



PAZARA GİRİŞ REHBERİ · ABD MIDWEST

ILLINOIS

Türk KOBİ'leri ve İş İnsanları İçin ABD'nin Sanayi,
Lojistik, Tarım-Gıda, Finans ve Teknoloji Koridoru

Ticaret · Yatırım · Şirketleşme · Lojistik · Eğitim ve Pazara
Giriş Rehberi



12,7 Milyon

EYALET NÜFUSU

\$1,2 Trilyon

2025 GSYİH

5. sıra

ABD İHRACAT SIRALAMASI



ILLINOIS



Türk KOBİ'leri ve İş İnsanları İçin ABD'nin Sanayi, Lojistik, Tarım-Gıda, Finans ve Teknoloji Koridoru

Ticaret, Yatırım, Şirketleşme, Lojistik, Eğitim ve
Pazara Giriş Rehberi

ATIC - American Turkish Trade & Investment Council
2026 Özel Sayısı

RAPORUN AMACI

Raporun Ana Yaklaşımı

Bu e-kitap, Illinois'i yalnızca bir eyalet tanıtımı olarak değil, Türk KOBİ'leri için **uygulanabilir bir ABD pazara giriş rehberi** olarak ele alacak.

ANA HEDEF KİTLE

- 01 Türk KOBİ'leri
- 02 İhracatçılar
- 03 Üreticiler
- 04 Lojistik firmaları
- 05 Gıda, tekstil, makine, kimya ve teknoloji şirketleri
- 06 Yatırımcılar
- 07 Öğrenciler ve profesyoneller
- 08 ABD'de şirket kurmak isteyen iş insanları

ANA YATIRIM TEZİ



Illinois; Chicago merkezli finans, lojistik ve kurumsal müşteri ağı; eyalet geneline yayılan üretim, tarım-gıda, makine, sağlık, teknoloji ve üniversite ekosistemiyle Türk iş dünyası için ABD'nin en stratejik Midwest kapılarından biridir.

Nüfus (2025)	12,7 milyon
Eyalet GSYİH (2025)	~1,2 trilyon \$
Mal ihracatı (2025)	80 milyar \$

Illinois, 2025'te **80 milyar dolar** mal ihracatıyla ABD'nin **5. büyük ihracatçı eyaleti** olmuştur. Eyalet GSYİH'si yaklaşık 1,2 trilyon dolar seviyesindedir.

İÇİNDEKİLER

Rehber Haritası

On altı bölüm; eyalet profilinden şehir profillerine, hibe programlarından adım adım eylem planına kadar Türk KOBİ'lerinin ABD pazarına girişini uçtan uca kapsar.

GİRİŞ BÖLÜMÜ

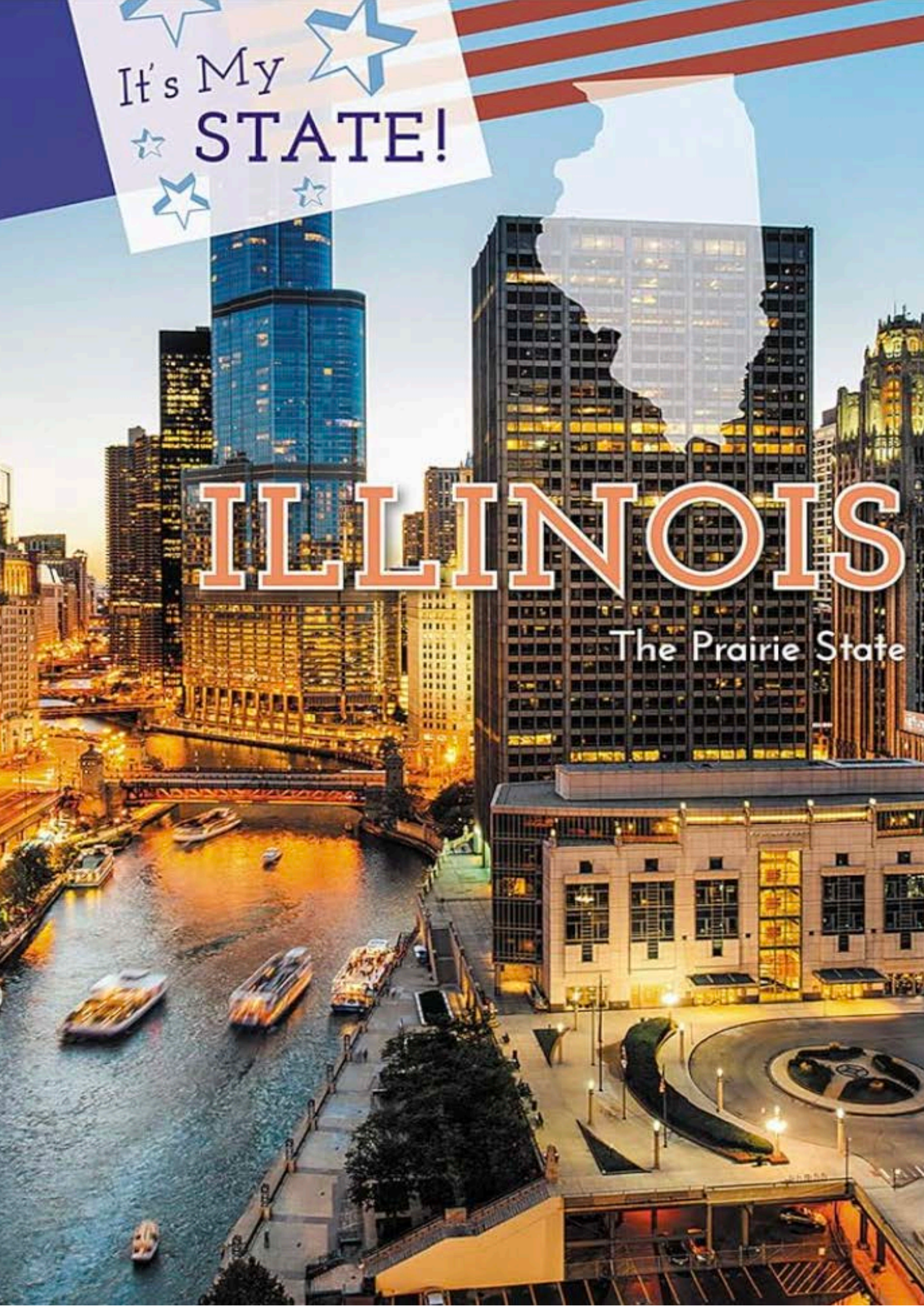
01	Ana Yaklaşım	04
	Yönetici Özeti	07
	Beş Ana Başlık	08
	Hızlı Göstergeler	09
	Fırsat Alanları	10
	Stratejik Sonuç	11
TEMEL	EYALET VE PAZAR VERİLERİ	
02	Eyalet Genel Profili	13
03	Makroekonomik Göstergeler	20
04	Dış Ticaret Verileri	30
FIRSATLAR	SEKTÖR VE ŞEHİRLER	
05	Öne Çıkan Sektörler ve Fırsatlar	41
06	Büyük Şehirlerin Profilleri	61
07	Türkiye–Illinois Ticaret Köprüsü	78
UYGULAMA	KURULUŞ, LOJİSTİK VE OPERASYON	
08	Hibe, Teşvik ve Destek Programları	92
09	Şirket Kuruluşu ve Yasal Çerçeve	103
10	Lojistik, Ulaşım ve Depolama	113
11	Gümrük ve İthalat / İhracat Süreçleri	121
12	İş Gücü, Eğitim ve Üniversite Ekosistemi	129
REHBER	KÜLTÜR, RİSK VE EYLEM	
13	Kültürel ve Pratik Rehber	135
14	Riskler ve Dikkat Edilmesi Gerekenler	142
15	Adım Adım Eylem Planı	148
16	Kaynakça ve Faydalı Linkler	156



It's My **STATE!**

ILLINOIS

The Prairie State



YÖNETİCİ ÖZETİ

Illinois: Türk İş Dünyası İçin ABD'nin Sanayi, Lojistik, Tarım-Gıda, Finans ve Teknoloji Koridoru

Illinois, Türk KOBİ'leri, ihracatçılar, üreticiler, lojistik firmaları, teknoloji şirketleri ve ABD'de yatırım yapmak isteyen iş insanları için Amerika Birleşik Devletleri'nin en stratejik eyaletlerinden biridir. Eyaletin en büyük şehri olan Chicago; finans, sigorta, lojistik, üretim, gıda, teknoloji, sağlık, profesyonel hizmetler ve uluslararası ticaret alanlarında ABD'nin en güçlü merkezlerinden biri konumundadır. Illinois'in asıl gücü, yalnızca Chicago'dan değil; eyalet geneline yayılan sanayi, tarım-gıda, lojistik, üniversite, Ar-Ge ve üretim kapasitesinden gelmektedir.

12.719.141

EYALET NÜFUSU · 2025

2025 yılı itibarıyla Illinois'in nüfusu 12.719.141 kişidir. Bu büyüklük, eyaleti ABD'nin en kalabalık eyaletlerinden biri yapmaktadır. Chicago şehrinin 2025 nüfusu ise 2.731.585 kişidir ve şehir, ABD'nin en büyük metropol ekonomilerinden birinin merkezidir.

\$1,216 Trilyon

CARİ GSYİH · 2025

FRED / BEA verilerine göre Illinois'in 2025 cari fiyatlarla gayrisafi eyalet hasılası yaklaşık 1,216 trilyon dolar seviyesindedir. 2025'in dördüncü çeyreğinde yıllıklandırılmış cari GSYİH seviyesi 1,230 trilyon doların üzerine çıkmıştır. Bu veri, Illinois'in tek başına birçok ülke ekonomisiyle kıyaslanabilecek ölçekte bir üretim ve tüketim gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

80 Milyar \$

MAL İHRACATI · 5. SIRA

USTR verilerine göre Illinois, 2025 yılında 80 milyar dolar mal ihracatı gerçekleştirmiş ve ABD'nin 5. büyük mal ihracatçısı eyaleti olmuştur. Bu yapı, Illinois'i Türk ihracatçıları için yalnızca büyük bir tüketici pazarı değil, aynı zamanda ABD içi ve küresel tedarik zincirlerine erişim noktası haline getirmektedir.

