



## ویژه‌نامه کاربردی شناخت بازار کشورها

شماره ۲. کشور ترکیه | آذر ۱۴۰۳

# ترکیه

## فرصت‌های طلایی برای کسب و کارهای ایرانی

فصل ۱. اطلاعات عمومی و تجاری ترکیه

فصل ۲. اهمیت ویژگی‌های بازار ترکیه

فصل ۳. کسب و کار در ترکیه

فصل ۴. اقتصاد نوآوری ترکیه

فصل ۵. توصیه‌های رایزن بازرگانی





شرکت حمل و نقل

# توسعه ترابری گلدیران

خدمات انبارش و نگهداشت کالا  
حمل و نقل بین المللی و داخلی  
توزیع مویرگی  
خدمات ویژه

**TTN**  
TRANSPORTATION



تهران، کهریزک، بلوار امام حسین علیه السلام،  
خیابان معدن هفتم، پلاک ۱



۰۲۱-۵۱۶۵۱



+۹۸(۲۱)۵۱۶۵۲۰۰۰



info@TTN.ir



www.TTN.ir

درباره ما  
بازگرد را اسکن فرمایید







# NTG

NOVIN TARABAR GOLDIRAN

## نوین ترابر گلدیران شرکت حمل و نقل بین المللی کالا

حمل و نقل دریایی  حمل و نقل جاده ای  حمل و نقل هوایی 

● ارائه خدمات انبارداری ، حمل و توزیع کالا

● حمل بارهای پروژه ای و کالای عمومی

شرکت نوین ترابر گلدیران ، با تجربه و تخصص در حمل و نقل بین المللی، خدمات جامع زیر را ارائه می دهد:

- حمل دریایی: خدمات حمل بارهای فله ، کانتینری و عمومی با مدیریت مستندات و ترخیص کالا
- حمل هوایی: حمل بارهای فوری و حساس با شبکه ای از خطوط هوایی معتبر
- حمل جاده ای: حمل و نقل بار با ناوگان مجهز و امکان حمل بارهای خاص و سنگین
- حمل و نقل پروژه ای: راهکارهای سفارشی برای پروژه های بزرگ با مدیریت کلیه مراحل
- خدمات انبارداری: فضای ایمن و استاندارد برای نگهداری و مدیریت موجودی کالا
- توزیع کالا: خدمات توزیع به صورت بهینه و سریع در داخل و خارج از کشور



تهران ، بلوار میرداماد، پلاک ۲۶۹ ، طبقه ۳

(۰۲۱)۹۱۰۰۹۴۰۴ | Info@ntgshipping.com

 WWW.NTGshipping.com







شرکت چاپ و نشر بازرگانی  
وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

# سامانه HSCODEING.IR

از برترین متخصصان و کارشناسان  
امور بازرگانی و گمرکی کشور مشاوره بگیرید

داشبورد اطلاعات کلیدی  
مورد نیاز صادرات و واردات کشور

## مهمترین خروجی های داشبورد

- معرفی مهم ترین کشورهای صادرکننده کالا به بازار ایران برحسب ردیف های تعرفه ای HS و بر حسب ارزش دلاری طی دوره ۲۰۰۲-۲۰۲۳
- معرفی مهم ترین کشورهای واردکننده کالا از ایران برحسب ردیف های تعرفه ای HS و بر حسب ارزش دلار طی دوره ۲۰۰۲-۲۰۲۳
- بیش از ۳۰ دسته بندی موضوعی برای مشاوره
- امکان انتخاب مشاور مورد نظر بر اساس رویت رزومه مشاوران
- مشاوره به صورت متنی، تلفنی و حضوری



مطرات چاپ و نشر بازرگانی  
مشاوران ارشد در امر بازرگانی



مطرات چاپ و نشر بازرگانی  
مشاوران ارشد در امر بازرگانی

The screenshot displays the HSCODEING.IR dashboard. On the left, there is a section titled 'مشاوران ارشد' (Senior Consultants) featuring three profiles: 1. ناصر احمدی (Nasser Ahmadi) with a bio mentioning his role as a consultant and former director of the National Chamber of Commerce. 2. رضا پناهی (Reza Panaei) with a bio mentioning his role as a consultant and former director of the National Chamber of Commerce. 3. جعفر کاشانی (Jafar Kashani) with a bio mentioning his role as a consultant and former director of the National Chamber of Commerce. On the right, there is a section titled 'اطلاعات کلیدی مورد نیاز صادرکنندگان و واردکنندگان' (Key Information for Exporters and Importers) with a sub-header 'براساس ردیف تعرفه شامل ارزش دلاری، ریالی و وزنی' (Based on HS code including dollar value, Rial value, and weight). It lists 'به چه تلیک مقصد صادراتی و تأمین کنندگان و مقررات صادرات و واردات از سال ۱۳۷۵ تا ۱۴۰۰' (To which export destinations and suppliers and export and import regulations from 1375 to 1400). Below this, there is a call to action: 'جهت اطلاع بیشتر در خصوص سایر کتب مرتبط به وبسایت www.cpcp.ir / www.tukbab.com مراجعه شود.' (For more information regarding other related books, please visit the website www.cpcp.ir / www.tukbab.com).







# Commercial Counsellor

Special Issue of Knowledge of the Market of Countries  
NO 2. TÜRKIYE | November 2024

## ویژه نامه کاربردی شناخت بازار کشورها

شماره ۲. کشور ترکیه | آذر ۱۴۰۳



صاحب امتیاز:  
شرکت چاپ و نشر بازرگانی

مدیر مسئول:  
مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی

شورای سیاست گذاری:  
دکتر یوسف حسن پور کارسالاری  
دکتر خلیل حیدری  
دکتر علی سلیم  
دکتر جواد رضایی  
مهندس محمود فخریم ابوالفتحی  
دکتر محمد باقر مجتبابی  
دکتر کامران داوری نیکو  
مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی

واحد فنی و اجرایی:  
مهندس محمود فخریم ابوالفتحی  
محسن افشار

طراحی گرافیک:  
پاشا دارابی

پست الکترونیکی:  
info@rayzanmag.ir  
پایگاه اطلاعاتی:  
rayzanmag.ir

نشانی: تهران، کارگر شمالی، بالاتر  
از بلوار کشاورز، پلاک ۱۲۰۴

تلفن: ۶۶۴۳۹۲۰۱

شرکت چاپ و نشر بازرگانی  
وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

- سخن مدیر مسئول | مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی ۴  
پیام معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران | دکتر محمد علی دهقان دهنوی ۵  
پیام سفیر جمهوری اسلامی ایران در ترکیه | دکتر محمدحسن حبیب اله زاده ۷  
مقدمه رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در ترکیه | دکتر کامران داوری نیکو ۸

### فصل ۱. اطلاعات عمومی و تجاری ترکیه

- اطلاعات عمومی ترکیه ۱۱  
روند شاخص های اقتصادی و تجاری ترکیه ۱۳  
روابط تجاری ترکیه با جهان ۱۴  
روابط تجاری دو جانبه جمهوری اسلامی ایران با ترکیه ۱۴  
۵۰ کالای مهم در تجارت دوجانبه ایران و ترکیه ۱۵

### فصل ۲. اهم ویژگی های بازار ترکیه

- ویژگی های عمومی بازار ترکیه ۱۷  
انواع شرکت ها و ملاحظات تاسیس کسب و کار در ترکیه ۱۹  
مناطق آزاد تجاری ترکیه ۲۱  
مزایای مناطق آزاد تجاری ترکیه ۲۳  
حمل و نقل، لجستیک و ترانزیت بین ایران و ترکیه ۲۵  
رویدادهای تجاری ایران در ترکیه ۲۶

### فصل ۳. کسب و کار در ترکیه

- تعامل تجاری ایران با قاره آفریقا از خاک ترکیه ۲۹  
الگوپردازی اقدامات اتاق بازرگانی استانبول در راستای توسعه تجارت فرامرزی ۳۲  
معرفی موسسات اقماری اتاق بازرگانی استانبول ۳۵  
الگوپردازی اقدامات بانک صادرات و واردات ترکیه در راستای توسعه تجارت فرامرزی ۴۰  
مالیات ها در ترکیه ۴۳  
داوری تجاری برای تجار و موسسات بازرگانی ۴۵  
ظرفیت های صادراتی ایران در بازار پتروشیمی ترکیه ۵۱  
آموزه های صنعت نساجی و پوشاک ترکیه برای ایران ۵۴  
معرفی تشکل های تجاری فعال در تجارت ایران و ترکیه ۵۹  
وب سایت های مفید و کاربردی ترکیه برای تجارت ۶۳

### فصل ۴. اقتصاد نوآوری ترکیه

- اکوسیستم نوآوری ترکیه و همسایگان ۶۶  
بررسی تطبیقی اقتصاد نوآوری ایران و ترکیه ۶۸  
معرفی پارک های علمی و فناوری ترکیه ۷۴

### فصل ۵. توصیه های رایزن بازرگانی

- توصیه های مهم برای کسب و کارهای ایرانی علاقمند به فعالیت در ترکیه ۷۸  
خطرات و مخاطرات رایزن بازرگانی در هفت پرده ۸۰  
معرفی رایزن بازرگانی ایران در ترکیه ۸۴  
معرفی شرکت چاپ و نشر بازرگانی ۸۵  
معرفی مرکز آموزش بازرگانی و مدرسه صادرات ۸۶





## سخن مدیر مسئول ترکیه: فرصتی طلایی برای کسب و کارهای ایرانی

مهندس حمیدرضا قربان زاده کریمی



**مخاطبان گرامی، کسب و کارها، صادرکنندگان و فعالان ارجمند عرصه تجارت و صادرات؛**

به عنوان مدیر مسئول ویژه نامه کاربردی شناخت بازار کشورها، خوشحالم که دومین شماره این ویژه نامه را به شناخت بازار کشور ترکیه اختصاص دادیم. ترکیه به عنوان یکی از بازارهای بزرگ و پویا در منطقه خاورمیانه، فرصت های بی نظیری برای توسعه صادرات ایران ایجاد می کند. رشد اقتصادی ترکیه به عنوان یک کشور در حال توسعه و با جمعیت بزرگ و ترکیبی جوان و روبه رشد، بازار گسترده ای برای محصولات و خدمات مختلف بوده و تقاضای بالایی برای محصولات با کیفیت دارد و این امر می تواند برای کسب و کارهای ایرانی که به دنبال گسترش فعالیت های خود هستند، فرصتی طلایی باشد. موقعیت جغرافیایی ترکیه نیز به عنوان پلی بین آسیا و اروپا، دسترسی آسان به بازارهای همسایه و همچنین قاره آفریقا را فراهم می آورد. امروزه بازار ترکیه به عنوان یکی از مقاصد استراتژیک برای صادرات کالاهای ایرانی اهمیت ویژه ای یافته است. با توجه به روابط اقتصادی نزدیک میان دو کشور و پتانسیل های فراوان در این عرصه، ما در شرکت چاپ و نشر بازرگانی بر آن شده ایم به شما کسب و کارها و تجار و سایر فعالین حوزه تجارت خارجی کمک کنیم تا با شناخت بهتر از بازار ترکیه و ارائه اطلاعات کاربردی و راهکارهای موثر، فرصت های جدیدی را شناسایی و بهره برداری کنید. چه از قبل در این بازار فعال باشید؛ چه جدیداً قصد ورود به آن را داشته باشید. این شماره از ویژه نامه، نگاهی دقیق تر به فرصت های جدید صادراتی به ترکیه دارد. با تحلیل های بازار، اطلاعات به روز از قوانین و مقررات، فرصت ها و چالش های صادرات به ترکیه، معرفی کالاهای پرفروش و راهکارهای ورود به بازار این کشور و معرفی رویدادها و شبکه های تجاری جدید به شما در افزایش سهم بازار و ارتقای کسب و کارتان در ترکیه کمک خواهیم کرد. امیدواریم با همراهی و همفکری شما، گام های موثری را در مسیر توسعه صادرات ایران برداریم.

لازم است مراتب تشکر خود را از جناب آقای دکتر حسن پور (مدیر عامل محترم شرکت) و اعضای محترم هیئت مدیره و همچنین رایزن محترم بازرگانی ایران در ترکیه ابراز نمایم. شایان توجه است کلیه محتوای این شماره از ویژه نامه با دقت و پشتکار فراوان، توسط جناب آقای دکتر داوری نیکو تهیه شده و به وسیله اینجانب، با تأیید ایشان و هیأت مدیره شرکت، ساختار بندی و تلخیص و تنظیم گردیده است.





## نقش بی‌بدیل رایزنان بازرگانی در توسعه صادرات

دکتر محمدعلی دهقان دهنوی | معاون وزیر صنعت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران

سازمان توسعه تجارت ایران به‌عنوان متولی اصلی تجارت خارجی کشور، متعهد به ترویج صادرات غیرنفتی، تنوع بخشیدن به سبد تجاری، ارتقاء دانش و فرهنگ صادراتی و ترویج و توسعه تجارت خارجی است. در همین راستا، شناسایی فرصت‌ها و راهکارهای موثر در جهت توسعه صادرات غیرنفتی با بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی، فنی، مهارتی، تولیدی، خدماتی و لجستیکی کشور به جهت خدمت‌رسانی به صادرکنندگان و رفع دغدغه‌های ایشان در دستور کار سازمان توسعه تجارت قرار دارد. بر این اساس در صدد بهسازی محیطی هستیم که در آن کسب‌وکارهای فرامرزی بتوانند به حیات، رشد و ماندگاری خود ادامه دهند. کلید دستیابی به این هدف، شناسایی و استفاده از فرصت‌های جدید، توجه اکید به نوآوری، تقویت رقابت‌پذیری، شبکه‌سازی و ایجاد زمینه مشارکت همراه با رسیدگی به چالش‌هایی است که تجار عزیز با آن دست به‌گریبان هستند.

فرصت را غنیمت می‌شمرد و از همه ذینفعان - نهادهای دولتی، نمایندگان بخش خصوصی و انجمن‌های تولیدی و تجاری - دعوت می‌کنم تا با ما در غلبه بر دشواری‌ها و پیچیدگی‌های تجارت بین‌المللی همکاری کنند. چشم‌انداز ما روشن است: تبدیل چالش‌ها به فرصت‌ها و تلاش همه‌جانبه برای اینکه کسب‌وکارهای ما نه تنها زنده بمانند، بلکه در بازار جهانی شکوفا شوند. ما با هم و در کنار همدیگر می‌کوشیم مسیر را برای آینده تجاری مطلوب و مرقه برای مردم شریف و شکیبای خود هموار کنیم، بویژه با کشورهای همسایه و همسایه.

در میانه این میدان، رایزنان بازرگانی نقشی بی‌بدیل ایفا می‌کنند. رایزن بازرگانی خبره ای امین و مورد وثوق برای بخش خصوصی و دولتی و تسهیلگر تجارت فرامرزی است. این متخصصان متعهد به‌عنوان







ایران، یعنی جمهوری ترکیه اختصاص دارد که علاوه بر اهمیت ذاتی این کشور همسایه، سکویی برای تعامل تجاری ما با قاره‌های اروپا و آفریقا محسوب می‌شود.

**چشم‌انداز ما روشن است: تبدیل چالش‌ها به فرصت‌ها و تلاش همه جانبه برای اینکه کسب‌وکارهای ما نه تنها زنده بمانند، بلکه در بازار جهانی شکوفا شوند.**

از همکاران ارجمندم در سازمان توسعه تجارت ایران و به‌ویژه رایزنان بازرگانی که به‌طور خستگی‌ناپذیر برای ارائه اطلاعات جامع بازار، تسهیل دسترسی به بازارهای بین‌المللی و ایجاد اکوسیستم حامی صادرات تلاش می‌کنند، سپاسگزارم. همچنین از جناب آقای دکتر کامران داوری نیکو رایزن محترم بازرگانی ایران در ترکیه بابت کوشش، پژوهش و نگارش مطالب این ویژه‌نامه قدردانی می‌کنم.

دیدبان تجاری ایران در بازارهای خارجی، فرصت‌ها را مجدّانه جستجو و معرفی می‌کنند؛ پویایی بازار را رصد، چالش‌ها و مخاطرات را احصاء، آمارگان تجارت دوجانبه و چند جانبه را پیش نموده و با مشاوره‌های سودمند از میزان ریسک بازرگانان عزیز می‌کاهند و موسسات تجاری ایرانی را برای عبور از مسیر پیچیده تجارت بین‌المللی همراهی می‌نمایند.

تخصص و اشراف ایشان به قوانین و قواعد بازار هدف و عرف و عادات محلی ما را قادر می‌سازد تا با کمک آنها نسبت به رونق هر چه بیشتر تولید صادراتی از طریق تسهیل ورود به بازارهای جدید، ماندگاری حضور و ایجاد برند، شهرت و ناموری در بازار هدف، موفق‌تر از گذشته عمل کنیم. ایجاد زمینه برای تعامل با بازیگران کلیدی بازارها، عقد تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای تجاری با کمک رایزنان بازرگانی ما را در این مسیر کمک می‌کند.

لازم می‌دانم از شرکت چاپ و نشر بازرگانی بخاطر اقدام شایسته در انتشار ویژه‌نامه رایزن بازرگانی قدردانی نمایم. این شماره از ویژه‌نامه به یکی از مهم‌ترین شرکای تجاری جمهوری اسلامی





## ظرفیت‌های بالای همکاری دوجانبه ایران و ترکیه

**دکتر محمدحسین حبیب‌الزهاده | سفیر جمهوری اسلامی ایران در ترکیه**

بدون تردید روابط سیاسی، اقتصادی و تجاری جمهوری اسلامی ایران و جمهوری ترکیه به‌عنوان دو کشور مهم منطقه از اهمیت بالایی برخوردار است و این روابط نه تنها به‌دلیل همسایگی و اشتراکات جغرافیایی و فرهنگی، بلکه به‌دلیل وجود توانمندی‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی و تجاری مشترک و فراوان بین دو کشور است. خوشبختانه همکاری‌های اقتصادی ایران و ترکیه منحصر و محدود به یک بخش نبوده بلکه طیف وسیعی از حوزه‌ها از جمله تجارت، سرمایه‌گذاری، انرژی، حمل و نقل، گردشگری و ... را نیز در بر می‌گیرد که خود بالفعل و بالقوه دارای فرصت‌های متنوع و متکثری می‌باشد.

امروزه ایران و ترکیه هر دو در تحولات منطقه‌ای و بین‌المللی اثرگذار و دارای نقش و جایگاه ویژه‌ای هستند و در این میان در حوزه همکاری‌های اقتصادی و تجاری نیز مکمل یکدیگر بوده و فرصت‌های فراوانی برای گسترش مناسبات تجاری دوجانبه و چندجانبه دارند به گونه‌ای که می‌توان گفت ترکیه به‌مانند دروازه ایران به غرب و ایران به‌مثابه دروازه ترکیه به سوی شرق از جایگاه کلیدی برای یکدیگر برخوردار می‌باشند. پر واضح است که روابط اقتصادی و تجاری ایران و ترکیه نشان‌دهنده ظرفیت‌های بالای همکاری‌های دوجانبه در حوزه‌های مختلف است و این همکاری‌ها می‌تواند در آینده، با توجه به توانمندی‌های موجود، به بهبود وضعیت اقتصادی هر دو کشور و همچنین ایجاد ثبات اقتصادی و سیاسی در منطقه کمک کند.

همچنین در دنیای امروز دیپلماسی اقتصادی یکی از مهمترین ابزارهای توسعه مناسبات تجاری کشورها محسوب می‌شود که به طرق مختلف قابل انجام و پیگیری است و در این راستا انتشار «ویژه‌نامه ریزن بازرگانی» نیز می‌تواند همگام و همراه با سایر تلاشگران عرصه دیپلماسی اقتصادی در معرفی فرصت‌های نوین اقتصادی و تجاری فی‌مابین ایفای نقش نماید. امید است با تلاش و کوشش همه جانبه تمامی دست‌اندرکاران حوزه روابط اقتصادی و تجارت خارجی کشورمان شاهد توسعه روزافزون مناسبات اقتصادی و تجاری با جهان به ویژه کشورهای همسایه از جمله جمهوری ترکیه باشیم.





## ضرورت تدارک اطلاعات پشتیبان برای اهالی تجارت

کامران داوری نیکو | رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در ترکیه

ترکیه، از مهم‌ترین شرکای تجاری و دروازه ورود ایران به اروپاست. دو همسایه در مسیر جاده ابریشم کهن و نوین، نقشی موثر در معادلات منطقه داشته و دارند. هر دو کشور، تاریخ پرفراز و نشیبی را طی کرده و به جایگاه کنونی رسیده‌اند تا نقش ویژه‌ای در ژئوپالیسی، ژئواستراتژی و ژئواکونومی منطقه ایفا کنند. شواهد علمی بسیاری برای اثبات ضرورت و اهمیت تجارت یک کشور با همسایگانش موجود است: از مدل گرانث تجارت بین‌الملل و رفع نیازهای متقابل دو کشور همسایه و تجارت مکمل گرفته تا آزادسازی و گشایش در تجارت فرامرزی. در بین شرکای تجاری ایران، ترکیه به سبب جمعیت زیاد، درآمد سرانه و رشد اقتصادی بالا، سطح تکنولوژی متوسط به بالا، اشتراکات فرهنگی و تاریخی با ایران، فرصت‌ها و ظرفیت‌های ویژه‌ای برای گسترش تجارت با ایران دارد.

بازاری با مجموع جمعیت ۱۷۰ میلیونی و تجارت مکمل بین دو کشور، ۵۴۰ کیلومتر مرز مشترک، سه پایانه و گمرک مشترک، پروازهای متعدد به اکثر شهرهای بزرگ دو کشور، پیوندهای دینی، فرهنگی، زبانی، اقلیمی و قومی و انبوهی از جمعیت شاغل، مقیم، دانشجوی و گردشگر که بصورت متناوب در دو کشور تردد هستند؛ ایران و ترکیه را در جایگاه ویژه‌ای از همسایگان قرار داده است.

در حالی که پیچیدگی‌های بازی و بازار جهانی رو به تزاید دارد؛ درک اقتضانات، الزامات و شرایط بازار هدف، ضرورتی است ناگزیر و بایسته!



از سوی تجار و موسسات تولیدی-تجاری ایرانی روبرو شده و دریافت‌ها که یکی از نیازهای حیاتی اکوسیستم تجارت بین‌الملل کشورمان، تدارک اطلاعات پشتیبان برای اهالی تجارت است. فلذا مطالب ویژه‌نامه کاربردی شناخت بازار ترکیه، بر پایه فراوانی سوالات مراجعین و متقاضیان مشاوره و با منطق پاسخگویی به این سوالات متداول و پُر تواتر و نیز با هدف الگوبرداری از عملکرد بهینه رقبا تالیف و تدوین شده‌اند. حجم عمده‌ای از مطالب به دلیل پرهیز از تطویل به شماره بعدی نشریه و یا کتاب راهنمای تجارت با ترکیه موقوف گردید.

امیدوارم مطالب این شماره از نشریه به درک بهتر واقعیات تجارت ایران و ترکیه بیانجامد و تصویری تمام قد، واضح و شفاف، دور از هیجان و مبالغه از مرادفات تجاری دو کشور ترسیم نماید.

در پی کشف و انعکاس این اقتضائات و در حین اجرای ماموریت رایزنی بازرگانی (شامل: اهتمام بر توسعه صادرات و مدیریت واردات، حمایت از کسب‌وکارهای ملی و محلی در مسیریابی ورود به بازارهای خارجی، تسهیل شناسایی فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری، مدیریت و میزبانی رویدادهای تجاری، آگاه‌سازی موسسات تجاری داخلی در خصوص فرصت‌ها و چالش‌های بازار هدف خارجی، توسعه فردی برای ایفای نقش‌های مختلف رایزنی، کمک به حل و فصل دعاوی تجاری، ارائه مشاوره‌های بازاریابی، بازاریابی، بازرگانی، بازرگانی، تعامل مستمر با اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌ها، تولیدکنندگان و تجار کالا و خدمات، شبکه‌سازی، همتیابی، به‌هم‌رسانی و بهره‌مندی از فرصت‌های پیش‌آمده برای معرفی برند ایران و ایرانی و ... ) با اشکال گوناگونی از سوالات، ابهامات و درخواست‌های مشاوره







فصل اول  
اطلاعات عمومی و تجاری ترکیه

GENERAL & BUSINESS INFORMATION  
ABOUT TÜRKIYE



[WWW.RAYZANMAG.IR](http://WWW.RAYZANMAG.IR)







## اطلاعات عمومی ترکیه

نوع حکومت	جمهوری
روز استقلال (روز ملی)	۲۹ اکتبر ۱۹۲۳
زبان رسمی	ترکی استانبولی
پایتخت	آنکارا
شهرهای مهم	استانبول، آنکارا، ازمیر، بورسا، آدانا، آنتالیا، مرسین، اسکی شهیر، ترابزون، وان
وزیر تجارت ترکیه	پروفسور عمر بولات
سفیر ایران در ترکیه	آقای محمد حسن حبیب‌اله زاده
سفیر ترکیه در ایران	آقای حجایی کیرلانتیچ
مساحت	۷۸۳،۵۶۲ کیلومترمربع
طول مرز با ایران	۵۳۲ کیلومتر
جمعیت (۲۰۲۳)	۸۵،۳۷۲،۳۷۷ نفر
نرخ رشد جمعیت (۲۰۲۳)	۱،۱٪
نرخ بیکاری (۲۰۲۳)	۹،۴٪
نرخ بیکاری (هفت ماهه ۲۰۲۴)	۸،۸٪
واحد پول	لیر ترکیه (TL)
برابری لیر و دلار	\$1 = ۳۳،۷۶ TL (یکشنبه ۱ دسامبر ۲۰۲۴ - نرخ خرید ایش بانکاسی)
نرخ تورم در سال ۲۰۲۳	۶۹٪
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۳ (PPP)	۱،۱۱۹ میلیارد دلار (محاسبه بر اساس قیمت‌های جاری ۲۰۲۰)
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تا پایان سال ۲۰۲۳	۱۰،۶ میلیارد دلار

نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (۲۰۲۳)	۴٫۵٪ (پایه ۲۰۰۹)
سرانه تولید ناخالص داخلی (۲۰۲۳)	۱۳۱۱۰ دلار
تعداد کل گردشگر (۲۰۲۳)	۵۶٫۷ میلیون نفر (۸۷٪ افزایش نسبت به ۲۰۲۰)
درآمد توریسم (۲۰۲۳)	۵۴٫۳ میلیارد دلار
درآمد نفر-روز توریست (۲۰۲۳)	۹۹ دلار
مقاصد عمده گردشگران ایرانی	وان، استانبول، آنتالیا، ازمیر
تعداد مناطق آزاد تجاری	۱۹
مهمترین مناطق آزاد تجاری	استانبول، ازمیر، بورسا، مرسین، اژه، آدانا، دنیزلی، ترابزون
همسایگان / مرز مشترک	ایران (۵۳۲ کیلومتر)، آذربایجان (۹ کیلومتر)، ارمنستان (۲۶۸ کیلومتر)، گرجستان (۲۵۲ کیلومتر)، عراق (۳۵۲ کیلومتر)، سوریه (۸۲۲ کیلومتر)، یونان (۲۰۶ کیلومتر) و بلغارستان (۲۴۰ کیلومتر)
محصولات عمده کشاورزی و دامپروری	جو، تنباکو، پنبه، زیتون، چغندر، فندق، مرکبات، ذرت، حبوبات، انار، دام و طیور، انواع ماهی آزاد و پرورشی، شیر و لبنیات
محصولات عمده صنعتی	صنایع غذایی، نساجی و پوشاک، فولاد، صنایع شیمیایی، پتروشیمی، سیمان، صنعت مونتاژ اتومبیل، لوازم خانگی، ماشین آلات صنعتی، صنایع الکترونیک، استخراج معدن، صنایع چوب و کاغذ
محصولات عمده معدنی	کرومیت، بوکسیت، مس، آهن، منگنز، سرب، روی، آنتیموان، پنبه نسوز، سنگ چخماق، گوگرد، جیوه، مرمر، طلا، سولفات باریم، استرونتیوم، سنگ سُمباده، فلدسپات، سنگ آهک، کربنات منیزیم، زغال سنگ، طلا، مصالح ساختمانی، گاز طبیعی و اورانیوم







## روند شاخص‌های اقتصادی و تجاری ترکیه

۲۰۲۳	۲۰۲۲	۲۰۲۱	۲۰۲۰	۲۰۱۹	
۴,۵	۵,۵	۱۱,۴	۱,۹	۰,۹	رشد تولید ناخالص داخلی (درصد) (قیمت پایه ۲۰۰۹)
۱,۱۱۹	۹۰۶	۸۰۸	۷۱۷	۷۵۴	تولید ناخالص داخلی (میلیارد دلار)
۸۵,۳۷۲	۸۵,۲۸۰	۸۴,۱۴۷	۸۳,۳۸۵	۸۲,۵۷۹	جمعیت (میلیون نفر)
۱۳,۱۱۰	۱۰,۶۵۹	۹,۶۰۱	۸,۶۰۰	۹,۱۲۷	سرانه تولید ناخالص داخلی (دلار)
۲۵۵,۴	۲۵۴,۲	۲۲۵,۲	۱۶۹,۶	۱۷۱,۴۸۱	صادرات FOB (میلیارد دلار)
۳۶۱,۸	۳۶۳,۷	۲۷۱,۴	۲۱۹,۵	۲۰۲,۷۰۳	واردات CIF (میلیارد دلار)
۷۰,۶	۶۹,۹	۸۳	۷۷,۳	۸۴,۶	رابطه مبادله کل
۵۴,۳	۴۵,۴	۲۷,۹	۱۴,۲	۲۹,۸	درآمد توریسم (میلیارد دلار)
۱۰,۶	۱۳,۷	۱۲,۹	۷,۷	۹,۵	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (میلیارد دلار)
۹,۴	۱۰,۴	۱۲,۰	۱۳,۲	۱۳,۷	نرخ بیکاری (درصد)
۴۸,۳	۴۷,۵	۴۵,۲	۴۲,۸	۴۵,۷	نرخ استخدام (درصد)
۵۳,۹	۷۲,۳	۱۹,۶	۱۲,۳	۱۵,۲	شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI)





## روابط تجاری کشور ترکیه

روابط تجاری ترکیه با جهان | از سال ۲۰۱۹ لغایت سال ۲۰۲۳

عنوان / ارزش (میلیارد دلار)	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲	۲۰۲۳
صادرات به جهان	۱۸۰	۱۶۹,۵	۲۲۵,۲	۲۵۴,۲	۲۵۵,۴
واردات از جهان	۲۱۰	۲۱۹,۴	۲۷۱,۴	۳۶۳,۷	۳۶۱,۸
تراز تجاری	-۳۰	-۴۹,۹	-۴۶,۲	-۱۰۹,۵	-۱۰۶,۴
ارزش کل مبادلات تجاری	۳۹۰	۳۸۸,۹	۴۹۶,۶	۶۱۷,۹	۶۱۷,۲

### روابط تجاری دو جانبه جمهوری اسلامی ایران با ترکیه

در هشت ماهه نخست سال ۱۴۰۳ شمسی، جمهوری ترکیه، با ۱۲/۲ میلیارد دلار ارزش مبادلات، **شریک سوم تجاری** جمهوری اسلامی ایران (بعد از جمهوری خلق چین با ۲۱/۴ میلیارد دلار و امارات متحده عربی با ۱۸/۴ میلیارد دلار) بر اساس آمار رسمی بوده است.

