

Türkiye'nin Depremden Etkilenen Bölgesindeki KOBİ'lerin Ekonomik Görünümü

Kobi Snapshot, Ocak 2024



1 ÖNE ÇIKANLAR

2 YAKIN PLAN

3 KATILIMCI KOBİ'LERE GENEL BAKIŞ

4 KÂR BEKLENTİLERİ

5 PERSONEL BEKLENTİLERİ

6 ÖRNEK DURUMLAR

7 ÖNERİLER

8 NASIL ÇALIŞIYORUZ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), işletmelerin %90'ını temsil eden ve küresel olarak istihdamın %70'ini yaratan^[1], küresel ekonomilere hayati katkıda bulunan işletmelerdir. Türkiye'de KOBİ'ler işletmelerin %99,7'sini oluşturuyor ve toplam istihdamın %71'ine katkıda bulunuyor^[2]; bu da KOBİ'lerin ülkenin ekonomik ortamındaki önemli rollerini vurguluyor. KOBİ verimliliğini artırmayı ve dayanıklı bir ekonomik ortamı teşvik etmeyi amaçlayan ulusal girişimlerle bu işletmelerin güçlendirilmesi Türkiye'nin ekonomik kalkınmasının anahtarıdır.^[3]

Türkiye'nin KOBİ ortamını şekillendirmede belirleyici bir faktör, ülkenin 3,2 milyon Suriyeli mülteci^[4] ile dünyada en fazla mülteciye ev sahipliği yapmasıdır.^[5] Suriyelilerin Türkiye'de istihdamının kolaylaştırılması, yalnızca topluma entegrasyonlarını teşvik etmekle kalmaz, aynı zamanda önemli ekonomik faydalar da sağlar. Türkiye, Suriyelilerin çeşitli beceri ve yeteneklerinden yararlanarak daha dayanıklı ve yenilikçi bir iş gücü oluşturabilir, sosyal uyumu ve ekonomik büyümeyi teşvik edebilir. İstihdam piyasasındaki bu çeşitliliği benimsemek, istihdam fırsatları yaratmakta ve Suriyelilerin işgücüne getirdiği benzersiz bakış açıları ve yeteneklerden yararlanarak Türkiye'yi uzun vadeli başarı için konumlandırmaktadır. Building Markets, tedarikçiler ve alıcılar arasında bağlar kurarak ve daha büyük iş fırsatlarına ve sermayeye erişimi kolaylaştırmak için özel hizmetler sunarak Türkiye'deki küçük işletmeler için kapsayıcı ekonomiler inşa ediyor.

6 Şubat 2023'te Türkiye'nin güneydoğusunu ve Suriye'yi vuran iki yıkıcı deprem, Building Markets Türkiye'nin faaliyet gösterdiği bölgeleri etkiledi. Bu anlık görüntü, depremden Ekim ayına kadar incelenen ve sonrasında faaliyet gösteren KOBİ'lerin iş tahminlerine ve beklentilerine dayalı bulguların analizini yapıyor. Çalışma, 18 sektörden 826 KOBİ'yi kapsıyor ve işletmelerin %90'ı Suriyelilere ait ve Suriyelileri istihdam ediyor.

KOBİ Anlık Görüntüleri, kuruluşun "Bul, İnşa Et, Bağlantı Kur" modelinin bir parçası olarak uygulanan başlıca faaliyetlerden biri olan, Türkiye'deki ekip tarafından yürütülen iş doğrulama ve yeniden doğrulama anketleri aracılığıyla toplanan verilerin analizlerine dayanmaktadır. Bu anketler, sahiplik, işletme büyüklüğü, ithalat ve ihracat kapasitesi ve zorluklar dahil olmak üzere iş operasyonları hakkında düzenli olarak bilgi toplar. Kuruluş, bu verileri kullanarak, büyüyen KOBİ'ler ve ortaklar ağıyla paylaşmak için pazar eğilimlerini ve fırsatlarını belirleyebilmekte ve yerel pazarda faaliyet gösteren girişimcilerin gelişen ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmektedir.

Aşağıdaki analiz, kuruluşun benzersiz verileri, öngörülerini ve bu işletmelere erişimi sayesinde oluşturulmuştur. Building Markets Türkiye ağındaki KOBİ'lerin operasyonel ortamlarına, karşılaştıkları zorluklara ve iş görünümüne genel bir bakış sağlar.

Türkiye'deki çalışmalarımız hakkında daha fazla bilgi almak ve diğer yayınları okumak için [buraya](#) tıklayın.

Bu anketlere katılan tüm işletmelere içtenlikle teşekkür ederiz.

Bu Anlık Görüntü, Mohannad Altay (MEAL ve Program Sorumlusu), Gamze Çubukçu (MEAL Asistanı) ve Saeed Eido (Doğrulama ve Bölge Kıdemli Sorumlusu) dahil olmak üzere Building Markets ekibi tarafından hazırlanmış ve yazılmıştır. Verilerin analizi Zonglong Chen (Veri Analizi İstatistikçisi) tarafından yapılmıştır.

1 ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü). 2019. "Küçük Konular: Serbest Meslek Sahiplerinin, Mikro İşletmelerin ve KOBİ'lerin İstihdama Katkısına İlişkin Küresel Kanıtlar." [Buradan](#) erişilebilir.

2 Türkiye İstatistik Kurumu. 26 Aralık 2022. [Buradan](#) erişilebilir.

3 Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. 2004. "KOBİ'lerin Önemi." [Buradan](#) erişilebilir.

4 Avrupa Komisyonu. 2023. "Avrupa Sivil Koruma ve İnsani Yardım Operasyonları." [Buradan](#) erişilebilir.

5 T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Başkanlığı. "Geçici Koruma: Aralık 2023." [Buradan](#) erişilebilir.

