

خدمات دعم الشركات الصغيرة: ما هي الخدمات
التي تدعم نمو الأعمال التجارية وخلق فرص
العمل

أيار/مايو 2024



دراسة حالة 5

التوصيات 6

كيف نعمل 7

النقاط الرئيسية 1

نقطة التركيز 2

الدروس المستفادة من الشركات الصغيرة
والمتوسطة التي زادت من معاملاتها التجارية 3

حول خدمات مشروع Building Markets
في تركيا 4

تم تصميم نسخة الملحة هذه لمشاركة الرؤى حول خدمات دعم الأعمال الفعالة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وذلك بالاعتماد على تجربة المنظمة في تقديم مجموعة من الخدمات في تركيا. كما تقوم بتقييم أثر فعاليات نشر العطاءات، ودعم التصدير، والإرشاد (التوجيه)، والتدريب، والحصول على التمويل، والتواصل والتشبيك وذلك لتقديم رؤية شاملة حول أفضل السبل لتعزيز النمو المستدام. والهدف، هو تعزيز الفهم المشترك للاستراتيجيات المؤثرة وتشجيع التبادل التعاوني للمعرفة بين أصحاب المصلحة الملتزمين بالنهوض بالشركات الصغيرة والمتوسطة.

تعتمد هذه الملحات، التي تقدم صورة ووضع الحالة اللحظية للشركات الصغيرة والمتوسطة، على البيانات الكمية والنوعية التي تم جمعها من خلال استبيانات التحقق وإعادة التحقق من الشركات والتي يجريها فريق المنظمة في تركيا - أحد الأنشطة الأساسية التي يتم تنفيذها كجزء من نموذج "الإيجاد، والبناء، والاتصال" الخاص بالمنظمة. تقوم هذه الدراسات الاستقصائية بشكل روتيني بجمع البيانات حول جوانب مختلفة من الشركات، بما في ذلك تفاصيل الملكية، والحجم المؤسسي، وقدرات الاستيراد والتصدير، والتحديات التشغيلية، مما يوفر نظرة شاملة لخصائص الشركات وعملياتها. بالإضافة إلى ذلك، تعتمد هذه الملحة أيضاً على بيانات مراقبة وتقييم البرنامج، مما يزيد من إثراء الأفكار من خلال دمج التعليقات والنتائج والتأثيرات التي تمت ملاحظتها من مبادرات المنظمة المختلفة. يمكن هذا النهج متعدد الأبعاد لـ **Building Markets** من تحديد توجه السوق، وفهم الاحتياجات المستجدة لرواد الأعمال في السوق المحلية بشكل أفضل، ومشاركة الفرص والتوصيات مع الشبكة المتنامية من الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركاء.

منذ عام 2018، قدمت المنظمة مجموعة من الخدمات التي تدعم الأعمال التجارية للاجئين والمجتمعات المضيفة في تركيا. حتى الآن، قمنا بإنشاء دليل أعمال يضم أكثر من 3,000 شركة صغيرة ومتوسطة، وقمنا بنشر أكثر من 7,500 فرصة في دليل المناقصات لدينا، وقمنا بتدريب وتوجيه ما يقرب من 2,000 شركة صغيرة ومتوسطة. تعمل منتجات أبحاث السوق التي ننشرها **Building Markets** على إنشاء قاعدة أدلة لفهم المساهمات الاقتصادية للاجئين بشكل أفضل وتحديد الفرص لتعزيز الانسجام الاجتماعي من خلال التنمية الاقتصادية في تركيا. استطاعت الشركات المشاركة في أنشطة المنظمة الحصول على أكثر من 50 مليون دولار أمريكي من فرص عمل جديدة وساعدت في إنشاء أو الحفاظ على أكثر من 4,000 وظيفة مكافئة بدوام كامل في جميع أنحاء تركيا.

انقر [هنا](#) لمعرفة المزيد عن عملنا في تركيا وقراءة الأبحاث المنشورة الأخرى.

نتقدم بخالص الشكر لجميع الشركات التي شاركت في هذه الاستبيانات.

تم إجراء هذا البحث وتأليفه من قبل فريق **Building Markets**. بما في ذلك **Mohannad Altay** موظف المراقبة والتقييم، و **Gamze Çubukçu** مساعدة المراقبة والتقييم، و **Navar Maari** منسقة خدمات البرنامج. تم إجراء تحليل البيانات بواسطة **Zonglong Chen** إحصائي تحليل البيانات.



هذا المشروع هو هدية من الولايات المتحدة الأمريكية.

تعد الشركات الصغيرة والمتوسطة من اللاعبين الرئيسيين في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وخلق فرص عمل جديدة على مستوى العالم. وفي تركيا، تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة 99.7% من مجموع الشركات، ومع ذلك فهي تشكل 70.6% من إجمالي العمالة، وهذا يشير إلى الإمكانيات الكامنة والكبيرة لزيادة نمو العمالة والمساهمة الاقتصادية.