BEŞ TEMEL BAŞLIK

Türk İş Dünyası İçin Beş Stratejik Neden

01**Chicago merkezli finans, lojistik ve kurumsal müşteri ağı**

Chicago; bankacılık, sigorta, ticaret, danışmanlık, hukuk, teknoloji, lojistik ve büyük şirket merkezleri açısından Türk firmalarına güçlü bir B2B erişim zemini sunar.

02**Midwest üretim ve dağıtım koridoru**

Illinois; makine, gıda işleme, ambalaj, otomotiv yan sanayi, metal, kimya, tarım teknolojileri ve endüstriyel ekipman alanlarında güçlü üretim ve tedarik zinciri altyapısına sahiptir.

03**Lojistik ve depolama avantajı**

Chicago, ABD'nin en önemli demiryolu ve intermodal taşımacılık merkezlerinden biridir. O'Hare Havalimanı, kara yolu bağlantıları, demiryolu ağı, Chicago liman sistemi ve Illinois-Mississippi su yolu bağlantıları eyaleti güçlü bir dağıtım merkezi haline getirir.

04**Tarım-gıda ve agri-tech fırsatları**

Illinois, ABD'nin tarım ve gıda işleme açısından güçlü eyaletlerinden biridir. Mısır, soya, gıda bileşenleri, tarım teknolojileri, gıda ambalajı ve soğuk zincir çözümleri Türk firmaları için doğrudan fırsat alanları yaratabilir.

05**Üniversite ve teknoloji ekosistemi**

University of Illinois Urbana-Champaign, University of Chicago, Northwestern University, Illinois Institute of Technology ve diğer kurumlar; yapay zekâ, mühendislik, tarım teknolojileri, sağlık, finans, yazılım ve ileri üretim alanlarında güçlü bir yetenek ve Ar-Ge altyapısı sunar.

DİKKAT

Illinois, Texas gibi düşük vergi ve düşük maliyet algısıyla öne çıkan bir eyalet değildir. Chicago özelinde kira, işçilik, hukuk, muhasebe, sigorta ve operasyon maliyetleri yüksektir. Ancak doğru sektör, doğru şehir, doğru lojistik modeli ve doğru yerel partner seçildiğinde Illinois, Türk firmaları için ABD pazarında kalıcı büyüme sağlayabilecek güçlü bir merkezdir.

2024-2026 VERİ TABLOSU

Hızlı Göstergeler

EYALET NÜFUSU

12.719.141

ABD'nin en büyük nüfuslu eyaletlerinden biri

2025 GSYİH

**~1,216
Trilyon \$**

ABD'nin en büyük eyalet ekonomilerinden biri

2025 MAL İHRACATI

80 Milyar \$

Güçlü tedarik zinciri erişim noktası

ABD İHRACAT SIRALAMASI

5. eyalet

En büyük mal ihracatçısı eyaletlerden

DİĞER TEMEL GÖSTERGELER

GÖSTERGE	GÜNCEL DEĞER	DEĞERLENDİRME
En büyük şehir	Chicago	Finans, lojistik, ticaret, teknoloji ve hizmet merkezi
Chicago nüfusu	2.731.585	ABD'nin en büyük şehir ekonomilerinden biri
Başkent	Springfield	Eyalet yönetimi, kamu ve regülasyon merkezi
Ana sektörler	Üretim, tarım-gıda, lojistik, finans, sağlık, teknoloji, temiz enerji	
Kurumsal destek yapısı	DCEO, Intersect Illinois, World Business Chicago	

FIRSAT-STRATEJİ MATRİSİ

Türk Firmaları İçin En Güçlü Fırsat Alanları

FIRSAT ALANI	ILLINOIS'TEKİ KARŞILIĞI	TÜRK FİRMALARI İÇİN STRATEJİ
Gıda ve ambalajlı ürünler	Chicago tüketici pazarı, etnik marketler, gıda dağıtımı, gıda işleme	FDA uyumlu ambalaj, distribütör, etnik/gourmet market ve e-ticaret modeli
Makine ve yedek parça	İmalat, tarım makineleri, metal işleme, ağır sanayi	Servis ağı olan B2B satış, temsilci/distribütör modeli
Lojistik ve depolama	Chicago, Joliet, Aurora, Elgin, Waukegan çevresi	3PL, depo, fulfillment ve e-ihracat operasyonu
Yazılım ve teknoloji	Chicago fintech, lojistik yazılımı, üretim teknolojileri; Champaign-Urbana Ar-Ge	B2B SaaS, pilot müşteri, üniversite iş birliği
Otomotiv ve EV tedarik zinciri	Bloomington-Normal, Rockford, Peoria, Chicago üretim ağı	EV komponentleri, otomasyon, batarya destek sistemleri
Tarım teknolojileri	Decatur, Champaign-Urbana, Central Illinois	AgriTech, hassas tarım, gıda işleme, ambalaj ve veri analitiği
Sağlık ve medikal	Chicago sağlık sistemi, üniversite hastaneleri, medikal teknoloji	Dijital sağlık, medikal cihaz, sağlık turizmi bağlantısı
Temiz enerji	EV, batarya, enerji verimliliği, karbon ölçümleme	Sanayi tesislerine enerji izleme, GES, verimlilik ve karbon yönetimi çözümleri

YÖNETİCİ ÖZETİ – STRATEJİK SONUÇ

Stratejik Sonuç

Illinois, Türk iş dünyası için tek boyutlu bir pazar değil, **çok katmanlı bir ticaret ve yatırım platformudur**. Chicago, Türk firmalarına finans, lojistik, marka, kurumsal müşteri ve network erişimi sunarken; Rockford, Peoria, Bloomington-Normal, Champaign-Urbana, Joliet ve Decatur gibi şehirler üretim, otomasyon, tarım-gıda, elektrikli araçlar, Ar-Ge, depo ve dağıtım fırsatları açısından önem taşır.

EN DOĞRU YAKLAŞIM

Önce pazar ve ürün uygunluğunu test etmek, ardından distribütör / müşteri / 3PL / hukuk-muhasebe altyapısını kurmak, daha sonra şirketleşme ve yerel operasyon kararını vermek.

01

Pazar & ürün uygunluğu testi

02

Distribütör / 3PL / hukuk-muhasebe altyapısı

03

Şirketleşme & yerel operasyon kararı

Illinois, doğru hazırlık yapılmadan girildiğinde maliyetli bir pazar olabilir. Ancak doğru planlandığında; Türk KOBİ'leri, üreticileri ve yatırımcıları için ABD'nin Midwest bölgesine, Kanada bağlantılı ticaret ağlarına, büyük kurumsal müşterilere ve ülke içi dağıtım sistemine açılan güçlü bir kapıdır.

BU RAPORDA

- Illinois'in Türk iş dünyası için neden önemli olduğu
- Chicago'nun finans, lojistik ve iş ağı merkezi rolü
- Illinois'in Midwest üretim ve tarım-gıda koridorundaki yeri
- Türk KOBİ'leri için en güçlü fırsat alanları
- Illinois'e girişte dikkat edilmesi gereken temel gerçekler
- 2024–2026 hızlı veri tablosu
- “Kimler için uygun?” kısa değerlendirme

İLK 5 FIRSAT

- 1 Gıda ve ambalajlı ürünler
- 2 Makine, yedek parça ve endüstriyel ekipman
- 3 Lojistik, depo ve fulfillment çözümleri
- 4 Yazılım, SaaS ve üretim teknolojileri
- 5 Otomotiv / EV tedarik zinciri

ILLINOIS 1818
~~1968~~



6¢ U.S. POSTAGE

Eyalet Genel Profili

2.1 COĞRAFİ KONUM · 2.2 TEMEL BİLGİLER · 2.3 DEMOGRAFİ · 2.4 EKONOMİK BÜYÜKLÜK · 2.5 SEKTÖREL YAPI · 2.6-2.10 İŞ ORTAMI & KONUMLANDIRMA

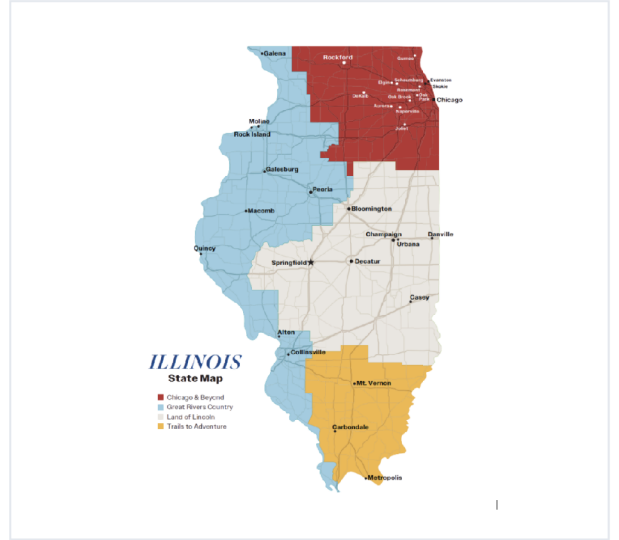
2.1 COĞRAFİ VE STRATEJİK KONUM

Illinois'in Coğrafi ve Stratejik Konumu

Illinois, Amerika Birleşik Devletleri'nin Midwest bölgesinde yer alan, ekonomik açıdan ülkenin en stratejik eyaletlerinden biridir. Eyalet; kuzeydoğuda Michigan Gölü üzerinden Great Lakes sistemine, batıda Mississippi Nehri üzerinden iç su yollarına, merkezde geniş tarım arazilerine ve kuzeydoğuda Chicago metropol ekonomisine bağlanır. Bu konum, Illinois'ü hem üretim hem lojistik hem de tarım-gıda açısından güçlü bir merkez haline getirmektedir.

