



KONFERANS SONRASI RAPORU



TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI

2025

ATIC

Tarafından Hazırlanmıştır.



Toplantı Özeti

Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı, 27 Şubat 2025 tarihinde **La Quinta by Wyndham Istanbul** otelinde, **Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konseyi (ATIC)** ve **KOSGEB** iş birliğiyle başarıyla gerçekleştirilmiştir.

Konferans, **Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına açılmasını teşvik etmek ve sınır ötesi yatırım fırsatlarını değerlendirmek** amacıyla düzenlenmiş olup, sektördeki önemli isimleri bir araya getirmiştir.

Konferansa sektör liderleri, uzman konuşmacılar ve resmi yetkililer katılım sağlamış, ABD'de iş yapma kültürü, ticaret ve yatırım süreçleri, finansal destekler, ihracat stratejileri ve sektörel iş birlikleri gibi stratejik konular ele alınmıştır. Katılımcılar, ABD pazarına giriş ve büyüme stratejileri konusunda kapsamlı bilgiler edinmiş, yeni iş bağlantıları kurmuş ve karşılıklı iş birliği fırsatlarını değerlendirme imkânı bulmuştur.

Öne çıkan konu başlıkları:

- Doğru pazar seçimi ve iş süreçlerinin yönetimi
- ABD'de ticaret ve yatırım süreçleri, fırsatlar ve gelecek trendleri
- ABD'de lojistik, depolama ve gümrük süreçleri
- Türk firmalarının ABD pazarında büyüme stratejileri ve karşılaştıkları zorluklar
- Türk ve ABD havacılık & uzay sanayii KOBİ'leri için iş birliği fırsatları
- Güvenli ve risksiz ticaret yöntemleri

Bu etkinlik, Türkiye ve ABD arasındaki ticari bağları güçlendirmek, iş insanlarına yeni fırsatlar sunmak ve küresel pazarda rekabet avantajı sağlamak adına önemli bir platform olmuştur. Konferansın sonuçları, önümüzdeki dönemde Türk KOBİ'lerinin ABD pazarında daha etkin bir rol üstlenmesine katkı sağlayacaktır.



218

Katılımcı

25

Sektör

9

Konuşmacı

ABD-Türkiye Ticaret Hacmi ve Stratejik İş Birliklerinin Önemi Konferansta Vurgulandı.

Amerikan Türk Ticaret ve Yatırım Konferansı'nda, iki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılmasının önemi vurgulanarak, mevcut 100 milyar dolarlık ABD-Türkiye ticaret hacmi hedefinin daha da ileri taşınması gerektiğinin altı çizildi. Konferansta, Türkiye ve ABD iş dünyasının bu stratejik ekonomik ortaklığı güçlendirmedeki kritik rolü ele alındı.

Etkinliğe, ATIC Yönetim Kurulu, Yüksek İstişare Kurulu, İş Konsey Üyeleri, Danışma Kurulu Üyeleri ile KOSGEB Başkan Yardımcısı Melih Gökgöz, KOSGEB Daire Başkanı Selim Serkan Ercan ve KOSGEB İMES Müdürü Ertuğrul Çetinkaya, katılım sağladı.

Konferans kapsamında, savunma, enerji, dijital teknolojiler, turizm ve altyapı sektörlerinde iş birliği fırsatları detaylı bir şekilde ele alınırken, iki ülke arasındaki stratejik ortaklıkların önemi bir kez daha vurgulandı. Türkiye'deki KOBİ'lerin ABD pazarına açılmalarına yönelik hazırlık süreçleri, ticaret ve yatırım fırsatları gibi konular da gündeme getirildi.



Konuşmacılar



Erden BİLGİNER
ATIC Başkanı

Bu toplantı, hem yerel hem de uluslararası düzeyde önemli bir ekonomik dinamiği temsil eden KOBİ'lerimiz için büyük bir fırsat sunmaktadır. Bildiğiniz gibi, KOBİ'ler sadece birer işletme değil, aynı zamanda ekonomimizin bel kemiği, yenilikçiliğin ve istihdamın öncüsüdür. Bu işletmelerin global pazarlara erişimini artırmak ve özellikle Amerika ile ticaret bağlarını güçlendirmek, bizler için öncelikli bir hedeftir.



