



# KONFERANS SONUÇ RAPORU

# İZMİR

## TÜRKİYE-ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI

2025

ATIC  
Tarafından Hazırlanmıştır.

# AMERİKAN TÜRK TİCARET VE YATIRIM KONSEYİ



**Tarih:** 12 Haziran 2025

**Yer:** İzmir Ticaret Odası, Çok Amaçlı Toplantı Salonu

**Düzenleyen:** Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC)

**İş Birliği:** KOSGEB

**Ev Sahibi:** İzmir Ticaret Odası (IZTO)



# Teşekkür

---

“Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı”nın başarıyla gerçekleştirilmesinde sundukları kıymetli katkı ve yapıcı iş birlikleri için;

**KOSGEB Başkanı** Sn. Ahmet Serdar İbrahimcioğlu’na

**KOSGEB Başkan Yardımcısı** Sn. Melih GÖKGÖZ’e

**KOSGEB İzmir İl Müdürü** Sn. Dr. Levent Arslan’a,

ayrıca;

**İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı** Sn. Mahmut Özgener’e,

**Yönetim Kurulu Sayman Üyesi** Sn. Mahmut Erkoç’a,

**Dış Ekonomik İlişkiler Yönetmeni** Sn. Zeynep Küheylan’a

ve tüm değerli **İZTO** ekibine,

**Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC)** olarak en içten teşekkürlerimizi sunarız.

KOBİ’lerin küresel pazarlarda daha etkin bir şekilde yer almasına yönelik vizyoner yaklaşımlarınız ve kurumlar arası iş birliğine verdiğiniz güçlü destek, bu konferansın hem içeriğini hem de etkisini önemli ölçüde zenginleştirmiştir.

Türkiye’nin ihracat hedeflerine ulaşması, Türk ürün ve markalarının **Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere uluslararası pazarlarda daha görünür ve rekabetçi hale gelmesi** için kamu–özel sektör arasında kurulan bu tür iş birlikleri büyük önem taşımaktadır.

ATIC olarak, KOSGEB ve İZTO gibi değerli paydaşlarla birlikte daha fazla işletmeye ulaşacağımıza, Türk girişimciliğinin küresel ölçekte güçlenmesine ve Türkiye’nin markalaşma yolculuğuna somut katkılar sunacağımıza gönülden inanıyoruz.

**Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC)**

## Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı

Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı, 12 Haziran 2025 tarihinde, İzmir Ticaret Odası ev sahipliğinde, Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) ve KOSGEB iş birliğiyle başarıyla gerçekleştirilmiştir.

Konferans; Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına açılımını desteklemek, ihracat ve yatırım olanaklarını artırmak, ayrıca iki ülke arasındaki ticari iş birliklerini güçlendirmek amacıyla düzenlenmiştir. Etkinlik, kamu, özel sektör ve akademiden temsilcilerin yer aldığı, yoğun ilgi gören bir platforma dönüşmüştür.

### Konferans Konuları ve Katılımcılar:

- **Açılış konuşmaları**, ATIC Başkanı Sn. Erden Bilginer, KOSGEB Başkan Yardımcısı Sn. Melih Gökgöz ve İZTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Sn. Mahmut Erkoç tarafından gerçekleştirilmiştir.
- **Av. Mustafa Kınık**, ABD'de ticaret ve yatırım süreçlerine dair hukuki ve operasyonel çerçeveyi aktarmıştır.
- **Prof. Dr. Musa Pınar**, ABD pazarına giriş, markalaşma ve pazarlama stratejileri üzerine kapsamlı bir sunum gerçekleştirmiştir.
- **Kübra Çetintaş**, ABD'de şirket kuruluşu, vergilendirme ve insan kaynakları konularındaki uygulama süreçlerini paylaşmıştır.
- **Türker Adakale**, Avrupa İşletmeler Ağı'nın ABD'deki faaliyetlerini ve KOBİ'lere sunduğu uluslararasılaşma desteklerini tanıtmıştır.
- **Zümrüt Doyran**, bir girişimci olarak ABD'ye mobilya ihracatı tecrübesini ve karşılaştığı zorlukları anlatmıştır.
- **Gökhan Özden**, ABD e-ticaret pazarında büyüme stratejilerini ve iş geliştirme deneyimlerini paylaşmıştır.

### Öne Çıkan Temalar

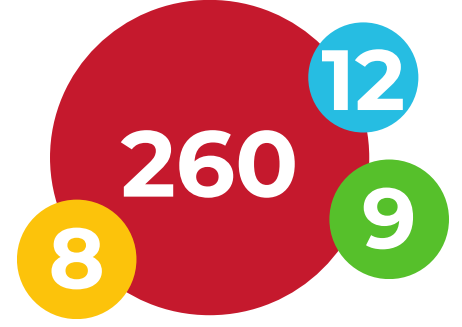


- ABD’de şirket kuruluşu ve ticari yapılandırma
- Pazar seçimi, markalaşma ve dijital stratejiler
- KOBİ’ler için ABD’deki lojistik, gümrük ve operasyon süreçleri
- Başarı hikâyeleri üzerinden ABD’de iş yapma kültürü
- Türk KOBİ’leri için uluslararası ağlar ve kamu destekleri

Bu etkinlik, Türkiye’nin ihracat hedeflerine ulaşması, Türk ürünlerinin ABD’de markalaşması ve küresel pazarlarda daha etkin bir Türk varlığı oluşturulması yolunda önemli bir adımı temsil etmektedir.



# Toplamda 12 Sektör 8 STK ve Kurum 240 Katılımcı Şirket ve Şahıs



"Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı"; Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına erişimini kolaylaştırmak, ihracat ve yatırım fırsatlarını tanıtmak, ticari iş birlikleri için uygun zemin hazırlamak ve yeni nesil dijital ticaret uygulamalarına dair farkındalık yaratmak amacıyla düzenlenmiştir.

