

راهنمای جامع تجارت در استانبول

خلاصه مدیریتی:

- این گزارش یک نقشه راه عملی برای تجار و شرکت های ایرانی است که قصد ورود یا توسعه فعالیت در بازار استانبول را دارند. محتوای آن بر اساس منابع دولتی، مراکز دانشگاهی و تجاری ترکیه، و داده های به روز بازار تنظیم شده است.
- در این گزارش تلاش شده تا چارچوب های حقوقی و نحوه ثبت شرکت برای اتباع خارجی به ویژه ایرانیان، قوانین مالیاتی و گمرکی، فرهنگ تجاری، مدیریت ریسک و کلاهبرداری، فرصت های بازار و زیست بوم نوآوری، و زیرساخت های کلیدی لجستیکی و خدماتی در شهر استانبول بررسی شود.
- در پایان گزارش، فهرست یادآور شش ماه نخست ورود به بازار استانبول برای فعالیت تجاری ارائه شده است.
- استانبول با ترکیب چارچوب قانونی شفاف، موقعیت جغرافیایی راهبردی، زیرساخت های لجستیکی پیشرفته و بازار پر ظرفیت، مقصدی جذاب برای تجار ایرانی است. با این حال، موفقیت پایدار در این بازار، مستلزم مدیریت هوشمند ریسک، انطباق با قوانین محلی و بهره برداری هدفمند از فرصت های منطقه ای می باشد.

۱. اهمیت تجاری کلان شهر استانبول

کلان شهر ۱۶ میلیونی استانبول که به عنوان یک پل ارتباطی بین اروپا، آسیا و آفریقا عمل می کند، یکی از مهم ترین شهرهای ترانزیتی، بندری و لجستیکی جهان محسوب می شود. این شهر محل استقرار صنایع بزرگی همچون نساجی و پوشاک، فراوری مواد غذایی و نوشیدنی، شیمیایی، دارویی، پلاستیک، خودروسازی و قطعه سازی، الکترونیک و فناوری اطلاعات، کشتی سازی و صنایع دریایی، مصالح ساختمانی، مالی و خدماتی می باشد. استقرار بیش از ۲۰ درصد نیروی کار صنعتی و ۳۸ درصد از فضاهای صنعتی ترکیه در این شهر با تامین بیش از ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی و ۴۰ درصد از مالیات های ملی، آن را به یک قطب مهم تولید و تجارت نه تنها در ترکیه بلکه در منطقه تبدیل کرده است. بخش اعظم صادرات (بیش از ۵۸ درصد) و واردات ترکیه (بیش از ۶۲

درصد) از این شهر انجام می‌شود.^۱ علاوه بر اهمیت اقتصادی، تجاری، مالی و ترانزیتی، عواملی مانند: جذابیت های طبیعی، میراث بیزانس، امپراتوری عثمانی، مساجد تاریخی، کاخ‌ها و بناهای دیدنی متعدد این شهر را تبدیل به مقصدی بسیار جذاب برای گردشگران بین‌المللی کرده است. استانبول در سال ۲۰۲۴ پذیرای حدود ۱۸۰۶ میلیون گردشگر خارجی بود که تقریباً ۳۵٫۳ درصد از کل بازدیدکنندگان خارجی ترکیه را تشکیل می‌دهد.^۲



نقشه سیاسی ترکیه و موقعیت ترانزیتی استانبول

۲. قوانین و مقررات تجارت در ترکیه

۱.۱- قالب‌های حقوقی ثبت شرکت: در نظام حقوقی ترکیه بر اساس «قانون تجارت ترکیه (TCC)» انواع مختلفی از شرکت‌ها تعریف شده است.^۳ رایج‌ترین آن‌ها شرکت با مسئولیت محدود (Limited Şirket یا Ltd. Şti.) و شرکت سهامی (Anonim Şirket یا A.Ş.) هستند. شرکت با مسئولیت محدود حداقل با یک سهام‌دار (و حداکثر ۵۰ نفر) قابل تأسیس است و حداقل سرمایه لازم ۱۰ هزار لیر ترکیه می‌باشد. شرکت سهامی امکان تعداد نامحدودی سهام‌دار و عرضه عمومی سهام را دارد و حداقل سرمایه برای تأسیس آن ۵۰ هزار لیر تعیین شده

است. در صنایع خاص مانند بانکداری این حد ممکن است ۱۰۰ هزار لیر باشد. شعبه (Branch) شرکت خارجی و دفتر نمایندگی (Liaison Office) نیز از دیگر قالب‌های ورود به بازار هستند. شعبه، واحد تابع شرکت مادر خارجی است و شخصیت حقوقی مستقلی ندارد؛ مسئولیت‌های آن مستقیماً متوجه شرکت مادر خواهد بود. شعبه نیازی به سرمایه‌ی جداگانه ندارد و صرفاً برای همان موضوع فعالیت شرکت مادر می‌تواند ایجاد شود. در مقابل، دفتر نمایندگی یا اصطلاحاً «لیازون آفیس»، صرفاً برای فعالیت‌های غیرتجاری (تحقیق بازار، ارتباطات و...) به کار می‌رود و حق انجام معاملات بازرگانی یا کسب درآمد در ترکیه را ندارد. تأسیس دفتر نمایندگی مستلزم اخذ مجوز از وزارت صنعت و فناوری ترکیه است و معمولاً ابتدا برای ۳ سال مجوز داده می‌شود که قابل تمدید است. هزینه‌ها و الزامات اداری دفتر نمایندگی کم بوده و مالیاتی نیز بابت درآمد تعلق نمی‌گیرد، اما هرگونه تخطی از محدوده غیرتجاری می‌تواند به تعطیلی دفتر منجر شود.^۴

۲.۱- فرآیند ثبت شرکت برای اتباع خارجی (به‌ویژه ایرانی‌ها): دولت ترکیه در سال‌های اخیر با ایجاد نظام ثبت یکپارچه‌ی الکترونیک (MERSİS) و استقرار دفاتر ثبت در اتاق‌های بازرگانی، فرآیند ثبت شرکت را تسهیل کرده است. ثبت شرکت‌های جدید کاملاً از طریق سامانه مرکزی MERSİS انجام می‌شود و همه مدارک را می‌توان به‌صورت آنلاین تسلیم کرد. برای اتباع خارجی (از جمله ایرانیان) امکان مالکیت ۱۰۰ درصد سهام شرکت وجود دارد و به‌جز برخی صنایع خاص (مانند رسانه، حمل‌ونقل دریایی یا هوانوردی) هیچ محدودیتی در ملیت سهامداران یا مدیران وضع نشده است. مدارک لازم برای سهامداران حقیقی خارجی عبارتند از: گذرنامه و ترجمه رسمی و نوتر شده آن، دریافت شماره شناسایی مالیاتی ترکیه، و در صورت اقامت در ترکیه ارائه نسخه اقامت. هر سهامدار خارجی و نیز مدیران خارجی شرکت باید شماره شناسایی مالیاتی ترکیه دریافت کنند. این کد مالیاتی برای اقداماتی نظیر گشایش حساب بانکی شرکت و واریز سرمایه اولیه ضروری است. پس از آماده‌سازی اساسنامه شرکت و امضای آن توسط کلیه مؤسسان در حضور مامور ثبت یا نوتر، می‌توان ثبت به اداره ثبت شرکت‌ها (وابسته به اتاق بازرگانی) مراجعه کرد. دولت ترکیه با تجمیع مراحل اداری، ثبت شرکت را بسیار سریع کرده است تا جایی که کل فرآیند ثبت در یک روز قابل انجام است. مراحل عملی شامل: تکمیل اساسنامه در سامانه MERSİS، نوتر کردن اسناد، اخذ شماره مالیاتی برای شرکا، واریز ۰.۰۴ درصد سرمایه به حساب سازمان رقابت (یک الزام قانونی برای تمامی شرکت‌ها)، واریز حداقل ۲۵ درصد سرمایه اولیه به حساب بانکی شرکت (برای شرکت‌های سهامی پیش از ثبت لازم است؛ برای شرکت با مسئولیت محدود این واریز تا ۲۴ ماه پس از ثبت نیز قابل انجام است). ارائه رسید واریز سرمایه و سایر مدارک به اداره ثبت و در نهایت آگهی تاسیس باید در روزنامه رسمی درج شود. پس از ثبت شرکت، اداره ثبت مراتب را به دارایی و سازمان تأمین اجتماعی اطلاع می‌دهد و نماینده‌ی دارایی از محل شرکت بازدید کرده و گزارش تأیید تشکیل شرکت را تنظیم می‌کند. سپس شرکت می‌تواند مهر و دفتر قانونی خود را اخذ کرده و فعالیت را آغاز نماید.^۵