Illinois'in coğrafi avantajı yalnızca ABD içindeki konumundan kaynaklanmaz. Eyalet; Kanada pazarına, Great Lakes bölgesine, Midwest sanayi kuşağına, Doğu Yakası tüketici pazarlarına ve Güney eyaletlerine erişim açısından da stratejik bir geçiş noktasıdır. Bu nedenle Illinois, Türk firmaları için yalnızca "Illinois'e satış" anlamına gelmez; aynı zamanda ABD içi dağıtım, depo, 3PL, B2B satış ve bölgesel büyüme merkezi olarak değerlendirilmelidir.

Eyaletin en büyük gücü, Chicago'nun küresel ekonomiyle bağlantısı ile eyaletin iç bölgelerindeki üretim ve tarım-gıda altyapısının birlikte çalışabilmesidir. Chicago finans, sigorta, lojistik, profesyonel hizmetler ve teknoloji açısından güçlüdür. Central Illinois ve diğer bölgeler ise tarım, gıda işleme, makine, endüstriyel üretim, enerji ve üniversite-sanayi iş birliği açısından öne çıkar.



Great Lakes · Mississippi · Chicago metropolü



2.2 TEMEL EYALET BİLGİLERİ

Temel Eyalet Bilgileri

Eyalet adı	Illinois	2025 mal ihracatı	80 milyar \$
Bölge	Midwest / Great Lakes	ABD ihracat sıralaması	5. büyük eyalet
Başkent	Springfield	Eyalet Valisi	JB Pritzker
En büyük şehir	Chicago	Ekonomik kalkınma	DCEO
2025 nüfusu	12.719.141	Yatırım çekme yapısı	Intersect Illinois
Chicago 2025 nüfusu	2.731.585	Chicago iş geliştirme	World Business Chicago
2025 cari GSYİH	~1,216 trilyon \$	Ana sektörler	Üretim, tarım-gıda, lojistik, finans, sağlık, teknoloji, temiz enerji

Governor **JB Pritzker**, Illinois'in 43. valisi olarak görev yapmaktadır. Vali Pritzker 2018'de seçilmiş, 2022'de yeniden seçilmiştir.

2.3 NÜFUS VE DEMOGRAFİK YAPI

Nüfus ve Demografik Yapı

Illinois, 2025 itibarıyla 12,7 milyonu aşan nüfusu ile ABD'nin en büyük nüfuslu eyaletleri arasında yer alır. U.S. Census Bureau QuickFacts verisine göre eyaletin 1 Temmuz 2025 nüfus tahmini 12.719.141 kişidir.

NÜFUS · EYALET vs CHICAGO ŞEHİRİ (2025)



Büyük tüketici pazarı

Chicago metropolü ve büyük şehirler; gıda, tekstil, mobilya, teknoloji, sağlık, eğitim ve hizmet için geniş tüketici tabanı oluşturur.

Nitelikli iş gücü

Chicago ve çevresi finans, teknoloji, lojistik, mühendislik, sağlık, hukuk ve muhasebe alanlarında güçlü insan kaynağı sunar.

Üretim & teknik iş gücü

Rockford, Peoria, Joliet, Decatur, Bloomington-Normal ve Quad Cities daha uygun maliyetli teknik iş gücü sunabilir.

2.4 EKONOMİK BÜYÜKLÜK VE GSYİH

Ekonomik Büyüklük ve GSYİH

Illinois, ABD'nin en büyük eyalet ekonomilerinden biridir. FRED / BEA verilerine göre Illinois'in 2025 cari fiyatlarla yıllık GSYİH değeri 1.216.429,8 milyon dolar, yani yaklaşık 1,216 trilyon dolar seviyesindedir. 2025'in dördüncü çeyreğinde cari GSYİH yıllıklandırılmış olarak 1.230.973,3 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır.

Bu büyüklük, Illinois'i küresel ölçekte de önemli bir ekonomik aktör yapmaktadır. Illinois'in ekonomik yapısı tek bir sektöre bağımlı değildir. Eyalet; üretim, finans, sigorta, lojistik, sağlık, tarım-gıda, teknoloji, profesyonel hizmetler ve eğitim sektörlerinin birlikte geliştiği dengeli bir ekonomik yapıya sahiptir.

Bir Türk firması aynı anda Chicago üzerinden kurumsal müşterilere, Joliet üzerinden lojistik altyapıya, Peoria üzerinden makine ve endüstri pazarına, Champaign-Urbana üzerinden üniversite ve Ar-Ge bağlantılarına, Bloomington-Normal üzerinden elektrikli araç ekosistemine ve Decatur üzerinden tarım-gıda zincirine ulaşabilir.

GSYİH · MİLYAR \$

2025 yıllık **1.216,4**Q4 yıllıklandırılmış **1.230,9**

WORLD BUSINESS CHICAGO

150+ yükseköğretim kurumu**4,8M+** kişilik iş gücü

2.5 SEKTÖREL YAPI

Sektörel Yapı

Illinois'in sektörel yapısı çok katmanlıdır. Eyaletin en güçlü tarafı, klasik sanayi altyapısını modern hizmet ekonomisiyle birleştirebilmesidir. Öne çıkan ana sektörler:

Üretim ve ileri imalat

Tarım, tarım teknolojileri ve gıda işleme

Lojistik, ulaşım, depolama ve dağıtım

Finans, sigorta ve profesyonel hizmetler

Sağlık, medikal teknoloji ve yaşam bilimleri

Teknoloji, yazılım, veri analitiği ve yapay zekâ

Temiz enerji, elektrikli araçlar ve enerji verimliliği

Kimya, plastik ve ileri malzemeler

Eğitim, araştırma ve üniversite-sanayi iş birlikleri

INTERSECT ILLINOIS · ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER

Advanced manufacturing, agribusiness, electric vehicles & energy, information technology, life sciences ve transportation, distribution & logistics. Bu sektörlerin Türkiye'deki güçlü üretim ve hizmet alanlarıyla örtüşmesi, Illinois'i Türk firmaları için özel olarak önemli kılar.

2.6 İŞ YAPMA KOLAYLIĞI VE GERÇEKÇİ İŞ ORTAMI

Gerçekçi İş Ortamı Değerlendirmesi

Dünya Bankası'nın küresel Doing Business raporu 2021'de sonlandırıldığı için güncel resmi bir sıralama artık kullanılmamaktadır. Bu nedenle Illinois'in iş ortamı; şirket kuruluşu, vergi yükü, iş gücü, lojistik altyapı, teşvikler, regülasyon maliyeti ve pazar erişimi gibi pratik göstergeler üzerinden okunmalıdır.

+ GÜÇLÜ YÖNLER

Büyük pazar ve güçlü müşteri tabanı

Chicago; B2B satış, kurumsal müşteri, finans, sigorta, gıda, teknoloji, hukuk ve lojistikte güçlüdür.

Lojistik merkezi olma avantajı

Depo, 3PL, demiryolu, hava kargo, kara yolu ve intermodal taşımacılıkta stratejik konum.

Çeşitlenmiş ekonomi

Tek sektöre bağımlı olmaması, eyaleti dalgalanmalara karşı daha dengeli kılar.

Teşvik ve iş geliştirme yapısı

DCEO, Intersect Illinois, World Business Chicago ve yerel odalar yönlendirme sağlar.

Üniversite ve yetenek havuzu

Teknoloji, mühendislik, tarım, sağlık ve finansta güçlü insan kaynağı.

! DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Vergi ve uyum maliyetleri

Kurumsal gelir vergisi, replacement tax, sales tax ve yerel vergiler modele göre ayrı hesaplanmalıdır.

Chicago maliyetleri

Kira, personel, hukuk, muhasebe ve sigorta yüksek olabilir; ilk aşamada temsilci / 3PL / shared showroom modeli daha güvenlidir.

Rekabet yoğunluğu

Özellikle Chicago'da rekabet yüksektir; kalite, teslimat, servis ve güvenilirlik üzerinden konumlanmak gerekir.

Ürün uyum süreçleri

Gıda, kozmetik, medikal, elektrikli ürün, tekstil, yapı ve kimyada federal + eyalet gereklilikleri erken kontrol edilmelidir.



2.7 VERGİ ORTAMI

Vergi Ortamı



Illinois Department of Revenue verilerine göre kurumlar için eyalet gelir vergisi oranı %7'dir. Buna ek olarak C-corporation türündeki şirketler için %2,5 Personal Property Replacement Tax uygulanır; iki kalem birlikte değerlendirildiğinde C-corp yapısı için eyalet düzeyindeki efektif yük **%9,5** seviyesine yaklaşabilir. Yerel vergiler nedeniyle toplam satış vergisi oranı lokasyona göre daha yüksek olabilir.

1 Ocak 2025 itibarıyla Illinois, bazı dış eyalet satıcıları ve Illinois müşterilerine yapılan gönderiler için **destination-based retailers' occupation tax** uygulamasına geçmiştir. Bu, e-ticaret, uzaktan satış ve depo/fulfillment modeli kullanan firmalar için özellikle önemlidir.

TÜRK FİRMALARI İÇİN VERGİ NOTU · BAŞLANGIÇ MODELİ

Şirket Illinois'te mi kurulacak, Delaware'de mi kurulacak, yoksa Türkiye şirketi ilk aşamada distribütör / temsilci üzerinden mi çalışacak? Bu karar; yatırım, fiziksel depo/ofis, istihdam, e-ticaret nexus'u, satış vergisi ve ürün sorumluluğu risklerine göre değişir.

01 Pazar araştırması	02 Regülasyon kontrolü	03 Distribütör / 3PL görüşmeleri	04 Vergi & şirket yapısı	05 Pilot satış	06 Şirketleşme kararı
-------------------------	---------------------------	-------------------------------------	-----------------------------	-------------------	--------------------------

2.8 EYALET YÖNETİMİ VE EKONOMİK KALKINMA KURUMLARI

Yatırım ve Kalkınma Kurumları

Illinois'te yatırım, ticaret ve ekonomik kalkınma süreçlerinde farklı kurumlar rol oynar. Türk firmaları için bu kurumları tanımak, doğru kapıya ulaşmanın ilk adımındır.

EYALET YÖNETİMİ**Illinois Governor's Office**

Eyaletin ekonomik vizyonunu yönlendiren ana idari merkez. Governor JB Pritzker yönetiminde üretim, temiz enerji, EV, iş gücü ve altyapı öne çıkar.