### KATILIMCI



### SEKTÖR



### KONUŞMACI



## KATILIMCI SEKTÖRLER

- Yayıncılık
- Hukuk
- Yiyecek / İçecek
- Biyoteknoloji
- Danışmanlık
- Ambalaj
- Ayakkabı
- Otomotiv
- Deri
- İnşaat
- Makine
- Enerji

# Organizasyon Bilgileri

---

Etkinlik, ATIC tarafından organize edilmiş; KOSGEB iş birliği ve İzmir Ticaret Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilmiştir.

## Protokolde şu kuruluşlar yer almıştır:

- Ege İhracatçı Birlikleri
- İzmir Gazeteciler Cemiyeti Başkanı
- Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi
- İzmir Büyükşehir Belediyesi Temsilcisi
- Ege Bölgesi Sanayi Odası

## Katılımcı Profili

- İhracatçılar,
- Yatırımcılar
- KOBİ'ler
- Girişimciler
- STK Temsilcileri
- Kamu temsilcileri
- Medya mensupları

## Açılış Konuşmaları:

- Erden Bilginer (ATIC Başkanı)
- Melih Gökgöz (KOSGEB Başkan Yardımcısı)
- Mahmut Erkoç (IZTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi)

Konferans, bu konuşmalarda Türkiye-ABD arasındaki ekonomik iş birliklerinin önemi ve KOBİ'lerin bu süreçteki yeri vurgulanarak başlamıştır.

# Organizasyon Bilgileri

---

## Panel ve Sunum Konuları

- ABD'de ticaret ve yatırım süreçleri
- Pazarlama ve markalaşma stratejileri
- ABD'de şirket kuruluşu, vergi ve insan kaynakları tanıtımı
- Avrupa İşletmeler Ağı'nın ABD'deki faaliyetleri
- Mobilya ihracatında başarı hikayesi
- E-ticarette ABD pazarında büyümek

## Konuşmacılar

**1- Av. Mustafa Kınık** – ATIC Genel Sekreteri

**Konu:** ABD'de Ticaret ve Yatırım Süreçleri

Ödeme yöntemleri, teslim şartları ve hukuki altyapı.

**2- Prof. Dr. Musa Pınar** – Valparaiso University / ATIC YİK Başkan Yrd.

**Konu:** ABD Pazarına Giriş, Pazarlama ve Markalaşma

ABD tüketici yapısı ve KOBİ stratejileri.

**3- Kübra Çetintaş** – ManayCPA / ATIC Üyesi

**Konu:** ABD'de Şirket Kuruluşu, Vergi ve İK

Kuruluş adımları, vergi yapısı ve operasyonel yönetim.

**4- Türker Adakale** – Avrupa İşletmeler Ağı ABD Mentörü

**Konu:** EEN ABD'deki Faaliyetleri

Danışmanlık ve destek mekanizmaları.

**5- Zümrüt Doyran** – ATIC Yönetim Kurulu Üyesi

**Konu:** ABD'ye Mobilya İhracatı Hikayesi

Girişimci tecrübesi ve ihracat süreci.

**6- Gökhan Özden** – ATIC Üyesi

**Konu:** ABD'de E-Ticarette Büyümek

Dijital altyapı, müşteri deneyimi ve lojistik.



**Mustafa KINIK**  
ATIC  
Genel Sekreteri

## ABD'de Ticaret ve Yatırım Süreçleri

Ödeme yöntemleri, teslim şartları ve hukuki altyapı.

Konferansta, Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına girişinde dikkat etmesi gereken temel başlıklar şöyle özetlenmiştir:

- Pazar Araştırması: Sektörel talep, rekabet durumu ve hedef müşteri profilleri analiz edilmelidir.
- Şirket Kuruluşu: Uygun eyalet ve şirket yapısı seçilmeli; vergi ve lisans süreçleri tamamlanmalıdır.
- Marka Tescili: USPTO'ya marka başvurusu yapılmalı, ABD'ye uygun marka konumlandırması geliştirilmelidir.
- Pazarlama Stratejisi: Stratejik ittifaklar ve içerik odaklı dijital kampanyalarla farkındalık yaratılmalıdır.
- Mevzuat ve Finansman: ABD düzenlemelerine tam uyum sağlanmalı; yatırımcılar, krediler ve hibeler değerlendirilmelidir.



**Prof. Dr. Musa Pınar**  
Valparaiso University /  
ATIC YİK Başkan Yrd

## ABD Pazarına Giriş, Pazarlama ve Markalaşma ABD tüketici yapısı ve KOBİ stratejileri.

Konferansta, Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına girişinde dikkat etmesi gereken temel başlıklar şöyle özetlenmiştir:

- Pazar Araştırması: Sektörel talep, rekabet durumu ve hedef müşteri profilleri analiz edilmelidir.
- Şirket Kuruluşu: Uygun eyalet ve şirket yapısı seçilmeli; vergi ve lisans süreçleri tamamlanmalıdır.
- Marka Tescili: USPTO'ya marka başvurusu yapılmalı, ABD'ye uygun marka konumlandırması geliştirilmelidir.
- Pazarlama Stratejisi: Stratejik ittifaklar ve içerik odaklı dijital kampanyalarla farkındalık yaratılmalıdır.
- Mevzuat ve Finansman: ABD düzenlemelerine tam uyum sağlanmalı; yatırımcılar, krediler ve hibeler değerlendirilmelidir.

## Konuşmacılar ve Konular

---



**Türker ADAKALE**  
AİA ABD Mentörü

Avrupa Komisyonu tarafından oluşturulan ve dünyanın en büyük KOBİ destek ağı olan Enterprise Europe Network EEN'in uluslararası pazarlara açılmak isteyen KOBİ'lere sunduğu rehberlik, ortak bulma ve inovasyon desteklerini anlattı.

Adakale ayrıca, EEN'in Hava-Uzay ve Savunma, Yenilenebilir Enerji ve Enerji Yoğun Sektörler, Otomotiv ve Ulaşım, Tarım ve Gıda, Sağlık, Dijital Endüstriler, Sosyal Ekonomi, Turizm, Denizcilik Sanayi, Perakende, İnşaat ve Elektronik gruplarında faaliyet gösterdiğini ve ABD'deki iş birlikleriyle Türk KOBİ'lerine önemli fırsatlar sunduğunu vurguladı.