۳.۱- **مالیات شرکت‌ها و مالیات بر ارزش افزوده:** نظام مالیاتی ترکیه برای شرکت‌ها نسبتاً رقابتی است. مالیات بر درآمد شرکت‌ها (CIT) در سال ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ معادل ۲۵ درصد بوده است. برای شرکت‌های بخش مالی این نرخ ۳۰ درصد است. دولت برای تشویق صادرات، ۵ واحد درصد معافیت مالیاتی برای درآمدهای صادراتی شرکت‌ها در نظر گرفته است که عملاً نرخ مؤثر برای درآمد صادراتی را به ۲۰ درصد کاهش می‌دهد. علاوه بر مالیات بر سود، شرکت‌ها مشمول مالیات بر ارزش افزوده (VAT) نیز هستند. نرخ استاندارد VAT پس از اصلاحات ۲۰۲۳ برابر ۲۰ درصد است. (این نرخ پیش‌تر ۱۸ درصد بود و اخیراً افزایش یافته است). برای برخی کالاها و خدمات ضروری یا خاص، نرخ‌های پایین‌تر ۱ درصد یا ۱۰ درصد اعمال می‌شود. مثلاً محصولات غذایی پایه و خدمات بهداشتی اغلب مشمول ۱۰ درصد VAT هستند. واردات کالا نیز مشمول همان نرخ‌های VAT است. مالیات‌های دیگری مانند عوارض مصرف خاص بر سوخت، خودرو، الکل و سیگار وجود دارد که در معاملات عادی تجاری کمتر مورد نیاز شرکت‌های معمول است. همچنین مالیات تمیر بر اسناد رسمی (قراردادها، اسناد مالی، اوراق ضمانت و...) به میزان حدود ۰٫۱۸۹ درصد تا ۰٫۹۴۸ درصد ارزش سند اخذ می‌شود که در زمان تنظیم قراردادهای تجاری باید مدنظر باشد. کارفرمایان باید بابت پرسنل، مالیات حقوق و حق بیمه تأمین اجتماعی را نیز کسر و پرداخت کنند (مالیات حقوق پلکانی ۱۵ درصد تا ۴۰ درصد است. اما حداقل حقوق از مالیات معاف شده و مشوق‌هایی برای بیمه کارمندان جدید وجود دارد).^۶

۴.۱- **قوانین گمرکی، صادرات و واردات:** ترکیه عضو اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا است که از سال ۱۹۹۶ اجرا شده است. بر این اساس، کالاهای صنعتی می‌توانند بین ترکیه و کشورهای اتحادیه اروپا بدون تعرفه گمرکی جابجا شوند و ترکیه تعرفه‌های خارجی خود را با تعرفه‌های مشترک اروپایی همسو کرده است.^۷ هر شخص حقوقی یا حقیقی دارای شماره مالیاتی در ترکیه مجوز وارد/ت دارد و نیاز به مجوز خاصی برای اکثر کالاها نیست.^۸ فقط برای برخی کالاهای ممنوعه یا کنترل‌شده (مانند مواد شیمیایی خطرناک، اسلحه، داروهای خاص، فرآورده‌های کشاورزی و دامی) مجوز واردات یا گواهی‌های بهداشت و ایمنی لازم است. تشریفات گمرکی کاملاً مکانیزه بوده و اظهارنامه‌ها عموماً به صورت الکترونیکی از طریق سیستم‌های گمرکی تسلیم می‌شود. برای ورود کالا به ترکیه، اسناد استاندارد نظیر صورتحساب تجاری (فاکتور فروش)، بارنامه حمل (هوایی یا دریایی)، فهرست بسته‌بندی و گواهی مبدأ الزامی است و باید همراه محموله ارائه گردد. برای کالاهای حساس بهداشتی و کشاورزی، علاوه بر این ممکن است گواهی بهداشت نباتی یا دامی، گواهی سلامت یا گواهی فروش آزاد از کشور مبدأ مطالبه شود.^۹ پس از ارائه اظهارنامه و اسناد و انجام بازرسی‌های گمرکی (در صورت نیاز)، حقوق گمرکی و مالیات‌ها محاسبه و وصول شده و کالا ترخیص می‌گردد.^{۱۰} حقوق گمرکی بر اساس کد تعرفه (HS Code) و مطابق جدول رژیم واردات ترکیه تعیین می‌شود که هر ساله به‌روز می‌گردد. بسیاری از مواد اولیه صنعتی در چارچوب موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد یا لیست تعلیق تعرفه، ممکن است با تعرفه صفر یا پایین وارد شوند.^{۱۱} به‌طور کلی، ترکیه سیاست تشویق صادرات را دنبال می‌کند و صادرکنندگان از نرخ مالیاتی ترجیحی و معافیت‌هایی بهره‌مند می‌شوند (مثلاً معافیت ۵ درصد مالیات بر درآمد شرکت برای درآمد صادراتی همان‌طور که گفته شد).^{۱۲} همچنین رویه‌هایی مانند

پرداخت حقوق و عوارض گمرکی پس از ورود (ترخیص در گردش)، مناطق آزاد و ورود موقت برای پردازش داخلی وجود دارد که به شرکت‌ها امکان می‌دهد مواد اولیه را بدون پرداخت عوارض وارد کرده و پس از فراوری و پردازش، محصول نهایی را صادر کنند.



مرکز تجارت جهانی استانبول (Istanbul World Trade Center) که در مجاورت فرودگاه بین‌المللی آتاتورک قرار دارد، با ترکیبی از امکانات نمایشگاهی، اداری و خدماتی پیشرفته، موقعیتی راهبردی برای گسترش تجارت بین‌المللی فراهم کرده است. سالانه حدود ۱۰۰ نمایشگاه ملی و بین‌المللی در این فضا برگزار می‌شود.

۲. نکات حقوقی و قراردادی

۲.۱- **تنظیم قراردادهای و شروط مهم:** هنگام تنظیم قراردادهای تجاری در ترکیه، توصیه می‌شود مفاد آن به طور واضح، حقوق و تعهدات طرفین را تبیین کند و تطابق با قوانین ترکیه در نظر گرفته شود. اگر طرف قرارداد یک شرکت ترک باشد، معمولاً قرارداد تابع قانون حاکم ترکیه تنظیم می‌شود مگر آنکه طرفین به صورت مکتوب قانون دیگری را انتخاب کنند. بر اساس اصول حقوق بین‌الملل خصوصی ترکیه، انتخاب قانون خارجی توسط طرفین معتبر است اما نباید برخلاف نظم عمومی ترکیه باشد. به دلیل اعتبار داوری در حل و فصل اختلافات تجاری، بسیاری از قراردادهای شامل شرط داوری هستند. در این شرط، طرفین توافق می‌کنند اختلافات احتمالی ناشی از قرارداد به جای دادگاه به داوری ارجاع شود. داوری می‌تواند بین‌المللی (مثلاً تحت قواعد ICC) یا داخلی باشد. در ترکیه دو مرکز داوری برجسته: مرکز داوری استانبول (ISTAC) و مرکز داوری و میانجی‌گری اتاق بازرگانی

استانبول (ITOTAM) فعال هستند. توصیه می‌شود در قراردادهای بند نمونه داوری مراکز معتبر گنجانده شود تا در صورت بروز اختلاف، روند حل اختلاف کارآمد باشد.^{۱۳} مثلاً مدل پیشنهادی ITOTAM چنین است: «هرگونه اختلاف ناشی از این قرارداد به‌طور نهایی طبق مقررات داوری مرکز داوری اتاق بازرگانی استانبول حل و فصل خواهد شد.» همچنین تعیین زبان داوری و قانون ماهوی حاکم بر ماهیت اختلاف را می‌توان در شرط داوری درج کرد.^{۱۴} در قراردادهای با طرف‌های ترک، معمولاً زبان ترکی اولویت دارد؛ اگر قرارداد دو زبانه است باید تصریح شود در صورت تعارض، متن به کدام زبان معتبر است.

۲.۲- مراجع حل اختلاف تجاری: سیستم قضایی ترکیه دارای دادگاه‌های تخصصی تجاری است، اما رسیدگی قضایی می‌تواند نسبتاً زمان‌بر باشد. به همین دلیل، استفاده از داوری و میانجی‌گری رونق یافته است. مرکز داوری استانبول (ISTAC) در سال ۲۰۱۵ تأسیس شده و یک نهاد مستقل و بی‌طرف برای رسیدگی به اختلافات داخلی و بین‌المللی است. قواعد داوری ISTAC مطابق با استانداردهای نوین بین‌المللی تدوین شده و از اکتبر ۲۰۱۵ لازم‌الاجراست. مرکز داوری استانبول همچنین خدمات میانجی‌گری و داوری فوری (اضطراری) ارائه می‌کند و حتی قواعد *Med-Arb* (ترکیب میانجی‌گری و داوری) را نیز برای اولین بار در جهان معرفی کرده است. آرای صادره توسط داوران ISTAC در تمامی کشورهای عضو کنوانسیون نیویورک ۱۹۵۸ هستند قابلیت اجرا دارد. ترکیه از سال ۱۹۹۲ عضو کنوانسیون نیویورک است و قانون داوری بین‌المللی خود را بر پایه قانون نمونه آنسیترا ل تنظیم کرده است. بنابراین اگر رای داوری در ترکیه صادر شود، اجرای آن مانند حکم داخلی خواهد بود و نیاز به تشریفات اضافی اجرای احکام خارجی ندارد.^{۱۵} در کنار مرکز داوری استانبول، مرکز داوری اتاق استانبول (ITOTAM) نیز نقش فعالی دارد. اتاق بازرگانی استانبول از دهه ۱۹۷۰ خدمات داوری ارائه می‌داد و در سال ۲۰۱۴ مقررات داوری خود را نوسازی کرده و مرکز مستقلی تحت اتاق ایجاد نمود. قواعد داوری ITOTAM نیز با اقتباس از قواعد آنسیترا ل و ICC تدوین شده و از سال ۲۰۱۵ اجرایی شده است. این مرکز امکان تعیین داور اضطراری و داوری پرونده‌های کوچک را نیز در مقررات خود پیش‌بینی کرده است.^{۱۶} درج شرط داوری ITOTAM در قراردادهای بازرگانی میان شرکت‌های ترک متداول است و مزیت آن، آشنایی بیشتر تجار محلی با این مرکز می‌باشد. در هر دو مرکز ISTAC و ITOTAM، طرفین می‌توانند محل داوری را در ترکیه یا خارج تعیین کنند، داوران حتی می‌توانند خارجی باشند و نیازی نیست حتماً وکیل ترک انتخاب شود.^{۱۷} به‌طور کلی با توجه به عضویت ترکیه در معاهدات بین‌المللی، اجرای احکام داوری خارجی در ترکیه (تحت شرایط کنوانسیون نیویورک) ممکن است و همچنین آرای داوری ترکیه در بیش از ۱۷۰ کشور قابلیت اجرا دارد.