Yakın Plan: Türkiye'nin Depremden Etkilenen Bölgesindeki KOBİ'lerin Ekonomik Görünümü

Şubat 2023 depremleri, 7.000'den fazla mülteci de dahil olmak üzere 50.000'den fazla kişinin trajik bir şekilde hayatını kaybetmesine ve 1,5 milyon insanın evsiz kalmasına neden oldu.^[6] Deprem, etkilenen bölgede derin bir insani bedel ve ekonomik etki bıraktı ve Türkiye nüfusunun %16,5'ini, GSYİH'sının %12,6'sını ve toplam istihdamının %13,3'ünü etkiledi. Müdahale ve kurtarma çabalarının 100 milyar ABD dolarının üzerinde bir maliyete ulaşacağı tahmin edilmektedir.^[7]

Deprem yarattığı zorluklara rağmen, Türkiye ekonomisi yılın ilk yarısında dayanıklılık sergiledi. İktisadi faaliyetteki güçlü seyre yurt içi talep eşlik etti, destekleyici maliye ve para politikaları desteklendi. Reel hane halkı tüketimi tarihi zirvelere ulaştı ve işsizlik %10'un altına düştü. Bununla birlikte, bu raporlama döneminde, tüketici güveni gibi göstergelerin potansiyel bir büyüme ılımlılığına işaret etmesiyle ihtiyatlı olunması gerekiyordu. Ekim ayında neredeyse %60'a ulaşan yüksek enflasyon, artan girdi maliyetleri, güçlü talep ve liranın değer kaybetmesine bağlı olarak önemli bir zorluk olmaya devam etti. Bu rapor döneminin bulgularına göre, Türkiye, önümüzdeki ekonomik manzarayı yönlendirmede hem fırsatlarla hem de zorluklarla karşı karşıyadır.^[8]

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Aralık ayında politika faizini yüzde 42,5'e yükseltti. Enflasyon beklentileri ve fiyatlama davranışlarında olumlu işaretler gözleniyor. Dış finansmandaki iyileşme, yüksek rezervler, cari işlemler talebinin dengelenmesi ve Türk lirası varlıklara olan ilginin artmasına bağlı olarak kur oynaklığı sabit kaldı.^[9]

Yıllık enflasyon 2023 yılı Aralık ayında bir önceki aya göre 2,79 puan artarak yüzde 64,77'ye ulaştı. Bazı sektörlerde fiyat artışları yaşanırken, genel enflasyon oranı Aralık ayında yüzde 2,93 ile nispeten ılımlı kaldı. Belirli enflasyonist faktörleri yönetme çabaları, daha dengeli bir ekonomik görünüme katkıda bulunarak daha geniş pazarda istikrarı teşvik ediyor.^[10]

Building Markets Türkiye, depremin hemen ardından açında deprem bölgesinde faaliyet gösteren Suriyelilere ait veya Suriyelileri istihdam eden 862 KOBİ ile bir [ihtiyaç analizi çalışması](#)^[11] gerçekleştirdi. Bu hızlı ihtiyaç değerlendirmesi, depremin Suriyelilerin sahip olduğu ve istihdam ettiği KOBİ'ler, ticari faaliyetleri ve en acil ihtiyaçları üzerindeki etkisini anlamayı amaçlıyordu. Bu çalışma, Building Markets'in ve diğer paydaşların, depremin hemen ardından KOBİ sahiplerine, çalışanlarına ve ailelerine tam iş faaliyetlerine devam etmelerine ve yardım çabalarına katkıda bulunmalarına yardımcı olmak için gerekli desteğe öncelik vermelerine yardımcı oldu.

Ankete katılan KOBİ'ler farklı derecelerde operasyonel süreklilik ortaya koymuştur. Bunların neredeyse yarısı (%49) iş operasyonlarını sürdürme kabiliyetini ancak deprem öncesi koşullara kıyasla sınırlı bir kapasitede olduğunu ifade etti. Öte yandan, KOBİ'lerin %17'si önemli zorluklarla karşılaştı ve bu da onları çalışma döneminde faaliyetlerine devam edemez hale getirdi. Ankete katılanların %33'ünü oluşturan kayda değer bir kısım, ticari faaliyetlerini aynı kapasitede sürdürdüklerini bildirdi. Anket, iş sürekliliğini engelleyen zorlu engellere ışık tuttu. İşletmelerin yarısından fazlası (%54,2) için baskın bir endişe, çalışan maaşlarını karşılamak için finansman sağlamaktır. Ek olarak, işletmelerin %50,9'u önemli girdileri veya envanteri güvence altına almak için finansman ararken, %42,5'i hasarları onarmak veya alternatif çalışma alanlarını, ofisleri veya mağazaları güvence altına almak için finansal desteğe ihtiyaç duydu.

Building Markets Türkiye, 1.686'sı Türkiye'nin güneyindeki depremden etkilenen bölgelerde olmak üzere 2.900 KOBİ'yi aktif olarak desteklemektedir. Bu çalışma, Şubat 2023 depremlerinin sonuçlarını bu KOBİ'ler üzerinde eleştirel bir şekilde değerlendirmektedir. Çalışmanın birincil hedefleri arasında bu işletmelerin karşılaştığı zorlukları ortaya çıkarmak, etkili toparlanmaya rehberlik etmek için eyleme geçirilebilir içgörüler sağlamak ve etkilenen KOBİ'lerin yeniden inşası ve sürekli desteği için stratejik perspektifler sunmak yer alıyor.