Melih GÖKGÖZ
KOSGEB
Başkan Yardımcısı

KOBİ'lerin uluslararası pazarda rekabet gücünü artırmak amacıyla KOSGEB, Küresel Rekabetçilik vizyonuyla çalışmalarını sürdürüyor. Bu konferans, işletmelerin küresel pazarda güçlü bir konuma ulaşmasını ve sürdürülebilir büyümelerini desteklemeyi hedefliyor. Katılımcılar, yenilikçi ürünler geliştirme, inovasyon odaklı üretim süreçlerini hayata geçirme ve bu ürünleri ticari başarıya dönüştürme konusunda kritik bilgiler edinme fırsatı yakalayacak. Ayrıca, konferans kapsamında Amerikan pazarına açılmak isteyen işletmelere özel fırsatlar sunulacak. Küresel rekabetin hızla değişen dinamiklerine uyum sağlamak ve uluslararası alanda güçlü bir yer edinmek isteyen tüm işletmeler için kaçırılmayacak bir etkinlik!



Hakkı YILDIRMAZ
ATIC Başkan
Yardımcısı

KOBİ'ler İçin Doğru Pazar ve Etkin İş Akışı

- ✓ Stratejik Pazar Seçimi: Rekabet, talep ve sektörel fırsatlar analiz edilerek en uygun pazara giriş sağlanır.
 - ✓ ABD Pazarına Açılma: Yasal süreçler, dağıtım kanalları ve yerel iş birlikleriyle doğru iş akışı yönetimi oluşturulur.
 - ✓ İnovasyonla Rekabet: Yenilikçi ürün ve hizmetlerle küresel pazarda sürdürülebilir büyüme sağlanır.
- Doğru pazar seçimi, etkili iş akışı ve inovasyon, KOBİ'lerin uluslararası başarı anahtarıdır!

Konuşmacılar



Hande AYKUT

ATIC Başkan
Yardımcısı

Türkiye - ABD Sınır Ötesi Yatırımlar ve KOBİ'ler İçin Küresel Rekabet

ATIC ve KOSGEB, KOBİ'lerin uluslararası pazarda rekabet gücünü artırmak amacıyla Küresel Rekabetçilik vizyonu ile çalışmalarını sürdürmektedir. Bu konferans, işletmelerin küresel pazarda güçlü bir konuma ulaşmasını ve sürdürülebilir büyümelerini desteklemeyi hedeflemektedir.

2024'te küresel M&A işlemleri %15 artarak 3,45 trilyon \$'a ulaştı. ABD, teknoloji ve sağlık sektörlerinde liderken, Türkiye stratejik konumu ve teşvikleriyle yatırımcı çekmektedir.



Mustafa KINIK

ATIC
Genel Sekreteri

ABD'de Ticaret ve Yatırım: Süreçler ve Stratejiler

- ✓ Pazar Araştırması ve Hedef Belirleme – Doğru strateji için sektör dinamikleri ve rekabet analizine dayalı pazar seçimi yapılır.
- ✓ Hukuki ve Vergisel Gereklilikler – İş kurma, şirket türü seçimi ve vergi yükümlölükleri gibi kritik süreçler yönetilir.
- ✓ Marka Tescili – ABD pazarında güçlü bir varlık için fikri mülkiyet hakları korunur.
- ✓ Mevzuata Uyum – Yerel düzenlemeler ve ticaret yasalarına uygunluk sağlanarak sürdürülebilir büyüme hedeflenir.

ABD'de başarılı bir yatırım için doğru analiz, yasal uygunluk ve stratejik planlama şart!

Konuşmacılar



Abdurrahman ÖZAL

ATIC Danışma Kurulu
Üyesi

Türkiye'den ABD'ye Güvenli ve Karlı Ticaretin Yolu ABD'ye ihracat, KOBİ'ler için büyük fırsatlar sunarken, riskleri yönetmek başarının anahtarıdır.

✓ Doğru pazar araştırması ve güvenilir ödeme yöntemleri, tahsilat risklerini en aza indirir.

✓ Gümrük süreçlerine hakimiyet ve güçlü lojistik altyapısı, teslimatları hızlandırır.

✓ ABD'de doğru iş ortaklarını bulmak ve hukuki düzenlemelere uyum sağlamak, uzun vadeli başarı getirir.