مبادلات تجاری ایران و ترکیه از سال ۱۳۹۹ تا هشت ماهه ۱۴۰۳

عنوان / ارزش (میلیون دلار)	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳ (هشت ماهه)
صادرات به ترکیه	۲۵۲۶	۶۰۷۹	۷۶۲۹	۴۲۱۰	۴۴۱۵
واردات از ترکیه	۴۳۹۷	۵۲۸۸	۶۱۳۷	۷۶۵۷	۷۸۳۸
ارزش کل مبادلات تجاری	۶۹۲۳	۱۱۳۶۷	۱۳۷۶۶	۱۱۸۶۷	۱۲۲۵۳



شرکای عمده وارداتی	فدراسیون روسیه، چین، آلمان، سوییس، ایالات متحده آمریکا، ایتالیا، فرانسه، امارات متحده عربی، اسپانیا و کره جنوبی
شرکای عمده صادراتی	آلمان، ایالات متحده آمریکا، عراق، انگلستان، ایتالیا، فدراسیون روسیه، فرانسه، اسپانیا، امارات متحده عربی و هلند
اقلام عمده صادراتی به جهان	وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل کالا و افراد، لوازم خانگی و آشپزخانه، پوشاک، لوازم برقی منزل، روغن‌های نفتی، روغن‌های معدنی، زیورآلات، جواهر آلات، قطعات وسایل نقلیه موتوری، قطعات آهنی و فولادی، میوه، خشکبار، مبلمان، فرش و سایر کفپوش‌ها از مواد نسجی، سیم عایق شده، صنایع دستی، غذاهای آردی
اقلام عمده وارداتی از جهان	سوخت، روغن‌های نفتی، پلاستیک، آلومینیوم، مس، آهن، فولاد، دارو، هواپیما و قطعات هوانوردی، ضایعات چدن و آهن، قطعات وسیله نقلیه موتوری، اتوموبیل‌های سواری، ابزار دقیق، کاغذ و کارتن، قیر معدنی، لاستیک، دستگاه تلفن، پلیمر پروپیلن، موتورهای پیستونی درون سوز، مواد شیمیایی

## ۵۰ کالای مهم در تجارت دوجانبه ایران و ترکیه

ردیف	اقلام عمده صادراتی ایران به ترکیه	ردیف	اقلام عمده وارداتی ایران از ترکیه
۱	گاز طبیعی، بوتان مایع شده، پروپان مایع شده	۱	انواع غلات و حبوبات
۲	آلومینیوم غیرممزوج کارنشده	۲	تراکتور با موتور پیستونی درونسوز تراکمی-احتراقی (دیزل/نیمه‌دیزل)
۳	روی غیرممزوج	۳	طلای خام (از جمله آبکاری شده با پلاتین) برای مصارف غیرپولی
۴	شمش از آهن و فولاد غیر ممزوج	۴	انواع روغن خوراکی، روغن دانه آفتابگردان، روغن گلرنگ
۵	لوله یا پروفیل از فولاد ممزوج، میله آهنی/فولادی، گرم نوردشده	۵	دانه، کنجاله و روغن سویا
۶	مس تصفیه شده، کاتود، قطعات کاتودیک، مقتول و لوله مسی	۶	گوشت قرمز (تازه/منجمد) قطعات بی‌استخوان
۷	انواع اوره	۷	موز سبز تازه یا خشک
۸	انواع پلاستیک	۸	مواد سلولزی فیبری
۹	قیرنفت	۹	جو به استثنای بذر
۱۰	مواد شیمیایی	۱۰	ماشین‌آلات بافندگی و قطعات
۱۱	کامپاند پلی اتیلن	۱۱	ذرت دامی
۱۲	فروسیلیسیوم	۱۲	دسته الیاف سنتتیک، آکریلیک یا مدآکریلیک
۱۳	انواع پلی استیرن	۱۳	خمیرچوب آماده
۱۴	پلی اتیلن گریدهای فیلم، بادی، لوله	۱۴	چوب اره شده، لایه بری شده یا ناهمواری گرفته شده، از گونه راش
۱۵	کنسانتره میوه جات	۱۵	توتون دستچین ساقه بریده
۱۶	مغز پسته، پسته با پوست تازه یا خشک	۱۶	پودر کاکائو
۱۷	صنایع دستی مرصع/زیورآلات/جواهرآلات از فلز یا روکش گرانبها	۱۷	دستگاه گیرنده و فرستنده از نوع SDH
۱۸	کشمش بی‌دانه	۱۸	نوار لبه و روکش جهت اوراق فشرده چوبی از پلی‌کلرووینیل
۱۹	هندوانه تازه	۱۹	پودر جاذب و پلیمرهای اکریلیک جامد
۲۰	هیدراکسید سدیم جامد به صورت پرک	۲۰	سایر دارو با منشأ طبیعی مورد استفاده دامپزشکی
۲۱	رب گوجه فرنگی	۲۱	ترکیبات، ملغمه‌ها (Amalgames)
۲۲	فزومولیدن	۲۲	ابزار اندازه‌گیری و ابزار دقیق
۲۳	آلومینیوم غیرممزوج	۲۳	اسانس‌ها و رزینوئیدها
۲۴	سرامیک و چهارگوش	۲۴	نخ تکستوره از پلی استرها
۲۵	شیشه	۲۵	پنبه



## فصل دوم اهم ویژگی‌های بازار ترکیه

KEY FEATURES OF THE  
TURKISH MARKET



[WWW.RAYZANMAG.IR](http://WWW.RAYZANMAG.IR)







## ویژگی‌های عمومی بازار ترکیه

### چالش‌های بازار ترکیه

ترکیه، بازاری نزدیک، امیدوارکننده، آسان در نگاه اول، لکن پیچیده، چالشی و دارای جزئیات بسیار است و نیاز به بررسی پیش از ورود و سپس سازگاری، پایداری و شکیبایی دارد. تجار و موسسات بازرگانی ایرانی ممکن است با چالش‌های متعددی مانند: مقررات و بوروکراسی پیچیده، الزام به مستندسازی دقیق و با جزئیات، سیاست‌های متناقض، تغییرات سریع قوانین، دیوارهای تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای، الزامات محلی‌سازی در صنایع مختلف؛ عدم شفافیت در مناقصه‌ها و اولویت شرکت‌های داخلی ترکیه، زمان، پروسه و چارچوب غیرقابل پیش‌بینی قضایی، قانونی و نظارتی و ... روبرو شوند.

ترکیه در سه دهه اخیر چندین دوره رکود اقتصادی را از سرگذرانده لکن تقاضا را در هر دو بخش خصوصی و دولتی تضعیف کرده است. افزایش نرخ بهره، بدهی سنگین خارجی، تضعیف ارزش لیر ترکیه، افزایش مالیات‌ها، مسئله مهاجرین و افزایش بیکاری بر عملکرد شرکت‌های خارجی یا داخلی تاثیر گذاشته است.

### سبک و الگوی زندگی در ترکیه

ترکیه پل آسیا و اروپا است. از این رو این کشور محل تلاقی فرهنگ‌ها است؛ همچنان که در این کشور با یک فرهنگ چندین قرنی شرقی و آسیایی رو به رو هستیم، جلوه‌های تمدن و فرهنگ غربی مشاهده می‌شود. از لحاظ جغرافیایی نیز هر چه از شرق ترکیه به غرب پیش رویم تمایل به زندگی غربی نمود و جلوه بیشتری پیدا می‌کند.

این الگوی دوگانه، بر هنر و ادبیات امروز ترکیه نیز سایه انداخته است. از یک سو، شاهد گسترش هنرهای اروپایی نظیر اپرا، باله، موسیقی راک، جاز و متال، تئاتر مدرن و ... در حاشیه بسفر هستیم و از سوی دیگر، صوفی‌گری، رقص سماع، معماری عثمانی، ادبیات و شعر کلاسیک همچنان پرتفردار باقی مانده‌اند. اسلام و اعتقادات دینی، از دیگر شاخصه‌های اصلی زندگی در ترکیه است. پیروی از دستورات دینی، التزام به شعائر اسلامی و بنای خانواده و کسب و کار بر مبنای نزدیکی به خداوند و رضایت وی، کامل‌کننده تصویری است که از الگوی زندگی شهروندان ترکیه ترسیم می‌شود.





برقرار شده است. هنر، ادبیات، معماری، خوشنویسی، موسیقی و نگارگری ایرانی برای ترکیه بسیار جالب و جاذب و قابل تحسین است. در کاخ موزه‌های دوره عثمانی و حتی دوره جمهوریت اقتباس‌هایی از هنر و صنایع مستظرفه ایرانی را شاهد هستیم.

### استراتژی ورود به بازار ترکیه

به موازات فرصت‌های حضور در بازار ترکیه، دشواری‌هایی نیز وجود دارد که مانع ورود به این بازار می‌شود. هر استراتژی ورود به بازار ترکیه باید با درک کاملی از هزینه و فایده و همچنین آگاهی کامل از قوانین کار و تجارت در ترکیه و پیش‌بینی و پیشگیری ریسک‌های احتمالی آغاز شود. یکی از روش‌های ورود/دسترس‌پذیری سریع به بازار کار، همکاری با یک مباشر یا شریک محلی باتجربه برای بدست آوردن بینش بومی و درک اقتضائات محلی و یافتن راه حل‌های احتمالی است که می‌تواند در مقام عامل محدود، مباشر محلی، دفتر ارتباطی، نماینده یا توزیع‌کننده ایفای نقش نماید و با اشراف به زبان محلی و تسلط به چارچوب عرفی و مقررات محلی، با افراد کلیدی تماس و ارتباطات ارزشمند برقرار کند.

با توسعه کسب و کار، شرکت‌ها ممکن است شرکت‌های فرعی تاسیس کرده و برای گسترش سهم بازار خود سرمایه‌گذاری‌های محلی دیگری انجام دهند.

هر فرد حقیقی یا حقوقی بایسته است قبل از امضای توافق‌نامه‌ها یا قرارداد، اعتبار و حسن شهرت، منافع طرفین، چهارچوب رسمی و عرفی حاکم بر قرارداد و تضادها یا تعارض‌های احتمالی را به دقت بررسی کند. همچنین بهره‌مندی از خدمات مراکز تجاری معتبر ج.ا.ایران در ترکیه (دارای مجوز فعالیت از سازمان توسعه تجارت ایران)، اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه و تشکل‌های معتبر با تایید نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در کشور هدف، می‌تواند این فرآیند را تسهیل و تسریع کند. حتی در صورت بروز اختلاف حین یا پس از معاملات می‌توان از خدمات مرکز داوری اتاق‌های بازرگانی بهره‌مند شد. مشروط به درج شرط داوری در متن قرارداد و ثبت قرارداد نزد دفتر اسناد رسمی (نوتر).

با وجود گرایش به زندگی مدرن، خانواده نزد اهالی ترکیه همچنان مهم‌ترین رکن زندگی به‌شمار می‌رود. وابستگی‌های خانوادگی و روابط خانوادگی پررنگ‌ترین الگویی است که می‌توان در زندگی اهالی ترکیه مشاهده نمود. نقش بانوان در فعالیت‌های اجتماعی و تعداد زنان دارای تحصیلات عالی، با شتاب رو به فزونی است. بخش عمده‌ای از درآمد ترکیه از صنعت گردشگری حاصل می‌شود. این کشور، همه‌ساله پذیرای جهانگردان بسیاری از سراسر دنیا به ویژه اروپا و آفریقا است. از این رو، آشنایی و تعامل با فرهنگ‌های متفاوت، به یکی از عادات مردم این کشور تبدیل شده است. همچنین این کشور یکی از مهاجر پذیرترین کشورهای جهان از خاورمیانه و همزمان مهاجر فرست‌ترین کشورهای جهان به اروپای غربی است. از این رو، ریشه‌های فرهنگی بین ترکیه، خاورمیانه و اروپا گسترده شده است. در سال‌های اخیر، نسل جوان آفریقایی در اثر تعاملات دانشجویی و اخذ بورس و اسکالرشپ علاقمندی خاصی به ترکیه نشان می‌دهند. زیست‌بوم و سبک زندگی در ترکیه، جوانان بسیاری را از سراسر جهان در کسوت دانشجوی به مراکز استان‌های ترکیه به‌ویژه کلانشهرها کشانده است.

### دیدگاه کلی نسبت به ایران

پیوندهای دینی، فرهنگی، قومی، تاریخی، تجاری و مشترکات فراوانی بین دو کشور همسایه داریم. ایران و اخیراً عربستان اصلی‌ترین رقبای ترکیه در عرصه‌های سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و تجاری در منطقه خاورمیانه به‌شمار می‌آیند. رقابت ایران و ترکیه ریشه تاریخی داشته و به زمان امپراتوری عثمانی بازمی‌گردد. علیرغم وجود تجارت مکمل و مراودات بازرگانی مستمر، مرزها و پایانه‌های فعال، تعدد و تنوع پروازهای روتین و چارتر، حجم بالای مسافر بین دو کشور، نوسان در رفتار طرف مقابل به کرات مشاهده شده است. هر چند این رفتار را نباید به منزله تعارض جدی بین دو کشور فرض کرد. مشترکات فراوان فرهنگی، سیاسی و اقتصادی بین دو کشور بقدری قوی و ریشه‌دار است که هرگاه دو طرف سعی بر برقراری ارتباط، با یکدیگر داشته‌اند، این تلاش‌ها به سرعت به ثمر نشست و ارتباط خوبی





# انواع شرکت‌ها و ملاحظات تاسیس کسب و کار در ترکیه

## انواع شرکت‌ها در ترکیه

در ترکیه امکان ثبت و تاسیس انواع شرکت‌ها و بنگاه‌های تجاری فراهم است.

حسب آمار، رایج‌ترین کسب و کارهای ترکیه عبارتند از:

۸۲٪ شرکت‌های مسئولیت محدود

۱۳٪ شرکت‌های سهامی

۴٪ شرکت‌های تعاونی

حدود ۱٪ مجموع شرکت‌های تضامنی و سایر

## ملاحظات تاسیس شرکت در ترکیه

- تاسیس شرکت در ترکیه توسط اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی تابع قوانینی است که سرمایه‌گذاران داخلی دارند.
- بنگاه‌ها و موسسات خارجی می‌توانند در زمانی کوتاه، دفاتر و فروشگاه در شهرها یا مناطق آزاد تاسیس نمایند.
- ثبت شرکت، تنظیم اسناد و رسیدگی مالی با کمک دفاتر / افراد موسوم به «مالی مشاور» یا «محاسبه‌چی» میسر است.
- در صورت بروز اختلاف یا طرح دعاوی حقوقی، برخورداری از وکیل (AVUKAT) دارای پروانه وکالت ضروری است.
- هرگونه عقد قرارداد همکاری با طرف ترکیه باید در دفاتر اسناد رسمی ترکیه موسوم به Noter به ثبت برسد.
- صادرات یا فروش هر کالا در بازار ترکیه منوط به اخذ استانداردهای اتحادیه اروپا یا ترکیه می‌باشد.
- در مورد کالاهای خاص نظیر مواد غذایی، دارویی، لوازم و تجهیزات پزشکی، لوازم آرایشی و بهداشتی و مواد شیمیایی تاییدیه وزارت بهداشت ترکیه و مهر برجسته بخش کنسولی سفارت ایران یا سرکنسولگری‌های ایران در ترکیه مورد نیاز است.
- کالاهای نوآوری شده و دانش بنیان باید در موسسه ترکیه ثبت پتنت شوند.





## مراحل ثبت شرکت در ترکیه

- ترجمه رسمی گذرنامه‌های شرکاء و تایید اسناد
- انتخاب حسابدار رسمی
- تنظیم اساسنامه شرکت
- اخذ شماره مالیاتی سهامداران شرکت از اداره مربوطه
- تنظیم فرم مخصوص تاسیس شرکت
- تنظیم فرم اتاق بازرگانی
- تنظیم فرم تعهد آدرس
- ثبت رسمی امضاء مدیرعامل
- تایید رسمی اساسنامه
- چاپ روزنامه رسمی شرکت
- تنظیم اجاره نامه محل شرکت
- اخذ شماره مالیاتی شرکت
- تایید آدرس محل کار
- تصدیق دفاتر حسابداری

## مدارک لازم برای ثبت شرکت در ترکیه

- اصل پاسپورت هر یک از شرکا ( با اعتبار بیشتر از ۶ ماه)
- ترجمه پاسپورت هر یک از شرکا
- کد مالیاتی (Vergi Numarası) هر یک از شرکا
- دو قطعه عکس پرسنلی هر یک از شرکا (رنگی و زمینه روشن)
- چند اسم انتخابی برای شرکت
- زمینه فعالیت شرکت
- تعیین مدیر یا مدیران و شرکای شرکت
- تعیین آدرس دفتر شرکت در ترکیه
- وکالت نامه به اسم شخص تعیین شده برای ثبت شرکت
- اجاره نامه محل شرکت
- پرداخت هزینه‌های رایج ثبت شرکت در ترکیه



# Free zone areas

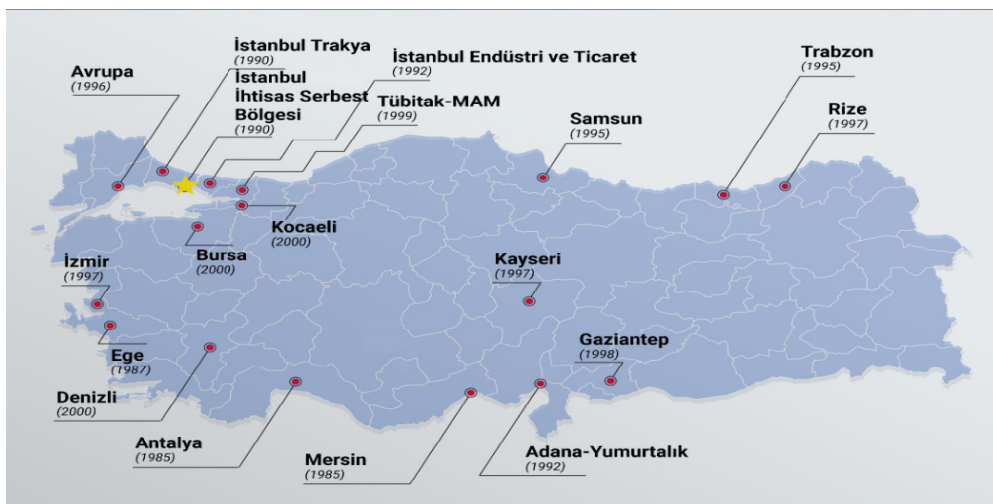
## مناطق آزاد تجاری ترکیه

### تعریف و اهداف

مناطق آزاد در کشور ترکیه در چارچوب قانون مناطق آزاد به شماره ۳۲۱۸ و با هدف تشویق سرمایه‌گذاری و تولید مبتنی بر صادرات، تاسیس شده‌اند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و ورود فناوری، هدایت کسب و کارها به سمت صادرات و توسعه تجارت بین‌المللی با هماهنگی گمرکات و رویه‌های مالیاتی ترکیه انجام می‌شود.

رئیس جمهور مجاز به تعیین محل و محدوده مناطق آزاد است. اشخاص حقیقی یا حقوقی داخلی/خارجی یا مؤسسات و سازمان‌های عمومی به منظور سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای ایجاد منطقه آزاد جدید یا تجدید و بهسازی زیرساخت‌های منطقه آزاد موجود یا انجام سایر سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز در مناطق آزاد ترکیه از سوی ریاست جمهوری باید مجوز دریافت کنند.

### نقشه پراکندگی مناطق آزاد ترکیه





## فهرست مناطق آزاد ترکیه

تاکنون ۱۹ منطقه آزاد تجاری در ترکیه تاسیس شده‌اند که نام، مکان و سال تاسیس آنها معرفی می‌شود:

ردیف	نام و مکان منطقه آزاد تجاری	سال تاسیس
۱	منطقه آزاد مرسین	۱۹۸۵
۲	منطقه آزاد آنتالیا	۱۹۸۵
۳	منطقه آزاد اژه	۱۹۸۷
۴	منطقه آزاد تخصصی استانبول	۱۹۹۰
۵	منطقه آزاد ترابزون	۱۹۹۰
۶	منطقه آزاد تراکیا	۱۹۹۰
۷	منطقه آزاد آدانا	۱۹۹۲
۸	منطقه آزاد صنعتی و تجاری استانبول	۱۹۹۲
۹	منطقه آزاد سامسون	۱۹۹۵
۱۰	منطقه آزاد اروپا	۱۹۹۶
۱۱	منطقه آزاد ریزه	۱۹۹۷
۱۲	منطقه آزاد کایسری	۱۹۹۷
۱۳	منطقه آزاد ازمیر	۱۹۹۷
۱۴	منطقه آزاد غازی آنتپ	۱۹۹۸
۱۵	منطقه آزاد توییتاک	۱۹۹۹
۱۶	منطقه آزاد دنیزلی	۲۰۰۰
۱۷	منطقه آزاد بورسا	۲۰۰۰
۱۸	منطقه آزاد کوجا ائلی	۲۰۰۰
۱۹	منطقه آزاد آنتولی غربی	۲۰۲۱





## مزایای مناطق آزاد تجاری ترکیه

### مزایای مالیاتی برای تولیدکننده

درآمد حاصل از فروش محصولات تولیدی کاربران مناطق آزاد که در محدوده مجوز بهره‌برداری فعالیت می‌کنند؛ تا پایان سال مالیاتی (شامل تاریخی که ترکیه تبدیل به یک عضو کامل اتحادیه اروپا شود) از مالیات بر درآمد یا مالیات شرکت معاف می‌باشد.

دستمزد پرداختی به پرسنل شاغل در استفاده‌کنندگانی که حداقل ۸۵ درصد ارزش فوب محصولات تولید شده در مناطق آزاد را به خارج از کشور صادر می‌کنند از مالیات بر درآمد معاف است. این نرخ می‌تواند توسط هیات وزیران به ۵۰ درصد کاهش یابد.

اسناد معاملات و اوراق صادره کاربران مناطق آزاد که به فعالیت تولیدی می‌پردازند از پرداخت حق تمیر و حق الزحمه معاف است.

کاربران منطقه آزاد که مجوز "پروانه اشتغال" به غیر از "تولید" را قبل از ۲۰۰۴/۰۲/۰۶ دریافت کرده‌اند؛ از مالیات بر درآمد یا مالیات بر شرکت‌ها در طول مدت اعتبار مجوز معاف هستند. پس از تاریخ ۲۰۰۴/۰۲/۰۶، هیچ معافیتی مالیاتی در محدوده مجوزهای بهره‌برداری صادر شده برای سایر موضوعات وجود ندارد.

### امکان انتقال سود

درآمد و سود حاصل از فعالیت در مناطق آزاد را می‌توان آزادانه به خارج از کشور یا ترکیه بدون هیچ‌گونه مجوزی منتقل کرد.

### تسهیل واردات

از آنجایی که کالاهای فروخته شده از ترکیه به مناطق آزاد منوط به قوانین صادرات است کاربران منطقه آزاد می‌توانند کالا و خدمات را از ترکیه بدون پرداخت مالیات بر ارزش افزوده خریداری کنند.

کالاهایی که از کشورهای خارجی در مناطق آزاد به فروش می‌رسند از پرداخت عوارض گمرکی، تعرفه‌ها



و مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند چون مالیات مربوط به آنها در مرحله واردات پرداخت شده است.

## تامین کالاهای مصرفی

برای اطمینان از تامین مواد مصرفی در مناطق در اسرع وقت، کالاهای با مبدا ترکیه که قیمت آنها بیش از ۵۰۰۰ دلار آمریکا یا معادل آن به لیر ترکیه نباشد، در صورت درخواست، مشمول فرآیند صادرات نمی‌شوند.

## اصل برابری کلیه شرکت‌های داخلی و خارجی

کلیه شرکت‌های داخلی و خارجی به طور مساوی از مشوق‌ها و مزایای ارائه شده در منطقه آزاد بهره‌مند می‌شوند. بهره برداران نیز می‌توانند از مشوق‌های غیرمالیاتی تعیین شده توسط هیات وزیران در مراحل سرمایه‌گذاری و تولید بهره‌مند شوند.

## فرصت حسابداری تومی واقع بینانه

کلیه پرداخت‌های مربوط به فعالیت در مناطق آزاد به صورت ارزی انجام می‌شود.

## دسترسی به کلیه بازارهای داخلی و خارجی

هیچ محدودیتی برای فروش کالا از مناطق آزاد به ترکیه و تجارت بین منطقه آزاد و سایر کشورها اعمال نشده است. هیچ محدودیتی برای فروش داخلی کالاهای مناطق آزاد به جز کالاهای مصرفی و پرخطر اعمال نمی‌شود.

## کاهش رویه بوروکراسی

با هدف مدیریت پویای کسب و کار، رویه بوروکراسی در طول برنامه و فعالیت به حداقل رسیده است.

## مزیت استراتژیک

مناطق آزاد ترکیه نزدیک به بازارهای اتحادیه اروپا و خاورمیانه، نزدیک به بنادر اصلی، فرودگاه‌های بین‌المللی، شبکه‌های جاده‌ای، مراکز فرهنگی، گردشگری و سرگرمی در دریای مدیترانه، دریای اژه و دریای سیاه قرار دارند.

## سهولت در پرداخت‌های ارزی

تمام پرداخت‌ها در ترکیه در مناطق آزاد با تبدیل ارزها انجام می‌شود.

## عدم محدودیت زمانی نگهداری کالا

کالاها بدون محدودیت زمانی می‌توانند در مناطق آزاد باقی بمانند.

## فرصت زیرساختی مقرون به صرفه و ارزان

برای انواع فعالیت‌های تجاری و صنعتی زیرساخت‌های مناطق آزاد ترکیه همانند کشورهای توسعه یافته است. سهولت استفاده از فرصت‌های زنجیره تامین مناطق آزاد فرصت‌های عرضه بی‌وقفه به ویژه برای شرکت‌های صادرات محور در تهیه کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه با قیمت‌ها و شرایط جهانی را فراهم می‌کند.

## تسهیل صادرات

از آنجا که کالاهای فروخته شده از ترکیه به مناطق آزاد منوط به قوانین صادرات است، کاربران منطقه آزاد می‌توانند کالا و خدمات را از ترکیه بدون پرداخت مالیات بر ارزش افزوده خریداری کنند. از سوی دیگر، تجارت بین مناطق آزاد و کشورهای ثالث منوط به قوانین تجارت خارجی نیست. علاوه بر این، پس از درخواست، کالاهای ترکیه‌ای با ارزش کمتر از ۵۰۰۰ دلار یا معادل آن به لیره ترکیه را می‌توان از تشریفات صادرات معاف کرد.

## گردش آزاد کالا بدون عوارض گمرکی

کالاهای در گردش آزاد را می‌توان از مناطق آزاد و بدون هرگونه پرداخت حقوق گمرکی به ترکیه یا به کشورهای عضو اتحادیه اروپا فرستاد. همچنین در صورت ورود کالاهای منشأ کشورهای ثالث به منطقه آزاد و ارسال این کالاها به کشورهای ثالث غیر از ترکیه یا کشورهای عضو اتحادیه اروپا، عوارض گمرکی پرداخت نمی‌شود. با این حال، حقوق گمرکی با نرخ مشخص شده در تعرفه مشترک گمرکی برای کالاهایی که از کشورهای ثالث در گردش آزاد نیستند و از منطقه آزاد به ترکیه یا کشورهای عضو اتحادیه اروپا ارسال می‌شوند، پرداخت می‌شود.





## حمل و نقل، لجستیک و ترانزیت بین ایران و ترکیه

حمل و نقل کالاهای تجاری بین ایران و ترکیه در حالات زیر انجام می شود:

روش حمل و نقل	ملاحظات
زمینی	روش حمل زمینی متداول ترین روش لجستیک بین این دو کشور همسایه است. به دلیل داشتن مرز زمینی مشترک بین این دو کشور و سه پایانه و گمرک فعال، حمل و نقل زمینی بسیار مقرون به صرفه خواهد بود.
ریلی	حمل با شبکه ریلی از مسیر مرز رازی - کاپی کوی انجام می شود و تنها مسیر ریلی ایران به اروپا با عبور از خاک ترکیه است. ظرفیت بالای بارگیری، هزینه اندک، کاهش ترافیک و ایمنی بیشتر از مزایای لجستیک ریلی هستند.
هوایی	روش بسیار سریع و البته پرهزینه برای انتقال انواع بار و کالا از طریق ایرلاین های بین المللی است. به دلیل تعدد و تنوع پروازها بین شهرهای مختلف ایران و ترکیه و با مهندسی هزینه، ظرفیت مناسبی برای حمل و نقل اقلام خاص با دو روش فریت بار و کارگو می تواند باشد.
دریایی	برای موسسات تجاری که به سواحل جنوبی کشور نزدیک هستند، حمل و نقل دریایی مقرون به صرفه تر خواهد بود. ناپایداری خطوط دریایی، دسترسی دشوار به کشتی های رو-رو، جابجایی اکثر کامیون های ترانزیتی با شناورهای لندینگ کرافت (گنجایش کمتر، زمان طولانی تر و ایمنی پایین تری نسبت به کشتی های رو-رو) عمده مسائل لجستیک دریایی به شمار می رود.
ترکیبی	به فراخور کالا، مسیر و ناوگان حمل و نقل می توان از روش های حمل ترکیبی بین دو کشور استفاده کرد.
مسافری	حمل کالای محدود در حد معافیت پاسپورت و رعایت چارچوب گمرکی وضع شده امکان پذیر می باشد.

### ترانزیت

هم اکنون هر سه پایانه مشترک با ترکیه (بازرگان، سرو و رازی) در ترانزیت ورودی و خروجی فعال بوده و به مبادی و مقاصد مختلفی مانند کشورهای اروپایی، روسیه، افغانستان، ترکمنستان، پاکستان، گرجستان، آذربایجان، ارمنستان و عراق خدمات ترانزیتی ارائه می دهند. در این بین، مرز بازرگان بیشترین میزان تجارت و ترانزیت را در بین بیش از ۲۰ مرز ورودی و خروجی ایران در اختیار دارد. شرکت های بخش خصوصی هر دو طرف، انواع خدمات شیپمنت، ترانزیت، ترانس شیپمنت، کاربری و فورواردی را از سطح FCA تا سطح Door to Door را انجام می دهند.