Bu analiz, Türkiye'nin güneyinde meydana gelen depremlerin ardından KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu zorluklara net bir genel bakış sunmaktadır. Çalışmanın amacı, etkilenen işletmelerin toparlanması için stratejik kararların şekillendirilmesine yardımcı olmaktır. Ayrıca, işletmelerin kâr ve personel seviyelerindeki son artışlarla ilgili beklentilerine ilişkin içgörüler sunarak, büyüme konusundaki görünümünün doğrudan anlaşılmasını sağlamaktadır.

6 BM Cenevre. 2023. "Deprem Felaketinden Sonra Türkiye'de 1,5 Milyon Evsiz." [Buradan](#) erişilebilir...

7 T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. 2023. "Kahramanmaraş ve Hatay Depremleri Raporu." [Buradan](#) erişilebilir.

8 OECD. 2023, Kasım. "Ekonomik Görünüm Notu - Türkiye" [Buradan](#) ulaşabilirsiniz.

9 Para Politikası Kurulu. 2023, 21 Aralık. "Faiz Oranlarına İlişkin Basın Açıklaması." [Buradan](#) erişilebilir.

10 Türkiye İstatistik Kurumu. 2024, 3 Ocak. [Buradan](#) erişilebilir.

11 Building Markets. 1 Mart 2023. "Hızlı İhtiyaç Değerlendirmesi: Şubat 2023 Depreminin Türkiye'deki Suriyeli KOBİ'ler Üzerindeki Ani Etkisi." [Buradan](#) erişilebilir.

Katılımcı KOBİ'lere Genel Bakış

Bu bölümde Building Markets Türkiye ekibi tarafından deprem bölgesinde yer alan ve 6 Şubat-Ekim 2023 tarihleri arasında incelenen 826 işletmenin analizini inceliyoruz.

Bu çalışmaya katılan KOBİ'ler arasında en önemli üç sektör toptan ve perakende (%37), imalat (%31) ve diğer hizmet faaliyetleridir^[12] (%8). Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%39,2), Şanlıurfa (%21,3) ve Hatay'da (%20,8) bulunmaktadır. Büyük çoğunluğu (%90) Suriyelilere aittir ve Suriyelileri istihdam etmektedir.

Bu işletmelerde kadın istihdamı görece düşüktür. İşletmelerin yaklaşık %30'u en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, 102 işletme (işletmelerin% 12.3'ü) en az bir kadın işletmel sahibi olduğunu bildirmiştir. Katılımcı işletmelerin çoğunda Türkçe konuşan (%86) ve yarısından azı (%36) İngilizce konuşan bir kişi istihdam edilmektedir.

Türkiye Ağındaki Katılımcı Kobi'lerin En Fazla Faaliyet Gösterdiği Sektörler



T.C. Kalkınma Bakanlığı, mülteci, göçmen ve geçici koruma statüsündeki kadınları nitelikli işgücüne kazandırmayı hedefliyor (2019-2023). Bu, tekstil ve hizmet gibi sektörlerde cinsiyet eşitliğine odaklanarak eğitime erişimi kolaylaştırmayı ve iş fırsatları yaratmayı içeriyor.^[13]

Bu katılımcı KOBİ'lerdeki işletmelerin yaklaşık %45'i son altı ay içinde uluslararası bir müşteriyle çalışmıştır ve katılımcı KOBİ'lerin yaklaşık %50'si mal veya hizmet ihraç ettiklerini bildirmiştir. Çoğu işletme (%77) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapmaktadır.



Katılımcı KOBİ'lerin yalnızca %6,4'ü geçmişte resmi bir kredi almıştır, ancak %67'si bir kredi almayı düşünüyor.



Ortalama olarak, katılımcı KOBİ'ler yaklaşık 29.286 ABD Doları tutarında kredi istiyor.



Yaklaşık %42'i bir yatırımcı veya iş ortağı bulmayı düşünüyor.



Katılımcı KOBİ'lerin yarısından fazlasının (%62) önümüzdeki 12 ay için bir iş planı var.



Katılımcı KOBİ'lerin çoğunluğunun (%91) ek şubesi yok ve sadece %54'ünün ihracat malları var.



Son altı ayda Arap (%20,3) ve Avrupa (%15,5) ülkeleri en çok ihracat yapılan destinasyonlar oldu.

¹² Bu sektör, katılımcı işletmelerin faaliyetlerini, bilgisayarların ve kişisel ve ev eşyalarının onarımını ve sınıflandırmanın başka bir yerinde yer almayan çeşitli kişisel hizmet faaliyetlerini içeriyor.

¹³ T.C. Kalkınma Bakanlığı. 2018. "11. Kalkınma Planı." [Buradan](#) erişilebilir.

Katılımcı KOBİ'lere Genel Bakış

GELECEK 6 AYDA KATILIMCI KOBİ'LERİN KARŞILAŞACAĞI EN ÖNEMLİ ZORLUKLAR



Önümüzdeki altı ayda, KOBİ'ler sırasıyla kur oynaklığı (%27), rekabet (%19) ve finansmana erişim zorluğu (%18) ile ilgili zorluklar öngörmektedir. Endişeleri, özellikle kur oynaklığı ve enflasyona odaklanmaktadır ve ekonomik koşullarla uyumludur. Dördüncü zorluk, çevresel faktörler, mevsimsel hava durumu (%9) ve özellikle deprem bölgelerinde işletmelerin gelecekteki operasyonlarını etkileyecek diğer koşullardır.