۲.۳- نکات مهم دعاوی تجاری: اگر اختلافی از طریق دادگاه حل شود، دادگاه‌های ترکیه صلاحیت دارند به اختلافات مرتبط با ترکیه رسیدگی کنند مگر در قرارداد توافق دیگری شده باشد. زبان دادرسی در دادگاه‌ها، زبان ترکی است و اسناد باید ترجمه رسمی شوند. سیستم حقوقی ترکیه مبتنی بر حقوق مدنی و قوانین مدون است و سوابق قضایی به‌صورت رویه الزام‌آور نیست. در دعاوی بین‌المللی، صلاحیت دادگاه‌های ترکیه می‌تواند با وجود

شرط داوری یا شرط صلاحیت دادگاه خارجی منتفی شود، زیرا دادگاه‌های ترکیه به این توافق‌ها احترام می‌گذارند. از منظر اجرای حکم، ترکیه احکام دادگاه‌های خارجی را نیز در چارچوب اصل عمل متقابل و کنوانسیون‌های دوجانبه به رسمیت می‌شناسد. اما باید توجه داشت که تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران می‌تواند در عمل مشکلاتی ایجاد کند؛ به عنوان مثال، نقل و انتقالات بانکی مربوط به پرداخت احکام یا قراردادهای ممکن است به دلیل محدودیت‌های مالی دچار تأخیر یا مشکل شوند.¹⁸ بنابراین توصیه می‌شود در معاملات بین شرکت‌های ایرانی و ترک، از خدمات حقوقی محلی برای پیگیری دعاوی یا مشاوره در تنظیم قراردادهای بسیار مفید بهره برداری شود. شرکت‌های حقوقی و وکلای ترک با دو زبان ترکی و انگلیسی در استانبول فراوانند و می‌توانند در تنظیم قرارداد دو زبانه و اتخاذ تدابیر احتیاطی (مثل شرط داوری، تعیین وجه التزام، فورس مائور و ...) کمک شایانی به شرکت‌های ایرانی داشته باشند.

۳. فرهنگ تجاری و آداب کسب‌وکار

۳.۱- سبک تعامل و ساختار سازمانی در ترکیه: فضای کسب‌وکار ترکیه ترکیبی از فرهنگ شرقی و مدیریت مدرن غربی است. بسیاری از شرکت‌های ترک به صورت خانوادگی بنیان‌گذاری شده‌اند و سلسله‌مراتب در آن‌ها اهمیت دارد. در عین حال، نسل جدید مدیران تحصیل کرده و شرکت‌های چندملیتی در استانبول، فرهنگ سازمانی حرفه‌ای‌تر و مدرن‌تری را رایج کرده‌اند. ترک‌ها در جلسات کاری رسمیت را رعایت می‌کنند؛ عناوین دانشگاهی یا شغلی (مثل دکتر، مهندس، استاد) را محترم می‌شمارند و در معرفی و خطاب افراد از این عناوین استفاده می‌کنند. پوشش رسمی و آراسته به‌ویژه در بخش‌های مالی و شرکتی متداول است - کت و شلوار برای آقایان و لباس رسمی برای بانوان در جلسات کاری مرسوم می‌باشد. البته در ماه‌های گرم تابستان استانبول، گاهی ممکن است کروات حذف شود یا لباس کمی سبک‌تر باشد، اما همچنان آراستگی اهمیت دارد.^{۱۹}

۳.۲- تعاملات و جلسات کاری: در فرهنگ تجاری ترکیه، روابط شخصی و اعتماد متقابل نقش کلیدی ایفا می‌کند. ترک‌ها معمولاً ترجیح می‌دهند ابتدا طرف مقابل را بشناسند و یک رابطه مبتنی بر اعتماد و دوستی پایه‌ریزی کنند و سپس وارد معامله جدی شوند. بنابراین در اولین جلسات، ممکن است بخش قابل توجهی از زمان صرف گفتگوهای کلی و آشنایی شود. عجله در ورود بلافاصله به موضوعات تجاری، می‌تواند به‌عنوان بی‌ادبی یا صرفاً منفعت‌طلبی تعبیر شود. بهتر است صبور باشید و اجازه دهید اعتماد به مرور شکل بگیرد. دست‌دادن در بدو ملاقات معمول است (البته محکم و با اعتماد به نفس). در معاشرت‌های کاری، اگر افراد مسن‌تر یا رده‌بالا حضور دارند احترام گذاشتن و حتی ابتدا سلام و احوالپرسی کردن با بزرگ‌تر یا مقام‌بالا تر نشانه‌ای ادب است. تجار ترکیه ای در فضای کاری رسمی عموماً مؤدب و در عین حال غیرمستقیم هستند. نه گفتن مستقیم کمتر رواج دارد و به‌جای آن ممکن است پاسخ‌های مبهم بدهند. برای مثال اگر طرف ترک سر را به بالا تکان داد همراه با بالا انداختن آبرو (معادل "نه" در زبان بدن ترک‌ها است، یا اگر با عبارات مودبانه‌ای مانند "bakalım" (ببینیم) یا

"düşünürüz" (فکر خواهیم کرد) پاسخ داد، احتمالاً تمایل منفی دارد، اما نمی‌خواهد صریح یک پیشنهاد را رد کند. درک این ظرافت‌های ارتباطی برای طرف ایرانی مهم است، چرا که ایرانیان نیز فرهنگی نسبتاً غیرمستقیم در مذاکره دارند اما ممکن است نشانه‌های مردم ترکیه را اشتباه تعبیر کنند. برای مثال، حرکت سر به پایین به معنای تأیید (بله) و به بالا همراه با بالا بردن ابرو به معنای رد است²⁰ که می‌تواند با عادت ایرانیان متفاوت باشد.

۳.۳- مذاکره و تصمیم‌گیری: شیوه مذاکره تجار ترکیه ای تا حدی چانه‌زنی و کسب امتیاز مرحله‌به‌مرحله است. آنها ممکن است در شروع مذاکرات موضع نسبتاً بالایی اتخاذ کنند یا حتی پیشنهادات اغراق‌آمیز ارائه دهند تا واکنش طرف مقابل را ارزیابی کنند. توصیه می‌شود شما نیز از ابتدا پایین‌ترین قیمت یا بهترین شرط خود را ارائه ندهید، بلکه فضایی برای امتیازدهی تدریجی باقی بگذارید. آگاهی از حد نهایی مدنظر و حرکت به سمت آن با انعطاف و امتیازدهی متقابل، روش مؤثری در مذاکره با تجار ترکیه ای است. برای ترک‌ها صرفاً منافع مالی مطرح نیست؛ عوامل غیرمالی مانند احترام، اعتبار، رابطه درازمدت و "برد-برد" بودن توافق نیز مهم است. نشان دادن اینکه همکاری با شما اعتبار و وجهه برای طرف ترکیه ای به همراه دارد یا به افزایش نفوذ و جایگاه وی کمک می‌کند، می‌تواند به پیشبرد مذاکرات کمک کند. تصمیم‌گیری در شرکت‌های ترک گاهی زمان‌بر است، چون ساختار سلسله‌مراتبی دارند. ممکن است ابتدا با مدیران میانی یا نمایندگان فنی جلساتی داشته باشید، اما تصمیم نهایی توسط مدیرعامل یا اعضای ارشد خانواده صاحب کسب‌وکار اتخاذ شود.²¹ صبر و استمرار در پیگیری مذاکرات، بدون اعمال فشار مستقیم ضروری است، زیرا فشار بیش از حد می‌تواند نتیجه معکوس به بار آورد. احترام به ارزش‌های فرهنگی نیز نباید فراموش شود؛ برای نمونه، پرهیز از موضوعات بحث‌برانگیز سیاسی یا تاریخی (مانند مسائل مربوط به تاریخ عثمانی، اقلیت‌ها یا مناقشات منطقه‌ای) در مذاکرات حرفه‌ای توصیه نمی‌شود،^{۲۲} چرا که ورود به این مباحث ممکن است جو اعتماد را مخدوش کند.