وللاستفادة من هذه الإمكانيات الكامنة، وضعت الدولة الخطوط العريضة لخطة تنمية تهدف إلى تعزيز نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة. تحدد الخطة هذه أهداف محددة للشركات الصغيرة والمتوسطة، مثل تعزيز وصولها إلى التمويل، والتطوير المؤسسي، والكفاءة التشغيلية من خلال السياسات المركزة. وتم تصميم هذه السياسات لتلبية الاحتياجات الفريدة للشركات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، مع التركيز على زيادة قدرتها على الابتكار والتوسع وتحسين سلسلة التوريد. ويتمثل الهدف الشامل في ضمان حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على مكانة أقوى في سلاسل القيمة، وبالتالي زيادة مساهماتها في النمو الاقتصادي والتوظيف، إلى جانب العمل على تعزيز مستويات التصدير والابتكار والقدرة التنافسية.

ومع ذلك، تواجه تركيا تحديًا فريدًا من نوعه مع وجود عدد كبير من اللاجئين السوريين في تركيا، والذين وصل تعدادهم لحوالي 3.2 مليون. ورغم أن هؤلاء اللاجئين شكلوا في البداية تحديات تتعلق بالتكامل وضغط الموارد، إلا أنهم يمثلون أيضًا فرصة كبيرة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلاد. ومن خلال سياسات الانسجام والتكامل الفعالة، يمكن للاجئين أن يتحولوا إلى أصول مهمة للاقتصاد، وتنشيط النمو من خلال تعزيز الطلب وإدخال حماس ريادة الأعمال والمهارات المتنوعة إلى بيئة الأعمال المحلية.

يؤكد هذا الوضع على الدور الحاسم للسياسات الداعمة في زيادة فوائد استضافة عدد كبير من اللاجئين لأعلى مستوى. ومع اندماج اللاجئين في المجتمع المضيف لهم، يزداد استهلاكهم، مما يزيد الطلب على مجموعة واسعة من السلع والخدمات، بما في ذلك الغذاء، الملابس، السكن، والنقل. ويمكن لهذه الزيادة في الطلب أن تحفز توسيع الأعمال التجارية وتخلق فرص عمل، ليدعم ويساعد بذلك رواد الأعمال المحليين والقوى العاملة. علاوة على ذلك، يمكن للمهارات والخبرات المتنوعة التي يجلبها اللاجئون أن تؤدي إلى الابتكار وريادة الأعمال، مما يعزز الديناميكية الاقتصادية والقدرة على الصمود. في نهاية المطاف، من خلال احتضان إمكانيات اللاجئين، يمكن للمجتمعات المضيفة إثراء المشهد الاجتماعي والاقتصادي في المنطقة، وتحويل تحديات التدفق المفاجئ للاجئين إلى مصدر للقوة الاقتصادية.

وفي هذا السياق، تلعب مبادرات مثل **Building Markets** ونظيراتها دوراً حاسماً في تسهيل مرونة ونمو شركات اللاجئين والمجتمعات المضيفة وموظفيها والأسر التي تدعمها. ومن خلال تسخير البيانات الفريدة والشبكات القوية والشراكات الاستراتيجية، تدعم **Building Markets** النمو الاقتصادي المستدام. من خلال تقديم خدمات حيوية باللغات العربية والإنجليزية والتركية، ويطلق العنان لإمكانيات اللاجئين والشركات الصغيرة، والتي تعتبر ضرورية للدعم المجتمعي السريع وجهود التعافي طويلة المدى مثل إعادة البناء وخلق فرص العمل. ويعمل الدعم الشامل الذي تقدمه المنظمة على تمكين هذه الشركات من الازدهار والبناء نحو اقتصاد أكثر شمولاً.

1 KOSGEB. 2024. "Strategic Plan." Available [here](#).

2 Turkish Statistical Institute. 2023. "Small and Medium Enterprise." Available [here](#).

3 Presidency of Strategy and Budget. 2024. "Twelfth Development Plan." Available [here](#).

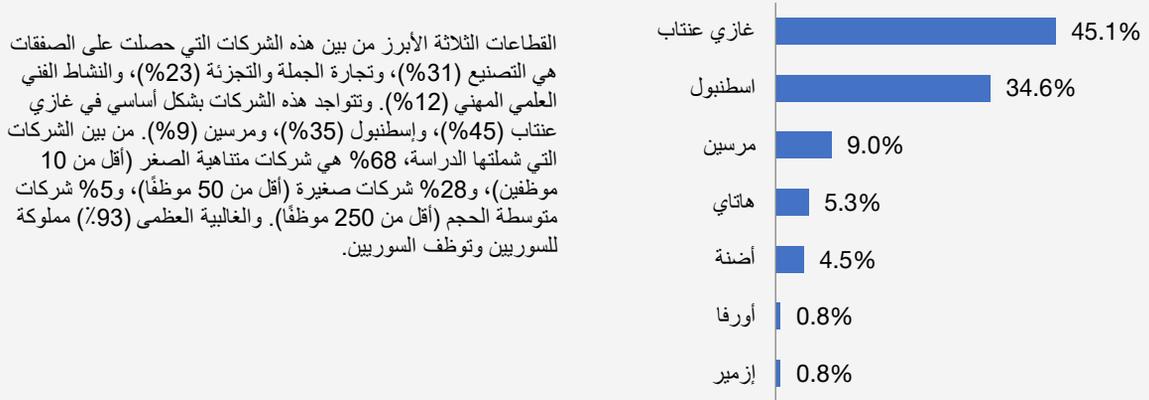
4 Presidency of Migration Management. 2024. "Temporary Protection." Available [here](#).

