



# HİKÂYENİN ÖTEKİ YÜZÜ

Türkiye'deki Suriyeli KOBİ'ler üzerine  
bir pazar araştırması



## yönetici özeti

Suriye’de, modern tarihin en büyük insani krizlerinden biri yaşanmaktadır. 2011 yılından bu yana savaş 400.000 cana mal oldu. Altı milyon Suriyeli ülke içinde başka yerlere göç etmiş, beş milyonu komşu ülkelere sığınmak zorunda kalmış ve bir milyondan fazla kişi de Avrupa’dan sığınma talebinde bulunmuştur. Dahası, Suriye’nin savaş öncesi nüfusunun yarısı, ülke içinde ya da dışında insani yardım desteğine muhtaç bırakılmıştır.

Bununla birlikte, Suriyelileri kabul eden ülkeler, yerinden edilenlere uzun soluklu çözüm üretmenin zorluklarıyla mücadele ediyor. Üç milyon mülteciye ev sahipliği yapan Türkiye’de bu zorluklar yeni gelenleri kaldıramayan altyapı ve sosyal hizmetler, gelir dağılımında eşitsizlik ve işgücü piyasasında çarpıklık olarak kendini göstermektedir.

Ancak hikâyenin öteki yüzü de var.

Bölgenin diğer ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de, Suriyeliler kendileri ve diğer mülteciler için iş, geçim ve mali bağımsızlık sağlayan işletmeler kuruyorlar. Restoran ve fırınlardan günlük

ihtiyaç malzemeleri satan küçük dükkânlara kadar, Suriyeli girişimciler, “mültecilere vatanlarında alışkın oldukları tatları sunuyor [veya] Türkçe konuşamayan ya da Türk dükkânlarında alışveriş yapamayanlara hitap ediyor.”

İlk kez girişimci olan Suriyeli işletmecilerin yanı sıra, Suriye’den işletme uzmanlığı ve sermayesiyle birlikte, Türkiye de dâhil bölgedeki diğer ülkelere göç eden deneyimli Suriyeli girişimciler de var. İstanbul’da Suriyeli bir işletmeci, “Biz uluslararası işadamyız. Daha önce Dubai ve Riyad’da da bulunduk. Türkiye’deki Suriyeliler sadece zavallı mültecilerden ibaret değil,” diyerek durumu özetliyor.

Suriyeli girişimcilerin katkıları, mültecilerin gelişinden etkilenen ve halihazırda işsizlik gibi uzun süredir devam eden ekonomik sorunlarla mücadele eden ev sahibi topluluklar için kritik öneme sahip. Bu girişimcileri ve başarı faktörlerini daha iyi anlamakla, Suriyelilere yönelik destek ve yatırımlar, sadece mülteciler ve ev sahibi ülkeler için değer yaratmakla kalmayacak, aynı zamanda Suriye’nin yeniden inşası ve geliştirilmesi için Suriyelilerin hazırlanmasında önemli bir rol oynayacaktır.



## önemli hususlar ve temel bulgular

### SURİYELİ GİRİŞİMCİLER VE KOBİLER

Gayri resmi ve kayıt dışı işletmelerle birlikte ele alındığında, Türkiye'deki Suriyeli şirketlerin toplam sayısının 10.000'i aştığı tahmin edilmektedir.

2011 yılından beri resmi olarak 6.033 yeni şirket kurarak yaklaşık 334 milyon dolarlık yatırım yapan Suriyeliler, 2013'ten bu yana her yıl, yeni şirket kuran yabancılar arasında birinci sırada yer almaktadır.

Suriyeliler 2017 yılında, 90 milyon dolarlık Suriyeli sermayesiyle, Türkiye'de 2.000'den fazla yeni şirket kurmaya hazırlanıyor.

Bu örneklemedeki Suriyeli KOBİ'lerin %74'ü, "mikro" kategorisinde (10'dan az çalışan), %24'ü "küçük" kategorisinde (10-50 çalışan), %2'si ise "Orta" kategorisinde (50-250 çalışan) yer almaktadır.

Suriyeli KOBİ'ler ortalama 2,5 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyor ve yıllık ortalama gelirleri 463.201 dolar. Suriye'deki KOBİ'lerin sektör içindeki dağılımına bakıldığında, toptan ve perakende ticaretin (%39) hakim olduğu ve ardından imalat (%19) ve konaklama ve gıda sektörünün (%10) geldiği görülmüştür.