۳.۴- روابط میان فرهنگی ایران و ترکیه: ایرانیان و مردم ترکیه از دیرباز روابط تجاری و فرهنگی نزدیکی داشته‌اند. هر دو فرهنگ به مهمان‌نوازی، تعارف و ایجاد روابط غیررسمی صمیمانه در کنار روابط کاری رسمی اهمیت می‌دهند. این شباهت می‌تواند برای تجار ایرانی یک نقطه قوت باشد، زیرا ایجاد ارتباط دوستانه با طرف ترک برایشان نسبتاً آسان است. از سوی دیگر، تفاوت‌هایی نیز وجود دارد. تجار ترکیه ای به دلیل تجربه بیشتر در تجارت بین‌الملل (مثلاً با اروپا)، در برخی موارد رویکرد عملیاتی‌تر و وابسته به زمان‌بندی مشخص دارند. وقت‌شناسی در جلسات برایشان مهم است؛ بهتر است راس ساعت مقرر حاضر شوید، هرچند ممکن است خودشان کمی تاخیر داشته باشند اما از یک فرد خارجی انتظار وقت‌شناسی دارند. زبان نکته دیگر است؛ زبان تجاری اصلی در استانبول ترکی استانبولی است. بسیاری از مدیران ارشد و جوانان ترکیه به انگلیسی مسلط هستند، ولی در مذاکرات با سطوح میانی یا نهادهای دولتی، داشتن مترجم یا کارمند مسلط به ترکی استانبولی مزیت بزرگی است. علیرغم وجود برخی واژه‌های مشترک، شباهت‌های زبانی محدودی بین فارسی و ترکی استانبولی وجود دارد، اما به‌طور کلی توصیه می‌شود احترام به زبان ترکی استانبولی با یادگیری عبارات پایه (سلام، تشکر، احوال‌پرسی) نشان

داده شود. ترک‌ها این تلاش را نشانه‌ی علاقه و احترام تلقی می‌کنند. از منظر ارتباط اجتماعی، پرداختن به موضوعاتی مثل تیم‌های فوتبال (بسیاری از ترک‌ها هوادار پرشور فوتبال هستند)، غذاهای ترکی، یا مناطق دیدنی ترکیه در مکالمات غیررسمی می‌تواند شور و علاقه ایجاد کند. در مقابل، ایرانیان نیز برای تجار ترکیه ای جالب هستند – خیلی از آنها به تاریخ و هنر ایران علاقه دارند و اشتراکات فرهنگی (مانند نوروز) را ارج می‌نهند. یک نکته کاربردی آن است که اگرچه ترک‌ها مسلمان هستند، اما استانبول شهری نسبتاً سکولار است؛ با این حال، رعایت ملاحظات مذهبی (مثل پرهیز از پیشنهاد الکل) نشان‌دهنده‌ی درک و احترام فرهنگی است. در کل، کلید موفقیت در روابط تجار ایرانی-ترکیه ای، مدیریت انتظارات و سوء تفاهم‌های احتمالی است. برای نمونه، یک توصیه از سوی کارشناسان این است که تجار ایرانی روش‌های بازاریابی و مذاکره ترک‌ها را الگو قرار دهند، چرا که ترک‌ها در بسیاری زمینه‌های تجاری موفق عمل کرده‌اند. به گفته یکی از مدیران تجاری ایران، «تجربیات بازرگانان ترک می‌تواند برای تجار ایرانی بسیار مفید باشد». به‌ویژه اگر روزی تحریم‌ها برداشته شود، ترکیه می‌تواند کانال مهمی برای تجارت ایران با اروپا باشد و هماهنگی راهبردی با طرف‌های ترک یک الزام برای موفقیت در بازارهای غربی است.^{۲۳}



بندر آمبارلی یکی از پیشرفته‌ترین و بزرگ‌ترین بنادر کانتینری ترکیه است که با زیرساخت‌هایی مدرن، ترمینال‌های متعدد و تجهیزات پیشرفته، به قطب اصلی تجارت و حمل‌ونقل دریایی در منطقه تبدیل شده است. این بندر می‌تواند حدود ۴۲ درصد از فعالیت‌های کانتینری ترکیه را پوشش دهد.

۴. فرصت‌ها و تهدیدات بازار استانبول

۴.۱- فرصت‌های تجاری برای شرکت‌های ایرانی در استانبول: استانبول، قلب اقتصادی ترکیه و بزرگ‌ترین مرکز تجاری و مالی منطقه است و بسیاری از شرکت‌های خارجی آن را مقر منطقه‌ای خود قرار داده‌اند. برای شرکت‌ها و تجار ایرانی، استانبول فرصت‌هایی منحصربه‌فرد فراهم می‌کند. نزدیکی جغرافیایی و فرهنگی یک مزیت کلیدی است - پرواز مستقیم کوتاه، عدم نیاز به ویزای گردشگری برای ایرانیان (اقامت تا ۳ ماه بدون ویزا ممکن است) و وجود اقلیت قابل توجهی از ایرانیان مقیم ترکیه (خصوصاً در استانبول) که می‌توانند به‌عنوان پل ارتباطی عمل کنند. بسیاری از ایرانیان طی سال‌های اخیر برای کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری به ترکیه آمده‌اند و شبکه‌ای از کارآفرینان و سرمایه‌گذاران ایرانی در استانبول شکل گرفته است. استفاده از ترکیه به‌عنوان سکوی صادراتی یکی از راهبردهای رایج تجار ایرانی است؛ بسیاری از شرکت‌های ایرانی با تأسیس شرکت در استانبول تلاش می‌کنند محدودیت‌های تحریمی را دور زده و از طریق ترکیه به بازارهای اروپا و جهان دسترسی داشته باشند.^{۲۴} ترکیه به عنوان عضوی از اتحادیه گمرکی اروپا، دسترسی بدون تعرفه به بازار وسیع اتحادیه را فراهم می‌کند که می‌تواند برای صادرات مجدد کالاهای ایرانی (پس از انجام برخی پردازش‌ها یا تغییر بسته‌بندی در ترکیه) بسیار سودمند باشد. آمار تجارت نشان می‌دهد که ترکیه در سال‌های اخیر یکی از شرکای مهم تجاری ایران بوده و علیرغم افت‌وخیز روابط، حجم تجارت دو کشور قابل توجه باقی مانده است. کالاهایی مانند مواد خام (فلزات، محصولات پتروشیمی)، خشکبار و زعفران از ایران به ترکیه صادر می‌شود و در مقابل ماشین‌آلات، منسوجات، محصولات مصرفی و صنایع ساختمانی از ترکیه وارد ایران شده است.^{۲۵}

۴.۲- زیست‌بوم نوآوری و همکاری با دانشگاه‌ها: استانبول مرکز اکوسیستم استارت‌آپی و نوآوری ترکیه است. دولت ترکیه در چارچوب «طرح ملی فناوری» سرمایه‌گذاری زیادی در ایجاد شتاب‌دهنده‌ها، مراکز فناوری و سرمایه‌گذاری جسورانه کرده است.^{۲۶} در سراسر ترکیه بیش از ۱۰۰ منطقه توسعه فناوری (Technopark) ایجاد شده که حدود ۸۷ تای آنها عملیاتی هستند^{۲۷} و تعدادی از بزرگ‌ترین آن‌ها در استانبول قرار دارد. از نمونه‌های برجسته می‌توان به تکنوپارک دانشگاه فنی استانبول (ITU ARI Teknokent) اشاره کرد که در پردیس اصلی دانشگاه فنی قرار دارد و بیش از ۳۰۰ شرکت فناوری و حدود ۷۰۰۰ نیروی متخصص را در خود جای داده است. این تکنوپارک سالانه صدها پروژه‌ی تحقیق و توسعه انجام می‌دهد و دارای مراکز شتاب‌دهی و نوآوری برای استارت‌آپ‌های مرحله اولیه و پیشرفته است.^{۲۸} دولت ترکیه برای شرکت‌های مستقر در مناطق فناوری معافیت‌های مالیاتی چشمگیری قائل شده است: درآمد حاصل از توسعه نرم‌افزار، فعالیت‌های تحقیق و توسعه و طراحی در این مناطق تا پایان سال ۲۰۲۸ از مالیات بر درآمد و شرکت معاف است؛ حقوق کارکنان تحقیق و توسعه در این شرکت‌ها نیز معافیت مالیاتی دارد. همچنین فروش نرم‌افزارهای تولیدشده در تکنوپارک از مالیات بر ارزش افزوده معاف می‌باشد.^{۲۹} این مشوق‌ها سبب جذب بسیاری از استارت‌آپ‌ها و حتی شرکت‌های خارجی به تکنوپارک‌های استانبول شده است. علاوه بر ITU ARI، تکنوپارک استانبول در نزدیکی فرودگاه صبیحا گوکچن، مرکز کارآفرینی

دانشگاه سابانجی (Sabancı University SUCool) و مرکز کارآفرینی دانشگاه کوچ (Koç) از دیگر هاب‌های نوآوری هستند. به عنوان مثال مرکز کارآفرینی دانشگاه سابانجی برنامه‌های شتاب‌دهی برای استارت‌آپ‌های فناوری دارد و مرکز دانشگاه کوچ با ایجاد مراکز تحقیقاتی مشترک با صنعت، فرصت همکاری صنعت و دانشگاه را تسهیل کرده است. برای شرکت‌های ایرانی، مشارکت در این زیست‌بوم می‌تواند دسترسی به سرمایه‌گذاران جهانی، شبکه‌سازی و به‌روز شدن فناوری را به همراه داشته باشد. طبق گزارش‌ها، حجم سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های ترکیه در سال ۲۰۲۴ به شکل چشمگیری رشد کرده و به حدود ۲٫۶ میلیارد دلار رسیده است که جهشی ۴۲۳ درصدی نسبت به سال قبل از آن بوده است. این نشان می‌دهد اکوسیستم کارآفرینی ترکیه دوران شکوفایی را تجربه می‌کند. دولت ترکیه حتی ویزای ویژه فناوری (Tech Visa) را در سال ۲۰۲۴ معرفی کرده که متخصصان فناوری و کارآفرینان حوزه‌های نوآورانه را به اقامت و فعالیت در ترکیه تشویق می‌کند. همچنین پروژه بزرگی به نام «ترمینال استانبول» در دست اقدام است که ترمینال قدیمی فرودگاه آتاترک را به یک شهرک نوآوری جهانی تبدیل کند و میزبان بیش از ۲ هزار استارت‌آپ باشد.^{۳۰} این روندها برای شرکت‌های ایرانی حوزه فناوری یا سرمایه‌گذاران ایرانی فرصت مشارکت و حضور در یک بازار پویا را فراهم می‌کند. از منظر همکاری دانشگاهی، دانشگاه‌های برتر استانبول همچون دانشگاه فنی استانبول (Istanbul Technical University)، دانشگاه بوغازیچی (Boğaziçi University)، دانشگاه کوچ و دانشگاه سابانجی روابط گسترده‌ای با صنعت دارند. پروژه‌های تحقیقاتی مشترک، کنسرسیوم‌های فناوری و برنامه‌های تبادل علمی اجرا می‌کنند که شرکت‌های خارجی نیز می‌توانند در آن مشارکت کنند. برای نمونه، دانشگاه فنی استانبول برنامه اینوگیت (Innagate) را دارد که استارت‌آپ‌ها را برای ورود به بازارهای جهانی آماده می‌کند و حتی دفاتری در نیویورک و سان‌فرانسیسکو جهت کمک به بین‌المللی‌شدن کسب‌وکارهای تکنوپارک ایجاد کرده است.^{۳۱} بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها می‌تواند به شرکت‌های ایرانی در انتقال فناوری و کسب دانش روز کمک نماید.