5 World Bank. 2023. "Theory and Evidence on The Impact of Refugees on Host Communities." Available [here](#).

الدروس المستفادة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي زادت من معاملاتها التجارية

لفهم القيمة المضافة وتأثير خدمات دعم الأعمال المختلفة على إيرادات الشركات الصغيرة والمتوسطة وخلق فرص العمل، نشارك هنا معلومات ديموغرافية وخصائص عن الشركات التي أرجعت عملياتها الناجحة وخلق فرص العمل إلى مشاركتها في واحدة أو أكثر من خدمات المنظمة على مدى السنوات الست الماضية، استطاعت الشركات الصغيرة والمتوسطة في شبكتنا الحصول على ما مجموعه 761 صفقة بقيمة إجمالية قدرها 50 مليون دولار أمريكي. وأسفرت هذه الصفقات والمعاملات عن خلق واستدامة أكثر من 4,000 وظيفة بدوام كامل.

أبرز مواقع تموضع الشركات الصغيرة والمتوسطة

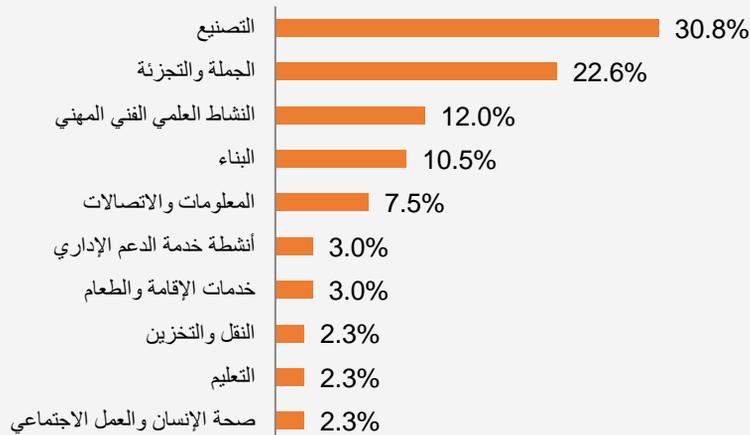


بالإضافة إلى المتحدثين باللغة العربية، توظف معظم الشركات متحدثًا باللغة التركية (95%) ومتحدثًا باللغة الإنجليزية (80%). كما توظف حوالي 54% من الشركات امرأة واحدة على الأقل بدوام كامل/بدوام جزئي. ومن ناحية أخرى، أفادت 10% من الشركات أن لديها مالكة واحدة على الأقل.

ما يقرب من 74% من هذه الشركات كان لديها عميل دولي في الأشهر الستة الماضية، وأفاد حوالي 70% من هذه الشركات أنها تصدر السلع أو الخدمات. وتتمتع هذه الشركات بشكل عام بنظرة إيجابية تجاه الاقتصاد، حيث تتوقع 42% من الشركات زيادة أرباحها خلال الأشهر الستة المقبلة و57% تتوقع أن تظل الأرباح كما هي. وبالمثل، تتوقع 40% من الشركات زيادة عدد موظفيها في الأشهر الستة المقبلة، وتخطط 58% منها للحفاظ على عدد الموظفين عند نفس المستوى. وتقوم أكثر من نصف الشركات (60%) بالدفق لمورديها خلال 30 يوماً.

وأعربت نصف الشركات التي شملتها الدراسة عن اهتمامها بالمشاركة في التدريب. تشمل أنواع التدريب هذه إدارة المبيعات، التي تهدف إلى تعزيز عمليات المبيعات وإدارة علاقات العملاء؛ دراسات الجدوى للمشاريع الجديدة، المصممة لتقييم جدوى المشروع من خلال تحليل السوق وتقييم المخاطر؛ والمحاسبة والإدارة المالية، مع التركيز على تعزيز المعرفة المالية بأساسيات إعداد الميزانية والتخطيط الاستراتيجي. ويعد هذا التدريب مفيدًا للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى إلى تحسين الكفاءة التشغيلية، واتخاذ قرارات مدروسة، وضمان الاستدامة المالية، وبالتالي تعزيز صورتها المرئية ونجاحها على المدى الطويل داخل المجتمع.

أهم قطاعات الأعمال



6 This sector includes specialized professional, scientific, and technical activities. These activities require a high degree of training and make specialized knowledge and skills available to users.

الدروس المستفادة من الشركات الصغيرة والمتوسطة التي زادت من معاملاتها التجارية



حصلت 6.8% فقط من الشركات على قرض رسمي في الماضي، لكن 55% منها مهتمة بالحصول عليه.



في المتوسط، تبحث الشركات عن قروض بقيمة 132,871 دولارًا أمريكيًا تقريبًا.



حوالي 37% مهتمون بمستثمر أو شريك تجاري.