ANA KALKINMA KURUMU**DCEO**

Department of Commerce and Economic Opportunity. Yatırım çekme, teşvikler, küçük işletme destekleri, hibe ve bölgesel kalkınma bu kurumun görev alanındadır.

YATIRIM ÇEKME PLATFORMU**Intersect Illinois**

Odak sektörler: advanced manufacturing, agribusiness, EV & energy, IT, life sciences ve transportation, distribution & logistics.

CHICAGO İŞ GELİŞTİRME**World Business Chicago**

Chicago bölgesinde ekonomik büyüme, iş geliştirme, yatırım çekme ve sektör analizi. Bölgenin çeşitliliğini vurgular.

İŞ AĞI**Chicagoland Chamber of Commerce**

B2B bağlantılar, iş etkinlikleri, networking ve potansiyel müşteri/partner bulma açısından değerlendirilebilir.

ÜRETİM SANAYİSİ**Illinois Manufacturers' Association**

Makine, metal, otomotiv yan sanayi, gıda işleme, kimya, plastik ve üretim teknolojilerinde faaliyet gösteren firmalar için pazarı anlama noktası.

BAŞKENT BÖLGESİ · GİRİŞ NOKTASI**Greater Springfield Chamber of Commerce**

Springfield eyaletin başkenti olduğu için kamu, regülasyon ve eyalet projeleri açısından ayrı öneme sahiptir; başkent bölgesindeki iş çevresiyle temas için önemli bir giriş noktasıdır.



2.9 TÜRK İŞ DÜNYASI İÇİN KONUMLANDIRMA

Dört Stratejik Rol

01

Satış ve Kurumsal Müşteri Merkezi

Chicago; makine, yazılım, gıda, lojistik, sağlık, finans ve teknoloji ürünleri için müşteri, danışman, yatırımcı ve partner ağı sunar.

02

Lojistik ve Dağıtım Merkezi

Chicago–Joliet–Aurora–Elgin–Waukegan hattı depo, 3PL, fulfillment, e-ihracat ve ABD içi dağıtım için uygundur.

03

Üretim ve Sanayi İş Birliği Merkezi

Rockford, Peoria, Decatur, Quad Cities ve Bloomington-Normal; üretim, makine, tarım-gıda, EV ve otomasyonda iş birliği sunar.

04

Ar-Ge ve Üniversite İş Birliği Merkezi

Champaign-Urbana, Chicago ve Evanston; üniversite-sanayi iş birliği, yazılım, yapay zekâ, AgriTech ve mühendislik için önemlidir.

2.10 STRATEJİK DEĞERLENDİRME

Illinois; Texas gibi düşük maliyet algısına, Florida gibi nüfus göçü hikâyesine veya California gibi teknoloji markasına yaslanmaz. Değeri farklıdır:

Illinois'in gücü; Chicago'nun küresel iş ağı, eyaletin üretim ve tarım-gıda altyapısı, Midwest lojistik merkezi konumu, büyük tüketici pazarı, üniversite ekosistemi ve kurumsal müşteri erişiminden gelir.

ÖZELLİKLE UYGUN OLAN FİRMALAR

- ABD'ye düzenli ihracat yapan üreticiler
- Gıda ve ambalajlı ürün ihracatçıları
- Yazılım, SaaS, lojistik ve üretim teknolojisi
- Tarım teknolojileri ve gıda işleme
- Makine, yedek parça, endüstriyel ekipman
- E-ihracat ve depo/fulfillment firmaları
- Otomotiv yan sanayi ve EV tedarik zinciri
- Midwest'te büyümek isteyen yatırımcılar

Makroekonomik Göstergeler

3.1 GSYİH · 3.2 REEL BÜYÜME · 3.3 BİLEŞENLER · 3.4 GELİR · 3.5 İSTİHDAM · 3.6 ENFLASYON · 3.7 DIŞ TİCARET · 3.8 DÖVİZ · 3.9 CHICAGO AYRIŞMASI

3.1 GSYİH BÜYÜKLÜĞÜ

Yaklaşık 1,2 Trilyon Dolarlık Ekonomi

FRED / BEA çeyreklik verilerine göre Illinois'in cari fiyatlarla gayrisafi eyalet hasılası 2025'in son çeyreğinde yıllıklandırılmış olarak 1.230.973,3 milyon dolar, 2026'nın ilk çeyreğinde ise 1.242.429,3 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. Eyalet ekonomisi Chicago'nun finans, lojistik ve teknoloji gücü ile eyalet geneline yayılan üretim, tarımda, sağlık ve ileri imalat kapasitesinin birleşiminden oluşur.

3.2 REEL BÜYÜME EĞİLİMİ

Reel GSYİH, fiyat artışlarından arındırılmış gerçek büyümeyi gösterir. Illinois'in reel GSYİH'si 2024 Q4'te 902,8 milyar, 2025 Q4'te 923,0 milyar, 2026 Q1'de 924,1 milyar zincirlenmiş 2017 doları seviyesindedir — büyüme reel olarak sürüyor ancak kademeli.

REEL GSYİH · MİLYAR \$ (2017 zinc.)

2024 Q4	902,8
2025 Q4	923,0
2026 Q1	924,1

2026 Illinois ekonomik görünüm raporu; eyalet ekonomisinin Midwest ve ABD ortalamasının gerisinde kalabileceğini, istihdamın büyük ölçüde yatay seyredeceğini ve ticaret politikası belirsizliklerinin büyümeyi baskılayabileceğini belirtmektedir.



3.3 GSYİH BİLEŞENLERİ

Çeşitlenmiş ve Dengeli Yapı

USAFacts'ın BEA verilerine dayalı özetine göre 2025'te reel GSYİH'ye en yüksek katkıyı profesyonel ve ticari hizmetler yapmış (~141 milyar \$), bunu gayrimenkul, kiralama ve leasing (~118,7 milyar \$) ile imalat (~106,4 milyar \$) izlemiştir.

2025 REEL GSYİH KATKISI · MİLYAR \$



SEKTÖR	EKONOMİK ROLÜ	TÜRK FİRMALARI İÇİN ANLAMI
Profesyonel ve ticari hizmetler	En büyük değer üretim alanlarından biri	Danışmanlık, yazılım, B2B hizmet, hukuk/finans ağı
Gayrimenkul ve leasing	Büyük iç pazar ve varlık ekonomisi	Depo, ofis, showroom, yatırım lokasyonu seçimi
İmalat	Makine, kimya, gıda, metal, otomotiv yan sanayi	Türk üreticileri için tedarik ve ortak üretim fırsatı
Finans ve sigorta	Chicago merkezli güçlü kurumsal ağ	Fintech, sigorta teknolojileri, yatırımcı ilişkileri
Lojistik ve depolama	Midwest dağıtım merkezi	3PL, e-ihracat, fulfillment, tedarik zinciri yazılımları

World Business Chicago'nun 2026 State of the Economy raporuna göre Chicagoland ekonomisinde hiçbir sektör bölgesel GSYİH'nin %13'ünden fazlasını oluşturmamakta; imalat, lojistik, finans ve profesyonel hizmetler güçlü çekirdek sektörlerdir.

3.4 KİŞİ BAŞINA GELİR VE TÜKETİCİ PAZARI

Güçlü Tüketici Pazarı

79.304 \$Kişi başına kişisel gelir ·
2026 Q1**84.210 \$**Medyan hane halkı geliri
· 2024**71.800 \$**Kişi başına reel GSYİH ·
2025**12.**50 eyalet arası kişi
başına reel GSYİH sırası

Kişi başına kişisel gelir 2025 Q1'de 76.434 \$, 2025 Q4'te 78.484 \$, 2026 Q1'de 79.304 \$ seviyesine yükselmiştir. Gelir yapısı gıda, premium gıda, ev tekstili, mobilya, sağlık, eğitim ve B2B teknoloji için elverişlidir; ancak Chicago çevresi ile kırsal/sanayi bölgeleri arasında tüketici profili farklılaşır — tek bir fiyat/dağıtım modeli doğru olmayabilir.

3.5 İŞSİZLİK VE İSTİHDAM PİYASASI

%5,1

İşsizlik oranı · Nisan 2026 (yıllık +0,6 puan)

6.158.800Tarım dışı istihdam · Nisan 2026 (aylık
+11.400)

IDES verilerine göre istihdam tablosu dengeli değildir. Nisan 2026'da aylık en güçlü artışlar ticaret-ulaştırma-kamu hizmetleri, eğlence-konaklama ve özel eğitim-sağlıkta görülürken; profesyonel-ticari hizmetler, finans ve kamu sektörlerinde aylık düşüş yaşanmıştır.

- ▶ Teknik iş gücü bulunabilir, ancak Chicago çevresinde maliyetler yüksektir.
- ▶ Depo, lojistik ve üretim için Chicago dışı bölgeler daha maliyet-etkindir.
- ▶ Sağlık, eğitim, lojistik ve inşaatla talep daha dayanıklıdır.
- ▶ Finans ve bazı imalatta daha seçici, maliyet odaklı işe alım görülür.

3.6 ENFLASYON VE MALİYET BASKILARI

Enflasyon ve Maliyet Baskıları

CHICAGO-NAPERVILLE-ELGIN · MAYIS 2026

%3,7 yıllık CPI
%10,3 enerji (aylık)
-%0,4 gıda (aylık)

MIDWEST CPI-U · MAYIS 2026 (YILLIK)

%5,0 genel
%26,8 enerji
%3,3 gıda

- ▶ Enerji ve yakıt maliyetleri lojistik fiyatlarını etkiler.
- ▶ Gıda ve tüketici ürünlerinde fiyatlamaya hassasiyeti artar.

- ▶ Chicago'da kira, iş gücü ve hizmet dikkatli bütçelenmeli.
- ▶ B2B satışta toplam sahip olma maliyeti anlatısı önem kazanır.

3.7 İHRACAT / İTHALAT DENGESİ

USTR'ye göre Illinois 2025'te 80 milyar \$ mal ihracatı yapmış ve ABD'nin 5. büyük ihracatçısı olmuştur; imalat ürünü ihracatı 73,9 milyar \$, en büyük kalem 15,5 milyar \$ ile kimyasallardır. İthalat tarafında hacim daha büyüktür: 2026'nın ilk dört ayında ithalat ~70,34 milyar \$, ihracat ~28,55 milyar \$ seviyesindedir.