Bu zorlukların üstesinden gelmek, döviz dalgalanmaları için risk yönetimi stratejileri, rekabet ortamlarında gezinmek için yenilikçi iş uygulamaları ve çeşitlendirilmiş finansman seçeneklerini keşfetmek dahil olmak üzere stratejik bir yaklaşım gerektirir. Ek olarak, KOBİ'lerin çevresel faktörlerin faaliyetleri üzerindeki etkisini azaltmak için önlemler almaları ve uygulamaları gerekebilir. Proaktif planlama ve çeviklik, KOBİ'lerin önümüzdeki aylarda bu çok yönlü zorlukların üstesinden başarılı bir şekilde gelmeleri için çok önemli olacaktır.

KOBİ'ler genel olarak ekonomi hakkında olumlu bir bakış açısına sahipken, işletmelerin %48'i önümüzdeki altı ay içinde kârlarının artmasını ve %46'sı kârlarının aynı kalmasını bekliyor. Benzer şekilde, KOBİ'lerin %45,6'sı önümüzdeki altı ay içinde personel sayısını artırmayı bekliyor ve %47,5'i personel sayısını aynı seviyede tutmayı planlıyor. İşletmelerin yalnızca %5'i önümüzdeki altı ay içinde kârlarında ve personeline düşüş bekliyor.

Ne tür KOBİ'ler kârlarının artmasını veya aynı kalmasını bekliyor?

Bu bölüm, önümüzdeki altı aylık dönemde kâr büyümesinin artmasını ve aynı kalmasını bekleyen 826 katılımcı KOBİ'nin ayrıntılı bir analizini içermektedir.

Katılımcı 826 KOBİ'den 393'ü önümüzdeki 6 aylık dönemde kârlarında artış bekliyor.

Önümüzdeki 6 ayda kârının artmasını bekleyen 393 KOBİ arasında en büyük üç sektör toptan ve perakende (%35,1), imalat (%33,3) ve diğer hizmet faaliyetleri (%12,5) sektörleridir. Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%36,1), Hatay (%28) ve Mersin'de (%17) bulunmaktadır. Katılımcı işletmelerin çoğunda (%92,4) Türkçe konuşan bir kişi ve yarısından azında (%36,9) İngilizce konuşan bir kişi çalışıyor. İşletmelerin yaklaşık %37'si en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, 58 işletme (işletmelerin %14,8'i) en az bir kadın işletme sahibi olduğunu bildirdi.

Katılımcı Kobi'lerin En Fazla Faaliyet Gösterdiği Sektörler



Katılan 393 KOBİ'nin yaklaşık %54'ü son altı ay içinde uluslararası bir müşteriyle çalıştı ve katılımcı KOBİ'lerin yaklaşık %54'ü mal veya hizmet ihraç ettiklerini bildirdi. Çoğu işletme (%75) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapıyor. Katılımcı KOBİ'lerin sadece %6'sı kredi aldığını belirtti. Önümüzdeki altı ay içinde en çok bildirilen zorluk finansmana erişim zorluğu (%24,2), kur oynaklığı (%23,9).

İşletmeler, kredi, kredi veya diğer finansman türlerini elde etmek için yatırıma hazır olma durumlarını iyileştirmelidir. Deprem bölgesi özelinde değerlendirildiğinde, ilgili bölge özelinde sağlanan nakdi yardım ve kredilerin işletmeler için elzem olduğu görülmektedir.

Bu KOBİ'ler, personel büyümesi konusunda da olumlu bir görünüme sahip ve işletmelerin %92'si önümüzdeki altı ay içinde personelinin artmasını bekliyor.

Gelecek 6 Ayda Katılımcı Kobi'lerin Karşılaşacağı En Önemli Zorluklar

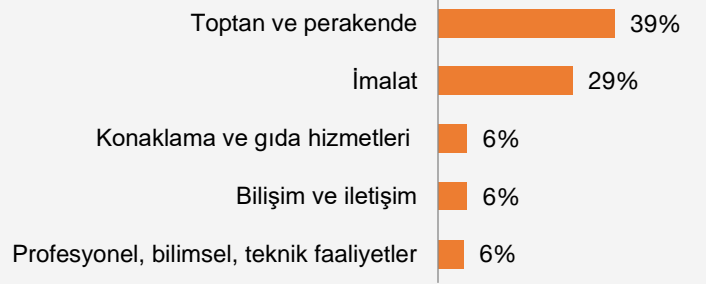


What type of SMEs are expecting their profits to increase or stay the same?

Katılan 826 KOBİ'den 381'i önümüzdeki 6 ay içinde kârının aynı kalmasını bekliyor.

Bu 381 KOBİ arasında önümüzdeki 6 ayda kârın aynı kalmasını bekleyen en büyük üç sektör toptan ve perakende (%38,6), imalat (%29,4) ve konaklama ve yiyecek hizmetleri (%6,3). Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%42,3), Şanlıurfa (%27,8) ve Mersin'de (%12,1) bulunmaktadır. Katılımcı KOBİ'lerin çoğu Türkçe konuşan (%80,6) ve yarısından azı (%35,4) İngilizce konuşan bir kişi istihdam etmektedir. İşletmelerin yaklaşık %26'sı en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, 37 (işletmelerin% 10'u) işletme en az bir kadın işletme sahibi olduğunu bildirdi.

Katılımcı Kobi'lerin En Fazla Faaliyet Gösterdiği Sektörler



Katılan 381 KOBİ'nin yaklaşık %38'i son altı ay içinde uluslararası bir müşteriyle çalıştı ve katılımcı KOBİ'lerin yaklaşık %44'ü mal veya hizmet ihrac ettiklerini bildirdi. Çoğu işletme (%78) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapıyor. Katılımcı KOBİ'lerin sadece %6,6'sı kredi aldığını belirtti. Önümüzdeki altı ayda en çok bildirilen zorluk kur oynaklığı (%31) ve rekabet (%23,4).