لدى معظم الشركات (87%) خطة عمل للأشهر الـ 12 المقبلة.

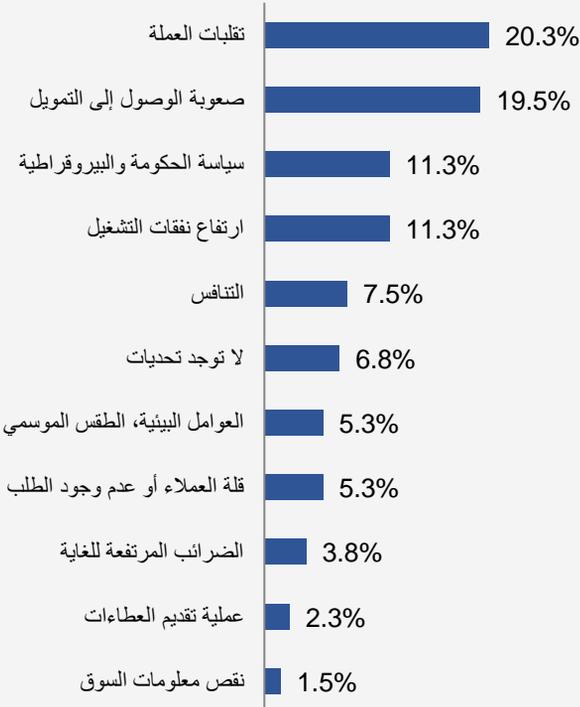


غالبية الأعمال (80%) ليس لديها فروع إضافية.



تشمل وجهة السلع المصدرة؛ الدول العربية (30%) والدول الأوروبية (19%) وسوريا (17%) والعراق (11%).

أهم التحديات التي تواجه الشركات حصلت على صفقات أعمال خلال الأشهر الستة المقبلة



من الضروري اتباع نهج مركّز لمعالجة التحديات الكبيرة التي تواجهها الشركات الحاصلة على الصفقات. وتتمثل العقبة الرئيسية في التقلبات المستمرة في أسعار العملات، والتي تشكل تحديًا ماليًا كبيرًا، تليها مباشرة صعوبات في الحصول على التمويل. وتتطلب معالجة هذه المشكلات دعمًا ماليًا واستراتيجيات موجهة لتعزيز الاستقرار المالي والوصول إلى رأس المال، مما يضمن قدرة الشركات على المضي قدمًا والنمو على الرغم من هذه العقبات الاقتصادية.

يؤدي ارتفاع أسعار الصرف في تركيا إلى ارتفاع الأسعار. فإن التغييرات المالية العالمية ووجهات النظر المتباينة بشأن المخاطر تجعل أسعار الصرف غير مستقرة، مما يجعل التنبؤات صعبة. ومع ذلك، فإن السياسات المالية الصارمة التي تتبعها تركيا يمكن أن تساعد في استقرار الليرة إذا استمرت التعديلات.

وفقًا لخطة KOSGEB للأربع سنوات القادمة، يوجد توقعات للشركات الصغيرة والمتوسطة عالية فيما يتعلق بالدعم المالي. تتعاون KOSGEB مع كل من المؤسسات والمنظمات المحلية والمنظمات الدولية مثل البنك الدولي لتقديم المساعدة المالية. ومن الضروري مواصلة الجهود لتسهيل الوصول إلى التمويل في الفترات المقبلة لتلبية احتياجات وتوقعات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

7 Central Bank of the Republic of Türkiye. 2023. "Inflation Report 2023-IV" Available [here](#).

8 KOSGEB. 2024. "Strategic Plan." Available [here](#).

تقدم Building Markets مجموعة من الخدمات التي تهدف إلى دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة ضمن شبكتها لخلق فرص العمل ورفع قدراتها. تلبي هذه الخدمات احتياجات كل من اللاجئين السوريين والشركات الصغيرة والمتوسطة في المجتمعات المضيفة، مما يعزز فرص النمو والقدرة على الصمود. في هذا القسم، نسلط الضوء على نوع الخدمات التي نقدمها ونشارك الأفكار التي تعلمناها والتي يمكن أن تدعم أصحاب المصلحة المعنيين في اتخاذ القرار وتنفيذ البرامج لتعزيز الشركات الصغيرة والمتوسطة.



خدمات نشر العطاءات : تقوم هذه الخدمة بمشاركة المعلومات حول فرص العطاءات وعروض الأسعار على [صفحة فرص العطاءات/ المناقصات](#). وهذا يساعد الموردين على دخول الأسواق بسهولة أكبر، ومعالجة التحدي التجاري الأكثر شيوعاً. تعمل سلسلة التدريبات الأسبوعية والندوات عبر الإنترنت التي نقدمها على تثقيف الشركات الصغيرة والمتوسطة حول كيفية المشاركة بفعالية في عمليات المناقصات. توفر هذه الجلسات فهماً عميقاً لإجراءات الشراء، مما يساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على تعلم كيفية تأمين صفقات وعقود مربحة. تشرح مقاطع فيديو المناقصات/العطاءات الأساليب الاستراتيجية وديناميكيات المناقصة في كل جلسة. إن المشاركة في هذه السلسلة يمكن أن تعزز القدرة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال المشتريات سريع التغيير.