Bu denge Türk firmaları için olumludur: Illinois yalnızca ihracatçı bir üretim eyaleti değil, yüksek hacimli bir ithalat ve dağıtım pazarıdır. Ancak büyük ithalat hacmi yoğun rekabet demektir — distribütör, depo, satış sonrası servis, sigorta, gümrük uyumu ve fiyatlamaya baştan kurgulanmalıdır.

2026 OCAK-NİSAN · MİLYAR \$

İthalat	70,34
İhracat	28,55
Dış ticaret açığı	41,79

3.8 DÖVİZ ETKİSİ VE TÜRK FİRMALARI AÇISINDAN ANLAMI

Dolar Bazlı Pazarda Kur Yönetimi

Illinois pazarı dolar bazlı çalışır. Türkiye’de maliyetlerin TL/karma para birimiyle oluşması, dolar bazlı satış gelirin doğal bir kur avantajı sağlayabilir. Ancak bu avantaj otomatik değildir: navlun, gümrük, sigorta, depo, ABD içi dağıtım, iade, komisyon, pazarlama, hukuk ve muhasebe de dolar bazlıdır.

DÖVİZ ETKİSİNİ YÖNETMENİN BEŞ BAŞLIĞI

01**Fiyatlandırma dolarla, maliyetler ayrı takip**

Sadece fabrika çıkış maliyeti değil; FOB/CIF/DDP senaryoları, gümrük, 3PL, marketplace komisyonu, depo ve iade maliyetleri hesaba katılmalıdır.

02**Kur avantajı, teslimat ve servis zayıflığını telafi etmez**

Makine, yedek parça, gıda, medikal ve B2B ürünlerde müşteri; fiyat kadar güvenilir teslimat ve satış sonrası destek ister.

03**ABD’de stok tutmak kur riskini azaltmaz**

Depo/3PL müşteriye yakınlık sağlar; ancak stok finansmanı, iade, hasar, sigorta ve depo maliyeti doğurur.

04**Vadeli satışlarda tahsilat riski yönetilmeli**

Ödeme vadesi tanınacaksa sözleşme, kredi kontrolü, sigorta ve tahsilat prosedürü baştan kurulmalıdır.

05**Kur oynaklığı teklif geçerlilik süresini etkiler**

Uzun geçerlilikli fiyat tekliflerinde kur, navlun ve hammadde dalgalanması hesaba katılmalıdır.

Özetle Illinois; dolar gelirlili, büyük ve gelişmiş bir pazar sunar. Ancak başarı kur avantajından çok **doğru ürün, doğru fiyat, doğru lojistik, doğru hukuki yapı ve doğru yerel partner** ile mümkündür.

3.9 CHICAGO VE EYALET GENELİ EKONOMİK AYRIŞMASI

Chicago mu, Eyalet Geneli mi?

929 Milyar \$

Chicago brüt bölgesel ürün · 3. büyük metro

423 Milyar \$

O'Hare üzerinden geçen ticaret

~5 Milyon

Bölgesel iş gücü

Chicago; müşteri, yatırımcı, banka, hukuk, muhasebe, distribütör, fuar, oda, Türk toplumu, üniversite ve lojistik ağı açısından ana giriş kapısıdır. Eyalet geneli ise farklıdır: Springfield kamu ve regülasyon; Rockford imalat ve havacılık; Peoria makine ve ağır sanayi; Bloomington-Normal EV ve sigortacılık; Champaign-Urbana üniversite ve AgriTech; Joliet intermodal lojistik ile öne çıkar.

HEDEF	ÖNCELİKLİ LOKASYON
Kurumsal müşteri, finans, danışmanlık, teknoloji satışı	Chicago
Depo, 3PL, fulfillment, kara yolu-demiryolu bağlantısı	Joliet, Aurora, Elgin, Chicago çevresi
Makine, ağır sanayi, endüstriyel ekipman	Peoria, Rockford
Elektrikli araç ve otomotiv yan sanayi	Bloomington-Normal, Rockford
Üniversite, Ar-Ge, AgriTech, yazılım	Champaign-Urbana, Chicago
Kamu ve regülasyon bağlantıları	Springfield
Tarım-gıda, işleme sanayi, gıda bileşenleri	Decatur, Central Illinois

Stratejik sonuç: Chicago, Illinois'e giriş için vitrin ve network kapısıdır; ancak operasyon, depo, üretim iş birliği ve maliyet avantajı için eyaletin diğer şehirleri ayrıca değerlendirilmelidir.

3.10 MAKRO GÖSTERGE PANELİ · 2024-2026

Makro Tablo

GÖSTERGE	2024 / ÖNCEKİ	2025	2026 GÜNCEL / NOT	YORUM
Cari GSYİH	Q4'24: 1.162,9 Milyar \$	Q4'25: 1.231,0 Milyar \$	Q1'26: 1.242,4 Milyar \$	~1,2 trilyon \$ ölçeğinde büyük ekonomi
Reel GSYİH	Q4'24: 902,8 Milyar \$	Q4'25: 923,0 Milyar \$	Q1'26: 924,1 Milyar \$	Reel büyüme var; ancak kademeli
Kişi başına gelir	—	Q4'25: 78.484 \$	Q1'26: 79.304 \$	Satın alma gücü ve tüketici pazarı güçlü
Medyan hane geliri	2024: 84.210 \$	—	—	Tüketici ürün ve hizmet pazarı için olumlu
Mal ihracatı	—	80,0 Milyar \$	Oca-Nis'26: ~28,55 Milyar \$	ABD'nin 5. büyük ihracatçı eyaleti
Mal ithalatı	—	—	Oca-Nis'26: ~70,34 Milyar \$	Büyük ithalat ve dağıtım pazarı
İşsizlik oranı	Nis'25 baz	—	Nis'26: %5,1	İş gücü piyasası büyük ama karışık
Tarım dışı istihdam	—	—	Nis'26: 6.158.800	Aylık artış var; yıllık görünüm yatay
Chicago CPI-U	—	—	May'26: yıllık %3,7	Maliyet baskısı sürüyor
Midwest CPI-U	—	—	May'26: yıllık %5,0	Enerji ve gıda önemli baskı unsuru

Kaynak notu: Cari/reel GSYİH FRED / BEA çeyreklik serilerinden; kişi başına gelir FRED / BEA serisinden; medyan hane geliri FRED / U.S. Census Bureau'dan; dış ticaret USTR ve FRED / U.S. Census Bureau serilerinden; işsizlik/istihdam IDES / BLS'den; enflasyon BLS Chicago ve Midwest CPI bültenlerinden derlenmiştir.

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Makro Görünümden Üç Temel Mesaj

Illinois'in makroekonomik görünümü, Türk iş dünyası için üç temel mesaj verir.

01

Illinois büyük ve güçlü bir ekonomidir.

Yaklaşık 1,2 trilyon dolarlık ekonomik hacim, 80 milyar dolarlık mal ihracatı, yüksek kişi başına gelir ve güçlü metropol ekonomisi, eyaleti ABD'de ciddiye alınması gereken pazarlardan biri yapmaktadır.

02

Illinois fırsatları kadar maliyetleri de olan bir eyalettir.

Chicago merkezli operasyonlar yüksek kira, iş gücü, hukuk, muhasebe ve lojistik maliyetleri yaratabilir. Bu nedenle Türk KOBİ'leri için ilk aşamada doğrudan büyük yatırım yerine kontrollü pazar testi, distribütör, 3PL ve sınırlı pilot satış modeli daha rasyoneldir.

03

Illinois'in güçlü tarafı çeşitliliktir.

Chicago finans, lojistik ve kurumsal müşteri erişimi sunarken; Peoria, Rockford, Bloomington-Normal, Champaign-Urbana, Joliet ve Decatur gibi şehirler üretim, teknoloji, EV, tarım-gıda ve lojistik alanlarında farklı fırsatlar yaratır.

SONUÇ

Illinois, Türk firmaları için yalnızca “ürün satılacak bir pazar” değil; doğru stratejiyle ABD içi dağıtım, kurumsal müşteri kazanımı, teknoloji iş birliği, üretim ortaklığı ve Midwest büyüme üssü olarak konumlandırılmalıdır.





Dış Ticaret Verileri

4.1 TOPLAM İHRACAT · 4.2 TOPLAM İTHALAT · 4.3 EYALET SIRALAMASI · 4.4 TOP 10 İHRACAT PAZARI

4.1 ILLINOIS'İN TOPLAM İHRACATI

ABD'nin En Güçlü İhracat Eyaletlerinden Biri

80,0
Milyar \$

2025 mal ihracatı (USTR)

73,9
Milyar \$

2025 imalat ürünü ihracatı

+%26

2015'e göre büyüme (~17 Milyar \$)

5.

ABD mal ihracatçısı eyalet sırası

Illinois'in ihracatında imalat sanayisi belirleyici rol oynar; en büyük imalat ihracatı kalemi 15,5 milyar \$ ile kimyasallardır. DCEO'nun "Illinois in the International Marketplace" çalışmasına göre 2024 ihracatı 80,82 milyar \$ (2023'e göre +%2,5, 2019'a göre +%35,2); tarımsal düzeltmeli veriyle 81,97 milyar \$ olarak açıklanmıştır.