Zümtür 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



Ayhan AYVACI

ATIC Gümrük İş Konseyi
Üyesi

İhracat sürecinde lojistik ve dağıtım planlaması oldukça önemlidir. Ürünlerinizin uluslararası pazarda nasıl taşınacağı, depolanacağı ve dağıtılacağı konusunda bir strateji oluşturmanız gerekmektedir. Bu aşamada, taşımacılık yöntemlerini belirlemeli, gümrük işlemlerini yönetmeli ve lojistik firmaları veya distribütörlerle çalışma düzenlemeleri yapmalısınız. Lojistik aşamasındaki etkin planlama ve yönetim, ihracat operasyonlarınızın başarısı için kritik bir faktördür



Sinan Çelikoğlu

ATIC Savunma Sanayi
İş Konseyi Üyesi

Türk ve ABD Havacılık & Uzay Sanayi KOBİ'leri Arasında İşbirliği Nasıl Sağlanır?

Türkiye ve ABD, havacılık ve uzay sanayinde güçlü ekosistemlere sahip olup, KOBİ'lerin işbirliği sektörde inovasyonu hızlandırabilir. Ortak Ar-Ge projeleri, teknoloji transferi ve üretim iş birlikleri, iki ülkenin şirketlerine küresel rekabette avantaj sağlar. Sertifikasyon ve regülasyon uyumu, KOBİ'lerin ABD pazarına girişini kolaylaştırırken, finansman destekleri ve teşvikler büyümeyi hızlandırabilir. B2B etkinlikleri, dijital platformlar ve resmi ticaret heyetleri, güvene dayalı ortaklıkların kurulmasını destekler. Stratejik işbirlikleri ile Türk ve ABD KOBİ'leri havacılık ve uzay sektöründe küresel oyuncular haline gelebilir.



Serkan Alabaş

ATIC Lojistik İş Konseyi
Üyesi

Türkiye ile ABD arasındaki ticarete lojistik yönetimi kritik bir rol oynamaktadır. Denizyolu taşımacılığı, maliyet avantajı sağlarken 20-35 gün sürebilmektedir. Havayolu, hızlı teslimat için tercih edilmekte olup, İstanbul'dan ABD'ye uçuş süresi 11-14 saat arasındadır. Gümrük ve lojistik süreçlerinin doğru planlanması, teslimat sürelerini kısaltarak rekabet avantajı sağlar. Doğru lojistik stratejileriyle KOBİ'ler, ABD pazarına daha güçlü ve sürdürülebilir bir şekilde girebilir.

GENEL AÇIKLAMALAR

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

1. Konferansın Amacı ve Genel Değerlendirme

27 Şubat 2025 tarihinde, **KOSGEB ve ATIC** iş birliği ile düzenlenen **Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı**, KOBİ'leri ABD pazarına hazırlamak ve ticaret ile yatırım fırsatlarını tanıtmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Etkinlik, Türk ve Amerikalı iş insanlarını, yatırımcıları, lojistik ve hukuk uzmanlarını, devlet yetkililerini ve sektör liderlerini bir araya getirmiştir.

Konferans boyunca ele alınan konular arasında:

- ABD'ye giriş stratejileri,
- Pazar araştırması ve hedef pazar belirleme,
- Hukuki ve vergisel süreçler,
- Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi,
- ABD'de yatırım teşvikleri,
- Türk ve ABD havacılık & uzay sanayi KOBİ'leri arasında iş birlikleri gibi konular öne çıkmıştır.

2. Konferansta Ele Alınan Ana Başlıklar

2.1 ABD Pazarına Giriş Stratejileri

- Doğru pazar seçimi, KOBİ'lerin büyüme potansiyelini artırmada kritik bir rol oynamaktadır.
- Hedef pazarın belirlenmesi için SWOT ve PESTLE analizleri yapılmalı, rakipler detaylı incelenmelidir.
- ATIC, firmalara pazar araştırması, yasal düzenlemeler ve iş ağları konusunda rehberlik sağlamaktadır.