Türkiye genelindeki Suriyelilerde %10'luk üniversite bitirme oranına kıyaslanınca, %67'si üniversite mezunu olan Suriyeli işletme sahiplerinin, iyi eğitim aldığı görülmektedir.

### KATKILAR VE FIRSATLAR

Suriyeli girişimciler istihdam yaratıyor. Ortalama olarak, 9,4 kişiyi istihdam ediyor ve çalışanlarının çoğunun daha önce kayıt dışı olarak çalıştığını ifade ediyorlar. KOBİ'lerin yarısından fazlası (%55) önümüzdeki yıl ilave istihdam (ortalama 8,2) imkanı sunacaklarını açıkladı.

Suriyeli KOBİ'ler gelecek ve iş performansları konusunda iyimserler. Yüzde 55'i mevcut durumlarını koruduğunu ve %34'ü de büyüdüğünü belirtti. %47'si önümüzdeki yıl sabit kıymet alımı yapmayı planlıyor.

Suriyeli KOBİ'lerin %39'u Türkiye'deki birincil fırsatın bölgesel ticaret olduğunu belirtirken, bunu %23'le Suriyeli mülteci ve Türkiye pazarında faaliyet göstermek takip etmektedir.

Suriyeli girişimciler Türkiye'ye bağlı: %39'u Türkiye'de bir iş daha kurmayı planlıyor ve %76'sı Suriye'de savaş bittikten sonra bile Türkiye'deki işlerini muhafaza etmeyi ve Suriye'ye açılmayı planlıyor.

## ZORLUKLAR VE İHTİYAÇLAR

☸ Suriyeli KOBİ'lerin %40'ı, karşılaştıkları en büyük zorluğun dil olduğunu belirtiyor.

☸ Yüzde 73'lük kesim tedarik fırsatlarına teklif veremediklerini belirtiyor. Bununla birlikte, %43'lük kesim, hâlihazırda işlerini genişletmek için tedarik fırsatlarını takip ettiklerini ya da ilgilendiklerini belirtiyor.

☸ Suriyeli KOBİ'lerin, önümüzdeki 12 ay içinde ortalama 300.000 dolarlık sermayeye ihtiyaç duyacakları tahmin ediliyor. 22 KOBİ, 500.000-7.000.000 dolarlık yatırıma ihtiyaç duyduğunu bildirmiştir.

☸ Suriyeli işletme sahiplerinin büyük bir kısmı pazarlama, müşteri hizmetleri, ticaret mevzuatı ve yönetim alanlarında eğitime ihtiyaçları olduğunu belirtmiştir.

---

**Building Markets, Türkiye'de ve bölgedeki KOBİ'lere, özellikle Suriyeliler tarafından kurulan ve Suriyeli çalışanı olanlara destek verilmesinde önemli rol oynamayı amaçlamaktadır. Bu destekler, Türkiye'deki Suriyeli KOBİ ağını büyütme ve bu ağa görünürlük kazandırmak ve işletmeleri yapılandırılmış işletme desteğine, işletme sermayesine, tedarik zincirlerine ve yatırımlara bağlamaktır.**

---

## ÖNERİLER

Bu bulgulara dayanarak, Building Markets, kamu, özel ve kalkınma ortakları tarafından aşağıdaki adımların atılmasını önermektedir:

☸ Mevzuattan kaynaklanan yükümlülükler hafifletilmeli, çalışma ortamı kolaylaştırılmalı ve Suriyeli KOBİ'lere yönelik belirsizlikler azaltılmalıdır. Suriyeli girişimcilerin sermayelerini Türkiye'de kullanmaları ve bulundurmaları kolaylaştırılarak, kayıtlı çalışma teşvik edilecek, ihracat artırılabilecek ve istihdam yaratılacaktır.

☸ Suriyeli işletmelerin Türkiye ekonomisindeki entegrasyonunu teşvik etmek üzere dil engeli hafifletilmeli, diyalog, rehberlik ve ortaklıklar teşvik edilmeli, Suriyeli KOBİ'lerin başarı hikâyeleri ve katkıları duyurulmalıdır.

☸ Suriyeli KOBİ'lerin büyümelerini kısıtlayan hususlara ilişkin, Arapça ve Türkçe dillerinde iş eğitimleri geliştirilmelidir.