GRAFİK 1 · İHRACAT HACMİ · MİLYAR \$

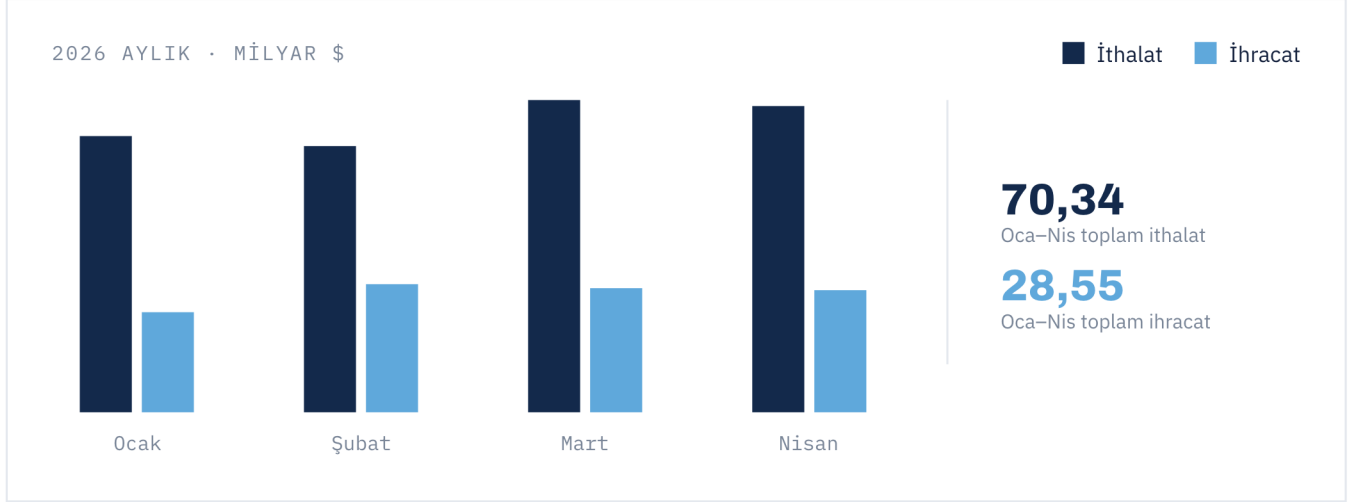
2024 (DCEO/WISERTrade)	80,82
2025 (USTR)	80,00

Not: 2024 verisi DCEO/WISERTrade; 2025 verisi USTR kaynaklıdır. Kaynaklar farklı sınıflandırma ve güncelleme zamanlarına sahip olabilir. Başlıca imalat ihracatı kalemleri: kimyasallar, makine, bilgisayar-elektronik, ulaşım ekipmanları ve gıda.

4.2 ILLINOIS'İN TOPLAM İTHALATI

ABD'nin En Büyük İthalat ve Dağıtım Merkezlerinden Biri

Chicago'nun demiryolu, hava kargo, kara yolu, depo ve intermodal altyapısı eyaleti ithal ürünlerin ABD iç pazarına dağıtımında stratejik hale getirir. FRED / U.S. Census Bureau verilerine göre ithalat 2026'nın ilk dört ayında güçlü seyretmiştir.



Bu tablo Türk firmaları için önemlidir: Illinois pazarı yalnızca ihracatçı üretici şirketlerden değil, aynı zamanda ithalatçı, distribütör, depo, toptancı, e-ticaret, 3PL ve perakende tedarik zinciri aktörlerinden oluşur.

4.3 ABD EYALETLERİ ARASINDA İHRACAT SIRALAMASI

USTR 2025 verisi Illinois'i 80 milyar \$ ile 5. sıraya yerleştirirken, DCEO'nun 2024 tarımsal düzeltmeli hesaplaması eyaleti Midwest'in en büyük ihracatçısı ve ABD genelinde 4. sıra olarak gösterir. Fark, kullanılan veri metodolojisinden kaynaklanır.

En güvenli ifade: **Illinois, 2024–2025 döneminde ABD'nin ilk 5 ihracatçı eyaleti arasında yer almakta ve Midwest bölgesinin en güçlü dış ticaret merkezlerinden biri olarak öne çıkmaktadır.** Bu ifade hem USTR hem DCEO verileriyle uyumludur.

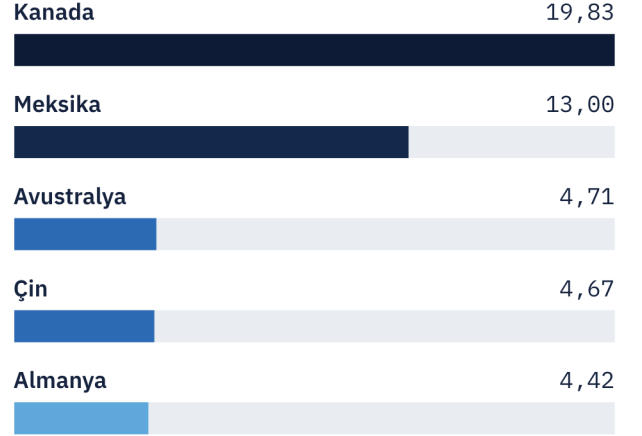
4.4 EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER · TOP 10

Kuzey Amerika Ağırlıklı, Küresel Çeşitli

USTR'ye göre 2025'te en büyük ihracat pazarı Kanada olmuş (17,5 milyar \$, toplamın ~%22'si); Meksika 12,0, Avustralya 4,4, Almanya 4,3 ve Hollanda 4,2 milyar \$ ile izlemiştir. DCEO'nun 2024 verisi Top 10'u daha geniş gösterir:

#	ÜLKE	2024	'23	'19
1	Kanada	19,83	-4,4	+26,4
2	Meksika	13,00	+0,6	+39,7
3	Avustralya	4,71	+7,5	+35,8
4	Çin	4,67	+5,8	+60,1
5	Almanya	4,42	-1,7	+33,5
6	Hollanda	3,47	+43,1	+189,2
7	Brezilya	2,75	+2,2	+46,3
8	Birleşik Krallık	2,67	-0,8	+63,4
9	Japonya	2,58	-0,5	+31,1
10	Singapur	1,70	+22,1	+44,0

İLK 5 PAZAR · 2024 İHRACAT · MİLYAR \$

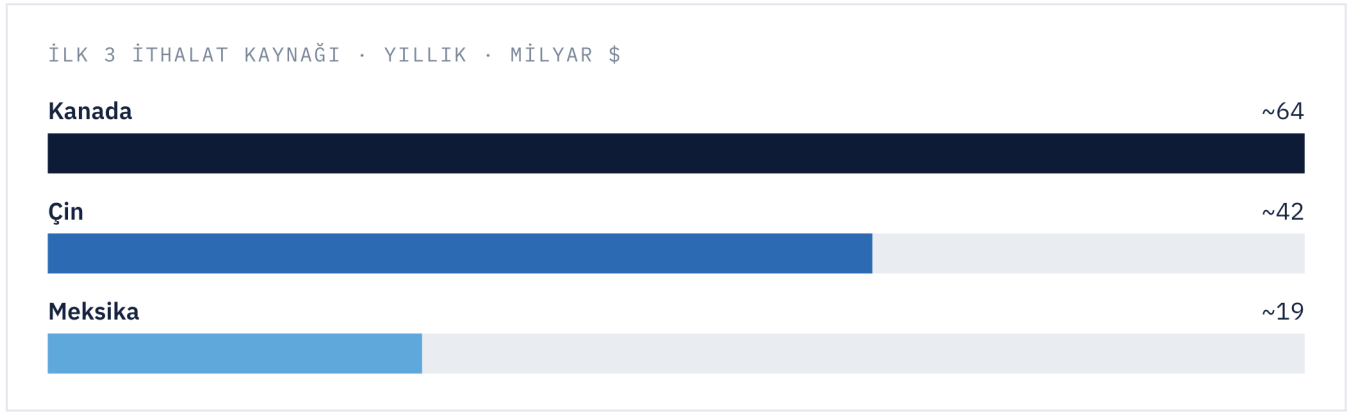


Değişim sütunları %; yeşil artış, kırmızı düşüş. Kaynak: DCEO 2024 (Top 10) ve USTR 2025 (pazar payları). Kanada ve Meksika birlikte ihracatın büyük bölümünü oluşturur — Türk firmaları için NAFTA/USMCA bağlantılı tedarik zinciri fırsatına işaret eder.

4.5 EN FAZLA İTHALAT YAPILAN ÜLKELER · TOP 10

İthalatta İlk Üç: Kanada, Çin, Meksika

Illinois Manufacturers' Association'ın 2025 dış ticaret değerlendirmesine göre Kanada, Illinois'in en büyük ithalat kaynağıdır: eyalet Kanada'dan yılda yaklaşık 64 milyar \$ ithalat yapmaktadır. Çin ~42 milyar \$, Meksika ~19 milyar \$ ile izler.



Intersect Illinois'in analizine göre Meksika'dan ithalat 2024'te 19,3 milyar \$'a ulaşmış (yıllık +%5,9, son 10 yılda +%43,8); Meksika, Illinois'in üçüncü büyük ithalat ve ikinci büyük ihracat pazarıdır.

Veri notu: 2024–2025 için tam Top 10 ithalat listesi tüm açık kaynaklarda aynı ayrıntıda yayımlanmamaktadır. Nihai grafik için ITA U.S. State Goods Trade by Partner Tool / USA Trade Online üzerinden güncel Top 10 ithalat tablosunun çekilmesi önerilir. Doğrulanmış ana kaynaklar: Kanada, Çin, Meksika.

4.6 BAŞLICA İHRACAT ÜRÜN GRUPLARI

Yüksek Katma Değerli, Sanayi Ağırlıklı

USTR'ye göre 2025'te en büyük imalat ihracatı kategorisi 15,5 milyar \$ ile kimyasallar; ardından makine (12,4), bilgisayar-elektronik (11,0), ulaşım ekipmanları (7,3) ve gıda (5,2 milyar \$). DCEO'nun 2024 Top 10 endüstri listesi daha detaylıdır:

#	ENDÜSTRİ GRUBU	2024	'19
1	Kimyasallar	15,68	+62,1
2	Makine (elektrikli olmayan)	12,50	+14,2
3	Bilgisayar ve elektronik	9,88	+27,1
4	Ulaşım ekipmanları	8,35	+23,7
5	Tarımsal ürünler	5,10	+152,2
6	Gıda ve benzeri ürünler	5,10	+34,3
7	Fabrikasyon metal ürünleri	4,02	+18,0
8	Elektrikli ekipman ve komponent	3,75	+6,7
9	Diğer imalat ürünleri	2,59	+60,7
10	Petrol ve kömür ürünleri	2,58	+13,8

1 · Yüksek katma değerli sanayi

Kimyasallar, makine, elektronik, ulaşım ve elektrikli ekipmanlar eyaletin sanayi gücünü gösterir.