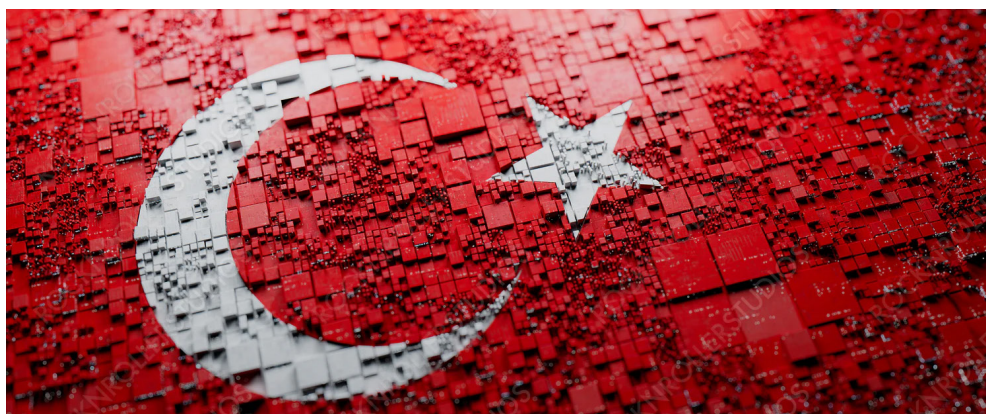


## رویدادهای تجاری ایران در ترکیه

کشور ترکیه و به ویژه کلان شهر استانبول، کانون رویدادهای تجاری جمهوری اسلامی ایران در دو سال اخیر بوده است. هم به لحاظ تنوع در موضوعات نمایشگاهی، هم به لحاظ تعدد پویون‌های ج.ا.ایران در ترکیه، تعداد شرکت‌کنندگان و کیفیت انتخاب شرکت‌ها و افراد و نیز اعزام هیات‌های تجاری از ترکیه به ایران و همچنین پذیرش هیات تجاری ایرانی در ترکیه. اخیراً نیز چند نمونه از تهاتر فضای نمایشگاهی بین ایران و ترکیه در نمایشگاه‌های بین‌المللی و تخصصی با موضوعات همانند آغاز شده است.

فراوانی همایش‌ها و نشست‌های تجاری با موضوعات مختلف و همچنین دوره‌های آموزشی و بیناری نیز در معرفی فرصت‌های تجاری و به هم‌رسانی تجار و به ویژه شناسایی و تعامل با ایرانیان مقیم ترکیه نقشی موثر داشته است.

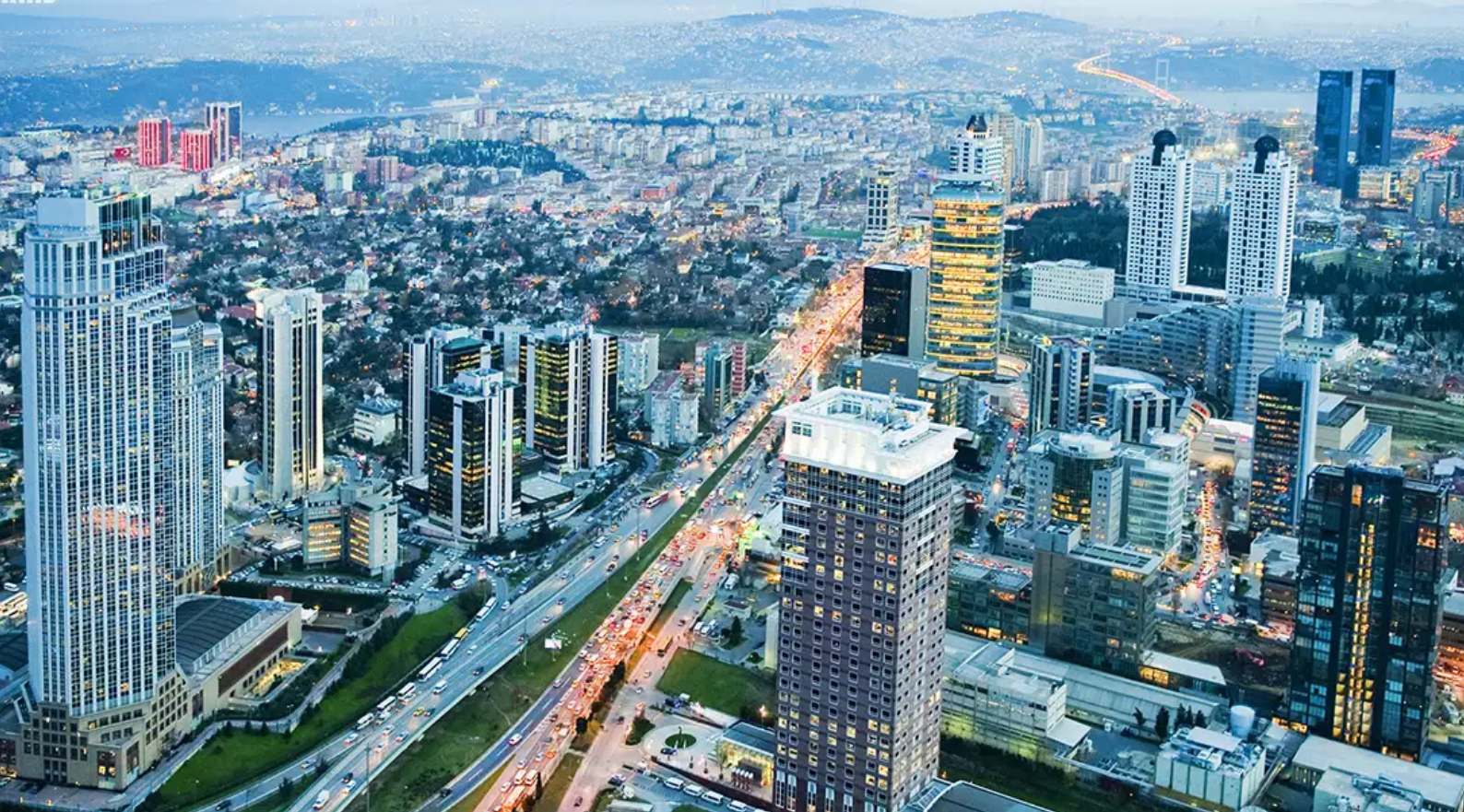
حضور هیات‌های ایرانی در ترکیه، علاوه بر فعالیت در بازار وارداتی ترکیه، از منظر دیگری نیز حائز اهمیت است، چون زمینه تماس، دیدار، مذاکره، توافق، عقد قرارداد، اعطای نمایندگی، توسعه فرانشایزینگ و سایر روابط تجاری با بازرگانان، شرکت‌ها و نمایندگان تجاری کشورهای اروپایی و آفریقایی را از طریق خاک ترکیه فراهم می‌کند. همچنین گلچینی از شرکت‌های تجاری و موسسات معتبر اروپا و آفریقا در مقصدی نزدیک‌تر به ایران گردهم می‌آیند و این فرصتی مغتنم برای شرکت‌ها و تجار ایرانی است که با صرف هزینه کمتر و در زمانی اندک به نفقات کلیدی تجارت با این قاره‌ها دسترسی بیابند و به معرفی و بازاریابی محصول و خدمات بپردازند. در ادامه به ذکر گزیده‌ای از نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری ترکیه می‌پردازیم:







ردیف	عنوان رویداد	عنوان اختصاری	شهر محل برگزاری	زمان تقریبی برگزاری
۱	نمایشگاه نفت، گاز، پتروشیمی، تجهیزات و فناوری (دوسالانه)	Petroleum İstanbul	استانبول	فروردین
۲	نمایشگاه بین‌المللی سنگ	İzmir Marble	ازمیر	فروردین
۳	نمایشگاه بین‌المللی آموزش عالی ترکیه	AKARE	آنکارا، ازمیر، استانبول	فروردین
۴	نمایشگاه عمران و ساخت و ساز	Türkiye Build	استانبول	فروردین
۵	نمایشگاه تجهیزات پزشکی و آزمایشگاهی اورآسیا	ExpoMed Eurasia	استانبول	اردیبهشت
۶	نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی	ITM	استانبول	اردیبهشت
۷	نمایشگاه بین‌المللی آرایشی و زیبایی بیوتی اورآسیا	Beauty Eurasia	استانبول	خرداد
۸	نمایشگاه تخصصی فرش ماشینی، قالی و صنایع وابسته	DOMOTEX	غازی‌آنتپ، آنتالیا، استانبول	تیر
۹	نمایشگاه بین‌المللی مواد غذایی، نوشیدنی، چاپ و بسته‌بندی	F-İstanbul	استانبول	تیر
۱۰	نمایشگاه بین‌المللی مد کفش استانبول	AYMOD	استانبول	شهریور
۱۱	نمایشگاه بین‌المللی صنعت غذا	World Food	استانبول	شهریور
۱۲	نمایشگاه بین‌المللی فولاد و محصولات فلزی	Metal Expo	استانبول	شهریور
۱۳	نمایشگاه بین‌المللی ازمیر	İEF	ازمیر	شهریور
۱۴	نمایشگاه بین‌المللی فولاد، ریخته‌گری، متالورژی و ماشین‌آلات	ANKIROS	استانبول	مهر
۱۵	نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی و آشپزخانه	Zuchex	استانبول	مهر
۱۶	نمایشگاه بین‌المللی فناوری اطلاعات و تکنولوژی‌های نوین	IMEX	استانبول	مهر
۱۷	نمایشگاه بین‌المللی لوازم آرایشی و بهداشتی بیوتی استانبول	Beauty İstanbul	استانبول	مهر
۱۸	رویداد بین‌المللی کفش و صنایع وابسته	AYSAF	استانبول	آبان
۱۹	نمایشگاه بین‌المللی رنگ‌های صنعتی، پودری، تجهیزات و فناوری	PaintExpo Eurasia	استانبول	آبان
۲۰	نمایشگاه و کنگره جهانی حلال اکسیژن	Helal Expo	استانبول	آذر
۲۱	نمایشگاه پلاست اورآسیا	Plast Eurasia	استانبول	آذر
۲۲	نمایشگاه بین‌المللی صنعت شیشه	Glass Eurasia	استانبول	دی
۲۳	نمایشگاه فرش و کفپوش	Carpet and Flooring	استانبول	بهمن
۲۴	نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و سفر مدیترانه شرقی	EMITT	استانبول	اسفند
۲۵	نمایشگاه کشاورزی، مکانیزاسیون کشاورزی و فناوری	Konya Agriculture	قونیه	اسفند



فصل سوم  
کسب و کار در ترکیه

BUSINESS IN TÜRKIYE



[WWW.RAYZANMAG.IR](http://WWW.RAYZANMAG.IR)







## تعامل تجاری ایران با قاره آفریقا از خاک ترکیه

قاره آفریقا در حال تبدیل شدن به بازیگری است که نقش فعال تری در نظام بین‌المللی ایفا می‌کند و اهمیت و وزن آن در صحنه جهانی در حال افزایش است. پتانسیل اقتصادی و تجاری و مختصات ژئوپولیتیک و ژئواکونومیک این قاره که در بسیاری از زمینه‌ها در حال توسعه شتابان است؛ عامل جذب و جلب بسیاری از کشورها و سرمایه‌گذاران به آفریقا شده تا جایی که اطلاق عبارت جایگزین «قاره فرصت‌ها به جای قاره آفریقا» بسیار متواتر و شایع شده است.

الگوبرداری از تجارب موفق کشور همسایه و استفاده هوشمندانه از فرصت‌های به وجودآمده توسط ترکیه می‌تواند در افزایش سطح و کیفیت مراودات تجاری ایران با کشورهای قاره سیاه تاثیر مثبتی داشته باشد.

### روند افزایشی تعاملات کشورهای جهان با قاره آفریقا

معادن غنی، طبیعت بکر، جمعیت جوان و توانمند، تنوع موضوعات کاری، بازارهای مصرفی رو به رشد با نیازهای متعدد، مزیت‌های قاره آفریقا هستند که در صورت رفع برخی موانع (مشکلات بهداشت عمومی، مسائل مربوط به تغذیه کافی و سالم، سطح پایین سواد، آپارتاید یا تبعیض جدائزادی، گرمایش، مهاجرت، قلت نیروی انسانی متخصص و خشونت‌های سیاسی)، می‌توانند قاره سیاه را به موتور توسعه جهان در دهه‌های آینده تبدیل کنند.

از سویی دیگر به دلیل بکر بودن این قاره و به دلیل اثر مرکب و هم‌افزاینده اقدامات توسعه‌ای، سرعت رشد و پیشرفت در این قاره بسیار بالاست. کشورهای بسیاری در سودای سود از بازار آفریقا هستند که چین سرآمد آنهاست. راهبرد جمهوری خلق چین در آفریقا، بی‌طرفی و عدم دخالت در مسائل داخلی کشورهای قاره آفریقا و تمرکز صرف بر توسعه تعاملات اقتصادی می‌باشد. الگوی چینی توسعه تجارت فرامرزی در آفریقا مورد تایید و توجه بسیاری از دیگر کشورها قرار گرفته و الگوبرداری و بنج‌مارکینگ از این راهبرد و رفتار آغاز شده است.



## دلایل حضور و نفوذ ترکیه در قاره آفریقا

به موازات طولانی شدن فرآیند پیوستن ترکیه به اتحادیه اروپا، حضور این کشور در آفریقا پررنگ تر شده است. خط مشی مشارکت ترکیه با آفریقا، پروژه جامعی است که فعالیت های مؤسسات دولتی، بخش خصوصی، سازمان های غیردولتی و سازمان های بشردوستانه را پوشش می دهد و در عین کمک به صلح و ثبات و توسعه اقتصادی و اجتماعی این قاره، توسعه روابط دوجانبه ترکیه و آفریقا را بر اساس منافع متقابل در دستور کار دارد.

بهره مندی از ظرفیت بالای کشورهای آفریقایی در سازمان های بین المللی، سرمایه گذاری با ریسک اندک، وجود فرصت های پرسود تجاری، موازنه سازی روابط ترکیه با اتحادیه اروپا، افزایش قدرت منطقه ای، مبارزه با دزدی دریایی و افزایش دامنه حضور امنیتی - نظامی در ورای مرزهای خود از مهم ترین اهداف ترکیه جهت نفوذ در قاره آفریقا است.

ترکیه ضمن برخورداری از عواید سرریز توریسم، سرمایه گذاری خارجی و انتقال فناوری، سبک زندگی جذاب تری را برای نسل جدید و جوان آفریقا معرفی می کند.

رویکرد ترکیه به قاره آفریقا «چندوجهی» و «چندمنظوره» و آمیزه ای از رویکرد «نرم و سخت» است که معمولاً با نفوذ قدرت نرم آغاز و به تثبیت قدرت سخت می انجامد. مصادیق زیر موید **رویکرد نرم ترکیه** برای حضور در قاره آفریقا است:

- نگاه راهبردی ترکیه به آفریقا و تدوین «استراتژی توسعه روابط اقتصادی با کشورهای آفریقایی» از سال ۲۰۰۳
- نام گذاری سال ۲۰۰۵ به عنوان «سال آفریقا» از سوی ترکیه همزمان با عضویت ناظر این کشور در اتحادیه آفریقا
- میزبانی اجلاس همکاری ترکیه و آفریقا، با حضور نمایندگان ۵۰ کشور آفریقایی در آنکارا، آگوست ۲۰۰۸
- میزبانی آنکارا در کنفرانس روحانیون آفریقا در سال ۲۰۰۶
- اعطای بورس تحصیلی به ۱۵۰۰۰ دانشجوی آفریقایی جهت ادامه تحصیل در ترکیه از سال ۱۹۹۲ تا کنون
- حضور بیش از ۹۳ هزار دانشجوی آفریقایی در ترکیه
- اجرای «برنامه آموزش بین المللی دیپلمات های جوان» و آموزش ۲۴۹ دیپلمات از کشورهای آفریقایی از سال ۱۹۹۲
- کمک های بشردوستانه از سال ۲۰۰۸ به این سو و مساعدت در دوره خشکسالی در خلال سال های ۲۰۱۱ الی ۲۰۱۲
- تاسیس شعب بنیاد فرهنگی یونس امره ترکیه در الجزایر،

مراکش، آفریقای جنوبی، مصر، سنگال، سودان، سومالی و تونس

- افزایش تعداد سفارتخانه های ترکیه در آفریقا از ۱۲ به ۴۴ در دوران حزب عدالت و توسعه
- اقدام متقابل کشورهای آفریقایی و افزایش تعداد سفارتخانه های آفریقایی در پایتخت ترکیه (آنکارا) از ۱۰ سفارتخانه در ابتدای سال ۲۰۰۸ به حدود ۴۰ سفارتخانه فعلی
- تاسیس دفاتر آژانس همکاری و هماهنگی ترکیه (TIKA) در الجزایر، جیبوتی، اتیوپی، گامبیا، آفریقای جنوبی، گینه، سودان جنوبی، کامرون، کنیا، موزامبیک، مصر، نامیبیا، نیجریه، سنگال، سومالی، سودان، تونس، اوگاندا و چاد
- گسترش خطوط هوایی ترکیه و تبدیل استانبول به هاب هوایی حمل و نقل مردم آفریقا به جهان و بالعکس (بیش از ۶۰ مقصد در ۴۰ کشور آفریقایی توسط ایرلاین THY)
- دولت ترکیه به موازات رویکرد نرم (مانند اعطای کمک های بشردوستانه، توسعه فعالیت های فرهنگی، اهدای واکسن تورک واک در ایام اپیدمی، توزیع مناسبتی هدایا، توزیع گوشت قربانی در اعیاد مذهبی، بسط فرهنگ، زبان و ادبیات ترکی و ...) برای تعمیق **رویکرد سخت** خود در آفریقا نیز برنامه های متعددی برای سرمایه گذاری های زیرساختی، تعاملات کلان و تجارت بلندمدت (مانند گسترش خطوط هوایی، کشت فراسرزمینی، تأمین برق، تقویت زیرساخت های امنیتی، احداث بیمارستان و ...) چیده است.

**گسترش خطوط هوایی ترکیه و تبدیل استانبول به هاب هوایی حمل و نقل مردم آفریقا به جهان و بالعکس (بیش از ۶۰ مقصد در ۴۰ کشور آفریقایی توسط ایرلاین THY)**

## تعاملات تجاری ترکیه با قاره آفریقا

قاره سیاه مقصدی جدید برای شرکت های ترکیه ای در دهه اخیر بوده است. به اذعان مدیران ارشد دولت ترکیه، میزان تجارت دوجانبه که اکنون حدود ۳۰ میلیارد دلار است؛ با تلاش های مشترک، نخست به سطح ۵۰ میلیارد دلار و سپس به ۷۵ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت. این تجارت فقط شامل کالا نیست بلکه





## دو پیشنهاد مهم برای توسعه روابط تجاری ایران با آفریقا از مسیر ترکیه

### پیشنهاد اول:

- تولید بخش عمده کالاها در داخل کشور ایران و انتقال به ترکیه
- اسمبل / مونتاژ / بسته‌بندی / لیبلینگ / پردازش نهایی و فینیشینگ در خاک ترکیه
- صدور کالای تمام شده از ترکیه به کشورهای آفریقایی

### پیشنهاد دوم:

برای توسعه تعاملات تجاری، حضور مستقیم در بازار هدف، اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری و تعریف پروژه‌های مشترک امری متداول و مرسوم است که به موازات آن به دلیل شرایط خاص کشور، حضور با واسطه یا از طریق کشور ثالث نیز پیشنهاد می‌گردد. دولت و بخش خصوصی ترکیه سلسله رویدادهایی را برای توسعه مراودات تجاری با این قاره تدارک دیده است که مهم‌ترین آنها عبارتند از: AFEX, WCI Forum, Gateway to the Africa

لذا علاوه بر تعامل مستقیم تجار و موسسات بازرگانی ایران با هم‌تایان آفریقایی، امکان دیدار، مذاکره، توافق، عقد قرارداد، اعطای نمایندگی، توسعه فرانچایزینگ و ... از طریق خاک ترکیه و به واسطه رویدادهای مذکور ممکن است و توصیه می‌شود. زیرا گلچینی از شرکت‌های تجاری و موسسات معتبر آفریقا در مقصدی نزدیک تر به ایران (استانبول) گردهم می‌آیند و این فرصتی مغتنم برای شرکت‌ها و تجار ایرانی است که با صرف هزینه کمتر و در زمانی اندک به نفرات کلیدی تجارت با این قاره دسترسی بیابند و به معرفی و بازاریابی برند، محصول، شرکت و کشور بپردازند.

خدمات متنوعی نیز در سبب صادراتی ترکیه به این قاره جای گرفته و رو به تزاید است. بخش‌های تحقیق و توسعه (R&D) شرکت‌های دانش‌مدار ترکیه، به‌طور مستمر مشغول طراحی و تولید محصول و خدمات ویژه کشورهای آفریقایی هستند.

**بخش‌های تحقیق و توسعه (R&D) شرکت‌های دانش‌مدار ترکیه، به‌طور مستمر مشغول طراحی و تولید محصول و خدمات ویژه کشورهای آفریقایی هستند.**

در سنوات اخیر نیز برون‌سپاری و برون‌منبع‌یابی شرکت‌های ترکیه‌ای در خاک آفریقا رشد فراوانی داشته است. کشت فراسرزمینی دانه‌های روغنی، میوه‌های استوایی و پنبه توسط ترکیه در خاک سودان و اتیوپی با آموزش نیروهای بومی در اراضی استیجاری (به رغم وجود و وفور منابع آبی در کشور ترکیه)، گواه این موضوع است. گروهی از شرکت‌های ترکیه‌ای در زمینه تأمین سوخت، برق، انرژی‌های جایگزین، ساخت مسکن انبوه، سرمایه‌گذاری و گردشگری در این قاره فعالند. به‌عنوان نمونه، شرکت نام‌محفوظ بخش عمده برق کشورهای آفریقایی از جمله گامبیا، غنا، گینه بیسائو، گینه، موزامبیک، سنگال، سودان، زامبیا و سیرالئون را تامین می‌کند.

به استناد برخی پژوهش‌های اقتصادی، فقط دسترسی به نیروی برق در برخی کشورهای آفریقایی، می‌تواند تولید ناخالص داخلی آنها را چندین درصد رشد دهد (حتی رشد دورقمی). حال آن که اقتصاد کشورهای توسعه یافته به حد اشباع نزدیک شده و در بازه زمانی بلندمدت، درصد رشد یکانی دارند.





## الگوبرداری اقدامات اتاق بازرگانی استانبول در راستای توسعه تجارت فرامرزی

بنچ مارکینگ، ترازبایی، بهینه‌کاوای یا الگوبرداری از برترین عملکردها، فرآیندیست برای اندازه‌گیری و مقایسه عملکرد خدمات، محصولات یا فرآیندهای یک سازمان یا شرکت در برابر محصولات کسب‌وکار دیگری که به‌عنوان پیشرو شناخته می‌شوند. هدف از الگوبرداری، شناسایی فرصت‌های داخلی برای بهبود و ترمیم شکاف‌های عملکردی است. با این هدف، اقدامات اتاق تجارت استانبول برای توسعه تجارت بین‌الملل، مسئولیت اجتماعی و شبکه‌سازی، الگوبرداری و بهینه‌کاوای شد تا توسط نهادهای متناظر ایرانی مورد مذاقه و ترازبایی قرار گیرد.

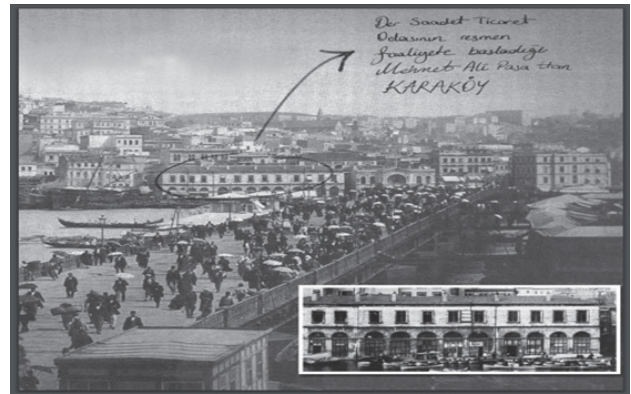
### معرفی اتاق بازرگانی استانبول

اتاق بازرگانی استانبول با ۸۰۰ هزار عضو یکی از بزرگترین و معتبرترین اتاق‌های بازرگانی در جهان است که در سال ۱۸۸۲ میلادی (سه سال قبل از تاسیس اتاق بازرگانی تهران) آغاز به کار نموده است. واقع شدن این بنا در منطقه اروپایی (محلله فاتیح)، که در سمت راست آن مسجد امین‌اونو، بازار مصریان (میسیر چارشی‌سی) و بازار سریوشیده باستانی (کاپالی چارشی) و در سمت چپ آن باغ و کاخ توپ‌کاپی‌سارای و پشت آن کوی بانک‌ها (بانکالار سوکاگی) و مقابل آن بندر و اسکله (و زمانی گمرک دریایی) استانبول قرار گرفته؛ به این مجموعه ارزشی بی‌بدیل بخشیده است.

مانیفست اتاق بازرگانی استانبول و اعضای آن، کمک به تبدیل شدن ترکیه به یک قدرت منطقه‌ای است که سهم بیشتری از تجارت بین‌المللی را به دست آورد. ITO می‌داند که حل مشکلات ساختاری و فعلی بخش خصوصی، بهبود رقابت بین‌المللی ترکیه و ایجاد یک محیط توسعه ایمن و باثبات برای اقتصاد این کشور حیاتی است.







در عین حال کل لوگو شباهت بسیاری به نان محلی ترکیه یا دونات کنجدار (سیمیت) دارد که تهیه و توزیع آن از مقیاس دستی و خانگی تا تولید انبوه و توزیع زنجیره‌ای، مشاغل گسترده‌ای را در بر می‌گیرد. در مرکز لوگو یک هشت ضلعی مشاهده می‌شود که در معماری بقعه‌ها و تکایای ترکیه استفاده می‌شود و اشاره به قدمت و دیرپایی اتاق مذکور دارد. همچنین رنگ فیروزه‌ای و عاجی در کاشی‌کاری‌های سنتی تکایا، کوشک‌ها و قصرهای استانبول استفاده می‌شود و کاشی‌های کف ابنیه مهم تاریخی نیز به شکل هشت‌گوش است. کاشی هشت‌گوش معرّف دوره معماری سلجوقی عثمانی است. استفاده از هشت ضلعی در مرکز لوگو اشاره ظریفی به ایده پیدایش تشکل صنوف در دوره سلجوقی و مرام و منش خاص ایشان در قالب هشت دستورالعمل دارد که با روزآمد نمودن این تفکر، هشت مفهوم در لوگوی اتاق تجارت استانبول افاده معنا می‌کند که در تصویر صفحه بعد نشان داده شده است.

TO همواره در مرکز تصمیمات اقتصادی ترکیه بوده و رویکرد خدمات سه‌گانه اما «عضو محور» در هر شرایطی اتخاذ شده است:

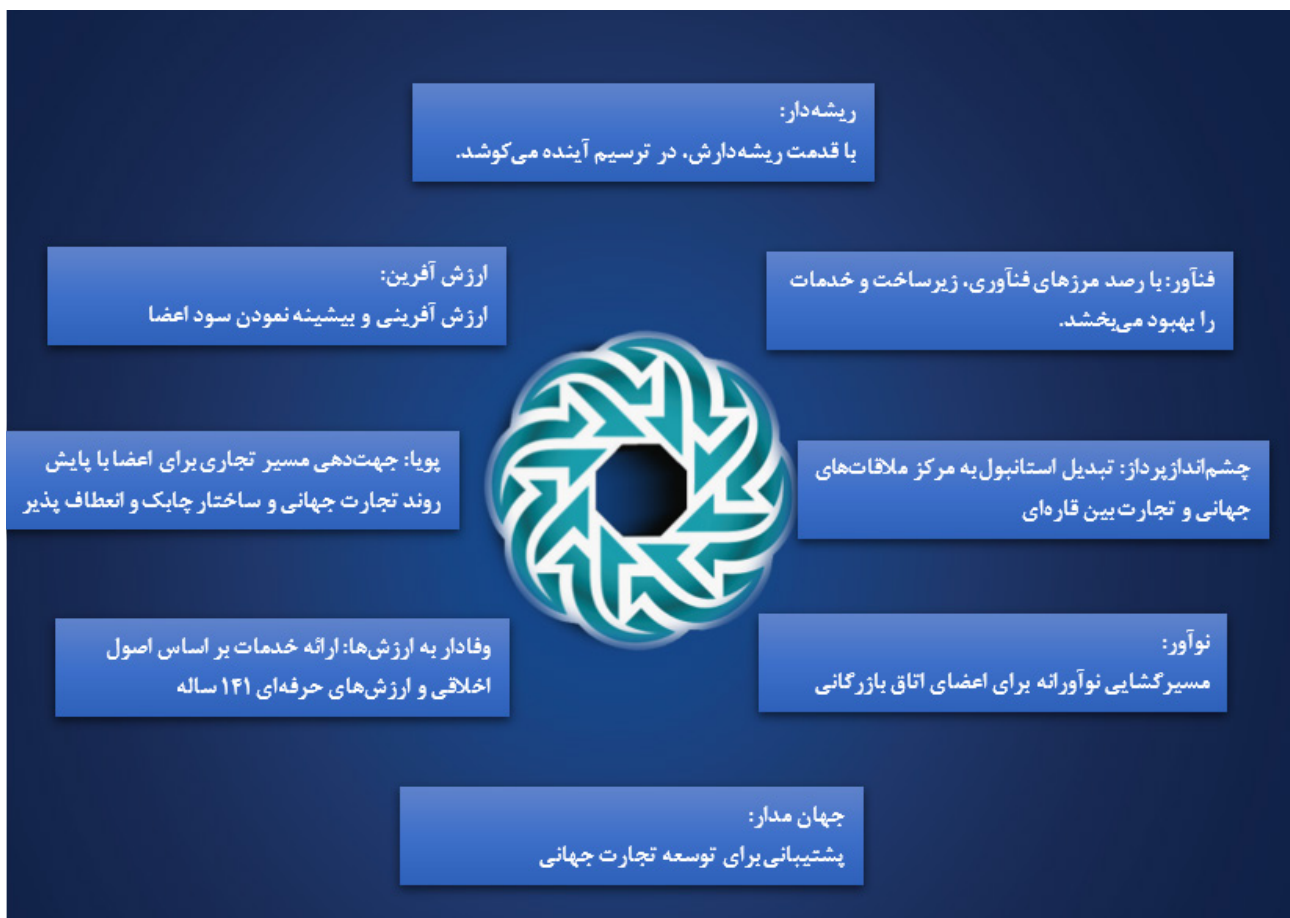
- اول، انجام وظایف قانونی است که شامل تهیه بسیاری از اسناد رسمی از ثبت تا صادرات می‌باشد.
  - دوم، تدوین استراتژی و تشریح چشم‌انداز از محلی تا جهانی برای اعضا در قالب ترویج، آموزش و اطلاع‌رسانی
  - سوم، حمایت از حقوق و منافع تجاری اعضای خود
- در نتیجه، ITO به عنوان نهاد پیشرو در اقتصاد ترکیه به یک مکتب تجاری در مقیاس جهانی تبدیل شده است.