---



**Zümrüt DOYRAN**  
ATIC Yönetim Kurulu  
Üyesi

Amerika'ya ihracat yapmak isteyen KOBİ'lerin, bölgeye özgü kanun ve düzenlemeleri bilmesi kritik öneme sahiptir. Doğru ihracat stratejisi, yalnızca müşteri veya yatırımcı bulmaktan ibaret olmayıp; pazar araştırması, ABD standartlarına uygun üretim, lojistik ve gümrük süreçlerinin eksiksiz yönetimi gibi birçok unsuru içermektedir.

Türk firmalarının ABD'de başarılı olabilmesi için;

- ◆ Doğru pazar seçimi ve markalaşma,
- ◆ Yerel iş ortaklarıyla iş birliği,
- ◆ E-ticaret ve dijital pazarlama kullanımı,
- ◆ ABD tüketici alışkanlıklarına uygun ürün/hizmet sunumu gibi stratejik adımlar gereklidir.

Bununla birlikte, sert rekabet ortamı, eyalet bazlı yasal farklılıklar ve gümrük süreçleri, giriş sürecinde dikkat edilmesi gereken temel zorluklar arasındadır.

ATIC, KOBİ'lerin deneme-yanılma yerine uzman desteğiyle ilerlemesini sağlayarak, ABD pazarında başarılı ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamalarına destek olmaktadır.

---

# Konuşmacılar ve Konular



**Kübra ÇETİNTAŞ**  
ATIC Üyesi

ABD'de Şirket kurma süreçlerini ve girişimcilerin dikkat etmesi gereken temel unsurları paylaştı. ABD'nin geniş tüketici pazarı, yüksek harcama gücü, lojistik altyapısı ve girişimcilik dostu yapısıyla Türk firmaları için büyük fırsatlar sunduğunu vurguladı.

LLC ve Corporation gibi Şirket türlerinden eyalet seçimine, kuruluş sonrası operasyonel süreçlere kadar teknik detayları aktaran Çetintaş; federal, eyalet ve yerel düzeydeki vergilendirme sistemine de sade bir dille açıklık getirdi. Ayrıca insan kaynakları, bordrolama ve işveren yükümlölükleri gibi önemli başlıklara değinerek, Amerika'da iş yapacak girişimcilere rehberlik etti.



**Gökhan ÖZDEN**  
ATIC Üyesi

E-ticaret alanında ABD pazarına açılmak isteyen girişimcilere ve KOBİ'lere özel olarak Amazon platformu üzerinden büyüme stratejilerini paylaştı.

Konuşmasında, Amazon'un hem Amerika'daki pazar gücüne hem de Türk satıcılar için sunduğu fırsatlara değinen Özden, hesap açılış sürecinden ürün listelemeye, müşteri yorumlarının yönetiminden lojistik sistemlerine kadar başarılı bir Amazon operasyonunun temel yapı taşlarını detaylandırdı.

Gökhan Özden, Amazon'da sürdürülebilir büyüme için dikkat edilmesi gerekenleri örneklerle açıklarken; algoritmalarla uyumlu ürün başlıkları ve açıklamaların hazırlanması, etkili reklam kampanyalarının yönetimi (PPC), envanter planlaması, FBA ve FBM sistemleri hakkında da uygulamaya dönük bilgiler sundu.

Katılımcılar, Amazon gibi büyük platformlarda rekabet avantajı yakalayabilmek için hem teknik bilgilerin hem de stratejik kararların ne denli önemli olduğunu bu oturum sayesinde daha net biçimde kavrama fırsatı buldu.

8Sutun GÜNDEM FİNANS DÜNYA SPOR MEDYA SAĞLIK MAGAZİN EĞİTİM TEKNOLOJİ YAŞAM

BIST 100 8.991,6 % DOLAR 31,96 -0,21% EURO 34,49 -0,2% ALTIN 2.322,44 -0,7%

HABERLER > FİNANS

## İzmir'de KOBİ'lere ABD Pazarındaki Fırsatlar Tanıtıldı

İzmir'de KOBİ'ler için düzenlenen konferansta, ABD pazarındaki ticaret ve yatırım fırsatları ele alındı.



### İzmir'de KOBİ'lere Yeni Fırsatlar Sunuluyor

İzmir'de gerçekleştirilen konferansta, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) ABD'deki ticaret ve yatırım imkânları tanıtıldı. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Amerikan Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC), İhracatçılar Odası (İTO) ve Yatırım Yatırım Odası (YYO) tarafından düzenlenen konferansta, ABD pazarındaki ticaret ve yatırım fırsatları ele alındı.

e-Gazete e-mercek

# ekonomim

hafta Q

Anasayfa Son Dakika Ekonomi Finans Yazarlar Dünya Gündem Sektörler Döviz Bülteni Ekonomi Sözlüğü

Ekonomim > Şehirler > ATIC Başkanı Erdem Bilginer: "Amerika'da Türk ihracatçısı için çok büyük fırsatlar var" Takip Et Google News

## ATIC Başkanı Erdem Bilginer: "Amerika'da Türk ihracatçısı için çok büyük fırsatlar var"

Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi'nin (ATIC) düzenlediği, Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda konuşan ATIC Başkanı Erdem Bilginer, ihracatçıların ihracatını artırmak ya da hiç ihracat yapmamış olanları ihracata yönlendirmek ve ihracatı anlatmak üzere çalışmalar yaptıklarını aktardı.

Haber Merkezi YAYINLAMA 12 Haziran 2025 12:13 GÜNCELLEME 12 Haziran 2025 12:14

f X in



DUYGU GÖKSU / İZMİR



## KOBİ'LERE ABD PAZARINDAKİ TİCARİ FIRSATLAR ANLATILDI

İzmir'de küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (KOBİ) ABD'deki ticaret ve yatırım fırsatları konusunda bilgi verildi.



Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC), İzmir Ticaret Odası (İZTO) ile Avrupa İşletmeler Ağı tarafından İZTO Meclis Salonu'nda "Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı" gerçekleştirildi.

KOSGEB Başkan Yardımcısı Melih Gökğöz, konferansın açılışında KOBİ'lere uluslararası alanda daha güçlü şekilde varlık gösterebilmeleri için her zaman destek olduklarını söyledi.

### Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı

İzmir Ticaret Odası, KOSGEB ve Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) iş birliğinde 12 Haziran 2025 Perşembe günü Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı düzenlendi.



11 Haziran 2025 - 13.07

İzmir Ticaret Odası -2. Kat Çok Amaçlı Toplantı Salonu'nda saat 10.00'da başlayacak Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda ABD'de ticaret ve yatırım süreçleri, şirket kuruluşu, ABD pazarına giriş, pazarlama ve markalaşma konuları ele alınacak, aynı zamanda ABD ile iş yapan girişimciler pazardaki başarı hikayelerini paylaşacak. ABD pazarı hakkında kapsamlı bilgi sunacak etkinlikle ilgili bilgi veren ATIC Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem Ötçer, şunları söyledi: "27 Şubat 2025 tarihinde İstanbul'da, La Quinta by Wyndham Otel'de düzenlediğimiz Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nın ardından, aynı bağlamda gerçekleştirdiğimiz ikinci konferansımızı bu kez İzmir'de düzenliyoruz. 12 Haziran Perşembe günü İzmir Ticaret Odası'nda, KOSGEB iş birliği ve İZTO evsahipliğinde gerçekleştireceğimiz bu etkinlikte, ABD'den gelen değerli akademisyenimiz Prof. Dr. Musa Pınar, ABD'de yerleşik Türk şirketleri ve girişimcilerimizle birlikte, KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırımcılarla bir araya geleceğiz. Amacımız, şehirler bazında bu buluşmaları yaygınlaştırarak, tüm girişimci, ihracatçı, KOBİ ve yatırımcılara ABD pazarıyla ilgili somut bilgi ve yönlendirme sunmak, iş birliklerini kolaylaştırmak."

"Türkiye - ABD arasında yeni bir ticaret köprüsü kuruluyor"

İzmir konferansının da büyük ilgi görmesini beklediklerini vurgulayan Ötçer, şöyle devam etti:

"Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret ve yatırım ilişkileri, 12 Haziran 2025 Perşembe günü İzmir'de düzenlenecek olan "Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı" ile yeni bir boyut kazanıyor. Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) tarafından, KOSGEB iş birliğinde ve İzmir Ticaret Odası'nın evsahipliğinde düzenlenen konferansta küresel pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler için yol haritası sunulacak. Konferansın odak noktası Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına erişimi, hukuki ve vergisel yapı, pazarlama stratejileri, dijital büyüme ve başarı hikayeleri olacak. ATIC, bu konferansta birlikte Türk iş dünyasına şu mesajı veriyor: (Artık sadece üretmek yetmez, doğru pazarlara açılmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak gerekiyor.) Etkinlik; ihracat hedefleyen işletmeler, yatırımcılar, girişimciler, ticaret odası üyeleri ve uluslararası iş birlikleri arayan kurumlar için önemli fırsatlar sunacak."

-Konuşmacılar

O. Erden Bilginer - ATIC Yönetim Kurulu Başkanı  
Av. Mustafa Kınık - ATIC Genel Sekreteri  
Prof. Dr. Musa Pınar - Valparaiso University, ATIC YİK Başkan Yrd.  
Kübra Çetintaş - ABD'de şirketleşme ve vergi danışmanlığı uzmanı  
Türker Adakale - Avrupa İşletmeler Ağı ABD Mentörü  
Zümrüt Doğan - ABD'ye mobilya ihracatı yapan girişimci  
Gökhan Özden - ABD'de e-ticarette büyüme stratejileri  
Hedef: Türkiye'den ABD'ye Kalıcı Açılım

## Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı

**İzmir Ticaret Odası, KOSGEB ve Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) iş birliğinde 12 Haziran 2025 Perşembe günü Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı düzenlendi.**

11 Haziran 2025 - 13:06

İzmir Ticaret Odası -2. Kat Çok Amaçlı Toplantı Salonu'nda saat 10.00'da başlayacak Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda ABD'de ticaret ve yatırım süreçleri, şirket kuruluşu, ABD pazarına giriş, pazarlama ve markalaşma konuları ele alınacak, aynı zamanda ABD ile iş yapan girişimciler pazardaki başarı hikayelerini paylaşacak. ABD pazarı hakkında kapsamlı bilgi sunacak etkinlikte ilgili bilgi veren ATIC Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem Ölçer, şunları söyledi:

"27 Şubat 2025 tarihinde İstanbul'da, La Quinta by Wyndham Otel'de düzenlediğimiz Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nın ardından, aynı başlıkla gerçekleştirdiğimiz ikinci konferansımızı bu kez İzmir'de düzenliyoruz. 12 Haziran Perşembe günü İzmir Ticaret Odası'nda, KOSGEB iş birliği ve İZTO ev sahipliğinde gerçekleştireceğimiz bu etkinlikte, ABD'den gelen değerli akademisyenimiz Prof. Dr. Musa Pınar, ABD'de yerleşik Türk şirketleri ve girişimcilerimizle birlikte, KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırımcılarla bir araya geleceğiz. Amacımız, şehirler bazında bu buluşmaları yaygınlaştırarak, tüm girişimci, ihracatçı, KOBİ ve yatırımcılara ABD pazarıyla ilgili somut bilgi ve yönlendirme sunmak, iş birliklerini kolaylaştırmak."