2 · Tarım ve gıda

Tarımsal ürünler ve gıda her biri 5,1 milyar \$'a ulaştı; tarımsal ürünlerde 2019'a göre +%152,2 dikkat çekici.

3 · Üretim tedarik zinciri

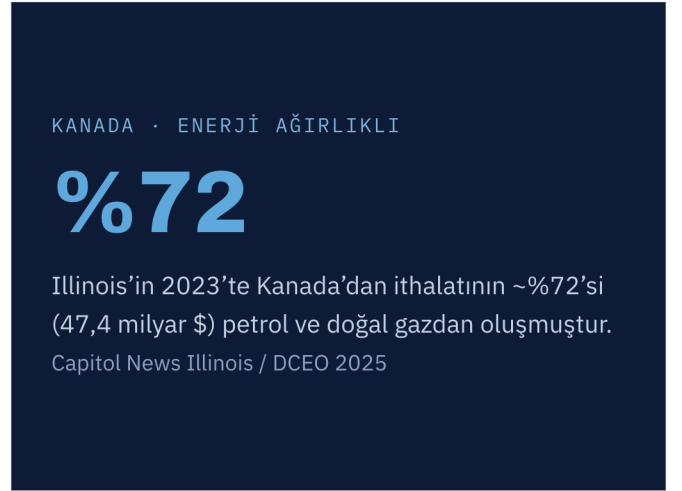
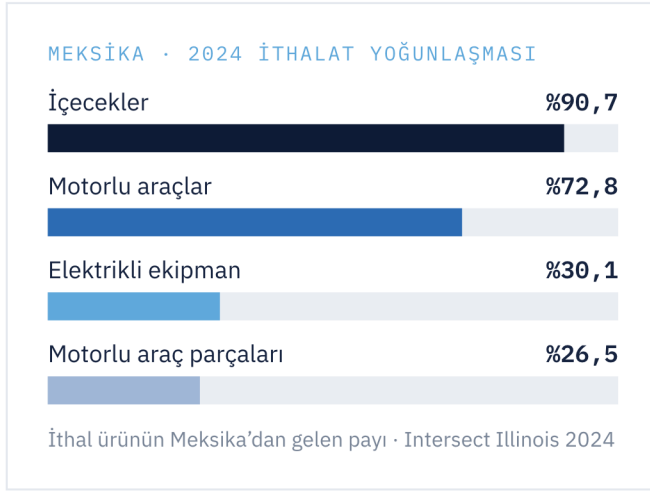
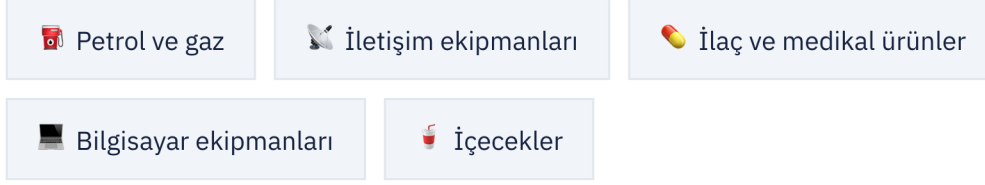
Fabrikasyon metal, elektrikli ekipman ve diğer imalat; ara malı ve komponent ihracatında da güç gösterir.



4.7 BAŐLİCA İTHALAT ÜRÜN GRUPLARI

Üretim, Tüketim, Enerji ve Dağıtım

Illinois Manufacturers' Association'a göre başlıca ithal ürünler: petrol ve gaz, iletişim ekipmanları, ilaç ve medikal ürünler, bilgisayar ekipmanları ve içecekler.



Illinois büyük bir nihai ürün pazarıdır

Gıda, içecek, tekstil, mobilya, tüketici ürünleri ve e-ticaret için ithalat ve dağıtım kanalları gelişmiştir.

Aynı zamanda ara malı ve girdi pazarıdır

Makine, parça, komponent, ambalaj, plastik, kimya, medikal, elektronik ve üretim teknolojilerinde B2B fırsatları vardır.

4.8 TÜRKİYE İLE MEVCUT TİCARET HACMI

Türkiye–ABD Ticareti Çerçevesi

2025 · ABD–TÜRKİYE MAL TİCARETİ

ABD → Türkiye ihracatı	20,355 Milyar \$
Türkiye → ABD ithalatı	16,419 Milyar \$
ABD dengesi	+3,936 Milyar \$

2024 · ABD–TÜRKİYE MAL TİCARETİ

ABD → Türkiye ihracatı	15,472 Milyar \$
Türkiye → ABD ithalatı	16,707 Milyar \$
ABD dengesi	–1,236 Milyar \$

U.S. Census Bureau verilerine göre 2024'ten 2025'e ABD'nin Türkiye'ye ihracatı güçlü artmış ve denge ABD lehine dönmüştür. Illinois–Türkiye özelinde güncel eyalet bazlı kamuya açık veri sınırlıdır; 2018'de Illinois'in Türkiye'ye ihracatı 193,4 milyon \$, ithalatı 353,9 milyon \$ olarak kaydedilmiştir — ancak bu yalnızca tarihsel referanstır.

TÜRKİYE–ILLINOIS TİCARET TABLOSU · FİNAL VERİ İÇİN ŞABLON

YIL	İL → TÜRKİYE İHR.	İL ← TÜRKİYE İTH.	TOPLAM	DENGE
2024	<i>USA Trade Online</i>	<i>USA Trade Online</i>	<i>Hesaplanacak</i>	<i>Hesaplanacak</i>
2025	<i>USA Trade Online</i>	<i>USA Trade Online</i>	<i>Hesaplanacak</i>	<i>Hesaplanacak</i>
2026 YTD	<i>Aylık veri</i>	<i>Aylık veri</i>	<i>Hesaplanacak</i>	<i>Hesaplanacak</i>

Nihai halinde bu tablo, ITA State Goods Trade by Partner Tool / USA Trade Online üzerinden 2024–2026 Illinois–Türkiye ihracat/ithalat verileriyle tamamlanmalıdır.



4.9 TÜRKİYE-ILLINOIS TİCARET TRENDİ

Sektörel Eşleşme Üzerinden Analiz

Illinois'in güçlü ürün grupları (kimyasallar, makine, bilgisayar-elektronik, ulaşım ekipmanları, tarımsal ürünler, gıda) ile Türkiye'nin ihracat kapasitesi arasında önemli kesişimler bulunur. Türkiye'nin 2024 toplam ihracatı 261,8 milyar \$, ithalatı 344 milyar \$ olarak açıklanmıştır.

01

Türkiye'den Illinois'e ürün satışı

Gıda, ambalajlı gıda, zeytinyağı, kuruyemiş, baklava, kahve, tekstil, ev tekstili, mobilya, doğal taş, seramik, makine, yedek parça, plastik, ambalaj ve otomotiv yan sanayi ürünleri Illinois pazarına uygun alanlardır.

02

Illinois'ten Türkiye'ye teknoloji ve sanayi girdisi

Kimyasallar, tarım teknolojileri, medikal ekipman, endüstriyel yazılım, makine teknolojileri, sağlık teknolojileri, lojistik ve finansal teknolojiler ile üretim otomasyonu Türkiye için potansiyel ithalat / iş birliği alanlarıdır.

03

Ortak üretim ve bölgesel dağıtım

Illinois, yalnızca ithalatçı müşteri bulma noktası değil; Chicago çevresinde depo, 3PL, satış sonrası servis, B2B satış ve Midwest dağıtım merkezi kurma açısından da değerlendirilebilir.

TÜRKİYE'NİN ABD'YE BAŞLICA İHRAÇ ÜRÜN GRUPLARI

Otomotiv ve parçaları

Makine

Demir-çelik

Doğal taş

Tekstil ve halı

Gıda

Mücevher

Savunma-havacılık

Kimya ve plastik

4.10 TÜRK FİRMALARI İÇİN DIŞ TİCARET YORUMLARI

Beş Net Stratejik Mesaj

01**Illinois büyük bir ithalat pazarıdır**

2026'nın ilk dört ayında ~70,34 milyar \$ ithalat, güçlü bir dış alım ve dağıtım kapasitesini gösterir. Türk ihracatçıları için fırsattır; ancak rekabet yüksektir.

02**Kanada ve Meksika belirleyici ticaret ortaklarıdır**

Illinois'in USMCA tedarik zincirine entegre olması; Illinois'e girişin ileride Kanada ve Meksika bağlantılı bir Kuzey Amerika stratejisine dönüşebileceği anlamına gelir.

03**Sanayi ve tarım-gıda aynı anda güçlüdür**

Kimya, makine, elektronik ve ulaşım ekipmanları öne çıkarken tarımsal ürünler ve gıda da ciddi hacme sahiptir – hem B2B sanayi hem gıda/ambalajlı üründe fırsat yaratır.

04**Illinois pazarı servis ve uyum ister**

Sadece ürün göndermek yeterli değildir: ABD gümrük uyumu, ürün sorumluluk sigortası, etiketleme, satış sonrası hizmet, iade yönetimi, depo ve servis süreçleri önceden planlanmalıdır.

05**Chicago vitrin, Illinois operasyon merkezi olabilir**

Chicago müşteri, fuar, network, banka, hukuk, muhasebe, lojistik ve teknoloji açısından güçlü bir giriş kapısıdır; depo ve dağıtımda Joliet, Aurora, Elgin, Waukegan veya Chicago dışı hatlar daha uygun olabilir.