## موسسات اقماری اتاق بازرگانی استانبول

- مرکز تجارت جهانی استانبول (DTM)
- مرکز نمایشگاهی استانبول (FM)
- تکنوپارک استانبول (Teknopark Istanbul Inc)
- مرکز تجاری سازی دانش (BTM)
- دانشگاه بازرگانی استانبول (Istanbul Ticaret Üniversitesi)
- مرکز داوری و میانجیگری اتاق بازرگانی استانبول (TOTAM)
- مرکز تسهیلات اجتماعی (CSK)
- سازمان‌ها و موسساتی که اتاق بازرگانی استانبول سهامدار آنهاست عبارتند از:
- شرکت سرمایه‌گذاری Formula
- فروشگاه‌های عمومی (UMAT)

## رمزگشایی از لوگوی اتاق بازرگانی استانبول

در نگاه نخست کره زمین را می‌بینیم که حامل مفهوم جهانی شدن است. در عین حال مردمک چشم و سمبل چشم‌زخم (نماد سنتی تجارت و کسب و کار در ترکیه) نیز به ذهن متبادر می‌شود. رنگ آبی، دریای مرمره، تنگه بسفر و داردانل را تداعی می‌کند و رنگ سفید نماد کف آب دریا به هنگام جزر و مد و نشان پویایی اتاق بازرگانی استانبول و در عین حال متلاطم بودن فضای کسب‌وکار جهانی است. فلش‌های با جهت مختلف مسیرهای تجارت و گسیل کالاها و همچنین لجستیک دریایی، هوایی و زمینی را سمبلیزه می‌کند.



۵. بورس صنایع فرعی (UNIDO)

### بنیادهای تأسیس شده توسط اتاق بازرگانی استانبول

بنیادهایی که توسط اتاق بازرگانی استانبول تأسیس شده یا بنیادهایی که اتاق مذکور از اعضای موسس آن است عبارتند از:

۱. بنیاد آموزش و خدمات اجتماعی اتاق بازرگانی استانبول
۲. بنیاد تجاری سازی و تحقیقات اطلاعات (TO)
۳. بنیاد توسعه و آموزش گردشگری (TUGEV)
۴. بنیاد خانه سالمندان استانبول و بیمارستان (Huzur)
۵. بنیاد توسعه اقتصادی
۶. صندوق بیمه و بازنشستگی کارکنان (TOBB)
۷. بنیاد فرهنگ و هنر استانبول (KSV)

- شرکت تجارت گمرک و گردشگری (GT)
- وادی دانش (BV)
- بانک توسعه صنعتی ترکیه (TSKB)
- بانک مرکزی ترکیه

### عضویت اتاق بازرگانی استانبول در سازمان های بین المللی

سازمان های بین المللی که اتاق بازرگانی استانبول عضو آنهاست عبارتند از:

۱. انجمن اتاق های بازرگانی و صنعت مدیترانه (ASCAME)
۲. انجمن اتاق های بازرگانی و صنایع متروپولیتن های اروپا (AEMC)
۳. فدراسیون اتاق های بازرگانی دانوب (DCCF)
۴. اتاق بازرگانی بین المللی (ICC)





## معرفی موسسات اقماری اتاق بازرگانی استانبول

### مرکز تجارت جهانی استانبول

مراکز تجارت جهانی، خدماتی را در زمینه ارائه اطلاعات تجاری، خدمات تحقیقات بازار، سازماندهی برنامه‌های هیئت تجاری، برگزاری نمایشگاه‌ها، اجاره دفاتر، سالن‌های کنگره و اجتماعات و خدمات اقامتی در هتل‌های خود ارائه می‌دهد. مراکز تجارت جهانی که سهم قابل توجهی در توسعه تجارت جهانی دارند، فرصت‌های ارزشمندی را به کارآفرینان ارائه می‌دهند و در عین حال کشورها را به هم نزدیکتر کرده و به صلح جهانی کمک می‌کنند. مراکز تجارت جهانی که امروزه تعداد آنها به بیش از ۳۲۰ در سراسر جهان می‌رسد و در ۹۶ کشور جهان فعالیت می‌کنند، زیر نظر انجمن مراکز تجارت جهانی (WTCA) در ایالات متحده آمریکا فعالیت می‌کنند.

در منطقه تحت مدیریت مرکز تجارت جهانی استانبول (IDTM)، یکی از جامع‌ترین مراکز تجارت جهانی در جهان؛ IFM با ۱۱ سالن نمایشگاهی به مساحت ۹۸۰۰۰ مترمربع و متوسط برگزاری سالانه ۱۰۰ نمایشگاه ملی و بین‌المللی، یک مرکز تجاری متشکل از ۳ میدان مجزا با ۱۷ طبقه، یک طبقه بازار مرکز تجاری با متراژ



استانبول با هدف توانمندسازی کارآفرینان داخلی و خارجی برای کمک به ظرفیت توسعه فناوری ترکیه در ۸ اکتبر ۱۹۸۷ ایجاد شده است.

تکنوپارک استانبول با ۲۹۷ شرکت و ۵۰۶۳ پرسنل، فعالیت‌های توسعه فناوری و تحقیق و توسعه را انجام می‌دهد و تا به امروز ۱۲۵ برند و پتنت با ۱۶۲۲ پروژه ملّی فراهم آورده است.

ITEP (پروژه پارک صنعتی و فرودگاه فناوری پیشرفته) یکی از این پروژه‌ها است که توسط مدیریت صنایع دفاعی در سمت آناتولی استانبول انجام می‌شود و شامل پشتیبانی صنعتی، تحقیق و توسعه، توسعه علم و فناوری و آموزش می‌باشد. این پروژه برای رفع نیازهای فناوری پیشرفته کشور و حمایت از ایجاد زیرساخت‌های پویای علمی و فناوری لازم برای تامین نیازهای ملّی است.

با تصمیم شورای وزیران مورخ ۲۰ آوریل ۱۹۸۸، زمینی به مساحت ۱۳ میلیون مترمربع در منطقه کورت‌کوی پندیک افزاشد تا برای اهداف ITEP استفاده شود. حدود ۲٫۵ میلیون مترمربع از زمین در این منطقه برای تکنوپارک استانبول رزرو شده است.

آدرس تکنوپارک استانبول: محله صنایع، تکنوپارک، بلوار شماره: ۱ - ۹، پندیک، استانبول

ایمیل: info@teknoparkistanbul.com.tr

وب سایت: https://www.teknoparkistanbul.com.tr

## مرکز تجاری سازی دانش

مرکز تجاری سازی دانش (BTM) توسط اتاق تجارت استانبول در قالب یک ساختار اجتماعی برای تقویت اکوسیستم کارآفرینی ایجاد شده و با تجهیزات مدرن در مساحتی ۳۰۰۰ مترمربعی به عنوان یک مرکز کارآفرینی چندمنظوره، از کارآفرینان با ایده‌های تجاری نوآورانه و استارت‌آپ‌ها پشتیبانی می‌کند. BTM به صورت داوطلبانه و رایگان، ایده‌های تجاری نوآورانه را بدون توجه به بخش یا سن متقاضی ارزیابی و تجاری سازی می‌کند. طی کمپ‌های نوآوری، ایده‌های استارت‌آپی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری به اشتراک می‌گذارد و سپس با مکانیسم‌های پیش‌زادپوری (Pre-Incubation) و زادپوری (Incubation) حمایت می‌کند. نیز از طریق برنامه Winglobal، برای استارت‌آپ‌های قابل طرح در مقیاس جهانی و برنامه Inventor Entrepreneur برای مخترعان دارای پتنت/مدل‌های کاربردی، پشتیبانی راه‌حل محور ارائه می‌دهد.

۱۸۰۰۰ متر مربع، یک هتل ۴ ستاره WOW Airport با ظرفیت کل ۱۲۵۰ تخت، هتل ۵ ستاره WOW استانبول و مرکز کنگره WOW، یک مرکز کنگره وسیع با ظرفیت ۴۰۰۰ نفر خدمات ارائه می‌دهد.

## آدرس مرکز تجارت جهانی استانبول:

ç Kapı , ۲/۵ :Blok No ۱ Ye ilköy Mah., Atatürk Cad., Hall

Istanbul ۳۴۱۴۹ ,Bakirköy ,1:No

## مرکز نمایشگاهی استانبول



مرکز نمایشگاهی استانبول (IFM) با مساحت ۹۸۰۰۰ مترمربعی و ۱۱ سالن مجهز و پیشرفته، سالیانه میزبان حدود ۱۰۰ رویداد و نمایشگاه تخصصی ملّی و بین‌المللی می‌باشد. این مرکز در جوار فرودگاه آتاترک واقع شده است. سهولت دسترسی و سایر امکانات جانبی از ویژگی‌های این مرکز نمایشگاهی است. با سرمایه‌گذاری‌های جدید اتاق تجارت استانبول و افزایش مساحت سالن سرپوشیده نمایشگاهی به ۲۲۵۰۰۰ مترمربع، IFM در آینده‌ای نه چندان دور، بزرگترین فضای نمایشگاهی قاره اروپا خواهد شد.

آدرس وب سایت: www.ifm.com.tr

## تکنوپارک استانبول



تکنوپارک استانبول (Teknopark Istanbul Inc.) یک منطقه توسعه فناوری است که با مشارکت اصلی وزارت دفاع و اتاق بازرگانی





- دانشکده مهندسی
  - دانشکده معماری و طراحی
- و همچنین پژوهشکده‌های این دانشگاه عبارتند از:  
انستیتو تجارت خارجی، انستیتو علوم اجتماعی، پژوهشگاه علم و صنعت، انستیتو فاینانس، انستیتو علوم ارتباطات و اینترنت  
همچنین هنرستان فنی حرفه‌ای متعلق به دانشگاه تجارت، در زمینه برنامه نویسی کامپیوتر و امنیت سایبری نیرو تربیت می‌کند.

### مرکز تسهیلات اجتماعی (CSK)

مرکز تسهیلات اجتماعی Cemile Sultan Korusu از سال ۱۹۹۴ به عنوان موسسه اقماری اتاق بازرگانی استانبول در محله کاندیل لی شروع به فعالیت نمود.

در این مرکز، اماکن سرپوشیده و روباز وجود دارند که برای میزبانی سازمان‌ها، اعضای اتاق بازرگانی استانبول و افراد عادی تدارک دیده شده‌اند. همچنین فضاهای اجتماعی عمومی مانند تراس‌های تماشا، کافه‌ها، رستوران‌ها، استخرها، زمین بسکتبال، والیبال و زمین‌های تنیس نیز تعبیه شده‌اند. پرسنل و مدیران مجرب این مجموعه، برای برگزاری رویدادهای تجاری، کنگره‌ها، سمینارها، کنفرانس‌ها، جشن فارغ‌التحصیلی، پذیرایی‌های مناسبی و جلسات رسمی آمادگی دارند. اعضای اتاق بازرگانی استانبول می‌توانند با رزرو قبلی از امکانات این مرکز با تخفیف برخوردار شوند.

تَجِدُ لِلْحَيَاةِ دُنْيَا وَآخِرَتَا

حرفه‌ای‌های دنیای تجارت در CSK ملاقات می‌کنند!

زاویه نگرش موسسان این مرکز در خصوص کار، حرفه‌ای‌گری، زندگی، تفریح و شبکه‌سازی به صورت توأمان قابل تامل است: "جلسات کاری خسته‌کننده به گذشته مربوط می‌شود. در جلسات نسل جدید شاهد لذت از ملاقات و جلسات کاری هستیم. شما می‌توانید از روز و انرژی خود در اتاق جلسات که نور طبیعی دریافت می‌کنند و هرکدام باغ خصوصی دارند، به طور کارآمد استفاده کنید و از دستپخت سرآشپزهای ما میل بفرمایید و حین تماشای منظره حیرت‌انگیز بسفر، با خستگی خداحافظی کنید. از بین اماکن مختلف، مناسب‌ترین را انتخاب و کسب‌وکارتان را انجام دهید و آن را به رویدادی لذت‌بخش تبدیل کنید."

دانشگاه بازرگانی استانبول در سال ۲۰۰۱ توسط بنیاد آموزش و خدمات اجتماعی اتاق بازرگانی استانبول تاسیس شد. این دانشگاه فعالیت خود را با ۷۳ دانشجو آغاز کرد و با بیش از ۲۰ هزار فارغ‌التحصیل، بیش از ۹ هزار دانشجو و بیش از ۳۰۰ آکادمیسین به توسعه خود ادامه می‌دهد.

وجود اتاق بازرگانی استانبول، یکی از بزرگ‌ترین و دیرپاترین اتاق‌های بازرگانی در ترکیه و جهان، نقش مهمی در تضمین این امر ایفا می‌کند که هر دانشجویی که این دانشگاه را انتخاب می‌کند، آموزشی جامع و فراگیر دریافت می‌کند و حرفه‌ای شدن را با ادغام مباحث تئوریک (نظری) و پراتیک (عملی)، بدون دور شدن از واقعیت‌های زندگی تمرین می‌کند.

دانشگاه بازرگانی استانبول به عنوان یک دانشگاه شهری دانشجو محور که در آن موفقیت پاداش می‌گیرد؛ برای تحصیل دانشجویان بدون انفعال از زندگی اجتماعی و با انجام پروژه‌های مسئولیت اجتماعی سرمایه‌گذاری می‌کند. تدریس به زبان انگلیسی و تبادل دانشجو در قالب بورس اراسموس به دانشجویان و دانشگاهیان فرصتی برای کسب تجربه بین‌المللی ارائه می‌دهد. این دانشگاه که با حمایت نهادی اتاق بازرگانی استانبول رشد کرده است، به دانشجویان خود نه تنها یک مدرک معتبر بین‌المللی، بلکه یک تحصیلات با استاندارد بالا در محیط‌های آموزشی ارائه می‌دهد که طی آن، زندگی تجاری، فرصت شبکه‌سازی، تجربه کاری و آموزش آکادمیک با هم تلاقی می‌کنند.

دانشکده‌های این دانشگاه عبارتند از:

- دانشکده علوم انسانی و اجتماعی
- دانشکده مدیریت
- دانشکده حقوق
- دانشکده ارتباطات





## مرکز داوری و میانجی‌گری اتاق بازرگانی استانبول

مرکز داوری اتاق بازرگانی استانبول (TOTAM)، مطابق با رویه‌های بین‌المللی و همتایان در کشورهای خارجی در سال ۱۹۷۹ تاسیس شده و حل و فصل اختلافات تجاری از طریق داوری و میانجی‌گری را تشویق و اجرا می‌کند و فعالیت‌های ذیل را در دستور کار خود دارد:

- ارائه خدمات داوری و میانجی‌گری مطابق با رویه‌های بین‌المللی
  - حل اختلافات تجاری به سرعت و به طور موثر از طریق داوری
  - رسیدگی سریع و موثر توسط داوران خبره و شناخته شده
  - ارائه خدمات میانجی‌گری اختیاری و اجباری
  - توسعه و ترویج داوری، میانجی‌گری و سایر روش‌های راه حل جایگزین
  - تعقیب تحولات حوزه داوری و میانجی‌گری ملی و بین‌المللی و اطلاع‌رسانی به طرف‌های مربوطه
  - توسعه همکاری با مراکز داوری و میانجی‌گری خارجی و انجام پروژه‌ها در این زمینه
  - برگزاری کنفرانس‌های ملی و بین‌المللی داوری و میانجی‌گری در خلال رویداد «روزهای داوری استانبول»
- اطلاعات تکمیلی را در آدرس اینترنتی [www.itotam.com](http://www.itotam.com) می‌توان یافت.

## اتاق بازرگانی استانبول و مسئولیت اجتماعی

اتاق بازرگانی استانبول نقش فعالی در مرمت ابنیه باستانی و بهسازی مدارس دارد تا به ارزش شهر بیافزاید و آثاری ماندگار برای نسل‌های آینده به جا بگذارد. در عین حال، میراث فرهنگی و آثار معماری کهن را نیز بازسازی می‌کند مانند:

- بازسازی مسجد باستانی هونکار
- مرمت مدرسه کپزلار آغاسی محمت آغا
- مرمت مدرسه رستم پاشا

ساختمان‌های آموزشی در حال بهره برداری

- دبستان کادین‌لار چشمه‌سی استانبول
- دبیرستان حرفه‌ای تجاری آناتولی پندیک
- مدرسه ابتدایی اتاق بازرگانی استانبول
- مدرسه ابتدایی کاناریا اتاق بازرگانی استانبول
- هنرستان حرفه‌ای آناتولی اتاق بازرگانی استانبول
- دبیرستان فنی آناتولی اتاق بازرگانی استانبول
- دبیرستان حرفه‌ای بازرگانی آناتولی اتاق بازرگانی استانبول
- دبیرستان چند برنامه‌ای اتاق بازرگانی استانبول
- مرکز آموزش کودکان اوتیسم
- دبستان شهید ستوان دوم علی یلماز
- مدرسه ابتدایی روستای کاراماندره اتاق بازرگانی استانبول
- دبستان دیاربکر
- مدرسه ابتدایی باغجی‌لار اتاق بازرگانی استانبول
- مدرسه ابتدایی عمرانیه اتاق بازرگانی استانبول
- مدرسه آموزش حرفه‌ای بی‌اوغلو اتاق بازرگانی استانبول
- تاسیس ۱۳ مدرسه به نام شهدای هر شهر در شهرهای دیاربکر، کوتاهیا، شیرناک، ترابزون، اسپارتا، گوموش‌هانه، مالاتیا، سولطان بی‌لی، سیواس، سامسون، مرسین، ریزه، قونیه

## خدمات برای کارآفرینان

اهمیت مدل کسب و کارهای نسل جدید و اکوسیستم کارآفرینی جهانی روز به روز در حال افزایش است. ITO نسبت به این واقعیت بی‌تفاوت نمی‌ماند و به تلاش‌های خود برای توسعه اکوسیستم کارآفرینی ادامه می‌دهد.

ITO خدمات مختلفی مانند کوچینگ، منتورینگ، مشاوره، جلسات سرمایه‌گذاری، پیچ و ریورس پیچ و ... را از طریق BTM (مرکز تجاری‌سازی دانش) و شرکت‌های تابعه تکنوپارک استانبول به کارآفرینان ارائه داده و آنها را با آگاه‌سازی از فرصت‌ها در مورد چگونگی ترسیم مسیر زندگی تجاری راهنمایی می‌کند. همچنین تمام امور لازم برای تولد و رشد برندهای فناوری محلی و ملی را در تکنوپارک استانبول انجام می‌دهد.



## الگوبرداری اقدامات بانک صادرات و واردات ترکیه (اگزیم بانک) در راستای توسعه تجارت فرامرزی

با هدف الگوبرداری و شناسایی فرصت‌های بهبود، «Türk Eximbank - بانک صادرات و واردات ترکیه» مورد ترازیبی قرار گرفت که هم توسط نهاد متناظر با آن (بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات ایران) و هم به وسیله سایر نهادهای ذیربط مورد مذاقه قرار گیرد.

### معرفی ترک اگزیم بانک

ترک اگزیم بانک در سال ۱۹۸۷ با هدف تامین نیازهای مالی بخش‌های صادراتی در پی تحولات اقتصاد جهانی و ترکیه تاسیس شده و به مجموعه گسترده‌ای از مشتریان اعم از تولیدکنندگان داخلی تا پیمانکاران و شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی، فعالین صنعت گردشگری، طراحان نرم‌افزار و ... خدمات ارائه می‌دهد. این بانک طبق اساسنامه علاوه بر وظایف عمومی مانند سرمایه‌گذاری، تامین اعتباری و مالی، پشتیبانی، صدور بیمه و ضمانت‌نامه و ...، وظایف تخصصی ذیل را به عنوان آژانس اعتبار صادراتی رسمی ترکیه در دست‌ورکار دارد:

- افزایش حجم صادرات
- تنوع بخشی به کالاها و خدمات صادراتی
- توسعه بازارهای صادراتی جدید
- افزایش سهم صادرکنندگان از تجارت بین‌الملل و تامین لازم و حمایت از ابتکارات آنها
- ایجاد اطمینان برای رقابت صادرکنندگان، پیمانکاران خارج از کشور و سرمایه‌گذاران در بازارهای بین‌المللی





هدف توسعه روابط اقتصادی و سیاسی بین ترکیه و سایر کشورها اجرا می‌کند که به موجب آنها قرار گرفتن بخش صادرات در برابر ریسک‌های سیاسی و تجاری را پوشش می‌دهد.

ترک اگزیم بانک در تلاش است تا سهم کالاهای با ارزش افزوده بالا را در ترکیب کلی صادرات ترکیه افزایش دهد. علاوه بر ارائه اعتبارات صادراتی، به دنبال گسترش ردپای جغرافیایی خود با مشارکت در پروژه‌های بین‌المللی و تامین مالی تجارت و تشویق تجار ترکیه به سرمایه‌گذاری در بازارهای جدید است و درعین حال تغییراتی در برنامه موجود ایجاد می‌کند تا همگام با اقتضائات، نیاز مشتریان را تامین کند.

## شعار ترک اگزیم بانک: «اجازه دهید توان تولیدتان به صادرات تبدیل گردد!»

اکنون به مرور بخشی از خدمات اعطایی این بانک برای توسعه صادرات می‌پردازیم:

- ترویج و حمایت از تولید و فروش کالاهای صادراتی از طریق سرمایه‌گذاری در خارج از کشور

ترکیه، به دلیل تعهد به رعایت سیاست‌های تجاری و رقابتی اتحادیه اروپا و اتحادیه گمرکی اروپا موظف به پایان دادن به مشوق‌های مستقیم صادراتی و تبدیل مشوق‌های مستقیم به تامین مالی صادرات از طریق اعتبار، تضمین و بیمه شد. اگزیم بانک به‌عنوان بزرگترین موسسه بیمه و ضمانت کشور ترکیه با اجرای برنامه خدمات به صادرکنندگان کشور متبوع، نقشی اساسی در افزایش حجم صادرات ترکیه ایفا نمود و توانست تا حد قابل توجهی ریسک تجارت خارجی شرکت‌های صادرکننده ترکیه را کاهش دهد.

شعار جدید این بانک که به نوعی ماموریت آن را مشخص می‌سازد؛ بسیار ساده ولی عمیق و جاذب است:

"Üretim gücünüz ihracata dönü şün"

«اجازه دهید توان تولیدتان به صادرات تبدیل گردد!»

اگزیم بانک ترکیه طرح‌های "اعتبار و ضمانت بین‌المللی" را با

## تیپولوژی خدمات اعتبار صادراتی اگزیم بانک ترکیه

جدول ذیل ۲۶ خدمت اعتباری بانکی را در ۳ گروه عمده اعتباری معرفی می‌کند:

عنوان لاتین	خدمات اعتباری بانکی	گروه اعتباری
<ol style="list-style-type: none"> <li>Rediscount Credit Program</li> <li>Post Shipment Rediscount Credit Program</li> <li>Pre-Export Credit Program</li> <li>Pre-Export Credit Program for Small and Medium-Scale Enterprises</li> <li>Foreign Trade Companies Short-Term Export Credits Program</li> <li>Pre-Shipment Export Credit Program</li> <li>Credit Program Based on the Insured Export Receivables</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>طرح اعتباری تخفیف مجدد</li> <li>طرح اعتباری تخفیف مجدد پس از ارسال</li> <li>طرح اعتباری پیش از صادرات</li> <li>طرح اعتباری پیش از صادرات برای شرکت‌های کوچک و متوسط</li> <li>طرح اعتبارات صادراتی کوتاه مدت شرکت‌های تجاری خارجی</li> <li>طرح اعتبار صادراتی قبل از ارسال</li> <li>طرح اعتباری بر اساس مطالبات صادراتی بیمه شده</li> </ol>	اعتبارات صادراتی کوتاه مدت
<ol style="list-style-type: none"> <li>Export-Oriented Working Capital Credit Program</li> <li>Export-Oriented Investment Credit Program</li> <li>Specific Export Credit Program</li> <li>The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit</li> <li>Multilateral Investment Guarantee Agency</li> <li>World Bank credit program</li> <li>Letter of Guarantee Program</li> <li>Participation Finance Investment Loan</li> <li>Trademark Credit</li> <li>Export Receivables Discounting Program</li> <li>Ship-Building Finance and Guarantee Program</li> <li>Credit Program for Leasing Companies</li> <li>International Stores Investment Credit Program</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>طرح اعتباری سرمایه در گردش</li> <li>طرح اعتباری سرمایه‌گذاری</li> <li>طرح اعتبار صادراتی خاص</li> <li>برنامه اعتباری ICIEC</li> <li>برنامه اعتباری MIGA</li> <li>برنامه اعتباری بانک جهانی</li> <li>طرح ضمانت نامه</li> <li>وام سرمایه‌گذاری تامین مالی مشارکت</li> <li>اعتبار علامت تجاری</li> <li>طرح تنزیل دریافتنی‌های صادراتی</li> <li>طرح تامین مالی و ضمانت کشتی سازی</li> <li>طرح اعتباری برای شرکت‌های لیزینگ</li> <li>طرح اعتباری سرمایه‌گذاری فروشگاه‌های بین‌المللی</li> </ol>	اعتبارات صادراتی میان مدت و بلند مدت
<ol style="list-style-type: none"> <li>Tourism Marketing Credit Program</li> <li>International Transportation Marketing Credit Program</li> <li>Credit Program for Participating to Overseas Trade Fairs</li> <li>Credit Program for Foreign Currency Earning Services</li> <li>Bridge Financing for Foreign Construction Services</li> <li>Letter of Guarantee Program for Overseas Contractors Service</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>طرح اعتباری بازاریابی گردشگری</li> <li>طرح اعتباری بازاریابی حمل و نقل بین‌المللی</li> <li>طرح اعتباری برای شرکت در نمایشگاه‌های تجاری خارج از کشور</li> <li>طرح اعتباری برای خدمات درآمد ارزی خارجی</li> <li>تامین مالی برای خدمات ساخت و ساز خارجی</li> <li>طرح ضمانت نامه برای خدمات پیمانکاران خارج از کشور</li> </ol>	اعتبارات در حوزه کسب درآمد ارزی

علاقمندان می‌توانند تشریح هر یک از طرح‌های جدول فوق را از طریق اسکن کیوارکد زیر دریافت و مطالعه نمایند.







## مالیات‌ها در ترکیه

جمهوری ترکیه یکی از رقابتی‌ترین سازمان‌های مالیاتی را در بین کشورهای عضو OECD دارد. برای سهولت درک و یادآوری آسان، قوانین مالیاتی ترکیه را در ۳ گروه و ۹ عنوان دسته‌بندی نموده‌ایم:

<p>درآمد اشخاص حقیقی (مقدار خالص تمام درآمدهای یک فرد طی یک سال تقویمی) مشمول مالیات است. شامل:</p> <p>سود کشاورزی، سود کسب و کار، حقوق و دستمزد، درآمد از خدمات شخصی مستقل، درآمد حاصل از اموال غیرمنقول و حقوق (درآمد اجاره)، درآمد حاصل از اموال منقول (درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری)، سایر درآمدها</p> <p>نرخ مالیات بر درآمد افراد از ۱۵٪ تا ۴۰٪ متغیر است.</p>	<p>مالیات بر درآمد شخصی</p>	
<p>طبق قانون مالیات بر درآمد حاصل از شرکت‌ها با ماهیت حقوقی، مودیان عبارتند از: شرکت‌های سرمایه‌ای، تعاونی‌ها، بنگاه‌های اقتصادی دولتی، بنگاه‌های اقتصادی متعلق به انجمن‌ها و بنیادها، سرمایه‌گذاری‌های مشترک</p> <p>نرخ مالیات بر درآمد شرکت در ترکیه برای سال ۲۰۲۴، ۲۵ درصد تعیین شده است. اما نرخ مالیات بانک‌ها و موسسات مالی مانند موسسات پرداخت الکترونیکی و پولی، موسسات ارزی مجاز، شرکت‌های مدیریت دارایی، موسسات بازار سرمایه، بیمه و بیمه اتکایی و بازنشستگی، ۳۰ درصد تعیین شده است. علاوه بر این، صادرکنندگان از کاهش ۵ درصدی مالیات شرکتی بر درآمدهای صادراتی خود بهره‌مند می‌شوند.</p>	<p>مالیات بر درآمد شرکت</p>	<p>درآمد</p>



<p>نرخ‌های مالیات بر ارزش افزوده به طور کلی ۱٪، ۱۰٪ و ۲۰٪ تعیین شده است. کالاها و خدمات تجاری، صنعتی، کشاورزی و حرفه‌ای مستقل، کالاها و خدمات وارداتی به کشور و تحویل کالاها و خدمات مشمول مالیات بر ارزش افزوده می‌باشند.</p>	<p>مالیات بر ارزش افزوده (VAT)</p>	
<p>چند گروه محصول اصلی مشمول SCT با نرخ‌های مختلف مالیاتی وجود دارد:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• فرآورده‌های نفتی، گاز طبیعی، روغن روان‌کننده، حلال‌ها و مشتقات حلال‌ها</li> <li>• اتومبیل و سایر وسایل نقلیه، موتورسیکلت، هواپیما، هلیکوپتر، قایق بادبانی</li> <li>• توتون و فرآورده‌های تنباکو، مشروبات الکلی، محصولات لوکس</li> </ul> <p>برخلاف مالیات بر ارزش افزوده که در هر تحویل اعمال می‌شود، SCT فقط یک بار شارژ می‌شود.</p>	<p>مالیات بر مصرف ویژه (SCT)</p>	<p>مخارج</p>
<p>معاملات بانکی و شرکت‌های بیمه همچنان از مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند اما مشمول مالیات تراکنش‌های بانکی و بیمه می‌شوند. مالیات بر درآمد بانک‌ها مانند سود وام اعمال می‌شود. با وجود اینکه نرخ عمومی ۱۰ درصد است، اما در برخی از معاملات مانند وام‌های مصرفی، از جولای ۲۰۲۳، مالیات ۱۵ درصدی وضع شده است. سود سپرده بانکی مشمول مالیات ۱ درصدی می‌شود. نیز اخیراً مالیات ۰٫۲ درصدی برای فروش ارز شروع شده است.</p>	<p>مالیات بر معاملات بانکی و بیمه</p>	
<p>حق تمبر برای طیف گسترده‌ای از اسناد، از جمله قراردادها، یادداشت‌های پرداختی، مشارکت‌های سرمایه، اعتبار اسنادی، ضمانت نامه‌ها، صورت‌های مالی و حقوق و دستمزد اعمال می‌شود. حق تمبر به‌عنوان درصدی از ارزش سند با نرخ‌هایی از ۰٫۱۸۹٪ تا ۰٫۹۴۸٪ اخذ می‌شود یا به قیمت ثابت از پیش تعیین شده برای برخی اسناد دریافت می‌شود.</p>	<p>تمبر مالیاتی</p>	
<p>ساختمان‌ها، آپارتمان‌ها و زمین‌های متعلق به ترکیه مشمول مالیات بر املاک و مستغلات با نرخ بین ۰٫۱ تا ۰٫۶ درصد هستند. برای کمک به حفظ اموال غیرمنقول فرهنگی، مالیات با نرخ ۱۰ درصد از این املاک اخذ می‌شود.</p>	<p>مالیات بر املاک</p>	<p>ثروت</p>
<p>مالیات وسایل نقلیه موتوری بر اساس مبالغ ثابت با توجه به سن و ظرفیت موتور خودروها در هر سال دریافت می‌شود.</p>	<p>مالیات وسایل نقلیه موتوری</p>	
<p>مالیات بر ارث و هدیه با نرخ ۱٪ تا ۳۰٪ اخذ می‌شود.</p>	<p>مالیات بر ارث و هدیه</p>	







## داوری تجاری برای تجار و موسسات بازرگانی

### اشاره

در تجارت فرامرزی، حدوث اختلاف همواره محتمل است. حل و فصل اختلافات در داخل و خارج کشور مستلزم صرف وقت، هزینه و تحمل نگرانی است. ارجاع این دعاوی به شیوه داوری تجاری، روش بهینه حل و فصل آنها است که مراکز داوری اتاق‌های بازرگانی به همین منظور تأسیس شده‌اند. استفاده از خدمات مراکز داوری بازرگانی، علاوه بر سلامت، سهولت، سرعت، دقت در رسیدگی، موجب صرفه جویی در هزینه و خصوصاً حل و فصل موضوع به شیوه تخصصی نیز می‌گردد و از هر نظر به نفع طرفین می‌باشد. چکیده‌ای از اطلاعات مورد نیاز داوری تجاری برای تجار و موسسات بازرگانی در ادامه ارائه می‌شود.