Bu KOBİ'ler, personel büyümesi konusunda da olumlu bir bakış açısına sahipler ve işletmelerin %95'i personelinin önümüzdeki altı ay içinde aynı kalmasını bekliyor.

Gelecek 6 Ayda Katılımcı Kobi'lerin Karşılaşacağı En Önemli Zorluklar



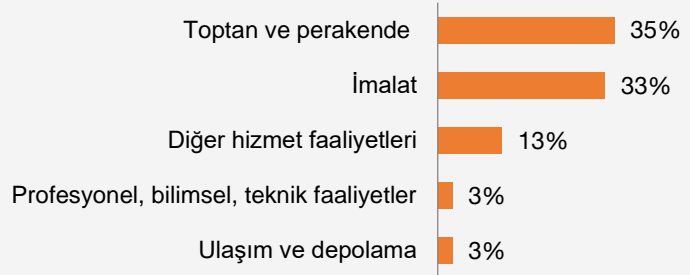
Ne tür KOBİ'ler personel sayısının artmasını veya aynı kalmasını bekliyor?

Bu bölüm, personel büyümesinin artmasını ve önümüzdeki altı aylık dönemde aynı kalmasını bekleyen 826 katılımcı KOBİ'nin ayrıntılı bir analizini içermektedir.

Katılan 826 KOBİ'den 377'si önümüzdeki 6 ay içinde personel artışı bekliyor.

Önümüzdeki 6 ay içinde personel artışı bekleyen 377 KOBİ arasında en önemli üç sektör toptan ve perakende (%35), imalat (%33,2) ve diğer hizmet faaliyetleridir (%12,7). Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%38), Hatay (%29,4) ve Mersin'de (%17) bulunmaktadır. Katılımcı KOBİ'lerin çoğunluğu Türkçe konuşan birini (%93,4), yarısından azı İngilizce konuşan birini (%38,2) istihdam ediyor. İşletmelerin yaklaşık %38'i en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam ediyor. Öte yandan, 58 işletme (işletmelerin %15,4'ü) en az bir kadın sahibi olduğunu bildirdi.

Katılımcı Kobi'lerin En Fazla Faaliyet Gösterdiği Sektörler



Katılan 377 KOBİ'nin yaklaşık %55'i son altı ay içinde uluslararası bir müşteriyle çalıştı ve ağıdaki KOBİ'lerin yaklaşık %55'i mal veya hizmet ihraç ettiklerini bildirdi. Çoğu işletme (%75) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapıyor. Katılımcı KOBİ'lerin sadece %6,4'ü kredi aldığını belirtti.

Önümüzdeki altı ayda en çok bildirilen zorluk, finansmana erişim zorluğu (%24,4) ve kur oynaklığı (%23,1).

Bu KOBİ'ler kârları konusunda da olumlu bir görünüme sahipler ve işletmelerin %96'sı önümüzdeki altı ay içinde kârlarının artmasını bekliyor.

Gelecek 6 Ayda Katılımcı Kobi'lerin Karşılaşacağı En Önemli Zorluklar

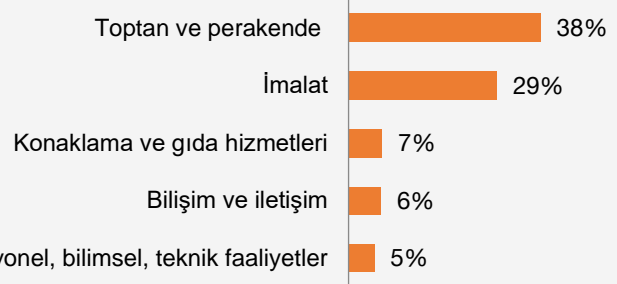


Ne tür KOBİ'ler personel sayısının artmasını veya aynı kalmasını bekliyor?

Katılan 826 KOBİ'den 392'si önümüzdeki 6 ay içinde personel sayısının aynı kalmasını bekliyor.

Önümüzdeki 6 ay içinde personelin aynı kalmasını bekleyen 392 KOBİ arasında en büyük üç sektör toptan ve perakende (%38), imalat (%29,32) ve konaklama ve yiyecek hizmetleri (%6,6). Bu işletmeler ağırlıklı olarak Gaziantep (%40), Şanlıurfa (%30) ve Mersin'de (%12,5) bulunmaktadır. Katılımcı KOBİ'lerin çoğu Türkçe konuşan (%80) ve yarısından azı (%34) İngilizce konuşan bir kişi istihdam etmektedir. İşletmelerin yaklaşık %26'sı en az bir kadını tam zamanlı/yarı zamanlı olarak istihdam etmektedir. Öte yandan, 38 (işletmelerin% 10'u) işletme en az bir kadın işletme sahibi olduğunu bildirdi.

Katılımcı Kobi'lerin En Fazla Faaliyet Gösterdiği Sektörler



Katılan 392 KOBİ'deki işletmelerin yaklaşık %37'si son altı ayda uluslararası bir müşteriye sahip oldu ve katılımcı KOBİ'lerin yaklaşık %43'ü mal veya hizmet ihraç ettiklerini bildirdi. Çoğu işletme (%78) tedarikçilerine 30 gün içinde ödeme yapıyor. Önümüzdeki altı ayda en çok bildirilen zorluk (%30,9) kur oynaklığı ve rekabet (%23,2).

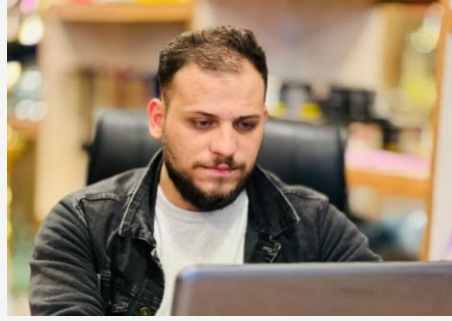
Bu KOBİ'ler kârlarına ilişkin de olumlu bir görünüme sahipler ve işletmelerin %92'si kârlarının önümüzdeki altı ay boyunca aynı kalmasını bekliyor.