☸ İhalelerin tercüme edilerek ve kolay erişilebilir hale getirerek ve kapsamlı tedarik politikaları geliştirilerek, Suriyeli KOBİ'lerle alıcılar arasındaki ilişkiler pekiştirilmelidir.

☸ KOBİ verilerine daha kolay erişim sağlayarak, yatırım desteğiyle bölgeden Suriye sermayesinin Türkiye'ye getirilerek ve hizmetleri Suriyeli KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre uyarlayarak, sermayeye ve yatırıma erişim artırılmalıdır.



Bu çalışma Building Markets tarafından, Suriye Ekonomik Forumu (SEF) iş birliği ile gerçekleştirilmiştir. Building Markets'ta görev yapan Selen Uçak (Başyazar/Araştırmacı ve Danışman), Jennifer P. Holt (Genel Müdür) ve Kavya Raman (Proje Direktörü) tarafından rapor haline getirilmiştir. Raporla ilgili soru ve görüşlerinizi [newyork@buildingmarkets.org](mailto:newyork@buildingmarkets.org)'a iletebilirsiniz.

Merkezi New York/ABD'de bulunan Building Markets, yerel KOBİ'leri yeni iş fırsatlarıyla buluşturarak, krizden etkilenen ülkelerdeki ekonomik büyümeyi teşvik eden ve istihdam yaratan, kâr amacı gütmeyen bir kuruluştur. Kurum bu yaklaşımıyla, 23.000'den fazla yerel KOBİ'den oluşan bir ağ kurarak 69.000'den fazla kişi için iş imkânı sağlamış ve bu işletmelere 1,3 milyar dolar kazandıracak sözleşme yapmalarına yardımcı olmuştur. Daha fazla bilgi için sitemizi ziyaret edebilirsiniz: [www.buildingmarkets.org](http://www.buildingmarkets.org).

2013 yılında Gaziantep'te kurulan Suriye Ekonomik Forumu (SEF), bütün Suriyelilerin özgürlüğünü ve itibarını korumak için güçlü bir ekonomiye dayanan, özgür, çoğulcu ve bağımsız bir Suriye inşa etmek için kurulmuş yenilikçi bir düşünce kuruluşudur. Bu projede Building Markets'ın doğrudan yerel ortağı olan SEF, araştırma metodolojisinin geliştirilmesi ve Suriyeli girişimcilerle yapılan bire bir ve odak grubu halinde görüşmeler gerçekleştirilmesinde öncü rol oynamıştır. Daha fazla bilgi için: [www.syrianef.org/en](http://www.syrianef.org/en).

**Raporun aslı İngilizce olarak hazırlanmıştır. Raporun aslını görmek için [www.anothersidetothehistory.org](http://www.anothersidetothehistory.org) adresini ziyaret edin.**

Bu raporda yer alan tüm dolar figürleri (\$) Amerikan Dolarını (USD) ifade eder.

**“Apaçık görülüyor ki ev sahibi ülkeler önemli maliyetleri ve riskleri sırtlıyor. Ancak hikâyenin öteki yüzü var: Mültecilerin getirdiği katkılar. Ev sahibi topluluklarına yeni işletmeler, pazarlar ve beceriler kazandırıyorlar. Ülkeler kayıtdışı çalışan mültecilere yönelik kolaylaştırıcı bir iş ortamı ve bu kişilere destek sağladığında, olumlu katkıları artmaktadır.”<sup>11</sup>**

Ömer M. Karasapan, Dünya Bankası

# HİKÂYENİN ÖTEKİ YÜZÜ

Türkiye'deki Suriyeli KOBİ'ler üzerine  
bir pazar araştırması.

Haziran 2017



**“Sevdiğiniz işi yapın. Bilgi birikiminizi ve becerilerinizi kullanıp en iyi yaptığınız işi yapın. Aşına olmadığı sahalarda kurulan birçok işletme gördüm ve sonunda başarısız oldular. Türkiye'ye elimizde birkaç yüz dolar ve dizüstü bilgisayarlarımızla gelmiştik ama şu an iyi gidiyoruz. Daha çok yerleştiğimiz ve uzun süredir çeşitli müşterilerle çalıştığımız için daha iyi gidiyoruz. Hatta iki yeni Türk müşterimiz oldu!”**



**Building  
Markets**



Syrian Economic Forum  
المنتدى الاقتصادي السوري

**Canada**