به قول حکیم ابوالقاسم فردوسی:

بدین داوری پیش داور شویم      به جایی که هر دو برابر شویم

### ضرورت و اهمیت

در ماه‌های نخست حضور به‌عنوان رایزن بازرگانی ایران در ترکیه که با مراجعات متعدد تجار و بازرگانان در خصوص مسائل حقوقی تجارت بین‌الملل مواجه و متوجه شدم که داوری تجاری و داوری سازمانی در این عرصه به قدر کفایت جدی گرفته نشده است. طی این مدت در یک دسته بندی کلی، با ۶ گونه مختلف مراجعات روبرو شدم:

- قراردادی منعقد نشده بود.
- قرارداد به زبانی منعقد شده بود که طرفین تسلط نداشتند.
- قرارداد منعقد شده لکن مفاد قرارداد یکجانبه بوده یا ایراد اصولی داشته است.
- قرارداد منعقد و اسناد مالی و وثایق امضا شده، با قلمی ویژه که جوهرش پس از چند ساعت ناپدید می‌شود!
- قرارداد بسته شده، امضاها صحیح بوده، مهر و امضای نوتر یا مرجع ثبت اسناد را نداشته است.
- قرارداد منعقد شده شرط داوری تجاری قید نشده یا از شروط داوری تجاری استفاده صحیح و بجا نشده است.



## تعاریف

**داوری تجاری داخلی:** مربوط است به اختلافات و دعاوی راجع به روابط و معاملات تجاری بین اشخاص حقوقی یا حقیقی که در زمان انعقاد موافقتنامه داوری به موجب قوانین ایران، تبعه ایران باشند.

**داوری تجاری بین‌المللی:** اگر یکی از طرفین در زمان انعقاد موافقتنامه داوری، طبق قوانین کشور ایران تبعه ایران نباشد.

## مزایای داوری تجاری

به‌طور خلاصه، داوری تجاری از پیچیدگی و مشکلات حقوقی و کندی دادرسی دولتی به دور است زیرا رسیدگی در اینجا یک مرحله‌ای است. طرفین می‌توانند داور، آیین رسیدگی و قانون حاکم را انتخاب نمایند و داوران، منتخب و مورد اطمینان طرفین هستند و در مسائل بازرگانی بین‌المللی تخصص دارند.

هزینه کمتر و نیز رفع اختلاف بین متداعیین در خارج دادگاه به وسیله شخص یا اشخاص حقیقی یا حقوقی مرضی طرفین یا انتصابی. تعداد داوران، محل داوری و زبان داوری توسط طرفین قابل انتخاب است.

داوری بین‌المللی می‌تواند محرمانه باشد که در صورت تمایل طرفین برای ادامه روابط تجاری و یا جلوگیری از تبلیغات منفی و پیشگیری آثار سوء آن بر ناموری شرکت، برند محصول یا برند شخصی افراد مفید است.

## پیشینه و تاریخچه

نظام داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی، در سال ۱۹۲۳ تاسیس گردید یعنی چهارسال بعد از آغاز به فعالیت ICC به سال ۱۹۱۹. در ایران نیز، کمیته ملی اتاق بازرگانی بین‌المللی در سال ۱۳۵۴ توسط اتاق بازرگانی، صنایع و معادن شکل گرفت و در سال ۱۳۶۴ کمیسیون تخصصی حقوقی و داوری ساماندهی شد.

همچنین در راستای ارتقای نقش بخش خصوصی در همکاری‌های اقتصادی کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی (OIC)، تاسیس «مرکز داوری سازمان همکاری اسلامی» در استانبول - ترکیه در ۲۷ نوامبر ۲۰۱۹ تصویب و مصوبات از ۲۰ فوریه ۲۰۲۰ لازم الاجرا اعلام شد که فرصتی است برای پشتیبانی از فرایندهای داوری تجاری بین کشورهای عضو (مانند ایران).

## شرط داوری مرکز داوری اتاق بازرگانی ایران

مرکز داوری اتاق بازرگانی ایران به‌موجب قانون به منظور حل و فصل اختلافات و دعاوی تجاری تأسیس و تجهیز گردیده است. استفاده از خدمات داوری اتاق بازرگانی برای حل و فصل دعاوی و اختلافات، علاوه بر تأمین سلامت، سرعت، دقت در رسیدگی، موجب صرفه‌جویی در هزینه و به‌ویژه حل و فصل موضوع به شیوه تخصصی شده و از هر نظر به نفع طرفین می‌باشد. لذا توصیه می‌شود در قراردادها و معاملات داخلی و خارجی، شرط حل و فصل اختلافات از طریق مرکز داوری اتاق بازرگانی ایران (با دفتر شهر موردنظر)، درج و مورد موافقت طرفین معامله قرار گیرد. پس از حدوث اختلاف نیز طرفین می‌توانند با توافق از خدمات مرکز برای حل و فصل دعاوی استفاده نمایند.

در مواردی که طرفین قصد دارند به مرکز داوری مراجعه کنند، می‌توانند از متن ذیل به‌عنوان نمونه شرط داوری، استفاده نمایند:

### نمونه شرط داوری به زبان فارسی:

«کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از این قرارداد و یا راجع به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، نقض، تفسیر یا اجرای آن به مرکز داوری اتاق ایران ارجاع می‌گردد که مطابق با قانون اساسنامه و آیین داوری آن مرکز با رأی یک یا سه نفر داور به‌صورت قطعی و لازم‌الاجراء حل و فصل گردد. داور(ان) علاوه بر مقررات حاکم، عرف تجاری ذیربط را نیز مراعات خواهد (خواهند) نمود. شرط داوری حاضر، موافقتنامه‌ای مستقل از قرارداد اصلی تلقی می‌شود و در هر حال لازم‌الاجراء است.»

### نمونه شرط داوری به زبان انگلیسی:

All disputes and claims arising out of or in connection with this contract shall be referred to the Iran Chamber of Commerce for Arbitration and Conciliation for resolution in accordance with its rules of procedure. The arbitration shall be conducted in English. The arbitration shall be held in Tehran, Iran. The arbitration shall be final and binding on both parties. This arbitration clause shall survive the termination or expiration of this contract.











ایشان را برای ادای توضیح دعوت نماید.<sup>۱</sup>

می‌گردد. در داوری‌های بین‌المللی موضوع تابع مقررات حاکم بر موضوع است.

## رای مبتنی بر سازش طرفین<sup>۲</sup>

از دیگر روش‌های رسیدگی استفاده از نظرات سایر خبرگان و متخصصین<sup>۳</sup>، حقیقت‌یابی<sup>۴</sup> و همچنین میانجی‌گری<sup>۵</sup> می‌باشد. الف) چنانچه طرفین در جریان رسیدگی، اختلافات خود را از طریق سازش فیصله دهند، «داور» به درخواست طرفین مراتب وقوع سازش را همراه با شرایط سازش و نحوه فیصله دعوی، به صورت گزارش اصلاحی تنظیم و رای سازشی صادر کرده و قرار سقوط دعوی صادر می‌نماید. ب) رای سازشی که به صورت فوق صادر می‌شود، برای طرفین قطعی و لازم‌الاجرا است.

## ابلاغ رای داور<sup>۸</sup>

الف) پس از امضاء، رای داوری توسط دبیرخانه مرکز داوری به طرفین ابلاغ خواهد شد، مشروط به پرداخت هزینه‌ها به مرکز داوری

ب) در صورت درخواست، نسخ اضافی رای که توسط دبیرکل تصدیق شده باشد، فقط در اختیار طرفین یا نمایندگان آنان قرار خواهد گرفت.

پ) با ابلاغ رای داوری مطابق ترتیبات مذکور در این آیین داوری طرفین از ابلاغ رای به سایر شیوه‌ها صرف نظر می‌نمایند.

د

## تصحیح و تفسیر رای / رای تکمیلی<sup>۹</sup>

الف) در داوری‌های داخلی هر یک از طرفین می‌تواند با رعایت ماده ۴۸۷ قانون آیین دادرسی مدنی مصوب ۱۳۷۹ تقاضای اصلاح یا تفسیر رای یا صدور رای تکمیلی نماید. «داور» مکلف است ظرف ۲۰ روز از تاریخ تقاضای مذکور نسبت به آن اتخاذ تصمیم نماید.

ب) در داوری‌های بین‌المللی هریک از طرفین می‌تواند ظرف ۳۰ روز از تاریخ ابلاغ رای درخواست اصلاح نگارشی، تایپی، اشتباه در محاسبه یا اشتباهات مشابه یا تفسیر و رفع ابهام از رای را بنماید یا درخواست رای تکمیلی نسبت به ادعایی که اقامه شده ولی در رای مسکوت مانده مطرح کند. در مورد درخواست رای اصلاحی «داور» باید ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ درخواست اتخاذ تصمیم کند و در مورد درخواست رای تکمیلی در صورتی که «داور» آن را موجه تشخیص دهد باید ظرف ۶۰ روز رای تکمیلی صادر کند. در صورتی که «داور» رأساً متوجه اشتباه یا ابهام رای شده باشد، ظرف ۳۰ روز نسبت به اصلاح رای یا تفسیر آن اقدام خواهد کرد. پ) درخواست اصلاح یا تفسیر رای یا صدور رای تکمیلی باید در نسخ کافی به دبیرخانه مرکز داوری تسلیم شود و دبیرخانه یک نسخه را به طرف مقابل ابلاغ می‌کند و مهلت معقولی جهت اظهار نظر او تعیین می‌نماید.

## معرفی وکیل یا نماینده

هر یک از طرفین می‌تواند برای خود وکیل یا نماینده یا مشاور انتخاب و کتباً معرفی نماید.<sup>۶</sup>

## ختم داوری<sup>۷</sup>

رسیدگی داوری با صدور رای یا به موجب تصمیم «داور» در موارد زیر خاتمه یافته یا متوقف می‌گردد:

الف) استرداد دعوا توسط خواهان، مگر اینکه خوانده با ذکر ادله موجه اعتراض نماید و «داور» برای وی نفع قانونی و موجهی احراز کند.

ب) عدم امکان و یا عدم لزوم ادامه رسیدگی به هر دلیل دیگر

پ) توافق طرفین بر ختم رسیدگی داوری

ت) فوت یا حجر یکی از طرفین دعوی در صورتی که شخص حقیقی باشد.

ث) در داوری‌های داخلی در صورت ورشکستگی یکی از طرفین دعوی در صورتی که شخص حقوقی باشد، مطابق مقررات ماده ۴۱۸ و ۴۱۹ قانون تجارت تا تعیین مدیر تصفیه داوری متوقف

۱. ماده ۴۳

۲. ماده ۵۰

3. Expert Opinion

4. Fact Finding

5. Mediation

۶. ماده ۳۸

۷. ماده ۵۵

۸. ماده ۵۶

۹. ماده ۵۷





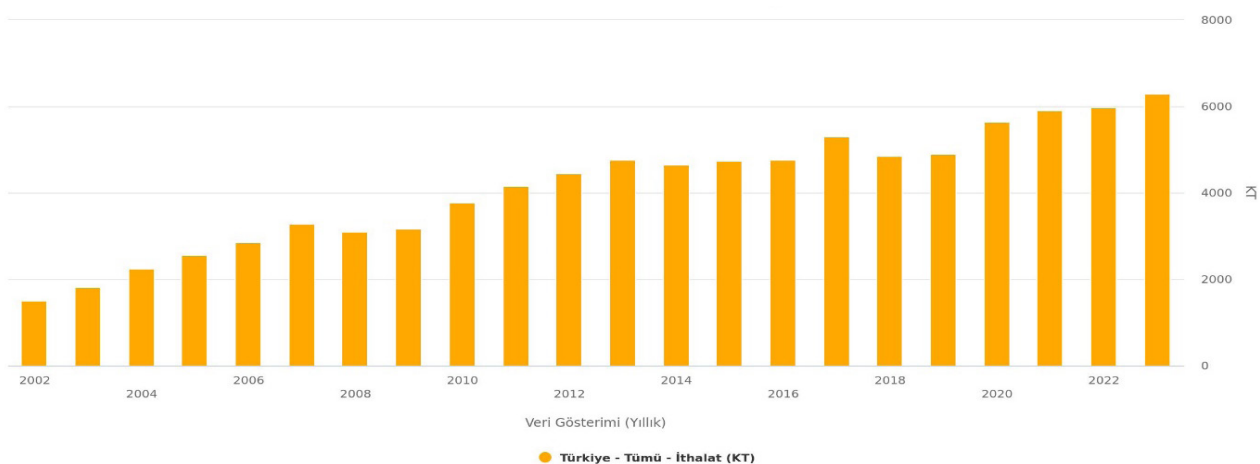
# ظرفیت‌های صادراتی ایران در بازار پتروشیمی ترکیه

## واقعیات بازار پتروشیمی ترکیه

- تنها ۲۵٪ مواد پتروشیمی مورد نیاز جمهوری ترکیه از داخل این کشور تامین می‌شود.
- بازار پتروشیمی ترکیه با نرخ رشد ۱۱ درصدی یکی از سریع‌ترین بازارهای رو به رشد جهان است.
- اگرچه نرخ رشد در این بخش بالاست، اما بخش پتروشیمی ترکیه هنوز به اشباع بازار نرسیده است.
- ۹۹٪ از منابع نفتی کشور ترکیه در شهر باتمان است.
- حدود ۹۰٪ صنعت پلاستیک و لاستیک ترکیه به واردات وابسته است.
- مصرف سرانه پلاستیک ترکیه به طور متوسط به ۷۵ kg/Y رسیده است.
- ۷۰٪ مواد اولیه مصرفی صنایع شیمیایی ترکیه وابسته به واردات است و ۳۰٪ از تولیدات داخلی تامین می‌شود.
- تقریباً ۲۶۰۰ ماده شیمیایی در ترکیه تولید می‌شود.
- برخی فناوری‌های مورد استفاده در این تولیدات در تراز رقابت جهانی است.
- ناکافی بودن تولید داخلی مواد اولیه و وابستگی به منابع خارجی چالش مهم ترکیه در این بخش است.
- وابستگی وارداتی به مواد اولیه، امنیت و ماندگاری شرکت‌های پتروکمیkal ترکیه را تهدید می‌کند.
- صنایع شیمیایی به دلیل اهمیت لجستیکی بیشتر در مناطق ساحلی ترکیه استقرار یافته است.
- اکثر شرکت‌های شیمیایی تولیدکننده محصولاتمانند نفت و فرآورده‌های نفتی، مواد شوینده، صابون، مواد شیمیایی دارویی و رنگ در استانبول، کوجاللی و ساکارا، سه استان بزرگ صنعتی منطقه مرمره و ازمیر در منطقه دریای اژه قرار دارند.
- شرکت‌های کود و فرآورده‌های نفتی، سودا و بی‌کرومات در منطقه مدیترانه متمرکز شده است.

## واردات پلیمر ترکیه

- رکورد واردات پلیمر ترکیه در سال ۲۰۲۳ شکست و به ۶٫۳ میلیون تن رسید.
- حجم واردات نسبت به ۵ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ افزایش داشته است.
- واردات LLDPE، HDPE، PVC و ABS رکورددار شدند؛ PP و LDPE افزایش کمتری داشتند.
- نمودار ذیل واردات پلیمر ترکیه در خلال سال‌های ۲۰۰۲ لغایت ۲۰۲۳ را نمایش می‌دهد:



## تامین کنندگان اصلی پلیمر ترکیه

پنج کشور تامین‌کننده اصلی پلیمر ترکیه در سال ۲۰۲۳ به ترتیب ذیل بودند:

- عربستان سعودی (۱,۵۰۸,۱۱۵ تن)
- کره جنوبی (۶۶۷,۱۷۶ تن)
- ایالات متحده آمریکا (۶۰۷,۴۹۲ تن)
- روسیه (۶۰۴,۸۸۵ تن)
- مصر (۷۱۵/۳۵۶ تن)

بسته‌بندی (کیسه‌جات، تور و فولیو، نایلون حبابدار و بسته‌بندی

صنعتی) ۲۹٫۴٪

عمران (خانه‌های پیش‌ساخته، اندودها، دکوراسیون، ایزولاسیون،

مواد پرکننده، لوله‌های پلاستیکی) ۱۴٪

الکترونیک و الکترونیک (کابل، وایر، پانل و بدنه لوازم برقی) ۷٪

منسوجات (الیاف و نخ سنتتیک) ۴٫۹٪

خودرو و نیرو محرکه (قطعات پلاستیکی خودرو، تامپون، قطعات

تودوزی) ۴٫۲٪

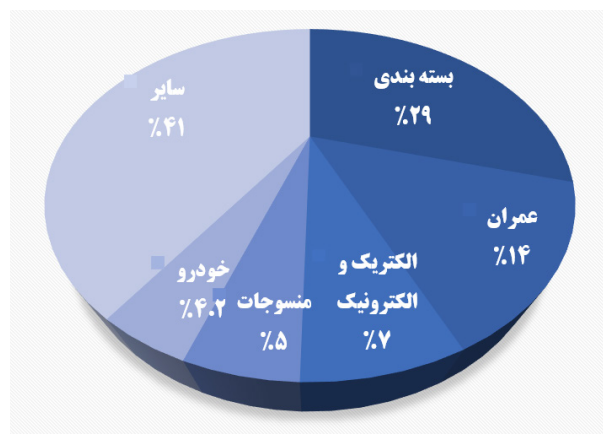
سایر ۴٫۵٪

نمودار زیر سهم از مصرف گروه‌های کالایی مرتبط با پتروشیمی در

جمهوری ترکیه را نشان می‌دهد:

## مصارف اصلی محصولات پلاستیکی ترکیه

۶ بخش اصلی مصرف‌کننده محصولات پلاستیکی ترکیه عبارتند از:







## نمایشگاه‌های مرتبط با نفت و گاز و پتروشیمی در ترکیه

در طول سال، رویدادهای متعدد تجاری مرتبط با پتروشیمی در ترکیه برگزار می‌شود. برخی از نمایشگاه‌های مهم که به صورت دوسالانه برگزار می‌شوند به شرح ذیل می‌باشند:

- نمایشگاه نفت، گاز، پتروشیمی، تجهیزات و فناوری استانبول
- نمایشگاه پلاست پک ازمیر
- نمایشگاه پلاست اورآسیای استانبول
- نمایشگاه ریپلاست اورآسیای استانبول
- نمایشگاه پوشش، اندود، ایزولاسیون ترککوت استانبول
- نمایشگاه رنگ، رزین و تجهیزات وابسته پینت استانبول

## بازار وارداتی کالاهای پتروشیمی ترکیه به تفکیک اقلام مهم

- PP
- PP Homo
- PP Co-polymer
- PE
- LDPE
- LLDPE
- HDPE
- PVC
- PS
- ABS
- EPS
- انواع پت (PET گرید نساجی، بادی، لوله، بطری)



## آموزه‌های صنعت نساجی و پوشاک ترکیه برای ایران

نساجی و پوشاک یکی از پیشران‌های مهم ترکیه از نظر تولید ناخالص داخلی، میزان اشتغال، سرمایه‌گذاری، سهم در تولید و صادرات و منبع ورود ارز به ترکیه است. امروزه صنعت نساجی و پوشاک آماده ترکیه عمدتاً صادرات محور است و ظرفیت فعلی بسیار بالاتر از تقاضای داخلی است. ارتباط بین دولت/اقتصاد و صنعت نساجی و پوشاک ترکیه رابطه‌ای دوسویه است و جمهوری ترکیه به مراتب بیش از آنچه که به این صنایع تزریق کرده، از منافع، خروجی‌ها و سرریزهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی آن بهره‌مند شده است.

### آشنایی با صنعت نساجی و پوشاک ترکیه

بخش نساجی و پوشاک آماده در جمهوری ترکیه با سیاست توسعه صادرات محور که در سال ۱۹۸۰ اجرا شد به سرعت رشد کرد و از آن زمان سرمایه‌گذاری در این بخش افزایش یافت. در نگاه کلان اقتصادی، نساجی و پوشاک آماده یکی از پیشران‌های مهم ترکیه از نظر تولید ناخالص داخلی، میزان اشتغال، سرمایه‌گذاری، سهم در تولید و صادرات و منبع ورود ارز به ترکیه است.

صنعت پوشاک آماده ترکیه با سهم حدود ۳۹ درصدی تا سال ۲۰۲۳ پنجمین صادرکننده بزرگ پوشاک آماده در جهان است. ترکیه در صادرات پوشاک آماده به کشورهای اتحادیه اروپا پس از چین و بنگلادش رتبه سوم را داشته است.

وزن عمده تولید بر دوش شرکت‌های کوچک و متوسط است. بیش از ۱۴۰۰۰۰ نفر در ۷۲۰۰۰ شرکت نساجی و پوشاک طبق آمار رسمی فعالیت می‌کنند. جمهوری ترکیه بیشترین میزان فروش در محصولات مد اسلامی را در بین خریداران جهانی داراست.







منسوجات بافته (HS Code های ۶۱۰۱ الی ۶۱۱۷) و ۷٫۵ میلیارد دلار مربوط به منسوجات نافته (HS Code های ۶۲۰۱ الی ۶۲۱۷) بوده است. در سال ۲۰۲۲، جمهوری ترکیه ۱۱ میلیارد دلار پوشاک بافته و ۸٫۵ میلیارد دلار پوشاک نافته صادر کرد.

شاخص ترین اقلام صادراتی در بین محصولات بافتی عبارتند از: تی شرت با ۲٫۷ میلیارد دلار، ژاکت با ۲٫۷ میلیارد دلار، کت و شلوار زنانه و دخترانه با ۱٫۴ میلیارد دلار و جوراب با ۱٫۳ میلیارد دلار.

در بین محصولات نافته، کت و شلوار زنانه و دخترانه با ۳٫۸ میلیارد دلار، بلوز و پیراهن زنانه و دخترانه با ۶۶۳ میلیون دلار و پیراهن مردانه و پسرانه با ۶۳۴ میلیون دلار اقلام صادراتی را تشکیل می دادند.

در سال ۲۰۲۲، ترکیه ۶۹٫۵ درصد از صادرات پوشاک آماده خود را به کشورهای هدف به شرح ذیل صادر نمود:

آلمان ۱۷٫۶٪، اسپانیا ۱۳٪، انگلیس ۱۰٫۱٪، هلند ۸٫۴٪، فرانسه ۵٫۲٪، ایالات متحده آمریکا ۴٫۲٪، ایتالیا ۳٫۶٪، عراق ۵٪ و دانمارک ۲٫۵٪. در بین این کشورها، آلمان سال هاست که مهمترین بازار پوشاک آماده ترکیه بوده است. با توسعه صادرات به سایر کشورها در ۱۰ سال گذشته، سهم آلمان از ۴۷٫۳ درصد در سال ۱۹۹۶ به ۱۷٫۶۳ درصد در سال ۲۰۲۲ کاهش یافت.

صادرات ترکیه به بریتانیا که سال ها پس از آلمان و اسپانیا سومین بازار مهم بوده است، در سال ۲۰۲۱ با ۱۲٫۷ درصد افزایش به ۱٫۹۹

استانبول و ازمیر با مراکز خرید متعدد و حضور برندهای ترک و خارجی در حال تبدیل شدن به پایتخت مد جدید در کنار شهرهای پاریس، میلان، نیویورک و لندن هستند. به موازات فعالیت های بازاریابی بین الملل، قرارداد تجارت آزاد میان ترکیه و اتحادیه اروپا (از سال ۱۹۹۶) فعالیت شرکت های ترکیه ای را تسهیل کرده است.

## مروری بر سیر توسعه تجارت خارجی ترکیه در صنعت پوشاک

صادرات پوشاک آماده که در سال های ۲۰۰۵ و ۲۰۰۶ حدود ۱۱٫۵ میلیارد دلار بود، در سال ۲۰۱۰ به ۱۲٫۴ میلیارد دلار رسید. در سال ۲۰۱۴، صادرات این بخش ۸٫۷ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافت و به ۱۶٫۳ میلیارد دلار (بالاترین سطح قبل از پاندمی) رسید. روند افزایشی صادرات پوشاک آماده ترکیه در سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ به دلیل کرونا متوقف شد.

در سال ۲۰۲۱ با ۲۲٫۱ درصد افزایش نسبت به سال قبل به ۱۸٫۳ میلیارد دلار و در سال ۲۰۲۲ با ۶٫۴۳ درصد افزایش نسبت به سال قبل به ۱۹٫۵ میلیارد دلار رسید. سهم صنعت پوشاک آماده از کل صادرات جمهوری ترکیه ۷٫۶۶ درصد در سال ۲۰۲۲ بوده است.

## مروری بر آمارگان تجارت پوشاک آماده ترکیه

در سال ۲۰۲۱، ۱۰٫۸ میلیارد دلار از صادرات پوشاک آماده شامل

میلیارد دلار رسیده بود که در سال ۲۰۲۲ با کاهش ۱٫۵۵ درصدی به ۱٫۹۶ میلیارد دلار رسید. صادرات پوشاک آماده ترکیه به آمریکا در سال ۲۰۲۲ با افزایش ۱۹٫۱۵ درصدی نسبت به سال قبل به ۸۲۳ میلیارد دلار رسید. شایان ذکر است که رکورد ترکیه در صادرات به ایالات متحده آمریکا متعلق به سال ۲۰۰۳، با ۱٫۲ میلیارد دلار بوده است. در میان ۲۰ کشور هدف صادرات پوشاک آماده ترکیه در سال ۲۰۲۲، اوکراین بیشترین افزایش را داشته است. صادرات پوشاک آماده به کشور مذکور در سال ۲۰۲۲ با افزایش ۱۱۱٫۰۵ درصدی بالغ بر ۴۲۸٫۲ میلیون دلار بوده است.

## نمایشگاه‌های معتبر نساجی، پوشاک، لوازم و صنایع جانبی ترکیه

در تمامی فصول سال نمایشگاه‌های معتبر نساجی، پوشاک، آکسسوار و صنایع جانبی در اکثر شهرهای ترکیه برگزار می‌شوند که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

شهر	موضوع	عنوان نمایشگاه	
آدانا	نمایشگاه نساجی و پوشاک آماده	ÇUKUROVA TEXPO	۱
آدانا	چهارمین نمایشگاه پوشاک، پارچه و صنایع جانبی	4.Hazır Giyim,Kumaş,Yan Sanayi Fuarı	۲
استانبول	نمایشگاه پوشاک و مد استانبول	IFCO İstanbul Fashion Connection	۳
آنتالیا	نمایشگاه مد، پارچه و لوازم جانبی VIPTX	VIPTX Fashion	۴
استانبول	بیستمین نمایشگاه بین‌المللی نخ استانبول ۲۰۲۴	20. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 2024	۵
استانبول	نمایشگاه مد کفش AYMOD	AYMOD	۶
بورسا	نمایشگاه نساجی، پارچه و لوازم جانبی	BURSA TEXTILE SHOW	۷
استانبول	نمایشگاه لوازم جانبی پارچه و نخ استانبول	Texhibition İstanbul	۸
آنتالیا	شانزدهمین نمایشگاه مد سراجی کفش	16. Eksposhoes Antalya	۹
استانبول	نمایشگاه بین‌المللی صنایع جانبی کفش AYSAF	70 <sup>th</sup> AYSAF	۱۰
غازی آنتپ	نمایشگاه فرش و قالی	Gaziantep Halı Fuarı	۱۱
استانبول	نمایشگاه بین‌المللی ماشین آلات نساجی	31 <sup>st</sup> ITM 2024	۱۲
آنتالیا	بیستمین نمایشگاه بین‌المللی مد و فشن دوسودوسی	20. Dossodossi Moda Gösteri Fuarı	۱۳
غازی آنتپ	نمایشگاه تریکو، مد و تکنولوژی	Triko, Moda ve Teknoloji Fuarı	۱۴
غازی آنتپ	نمایشگاه زمستانه کفش و دمپایی	Gaziantep Ayakkabı ve Terlik Kış Fuarı	۱۵
استانبول	نمایشگاه ماشین آلات پوشاک	Konfek - Konfeksiyon Makinaları Fuarı	۱۶
ازمیر	هفتمین نمایشگاه تامین‌کنندگان و فناوری نساجی و پوشاک	7 <sup>th</sup> Fashion Prime	۱۷
ازمیر	سومین نمایشگاه صنعت پوشاک، نساجی و فناوری چاپ پارچه	3 <sup>rd</sup> Fashion Tech	۱۸



## برندهای معتبر صنعت نساجی و پوشاک در ترکیه

۳۰ برند معتبر و معروف جمهوری ترکیه		
21. Tüzün	11. Jakeman	1. Altın Yıldız
22. Armine	12. Damat	2. Kiğılı
23. Emel Turgay	13. Süvari	3. Serdar
24. Fatma Atasoy	14. Vakko	4. Mavi
25. Tekbir	15. Penti	5. LC Waikiki
26. Alvina	16. Yargici	6. Sarar
27. Moda Sahra	17. Tween	7. DeFacto
28. Zühre	18. Colin's	8. Derimod
29. Nihan	19. Jimmy Key	9. Koton
30. Imannoor	20. Tarik Ediz	10. Hatemoğlu





## آموزه‌های صنعت نساجی و پوشاک ترکیه برای ایران

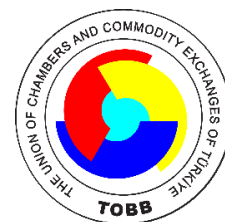
- در این بخش به مرور آموزه‌ها و عوامل افزایش رقابت‌پذیری صنعت نساجی و پوشاک ترکیه در عرصه جهانی و الگوبرداری از این کشور همسایه برای توسعه و تعالی تولید و تجارت ایران می‌پردازیم:
  - حمایت از سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه‌یافته (با هدف آنتی‌سانترالیزم و توزیع اشتغال)
  - ترویج خوشه‌سازی فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی و حمایت از سرمایه‌گذاری به همراه انتقال فناوری
  - پشتیبانی از ایجاد دفاتر خارجی
  - پشتیبانی از تولیدات ترکیه برای تبدیل شدن به برندهای تجاری در بازارهای بین‌المللی
  - اقدامات ضد دامپینگ و وضع سیف‌گارد بر برخی کالاهای وارداتی توسط دولت ترکیه
  - دیجیتالیزه شدن صنعت پوشاک ترکیه از طریق تحقیق و توسعه و فناوری ارتباطات دیجیتال و طراحی به‌صورت آنی
  - سرمایه‌گذاری در مهارت‌های نوآوران و پشتیبان تولید دوستدار محیط زیست
  - گسترش تحقیق و توسعه، توسعه محصولات جدید، نوسازی و بازسازی صنایع نساجی و پوشاک
  - تامین مالی خوشه‌سازی نساجی و پوشاک در سراسر ترکیه
  - تمرکز بر بازارهای خارجی
  - تولید تحت لیسانس برندهای خارجی
  - دسترسی به مواد اولیه و زیرساخت تولید
  - برقراری ارتباطات شخصی و سازمانی شرکت‌های نساجی و تعامل موثر با تشکل‌ها
  - ایجاد تمایز در محصولات از طریق طراحی و برندینگ
  - آموزش و بکارگیری نیروی کار در کشورهای آفریقایی برای کشت فراسرزمینی پنبه مورد نیاز صنعت نساجی
  - توجه و توسعه لیبل حلال در امر پوشاک
- سفارش‌پذیری و تامین به‌هنگام سفارشات از مقیاس خرد تا کلان
- «تورکوالیتی» تقویت قدرت رقابت‌پذیری شرکت‌های ترکیه‌ای از راه تشویق ایجاد علائم تجاری جهانی طی برنامه تمرکز بر برندسازی، طراحی متمایز و تهیه کالکشن بر اساس الگوهای بومی و محلی در عین توجه به روندهای جهانی برگزاری هفته‌های مُد و فشن‌شوهای ترکیه در روسیه، هلند، پاریس، نیویورک و ونیز
- ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده‌فروش با برندهای ترکیه‌ای در داخل و خارج از کشور ترکیه یا فروش کالاهای برنندار
- اجرای برنامه FFF (from fabric to fashion)
- تعدد و تنوع متخصصین، دانشکده‌ها و کورس‌های طراحی و دوخت لباس
- وفور برنامه‌های تلویزیونی و رسانه‌ای در خصوص نحوه انتخاب جنس، فرم و رنگ البسه و سازگار نمودن آن با سایر لباس‌ها
- ارتقاء فرهنگ پوشش و حساسیت نسبی عموم مردم ترکیه در مورد رنگ سال یا مد فصل و تناسب آن با سن، شخصیت، کاراکتر، شغل و ...
- همسویی و هم‌گرایی همه بخش‌ها (مانند کشاورزی در تولید پشم و پنبه، صنعت در تولید ماشین‌آلات و الیاف، طراحی پارچه، طراحی مد و لباس، شو و نمایشگاه، لابراتوار و آزمایشگاه، استاندارد، حمل و نقل، دانشکده و آکادمی، تلویزیون و رسانه و ...) و تعامل بخش خصوصی، تشکل‌ها و دولت، فعالیتی یکپارچه را در صنعت نساجی و پوشاک ترکیه به نمایش می‌گذارد که نتیجه‌اش تقویت و پایداری زنجیره ارزش، ماندگاری برند و وفاداری مشتری خواهد بود.