- "Türkiye - ABD arasında yeni bir ticaret köprüsü kuruluyor"

İzmir konferansının da büyük ilgi görmesini beklediklerini vurgulayan Ölçer, şöyle devam etti:

"Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret ve yatırım ilişkileri, 12 Haziran 2025 Perşembe günü İzmir'de düzenlenecek olan "Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı" ile yeni bir boyut kazanıyor. Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) tarafından, KOSGEB iş birliğinde ve İzmir Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde düzenlenen konferansta küresel pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler için yol haritası sunulacak. Konferansın odak noktası Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına erişimi, hukuki ve vergisel yapı, pazarlama stratejileri, dijital büyüme ve başarı hikâyeleri olacak. ATIC, bu konferansla birlikte Türk iş dünyasına şu mesajı veriyor: (Artık sadece üretmek yetmez, doğru pazarlara açılmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak gerekiyor.) Etkinlik; ihracat hedefleyen işletmeler, yatırımcılar, girişimciler, ticaret odası üyeleri ve uluslararası iş birlikleri arayan kurumlar için önemli fırsatlar sunacak."

-Konuşmacılar

O. Erden Bilginer - ATIC Yönetim Kurulu Başkanı  
Av. Mustafa Kınık - ATIC Genel Sekreteri  
Prof. Dr. Musa Pınar - Valparaiso University, ATIC YİK Başkan Yrd.  
Kübra Çetintaş - ABD'de şirketleşme ve vergi danışmanlığı uzmanı  
Türker Adakale - Avrupa İşletmeler Ağı ABD Mentörü  
Zümrüt Doğan - ABD'de mobilya ihracatı yapan girişimci  
Gökhan Özden - ABD'de e-ticarette büyüme stratejileri  
Hedef: Türkiye'den ABD'ye Kalıcı Açılım

## Erdem Bilginer: Amerika'da Türk ihracatçısı için çok büyük fırsatlar var

Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda konuşan ATIC Başkanı Erdem Bilginer, ihracatçıların ihracatını artırmak ya da hiç ihracat yapmamış olanları ihracata yönlendirmek ve ihracatı anlatmak üzere çalışmalar yaptıklarını aktardı.

12 Haziran 2025 12:15

Son Güncelleme: 12 Haziran 2025 12:26



### DUYGU GÖKSU/İZMİR

Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC), Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini geliştirmek amacıyla yaptıkları çalışmalar, KOSGEB iş birliği ve İzmir Ticaret Odası (IZTO) ev sahipliğinde yapılan toplantı ile anlattı.

Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda konuşan Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi Başkanı Erdem Bilginer, Amerika Birleşik Devletleri'nde Türkiye'ye karşı büyük ilgi olduğunu ve Türk ihracatçısı için önemli fırsatlar bulunduğunu dile getirdi.

KOBİ'lerin yurt dışına açılması, özellikle Amerikan pazarında ticaret yapabilmeleri ve ticari ilişkilerini sağlamaları için kurulan ATIC'ın ihracat yapmakta olanların ihracatını artırmak ya da hiç ihracat yapmamış olanları ihracata yönlendirmek ve ihracatı anlatmak üzere çalışmalar yaptıklarını söyleyen Bilginer, "Son ziyaretlerde Amerika'da Türkiye'ye karşı olan ilgiyi gözlemledik. Chicago'da tesisleri ziyaret ettik, ticaret ataşehirleri ile görüşmeler yaptık. Türk ihracatçısının çok önemli fırsatları var. Dünyanın yüzde 38 oranında ticaretine Amerika sahip. Havacılık endüstrisinde yüzde 62 paya sahip. Buradaki fırsatları değerlendirmeliyiz" dedi.

### Mahmut Erkoç: Amerika'ya ithalat ve ihracatımız başabaş seyrediyor

Türkiye'nin ticari ilişkilerinin güçlendirilmesine yönelik çalışmalar sürdürdüklerinin altını çizen İZTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Mahmut Erkoç, "Amerika Birleşik Devletleri ile ilişkilerimiz özellikle de, ülkemiz arasındaki karşılıklı ticaret hacminin artış trendinde olması bize büyük bir mutluluk veriyor. Ülkemizden Amerika Birleşik Devletleri'ne 2024 yılında 16.4 milyar dolarlık ürün ihraç edilmiş, aynı dönemde gerçekleşen ithalat ise 16.2 milyar dolar. İthalatımız ve ihracatımız neredeyse baş başa seyrediyor. İzmir'in sahip olduğu pay ise ihracatımızın %10'u kadar. Ticaretimizdeki büyüme trendinin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla yatırım teşviklerinin güçlendirilmesi çerçevesinde firmalarımızın Amerikalı firmalarla oluşturacakları iş birliklerinin desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz." diye konuştu.

### Melih Gökğöz: Yalın, erişilebilir, dijital ve küresel bir KOSGEB

KOSGEB Başkan Yardımcısı Melih Gökğöz de, "İşletmelerin bugünkü ihtiyaçlarına çözüm üretecek şekilde dört temel ilkimiz var: Yalın, erişilebilir, dijital ve küresel bir KOSGEB ile desteklerimiz yeniden yapılandırıldı. Ülke çapında bu destek programlarını firmalarımıza tanıtmak için 81 ilde 84 müdürümüzle uzman arkadaşlarımızı sahada çalışıyorlar. Özellikle Perşembe günleri uzmanlarımız OSB'lerde oluyorlar. Bu çabalar neticesinde KOBİ'lerimizi yenilikçi, rekabetçi bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz." dedi.

**EGEÜ HABERİ** EKONOMİ GÜNCEL KÜLTÜR - SANAT MAGAZİN RÖPORTAJLAR SAĞLIK SİYASET YAŞAM

Anasayfa > Ekonomi > Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı

## Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı

İzmir Ticaret Odası, KOSGEB ve Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) iş birliğinde 12 Haziran 2025 Perşembe Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı düzenlendi.

