

Türkiye’de Suriyelilere Ait İşletmelerde Hayatta Kalabilirlik Analizi

En iyi işleyen yöntem hangisidir?

1

Bu rapor, Building Markets ve B.Ü. TUYGAR tarafından yürütülen “Mülteci Girişimciliği Araştırmaları Mükemmellik Programı-2023” araştırma projesi kapsamında hazırlanmıştır. Bu raporun temel amacı Türkiye’de bulunan Suriyelilere ait KOBİ’leri (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) incelemek, başarı ve başarısızlık faktörlerini ortaya koymak ve gelecekteki yatırımcılara yönelik öneriler geliştirmektir. Raporla karma bir araştırma yöntemine yer verilmiştir. Bu çerçevede masa başı araştırması yapılmış, Mayıs-Temmuz 2023 ayları arasında Suriyeli işletme sahipleri ile mülakatlar yapılmış ve Building Markets tarafından 2017-2023 döneminde doğrulanmış 1.158 KOBİ’den toplanan veriler ışığında bir hayatta kalabilirlik analizi yürütülmüştür. Araştırma kapsamına Suriyeli nüfusunun yoğun olduğu 8 il (Gaziantep, İstanbul, Mersin, Hatay, Şanlıurfa, Adana, İzmir ve Ankara) dahil edilmiştir.

2

Demografik analiz sonuçları, Suriyeliler arasında girişimcilik çabalarının 2011 - 2019 döneminde yavaş seyreden bir ivmelenme sergilediğini ve bu ivmenin bu dönem sonrasında gerilediğini ortaya koymaktadır. Geçici koruma altında olup kendi hesabına çalışmak isteyen Suriyelilerin sayısındaki artış, işgücü piyasalarında mevcut işlerden tatmin olmadıklarını ve girişimcilik eğiliminde olduklarını göstermektedir. Öte yandan, yeni açılan işletme sayısında 2020 sonrasında görülen düşüşün nedeni, pandeminin Suriyelileri yerel nüfusa nazaran daha derinden etkilemesi, faaliyet gösterdikleri sektörler ve endüstrilerindeki tedarik zincirinin sektöre uğraması olabilir. Araştırma kapsamındaki KOBİ’lerin %80’i mikro ölçeklidir. Bu işletmelerde çalışan sayısı 10’dan azdır ve bu işletmeler büyük ölçüde hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Hizmet sektörü içerisinde en yaygın yürütülen faaliyetler toptan ve perakende ticaret, gıda ve konaklama hizmetleri ve profesyonel bilimsel ve teknik faaliyetlerdir. KOBİ’lerin %65’ten fazlası aile işletmesidir ve çalışanlar da genellikle aile üyeleri veya tanıdıklardır.

3

Hayatta kalabilirlik analizinde KOBİ sahibinin konuştuğu dil sayısının, KOBİ’nin ihracat yapma durumunun, kullanılan pazarlama stratejilerinin ve KOBİ’nin banka hesabının olmasının işletmenin hayatta kalması üzerinde anlamlı ve olumlu bir rolünün olduğu, iş planının bulunmasının veya yerel çalışan sayısının ise anlamlı bir etki doğurmadığı görülmüştür. İşletmenin hayatta kalabilmesi, bir işletmenin faaliyetlerine başladıktan itibaren (kapanmadan) faaliyetlerini belirli bir süre sürdürebilme olasılığıdır. Çalışma kapsamına dahil olan 1.158 KOBİ’den 115’i herhangi bir nedenle kapanmıştır. Görüşülen tüm KOBİ’ler, ilk 3 yıl gelir-gider dengesini kurup kurmayacaklarını ve faaliyetlerine devam edip edemeyeceklerini kestiremedikleri için en zor dönemin bu ilk 3 yıl olduğunu kaydetmişlerdir. Sonuçlar, KOBİ’lerin faaliyetlerini uluslararası boyuta taşımalarının ne denli önemli olduğunu göstermektedir; zira KOBİ’ler, Türkiye’deki ulusal tedarik zincirlerine entegre olma, özellikle tedarikçilerden mal alma ve müşteri edinme konusunda güçlük yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Yerel dili ve ayrıca başka dilleri bilmek, Suriyelilerin yerel kurumlar ve farklı paydaşlar ile etkileşimini artırmakta, işlerini uluslararası ölçeğe taşıırken yeni olanaklar yaratmalarını sağlamaktadır.