2.2 ABD'de Ticaretin Hukuki ve Vergisel Boyutu

- ABD'de şirket kuruluş sürecinde **LLC (Limited Liability Company) veya Corporation** yapıları tercih edilebilir.
- Vergi kayıtları, eyalet bazında değişiklik göstermekte olup IRS ve yerel düzenlemeler takip edilmelidir.
- Marka tescili süreci USPTO üzerinden yapılmalı ve fikri mülkiyet hakları korunmalıdır.
- **Melek yatırımcılar, risk sermayesi ve devlet destekleri** finansman açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

2.3 Türkiye ve ABD Arasında Sınır Ötesi Yatırımlar

ABD, özellikle teknoloji ve sağlık sektörlerinde en çok yatırım yapılan ülke konumundadır.

- Türkiye, stratejik konumu ve genç nüfusu ile yabancı yatırımcıların ilgisini çekmektedir.
- ABD, 2024'te Türkiye'ye en çok yatırım yapan ülke olmuş, teknoloji ve enerji sektörlerine yönelmiştir.
- Amazon, Microsoft, Google ve Tesla, Türkiye'de yatırım yapan ABD merkezli büyük şirketler arasında yer almaktadır.

2.4 ABD'de Yatırım Teşvikleri ve Finansal Destekler

- Federal ve eyalet düzeyinde yatırımcı teşvikleri bulunmaktadır.
- Vergi avantajları, düşük faizli krediler ve hibe destekleri işletmeler için büyük fırsatlar yaratmaktadır.
- ABD'deki EX-IM Bankası ve Küçük İşletmeler Dairesi (SBA) uygun kredi seçenekleri sunmaktadır.

2.5 Türkiye – ABD Arasında Lojistik ve Gümrük Süreçleri

- Türkiye'den ABD'ye deniz yolu taşımacılığı: Doğu yakası için 20-25 gün, batı yakası için 30-35 gün sürmektedir.
- Hava taşımacılığı: İstanbul – New York arası 11-12 saat, İstanbul – Los Angeles 13-14 saat sürmektedir.
- Gümrük ve ihracat belgeleri, ihraç edilecek ürünlerin ABD mevzuatına uygun olmasını sağlamak açısından büyük önem taşımaktadır.

2.6 Türk ve ABD Havacılık ve Uzay Sanayi KOBİ'leri İşbirliği

- Türkiye havacılık sektöründe ciddi bir altyapıya sahiptir ve ABD pazarına entegrasyonu mümkündür.
- ABD, küresel havacılık üretiminin %60'ına sahiptir ve tedarik zinciri sorunları yaşamaktadır.
- Türk KOBİ'leri, ABD'nin savunma ve havacılık sanayindeki tedarik zincirine entegre olabilir.
- ATIC, havacılık sektöründeki iş birliklerini geliştirmek için KOBİ'lere rehberlik etmektedir.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

2.3 Türkiye ve ABD Arasında Sınır Ötesi Yatırımlar

ABD, özellikle **teknoloji ve sağlık sektörlerinde** en çok yatırım yapılan ülke konumundadır.

- Türkiye, **stratejik konumu ve genç nüfusu** ile yabancı yatırımcıların ilgisini çekmektedir.
- **ABD, 2024'te Türkiye'ye en çok yatırım yapan ülke olmuş**, teknoloji ve enerji sektörlerine yönelmiştir.
- **Amazon, Microsoft, Google ve Tesla**, Türkiye'de yatırım yapan ABD merkezli büyük şirketler arasında yer almaktadır.

2.4 ABD'de Yatırım Teşvikleri ve Finansal Destekler

- **Federal ve eyalet düzeyinde yatırımcı teşvikleri** bulunmaktadır.
- Vergi avantajları, düşük faizli krediler ve hibe destekleri işletmeler için büyük fırsatlar yaratmaktadır.
- **ABD'deki EX-IM Bankası ve Küçük İşletmeler Dairesi (SBA)** uygun kredi seçenekleri sunmaktadır.

2.5 Türkiye – ABD Arasında Lojistik ve Gümrük Süreçleri

- **Türkiye'den ABD'ye deniz yolu taşımacılığı:** Doğu yakası için 20-25 gün, batı yakası için 30-35 gün sürmektedir.
- **Hava taşımacılığı:** İstanbul – New York arası 11-12 saat, İstanbul – Los Angeles 13-14 saat sürmektedir.
- **Gümrük ve ihracat belgeleri**, ihraç edilecek ürünlerin ABD mevzuatına uygun olmasını sağlamak açısından büyük önem taşımaktadır.