Gelecek 6 Ayda Katılımcı Kobi'lerin Karşılaşacağı En Önemli Zorluklar



Beklentiler ve Zorluklar: Tatlıoğlu Grubu'nun İstikrarlı Bir Gelecek Vizyonu

Genç bir girişimci olan Hamdo Ahmed Elhelo, 2019 yılında [Tatlıoğlu Grubu](#) ile bir yolculuğa çıktı. Öncelikle ithalat ve ihracata odaklanan bir girişim olarak başlayan yolculuk, kısa sürede ihale sunumları yoluyla tıbbi cihazlar ve bilişim teknolojileri gibi çeşitli malzemelerde uzmanlaşmış sivil toplum kuruluşları (STK'lar) ile dinamik bir işbirliğine dönüştü.



Dönüm noktası, Hamdo'nun Tatlıoğlu Grubu'nun hikayesinde bir dönüm noktası olacak Building Markets Türkiye ile kesişmesi oldu. Suriye Tüccar ve Sanayicileri Derneği aracılığıyla başlatılan bu ortaklık, paha biçilmez fırsatların kapılarını açtı. İhale eğitimi ve mali hibeler, özellikle sadece zemini değil, aynı zamanda işlerinin temellerini de sarsan bir depremin ardından bir can simidi oldu.

Deprem sonrası, Tatlıoğlu Grubu bir dizi zorlukla karşı karşıya kaldı. Sevkiyat ve ödemelerin durma noktasına gelmesi, ofislerinin stratejik olarak Gaziantep'ten Mersin'e taşınmasına neden oldu. Ancak bu değişimin bir bedeli vardı - bir zamanlar yakın çalıştıkları kuruluşlarla gerilimli bir bağlantı. Ancak zorluklar yeniliği doğuruyor ve şirket, Building Markets Türkiye aracılığıyla sağlanan bir hibe desteğiyle e-ticarete yöneldi ve operasyonlarında çok önemli olacak bir web sitesi hazırladı.

Zorluklar sırasında, piyasalar depremden beş ay sonra kademeli olarak yeniden ayağa kalktı. Deprem bölgesinde yeni iş alanlarının açılması bu süreçte oldukça umut verici oldu. Bu nedenle, tedarik zincirine katılabilmenin iş yaratma fırsatları açısından önemli olduğunu söylüyor. Türkiye'de iş yapmayı diğer ülkelere tercih ettiğini ifade ederek, bu seçimi elverişli coğrafi konuma ve başarı ve işbirliği beklentilerini artıran ilgili olumlu faktörlere bağlıyor.

Tatlıoğlu Grubu'nun yolculuğu, felaket sonrası bölgelerdeki işletmelerin daha geniş mücadelelerini ve zaferlerini yansıtıyor. Fırsatların umut verici olduğu kadar zorlukların da zorlu olduğu bir ortamda dayanıklılık, adaptasyon ve istikrar arayışının hikayesidir.

İleriye baktığımızda Tatlıoğlu Grubu, ihtiyatlı bir iyimserlikle şekillenen bir gelecek görüyor. Genişleme planları askıya alındı ve Türkiye'deki Suriye toplumunu çevreleyen belirsizliklerin çözülmesini bekliyor. Beklentileri, sınır dışı edilmeyi çevreleyen korku ve belirsizliklerin ele alınmasına bağlı olan istikrara dayanıyor.

Önümüzdeki altı ay için olumlu beklentileri olduğunu söylüyor. Building Markets Türkiye'den aldığı hibe sayesinde kar beklentisi olduğunu ve kadroda aynı kalmayı söylüyor.

Örnek Durumlar

Depremin İş Dünyası Üzerindeki Etkisi: Engineering Gate'ten Bir İyileşme ve Dayanıklılık Hikayesi

[Engineering Gate](#)'in kurucusu mimar Hosam Aldeen Fael, Suriye'deki köklerini geride bırakarak Türkiye'deki yolculuğuna sekiz yıl önce başladı. Başlangıçta Sivil Toplum çabalarıyla uğraştı, sonunda girişimciliğe yöneldi ve 2020'de Engineering Gate'i kurdu. Üç yıldır Gaziantep, Türkiye'de aktif olarak faaliyet gösteren şirket, kendisini insani yardım ve kalkınma kuruluşlarına danışmanlık hizmetleri sunan bir sosyal girişim olarak konumlandırıyor. Hosam Bey'in vizyonu, yenilikçi çözümler sunarak bu tür kuruluşlarla ilişki kurma etrafında döner.



Building Markets Türkiye ile iki yılı aşkın süredir devam eden bir ilişkiye sahip olduğunu ifade eden Hosam, Building Markets Türkiye'den bir doğrulama görevlisinin Engineering Gate'i ağlarına katılmaya davet ettiği önemli anı hatırlıyor. O zamandan beri kuruluş, kapsamlı eğitim programları ve ağ oluşturma etkinlikleri aracılığıyla işini önemli ölçüde destekledi. Özellikle Gaziantep'te düzenlenen bu toplantıların, KOBİ'ler için bir merkez görevi görmesi, potansiyel işbirliklerini ve iş fırsatlarını teşvik etmesi açısından önemini vurguluyor.