- تيسير عمليات/معاملات بقيمة 28,563,000 دولار أمريكي.
- +7,500 فرصة عطاء تم نشرها.
- دعم الشركات لـ التقديم على 931 طلب عطاء.

يُظهر تيسير الفريق للمعاملات والصفقات التي يبلغ مجموعها 28,563,000 دولار أمريكي فعاليته في ربط الشركات بالفرص. لقد ضمنوا أيضاً الوصول على نطاق واسع إلى المشاريع المحتملة من خلال نشر أكثر من 7,500 فرصة للمناقصة. بالإضافة إلى ذلك، فإن تيسيرهم لـ 931 تقديم المناقصات يبسط عملية الحصول على الصفقات/المعاملات للشركات.

التوجيه والإرشاد والخدمات الاستشارية: تم تصميم الخدمات الاستشارية لتعزيز النمو في الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال التركيز على المجالات الرئيسية مثل الكفاءة التشغيلية، والامتثال المؤسسي، ونشر معلومات السوق. وتتمتع هذه الخدمات بالمهارة في الاستفادة من برامج الدعم الحكومي لتعزيز قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة، مع التركيز بشكل خاص على دعم رائدات الأعمال لمساعدتهن على البقاء في السوق وازدهاره. تستفيد كل شركة صغيرة ومتوسطة من جلسات مخصصة حيث تقوم بشكل تعاوني بتحليل البيانات ذات الصلة مع الموجهين المتخصصين ومدراء الشركة، للعمل على تحقيق الهدف الجماعي المتمثل في استدامة السوق.

- تيسير معاملات بقيمة 13,000,000 دولار أمريكي.
- تم تقديم خدمات التوجيه لـ 750 شركة صغيرة ومتوسطة.

وقد قامت الخدمات التوجيهية والاستشارية بتوجيه 750 شركة صغيرة. علاوة على ذلك، أتاح البرنامج معاملات بقيمة 13,000,000 دولار أمريكي، مما أظهر فعاليته في مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على المعاملات والصفقات التجارية.

خدمات تحفيز الصادرات: تساعد خدمات تحفيز الصادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة على التوسع عالمياً من خلال تقديم تدريب محدد في مجالات مثل التواصل مع المشترين والبحث وتوثيق الصادرات، بالإضافة إلى التوجيه في مجال الخدمات اللوجستية والشحن والجمارك. تنتج هذه الخدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة التواصل بشكل فعال مع المشترين الدوليين وإدارة تعقيدات التجارة العالمية. ومن خلال توفير اتصالات مباشرة وخدمات استشارية بالغة الأهمية، تعمل هذه الخدمات على تبسيط عملية التصدير، وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من الفرص الدولية والمساهمة في النمو الاقتصادي.

- تيسير معاملات بقيمة 6,000,000 دولار أمريكي.
- تم نشر 3,880 طلب تصدير.

ومن خلال خدمات تحفيز الصادرات، قام البرنامج بتيسير معاملات يبلغ مجموعها 6,000,000 دولار أمريكي، مما يظهر فعاليته في ربط الشركات بالفرص الدولية. بالإضافة إلى ذلك، تم نشر 3,880 طلب تصدير، مما يشير إلى ارتفاع الطلب على المنتجات أو الخدمات من الأسواق الدولية.

خدمات التدريب: تتوفر خدمات التدريب لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة على تحسين قدراتها التجارية وميزتها التنافسية، مما يسمح لها بإبرام الصفقات بنجاح. تم تصميم هذه الدورات التدريبية لتكون سهلة الوصول وشاملة، وتوفر جلسات مباشرة عبر الإنترنت للتعليم التفاعلي ودورات افتراضية حسب الطلب من خلال منصة عبر الإنترنت. تغطي الدورات موضوعات مهمة مثل استراتيجيات المناقصات والتحول الرقمي والخدمات المصرفية والتسويق الرقمي وإدارة المبيعات وتطوير الصادرات. ومن خلال المشاركة في هذه البرامج التدريبية، يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تعزيز مهاراتها وقدراتها واستكشاف فرص جديدة، وبالتالي تعزيز مكانتها في السوق وتعلم كيفية الحصول وكسب المناقصات بنجاح.



- تيسير معاملات بقيمة 560,000 دولار أمريكي.
- تدريبات خاصة لـ 1,100 شركة صغيرة ومتوسطة.

وقد أثرت خدمات التدريب الخاصة المقدمة على 1,100 شركة صغيرة ومتوسطة، وزودتها بالمهارات والمعرفة. وهذا يدل على الالتزام بتعزيز قدرات وإمكانات هذه الشركات لتنمو في الأسواق التنافسية. علاوة على ذلك، قام البرنامج بتيسير معاملات بلغ مجموعها 560 ألف دولار أمريكي - مما يسلط الضوء على مساهمته في قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على تأمين فرص الأعمال.