# معرفی تشکلهای تجاری فعال در تجارت ایران و ترکیه

## اتحادیه اتاقهای بازرگانی و بورسهای کالای ترکیه (TOBB)

سازمانی حرفه‌ای با شخصیت حقوقی و ماهیت یک مؤسسه عمومی که در سال ۱۹۵۰ تأسیس شده است. زیر چتر این اتحادیه ۱۸۶ اتاق بازرگانی و صنایع، ۵۲ اتاق تجارت، ۱۲ اتاق صنایع و ۲ اتاق تجارت دریایی و ۱۱۳ بورس کالا در ۸۱ استان و ۱۶۰ منطقه فعالیت می‌کنند. نام کوتاه اتحادیه TOBB و مقر آن در آنکارا است.



اتحادیه اتاقها و بورسهای کالا ترکیه، اتحاد و همبستگی بین اتاقها و بورسهای کالا، توسعه تجارت مطابق با منافع عمومی، تسهیل فعالیتهای حرفه‌ای اعضا و مبادلات کالایی بر مبنای اعتماد و دیسپلین و اخلاق حرفه‌ای در روابط خود با یکدیگر و با مردم را در دستور کار دارد.

[www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)

## مجلس صادرکنندگان ترکیه (TİM)

TİM به نمایندگی از کلیه صادرکنندگان ترکیه، تلاشها برای گسترش بازارهای خارجی و افزایش صادرات ترکیه را هماهنگ می‌کند و برای حمایت از صادرات با دولت، سازمانهای بین‌المللی و موسسات تجارت خارجی همکاری نزدیک دارد. کمک به کسب‌وکارها در تحقیقات بازار،



شناسایی فرصت‌های صادراتی و تعقیب روندهای بازار و انطباق با استانداردهای بین‌المللی، مأموریت‌های تجاری، نمایشگاه‌های بین‌المللی و جلسات خریدار-فروشنده را سازماندهی می‌کند تا صادرکنندگان ترکیه را با بازارهای جهانی مرتبط کند.

[www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr)



## کنفدراسیون تجاری ترکیه (TÜRKONFED)

کنفدراسیون تجاری ترکیه یک نهاد مدنی

**TURKONFED**

مستقل است که به صورت داوطلبانه تأسیس شده است. نزدیک به ۱۰۰ هزار شرکت، ۳۱ فدراسیون و ۳۶۵ انجمن در آن عضویت دارند. اهدافی مانند: ایجاد یک سازمان قوی با پایگاه نمایندگی گسترده، یافتن راه حل برای مشکلات مربوط به دنیای تجارت، کمک به افزایش رقابت ملی و یکپارچگی بین‌المللی و کمک به تدوین سیاست‌های اقتصادی منطقه‌ای، بخشی و ملی به عنوان نماینده داوطلب، مستقل و صدای مشترک دنیای تجارت را در دستور کار دارد.

[www.turkonfed.org](http://www.turkonfed.org)

## شورای روابط اقتصادی خارجی ترکیه (DEİK)

شورای روابط اقتصادی خارجی ترکیه، یک سازمان دیپلماسی تجاری و پلتفرم تجاری وسیعی است که از



سال ۱۹۸۵، جهت ارتقاء روابط اقتصادی، تجاری و سرمایه‌گذاری ترکیه با کشورهای هدف فعالیت می‌کند و به همین منظور، زیر چتر این شورا، ۱۵۲ کمیته تجاری ترکیه در سراسر جهان به کار خود برای تقویت پویایی اقتصاد و احیای روابط اقتصادی بین ترکیه و شرکای بالقوه آن با بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری داخلی و بین‌المللی با درک دیپلماسی تجاری و با هماهنگی وزارت تجارت ترکیه ادامه می‌دهند.

[www.deik.org.tr](http://www.deik.org.tr)

## اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه

اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه در سال ۱۳۹۸ شمسی، به عنوان یکی از ارکان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران فعالیت خویش را آغاز نمود. توسعه و



تقویت سهم تجارت ایران و ترکیه در اقتصاد ملی، شناسایی و رفع مشکلات موجود در راه توسعه همکاری میان فعالان اقتصادی دو کشور و یافتن راهکارهای مناسب، اطلاع رسانی نمایشگاه‌های تخصصی بین‌المللی، اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری، آموزش‌های تخصصی، مشاوره‌های تجاری، تسهیل رسیدگی به دعاوی تجاری توسط مرکز داوری تجاری و ... از ماموریت‌های اصلی اتاق مشترک به شمار می‌رود.

[www.iranturkeyjcc.com](http://www.iranturkeyjcc.com)

## انجمن صاحبان صنایع و تجار ایرانی (ISIAD)

انجمن صاحبان صنایع و تجار ایرانی<sup>۱</sup> که به اختصار ISIAD نامیده می‌شود؛ در سال ۲۰۰۱ میلادی توسط صاحبان صنایع و تجار



ایرانی مقیم ترکیه تشکیل شده است. دفتر اصلی انجمن در شهر استانبول واقع شده است. ماموریت این انجمن، تحقق فرصت‌های سرمایه‌گذاری دوجانبه زیر چتر منافع مشترک، راهنمایی و کمک به سرمایه‌گذاران دوطرف، ایجاد ارتباط بین نیازهای دنیای تجارت و تامین کنندگان و تلاش برای افزایش حجم تجارت بین ترکیه و ایران است. انجمن صاحبان صنایع و بازرگانان ترکیه - ایران (TISIAD) پیوستگی و تعامل تنگاتنگ دارد.

[www.isiad-tisiad.org](http://www.isiad-tisiad.org)

به دلیل رعایت اختصار، ۵۰ شکل مهم تولیدی و تجاری جمهوری ترکیه را در جدول ذیل خلاصه نموده‌ایم:

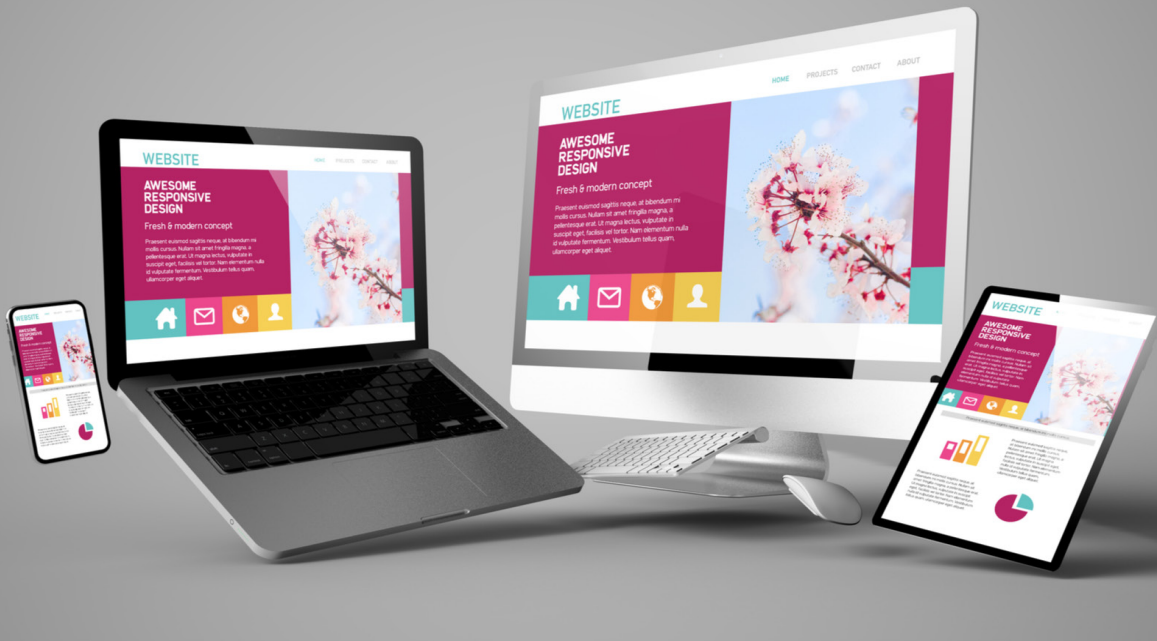
1. İrânli Sanayici ve İşadamları Derneği

ردیف	عنوان انجمن و نام اختصاری	عنوان انجمن به فارسی	حوزه فعالیت	آدرس وب سایت
۱	Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği (AİMSAD)	انجمن بازرگانان ماشین آلات نجاری و صنایع جانبی (AIMSAD)	ماشین آلات فرآوری چوب، نجاری و صنایع جانبی	www.aimsad.org
۲	Akışkan Gücü Derneği (AKDER)	انجمن توان سیالات (AKDER)	سیستم های پتوماتیک	www.akder.org
۳	Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD)	انجمن ماشین آلات بسته بندی (AMD)	بسته بندی و ماشین آلات پکینگ	www.amd.org.tr
۴	Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER)	انجمن اپراتورهای آسانسور آناتولی (ANASDER)	آسانسور و قطعات	www.anasder.org.tr
۵	Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER)	انجمن سازندگان ماشین سازی، قطعات و تجهیزات (ARÜSDER)	ماشین آلات، و لوازم یدکی و آکسسوار	www.arusder.org.tr
۶	Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD)	انجمن صنایع بسته بندی ترکیه (ASD)	مواد، صنایع و ماشین آلات بسته بندی	www.ambalaj.org.tr
۷	Asrın İşinsanları Derneği (ASRIAD)	انجمن بازرگانان قرن (ASRIAD)	صنایع پیشرفته و دانش بنیان	www.asriad.org.tr
۸	Asansör ve Yürüten Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD)	انجمن صنعتگران آسانسور و پله برقی (AYSAD)	آسانسور، پله برقی و قطعات	www.aysad.org.tr
۹	Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği (BESİAD)	انجمن صنعتگران و بازرگانان اتصال دهنده ها (BESİAD)	پیچ، مهره و اتصالات	www.besiadturkey.com
۱۰	Beyaz Eşya Yan Sanayiciler Derneği (BEYSAD)	انجمن بیمانکاران فرعی کالاهای سفید (BEYSAD)	کالاهای سفید	www.beysad.org.tr
۱۱	Bursa Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BUSIAD)	انجمن تجار و صاحبان صنایع بورسا (BUSIAD)	نساجی، قطعات خودرو، ماشین سازی، غذایی	www.busiad.org.tr
۱۲	Değirmen ve Sektör Makineleri Üreticileri Derneği (DESMÜD)	انجمن تولیدکنندگان ماشین آلات آرد و آسیاب (DESMÜD)	آسیاب و والس	desmud.org
۱۳	Elektrik Motorları Sanayicileri Derneği (EMOSAD)	انجمن صنعتگران موتورهای الکتریکی (EMOSAD)	موتور و ژنراتور	www.emosad.org
۱۴	Endüstriyel Fırın Sanayicileri ve İşadamları Derneği (EFSİAD)	انجمن صنعتگران و بازرگانان نانوائی های صنعتی (EFSİAD)	صنایع آرد و نان	www.efsiad.org.tr
۱۵	Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD)	انجمن اتوماسیون صنعتی (ENOSAD)	اتوماسیون صنعتی	www.enosad.org
۱۶	Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği (ESİAD)	انجمن تجار و صاحبان صنایع اژه (ESİAD)	صنعت و تجارت عمومی	www.esiad.org.tr
۱۷	Türkiye İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği (İĞİAD)	انجمن توسعه اقتصادی و اخلاق ترکیه (İĞİAD)	بهبود اخلاق تجاری و تشویق کارآفرینی	www.igiad.org.tr
۱۸	İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD)	انجمن صنعتگران تهویه مطبوع، خنک کننده و هواساز (İSKİD)	تهویه مطبوع، هواساز و چیلر	www.iskid.org.tr
۱۹	İstanbul Maden Ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)	انجمن صادرکنندگان مواد معدنی و فلزات استانبول (İMMİB)	مواد معدنی و فلزات	www.immib.org.tr
۲۰	İstanbul Madeni Eşya Sanatkarları Sanayi Sitesi (İMES)	سایت صنعتی صنعتگران سخت افزار استانبول (İMES)	ماشین آلات، قطعات خودرو، لوازم خانگی	www.imes.org
۲۱	İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)	انجمن های صادرکنندگان نساجی و پوشاک استانبول (İTKİB)	ریسندگی، بافندگی و پوشاک آماده	www.itkib.org.tr
۲۲	İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER)	انجمن توزیع کنندگان و تولیدکنندگان ابزار انبارش و دیو (İSDER)	نوارنقاله، رف، قفسه انبار و فروشگاه، وینچ	www.isder.org.tr
۲۳	İş Makinaları Mühendisleri Birliği (İMMB)	انجمن مهندسين ماشین آلات ساختمانی (İMMB)	ماشین آلات سنگین	www.ismakinalari.org.tr
۲۴	İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSİAD)	انجمن صاحبان صنایع لوازم ساختمانی (İMSİAD)	صنایع و لوازم ساختمانی	www.imsad.org
۲۵	İş ve İnşaat Makineleri Kümelenmesi (İŞİM)	خوشه ماشین آلات سنگین و ساختمانی (İŞİM)	ماشین آلات صنعتی و ساختمانی و لوازم یدکی	www.isim.org.tr
۲۶	Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB)	انجمن صنعتگران بویلر و مخازن تحت فشار (KBSB)	دیگ، دیگ بخار، مخازن تحت فشار	www.kbsb.org.tr



ردیف	عنوان انجمن و نام اختصاری	عنوان انجمن به فارسی	حوزه فعالیت	آدرس وب سایت
۲۷	Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (MAİB)	انجمن صادرکنندگان ماشین آلات و قطعات (MAİB)	صادرات ماشین آلات و لوازم جانبی	www.makinebirlik.com
۲۸	Makina İmalatçıları Birliği (MİB)	انجمن سازندگان ماشین آلات (MİB)	ماشین و قطعه سازی	www.mib.org.tr
۲۹	Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED)	فدراسیون انجمن های صنایع ماشین سازی (MAKFED)	ماشین و قطعه سازی	www.makfed.org
۳۰	Muhtakül Sanayici Ve İşadamları Derneği (MUSİAD)	انجمن تجار و صاحبان صنایع مستقل (MUSİAD)	صنایع، تجارت، سیاست	www.musiad.org.tr
۳۱	Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER)	انجمن صنعتگران پلاستیک (PAGDER)	پلاستیک و کائوچو	www.pagder.org
۳۲	Robot Ve Yüksek Teknolojili Üretim Sistem Entegratörleri Derneği (ROBODER)	انجمن یکپارچه سازان سیستم تولید ربات و فناوری پیشرفته (ROBODER)	سیستم های رباتیک و صنایع پیشرفته	roboder.org.tr
۳۳	Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER)	انجمن تولیدکنندگان و نمایندگان تجهیزات پزشکی (SADER)	تجهیزات طبی و لوازم پزشکی	www.sader.org.tr
۳۴	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)	انجمن های صادرکنندگان آناتولی مرکزی (OAİB)	تجارت عمومی	oaib.org.tr
۳۵	Tüm Asansör Sanayici ve İş İnsanları Derneği (TASİAD)	انجمن کلیه صنعتگران و بازرگانان آسانسور (TASİAD)	آسانسور، بالابر، پله برقی	www.tasiad.org.tr
۳۶	Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD)	انجمن صنعتگران ماشین آلات و لوازم نساجی (TEMSAD)	ماشین آلات نساجی و لوازم جانبی	www.temsad.com
۳۷	Türk, İnan Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TİSİAD)	انجمن صاحبان صنایع و بازرگانان ترکیه و ایران (TİSİAD)	صنایع، تجارت، خدمات و سرمایه گذاری	www.isiad-tisiad.org
۳۸	Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD)	انجمن صنایع شیمیایی ترکیه (TKSD)	صنایع شیمیایی	www.tksd.org.tr
۳۹	Tüm Tıbbi Cihaz Üreticileri Derneği (TTÜDER)	انجمن تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی (TTÜDER)	تجهیزات پزشکی	www.tuder.org.tr
۴۰	Türkiye Genç İş Adamlar Derneği (TUGİAD)	انجمن تجار جوان ترکیه (TUGİAD)	ماشین آلات، نیرو محرکه، مواد غذایی، توریسم	tugiad@tugiad.org.tr
۴۱	Tüm Sanayici ve İş Adamları Derneği (TUMSİAD)	انجمن تمامی تجار و صاحبان صنایع (TUMSİAD)	صنایع و تجارت عمومی	www.tumsiad.org.tr
۴۲	Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu (TUMDEF)	فدراسیون تمامی انجمن های تولیدکنندگان و تامین کنندگان تجهیزات پزشکی (TUMDEF)	تولید و تجارت تجهیزات طبی	www.tumdef.org
۴۳	Türk Sanayiciler Ve İş Adamlar Derneği (TUSİAD)	انجمن تجار و صاحبان صنایع ترک (TUSİAD)	تولید، تجارت بین الملل و زیستارگری	www.tusiad.org
۴۴	Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD)	انجمن صنعتگران الکترونیک ترکیه (TESİD)	برق، الکترونیک، سختافزار	www.tesid.org.tr
۴۵	Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD)	انجمن صنعتگران پمپ و شیر ترکیه (POMSAD)	پمپ، شیر، صنایع وابسته	www.pomsad.org.tr
۴۶	Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR)	انجمن تولیدکنندگان تجهیزات و ماشین آلات کشاورزی ترکیه (TARMAKBİR)	تراکتور و ماشین آلات کشاورزی	www.tarmakbir.org
۴۷	Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD)	انجمن تولیدکنندگان ریخته گری ترکیه (TÜDÖKSAD)	آهن، فولاد، ریخته گری	www.tudoksad.org.tr
۴۸	Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD)	انجمن تولیدکنندگان مصالح ساختمانی ترکیه (İMSAD)	مصالح ساختمانی و ابنیه	www.imsad.org
۴۹	Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER)	اتحادیه توزیع کنندگان و تولیدکنندگان تجهیزات و ماشین آلات ترکیه (İMDER)	تولید و توزیع ماشین آلات صنعتی	www.imder.org.tr
۵۰	Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği (TÜMMER)	انجمن تولیدکنندگان سنگ مرمر، سنگ طبیعی و ماشین آلات ترکیه (TÜMMER)	مرمر، سنگ های طبیعی و ماشین آلات معدنی	www.tummer.org.tr





# وبسایت‌های مفید و کاربردی ترکیه برای تجارت

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

بهر نرچ علق نرچ

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

وچ نرچ علق نرچ

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

تتعدو نرچ علق نرچ

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه

زقب ایچر رزولوتیون بختی

ههپه ز نپهن نپه ه ه ه





# فصل چهارم اقتصاد نوآوری ترکیه

TÜRKIYE'S INNOVATION ECONOMY



[WWW.RAYZANMAG.IR](http://WWW.RAYZANMAG.IR)







## اکوسیستم نوآوری ترکیه و همسایگان

چشم‌انداز نوآوری جهانی در حال تغییر است. اندکی از کشورها مداوم و مستمر رتبه عملکرد نوآوری شان را ارتقا داده‌اند. تنها سوئیس و سوئد بیش از یک دهه است که در سه رتبه اول رتبه بندی شاخص نوآوری جهانی باقی مانده‌اند.

اقتصادهای با درآمد متوسط در حال تغییر چشم‌انداز نوآوری هستند مانند چین، ترکیه، ویتنام، هند و فیلیپین که رتبه خود را کاهش می‌دهند. برای اقتصادهای نوظهور چالش برانگیز است که عملکرد نوآوری و سیستم‌های خود را به طور مداوم بهبود بخشند تا با اقتصادهای پردرآمد و شکوفا مطابقت داشته باشند. تنها تعداد محدودی از اقتصادهای با درآمد متوسط توانسته‌اند با تکمیل نوآوری موفق داخلی و با انتقال فناوری بین‌المللی، مرزهای رقابت را پشت سر بگذارند.

### مرور عملکرد نوآوری کشورهای همسایه یا نزدیک ایران گویای بسیاری از ظرائف است:

قبرس (رتبه ۲۷)، امارات متحده عربی (رتبه ۳۱)، ترکیه (رتبه ۳۷)، هند (رتبه ۴۰)، فدراسیون روسیه (رتبه ۴۷)، عربستان سعودی (رتبه ۵۰)، قطر (رتبه ۵۲)، جمهوری اسلامی ایران (رتبه ۵۳)، کویت (رتبه ۶۲)، بحرین (رتبه ۷۲)، عمان (رتبه ۷۹)، ارمنستان (رتبه ۸۰)، ازبکستان (رتبه ۸۲)، قزاقستان (رتبه ۸۳)، پاکستان (رتبه ۸۷)، آذربایجان (رتبه ۹۳)، قرقیزستان (رتبه ۹۴)، تاجیکستان (رتبه ۱۰۴) و عراق (رتبه ۱۳۱).

در این بین، برنامه یازدهم توسعه ترکیه، با هدف تغییر ساختار اقتصادی، حفظ ثبات و پایداری در بلندمدت از طریق پیشرفت در آموزش و پرورش سرمایه انسانی و همچنین دستیابی به موفقیت در فناوری ملی از طریق تقویت ظرفیت‌های فناوری و نوآوری تدوین شده است و مرور آن برای الگوبرداری و سپس انطباق و بومی‌سازی برخی تجارب، برای ایران عزیز به‌ویژه برای صادرات محصولات دانش بنیان مفید به فایده خواهد بود:





پیشرفته، پشتیبانی از محققان برجسته جهانی برای همکاری بین‌المللی (تبعه و غیرتبعه ترکیه)، اعطای ووچر (کوپن) نوآوری برای پشتیبانی تحقیق، توسعه و نوآوری SMEها، سیستم تشویقی آکادمیک با افزودن معیارهای انتقال دانش و فناوری صادرات محور و ترویج سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز، تقویت می‌شود.

نخبه‌گرایی و پرورش سرمایه انسانی، بیت الغزل رفتارهای توسعه طلبانه ترکیه در سه دهه اخیر بوده است. همگانی نمودن فرهنگ تولید و تجارت از سنین پایین، تقویت نقش دانشگاه‌ها در اکوسیستم تحقیق و توسعه، اعزام نخبگان به کشورهای پیشرفته جهت کسب تخصص به صورت بورس، گرانت، اسکالرشپ و ...، تعریف سازوکار همکاری بین‌المللی برای دعوت و همکاری محققان برجسته، اکتساب و بومی سازی تکنولوژی از طریق تشویق جوینت وینچرها و دپارتمان‌های تحقیق و توسعه مشترک بین‌المللی، آموزش جوانان در زمینه فناوری از سنین پایین برای توسعه منابع انسانی مولد فناوری در ترکیه (شاهد: گسترش کارگاه‌های فناوری و نمایشگاه‌های سیار علوم، تعدد ورک شاپ‌های فناوری Try it-Do it، ترویج و توسعه فبلب‌ها (آزمایشگاه کوچک ساخت دیجیتال Fablab): راه‌اندازی بسترهای نرم‌افزاری منبع باز (Open source)، تخصیص مربی یا منتور به استارت‌آپ‌های نوپا نمونه‌هایی از تربیت و اعتلای سرمایه انسانی ترکیه است. امیدواریم که با الگوبرداری از تجارب موفق جهانی و به‌ویژه بومی‌سازی یافته‌های کشورهای همسایه، در تولید و صادرات محصول و خدمات دانش بنیان گام‌های موثری برداریم.

برنامه مذکور، اعطای مشوق‌های کارآمد در قالب نظام Turquality، تبدیل شعار «اتحادیه‌های ما، اتحاد ما هستند.» به رفتار غالب، اعطای سریع «پاسپورت سبز» به منظور تسهیل سفرهای تجار با بیلان بالای ۱ میلیون دلار (که اخیراً به ۵۰۰ هزار دلار کاهش و مدت گذرنامه از ۲ سال به ۴ سال افزایش یافته است)، فعال سازی مجلس صادرات ترکیه (TIM) و برگزاری فصلی لیگ نوآوری (INOVALIG)، تدوین برنامه اقتصادی جدید (YEP) و تدوین و اجرای طرح جامع صادرات که دیجیتالیزه نمودن و تسهیل تجارت فرامرزی، تاسیس و توسعه مناطق آزاد مبتنی بر تکنولوژی نسل جدید، تربیت نسل جدید تجار آشنا به اقتضانات تجارت جهانی، تشویق بانوان و جوانان به تجارت فرامرزی، توسعه شبکه فرستگان کسب و کار و ارتقای آن به فدراسیون، آموزش حرفه‌ای تجارت خارجی، تهیه اپلیکیشن‌های دیجیتال کاربرپسند برای صادرکنندگان، برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی بین‌المللی، ارتقا به جوان‌ترین ناوگان حمل و نقل دنیا و ... را در دستور کار خود دارد.

از سوی دیگر، بازاریابی مناسبات اقتصادی از طریق تقنین و تنقیح قوانین موجود و اجرای برنامه یازدهم توسعه ترکیه (۲۰۱۹-۲۰۲۳) با هدف تغییر ساختار اقتصادی، حفظ ثبات و پایداری در بلندمدت از طریق پیشرفت در آموزش و پرورش سرمایه انسانی و همچنین دستیابی به موفقیت در فناوری ملی از طریق تقویت ظرفیت‌های فناوری و نوآوری مورد تاکید قرار گرفته است و با توسعه شبکه نوآوری صنعتی-تجاری از طریق توسعه کنسرسیوم‌های فعال در زمینه تولید و تجارت محصولات با فناوری



## بررسی تطبیقی اقتصاد نوآوری ایران و ترکیه

در این بخش از منظر شاخص جهانی نوآوری به بررسی سطح، رتبه و وضعیت اقتصاد نوآوری دو کشور همسایه ایران و ترکیه پرداخته و ضمن رصد جایگاه جهانی، رقابت‌های منطقه‌ای دو همسایه را مقایسه می‌کنیم. گزارش جهانی شاخص نوآوری (The Global Innovation Index) کشورها را بر حسب هفت شاخص اصلی که هر کدام از آنها مرکب از سنج‌ها و گویه‌های جزئی‌تر است، رتبه‌بندی کرده است. این هفت شاخص اصلی عبارتند از:

- شاخص موسسات
- نیروی انسانی و پژوهش
- زیرساخت
- پیچیدگی بازار
- پیچیدگی کسب و کار
- خروجی‌های دانش و فناوری
- خروجی‌های خلاقانه

طبق این گزارش، جایگاه کشورها بر اساس شاخص نوآوری GII رتبه‌بندی می‌شود. جدول زیر، سه کشور برتر در اقتصاد خلاق بر حسب هفت منطقه جغرافیایی جهان را نشان می‌دهد. ایران در رتبه دوم منطقه آسیای مرکزی و جنوبی است و ترکیه در رده سوم منطقه آسیای غربی و آفریقای شمالی پس از رژیم صهیونیستی و امارات متحده عربی قرار دارد:

مناطق رتبه	آمریکای شمالی	آمریکای لاتین و کارائیب	اروپا	آسیای مرکزی و جنوبی	جنوب صحرائ آفریقا	آفریقای شمالی و آسیای غربی	آسیای جنوبی و شرقی و اقیانوسیه
۱	ایالات متحده آمریکا	شیلی	سوئیس	هند	آفریقای جنوبی	رژیم صهیونیستی	جمهوری کره
۲	کانادا	برزیل	سوئد	<b>ایران</b>	بوتسوانا	امارات متحده عربی	سنگاپور
۳	-	مکزیک	بریتانیا	ازبکستان	کنیا	<b>ترکیه</b>	چین

سه کشور برتر در اقتصاد خلاق بر حسب هفت منطقه جغرافیایی جهان در سال ۲۰۲۲





## جایگاه ایران و ترکیه در شاخص‌های اقتصاد نوآوری

بر اساس گزارش جهانی شاخص نوآوری ۲۰۲۳، رتبه کل ایران در بین ۱۳۲ کشور مورد مطالعه ۶۲ می‌باشد. بهترین رتبه ایران (رتبه ۵۳) متعلق به سال ۲۰۲۲ است. جایگاه ایران در سال ۲۰۱۴ برابر ۱۲۰ بود که طی ۹ سال این رتبه حدوداً نصف شده است. ترکیه حائز رتبه ۳۹ شده است که نسبت به سال گذشته (رتبه ۳۷)، ۲ رتبه نزول داشته است.