4

KOBİ’ler ekonomik refahlarını, işletmelerinin hayatta kalma durumunu, ve ortakların entegrasyonlarını ciddi biçimde etkileyen birtakım kendine özgü engellerle karşılaşmaktadırlar. KOBİ’lerin kaygıları arasında yerel piyasanın rekabetçi olması, kanun ve yönetmelikler, vergiler, bankacılık sistemine erişim, ekonomik istikrarsızlık ve işletme giderlerinin artması bu engellerden bazıları olarak sayılabilir. Geçici koruma altındaki Suriyeliler, Türkiye’de uzun süredir geçici koruma altında yaşamalarına ve işletme sahibi olmalarına karşın banka hesabı açtırma konusunda zorluk çekmektedirler. Bu zorluklar ise mali kurumlardan resmi kredi almalarını imkansızlaştırmaktadır. Tahsilatlarının yerli kuruluşların aksine uzun vadeli çek yerine nakit veya havale işlemleri ile sınırlı olması, GKAS’ın yerel tedarik zincirlerine entegrasyonunu kısıtlamaktadır. Benzer şekilde, kredi alamadıkları için makine ve kapasite geliştirme yatırımları yapamamaktadırlar. Karşılaşılan zorluklar KOBİ’lerin rekabet güçlerini riske atmaktadır.

5

Bu güçlüklerle karşın, Türkiye’deki rekabetçi iş ortamı KOBİ’ler için bir dizi fırsat da yaratmıştır. Rekabet KOBİ’leri yenilikçi olmaya ve kendilerini rakiplerinden farklı kılmaya yolları aramaya itmektedir. Etnik piyasaların doygunluğa ulaşması, piyasalarını çeşitlendirmeyen bütün Suriyeli işletmeler için risk teşkil etmektedir. KOBİ’ler bu sarmaldan sıyrılabilme adına ürün ve hizmet kalitelerini artırma, rekabet avantajı elde etmek adına ise yeni ürün ve stratejiler geliştirme yoluna gitmişlerdir. Yerel piyasalara girmeden önce piyasa araştırması ve müşteri denemeleri yapmak suretiyle ürünlerini özelleştirmeyi öğrenmişlerdir. Ayrıca, Türkiye’de işletme kurmak, ODKA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) ülkeleri dışında yeni ihracat pazarlarının kapılarını aralamıştır.

6

Suriyeli kadınların işçi ve girişimci olarak Türk ekonomisine katılımı son derece sınırlıdır. Çalışmamız kapsamındaki örneklem içerisinde yer alan toplam iş gücünün sadece %14'ü kadınlardan oluşmaktadır. Buna göre, Suriyelilere ait KOBİ'lerde erkek personel tercih edilmektedir. Bunun dışında, örnekleme dahil olan KOBİ'lerin yalnızca %6'sının ortaklık yapısında kadınlar bulunmaktadır. Ancak, pek çok kadın artık ailesinin geçimini üstlenmek durumunda kaldığı için bu sayılar, Suriyeli kadınların Türkiye'ye göçmeden önceki ekonomiye katılma oranlarından yüksektir. Kadınlar toptan ve perakende piyasası ve eğitim gibi girmesi kolay ve geleneksel sektörlerin yanı sıra imalat ve mesleki ve teknik hizmetlerde de yer almaktadırlar. Kayda değer bir husus olarak, kadınların dahil olduğu işletmelerin %40'tan fazlasının ihracat faaliyetlerinin bulunduğu belirtilmelidir. Kadınlar, bu potansiyellerine karşın çifte ayrımcılığa maruz kalmaktadırlar ve girişimci desteklerinde en ihmal edilen grupturlar