2.6 Türk ve ABD Havacılık ve Uzay Sanayi KOBİ'leri İşbirliği

- Türkiye havacılık sektöründe ciddi bir altyapıya sahiptir ve ABD pazarına entegrasyonu mümkündür.
- ABD, küresel havacılık üretiminin %60'ına sahiptir ve tedarik zinciri sorunları yaşamaktadır.
- Türk KOBİ'leri, ABD'nin savunma ve havacılık sanayindeki tedarik zincirine entegre olabilir.
- ATIC, havacılık sektöründeki iş birliklerini geliştirmek için KOBİ'lere rehberlik etmektedir.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

2.7 Dijitalleşme ve E-Ticaret Üzerinden ABD'ye Açılma (Trade Gate – ATIC)

- B2B satış platformları KOBİ'lerin ABD'de dijitalleşme yoluyla müşteri bulmasını kolaylaştırmaktadır.
- E-ihracat ve dijital platformlar, küçük ölçekli işletmeler için büyük fırsatlar yaratmaktadır.
- ATIC tarafından geliştirilmiş olan Trade Gate platformu, ticaret süreçlerini hızlandırarak güvenli bir iş ortamı sunmaktadır."

3. Konferansın Sonuçları ve Öneriler

KOBİ'ler için ABD Pazarına Girişte Öneriler:

- ✓ Doğru pazar araştırması yaparak hedef sektör ve eyaleti belirlemek.
- ✓ ABD'de şirketleşme süreçlerini anlamak ve hukuki gerekliliklere uygun hareket etmek.
- ✓ Vergi avantajları, teşvikler ve finansman desteklerini araştırarak en uygun finansal yapıyı kurmak.
- ✓ Gümrük süreçlerini ve lojistik operasyonlarını iyi planlayarak teslimat sürelerini optimize etmek.
- ✓ Havacılık, sağlık, teknoloji ve lojistik sektörlerinde ABD ile iş birliği fırsatlarını değerlendirmek.
- ✓ Dijitalleşme ve e-ticaret yöntemlerini kullanarak ABD pazarına açılmayı hızlandırmak.

4. ATIC Academy ve KOBİ'ler İçin Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri

Konferans kapsamında **ATIC Academy**, Türk KOBİ'lerinin küresel pazarlara entegrasyonunu hızlandırmak amacıyla sunduğu eğitim ve danışmanlık hizmetlerini tanıttı.

4.1 ATIC Academy'nin Kapsamı ve Hedefleri

- KOBİ'ler için dijital eğitim platformu olarak faaliyet göstermektedir.
- Türkiye'deki işletmelere küresel pazarlara açılma, yönetim, büyüme ve stratejik planlama konularında eğitimler sunmaktadır.
- Genç yönetici adaylarının stratejik bakış açılarını ve liderlik becerilerini geliştirmeyi hedeflemektedir.
- Uluslararası deneyime sahip profesyoneller ve liderler için bilgi paylaşımı ve network fırsatları sağlamaktadır.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

4.2 ATIC Academy'nin Anahtar Hizmetleri

- ◆ **Uzaktan Eğitim ve Kurslar:** ABD pazarına giriş, uluslararası ticaret ve rekabet konularında çevrimiçi dersler sunulmaktadır.
- ◆ **Danışmanlık ve Çalıştaylar:** KOBİ'ler için özelleştirilmiş rehberlik ve pazar stratejisi oluşturma desteği sağlanmaktadır.
- ◆ **Bilirkişi Konferansları:** Sektör uzmanları tarafından verilen eğitimlerle işletmelerin küresel pazarlara hazırlanması amaçlanmaktadır.
- ◆ **Ağ Oluşturma ve İş Bağlantıları:** ABD pazarına giriş yapmak isteyen firmalar için network etkinlikleri düzenlenmektedir.

4.3 ATIC Academy'nin ABD Pazarına Açılma Sürecindeki Önemi

- ✦ **Pazar Araştırması:** Hedef pazar analizi, müşteri segmentasyonu ve rakip değerlendirmesi konusunda eğitimler sunmaktadır.
- ✦ **Stratejik Yönetim:** KOBİ'lerin ABD pazarında nasıl rekabet edebileceğini öğreten özel programlar geliştirmektedir.
- ✦ **Hukuki ve Mevzuat Uyumu:** ABD'de ticaret yaparken dikkat edilmesi gereken yasal süreçler hakkında eğitim vermektedir.
- ✦ **Dış Ticaret ve Lojistik Eğitimi:** Küresel tedarik zinciri yönetimi, gümrük süreçleri ve ihracat prosedürleri konusunda rehberlik sağlamaktadır.