6 Şubat 2023'te Türkiye ve Suriye'de meydana gelen depremin işi üzerindeki minimum finansal etkiyi kabul ediyor. Ancak, ailesine ve kişisel refahına verdiği duygusal zararını vurguluyor. Kendisi ve ailesi deprem sırasında bir süreliğine Gaziantep'ten taşındı. Ofisi de hasar gören Hosam Bey, Gaziantep'e dönene kadar işini ve ekibini idare etmeye gayret etti. İşe dönüş süreci 3 ay kadar sürdü.

Diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerle kıyasladığında, bu zor koşullar altında işini yönetebildiği için kendini şanslı buluyor. Uzaktan çalışmanın esnekliği nedeniyle işinin göreceli dayanıklılığına rağmen, depremin psikolojik sonuçları günlük operasyonları yönetmede zorluklar yarattı. Deprem sonrası dönemde iş yapabileceğini belirten Hosam, deprem kurtarma çalışmalarının işletmelerin istihdam yaratacağı bir alan olduğunu da sözlerine ekliyor. Deprem sonrası toparlanma yardımının, özellikle işletmelerin ve toplumun istikrarını yeniden kazanması için temel destek sağlamadaki önemini vurguluyor.

Türkiye'de Suriyeli bir işletme sahibi olarak Hosam, hem ticari faaliyetlerini hem de kişisel hayatını etkileyen artan enflasyon ve hayat pahalılığı ile ilgili endişelerini dile getiriyor. Ailesiyle birlikte başka bir ülkeye taşınmayı düşünürken, Türkiye'deki ekonomik ve siyasi koşullar nedeniyle başka yerlerde daha iyi beklentiler görüyor.

Bundan sonraki 6 aylık süreç kendi bakış açısıyla değerlendirildiğinde, işletmesinin ve personelinin kazancının aynı kalacağını düşünüyor. Önümüzdeki 6 ay içinde kârın ve personelin aynı kalmasının kendi şansı olduğunu belirtiyor.

Öneriler

Kobiler, Türkiye'deki mültecilerin sosyal ve ekonomik entegrasyonunda çok önemli bir rol oynamaktadır. Hem mülteciler hem de ev sahibi toplum için ücretli istihdam yoluyla geçim kaynaklarının kolaylaştırılması çok önemlidir, ancak KOBİ'lerin karşılaştığı zorluklara çözüm üretilmelidir. Bu zorluklar, finansmana sınırlı erişim, istikrarsızlığa karşı savunmasızlık ve kur dalgalanmalarından kaynaklanan kayıplar ve şiddetli piyasa rekabetini kapsamaktadır. İşletmeler, hedefli destek sağlayarak ve kapasite geliştirme girişimlerini teşvik ederek rekabet güçlerini artırabilir, yeni büyüme fırsatlarını belirlemenin ve entegrasyon sürecine daha etkin bir şekilde katkıda bulunmanın yolunu açabilir.

İşletmeler için Öneriler

- İşletmeler, depremden etkilenen bölgelerde yerel ve uluslararası kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen yardım ve kalkınma çalışmalarını takip etmelidir.
- İşinizi çeşitlendirmek için yeni pazarları veya ürün/hizmet tekliflerini keşfedin, burada amaç ortaya çıkan ihtiyaçlara ve trendlere ayak uydurmaktır.
- İş modelinizi deprem sonrası ortamın değişen ihtiyaç ve taleplerine uygun hale getirin.
- Depremlerin ardından KOBİ'ler için hibelere, kredilere veya mevcut herhangi bir mali yardıma erişim konusunda yardım isteyin.
- Kurtarma sürecinde kaynakları, fikirleri paylaşmak ve birbirinizi desteklemek için diğer yerel işletmelerle işbirliği yapın.
- Fırsatlar ve zorluklar hakkında bilgi sahibi olmak için endüstri dernekleri, ticaret odaları ve yerel ağlarla etkileşim kurun.
- Becerileri ve uyarlanabilirliği geliştirmek için eğitim programlarına yatırım yapın ve iş gücünüzün gelişen iş ortamına uygun olmasını sağlayın.
- Operasyonları kolaylaştırmak, daha geniş bir müşteri tabanına ulaşmak ve genel verimliliği artırmak için dijital araçları ve teknolojileri benimseyin.
- Pazar erişiminizi yerel alanın ötesine genişletmek için e-ticaret yeteneklerine yatırım yapın.

Yatırım Hazırlığını ve Finansmana Erişimi İyileştirin

- Kredi marjları, banka kredileri, leasing ve öz sermaye finansmanı yoluyla dış finansman kaynaklarını çeşitlendirmek için KOBİ'lerin tüm başvuru kriterlerine ve yasal gerekliliklere uyum konusunda gelişmeleri ve kredi geçmişi oluşturmaları gerekir. Kuruluş tarafından geliştirilen KOBİ puanlama aracı, işletmelerin başvuru kriterlerini ve mevzuat gereklilikleri karşılamalarını sağlamak ve böylece finansmana erişmeye hazır olma durumlarını iyileştirmek için boşlukları ve geliştirilmesi gereken alanları belirler. Ayrıca, kredi ve yatırım hazırlığını geliştirmek için teknik destek sağlanmaktadır.
- Bazı kuruluşlar ve programlar yıllık olarak işletmelere yeni hibeler duyurur. KOBİ'lerin genellikle bu hibe programlarına başvururken kullanabilecekleri beş yıllık iş planları hazırlamaları gerekmektedir. Teknik destek, işletmelerin iş planı hazırlama kapasitelerini geliştirebilir.
- [Online Eğitim Platformu](#) bünyesinde eğitim modülleri sunulmaktadır ve bankacılık ve finansmana erişimle ilgili çeşitli konularda periyodik olarak [yüz yüze](#) eğitimler düzenlenmektedir.