7

Araştırmamızın sonuçları doğrultusunda, Türkiye'de KOBİ kuracak işletmecilere yönelik önerilerimiz aşağıdaki gibidir:

a

Seçtiğiniz sektörde çalışarak deneyim kazanınız, bildiğiniz ve eğitiminizi aldığınız sektörlerle yatırım yapınız. Araştırmamız, ilk elden deneyim edinmenin girişimcilere bilinçli yatırım yapma, olası güçlüklerle hazırlıklı olma ve stratejilerini etkin biçimde adapte etme konusunda yardımcı olduğunu ortaya koymaktadır.

b

Yetkin bir muhasebeciniz ve avukatınız olmalıdır. Bulgular, Türkiye'nin düzenleyici çerçevesi içerisinde yolunu bulabilmek ve bunun getirdiği mali karmaşanın üstesinden gelebilmek için uzman desteğine başvurmanın gerekli olduğunu, bu sayede zaman ve para tasarrufunun da sağlanacağını göstermektedir.

c

Aynı sektörde deneyimli olup değerli fikirler sağlayabilecek, ürün ve hizmetlerinizi Türkiye bağlamına uygun şekilde yerelleştirmenizi ve yeni güçlüklerin üstesinden gelmenizi sağlayabilecek yerel ortaklıklar kurunuz.

d

Yerel dili iyi öğreniniz, dil becerilerinizi çeşitlendirerek Arapça ve Türkçe dışında küresel pazarlara açılmak için gerekli olabilecek üçüncü bir dil öğreniniz.

e

İlk büyüme aşamasını avantaja çevirmek için çok yönlü pazarlama yaklaşımları kullanarak itibarınızı geliştiriniz. Ağızdan ağza reklam, doğrudan satış aramaları ve sosyal medya kanalları marka görünürlüğünü artırmakta, işletmeyi kaliteli ürün ve hizmetlerle özdeşleştirmektedir.

f

İşletmelerin asıl büyümesi uluslararası boyutta olacağı için, büyüme, müşteri portföyünün ve ulaşılan coğrafyaların çeşitlendirilmesi sayesinde mümkün olacaktır. Müşteri tabanının Türkiye'deki veya ODKA ülkelerindeki Arap nüfus gibi tek bir pazarla sınırlı tutulması, kriz zamanlarında batma riskini artırmaktadır. Satış temsilcileri ile çalışınız ve yerel ve ulusal ticaret fuarlarına katılınız. Bu fuarlar iletişim ağınızı genişletmenizi ve küresel pazarların temsilcileriyle bir araya gelmenizi sağlayacaktır. Kalite belgelerine ve ihracat düzenlemelerine uygun hareket etmek, uluslararası pazarlarda varlık elde etmek için çok önemlidir. Ülkeye özgü uyum gerekliliklerini yerine getiriniz, uluslararası pazarlarda güvenilirliğinizi gösterecek ilgili sertifikaları alınız.

g

Kurumlar, ticaret odaları, yerel Arap ağları ile ve Building Markets gibi kuruluşlarla etkileşim halinde olunuz. Özellikle iş planlaması alanında olmak üzere beceri geliştirme, gelecekte büyümenizi yönetmenizi sağlayacak sosyal becerilerini artırma konusunda proaktif bir yaklaşım benimseyiniz.



Raporun tamamına ulaşmak için

buildingmarkets.org/reports-and-publications



Building Markets



BOĞAZIÇI ÜNİVERSİTESİ
TÜRKİYE İŞLETMECİLİĞİ
UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
TUYGAR