4.4 ATIC Academy'nin Konferanstaki Katkıları ve Öneriler

- ✓ KOBİ'lerin ABD pazarına entegrasyonunu hızlandırmak için dijital eğitimlerin artırılması önerildi.
- ✓ Eğitim programlarının sertifikalandırılması ve işletmelerin ABD pazarında daha güçlü bir konum elde etmesine yardımcı olunması gerektiği vurgulandı.
- ✓ ABD'deki iş ortakları ile ATIC Academy aracılığıyla birebir mentor görüşmeleri ve çalışma programları oluşturulması planlandı.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

5.1 Konferansın Genel Değerlendirmesi

Türkiye – ABD Ticaret ve Yatırım Konferansı, Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına giriş yaparken karşılaşılabilecekleri fırsatları ve zorlukları detaylı bir şekilde ele alarak, stratejik yol haritalarının belirlenmesi ve somut çözümler geliştirilmesi açısından büyük bir başarıya imza atmıştır.

Konferansta, **ABD'ye ihracat ve yatırım süreçlerinin nasıl yönetilmesi gerektiği, hukuki ve finansal gereklilikler, lojistik ve gümrük işlemleri, sektör bazlı iş birliği modelleri ve dijitalleşmenin önemi gibi kritik konular** detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

ATIC, KOSGEB ve sektör paydaşları tarafından yapılan sunumlar, **KOBİ'lerin ABD pazarına açılma süreçlerinde atması gereken adımları net bir şekilde ortaya koymuş, aynı zamanda katılımcılara yeni iş birliği fırsatları sunmuştur.**

Konferansın ardından yapılan değerlendirmelerde, **Türk firmalarının ABD'de daha etkin bir konumda yer alabilmesi için güçlü bir strateji ve iyi planlanmış bir operasyon sürecine ihtiyaç duyduğu** vurgulanmıştır.

5.2 Konferanstan Çıkan Temel Sonuçlar

✦ ABD Pazarı için KOBİ'lerin Stratejik Planlama Yapması Gerekıyor

- ABD, **büyük ölçekli bir pazar** olmasına rağmen **eyalet bazında farklılıklar** göstermektedir.
- **Hedef pazar seçimi, rekabet analizi ve müşteri segmentasyonu** süreçleri, ABD'de başarılı olmak isteyen KOBİ'ler için kritik öneme sahiptir.
- **ATIC ve KOSGEB tarafından sağlanan danışmanlık hizmetleri**, şirketlerin ABD'de daha bilinçli bir şekilde ilerlemesine yardımcı olabilir.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

✦ Hukuki ve Vergisel Uyum, ABD’de İş Yapmanın Temel Taşlarından Biri

- ABD’de şirket kurulum süreçlerinde **LLC veya Corporation yapılarının avantajları** iyi analiz edilmelidir.
- **IRS kayıtları, satış vergisi, ithalat vergileri ve lisans gereklilikleri**, her eyalet için farklılık gösterebilir ve bu nedenle KOBİ’ler **eyalet bazlı** araştırmalar yapmalıdır.
- **Fikri mülkiyet haklarının korunması**, özellikle yenilikçi ürünleri olan firmalar için büyük önem taşımaktadır.

✦ ABD’de Yatırım Teşviklerinden Yararlanılmalı

- ABD, yatırımcıları teşvik etmek için **federal, eyalet ve yerel bazda çeşitli destek programları** sunmaktadır.
- **Vergi indirimleri, hibe programları ve düşük faizli krediler**, KOBİ’lerin büyümesini hızlandırabilir.
- **EX-IM Bankası, SBA (Küçük İşletmeler Dairesi) ve yerel teşvik programları**, ABD’ye yatırım yapmayı düşünen işletmeler için önemli finansman kaynaklarıdır.