Yayınlanma: 11.06.2025 12:00 Güncelleme: 11.06.2025 12:00



**Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı**

12 HAZİRAN 2025 20:00

İzmir Ticaret Odası Çuk. Amaçlı Toplantı Salonu

Saat: 09:30

f X O T in

İzmir Ticaret Odası -2. Kat Çuk Amaçlı Toplantı Salonu'nda saat 10:00'da başlayacak Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda ABD'deki ticaret ve yatırım süreçleri, şirket kuruluşu, ABD pazarına giriş, pazarlama ve markalaşma konuları ele alınacak, aynı zamanda ABD ile iş yapan girişimciler pazardaki başarı hikayelerini paylaşacak.



### İZMİR TİCARET ODASI

ABD pazarı hakkında kapsamlı bilgi sunacak etkinlikte ilgili bilgi veren ATIC Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem Ölçer, şunları söyledi:

"27 Şubat 2025 tarihinde İstanbul'da, La Quinta by Wyndham Otel'de düzenlediğimiz Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nın ardından, aynı başlıkla gerçekleştirdiğimiz ikinci konferansımız bu kez İzmir'de düzenliyoruz. 12 Haziran Perşembe günü İzmir Ticaret Odası'nda, KOSGEB iş birliği ve İZTO ev sahipliğinde gerçekleştireceğimiz bu etkinlikte,

ABD'den gelen değerli akademisyenimiz Prof. Dr. Musa Pınar, ABD'de yerleşik Türk şirketleri ve girişimcilerimizle birlikte, KOBİ'ler, ihracatçılar ve yatırımcılarla bir araya geleceğiz. Amacımız, şehirler bazında bu buluşmaları yaygınlaştırarak, tüm girişimci, ihracatçı, KOBİ ve yatırımcılara ABD pazarıyla ilgili somut bilgi ve yönlendirmeleri sunmak, iş birliklerini kolaylaştırmaktır."



## KOSGEB

"Türkiye - ABD arasında yeni bir ticaret köprüsü kuruluyor"

İzmir konferansının da büyük ilgi görmesini beklediklerini vurgulayan Ölçer, şöyle devam etti:

"Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ticaret ve yatırım ilişkileri, 12 Haziran 2025 Perşembe günü İzmir'de düzenlenecek olan "Türkiye - ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı" ile yeni bir boyut kazanıyor. Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC) tarafından, KOSGEB iş birliğinde ve İzmir Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde düzenlenen konferansa küresel pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler için yol haritası sunulacak. Konferansın odak noktası Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına erişimi, hukuki ve vergisel yapı, pazarlama stratejileri, dijital büyüme ve başarı hikayeleri olacaktır. ATIC, bu konferansa birlikte Türk iş dünyasına şu mesajı veriyor: (Artık sadece üretmek yetmez, doğru pazarlara açılmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak gerekiyor.) Etkinlik; ihracat hedefleyen işletmeler, yatırımcılar, girişimciler, ticaret odası üyeleri ve uluslararası iş birlikleri arayan kurumlar için önemli fırsatlar sunacak."

-Konuşmacılar

O. Erden Bilginer - ATIC Yönetim Kurulu Başkanı  
Av. Mustafa Kırık - ATIC Genel Sekreteri  
Prof. Dr. Musa Pınar - Volparaiso University, ATIC YİK Başkanı Yrd.  
Kübra Çelintaş - ABD'de şirketleşme ve vergi danışmanlığı uzmanı  
Türker Adakale - Avrupa İşletmeler Ağı ABD Mentörü  
Zümrüt Doğan - ABD'ye mobilya ihracatı yapan girişimci  
Gökhan Özden - ABD'de e-ticarette büyüme stratejileri

## KOBİ'lere ABD Ticaret ve Yatırım Fırsatları Anlatıldı

12 Haziran 2025 12:47 Güncelleme: 12:49

Abone Ol > Google News



İzmir'de düzenlenen 'Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda KOBİ'lere ABD'deki ticaret ve yatırım fırsatları hakkında bilgi verildi. KOSGEB ve ATIC temsilcileri, Türk KOBİ'lerinin ABD pazarında daha etkin olabilmesi için destek vereceklerini açıkladı.

İzmir'de küçük ve orta büyükteki işletmelere (KOBİ) ABD'deki ticaret ve yatırım fırsatları konusunda bilgi verildi.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC), İzmir Ticaret Odası (İZTO) ile Avrupa İşletmeler Ağı tarafından İZTO Meclis Salonu'nda "Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı" gerçekleştirildi.

KOSGEB Başkan Yardımcısı Melih Gökğöz, konferansın açılışında KOBİ'lere uluslararası alanda daha güçlü şekilde varlık gösterebilmeleri için her zaman destek olduklarını söyledi.

Küresel tedarik zincirlerinin salgın ve bölgesel savaş tehditlerinin ardından dönüşüm geçirdiğine işaret eden Gökğöz, "Bu nedenle çok uluslu şirketler, pazarlara yakınlığı her zamankinden daha çok önemsiyor. Şirketler, deniz aşırı üretim faaliyetlerini yeniden konumlandırmak ve tedarik üstlerini güvence altına almak için alternatif yerler aramaktadır. Türkiye, çok uluslu şirketlerin tedarik zinciri ağlarını çeşitlendirmeleri ve güvence altına almaları için cazip yer olarak öne çıkıyor. KOBİ'lerimiz, potansiyelin değerlendirilmesi için önemli rol oynayacaktır." dedi.

Gökğöz, ABD'nin Türkiye'nin önemli ikinci pazarı olduğunu kaydederek, şöyle konuştu:

"ABD ihracatındaki payımız her sene artma eğiliminde. 2024'te Amerika'ya toplam ticaret hacmimiz 33 milyar dolar. 340 milyon nüfuslu bir ülke göz önüne alındığında bu, ihracat anlamında önümüzde gideceğimiz çok yolun olduğunu bize göstermektedir. Dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan ABD, KOBİ'lerimiz için büyük fırsatlar barındırmaktadır. Ticaret ve yatırım açısından ABD pazarında yer edinmek isteyen KOBİ'lerimizin önünde birçok fırsat ve potansiyel bulunmaktadır. Bu nedenle KOSGEB olarak ABD pazarında daha yakın işbirlikleri kurabilmesi için KOBİ'lerimizin her zaman yanındayız."