جدول ذیل رتبه کل ایران و ترکیه بر اساس شاخص جهانی نوآوری در خلال سال‌های ۲۰۱۱ الی ۲۰۲۳ را نشان می‌دهد:

رتبه / سال	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲	۲۰۲۳
ایران	۹۵	۱۰۴	۱۱۳	۱۲۰	۱۰۶	۷۸	۷۵	۶۵	۶۱	۶۷	۶۰	۵۳	۶۲
ترکیه	۶۵	۷۴	۶۸	۵۴	۵۸	۴۲	۴۳	۵۰	۴۹	۵۱	۴۱	۳۷	۳۹

## بررسی مقایسه‌ای ایران و ترکیه با سنج‌های اقتصاد نوآوری

گزارش جهانی شاخص نوآوری ۲۰۲۲، طی پژوهشی عمیق، ۱۳۲ کشور را بر پایه ۸۱ آیت، ۲۱ زیرشاخص و ۷ شاخص اصلی رتبه‌بندی نموده است. جداول صفحات بعد برای تحلیل و مقایسه امتیاز و رتبه دو کشور ایران و ترکیه پردازش شده‌اند:

### ۱. شاخص موسسات

ترکیه		ایران		شاخص موسسات
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه
۱۰۱	۴۶,۸	۱۳۱	۳۱,۱	زیر شاخص‌ها
۸۱	۵۵,۳	۱۲۵	۳۶,۹	محیط سیاسی
۸۷	۶۱,۸	۱۲۶	۴۵,۵	ثبات سیاسی و عملیاتی
۷۳	۴۸,۸	۱۲۳	۲۸,۴	اثر بخشی دولت
۱۰۹	۴۸,۸	۱۲۰	۴۳,۱	محیط نظارتی
۷۴	۴۴,۷	۱۳۱	۸,۵	کیفیت نظارت
۸۳	۳۶,۸	۱۱۳	۲۳,۶	روال حقوقی
۱۰۹	۲۹,۸	۹۹	۲۳,۱	هزینه اخراج کارگران، حقوق و دستمزد هفتگی
۹۲	۳۶,۴	۱۲۹	۱۳,۳	محیط کسب و کار
۹۹	۳۸,۴	۱۲۴	۲۲,۰	سهولت شروع کار
۴۷	۳۴,۳	۷۰	۴,۶	سهولت حل و فصل ورشکستگی



## ۲. نیروی انسانی و پژوهش

ترکیه		ایران		شاخص نیروی انسانی و پژوهش
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه
۴۱	۳۸,۹	۵۴	۳۵,۰	زیر شاخص‌ها
۶۶	۵۲,۵	۸۴	۴۴,۱	تحصیلات
۶۵	۴۳	۹۴	۳,۶	هزینه آموزش (% تولید ناخالص داخلی)
۸۷	۱۳,۲	۶۹	۱۷,۲	بودجه دولت به‌ازای هر دانش آموز (% تولید ناخالص داخلی بر نفر)
۱۱	۱۸,۳	۵۹	۱۴,۶	دوران تحصیل مورد انتظار (سال)
۴۱	۴۶۲,۵	N/A	N/A	مقیاس PISA در خواندن، ریاضیات و علوم
۷۷	۱۵,۵	۹۱	۱۹	نسبت دانش آموز و معلم (دوره متوسطه)
۵۶	۳۳,۸	۲۱	۴۶,۴	آموزش دانشگاهی
۲	۱۱۵,۰	۵۳	۵۸,۲	ثبت نام آموزش عالی
۹۷	۱۵,۲	۲	۳۹,۰	فارغ التحصیلان علوم و مهندسی
۷۸	۲,۰	۹۴	۰,۸	تعداد دانشجویان خارج از کشور
۳۶	۳۰,۳	۴۷	۱۴,۴	تحقیق و توسعه
۴۲	۱۷۷۵,۳	۴۷	۱۶۹۹,۵	پژوهشگران
۳۹	۱,۱	۴۵	۰,۹	هزینه ناخالص تحقیق و توسعه (درصد تولید ناخالص داخلی)
۲۹	۴۸,۵	۳۸	۰,۰	شرکت‌های تحقیق و توسعه جهانی
۴۶	۲۲,۴	۴۳	۲۵,۸	رتبه بندی دانشگاه (میانگین نمره سه دانشگاه برتر)

## ۳. زیرساخت

ترکیه		ایران		شاخص زیرساخت
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه
۴۸	۴۹,۲	۷۵	۴۱,۱	زیر شاخص‌ها
۳۸	۸۲,۲	۸۶	۶۵,۴	فناوری اطلاعات و ارتباطات
۶۴	۸۷,۵	۶۳	۸۸,۰	دسترسی به فاوا
۶۰	۶۶,۳	۵۸	۶۸,۲	استفاده از فاوا
۲۲	۸۵,۹	۸۸	۵۸,۸	خدمات آنلاین دولتی
۲۳	۸۹,۳	۱۰۷	۴۶,۴	مشارکت و تعامل الکترونیکی
۴۱	۳۹,۰	۳۱	۴۳,۳	زیرساخت عمومی
۵۷	۳۶۶۲,۷	۵۵	۳۸۶۹,۷	توان خروجی الکتریسیته
۴۴	۵۱,۲	۶۳	۳۷,۲	عملکرد لجستیکی
۱۶	۳۲,۱	۲	۴۶,۰	تشکیل سرمایه ناخالص
۶۱	۲۶,۵	۱۲۵	۱۴,۷	بایداری زیست محیطی
۱۷	۱۶,۱	۱۲۵	۴,۲	شدت انرژی (میزان مصرف انرژی / رشد ناخالص داخلی)
۱۲۵	۲۶,۳	۹۳	۳۴,۵	عملکرد زیست محیطی
۶۶	۱,۲	۸۴	۰,۵	گواهی‌های زیست محیطی سری ISO 14000

## ۴. پیچیدگی بازار

ترکیه		ایران		شاخص پیچیدگی بازار
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه زیر شاخص‌ها
۳۷	۴۱,۶	۱۱	۵۶,۸	
۳۹	۳۴,۹	۶۵	۲۷,۱	اعتبارات و تسهیلات سهولت دریافت تسهیلات
۳۵	۷۵	۵۸	۳۰,۳	تسهیلات داخلی برای بخش خصوصی (درصد از تولید ناخالص داخلی)
۴۴	۶۵,۴	۵۲	۶۶,۱	اعتبارات ناخالص خرد (درصد از تولید ناخالص داخلی)
N/A	N/A	N/A	N/A	
۶۱	۷,۹	(۱)	۹۶,۵	سرمایه‌گذاری سهولت حمایت از سرمایه‌گذاران خرد
۲۱	۲۵,۵	۳	۲۵۷۲	ارزش سرمایه بازار
۷۶	۰,۰	N/A	N/A	سرمایه‌گذاران سرمایه‌گذاری خطرپذیر
۷۶	۰,۰	N/A	N/A	پذیرندگان سرمایه‌گذاری خطرپذیر
۳۳	۰,۰	N/A	N/A	
۱۱	۸۱,۵	۸۷	۶۷,۵	تجارت، رقابت و مقیاس بازار نرخ تعرفه اعمال شده (میانگین موزون)
۷۱	۲,۸	۱۲۶	۱۲,۱	تنوع صنایع داخلی
۳	۹۹,۷	۳۸	۹۲,۴	مقیاس بازار داخلی
۱۱	۲۸۷۳,۸	۲۲	۱۱۸۹,۱	

## ۵. پیچیدگی کسب و کار

ترکیه		ایران		شاخص پیچیدگی کسب و کار
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه زیر شاخص‌ها
۴۷	۳۲,۵	۱۱۵	۱۸,۷	
۵۲	۳۸,۱	۹۷	۱۹,۲	کارکنان دانشی استخدام مشاغل دانش محور (درصد)
۶۳	۲۴,۰	۷۸	۱۹,۷	شرکت‌های ارائه دهنده آموزش رسمی (درصد)
۵۴	۳۰,۷	N/A	N/A	هزینه کرد ناخالص داخلی برای تحقیق و توسعه توسط بنگاه
۳۳	۰,۷	۵۳	۰,۲	سرمایه‌گذاری ناخالص داخلی برای تحقیق و توسعه توسط بنگاه
۱۷	۵۷,۲	N/A	N/A	زنان شاغل دارای مدارج پیشرفته
۶۸	۱۱,۰	۸۳	۷,۶	
۷۵	۲۱,۵	۱۰۷	۱۸,۱	پیوندهای نوآوری همکاری تحقیقاتی دانشگاه و صنعت
۶۸	۴۳,۱	۱۲۱	۲۷,۷	شرایط توسعه خوشه
۵۸	۴۸,۹	۸۱	۴۴,۴	هزینه ناخالص داخلی تحقیق و توسعه تأمین شده از خارج کشور
۶۰	۰,۰	N/A	N/A	معاملات جوینت وینچر و پیوند استراتژیک
۱۱۶	۰,۰	۱۲۹	۰,۰	ثبت اختراعات
۳۸	۰,۳	۸۶	۰,۰	



ترکیه		ایران		شاخص پیچیدگی کسب و کار
۴۴	۳۷,۹	۱۱۹	۱۸,۷	جذب دانش
۴۴	۰,۹	۹۵	۰,۲	مخارج مالکیت معنوی
۵۱	۹,۲	۱۱۷	۵,۱	صادرات صنایع پیشتاز
۹۲	۰,۸	۱۱۳	۰,۵	واردات فناوری اطلاعات و ارتباطات
۹۱	۱,۳	۱۰۹	۰,۷	خالص ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
۷	۶۴,۹	۵۴	۱۹,۲	تعداد استعداد‌های درخشان در کسب و کار

## ۶. خروجی‌های دانش و فناوری

ترکیه		ایران		شاخص خروجی دانش و فناوری
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه
۴۷	۲۷,۴	۵۰	۲۶,۷	زیر شاخص‌ها
۳۷	۲۴,۶	۲۰	۴۲,۵	خلق دانش
۲۴	۳,۳	۱۰	۱۰,۲	پتنت و ثبت اختراع بر اساس مبدا
۳۱	۰,۶	۴۰	۰,۳	پتنت‌های ثبت شده بر اساس کنوانسیون جهانی
۱۷	۱,۴	N/A	N/A	مدل‌های کاربردی بر اساس مبدا
۶۰	۱۶,۸	۱۵	۴۴,۴	مقالات علمی و فنی
۳۵	۲۹,۳	۳۹	۲۲,۱	اسناد قابل استناد (شاخص H)
۳۹	۳۴,۹	۶۵	۲۷,۸	تأثیر دانش
۱۰	۳,۵	۶۷	۰,۸	رشد بهره‌وری نیروی کار
۶۳	۱,۸	۹۰	۰,۶	مشاغل جدید (برای جمعیت ۱۵-۶۴ سال)
۲۰	۰,۵	۳۰	۰,۳	هزینه‌های نرم‌افزار رایانه ای
۷۰	۳,۴	۹۴	۱,۴	گواهینامه‌های کیفیت ISO 9001
۴۰	۳۱,۵	۲۹	۳۸,۴	تولید با تکنولوژی بالا و متوسط
۶۷	۲۲,۸	۱۰۳	۹,۸	انتشار دانش
۶۶	۰,۱	۹۰	۰,۰	دریافتی از مالکیت معنوی (درصد از تجارت کل)
۴۰	۵۶,۰	۷۸	۳۳,۴	خالص صادرات فناوری پیشرفته (درصد از تجارت کل)
۶۳	۱,۹	۱۱۱	۰,۲	صادرات خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات (درصد از تجارت کل)
۹۳	۰,۷	۱۲۷	۰,۲	خالص خروجی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (درصد از تولید ناخالص داخلی)

## ۷. خروجی‌های خلاقانه

ترکیه		ایران		شاخص خروجی‌های خلاقانه
رتبه	امتیاز	رتبه	امتیاز	جایگاه
۱۵	۴۱,۵	۳۳	۳۱,۸	زیر شاخص‌ها
۴	۷۲,۲	۱۰	۶۰,۲	دارایی‌های نامشهود
۱۵	۷۲,۸	N/A	N/A	شدت دارایی نامشهود
۶	۱۳۰,۲	۱	۴۸۹,۹	علائم تجاری بر اساس مبدا
۵۱	۱۴,۸	۷۶	۰,۶	ارزش برند جهانی (۵۰۰۰ برند برتر)
۱	۱۶,۵	۶	۱۳,۳	طراحی‌های صنعتی بر اساس منشأ
۷۲	۱۳,۲	۱۰۴	۴,۰	کالاها و خدمات خلاقانه
۷۷	۰,۲	۷۴	۰,۲	صادرات خدمات خلاق و فرهنگی
۴۴	۲,۴	۵۰	۱,۷	فیلم‌های فاخر سینمای ملی
۴۸	۴,۳	۵۲	۳	بازار سرگرمی و رسانه
۷۰	۰,۷	۹۹	۰,۳	چاپ و سایر رسانه‌ها
۱۹	۲,۶	۹۷	۰,۱	صادرات کالاهای خلاقانه
۴۸	۸,۶	۷۸	۲,۶	خلاقیت آنلاین
۳۷	۱۱,۳	۸۰	۱,۸	دامنه‌های وب سطح بالا
۶۷	۲,۲	۴۶	۷,۱	کد کشوری دامنه‌های وب سطح بالا
۶۸	۳,۶	۱۰۲	۱,۰	میزان ویرایش ویکی پدیا
۱۷	۱۷,۲	۸۱	۰,۵	ایجاد اپلیکیشن‌های تلفن همراه





## معرفی پارک‌های علمی و فناوری ترکیه

ترکیه برای اولین بار در سال ۱۹۸۰ به احداث پارک‌های علم و فناوری مبادرت نمود و در حال حاضر ۸۴ پارک علم و فناوری در ترکیه وجود دارند که از این تعداد ۷۰ مورد در حال فعالیت و بقیه در حال ساخت است. ۵۷ مورد از این تکنوپارک‌ها به‌عنوان شرکت دانش‌بنیان فعالیت می‌کنند و ۲۷ مورد دیگر نیز فعالیت‌های تحقیق و توسعه انجام می‌دهند. تعداد شهرهایی که در آن تکنوپارک وجود دارد نیز به ۵۴ شهر افزایش یافته است. تعداد تکنوپارک‌های تاسیس شده در منطقه صنعتی نیز به ۲۱ رسیده است. از ژوئن سال ۲۰۲۰، تعداد شرکت‌های تحقیق و توسعه (R&D) مشغول به فعالیت در پارک‌های علم و فناوری به ۵۸۴۶ عدد رسیده است. ۷۳٪ از این شرکت‌ها در بخش نرم‌افزار، ۱۷٪ در بخش فناوری‌های رایانه‌ای و ارتباطی، ۸٪ در بخش الکترونیک و ۶٪ نیز در بخش تولید ماشین‌آلات و تجهیزات فعالیت دارند. از بخش‌های پزشکی، انرژی، شیمی، صنایع غذایی، صنایع دفاعی و خودروسازی نیز در این پارک‌ها مشغول به انجام فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای می‌باشند.

در نواحی توسعه فناوری (پارک‌های علم و فناوری) تعداد پروژه‌های تحقیق و توسعه‌ای در حال انجام ۳۶۵۳۵ مورد بوده و در مجموع ۵۸۹۲۲ نفر نیز به استخدام درآمده‌اند. صادرات محصول از شرکت‌های فعال در نواحی توسعه فناوری به پیشرفته‌ترین کشورهای دنیا و در رأس آنها ایالات متحده آمریکا، از ماه ژوئن سال ۲۰۲۰ تا بحال به ۵٫۱ میلیارد دلار رسیده است. از منظر سرمایه خارجی نیز؛ در نواحی توسعه فناوری در مجموع تعداد ۳۱۲ شرکت خارجی/با مشارکت سرمایه‌گذار خارجی وجود دارد. اختراعات به ثبت رسیده از سوی شرکت‌های فعال در این مناطق به ۱۱۸۲ و تعداد اختراعاتی که در حال حاضر در حال طی فرایند ثبت می‌باشند به عدد ۲۷۱۸ می‌رسد. بخش عمده نواحی توسعه فناوری، متمرکز در دانشگاه‌ها هستند. علاوه بر پارک‌های علم و فناوری تاسیس شده در مناطق سازمان یافته صنعتی، پارک‌های علم و فناوری دیگری هم به خصوص در بخش آناتولی ترکیه وجود دارند که به نمایندگی از کل استان توسط سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و صنعتی با همکاری دانشگاه‌ها ساخته شده‌اند. گزیده‌ای از تکنوپارک‌های ترکیه عبارتند از:



آدرس	وبسایت	تلفن	عنوان پارک علم و فناوری	ردیف
Ankara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi İdari Bina Kat 1 No:1 06830 Gölbaşı / Ankara	<a href="http://www.ankarateknokent.com">www.ankarateknokent.com</a>	+90 312 485 37 18-19	Ankara Teknokent	1
Akdeniz Üni. Dumlupınar Blv. Uluğbey Ar-Ge Binası K:4 Kampüs ANTALYA	<a href="http://www.ateknokent.com">www.ateknokent.com</a>	0 242 310 15 60	Antalya Teknokent	2
Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi Eskişehir, 75. Yıl, 26070	<a href="http://www.atap.com.tr">www.atap.com.tr</a>	0 222 236 21 18	ATAP	3
Cyberpark, Cyberplaza, B Blok, Kat: 1, 06800 Bilkent-Ankara	<a href="http://www.cyberpark.com.tr">www.cyberpark.com.tr</a>	0312 265 00 40	Bilkent Cyberpark	4
Rumelihisarı Mah. Bebek Yolu Sokak No:2/5 108 Sarıyer/İstanbul	<a href="http://teknopark.boun.edu.tr">teknopark.boun.edu.tr</a>	0212 358 28 55	Boğaziçi Teknopark	5
Yenişehir Mah. Kardeşler Cad. No: 5 Sivas/Merkez	<a href="http://www.cumhuriyetteknokent.com">www.cumhuriyetteknokent.com</a>	03462171678	Cumhuriyet Teknokent	6
Dokuz Eylül Üniversitesi İnciraltı Yerleşkesi Balçova 35340 İzmir Türkiye	<a href="http://www.depark.com">www.depark.com</a>	+90 (232) 412 80 00	Depark	7
Ege Üniversitesi Kampüsü, Erzene Mahallesi, Ankara Caddesi, No:172/67, 35100 Bornova / İZMİR	<a href="http://www.ideege.com">www.ideege.com</a>	+90 (232) 3114451 +90(232) 34311 (05-06-07)	Ege Üniversitesi teknopark	8
Erciyes Teknopark Tekno-3 Binası 2. Kat NO: 28 38039 Melikgazi / KAYSERİ	<a href="http://www.erciyesteknopark.com">www.erciyesteknopark.com</a>	90 352 224 81 12	Erciyes Teknopark	9
Atatürk Üniversitesi Yerleşkesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi B Blok No:102 25240 Yakutiye / Erzurum	<a href="http://www.atateknokent.com.tr">www.atateknokent.com.tr</a>	442 282 20 10-11-06	Erzurum Ata Teknokent	10
Fırat Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici A.Ş. Çaydağ Mahallesi Hacı Ömer Bilginoglu Cad. No:63 Elazığ	<a href="http://www.firatteknokent.org">www.firatteknokent.org</a>	0 (424) 248 34 23	Fırat Teknokent	11
Gazi Üniversitesi Gölbaşı Yerleşkesi Teknoplaza Binası Gölbaşı / Ankara	<a href="http://teknopark.gazi.edu.tr">teknopark.gazi.edu.tr</a>	(312) 484 88 53	Gazi Teknopark	12
Küçükkızılhisar Mah. Burç Yolu Cad. Mahmut Tevfik ATAY Bulvarı 4/A Blok No : Z/18 Gaziantep Teknopark Şahinbey	<a href="http://www.gaziantep.teknopark.com.tr">www.gaziantep.teknopark.com.tr</a>	+90 342 361 01 18	Gaziantep Teknopark	13
Gebze Organize Sanayi Bölgesi Kemal Nehrozoğlu Caddesi 41480 Gebze Kocaeli/TÜRKİYE	<a href="http://www.gosbteknopark.com">www.gosbteknopark.com</a>	0262 678 88 00	GOSB Teknopark	14
Süleyman Demirel Üniversitesi, Doğu Yerleşkesi	<a href="http://gbteknokent.com">gbteknokent.com</a>	0246 211 84 02	Göller Bölgesi Teknokent	15
Hacettepe Teknokent A.Ş. Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsü, Safir Bloklar C Blok 12.Kat 06800-Beytepe/Ankara	<a href="http://hacettepeteknokent.com.tr">hacettepeteknokent.com.tr</a>	0(312) 297 71 62 0(312) 297 60 92	Hacettepe Teknokent	16
İstanbul Üniversitesi Avcılar Yerleşkesi ARGEM Binası 2. Kat Avcılar / İstanbul	<a href="http://teknokent.istanbul.edu.tr">teknokent.istanbul.edu.tr</a>	(0 212) 691 60 03 - 04 - 05	İstanbul Teknokent	17
ARI Teknokent Proje Geliştirme Planlama A.Ş. ReşitPaşaMah. Katar Cad. No:4 İç Kapı No:1101 34467,Sarıyer/İstanbul	<a href="http://www.ariteknokent.com.tr">www.ariteknokent.com.tr</a>	+90 (212) 285 03 13	İTÜ Arı Teknokent	18
10032 Sok. No: 2/A İTOB Organize Sanayi Bölgesi Tekeli, Menderes/İzmir	<a href="http://www.izmirbilimpark.com.tr">www.izmirbilimpark.com.tr</a>	+90232-799-02-00	İzmir Bilimpark	19
KSÜ Avcılar Yerleşkesi KAYSERİ Yolu 10.km Kahramanmaraş/TURKİYE	<a href="http://teknokent.ksu.edu.tr">teknokent.ksu.edu.tr</a>	+90-(344)-280-10 67	Kahramanmaraş Teknokent	20
Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi Vatan Caddesi, NO:83 41275 Yeniköy/Başiskele/Kocaeli	<a href="http://www.kouteknopark.com">www.kouteknopark.com</a>	0262 341 22 66	Kocaeli Teknopark	21
Konya Teknokent Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi Akademi Mah. Gürbulut Sok. No:67 Selçuklu	<a href="http://www.konyateknokent.com.tr">www.konyateknokent.com.tr</a>	+90(332) 262 02 02	Konya Teknokent	22

آدرس	وبسایت	تلفن	عنوان پارک علم و فناوری	ردیف
İnönü Üniversitesi Karşısı, Malatya Teknokent, Battalgazi/MALATYA	<a href="http://www.malatyateknokent.com.tr">www.malatyateknokent.com.tr</a>	+90 (422) 290 44 44	Malatya Teknokent	23
Mersin Üniversitesi Çiftlikköy Kampüsü Teknopark İdari Binası 33343 / MERSİN / TÜRKİYE	<a href="http://www.technoscope.com.tr">www.technoscope.com.tr</a>	+90 324 361 07 77	Mersin Teknopark	24
Muallim Mahallesi Deniz Caddesi No:143 Muallim/Gebze	<a href="http://www.bilisimvadisi.co">www.bilisimvadisi.co</a>	0 262 754 14 14	Muallimköy - Bilişim Vadisi	25
İhsan Doğramacı Blv. Üniversiteler Mah. İkizler Binası, ODTÜ TEKNOKENT 06800/Çankaya/Ankara	<a href="https://odtuteknokent.com.tr">https://odtuteknokent.com.tr</a>	(+90 312) 987 35 00	Odtü Teknokent	26
Ostim 100. Yıl Bulvarı OFİM İş Merkezi Kat:10 No: 99/12 Yenimahalle/Ankara	<a href="http://www.ostimteknopark.com.tr">www.ostimteknopark.com.tr</a>	0 312 386 37 07	Ostim Teknopark	27
Çamlaraltı Mah. Hüseyin Yılmaz Cad. No:17 Pamukkale/Denizli	<a href="http://pauateknokent.com.tr">pauateknokent.com.tr</a>	+90 258 215 50 01-02	Pamukkale Teknokent	28
Sakarya Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Esentepe Kampüsü No:7 Serdivan/Sakarya	<a href="http://www.sakaryateknokent.com">www.sakaryateknokent.com</a>	0264 346 0 202	Sakarya Teknokent	29
OMÜ Atakum Yerleşkesi Atakum/Samsun	<a href="http://www.samsunteknopark.com">www.samsunteknopark.com</a>	+90 362 457 5656	Samsun Teknopark	30
Melih Gökçek Bulvarı No:61 Yenimahalle / ANKARA	<a href="http://teknoparkankara.com.tr">teknoparkankara.com.tr</a>	27-28 62 395 312 +90	Teknopark Ankara	31
İstanbul Teknoloji Geliştirme Bölgesi Sanayi , 34906 Pendik 1 :Mah. Teknopark Bulvarı No İstanbul, TÜRKİYE	<a href="http://www.teknoparkistanbul.com.tr">www.teknoparkistanbul.com.tr</a>	+90.216.999.7000	Teknopark İstanbul	32
İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AŞ, Teknopark Urla- 35430 İzmir Yönetim Ofisi, İYTE Kampüsü İZMİR	<a href="http://teknoparkizmir.com.tr">teknoparkizmir.com.tr</a>	7659091 232 0	Teknopark İzmir	33
Tokat Teknoloji Geliştirme Bölgesi Gaziosmanpaşa Üniversitesi Taşlıçiftlik Kampüsü, 60240 TOKAT	<a href="http://www.tokatteknopark.com">www.tokatteknopark.com</a>	40 10 252 (356)	Tokat Teknopark	34
Trabzon Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici A.Ş. Üniversite Mahallesi Hastane Caddesi No: 33 61081 Merkez	<a href="http://www.trabzonteknokent.com.tr">www.trabzonteknokent.com.tr</a>	00 10 328 462 0	Trabzon Teknopark	35
Trakya Üniversitesi Edirne Teknoloji Geliştirme Bölgesi	<a href="http://trakyateknopark.com.tr">trakyateknopark.com.tr</a>	84 94 214 (284 0)	Trakya Teknopark	36
TÜBİTAK Gebze Yerleşkesi 41470 Gebze - Kocaeli	<a href="http://marmarateknokent.tubitak.gov.tr">marmarateknokent.tubitak.gov.tr</a>	00 62 676 262 +90	TübitakMarmara Tenokent	37
Uludağ Üniversitesi Görükle Kampüsü Nilüfer / Bursa	<a href="http://www.ulutek.com.tr">www.ulutek.com.tr</a>	00 84 280 0224	Ulutek	38
Yıldız Teknopark Davutpaşa Yerleşkesi C1 Blok Kat:1 Kapı No:303-304	<a href="http://www.yildizteknopark.com.tr">www.yildizteknopark.com.tr</a>	01 - 00 70 483 212 0	Yıldız Teknopark	39
Bardakçı Mah. Teknokent Sk . No : 1 Tuşba / VAN. .65100	<a href="http://www.yyuteknokent.com.tr">www.yyuteknokent.com.tr</a>	00 15 225 (432)0	YYÜ Teknokent	40



فصل پنجم  
توصیه‌های رایزن بازرگانی

COMMERCIAL COUNSELLOR RECOMMENDATIONS



---

[WWW.RAYZANMAG.IR](http://WWW.RAYZANMAG.IR)

---







# توصیه‌های مهم برای کسب و کارهای ایرانی علاقه‌مند به فعالیت در ترکیه

## توصیه‌های عمومی

- قبل از سفر، زمان انقضای اعتبار گذرنامه را بررسی کنید. مدت اعتبار گذرنامه برای سفر به ترکیه حداقل ۶ ماه است.
- رعایت قوانین و مقررات و محدودیت‌های رانندگی در خاک کشور ترکیه و توجه به دوربین‌ها و ابزار کنترل خودداری از عکسبرداری و فیلمبرداری از مناطق حساس، مراکز دولتی و افراد (بدون اجازه)
- حیوان‌آزاری جرم تلقی شده و قابل تعقیب از مراجع قضایی است. گزارشات مردمی از سوی مراجع پیگیری می‌شود.

## توصیه‌های تجاری

۱. سرانه ارز مجاز هنگام خروج از کشور ۵،۰۰۰ یورو و موقع ورود به کشور ۱۰،۰۰۰ یورو می‌باشد. بیش از این مقدار باید هنگام ورود و خروج اظهار گردد.
۲. حداکثر ۲۴ مترمربع فرش دستباف شناسنامه دار ایرانی به عنوان بار مسافر می‌تواند از ایران خارج شود.
۳. حداکثر ۲۰۰ نخ سیگار معمولی و ۱۰۰ نخ سیگار برگ یا ۵۰۰ گرم تنباکو
۴. مقدار مجاز زعفران همراه مسافر در سفر خارج از کشور، حداکثر وزن ۱۰۰ گرم
۵. خاویار به شکل کالای همراه مسافر تا حداکثر ۱۲۵ گرم، مجاز خواهد بود.
۶. همراه داشتن حداکثر ۱۰ کیلوگرم پسته در شکل بار همراه مسافر در سفر خارجی، مجاز اعلام شده است.
۷. محدودیت در خروج انواع بذر و نهال، قلمه، پیوند، نشا، پیاز در قالب کالای همراه مسافر، باید پیش از آن مجوزهای لازم از قرنطینه نباتی را دریافت کرده باشید.
۸. همراه داشتن دارو در قالب استفاده شخصی مجاز است و البته همراه داشتن این داروها، نیازمند ارائه نسخه مربوط به آن می‌باشد.
۹. ارز همراه خود را در صرافی‌های مجاز و معتبر تبدیل نمایید و رسید اخذ کنید.
۱۰. به همراه داشتن بار افزون بر میزان مندرج در بلیط هواپیما، ضمن پرداخت هزینه‌های مربوط به اضافه بار، ممکن است به تشخیص ارزیاب گمرک مشمول هزینه‌های ترخیص کالا گردد.
۱۱. هنگام خرید، فاکتور و فیش خرید دریافت نموده و آن را تا پایان سفر حفظ نمائید تا در صورت نیاز به مامورین کنترل ارائه داده و یا جهت رفع اختلافات احتمالی در مورد صحت و کیفیت کالای خریداری شده از آن استفاده نمائید.
۱۲. به منظور امکان پیگیری حقوقی قراردادها، معاملات با اتباع ترکیه این گونه اسناد را نزد دفتر اسناد رسمی (نوتر) ثبت نموده و در ازای کلیه پرداخت‌های خود رسید معتبر دریافت نمائید.
۱۳. با گنجاندن بند داوری تجاری در متن قرارداد می‌توان از ریسک‌های احتمالی کاست. لذا توصیه می‌شود در

قراردادها و معاملات داخلی و خارجی، شرط حل و فصل اختلافات از طریق مرکز داوری اتاق‌های بازرگانی، درج و مورد موافقت طرفین معامله قرار گیرد.