يُظهر تيسير الفريق للمعاملات والصفقات التي يبلغ مجموعها 28,563,000 دولار أمريكي فعاليته في ربط الشركات بالفرص. لقد ضمنوا أيضاً الوصول على نطاق واسع إلى المشاريع المحتملة من خلال نشر أكثر من 7,500 فرصة للمناقصة. بالإضافة إلى ذلك، فإن تيسيرهم لـ 931 تقديم للمناقصات يبسط عملية الحصول على الصفقات/المعاملات للشركات.

الوصول إلى الخدمات المالية: تركز هذه الخدمة على تزويد الشركات الصغيرة والمتوسطة بالمعلومات التي تحتاجها لتحسين خياراتها لتمويل أعمالها. وتقدم نصائح عملية من خلال الندوات عبر الإنترنت والخدمات الاستشارية حول كيفية الوصول إلى فرص الإقراض والتمويل. تلتزم الخدمة باستضافة الأحداث التي تسلط الضوء على هذه الموارد المالية والتأكد من أن الشركات الصغيرة والمتوسطة على دراية جيدة بها عندما تسعى للحصول على الدعم المالي.

- تيسير الوصول إلى التمويل لمعاملات بقيمة 3,000,000 دولار أمريكي للشركات الصغيرة والمتوسطة.
- 12 فعالية حول الوصول إلى التمويل.

وقد تم التيسير في الوصول إلى الخدمات المالية لمعاملات بقيمة 3,000,000 دولار أمريكي للشركات الصغيرة والمتوسطة، مما دعم احتياجاتها المالية للنمو. بالإضافة إلى ذلك، ومن خلال 12 فعالية للوصول إلى التمويل وجلسات توجيهية، تلقت العديد من الشركات توجيهات حول الموضوعات المالية، مما عزز قدرتها على مواجهة التحديات المالية بفعالية. وتؤكد هذه الجهود التزام البرنامج بتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من الوصول إلى الموارد المالية والمعلومات الحيوية.

فعاليات الربط والتشبيك: تستفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة من الفعاليات المختلفة التي تزيد من ظهورها وتساعد على دخول أسواق جديدة وتزودها بمعلومات مستجدة. تعرض فعاليات الربط منتجاتها وخدماتها، مما يمكنها من مقابلة شركاء الأعمال المحتملين وتوسيع شبكاتهم. تعمل هذه الفعاليات، بما في ذلك الربط والتشبيك والفعاليات المواضيعية والندوات عبر الإنترنت، على تشجيع التفاعل وتقديم التدريب العملي وتبادل الأفكار حول القضايا المهمة مثل خلق فرص العمل والتحول الرقمي. ومن خلال هذه المنصات، يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة الترويج لعروضها وإقامة الارتباطات وتطوير المهارات اللازمة لنمو الأعمال التجارية.

- تيسير معاملات بقيمة 6,000 دولار.
- 50 فعالية ربط وتشبيك وندوات مواضيعية عبر الإنترنت.

وقد أجرى البرنامج 50 فعالية لتطوير التواصل والتشبيك التجاري والشراكات، وتعزيز النمو والابتكار. وساهمت هذه الفعاليات بشكل مباشر في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة المشاركة بالحصول على فرص عمل مع المشترين المشاركين أيضاً بقيمة 6,000 دولار أمريكي.

المرونة في العمل: قصة نجاح مركز البحوث الحضريّة

رضوان موقت، مهندس ميكانيكي تخرج من جامعة حلب عام 2006، بدأ رحلته في صناعة الإنشاءات المعدنية في سوريا عام 2011. قاده اندلاع الحرب إلى تركيا، حيث ساهم في البداية في بناء مصانع الإسمنت قبل أن ينتهز الفرصة في عام 2016 لإنشاء **مركز البحوث الحضريّة** المتخصص في دراسات المدن السورية. على الرغم من التحديات التي تواجهها بيئة الأعمال في تركيا، بما في ذلك العوائق اللغوية وعدم المعرفة القانونية، تمكن رضوان من المضي قدماً ووسع نطاق استشاراته لتشمل أبحاث السوق واستشارات لمنظمات المجتمع المدني، وفي النهاية غامر بتنفيذ المشاريع في سوريا وتركيا.



يقول رضوان: "لقد أثبتت **Building Markets** أهميتها المحورية بالنسبة لنا، إذ أنها حلقة وصل حيوية تربط الشركات الصغيرة والمتوسطة بفرص قيمة، وتعزز البنية التحتية المجتمعية". في عام 2019، انضمت الشركة إلى شبكة **Building Markets** ومنذ ذلك الحين، استفادت من خدمات متنوعة، بما في ذلك طلبات المناقصات وجلسات التدريب التي تغطي الوصول إلى التمويل وتعزيز التواجد الرقمي والتوجيه. ويوضح رضوان قائلاً: "لقد مكنتنا هذا من العمل على تعزيز تواجدهم الرقمي من خلال الجلسات الاستشارية الخاصة بـ **Building Markets**، وعرض خدماتنا وخبرتنا وأدانتنا بشكل فعال".