ATIC Başkanı Erden Bilginer de Amerika'da Türkiye'ye karşı ilgi gösterildiğini belirtti.

ABD'nin birçok şehrinde gezi ve incelemelerde bulduklarını anlatan Bilginer, "Türk yatırımcısı ve ihracatçısı için ABD'de önemli fırsatlar var. Amacımız, KOBİ'lerin ihracat yapması ve yapanların ise ihracatını artırmaktır." ifadelerini kullandı.

Konuşmaların ardından akademisyen ve uzmanlar, ABD'deki ticaret ve yatırım fırsatları, gümrük işlemleri ve pazarlama stratejileri konularında katılımcıları bilgilendirdi.

# Resimler



# Resimler

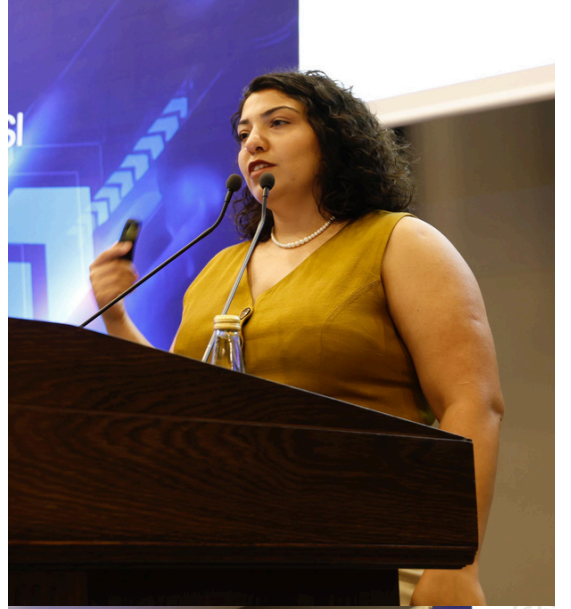
---



# Resimler



## Resimler



# Resimler



## KOBİ'ler İçin Stratejik Eğitim ve Danışmanlık Platformu

İzmir'de gerçekleştirilen Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı kapsamında, ATIC Academy tarafından KOBİ'lerin küresel pazarlara entegrasyonunu kolaylaştırmaya yönelik sunulan eğitim ve danışmanlık hizmetleri tanıtılmıştır.

ATIC Academy, dijital çağda rekabet gücünü artırmak isteyen Türk işletmeleri için tasarlanmış bütüncül bir gelişim platformu olarak faaliyet göstermektedir. Eğitim içerikleri, danışmanlık modülleri ve uluslararası bağlantı olanakları sayesinde hem teorik hem uygulamalı bilgiye dayalı bir yol haritası sunmaktadır.

### Hedefler ve Hizmet Alanları

- KOBİ'lerin ABD başta olmak üzere hedef pazarlara giriş sürecinde ihtiyaç duyduğu bilgi ve yetkinlikleri kazandırmak,
- Stratejik planlama, dijitalleşme, dış ticaret yönetimi ve büyüme odaklı liderlik eğitimleri sunmak,
- Uluslararası tecrübeye sahip uzmanlar ve mentorlar eşliğinde bilgi aktarımı ve uygulamalı yönlendirme sağlamak,
- Genç girişimciler ve yönetici adaylarına liderlik becerileri ve vizyoner bakış açısı kazandırmak.

### Sunulan Başlıca Hizmetler

- Uzaktan Eğitim Modülleri: ABD pazarı, marka tescili, mevzuat uyumu, vergi sistemleri ve e-ihracat gibi konularda çevrimiçi ders içerikleri.
- Danışmanlık & Çalıştaylar: Şirket özelinde pazar analizi, iş planı oluşturma ve ihracat stratejisi geliştirme desteği.
- Uzman Oturumları & Bilirkişi Konferansları: Alanında yetkin profesyonellerle derinlemesine bilgi paylaşımı.
- Networking Etkinlikleri: ABD pazarında aktif iş yapan firmalarla bağlantı kurma fırsatları.

## Değerlendirme

12 Haziran 2025 tarihinde İzmir Ticaret Odası ev sahipliğinde, KOSGEB iş birliğiyle gerçekleştirilen Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı, Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına erişimini artırmak ve sürdürülebilir ticaret ilişkileri kurmak amacıyla kapsamlı bir bilgi ve deneyim paylaşım platformu sunmuştur.

Konferans, ihracat ve yatırım hedefi olan işletmelerin ABD pazarına giriş sürecinde karşılaşılabileceği fırsat ve zorlukları değerlendirmiş; hukuki düzenlemelerden lojistik çözümlere, finansal desteklerden markalaşma stratejilerine kadar geniş bir yelpazede ele alınan konu başlıklarıyla katılımcılara somut yol haritaları sunmuştur.

Sektör liderlerinin, kamu temsilcilerinin, akademisyenlerin ve girişimcilerin katkı sağladığı etkinlik; bilgilendirme kadar ilham verme ve yönlendirme fonksiyonunu da başarıyla yerine getirmiştir.

### ABD Pazarına Giriş ve Stratejik Planlama

- ABD, eyalet bazlı farklılıklar gösteren büyük ve karmaşık bir pazardır. Bu nedenle, pazara girişte öncelikle detaylı bir pazar araştırması yapılmalı, hedef eyalet ve sektörler belirlenmelidir.
- Müşteri segmentasyonu, rekabet analizi ve konumlandırma çalışmaları pazarlama stratejisinin temelini oluşturmalıdır.
- Markalaşma sürecinde kültürel farklılıklar göz önünde bulundurularak yerelleştirme yapılmalı, güçlü bir değer önerisi oluşturulmalıdır.