منطقه آزاد فرودگاه آتاترک (Istanbul Atatürk Airport Free Zone) به دلیل نقش راهبردی در تجارت جهانی و نزدیکی به زیرساخت‌های حمل‌ونقل هوایی و زمینی استانبول، به عنوان مهم‌ترین منطقه آزاد اقتصادی استانبول شناخته می‌شود. تمرکز آن بر تجارت بین‌المللی، صادرات، انبارداری و لجستیک هوایی است.

۴.۳- **تهدیدات رایج در بازار استانبول:** با وجود فرصت‌های بسیار، تجارت در استانبول خالی از چالش نیست و آگاهی ریسک‌ها و تهدیدات به همان اندازه مهم است. یکی از دغدغه‌های اصلی، کلاهبرداری و تقلب تجاری است. متأسفانه در سال‌های اخیر موارد کلاهبرداری مالی در ترکیه افزایش یافته و این کشور بر اساس شاخص‌های جهانی جزو کشورهای با ریسک بالای جرایم مالی از جمله کلاهبرداری محسوب می‌شود. گزارش سال ۲۰۲۳ شاخص جرایم سازمان‌یافته جهانی، ترکیه را در زمینه جرایم مالی با نمره ۸ از ۱۰ ارزیابی کرد که هم‌رده کشورهای با شیوع بالای کلاهبرداری است. انواع شگردهای کلاهبرداری از طرح‌های هرمی و پانزی گرفته تا فیشینگ اینترنتی و جعل هویت گزارش شده است. در سال ۲۰۲۳ نزدیک به یک میلیون پرونده مرتبط با کلاهبرداری در سیستم قضایی ترکیه مطرح شده که روش‌هایی چون سرقت هویت، سرمایه‌گذاری‌های جعلی و کلاهبرداری با پیش‌پرداخت را شامل می‌شده است.^{۳۲} برای تجار خارجی از جمله ایرانیان، این به آن معناست که باید در اعتبارسنجی شریک‌ها و مشتریان دقت بیشتری داشته باشند. توصیه می‌شود پیش از ورود به هر معامله‌ای، استعلام ثبت تجاری طرف مقابل از اتاق بازرگانی یا سرکنسولگری ج.ا. ایران در استانبول و یا استفاده از شرکت‌های خدمات اعتبارسنجی محلی صورت گیرد. همچنین در فضای تجارت الکترونیک و پرداخت‌های آنلاین، ریسک‌های سایبری روبه‌رشد بوده است؛ وجود هکرهای بین‌المللی که به ترکیه مهاجرت کرده‌اند و در حال اجرای کلاهبرداری آنلاین هستند توسط نهادهای اروپایی گزارش شده است. برای نمونه، برخی گروه‌های کلاهبردار روس پس از ۲۰۲۲ به ترکیه آمده و با همکاری هم‌تایان ترک خود، پلتفرم‌های فریب آنلاین راه‌اندازی کرده‌اند که به اتباع خارجی دستبرد می‌زند.^{۳۳} هرچند این موارد معمولاً شهروندان ترکیه را هدف نمی‌گیرند، اما نشانگر سطح تهدید سایبری است. بنابراین شرکت‌ها باید حتماً اقدامات امنیت سایبری (مانند استفاده از سامانه‌های مطمئن پرداخت، امضای دیجیتال، آموزش کارکنان در مقابل ایمیل‌های فیشینگ و ...) را جدی بگیرند.

۴.۴- **ریسک‌های سیاسی-اقتصادی:** ترکیه طی سال‌های اخیر دستخوش نوسانات اقتصادی و رخدادهای سیاسی تأثیرگذاری بوده است. نرخ تورم بالا و کاهش ارزش لیر دو چالش اقتصادی عمده هستند. تورم سالانه ترکیه در سال ۲۰۲۴ به حدود ۳۸ درصد رسید. هرچند در نیمه اول ۲۰۲۵ کمی تعدیل شده، اما همچنان جزو بالاترین‌ها در اقتصادهای گروه بیست است. ارزش لیر ترکیه طی چند سال اخیر افت زیادی داشته و نوسانات آن پیش‌بینی‌ناپذیر بوده است؛ به‌طور مثال یک رخداد سیاسی همچون محکومیت شهردار استانبول در اواخر ۲۰۲۴، سقوط شدید لیر را در پی داشت که مجدداً تورم را در اوایل ۲۰۲۵ بالا برد.^{۳۴} چنین نوساناتی برای بازرگان خارجی ریسک تبدیل ارز و کاهش ارزش سرمایه محسوب می‌شود. لازم است شرکت‌های ایرانی برای محافظت در برابر ریسک ارز، از ابزارهایی مثل پوشش ارزی (هج) یا نگهداری بخشی از سرمایه به ارزهای پایدار (دلار یا یورو) استفاده کنند. از منظر سیاسی، هرچند ترکیه محیط باثباتی برای کسب‌وکار محسوب می‌شود، اما تحولات ژئوپلیتیک یا تصمیمات ناگهانی دولت (مثل تغییر ناگهانی سیاست‌های مالی یا محدودیت‌های تجاری مقطعی) می‌تواند فضای کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار دهد. به عنوان نمونه، تنش‌های مقطعی ترکیه با بعضی کشورها یا تغییرات در کابینه

اقتصادی دولت، گاهی سیاست‌های تجاری یا نرخ بهره را دستخوش تغییرات سریع کرده است که بر بازار اثر می‌گذارد. همچنین با توجه به اینکه ترکیه در سال‌های اخیر با افت رتبه اعتباری و خروج سرمایه خارجی مواجه بوده است، سیاست‌های حمایتی از لیر (مثل کنترل‌های ارزی و محدودیت وام‌دهی) اعمال شده که شرکت‌های خارجی باید خود را با آنها تطبیق دهند. یک تهدید دیگر می‌تواند تغییرات قانونی ناگهانی باشد؛ برای مثال ممکن است مشوق‌های مالیاتی یا تعرفه‌های گمرکی با تغییر دولت‌ها عوض شود. البته به طور کلی ترکیه تلاش کرده سرمایه‌گذاران خارجی را حفظ کند و نهادهایی مانند دفتر سرمایه‌گذاری ریاست‌جمهوری (Investment and Finance Office of the Presidency) فعالانه مشکلات سرمایه‌گذاران را پیگیری می‌کنند.^{۳۵} با این حال، داشتن یک مشاور محلی و رصد مستمر اخبار اقتصادی-سیاسی برای مدیریت ریسک در استانبول ضروری است. در بعد زیرساخت قانونی نیز ممکن است چالش‌هایی رخ دهد؛ مثلاً اجرای قراردادها از طریق محاکم ممکن است طولانی شود (بر اساس سابقه، حل‌وفصل یک دعوای تجاری در دادگاه‌های ترکیه می‌تواند بیش از یک سال زمان ببرد). برای کاهش این تهدید، همان‌گونه که اشاره شد، توسل به داوری و میانجی‌گری یا بیمه‌های اعتبار صادراتی توصیه می‌شود. همچنین مسائل تحریمی همچنان تاثیر خود را دارد؛ هرچند ترکیه رسماً تحریم‌های یک‌جانبه را تبعیت نمی‌کند، اما بانک‌های ترک برای حفظ روابط خود با سیستم مالی بین‌المللی، در مراودات مرتبط با ایران جانب احتیاط شدیدی را رعایت می‌کنند. این می‌تواند منجر به سختی در باز کردن حساب بانکی شرکتی برای یک شرکت با سهامدار عمدتاً ایرانی شود یا در انتقال پول میان شعبه ترکیه و شرکت مادر ایرانی موانعی ایجاد کند. گزارش‌ها حاکی از آن است که بزرگ‌ترین چالش تجار ایرانی در ترکیه تراکنش‌های بانکی و مسائل نقل‌وانتقال ارزی است.^{۳۶} بنابراین، انتخاب بانک مناسب (برخی بانک‌های خصوصی ممکن است رویکرد بازتری داشته باشند)، مشورت با کارشناسان مالی و طراحی مسیرهای تجاری جایگزین (مثلاً استفاده از ارزهای محلی یا پیمان‌های دوجانبه) جزو ملاحظات مدیریت ریسک برای شرکت‌های ایرانی در استانبول می‌باشد.