يؤكد رضوان على أهمية دليل المناقصات الخاص بـ **Building Markets**، مشيداً بواجهته سهلة الاستخدام وتغطيته الشاملة، مما يتيح الوصول إلى الفرص التي لم يكن من الممكن الوصول إليها سابقاً. ويسلط الضوء على المشاركة الاستباقية للفريق للمناقصات من خلال مجموعات الواتساب، مما يؤدي إلى تبسيط عملية تقديم الطلبات وتوسيع نطاقها.

"لقد أدت شراكتنا مع **Building Markets** بشكل مباشر إلى الحصول على صفقات ومعاملات بقيمة 9 ملايين دولار أمريكي."

شهدت الشركة نموًا ملحوظًا، على الرغم من الانطلاق في البداية مع 15 موظفًا فقط، حيث تضم الآن قوة عاملة مكونة من 75 فردًا داخل تركيا وخارجها. والأمر الجدير بالملاحظة بشكل خاص هو أن جميع الموظفين هم من اللاجئين السوريين المقيمين في تركيا. ويقول رضوان: "إن التنوع داخل فريقنا هو مصدر قوة وإثراء". "يملك العديد من الموظفين السوريين طلاقة في لغات متعددة، مما يساهم في خلق بيئة عمل نابضة بالحياة ومتعددة الثقافات. علاوة على ذلك، فإن خلفياتهم المتنوعة وخبراتهم السابقة تجلب حصيلة ثرية من الخبرات، والتي تشمل مجالات مختلفة مثل الهندسة، الاقتصاد، المحاسبة وغيرها.

تحدث رضوان عن قدرة المجتمع على الصمود أثناء الزلازل، مشيراً إلى كيفية دعم الناس لبعضهم البعض. وعلى الرغم من التعثر في البداية، تمكن الفريق من التكيف والاستفادة من فرص إعادة الإعمار، وخاصة في المساكن الجاهزة. ومع ذلك، ظهرت تحديات، مثل زيادة إيجارات المناطق وتحولات السوق بسبب التضخم وانخفاض قيمة العملة.

وقد أثر ارتفاع أسعار الفائدة بشكل كبير على ديناميكيات السوق، حيث اختارت العديد من الشركات تخصيص الأموال للبنوك بدلاً من الاستثمار في المشاريع على أرض الواقع. وأدى هذا التحول في الأولويات المالية إلى تفاقم التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة، التي كافحت لتأمين التمويل اللازم لمواصلة العمليات وتسهيل جهود التعافي.

ويؤكد رضوان على الأهمية الحاسمة لحصول الشركات الصغيرة على التمويل، مشدداً على دوره في تمكين استمراريتها والمساعدة في عملية التعافي.

ويوضح قائلاً: "بسبب الزلازل، تعطلت سلاسل التوريد، وخاصة بالنسبة للألواح المضغوطة إلى سوريا". "كان علينا أن نركز ونستورد المواد من العراق كبديل. بالإضافة إلى ذلك، استلزم مغادرة بعض الشركات من غازي عنتاب استكشاف علاقات جديدة مع الموردين من أجل استمرارية العمليات".

"بناءً على تجاربي الخاصة،" ينصح رضوان رواد الأعمال قائلاً، "الصبر هو المفتاح. وعلى الرغم من التحديات التي واجهناها، بما في ذلك فترات عدم الربحية والمشاكل مع المنظمات الدولية غير الحكومية أثناء تنفيذ المناقصات، فقد ثابرتنا في العمل."