Dijital Bir Varlık Oluşturun ve Operasyonları Dijitalleştirin

- Çevrim içi varlık geliştirmek, görünürlüğü arttırmaya yardımcı olur. Doğrulanmış tüm işletmelerin Building Markets'in [Çevrim İçi İşletme Rehberi](#)'nde bir profili vardır. İşletme sahipleri kayıt açabilir, fotoğraf ekleyebilir, bilgileri düzenleyebilir ve sayfayı, pazarlama için ücretsiz bir araç olarak kullanabilir.
- E-ticaret ve dijital pazarlama, işletmelerin daha büyük ve daha çeşitli pazarlara erişmesine olanak tanır. Hem [sanal](#) hem de [yüz yüze](#) eğitimler işletmelere dijital dönüşüm konusunda yardımcı olabilir.

Mentorluk Programına, Bilgilendirme Oturumlarına ve İhale Eğitimlerine Katılın

- Mentorluk hizmetleri, her işletmenin kendine özgü ihtiyaçlarını karşılamaları için tasarlanmış bire bir oturumlar gerçekleştirmek üzere teknik uzmanlarla girişimcileri eşleştirir.
- Türkiye pazarına girmek ve projeleri sanal olarak yönetmek gibi çeşitli konularda bu konuların uzmanlarıyla düzenli aralıklarla web seminerleri ve bilgilendirme oturumları düzenlenir. Daha fazla bilgi için [etkinlikler web sayfasına](#) göz atın.
- İhalelere nasıl başvuracaklarını ve tekliflerini nasıl daha rekabetçi hale getireceklerini öğrenmek isteyen KOBİ'ler için haftalık ihale eğitimleri mevcuttur. İhale başvurularını kolaylaştırmak için doğrudan rehberlik hizmeti de verilmektedir. İşletmeler, günlük olarak güncellenen mevcut [ihale fırsatlarına](#) göz atabilir.

Alıcılarla Ağ Oluşturma Faaliyetlerine Dahil Olun

- Alıcıları ağdaki nitelikli ve ilgili tedarikçilerle buluşturmak amacıyla sektöre özgü yüz yüze ve sanal ağ oluşturma etkinlikleri düzenlenir. Etkinlikler, kuruluşun [web sitesinde](#) ve [sosyal medya kanallarında](#) düzenli olarak duyurulmaktadır.
- Etkinliklere ek olarak, KOBİ'ler doğrudan eşleştirme ve şirkete özel eşleştirme raporları aracılığıyla ilgili alıcılarla bağlantı kurabilir. Daha fazla bilgi için [çağrı merkeziyle](#) iletişime geçin!

Alıcılar için Tavsiyeler

Tedarikçileri Çeşitlendirin ve Kadınlara Ait İşletmeleri Dahil Edin

- Building Markets ağındaki KOBİ'ler çok çeşitli mal ve hizmetler sunmaktadır. Alıcılar, tedarikçi çeşitliliği stratejilerinin bir parçası olarak mültecilere ait işletmelerle çalışabilir. [Çevrim İçi İşletme Rehberi](#) aracılığıyla alıcılar, işletmeler arasında mülkiyete göre (örneğin kadınlara ait, mültecilere ait) ve konuma göre arama yapabilirler. Talep üzerine özel eşleştirme raporları hazırlanabilir.
- Mültecilere ve kadınlara ait işletmelerle yakın ilişkileri olan STK'lar, savunuculuk kuruluşları, yerel odalar ve diğer kuruluşlar, Building Markets satın alma webinarlarına katılarak tedarikçi gelişimini ve uyumluluğunu destekleyebilirler.

Nasıl Çalışıyoruz:

Building Markets, herkes için çalışan kapsayıcı ekonomileri geliştirerek dünya çapında eşitsizliği ele alıyor. Bunu, dünyadaki işlerin %70'inden fazlasını besleyen küçük işletme sahiplerine yaşamlarını ve topluluklarını dönüştürmeleri için fırsatlar sunarak yapıyoruz. Building Markets, 2004 yılından bu yana marjinalleşmeden etkilenen 27.928'den fazla küçük işletme sahibine güven ve güç kazandırmak için derin yerel bilgisini, kapsamlı verilerini ve küresel ağlarını birleştirdi. Building Markets, 1,41 milyar dolarlık sözleşme veya kredi sağlamaktan, en çok ihtiyaç duyulan yerlerde 74.710'dan fazla tam zamanlı istihdam yaratmaya kadar, küçük işletmeleri kalıcı sosyal etki ve ekonomik büyümenin motoru olarak yükseltiyor.

Building Markets, Türkiye'de Suriyelilere ait 2.900 KOBİ'den oluşan benzersiz bir ağ kurdu. Doğrulanmış işletmeler, görünürlüklerini artıran, performanslarını iyileştiren ve onları yeni fırsatlara bağlayan hizmetlere erişebiliyor. 2017'den bu yana, Türkiye'deki programlarımız KOBİ'lerin 43 milyon doların üzerinde yeni sözleşme ve sermaye kazanmasını sağladı.

Türkiye'de faaliyet gösteren küçük bir işletme misiniz?

Görünürlüğü Arttırın



Doğrulayın ve iş
rehberimizde benzersiz bir
profil oluşturun

Eğitime Erişim



Şirketinizin büyümesini
hedefleyen çevrimiçi ve yüz
yüze kurslara kaydolun

Fırsatlara Bağlanın



Sektörünüzdeki ihaleleri
bulun ve yeni sözleşmeler
yaparak gelirinizi arttırın

Daha fazlasını öğrenmek İstiyor musunuz?
Tedarik zinciri ve finans uzmanlarımızla iletişime geçiniz.

Whatsapp: +90 536 734 38 56
Email: turkey@buildingmarkets.org