### Şirket Kuruluşu ve Hukuki Uyum

- ABD'de şirketleşme sürecinde uygun şirket türü (LLC, Corporation vb.) ve eyalet seçimi stratejik olarak değerlendirilmelidir.
- Vergisel yükümlülükler, lisans ve izin gereklilikleri eyaletlere göre farklılık gösterebildiği için profesyonel hukuki danışmanlık alınması tavsiye edilmektedir.
- İnsan kaynakları, iş sözleşmeleri ve sigorta yükümlülükleri gibi konular, ABD iş yasalarına uygun şekilde planlanmalıdır.

## ABD Pazarında Markalaşma ve Konumlandırma Stratejileri

- ABD’de başarılı bir ticari varlık kurmanın en önemli unsurlarından biri güçlü bir marka kimliğidir. Türk firmalarının ürün veya hizmetlerini yalnızca ihraç etmekle kalmayıp, aynı zamanda değer odaklı, tanınabilir ve güvenilir markalar haline getirmesi gerekmektedir.
- ABD tüketici alışkanlıkları ve kültürel farklılıklar dikkate alınarak, yerleştirilmiş bir marka dili geliştirilmelidir. Ürün ambalajından dijital iletişim tarzına kadar her detay bu anlayışla şekillendirilmelidir.
- USPTO (ABD Patent ve Marka Ofisi) üzerinden yapılan marka tescili, marka koruması açısından öncelikli adımlardan biridir. Marka tescil süreci titizlikle yürütülmeli, mümkünse profesyonel hukuki danışmanlık alınmalıdır.
- Başta e-ticaret ve dijital pazarlama olmak üzere, farkındalık yaratmaya yönelik stratejik kampanyalar tasarlanmalı; sosyal medya, dijital reklam ve içerik üretimi gibi araçlarla hedef kitleye ulaşılmalıdır.
- ABD pazarında başarılı olmuş Türk markalarının deneyimleri incelenerek, stratejik marka ittifakları, içerik odaklı markalaşma ve bileşen markalaşması gibi modeller dikkate alınmalı ve uygulanmalıdır.
- Markalaşma süreci yalnızca pazarlama değil; kalite, müşteri deneyimi ve sürdürülebilirlik gibi alanlarda da kurumsal bütünlük gerektirir. Bu yönüyle markalaşma, KOBİ’lerin uzun vadeli büyüme ve pazarda tutunma stratejilerinin temel taşıdır.

## Dijitalleşme ve E-Ticaretin Rolü

- ABD pazarına fiziki yatırım yapmadan girmek isteyen KOBİ’ler için e-ticaret büyük bir fırsattır.
- Dijital pazarlama, pazaryerlerinde satış, SEO ve sosyal medya stratejileri, pazara hızlı adaptasyon için etkin biçimde kullanılmalıdır.
- Trade Gate gibi yerel platformlar, firmaların dijital olarak ABD’ye açılmasını kolaylaştırmakta, KOBİ’lere rekabet avantajı sunmaktadır.

## Lojistik, Gümrük ve Tedarik Zinciri Yönetimi

- ABD'ye ihracat yapacak işletmeler için lojistik süreçler ve gümrük mevzuatı ayrıntılı şekilde planlanmalıdır.
- Teslimat sürelerinin optimize edilmesi, maliyet avantajı sağlamanın yanı sıra müşteri memnuniyetini artırmaktadır.
- Doğru lojistik partnerlerle çalışmak ve ithalat prosedürlerine hâkim olmak, operasyonel başarı için kritiktir.

## Sektörel İş Birlikleri ve Başarı Modelleri

- ABD pazarında başarılı olmuş Türk girişimcilerin deneyimleri, yeni pazara girmek isteyen firmalara yol gösterici niteliktedir.
- Özellikle mobilya, sağlık, teknoloji, havacılık ve e-ticaret gibi sektörlerde karşılıklı bilgi paylaşımı ve ortaklıklar artırılmalıdır.
- Başarı hikâyeleri, KOBİ'lerin strateji oluşturma süreçlerinde örnek olay olarak değerlendirilebilir.

## Eğitim ve Kapasite Geliştirme

- KOBİ'lerin ABD pazarına entegrasyonu için dijital eğitim ve danışmanlık hizmetleri büyük önem taşımaktadır.
- ATIC Academy tarafından sunulan çevrim içi eğitimler, atölye çalışmaları ve mentorluk programları, firmaların ihracat ve uluslararasılaşma süreçlerine katkı sağlamaktadır.
- Eğitim içeriklerinin sertifikalandırılması ve sektör bazlı uygulamalı programların artırılması önerilmektedir.

Bu sonuçlar ışığında, KOBİ'lerin ABD pazarında daha rekabetçi, sürdürülebilir ve stratejik bir şekilde konumlanmaları hedeflenmektedir. ATIC, kamu-özel sektör iş birliğiyle bu dönüşüm sürecini desteklemeye devam edecektir.

## Sonuç

---

Etkinlik, Türkiye-ABD ticaretinde stratejik bir temas noktası oluşturmuş; KOBİ'lere yönelik bilgilendirici ve yol gösterici bir platform sağlamıştır. Katılımcı ilgisi ve medya etkisi, etkinliğin bölgesel ve ulusal dzenliğinde bir başarı göstergesi olmuştur.

### Yol Haritası ve Devam Planı

- KOSGEB iş birliğiyle bu konferans serisinin ilk ayağı 27 şubat 2025'te İstanbul'da, ikinci ayağı 12 Haziran 2025'te İzmir'de yapılmıştır.
- Devam eden dönemde sanayi odaklı diğer şehirlerde bu etkinliğin tekrarlanması planlanmaktadır.
- Ayrıca ATIC Academy bünyesindeki webinar ve eğitim serileri artarak devam edecektir.

### Teşekkür

Etkinliğe katılan tüm paydaşlarımıza, protokol konuklarımıza, destek sunan kurumlara ve çalışmalarımızı sahiplenen katılımcılara içtenlikle teşekkür ederiz.

### Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC)



[www.aticturkiye.org](http://www.aticturkiye.org) - [atic@aticturkiye.org](mailto:atic@aticturkiye.org)