- بالنسبة لداعمين الشركات الصغيرة، فإن التعلم من الخدمات التي تقدمها Building Markets يمكن أن يقدم أفكار قيمة حول المساعدة الفعالة للشركات الصغيرة والمتوسطة. وإليك كيف يمكن لمختلف أصحاب المصلحة تطبيق هذه الدروس لتعزيز نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها بشكل أكبر:
- منصة فرص العطاءات والمناقصات: النظر في تعزيز المنصات عبر الإنترنت لتوفير موارد شاملة للمشاركة في العطاءات، بما في ذلك التحديثات المنتظمة حول فرص العطاءات وعروض الأسعار، وبرامج التدريب المنظمة، وسلسلة الندوات عبر الإنترنت التي تركز على عمليات العطاءات الفعالة وإجراءات الشراء، ومقاطع الفيديو الإعلامية حول الأساليب الإستراتيجية وديناميكيات العطاءات. ويمكن لأصحاب المصلحة تجهيز الموردين بشكل أفضل لاستكشاف والاستفادة من بيئة المشتريات المتطور من خلال تقديم نهج متعدد الأوجه لتعليم المشتريات ونشر فرص العطاءات.
 - التوجيه والخدمات الاستشارية: التركيز على تحسين عمليات الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتأكد من استيفائها للمتطلبات القانونية، وإبقائها على علم باتجاهات السوق. الاستفادة من البرامج الحكومية لدعم هذه الأعمال، وخاصة مساعدة رائدات الأعمال على النمو عبر هذه البرامج. تعد خدمات ما بعد البيع أمرًا بالغ الأهمية لدمج الشركات الصغيرة والمتوسطة في كل من الأسواق المحلية والعالمية، وتقديم التوجيه لإتمام الصفقات، واعتماد التقنيات الرقمية. القيام بإجراء جلسات خاصة حيث يتم تحليل البيانات مع الموجهين ذوي الخبرة ومدراء الشركات للمساعدة في ضمان استمرار هذه الشركات في المنافسة والنمو.
 - خدمات تحفيز الصادرات: لدعم جهود التوسع العالمي للشركات الصغيرة والمتوسطة، فكروا في استكشاف خدمات تحفيز الصادرات. تقدم هذه الخدمات دورات تدريبية مخصصة حول الجوانب الرئيسية مثل التواصل مع المشتريين، واستراتيجيات البحث، ووثائق التصدير. كما أنها توفر إرشادات قيمة بشأن الإجراءات اللوجستية والشحن والجمارك، والتي تعتبر ضرورية للتعامل مع تعقيدات التجارة الدولية. علاوة على ذلك، يمكن لمبادرات مثل اليعتمات التجارية وفعاليات التشبيك الثنائية بين الشركات أن تعمل على تسهيل الاتصالات المباشرة بين الشركات الصغيرة والمتوسطة والأسواق الدولية، وتمكينها من الاستفادة من الفرص العالمية بشكل أكثر فعالية.
 - برامج التدريب المتخصصة: يعد تطوير برامج تدريبية مخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة أمرًا محوريًا في تلبية احتياجات الأعمال الخاصة بها. يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تعزيز مهاراتها من خلال تقديم منهج شامل يغطي التحول الرقمي والتسويق والتمويل، إلى جانب جلسات مباشرة عبر الإنترنت والوصول عند الطلب. يعد إشراك المدربين المتخصصين، والتأكيد على التطبيق العملي، والسعي للحصول على تعليقات مستمرة من أجل التحسين من الاستراتيجيات الأساسية. إن بناء الشراكات مع الاتحادات الصناعية والغرف التجارية يمكن أن يزيد من إثراء العروض، ويعمل على تمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من تعزيز قدرتها التنافسية ونجاحها في السوق.
 - فعاليات الربط التشبيك: لإنشاء فعاليات مؤثرة للشركات الصغيرة والمتوسطة، ركزوا على تقديم منصات متنوعة تعزز ظهورها وتسهل توسع السوق. تطوير فعاليات الربط التي تحفز التشبيك لتمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة من عرض عروضهم وإقامة اتصالات قيمة مع الشركاء المحتملين، مما يعزز فرص التواصل. بالإضافة إلى ذلك، استضافة الأحداث المواضيعية والندوات عبر الإنترنت التي تشجع المشاركة وتوفر التدريب العملي على خلق فرص العمل والرقمنة. ومن خلال هذه المبادرات، يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تعزيز تواجدها في السوق، وإقامة علاقات مثمرة، واكتساب المهارات اللازمة لنمو الأعمال. نسعى جاهدين لتهيئة جو داعم يعزز التعاون والمجتمع بين المشاركين، مما يضمن أن تكون الفعاليات بمثابة موارد قيمة للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى إلى النمو والتنمية.

طريقة عملنا:

تعالج مبادرة Building Markets عدم المساواة في جميع أنحاء العالم من خلال تعزيز الاقتصادات الشاملة التي تعمل لصالح الجميع. نقوم بذلك من خلال فتح الفرص لأصحاب الأعمال الصغيرة - الذين يشغلون أكثر من 70% من الوظائف في العالم - لتغيير حياتهم ومجتمعاتهم. منذ عام 2004، جمعت منظمة Building Markets بين معرفتها المحلية العميقة وبياناتها الشاملة وشبكاتها العالمية لبناء الثقة والقوة لدى أكثر من 28,360 من أصحاب الأعمال الصغيرة المتأثرين بالتهمة. بدءًا من تأمين عقود أو قروض بقيمة 1.416 مليار دولار أمريكي إلى خلق أكثر من 74,877 وظيفة بدوام كامل في الأماكن التي تشتد الحاجة إليها، تعمل منظمة Building Markets على الارتقاء بالشركات الصغيرة كمحركات للتأثير الاجتماعي الدائم والنمو الاقتصادي.

وفي تركيا، قامت Building Markets ببناء شبكة فريدة من نوعها تضم 3,000 شركة صغيرة ومتوسطة مملوكة لسوريين. تصل الشركات التي تم التحقق منها إلى الخدمات التي تزيد من ظهورها وتحسن أدائها وتربطها بفرص جديدة. أدت برامجنا في تركيا، منذ عام 2017، إلى حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على عقود جديدة ورأس مال بما قيمته 50 مليون دولار أمريكي.

هل لديك مشروع صغير يعمل في تركيا؟

الوصول إلى الفرص



تحديد العطاءات المتعلقة بقطاعك
والفوز بالعقود الجديدة ورأس
المال

الحصول على التدريب



التسجيل في الدورات التدريبية
الإلكترونية أو وجها لوجه
والتي
تهدف إلى نمو شركتك

زيادة الظهور



التحقق من الأعمال التجارية
وإنشاء ملف
مميز في دليل الأعمال لدينا

هل أنت مهتم بمعرفة المزيد؟ يرجى التواصل مع الخبراء الماليين وسلاسل الموردين لدينا:

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