۵. زیرساخت‌ها و خدمات پشتیبان تجارت

۵.۱- حمل‌ونقل و لجستیک (فرودگاه‌ها و بنادر): استانبول یک قطب حمل‌ونقل بین‌المللی است که امکانات لجستیکی درجه‌یکی دارد. فرودگاه جدید استانبول (IST) که در سال ۲۰۱۸ افتتاح شد، اکنون یکی از بزرگ‌ترین و مدرن‌ترین فرودگاه‌های جهان است و به سرعت به مهم‌ترین هاب مسافری و باری منطقه بدل شده است. این فرودگاه در سال ۲۰۲۴ جابجایی حدود ۸۰ میلیون مسافر را ثبت کرده و رشد ۵ درصد نسبت به سال قبل داشته است. به لحاظ حمل‌ونقل بار هوایی نیز IST مقام نخست را در کل اروپا کسب کرده و در سال ۲۰۲۴ نزدیک به ۱٫۹۷ میلیون تن بار از طریق آن جابه‌جا شده است که حتی از فرودگاه فرانکفورت و پاریس پیشی گرفته است. افزایش تقریباً ۴۰ درصدی در حجم بار هوایی استانبول طی یک سال، نشان‌دهنده نقش فزاینده آن در تجارت بین‌المللی است.^{۳۷} این امر برای تجار به معنای تسهیلات بهتر و ظرفیت بالا در حمل سریع کالاهای هوایی (مانند

محصولات فاسدشدنی، قطعات الکترونیک باارزش و ...) است. علاوه بر فرودگاه جدید استانبول در بخش اروپایی شهر، فرودگاه صبیحا گوکچن (SAW) در بخش آسیایی استانبول نیز فعال است و مخصوصاً برای پروازهای باری منطقه‌ای و شرکت‌های ارزان قیمت کاربرد فراوان دارد. وجود دو فرودگاه بین‌المللی بزرگ در دو قاره، مزیتی منحصر به فرد برای استانبول است که زنجیره تأمین کالا را تسریع می‌کند.

در حمل و نقل زمینی، استانبول نقطه اتصال شبکه بزرگراهی اروپا-آسیا است. دو بزرگراه ترانزیتی TEM و E-5 از استانبول عبور می‌کنند و پل‌های سفر ارتباط اروپا و آسیا را برقرار می‌کنند. پروژه‌های عظیم زیرساختی مانند پل‌های معلق سوم (یاووز سلطان سلیم) و تونل زیرآبی مارمارای ظرفیت ترانزیتی را بسیار بالا برده است.



فرودگاه استانبول (Istanbul Airport – IST) یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین فرودگاه‌های جهان و مرکز اصلی حمل و نقل هوایی ترکیه است. این فرودگاه در سال ۲۰۲۴ با جابه‌جایی بیش از ۸۰ میلیون مسافر و ارائه پروازهای مستقیم به بیش از ۳۰۰ مقصد بین‌المللی، پرترددترین فرودگاه اروپا انتخاب شد.

برای حمل و نقل ریلی، خط آهن باکو-تفلیس-قارص و طرح‌های خط ریلی سریع‌السیر ترکیه (بین آنکارا-استانبول) نیز به تکمیل شریان‌های لجستیکی کمک کرده‌اند. در حوزه دریایی، استانبول دارای چندین بندر و اسکله مهم تجاری است. بزرگ‌ترین مجموعه بندری ترکیه یعنی بندر آمبارلی (Ambarlı) در غرب استانبول (سواحل دریای مرمره) واقع شده که چند ترمینال کانتینری بزرگ مانند Marport, Kumport را شامل می‌شود. آمبارلی بزرگ‌ترین بندر کانتینری ترکیه است و در سال ۲۰۲۴ حدود ۳ میلیون واحد کانتینر ۲۰ فوت را جابجا کرده است. این رقم آن را در میان بنادر شلوغ جهان نیز مطرح می‌کند (طبق برخی آمارها جزو ۵۰ بندر پرتردد کانتینری

جهان است). به غیر از آمبارلی، در سمت آسیایی استانبول نیز بندر حیدرپاشا (قدیمی تر و اکنون بیشتر چندمنظوره) و بندر پندیک (Pendik) ویژه Ro-Ro و حمل خودرو فعالیت دارند. همچنین بندر ازمیر (در دریای اژه) و مرسین (در مدیترانه) از بنادر راهبردی ترکیه هستند که استانبول از طریق خطوط ریلی و جاده‌ای با آنها در ارتباط است. جمعاً زیرساخت بندری ترکیه در سال ۲۰۲۴ توانسته است حدود ۱۳٫۵ میلیون TEU کانتینر را جابجا کند که رشد ۸ درصد نسبت به سال قبل داشته است^{۳۸} که نشان از افزایش تعامل تجاری این کشور با جهان دارد. برای شرکت‌های ایرانی، استفاده از بنادر ترکیه به منظور صادرات یا واردات مجدد کالا فرصتی جهت صرفه‌جویی در هزینه‌های لجستیکی و دسترسی سریع‌تر به بازارهای اروپایی و آفریقایی است. مثلاً کالایی که از بندرعباس ایران خارج می‌شود می‌تواند ظرف چند روز به مرسین یا استانبول برسد و از آنجا در زنجیره تامین اروپا توزیع شود. خطوط کشتیرانی و حمل بین‌المللی متعددی در استانبول دفتر دارند و خدماتی چون حمل ترکیبی (جاده‌ای-دریایی-هوایی)، انبارداری گمرکی، بسته‌بندی و توزیع منطقه‌ای ارائه می‌دهند. برخی شرکت‌های لجستیک ایرانی نیز در ترکیه دفاتر فعالی دایر کرده‌اند که می‌تواند در تسهیل تجارت مفید باشد.

۵.۲- مناطق آزاد تجاری: ترکیه دارای ۱۹ منطقه آزاد تجاری (Free Zones) فعال است که چند مورد از آنها در حومه استانبول قرار دارد. مناطق آزاد خارج از محدوده گمرکی داخلی در نظر گرفته شده و مشوق‌های ویژه مالیاتی و اجرایی در آن اعمال می‌شود. از جمله مناطق آزاد نزدیک استانبول می‌توان منطقه آزاد استانبول-آتاترک در محل فرودگاه قدیمی آتاترک، منطقه آزاد توزلا در نزدیکی بندر توزلا در شرق استانبول و منطقه آزاد اروپا (Çorlu) را نام برد. مزایای مناطق آزاد در ترکیه بسیار چشمگیر است: شرکت‌های تولیدی مستقر در مناطق آزاد ۱۰۰ درصد معاف از مالیات بر درآمد شرکت هستند. همچنین ۱۰۰ درصد معافیت گمرکی برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات دارند. مالیات بر ارزش افزوده و عوارض مصرف خاص نیز به صفر درصد کاهش می‌یابد. اسناد مربوط به فعالیت در منطقه آزاد از مالیات تمبر معاف‌اند. و مالیات بر املاک و مستغلات نیز از آنها اخذ نمی‌شود. حتی حقوق کارکنان در شرکت‌هایی که حداقل ۸۵ درصد محصولاتشان را صادر می‌کنند، مشمول معافیت مالیات بر درآمد است. انتقال سود و سرمایه به خارج از ترکیه یا داخل کشور از مناطق آزاد بدون محدودیت انجام‌پذیر است. علاوه بر این، شرکت‌ها می‌توانند برای ساخت یا اجاره انبار و کارخانه از زیرساخت‌های آماده بهره‌مند شوند و خرید و فروش املاک صنعتی در این مناطق بدون پرداخت هزینه انتقال امکان‌پذیر است. این مشوق‌ها مناطق آزاد ترکیه را به مکانی ایده‌آلی برای فعالیت‌های صادرات‌محور تبدیل کرده است. برای شرکت‌های ایرانی که قصد تولید محصولات برای بازار اروپا یا منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا را دارند، استقرار کارخانه یا واحد مونتاژ در یکی از مناطق آزاد استانبول می‌تواند مزیت رقابتی بزرگی ایجاد کند (هم از نظر صرفه مالیاتی و هم دور زدن موانع تجاری). شایان ذکر است که مناطق آزادی نظیر ازمیر، مرسین و آنتالیا نیز در سایر نقاط ترکیه فعال هستند و هر یک در حوزه‌هایی تخصص یافته‌اند (مثلاً منطقه آزاد آنتالیا برای صنایع کشتی‌سازی و دریایی، یا ازمیر برای صنایع الکترونیک). انتخاب منطقه آزاد مناسب بستگی به نوع فعالیت شرکت دارد. مناطق صنعتی سازمان‌یافته (OIZ) نیز گزینه دیگری برای بهره‌مندی از زیرساخت ارزان و معافیت‌های محلی است؛ در استانبول

چندین OIZ وجود دارد که زمین صنعتی با امکانات آماده (آب، برق، گاز، تصفیه، مخابرات) و معافیت‌هایی نظیر عدم پرداخت مالیات بر خرید زمین یا عوارض شهری پنج‌ساله به سرمایه‌گذاران ارائه می‌کنند.^{۳۹}

۶. لیست یادآور شش ماه نخست ورود شرکت‌ها به بازار استانبول

در ادامه، یک لیست کاربردی برای شرکت‌ها و تجار ایرانی که قصد ورود به بازار استانبول را دارند ارائه می‌شود. این لیست یادآور گام‌های کلیدی ۶ ماه اول را پوشش می‌دهد:

۱. **مطالعه بازار و تدوین راهبرد ورود:** پیش از هر چیز نیاز است تحقیقات بازار انجام شود. اندازه بازار و رقبا را ارزیابی کنید و مشخص کنید کدام بخش یا محصول شانس موفقیت بیشتری دارد. از گزارش‌های اتاق بازرگانی استانبول (ITO)، سازمان توسعه سرمایه‌گذاری ترکیه (Invest in Türkiye)، مشاوران محلی و رایزن تجاری ایران در استانبول برای شناخت روندهای بازار استفاده کنید.