۱۴. اتباع ایرانی در صورت تمایل به اشتغال در ترکیه می‌بایستی نسبت به اخذ روایت کار اقدام نمایند و قبل از انجام سفر به این کشور تقاضای خود را مبنی بر دریافت روایت ورود با حق کار به نمایندگی این کشور در ایران ارائه نمایند.

۱۵. ایرانیان همچون سایر اتباع خارجی می‌توانند با رعایت مقررات نسبت به خرید ملک در ترکیه اقدام نمایند. در قوانین این کشور خرید ملک توسط خارجی‌ها هیچ‌گونه امتیازی جهت کسب اقامت آنان به شمار نرفته و الزامی برای دولت این کشور ایجاد نمی‌کند.

۱۶. هموطنانی که قصد فعالیت اقتصادی در ترکیه را دارند، بایستی واقف باشند به سبب تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، بانک‌های ترکیه به ندرت حاضر به افتتاح حساب بانکی برای اتباع ایرانی و یا هر نوع همکاری دیگر می‌شوند. ایرانیانی که به صورت غیرقانونی و بدون در اختیار داشتن مدارک هویت مستند در ترکیه، مشغول کار می‌شوند، امکان اخراج و عدم پرداخت حقوق ماهیانه آنان از طرف کارفرماهای ترکیه وجود دارد.

۱۸. تمامی فروشگاه‌های معتبر ترکیه به سیستم هشدار دهنده جابجایی و سرقت مجهز می‌باشند. بنابراین در صورت عدم پرداخت وجه و خروج غیرمجاز کالا از فروشگاه‌ها، شخص خاطی به عنوان سارق بلافاصله توسط پلیس دستگیر و روانه زندان می‌شود.

۱۹. سرقت پول و مدارک مسافرتی، جعل، زورگیری، کف‌زنی، ضرب

و جرح از جمله مواردی است که برخی از اتباع کشورمان با آن مواجه بوده‌اند. توصیه می‌شود در صورت برخورد با هرگونه فعالیت مجرمانه ضمن خودداری از درگیری و برخورد مستقیم، موضوع را به اطلاع پلیس محل رسانده و گزارش پلیس را در این رابطه دریافت نمایید. سپس موضوع را از طریق نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران و سایر مراجع ذیربط مورد پیگیری قرار دهید. بدیهی است گزارش رسمی پلیس به شما امکان خواهد داد موضوع را در نهادهای مربوطه به نحو موثرتری پیگیری نمایید.

۲۰. چنانچه به هر دلیل توسط پلیس محل بازداشت شدید بلافاصله از مأمورین بخواهید به استناد ماده ۳۶ کنوانسیون وین ناظر بر امور کنسولی مراتب را سریعاً به نمایندگی جمهوری اسلامی ایران اطلاع دهند و چنانچه زبان محل را نمی‌دانید از امضاء هرگونه اوراق و اسناد خودداری نمایید. ۲۱. هموطنانی که با استفاده از خودروی شخصی (سواری) به ترکیه سفر می‌کنند، بایستی اطلاع داشته باشند که نوع بیمه عادی و مرسوم‌ی که در هر یک از مرزهای ورودی سه‌گانه انجام می‌شود، بیمه شخص ثالث می‌باشد و در صورت وقوع تصادف و سوانح رانندگی‌ای که طرف ایرانی مقصر شناخته شود، تنها خسارات وارد شده به مال و جان طرف مقابل (شهروند ترکیه) قابل پرداخت خواهد بود. لذا در این صورت، هزینه‌های درمانی و بیمارستانی ناشی از تصادف برای اتباع ایرانی و یا احیاناً دیه ناشی از فوت قابل حصول نخواهد بود. بدین منظور هموطنان باید علاوه بر بیمه عادی، بیمه بدنه یا اصطلاحاً «کاسکو» را نیز در هنگام ورود به خاک ترکیه اخذ نمایند.

## از ما پرسید

**جهت دریافت مشاوره برای راه‌اندازی کسب‌وکار و رفع موانع کسب‌وکارهای فعال در کشور ترکیه با ما در تماس باشید.** پیشنهاد می‌شود با مراجعه به وب‌سایت رایزن بازرگانی و با مطالعه گزارشات بازرشناسی و بررسی میزان آمادگی تخصصی بازرگانی بین‌الملل خودتان برای ورود به بازار فوق حرفه‌ای ترکیه و مقایسه ظرفیت‌های تولیدی خود از نظر کیفیت و قیمت رقابتی، چنانچه شرایط شما برای شروع فعالیت در ترکیه مساعد بود با رایزن بازرگانی ایران در ترکیه، مشورت نهایی قبل از هرگونه اقدام داشته باشید.

با ما در ارتباط باشید: ۰۹۱۲۶۳۴۲۴۴۰ (واتس‌آپ)



## خاطرات و مخاطرات رایزن بازرگانی در هفت پرده

### برداشت اول: قالی ایرانی

در نخستین دوره نمایشگاه قالی CFE ۲۰۲۳ که در سالن شماره یک مرکز نمایشگاهی IFM استانبول برگزار می‌شد؛ بزرگترین و باشکوه‌ترین پاوین با مترای ۴۲۹۸ مترمربع متعلق به ایران بود و میزبان هیات‌های تجاری متعددی بودیم. در یکی از غرفه‌ها، مردی مسن با موهای مجعد یکدست سفید توجهم را جلب کرد که خیره مانده بود به یک تخته قالی با طرح لچک ترنج.

نزدیک رفتم، سلام و خوشامد گفتم. در جواب گفت:

Sono affascinato! (حیران ماندم!)

به ایتالیایی شکسته‌بسته گفتم:

Il tappeto è la seconda bandiera del nostro paese. (قالی پرچم دوم کشور ماست.)

اول سکوت کرد؛ بعد حیرت. بعد اشک ریخت!

از آن همه زیبایی و نقش و نگار آن نمایشگاه، همین دو جمله در خاطر نقش بسته!

### برداشت دوم: توانمندی‌های شرکت‌های دانش بنیان ایرانی

در پاوین ایران در نمایشگاه IMEX استانبول، در معیت هیاتی مشغول بازدید و استماع توانمندی‌های شرکت‌های دانش بنیان ایرانی بودیم. حواسم به صدایی بود که از غرفه مجاور می‌آمد و در خصوص صادرات به اروپا و کشورهای اسکاندیناوی و ثبت پتنت و اخذ چندین جایزه صحبت می‌کرد. کنجکاو شدم. بالاخره روبرو شدیم. باورم نمی‌شد. همان جوان نحیفی که یک دهه پیش در مرکز رشد و شهرک فناوری یکی از شهرستان‌های مرزی ایران افتخار کوچینگ و منتورینگ ایشان و برخی شرکت‌های دانش بنیان را داشتیم؛ اکنون روبرویم ایستاده بود و با شعف از دست‌آورد هایش می‌گفت.

اول نشناختمش. چقدر فربه شده بود! هم جسمش، هم جنم و جراتش.





از هر نظر تنومند شده بود هم از بُعد تفکر، هم توان تولید و تجارت!  
خستگی در رفت.

آنجا بود که فهمیدم معلمی و رایزنی بازرگانی چقدر شبیهند!  
یکی برای توسعه فرد است و دیگری برای توسعه کسب و کار  
بین الملل و هردو برای میهن و مردم!

## برداشت سوّم: فرصت‌های صادراتی استانی

شهرستانی‌ام و مرزنشین! معتقدم هر قدر مرزها درست مدیریت شوند؛ همان قدر تجارت فرامرزی سامان می‌یابد. لذا از ابتدای ماموریت با مشارکت سازمان‌های صمت و اتاق‌های بازرگانی استان‌ها و همراهی همیشگی سرکنسول معزز و سفیر محترم، سلسله نشست‌های چالش‌ها و فرصت‌های بازار ترکیه ویژه هر استان را برگزار می‌کنیم. ویژگی این نشست‌ها تمرکز بر فرصت‌ها، توانمندی‌ها و مسائل هر استان به صورت میدانی در تجارت با ترکیه است. با مرور آمارگان ماهانه دریافته‌ام این حرکت چند دست‌آورد داشته: اول: مزیت‌های هر استان برای صادرات و نیازهای آن برای واردات احصا می‌شود. دوّم: سناریوهای توسعه تجارت استان مورد نظر با ترکیه واکاوی می‌گردد. سوّم: با فعالان اقتصادی و شرکت‌های موثر هر استان دیالوگ موثر برقرار می‌شود و امتداد می‌یابد. چهارم: علاوه بر گمرکات اصلی سه‌گانه مشترک با مرز ترکیه (بازرگان، سرو و رازی)، بیش از بیست گمرک دیگر استانی نیز در تجارت با ترکیه فعال تر و پویاتر شده‌اند. پنجم: سبد کالای صادراتی ایران به ترکیه نیز بسیار متنوع‌تر شده است.

## برداشت چهارم: صنعت کفش ایرانی

اکثر اوقات و به‌ویژه در بازدید از نمایشگاه‌های پوشاک ترکیه، سعی داشته‌ام با لباس وطنی و کیف و کفش و کمر بند تولید داخل حضور پیدا کنم. در سی‌و‌دوّمین نمایشگاه بین‌المللی مد و کفش استانبول (AYMOD)، کفش دست‌دوز تبریز به‌پا داشتم؛ دست‌آفریده حاج محمد خادم، موسس و استادکار Sisi Shoe از قدیمی‌ترین کفاشی‌های تبریز. از قضا کفش Sisi هم در این نمایشگاه غرفه داشت. سراغ استاد را از جوان غرفه‌دار گرفتم، گفت چندیست وفات نموده (به گمانم در ایام کرونا). پرسیدم نسبتی دارید؟ گفت: پدرم بود. ناخودآگاه فاتحه‌ای خواندم. به شانه‌اش زدم و گفتم از قضا یادگارش اینجاست. بعد کفش‌هایم را نشان

دادم. چشمانش نمناک شد. از همکاری‌اش پرسیدم می‌دانید چرا نام کفاشی را Sisi گذاشته‌اند؟ خبر نداشتند. گفتم حدود ۶۰ سال پیش، زمانی که شماره تلفن‌ها ۴ رقمی بودند، شماره تلفن کفاشی ۳۰۳۰ بود. چشمان نمناک پسر از تعجب گرد شده بود! پرسید از کجا می‌دانید؟ گفتم حدس می‌زنم چون در لیبل همین کفاشی که به پا دارم شماره تلفن ۵۵۵۳۰۳۰ نوشته شده. معلوم می‌شود که مرحوم پدر به ناموری و تداعی و تکرار اجزای برند توجه داشته است.

به وجد آمده بودم و با پیوستن هیات ایرانی و اعضای انجمن کفاشان و سراجان تبریز به جمع ما نطقم شکفت. گفتم کفش ما حکایت غربی دارد. از معماری فاخر کارخانه قدیمی چرم خسروی (محل فعلی پردیس دانشگاه هنر تبریز) گفتم تارحیم متقی ایروانی (موسس و مالک کارخانجات کفش ملی) که کفالت چندین کودک یتیم را از شیرخوارگی تا بورسیه نمودن در بهترین دانشگاه‌های جهان برعهده داشت و در آن سال‌ها ارتش سرخ روسیه سفارش ساخت پوتین نظامی به کفش ملی داده بود!

با همان کفش دست‌دوز، تک‌تک غرفه‌ها را گشتم و آنچه دیدم برتری و مرغوبیت کالای ما بود نسبت به جنس چینی و ویتنامی و حتی ترکیه‌ای!

و هنوز ذهنم درگیر است که چگونه باید خاک غربت را از کفش ایرانی زدود...

## برداشت پنجم: مشکلات حقوقی

ساعات ۳:۲۵: بامداد جمعه تلفنم زنگ می‌خورد. شماره ناشناس است ولی با کد ۹۸. پاسخ می‌دهم. صدایی لرزان آن سوی خط است. خود را راننده کامیون ترانزیت معرفی می‌کند و می‌گوید در منطقه‌ای بین دیاربکر و شانلی اورفا، تصادف کرده و منجر به فوت راننده تاکسی ترکیه‌ای تبار شده است. بستگان متوفی به تلافی به کامیون آسیب رسانده و در حال دشنام و نزاع هستند. نومیدانه می‌گویم که بیم جان دارد و به هیچ‌کس دیگر دسترسی ندارد. خواب از سرم می‌پرد. موضوع حقوقی است و ربطی به حوزه کاری بنده ندارد. اما خودم را جای او می‌گذارم. آن قدر آشفته و آسیمه است که اگر از طی مسیر رسمی و قانونی حرف بزنم قالب تهی می‌کند. در آن لحظه هم تراپیست باید باشم هم هموطن و همزبان هم حامی تجارت و هم حلال مشکل! تمرکز می‌کنم و فقط چند جمله شمرده شمرده می‌گویم:

چیده شده بودند. فقط مانده بود حضور غرفه‌داران ایرانی. یک و نیم روز قبل از افتتاحیه نمایشگاه، فرودگاه مبدأ به دلیل تحرکات منطقه‌ای بسته شد و پروازها به تعلیق درآمد. بلافاصله با مجری پاوین تماس گرفتیم. حال خوشی نداشت. من هم دست کمی از او نداشتم ولی نباید بروز می‌دادم که روحیه‌ها خراب نشود. دو راه پیش رو داشتیم: بی‌خیالی و پاوین خالی؛ پاوین عالی و آبروداری!

طی همان مکالمه، چند سناریو طراحی کردیم:

- تعویض بلیط‌ها از تهران به مبادی مختلف مانند اصفهان، مشهد، تبریز به مقصد استانبول و از استانبول به ازمیر
- طی مسیر هوایی تا تبریز یا ارومیه و گذر از مرز زمینی و سپس طی مسیر هوایی از حاکاری، وان یا یغدییر به ازمیر
- پیش‌بینی ارتباط مجازی مشتریان با مسئولین غرفه‌ها و برگزاری آنلاین جلسات B2B و مذاکرات تجاری در پاوین مذکور
- جبران خلاء بوجود آمده با انتخاب مترجمین و مهمانداران از بین دانشجویان ایرانی مقیم ازمیر

بدترین حالت این بود که در اندک زمان باقیمانده هیچ‌کدام از هیات‌اعزای ایران حضوری به‌هنگام نداشتند باشند که برای این شرایط هم خودمان دونفری باید پاوین را اداره می‌کردیم. خلاصه: یک و نیم روز بعد، همه اعضای هیات تجاری ۷۴ نفره ایرانی، قبل از مراسم افتتاحیه در پاوین حاضر بودند. بدون یک نفر غایب! همین موضوع برای بازدیدکنندگان از سایر کشورها تعجب برانگیز و تحسین برانگیز بود: حضور متین و موقر مردمی که در روزهای سخت هم پای کار هستند و سختی و خستگی، در پرتو مهر و مرآت‌شان رنگ می‌بازد!

## برداشت هفتم: رایزنان بازرگانی آینده

نخستین کارگاه آموزشی ابزارهای تجزیه و تحلیل بازارهای بین‌المللی ویژه ایرانیان خارج از کشور با مشارکت ۸۰ فراگیر به اتمام رسید. طی این کارگاه که در چهارچوب برنامه ظرفیت‌سازی توسعه تجارت اتحادیه اروپا-ایران با همّت سازمان توسعه تجارت ایران و رایزنی بازرگانی ایران در ترکیه برگزار شد، فصول ذیل طی دوره فشرده ۱۸ ساعته به‌صورت نظری و سپس عملی توسط مدرس رسمی مرکز تجارت بین‌الملل (ITC) ارائه گردید: آموزش اصطلاحات و مفاهیم پایه تجارت بین‌الملل، معرفی نرم‌افزار و

- کار درستی کردید که تماس گرفتید.
- لوکیشن آنجا، پلاک ماشین و تصویر گذرنامه‌تان را به همین شماره ارسال کنید.
- تحت هیچ شرایطی درگیر نشوید؛ نیاز به هیچ حرکت اضافی نیست؛ از اظهار هر سخن و امضاء هر سندی خودداری کنید.
- گوشی‌تان را روشن نگاه دارید؛ با شما تماس خواهم گرفت.

تا ظهر جمعه، اطلاع به سفارت ج.ا.ایران در آنکارا و سرکنسولگری‌های استانبول و ارزروم، تخصیص وکیل مدافع، چند مرحله مذاکره با شرکت حمل‌ونقل در ایران و نیز وکیل متهم و انجام تمهیدات لازم برای حفظ جان و اموال راننده ایرانی از خشونت بازماندگان متوفی، درخواست بررسی خطوط ترمز و عکس‌برداری از محل سانحه، درخواست بررسی وضعیت بسته/باز بودن کمربند ایمنی متوفی از وکیل مربوطه، درخواست تنظیم شکایت ثانوی برای خشونت و خسارت رساندن بازماندگان متوفی به خودرو و اموال راننده ایرانی، ثبت اظهارات دو راننده متعاقب خودروی سانحه دیده به‌عنوان گواه و شاهد، مکاتبه با سازمان توسعه تجارت ایران و سازمان راهداری و حمل و نقل و ... انجام گردید. طی مراحل دادرسی نیز چندین مرتبه با راننده موصوف و وکیل ایشان و مدیرعامل شرکت اعزام‌کننده راننده، تماس برقرار و روند دادرسی پیش و توصیه‌های لازم انجام شد.

خوشبختانه پیگیری‌ها بی‌حاصل نبوده و جزای نامبرده پس از حدود سه ماه حبس (بخاطر تکمیل پرونده و انجام بررسی‌ها) به جرمه نقدی مختصر تقلیل یافت. (به زعم وکلای فعال در خاک ترکیه، این‌گونه پرونده‌ها حداقل ۶ سال حبس، لغو مجوزها، عدم امکان ورود مجدد و جرائم مالی سنگین در پی دارد.) نامبرده بدون ابطال گواهینامه و رخصت رانندگی بین‌المللی و بدون منع از ورود و خروج مجدد در صحت کامل نزد خانواده خود در ایران بازگشت.

## برداشت هشتم: دردهای برگزاری نمایشگاه

انتهای فروردین‌ماه امسال، برپایی پاوین ایران در نمایشگاه بین‌المللی-تخصصی سنگ‌های طبیعی و تزئینی ازمیر (Zmir Marble) را در دستورکار داشتیم. یک هفته قبل از برگزاری، کاتالوگ جمعی چندزبانه، معماری و غرفه‌سازی و نورپردازی با رعایت اسلوب حرفه‌ای، طراحی و اجرا شده بود و پلاک‌های سنگ و کوب‌ها و لوازم نمایشگاهی همه از یک هفته قبل آماده و حتی



برجسته بود و توسعه مدرسه با مساعدت‌های حاج محمدحسن امین الضرب (اولین سرمایه‌گذار صنعتی در ایران، رئیس اتاق بازرگانی تهران، موسس کارخانجات بلورسازی، ابریشم‌تایی، نساجی و تولید برق) انجام پذیرفت. اولین مدرسه ایرانی که در ۱۴۱ سال پیش به مدد تجار ایرانی در جوار کاپالی چارشی (بازار کهن استانبول) افتتاح شد، پذیرای آموزش ابزارهای نوین تجارت بین‌الملل منطبق با سرفصل‌های سازمان تجارت جهانی و مرکز جهانی تجارت بود: اهدایی سازمان توسعه تجارت ایران به نوجوانان ایرانی.

نوجوانانی که تجربه زیستن در دو زیست‌بوم را دارند، اگر در مسیری صحیح قرار بگیرند، در سنین بلوغ می‌توانند در تجارت دوجانبه دو کشور موثر واقع شوند. (به دلیل آشنایی نسبی با زبان، قواعد کشور هدف و بعضاً مشارکت در کسب‌وکار خانگی/خانوادگی).

هدف از این حرکت، چیزی فراتر از اجرای یک دوره ساده بود: آشنا نمودن با الگوها و انگاره‌های تجارت نوین، از زاویه‌ای جدید به دنیا نگریستن و بالنده‌تر نمودن روح جستجوگر نوجوانان، مداخله مثبت در مدیریت اوقات فراغت و هدایت ایشان به سمت مهارت‌های سودآور و تقویت خودباوری با اعطای نخستین گواهینامه معتبر بین‌المللی و ایفای نقش کوچینگ و منتورینگ و در نهایت سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی فعال در تجارت دوجانبه ایران و ترکیه از اکنون برای آینده.

یک مرحله بالاتر از این، مشارکت دادن ایشان در رویدادهای تجاری حرفه‌ای است؛ همان‌گونه که در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری و تورهای تولیدی و تجاری از ظرفیت دانشجویان ایرانی مقیم ترکیه بهره می‌بریم.

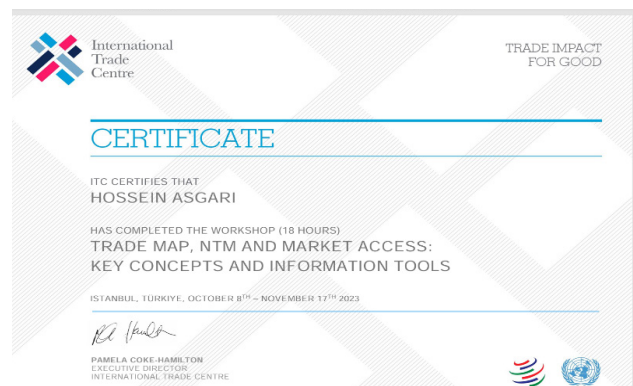
برای مرحله فراتر خیالی بافته‌ایم: برگزیدن دستیاران جوان اریزنی بازرگانی در فضایی رقابتی از بین همین جوانان گزیده.

خیال که محال نیست: شاید بازرگانان و حتی رایزنان بازرگانی آینده وطنم از بین همین برنامه‌های برومند قد برافرازند و پیشه نیکان و نیاکان را در پیش بگیرند...

پایگاه داده نقشه تجاری (Trade Map) و کاربردهای آن، معرفی ساختار و سیستم طبقه‌بندی کالا (Harmonized System Code)، بررسی میزان عرضه و تقاضای جهانی، میزان رشد کالاهای صادراتی بر اساس کالا و کشور، بررسی قیمت، وزن، ارزش وزنی، سهم، تعرفه، مسافت کشور هدف با تامین کنندگان، روندهای سالانه و فصلی صادرات و واردات، جستجوی شرکت‌های صادرکننده و واردکننده و ...

مخاطبین این دوره دانش آموزان پایه ۱۲ و ۱۱ و تعدادی از اولیا، معلمان و مسئولین مدرسه ایرانیان استانبول بودند.

همه فراگیران موفق به دریافت گواهی پایان دوره با لوگوی UN و WTO و امضای مدیر مرکز جهانی ITC شدند:



مدرسه‌ای که ۱۵ آذرماه سال ۱۳۶۲ به همت بازرگانان ایرانی در قلب استانبول روبه‌روی مسجد سلطان احمد و ایاصوفیا تاسیس شد و بخشی از خاک ایران در ترکیه به حساب می‌آید؛ به‌عنوان «اولین مدرسه ایرانی در تاریخ آموزش عمومی ایران» یاد می‌شود. معلم و مدیر مدرسه (میرزا حسن تبریزی) بعد از ۵ سال که به ایران بازگشت، اولین مدرسه نوین کشور را با نام «رشدیه» در تبریز تاسیس کرد.

موسس مدرسه، میرزا محمد شفیح امین‌التجار (مالک دوغو بانک ترکیه) ساختمان فعلی را برای مدرسه خریداری کرد. اولین معلم مدرسه میرزا علی خوبی و اولین مدیرمدرسه رضاقلی خراسانی بازرگان





## معرفی کامران نایکو رایزن بازرگانی ج.ا.ایران تر ترکیه

+902125138230 / +905366876630

موبایل:

آدرس پست الکترونیک: niko.itpo@gmail.com

محل استقرار رایزن: Türk Ocağı CAD. No.2, 34410, CAGALOGLOU, İSTANBUL TÜRKİYE

### مشخصات فردی

#### تحصیلات

دکترای مدیریت بازرگانی، گرایش تولید- بازاریابی، از دانشگاه‌های پیزا - ایتالیا و دوکوز ایلول، ازمیر - ترکیه

#### سوابق حرفه‌ای

- منتخب هفدهمین جشنواره ملی پایان‌نامه سال در رده علوم بشری، شاخه مدیریت (۱۳۹۷)
- فارغ‌التحصیل ممتاز دکترا با معدل ۹۵/۳۳ از ۱۰۰ و کسب "دیپلم افتخار" و رتبه Outstanding Achievement (۱۳۹۵)
- برگزیده اولین جشنواره ملی پژوهش‌های تجربی ابوریحان (۱۳۸۸)
- فینالیست سومین جشنواره فن‌آفرینی شیخ بهایی (۱۳۸۵)
- برگزیده پنجمین جشنواره شهید رجایی (۱۳۸۱)
- کارشناس نمونه ملی وزارت صنایع و معادن (۱۳۸۱)
- رئیس میز بازار کشورهای همسایه، سازمان توسعه تجارت ایران (۱۴۰۰)
- دبیر میز کشوری ترکیه، سازمان توسعه تجارت ایران (۱۳۹۹)
- مدرس رسمی مرکز تجارت بین‌الملل (ITC)
- موسس و مدیر شهرک فناوری الکترونیک (۸۹-۱۳۸۴)
- عضو شورای راهبری مرکز رشد فناوری دانشگاه اورمیه (۱۳۸۵-۱۳۸۱)
- عضو هیات امنای انجمن خیریه حمایت از بیماران مبتلا به سرطان (از سال ۱۳۷۸ تاکنون)
- رئیس اداره برنامه‌ریزی و توسعه، رئیس اداره صنایع معدنی، مدیرگروه فناوری اطلاعات، آمار و اتوماسیون، مدیر تحقیق و توسعه (R&D)، دبیر ستاد هماهنگی صنایع استان و ... در سازمان صمت آذربایجان غربی (۱۳۹۷-۱۳۷۷)

سفیر

جناب آقای محمد حسن حبیب‌اله زاده (آنکارا)

سرکنسول

جناب آقای احمد محمدی (استانبول)

جناب آقای محمد ابراهیمی (ارزروم)

جناب آقای ناصر محبتی (ترابزون)



شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی با سابقه ۳۰ ساله و پشتوانه غنی دانش حاصل از انتشار بالغ بر ۱۸۰۰ عنوان کتاب با بهره‌گیری از مولفین و متخصصین برجسته کشور، مسئولیت تولید محتوا، چاپ و انتشار کتاب‌ها و سایر محصولات کاربردی در حوزه‌های مختلف را دارا است.

- صادرات و واردات و تجارت بین‌الملل
- امور گمرکی و ترخیص کالا
- بازاریابی و فروش
- آداب و فنون مذاکرات تجاری
- لجستیک و حمل و نقل
- مدیریت
- مالی و سرمایه‌گذاری
- بازرگانی داخلی و نظام توزیع
- صنعت و معدن
- اقتصاد کلان و خرد
- پول و بانکداری
- توسعه شخصی

این شرکت سعی نموده است از طریق کانال‌های گسترده توزیع خود اعم از ۱. فروشگاه‌ها، ۲. وب سایت‌ها، ۳. نمایندگی‌ها و کارگزاری‌های استانی، ۴. اپلیکیشن‌های کتابخوان (طاقچه، فیدیبو و کتابراه)، ۵. پلتفرم‌های عمومی (دیجی کالا)، ۶. اپلیکیشن تخصصی کتابخوان بازرگان و همچنین بهره‌گیری از ظرفیت‌های تخصصی چاپ و شبکه لجستیک سراسری، محصولات خود را در کمترین زمان ممکن با رسالت آگاهی بخشی به مخاطبان و مشتریان تحویل دهد.

+0.68



WWW.TAKBAB.COM



WWW.CPPC.IR



WWW.HSCOREING.IR



WWW.1CPPC.COM



مرکز آموزش بازرگانی  
مدرسه صادرات

# مدرسه صادرات

آموزش، مشاوره، اطلاعات تجاری، ارتباطات تجاری

## برخی دوره های مدرسه صادرات

- جامع صادرات محصولات پتروشیمی
- جامع صادرات فرآورده های نفتی
- جامع صادرات محصولات معدنی فلزی
- جامع صادرات محصولات کشاورزی
- جامع صادرات خدمات
- جامع صادرات مصالح ساختمانی
- جامع خرده فروشی صادراتی
- جامع تربیت کارشناس صادرات



IBTCPAGE



WWW.IBTC.IR



IBTC.PR@GMAIL.COM



۰۲۱۸۶۹۵ (داخلی ۱)

کارگر شمالی، روبروی پارک لاله، نبش کوچه همدان، پلاک ۱۲۰۴





## مرکز آموزش بازرگانی

وابسته به موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی  
(وزارت صنعت، معدن و تجارت)

برگزارکننده دوره‌های آموزشی تخصصی ویژه بازرگانان، صاحبان کسب و کار، واردکنندگان و صادرکنندگان کالا و کلیه فعالان بخش‌های خصوصی و دولتی در جهت ارتقاء سطح دانش و آگاهی با امکان برگزاری دوره در محل سازمان‌ها

### بازاریابی و کسب و کار

- جعبه ابزار بازاریابی و مهندسی فروش
- راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکار
- استراتژی‌های قیمت گذاری
- اصول و فنون مذاکرات

### علوم مالی

### بازرگانی و تجارت بین‌الملل

- جامع مهارت‌های بازرگانی و تجارت بین‌الملل
- جامع ثبت سفارس NTSW و اظهار EPL
- سامانه جامع تجارت داخلی و انبارها
- امور گمرکی و ترخیص کالا
- مدیریت خرید، تدارکات و قراردادهای داخلی

### زبان انگلیسی بازرگانی

### هوش مصنوعی

دارای ۳۷ نمایندگی در سراسر کشور

داخلی (۱) ۰۲۱۸۶۹۵ | @IBTCPAGE

@IBTCPAGE | www.ibtc.ir

نشانی: خیابان کارگر شمالی، روبروی پارک لاله،

جنب کوچه همدان، پلاک ۱۲۰۴

# برای اولین بار در ایران IELTS Micro Learning اپلیکیشن آمادگی آزمون

IELTS



021 66 93 93 29

021 910 93 882



WWW.TAKBAB.COM



WWW.1CPPC.COM



WWW.CPPC.IR

در منزل و محل کار  
آیلتس یاد بگیریم

آموزشی ساده

محتوای کاربردی

زمان شخصی سازی شده

بدون محدودیت مکانی

IELTS

۱۱۰ فیلم آموزشی کوتاه

۱۱۰ موشن گرافی

۱۱۰ کتاب صوتی

۱۱۰ اینفوگرافیک

۱۱۰ کتاب الکترونیکی

۴۰ پیش آزمون

۴۰ آزمون پایانی

۵ ماه پشتیبانی آنلاین





شرکت چاپ و نشر بازرگانی  
وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی



ویژه‌نامه  
امارات متحده عربی

2,595

## مجموعه راهنمای تجارت و ورود به بازار کشورها



WWW.TAKBAB.COM



WWW.CPPC.IR



WWW.HSCODENG.IR



WWW.1CPPC.COM





# اپلیکیشن کتابخوان بازرگان

اولین و جامع‌ترین کتابخانه تخصصی تجارت و بازرگانی





اسکن کنید

- دریافت از **بازار**
- دریافت از **مایکت**
- دریافت نسخه iOS از **سیب‌آپ**