✦ Lojistik ve Gümrük Süreçleri Doğru Planlanmalı

- **Deniz ve hava taşımacılığı süreleri**, maliyetleri optimize etmek için detaylı bir şekilde ele alınmalıdır.
- **Gümrük belgeleri ve ithalat süreçleri**, ABD mevzuatına uygun olarak hazırlanmalıdır.
- **Lojistik süreçlerinde doğru partnerlerin seçilmesi**, teslimat sürelerini kısaltarak müşteri memnuniyetini artıracaktır.

✦ Türk ve ABD Havacılık & Uzay Sanayi KOBİ’leri Arasında İş Birlikleri Artırılmalı

- Türkiye, havacılık ve uzay sektöründe **7,5 milyar dolarlık yatırım ve güçlü insan kaynağına sahip bir ülke** olup, ABD’nin tedarik zinciri sorunlarına çözüm sunabilir.
- ATIC, havacılık sektöründeki iş birliklerini artırarak Türk KOBİ’lerinin ABD’nin dev havacılık şirketlerine tedarikçi olmasını hedeflemektedir.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

✦ Dijitalleşme, ABD'ye Açılmada KOBİ'ler için Önemli Bir Avantaj

- **Trade Gate gibi dijital platformlar**, KOBİ'lerin ABD'ye hızlı bir şekilde giriş yapmasını sağlayabilir.
- **B2B satış sistemleri ve e-ihracat modelleri**, özellikle küçük ölçekli firmalar için fiziksel yatırım yapmadan ABD pazarına erişim fırsatı sunmaktadır.

✦ ATIC Academy, KOBİ'lere ABD Pazarına Hazırlık Sürecinde Rehberlik Ediyor.

- ATIC Academy'nin sunduğu **eğitimler, danışmanlık hizmetleri ve networking fırsatları**, firmaların ABD'ye açılma sürecinde ihtiyaç duyduğu yetkinlikleri kazanmalarına yardımcı olmaktadır.
- **ABD Pazarına Giriş, Dış Ticaret, Stratejik Yönetim ve Küresel Pazarlama** gibi konularda sunulan programlar, KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmaktadır.

ATIC bu konularda KOBİ'lere çözümler konusunda destek olmaktadır.

5.3 Öneriler ve Gelecek Adımlar

🎯 KOBİ'ler için Yol Haritası

- ABD'ye ihracat yapacak firmaların pazar araştırmalarını derinleştirmesi ve eyalet bazlı analizler yapması gerekmektedir.
- Şirket kuruluşu, marka tescili ve yasal süreçler için profesyonel danışmanlık alınması tavsiye edilmektedir.
- Lojistik ve gümrük süreçleri optimize edilmeli, taşımacılık maliyetleri en aza indirilmeli.
- Yatırım teşvikleri ve finansal destek programlarından faydalanarak ABD'de daha hızlı büyüme sağlanmalıdır.
- Dijitalleşme süreçlerine ağırlık vererek, e-ticaret ve online platformlar üzerinden ABD pazarına giriş yapılmalıdır.
- ATIC Academy eğitimlerinden yararlanarak ABD pazarına giriş stratejilerini güçlendirmek önemlidir.

TÜRKİYE – ABD TİCARET VE YATIRIM KONFERANSI SONUÇ RAPORU

🎯 ATIC ve KOSGEB için Öneriler

- Konferansın yıllık olarak tekrarlanması ve KOBİ'lere özel çalışma grupları oluşturulması önerilmektedir.
- Türkiye ve ABD arasında sanayi iş birliklerinin artırılması için sektörel bazda özel destek programları hazırlanmalıdır.
- Dijital ticaretin desteklenmesi amacıyla, Trade Gate ve benzeri platformlar daha fazla KOBİ'ye ulaştırılmalıdır.

5.4 Genel Sonuç

Bu konferans, **Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına giriş süreçlerinde dikkat etmesi gereken en kritik noktaları ortaya koymuş ve stratejik adımlar atılması için kapsamlı bir yol haritası oluşturmuştur.** ATIC ve KOSGEB'in sunduğu destekler sayesinde, Türk firmaları **ABD pazarında daha güçlü bir konum elde edebilir ve uzun vadeli ticari ilişkiler kurabilir.**

Bu konferansın çıktıları, gelecekte Türkiye – ABD ticaret ve yatırım ilişkilerinin güçlenmesine önemli katkılar sunacaktır.





İLETİŞİM



+90 212 936 1166



atic@aticturkiye.org



www.aticturkiye.org



İstanbul

Teşekkürler