۲. **حضور در نمایشگاه‌های تجاری یا صنعتی در استانبول:** حضور در این نمایشگاه‌ها به شبکه‌سازی و آشنایی با فضای کسب‌وکار کمک می‌کند. مرکز نمایشگاهی توپاپ (Tüyap Fair and Congress Center) سالانه میزبان بیش از ۵۰ نمایشگاه مهم بین‌المللی در موضوعات متنوع با حضور غرفه داران از کشورهای مختلف می‌باشد.^{۴۰} مرکز نمایشگاهی استانبول (İstanbul Fuar Merkezi) نیز سالانه میزبان دهها نمایشگاه مهم بین‌المللی است.^{۴۱} حضور در این نمایشگاه‌ها، بهترین فرصت برای آشنایی با بازار ترکیه، برقراری ارتباط با شرکت‌های هم‌تا از ترکیه و دیگر کشورهای جهان می‌باشد. هر ساله نمایشگاه‌های این دو مرکز، میزبان بالاترین حضور پویون‌های ج.ا. ایران با حضور شرکت‌های مختلف می‌باشند.

۳. **مشورت با بخش اقتصادی سرکنسولگری ج.ا. ایران در استانبول و رایزنی بازرگانی کشورمان در ترکیه** که در استانبول مستقر است به درک بهتر بازار ترکیه و ملاحظات موجود در روابط تجاری دو کشور کمک می‌کند.

۴. **انتخاب ساختار حقوقی و ثبت شرکت:** با توجه به هدف کسب‌وکار، نوع حضور خود را انتخاب کنید – تأسیس شرکت مستقل یا ایجاد شعبه، یا دفتر نمایندگی. اگر قصد فعالیت تجاری مستقیم (خرید و فروش، تولید یا ارائه خدمات پول‌ساز) دارید، دفتر نمایندگی گزینه مناسبی نیست (چون اجازه فعالیت تجاری ندارد).^{۴۲} معمولاً شرکت با مسئولیت محدود (Ltd. Şti.) برای شروع مناسب‌ترین قالب است. مدارک موردنیاز را آماده کنید (گذرنامه‌های ترجمه‌شده، گواهی آدرس دفتر در ترکیه، اساسنامه شرکت و ...)^{۴۳} یک وکیل یا مشاور حقوقی ترک با تجربه استخدام کنید تا فرآیند ثبت در سامانه MERSİS و اتاق بازرگانی را به صورت روان انجام دهد. حتماً پیش از ثبت، نام پیشنهادی شرکت را استعلام کنید تا یکتا باشد. پس از ثبت شرکت، عضویت در اتاق بازرگانی استانبول (İTO) را نیز انجام دهید زیرا برای فعالیت‌های تجاری رسمی نیاز است.

۵. **امور مالی و بانکی:** در اسرع وقت یک حساب بانکی شرکتی در ترکیه افتتاح کنید. به جهت حساسیت‌های بانکی نسبت به ایران، ممکن است لازم باشد به چند بانک مراجعه کنید. بانک‌های خصوصی بزرگ مانند İş Bankası، Garanti BBVA یا Yapı Kredi معمولاً با ارائه مدارک شرکت و شفاف‌سازی منبع سرمایه، حساب شرکت جدید را باز می‌کنند. تحریم‌های بین‌المللی ممکن است مانع افتتاح حساب برای اتباع ایرانی شود. واریز سرمایه اولیه (مثلاً ۱۰۰,۰۰۰ لیر برای Ltd) را انجام دهید و گواهی آن را دریافت کنید. همچنین نسبت به اخذ شماره مالیاتی شرکت اقدام کنید (اگر مشاور حقوقی بگیرد معمولاً اینکار را انجام می‌دهد). یک حسابدار رسمی (SMMM) استخدام یا قرارداد مشاوره با او منعقد کنید تا از همان ابتدا امور مالیاتی و دفاتر قانونی را تنظیم کند؛ در ترکیه شرکت‌ها باید دفاتر حسابداری خود را پلمپ و نگهداری کنند و گزارش‌های مالیاتی ماهانه (مانند VAT) و سالانه بدهند.

۶. **مکان‌یابی و لجستیک:** در ۶ ماه نخست، یک دفتر فیزیکی (یا حتی دفتر کار مجازی معتبر) در استانبول فراهم کنید چون برای ثبت شرکت و فعالیت تجاری نیاز به آدرس ثبتی دارید. در انتخاب محل دفتر عوامل مختلف مانند: نزدیکی به بازار هدف، هزینه اجاره، دسترسی به حمل‌ونقل را بسنجید. مناطقی مثل لوندرا (Levent) یا ماسلک (Maslak) در بخش اروپایی و کوزیاتاگی در بخش آسیایی، مراکز تجاری مهمی هستند اما اجاره در آنها بالاست. می‌توانید ابتدا با فضای کار اشتراکی یا دفتر کوچک شروع کنید. اگر فعالیت شما تولیدی یا نیازمند انبار است، بررسی مناطق صنعتی سازمان‌یافته حومه استانبول یا نزدیکی به بندر آمبارلی یا فرودگاه را مدنظر قرار دهید. در همان ماه‌های اول نیازهای لجستیکی (ترابری کالا، گمرک، بسته‌بندی و ...) را ارزیابی و با شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی مقیم استانبول ملاقات کنید تا بهترین راهکار ارسال/دریافت کالا را طراحی کنید. بهره‌گیری از ظرفیت منطقه آزاد نزدیک استانبول مثلاً منطقه آزاد اروپایی در Çorlu را اگر مدنظر دارید، برای مراحل بعد از استقرار اولیه برنامه‌ریزی کنید.

۷. **منابع انسانی و فرهنگ سازمانی:** اگر به نیروی محلی نیاز دارید، از همان ابتدا روند جذب را شروع کنید. یافتن افراد دوزبانه (ترکی و انگلیسی یا حتی ترکی و فارسی) می‌تواند بسیار مفید باشد. برای پست‌های کلیدی مثل مدیر فروش یا مدیر فنی از شبکه‌سازی و سایت‌های کاریابی مثل Kariyer.net بهره بگیرید. در بدو ورود، شاید استخدام تمام‌وقت زیاد ضروری نباشد و بتوانید با مشاوران یا کارکنان پاره‌وقت کار را جلو ببرید. در هر صورت، آشنایی با قوانین کار ترکیه (حداقل حقوق، بیمه اجباری SGK، ساعات کار و مرخصی) ضروری است. حتماً شرکت را در سیستم تأمین اجتماعی ثبت کنید و هر کارمند را بیمه نمایید تا جریمه نشوید. برای خودتان و کارمندان خارجی، طی ۶ ماه اول مجوز کار (Çalışma İzni) بگیرید؛ با ثبت شرکت، مدیرعامل خارجی می‌تواند درخواست اقامت و اجازه کار دهد. تلاش کنید فرهنگ کاری تیم را از ابتدا با آمیزه‌ای از انضباط ترکی و انعطاف ایرانی شکل دهید. به کارکنان درباره‌ی تفاوت‌های فرهنگی آموزش دهید تا از سوء تفاهم پرهیز شود.

۸. **شبکه‌سازی و توسعه کسب‌وکار:** شش ماه اول زمان ساختن روابط است. در جلسات B2B و نشست‌های تجاری که توسط اتاق بازرگانی استانبول یا شورای کسب‌وکار ایران-ترکیه (DEİK) برگزار می‌شود شرکت کنید. عضویت در اتحادیه‌های صنعتی مربوط به حوزه فعالیت‌تان را دنبال کنید (مثلاً اتحادیه صادرکنندگان صنایع غذایی، انجمن صنعت پلاستیک، اتاق صنایع استانبول و ...). از کمک اتاق بازرگانی مشترک ایران و ترکیه استفاده کنید؛ این اتاق فعال است و دوره‌های آموزشی برای تجار ایرانی درباره تجارت با ترکیه برگزار می‌کند. در مذاکرات تجاری، همانطور که گفته شد، بر ایجاد اعتماد تمرکز کنید و روابط شخصی قوی با شرکای ترک بسازید. حتماً کارت ویزیت دو زبانه (انگلیسی-ترکی) چاپ کنید و در جلسات ارائه دهید. وبسایت شرکت نیز اگر نسخه ترکی داشته باشد، وجهه‌ی محلی پیدا می‌کند.

۹. **مدیریت ریسک و امور حقوقی:** از همان ابتدا، با یک وکیل تجاری در استانبول در ارتباط باشید. این وکیل می‌تواند در بررسی قراردادهای، اجتناب از بندهای پرریسک و حل مشکلات پیش‌بینی‌نشده کمک کند. اگر قرارداد عمده‌ای منعقد می‌کنید، حتماً بررسی/اعتبار طرف مقابل را انجام دهید - مثلاً از وی نامه حسن انجام کار یا توصیه‌نامه از شرکت‌های شناخته‌شده بخواهید. در پرداخت‌ها ترجیحاً روش‌های امن (اعتبار اسنادی، ضمانت‌نامه بانکی) را اعمال کنید و از پیش‌پرداخت سنگین بدون تضمین خودداری نمایید. برای پوشش ریسک‌های احتمالی، بیمه‌های تجاری را فراموش نکنید: بیمه حمل‌ونقل برای کالاها، بیمه اعتبار صادراتی (اگر صادرات می‌کنید) و بیمه مسئولیت عمومی از مواردی است که در ترکیه در دسترس است. با توجه به تورم بالا، در قراردادهای بلندمدت شاخص‌بندی قیمت‌ها به ارز یا تورم را لحاظ کنید تا متضرر تغییرات اقتصادی نشوید. همچنین، از ماه‌های ابتدایی یک سیستم حسابداری شفاف برقرار کنید تا بعدها در مواجهه با ممیزی‌های مالیاتی یا جذب سرمایه‌گذار دچار مشکل نشوید.

۱۰. **برنامه‌ریزی میان‌مدت:** درانتهای شش ماه نخست، عملکرد خود را ارزیابی و برای یک سال آینده برنامه‌ریزی دقیق‌تری تنظیم کنید. اگر قصد تولید یا سرمایه‌گذاری بزرگ دارید، ارزیابی کنید که آیا باقی ماندن در استانبول بهینه است یا شهرهای دیگر (مثلاً آنکارا برای نزدیکی به دولت، ازبیر برای صنایع خاص یا مناطق آناتولی برای هزینه کمتر) بهتر خواهد بود. اما غالباً استانبول به دلیل زیرساخت و بازار بزرگ، بهترین گزینه برای دفتر مرکزی است. در این مرحله می‌توانید به فکر توسعه بازار به مناطق دیگر ترکیه یا کشورهای همجوار (از طریق استانبول) باشید.

با اجرای گام‌های فوق، پایه‌های حضور شما در بازار استانبول به‌خوبی بنا می‌شود. از آن پس می‌توانید بر مقیاس‌دهی کسب‌وکار، بازاریابی گسترده‌تر و بهره‌برداری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری و رشد متمرکز شوید.

تهیه کننده: موسی الرضا وحیدی

رایزن اقتصادی سرکنسولگری ج.ا.ا. ایران - استانبول

- ¹ . https://www.citiesabc.com/city/istanbul?utm_source=chatgpt.com.
- ² . Istanbul welcomed more than 18 million visitors last year - Latest News
- ³ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/establishing-a-business.aspx#:~:text=Company%20Types%20under%20TCC%20and,Alternative%20Forms>.
- ⁴ . <https://www.deal-tr.com/en/blog/types-of-companies-in-turkey-complete-2025-guide#:~:text=A%20strategic%20way%20to%20test,the%20market%20before%20full%20investment>.
- ⁵ . Ibid.
- ⁶ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/establishing-a-business.aspx#:~:text=Follow%20up%20with%20the%20tax,Registry%20Directorate%E2%80%99s%20company%20establishment%20notification>.
- ⁷ . https://en.wikipedia.org/wiki/European_Union%E2%80%93Turkey_Customs_Union#:~:text=The%20European%20Union%E2%80%93Turkey%20Customs%20Union,services%20or%20public%20%20127.
- ⁸ . <https://www.trade.gov.tr/customs-formalities/frequently-asked-questions/import-regime#:~:text=Question%3A%20Who%20can%20import%3F%20Answer%3A,provisions%20can%20undertake%20import%20transactions>.
- ⁹ . <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/turkey-import-requirements-and-documentation#:~:text=commercial%20shipments,Import%20Regulations%20and%20Standards%20Report>.
- ¹⁰ . <https://www.trade.gov.tr/customs-formalities/frequently-asked-questions/import-regime#:~:text=Question%3A%20What%E2%80%99s%20the%20%E2%80%98Release%20for,of%20the%20legally%20due%20taxes>.
- ¹¹ . Ibid.
- ¹² . <https://www.invest.gov.tr/en/InvestmentGuide/pages/tax-guide.aspx/1000#:~:text=electronic%20payment%20and%20money%20institutions%2C,on%20their%20export%20income>.
- ¹³ . <https://www.ito.org.tr/en/services/arbitration-and-mediation-services#:~:text=MODEL%20ARBITRATION%20CLAUSE>
- ¹⁴ . <https://www.ito.org.tr/en/services/arbitration-and-mediation-services#:~:text=PARTIES%20SHOULD%20CONSIDER%20ADDING%20THE,FOLLOWING%20CLAUSES%20BELOW>
- ¹⁵ . <https://globalarbitrationreview.com/survey/the-guide-regional-arbitration/2023/organization-profile/istanbul-arbitration-centre#:~:text=ISTAC%20arbitral%20awards%20are%20enforceable,enforcement%20procedure%20of%20foreign%20awards>
- ¹⁶ . <https://www.ito.org.tr/en/services/arbitration-and-mediation-services#:~:text=an%20appropriate%20dispute%20resolution%20clause,in%20their%20agreements>
- ¹⁷ . <https://globalarbitrationreview.com/survey/the-guide-regional-arbitration/2023/organization-profile/istanbul-arbitration-centre#:~:text=Freedom%20of%20Parties>
- ¹⁸ . <https://trendzmena.com/a-productive-business-climate-promoted-by-the-iran-turkey-chamber-of-commerce/#:~:text=Given%20the%20current%20international%20restrictions,choices%2C%20long%20lines%20at%20border>
- ¹⁹ . <https://www.circlesofexcellence.com/cultural-clues-communication-guidelines-for-turkey/#:~:text=and%20tie,wear%20fashionable%20professional%20outfits>
- ²⁰ . <https://www.circlesofexcellence.com/cultural-clues-communication-guidelines-for-turkey/#:~:text=vacation%20areas,this%20would%20be%20frowned%20upon>
- ²¹ . <https://www.circlesofexcellence.com/cultural-clues-communication-guidelines-for-turkey/#:~:text=Decision%20making%20can%20be%20slower,the%20most%20senior%20in%20charge>

-
- ²² . <https://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-turkey/#:~:text=,%E2%80%98%E2%80%9DOK%E2%80%99%E2%80%9D%20sign%20with%20your%20hand>
- ²³ . <https://www.tehrantimes.com/news/466277/Tehran-hosts-Iran-Turkey-trade-conference#:~:text=traders>
- ²⁴ . <https://trendzmena.com/a-productive-business-climate-promoted-by-the-iran-turkey-chamber-of-commerce/#:~:text=Iran%20and%20Turkey%20have%20close,In%20the%2020th%20century%2C%20the>
- ²⁵ . <https://trendzmena.com/a-productive-business-climate-promoted-by-the-iran-turkey-chamber-of-commerce/#:~:text=significant%20drop%20over%20the%20last,tobacco%2C%20nucleic%20acids%2C%20and%20f>
- ²⁶ . <https://startupgenome.com/ecosystems/istanbul#:~:text=Europe%20Ecosystem%20in%20Performance>
- ²⁷ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/investment-zones.aspx#:~:text=1.%20Technology%20Development%20Zones%20,Technoparks>
- ²⁸ . <https://www.istanbulproje.net/Hakkimizda>
- ²⁹ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/investment-zones.aspx#:~:text=,taxes%20until%20December%2031%2C%202028>
- ³⁰ . <https://startupgenome.com/ecosystems/istanbul#:~:text=research>
- ³¹ . https://en.wikipedia.org/wiki/Istanbul_Technical_University_Ar%C4%B1_Technopolis#:~:text=Initiated%20by%20I
- ³² . <https://globalinitiative.net/analysis/turkiye-to-contain-fraud-will-they-be-effective/#:~:text=In%202023%2C%20nearly%20a%20million,organized%20crime%20groups%20in%20these>
- ³³ . Ibid.
- ³⁴ . <https://www.reuters.com/world/middle-east/turkish-inflation-rises-3-april-partly-driven-by-lira-weakness-2025-05-05/#:~:text=ANKARA%2C%20May%205%20%28Reuters%29%20,political%20rival%20a%20month%20earlier>
- ³⁵ . <https://www.invest.gov.tr/en/pages/home-page.aspx>
- ³⁶ . <https://trendzmena.com/a-productive-business-climate-promoted-by-the-iran-turkey-chamber-of-commerce/#:~:text=Given%20the%20current%20international%20restrictions,choices%2C%20long%20lines%20at%20border>
- ³⁷ . <https://www.dailysabah.com/business/transportation/istanbul-airport-titled-europes-busiest-air-cargo-hub-in-2024#:~:text=2024%20Annual%20Traffic%20Report%20released,on%20Tuesday>
- ³⁸ . <https://blogs.tradlinx.com/turkiye-turkey-port-list-mersin-asyaport-ambarli-aliaga-iskenderun-gemlik/#:~:text=commerce,facilitating%20trade%20across%20diverse%20markets>
- ³⁹ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/investment-zones.aspx#:~:text=Advantages%20of%20OIZs>
- ⁴⁰ . https://www.agorahotelgroup.com/?gad_source=1&gad_campaignid=22357711182&gbraid=0AAAAA_HrPGAMWbH1h9loeQa1aX9Nj7Smn&gclid=CjwKCAjwq9rFBhAIEiwAGVAZPxYm61fHk8Q4RCiOTLMJh-JBL0wIbJo5uIHc89qqaLlOBvLGKrS71RoCyzlQAvD_BwE
- ⁴¹ . <https://ifm.com.tr/en>
- ⁴² . <https://www.deal-tr.com/en/blog/types-of-companies-in-turkey-complete-2025-guide#:~:text=Key%20Features%3A>
- ⁴³ . <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/establishing-a-business.aspx#:~:text=,person%2C%20the%20required%20documents%20are>