TÜRKİYE-ILLINOIS ÜRÜN EŞLEŞME MATRİSİ

Ürün / Hizmet → Talep → Kanal → Dikkat

TÜRKİYE ÜRÜN / HİZMET	ILLINOIS'TE TALEP	ÖNCELİKLI KANAL	DİKKAT
Makine ve yedek parça	Üretim, tarım makineleri, ağır sanayi, bakım-onarım	B2B distribütör, teknik temsilci	Satış sonrası servis ve yedek parça stoğu
Otomotiv yan sanayi	Bloomington-Normal, Rockford, Chicago üretim ağı	Tier tedarikçi, temsilci, ortak üretim	Sertifikasyon ve kalite standardı
Gıda ve ambalajlı ürünler	Chicago tüketici pazarı, etnik/gourmet market, restoran	Distribütör, etnik market, online satış	FDA, etiketleme, alerjen bildirim
Zeytinyağı, kahve, tatlı, kuruyemiş	Premium gıda ve Türk/Akdeniz ürünleri segmenti	Gourmet mağaza, restoran tedariki, e-ticaret	Raf ömrü, ambalaj, marka dili
Tekstil ve ev tekstili	Tüketici ürünleri, otel, restoran, dekorasyon pazarı	Toptancı, showroom, B2B satış	ABD ölçüleri, yangın/etiket standartları
Mobilya ve dekorasyon	Chicago konut, ofis, otel ve restoran pazarı	Proje bazlı satış, iç mimar ağı	Lojistik maliyet, hasar, iade
Doğal taş, seramik, yapı malzemesi	İnşaat, renovasyon, ticari mekân projeleri	Distribütör, mimar/iç mimar kanalı	Numune, sertifika, teslim süresi
Plastik ve ambalaj	Gıda, e-ticaret, üretim ve lojistik sektörü	B2B satış, üretici bağlantısı	Malzeme standardı ve fiyat rekabeti
Yazılım / SaaS	Lojistik, üretim, finans, sigorta, sağlık	Pilot müşteri, partner, sistem entegratörü	Veri güvenliği, sözleşme, yerel destek
Lojistik teknolojileri	Chicago intermodal ve 3PL ağı	3PL firmaları, depo operatörleri	Entegrasyon, ROI kanıtı
Sağlık ve medikal ürünler	Chicago sağlık ekosistemi ve medikal tedarik	Distribütör, hastane tedarikçisi	FDA, sigorta, klinik kanıt
Tarım teknolojileri	Central Illinois, Decatur, Champaign-Urbana	Üniversite iş birliği, tarım kooperatifleri	Pilot uygulama ve yerel referans

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Yüksek Potansiyel, Profesyonel Hazırlık

Illinois, 2025'te 80 milyar dolarlık mal ihracatıyla ABD'nin ilk 5 ihracatçı eyaleti arasında yer alırken; 2026'nın ilk dört ayında 70 milyar doları aşan ithalat hacmiyle aynı zamanda büyük bir dış alım ve dağıtım pazarı olduğunu göstermiştir.

AVANTAJ 01

Güçlü ithalat pazarı

AVANTAJ 02

Gelişmiş lojistik altyapı

AVANTAJ 03

Sanayi + tarım-gıda B2B ağı

Ancak bu pazara giriş profesyonel hazırlık gerektirir. Ürün uygunluğu, ABD regülasyonları, gümrük süreci, depo/3PL modeli, satış sonrası servis ve yerel partner seçimi başarıyı belirleyen ana unsurlardır.

NİHAİ TASARIM İÇİN ÖNERİLEN BEŞ GRAFİK

01 İhracat hacmi

02 Top 10 ihracat ülkesi

03 Top 10 ithalat ülkesi

04 Ürün gruplarına göre ihracat

05 Ürün gruplarına göre ithalat

Top 10 ithalat ülkesi ve Türkiye–Illinois güncel hacim tablosu için final aşamada ITA / USA Trade Online'dan doğrudan veri çekilmesi, raporun veri güvenilirliğini artıracaktır.

Öne Çıkan Sektörler ve Fırsatlar

5.1 GIDA, TARIM VE AGRITECH · 5.2+ ÜRETİM · LOJİSTİK · YAŞAM BİLİMLERİ ·
TEKNOLOJİ · TEMİZ ENERJİ

Illinois ekonomisinin en güçlü yönü, tek bir sektöre bağımlı olmamasıdır. Eyalet; üretim, tarım-gıda, lojistik, finans, sağlık, teknoloji, temiz enerji ve ileri imalat alanlarını aynı ekonomik platform içinde birleştiren dengeli bir yapıya sahiptir.

DCEO · ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER

İleri üretim

Yeni nesil tarım ve gıda işleme

Yaşam bilimleri

Ulaşım-dağıtım-lojistik

Kuantum / AI / mikroelektronik

Temiz enerji üretimi

Bu yapı, Türk KOBİ'leri için Illinois'i yalnızca bir satış pazarı değil; aynı zamanda **tedarik zinciri**, depo-dağıtım, teknoloji iş birliği, üniversite-sanayi ortaklığı, B2B müşteri kazanımı ve Kuzey Amerika büyüme üssü olarak değerlendirmeyi mümkün kılar.

5.1 GIDA, TARIM VE TARIM TEKNOLOJİLERİ

Gıda, Tarım ve Tarım Teknolojileri

Illinois'in Sektördeki Gücü

Illinois, ABD'nin en güçlü tarım ve gıda üretim bölgelerinden biridir. Eyaletin merkezî konumu, verimli tarım arazileri, Chicago merkezli gıda inovasyon ekosistemi, lojistik altyapısı ve üniversite araştırma kapasitesi, Illinois'i tarım-gıda zincirinde stratejik hale getirir.

Intersect Illinois, eyaleti “next-generation agriculture, agtech and food processing” alanında güçlü bir merkez olarak konumlandırmakta; Illinois'in tarım geçmişi, nitelikli iş gücü ve lojistik avantajlarıyla şirketlere büyüme zemini sunduğunu belirtmektedir.



Central Illinois · tarım ve gıda işleme kuşağı

ODAK ALANI

**Next-generation agriculture, agtech
& food processing**

**11,2
Milyon**

acre mısır ekimi · 2025

**2,354
Milyar**

bushel mısır dane üretimi

**10,3
Milyon**

acre soya ekimi · 639,4
Milyon bushel

**~32 Milyar
\$**

Chicago gıda ekosistemi
çıktısı

USDA/NASS 2025 verilerine göre mısır ve soya, Illinois'in tarım-gıda ve biyoişleme kapasitesinin temel hammaddeleridir. Chicago'nun gıda ekosistemi ise üretim, işleme, lojistik ve araştırmada **4.500'den fazla şirket** ve **130.000'den fazla çalışan** barındırır (World Business Chicago). 5.1'in devamı — öne çıkan bölgeler, fırsatlar ve pazara giriş modeli — sonraki sayfalarda.

5.1 GIDA, TARIM VE AGRITECH · BÖLGELER

Öne Çıkan Şehir ve Bölgeler

Chicago

Gıda inovasyonu, ambalajlı ürün dağıtımı, restoran tedarik zinciri, etnik marketler, premium kanallar ve gıda teknolojileri. Türk gıda ürünleri için ilk temas noktası.

Decatur

Tarım-gıda işleme ve tarımsal hammadde zinciri. Mısır, soya, gıda bileşenleri, biyoişleme ve tarımsal sanayi bağlantıları.

Champaign-Urbana

University of Illinois etkisiyle AgriTech, FoodTech, biyoişleme, veri analitiği ve üniversite-sanayi iş birlikleri açısından güçlü.

Peoria & Bloomington-Normal

Tarım makineleri, endüstriyel ekipman, tarım teknolojileri ve gıda zinciriyle bağlantılı üretim fırsatları.

TÜRK FİRMALARI İÇİN SOMUT FIRSAT ALANLARI

FIRSAT ALANI	ILLINOIS'TEKİ KARŞILIĞI	UYGUN MODEL
Ambalajlı gıda	Chicago tüketici pazarı, etnik/gourmet marketler	Distribütör, e-ticaret, market zinciri testi
Zeytinyağı, kahve, baklava, kuruyemiş	Akdeniz ve premium ürün segmenti	Marka + distribütör + restoran tedariki
Gıda ambalajı	Büyük gıda işleme ve üretim ekosistemi	B2B üretici satışı
Soğuk zincir	Gıda ve e-ticaret lojistiği	3PL iş birliği, depo partnerliği
Tarım makineleri	Central Illinois tarım altyapısı	Bayi / servis modeli
AgriTech	Champaign-Urbana Ar-Ge ekosistemi	Üniversite pilotu, çiftlik denemesi
Raf ömrü ve gıda güvenliği	Gıda üreticileri ve distribütörler	Teknik satış + sertifikasyon

5.1 GIDA, TARIM VE AGRITECH · İKİ FIRSAT GRUBU

01

Türk gıda ürünlerinin satışı

Zeytinyağı, kuru meyve, kuruyemiş, baklava, kahve, çay, şekerleme, bakliyat, dondurulmuş gıda, helal ürünler, doğal/organik ürünler ve Akdeniz mutfağına uygun ambalajlı ürünler Chicago merkezli pazarda test edilebilir.

02

Tarım-gıda sanayisine teknoloji girdisi

Tarım makineleri, hasat/işleme ekipmanları, gıda ambalajı, raf ömrü teknolojileri, soğuk zincir, gıda güvenliği yazılımları, izlenebilirlik sistemleri, sensörler, hassas tarım yazılımları ve üretim otomasyonu B2B fırsatlar yaratır.

PAZARA GİRİŞ MODELİ

01

Ürün uygunluğu: FDA, etiketleme, alerjen, raf ömrü, ambalaj, ürün sorumluluk sigortası

02

Chicago distribütör, etnik market, restoran, gourmet ve online ile küçük ölçekli pilot satış

03

Kabul sonrası Illinois / çevre eyaletlerde 3PL / fulfillment modeli

Tarım ve gıda teknolojisi firmaları için giriş daha çok B2B pilot proje üzerinden ilerlemelidir. Champaign-Urbana, Decatur ve Chicago çevresindeki tarım-gıda şirketleri, üniversite bağlantıları ve gıda inovasyon etkinlikleri ilk temas için uygundur.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

En büyük risk, ABD mevzuatına eksik hazırlıkla pazara girmektir. FDA gereklilikleri, etiketleme, alerjen bildirim, besin değerleri, ambalaj dili, ithalatçı sorumluluğu ve ürün sorumluluk sigortası ihmal edilmemelidir. İade, bozulma, raf ömrü, depolama sıcaklığı ve lojistik hasar riskleri ayrıca fiyatlandırılmalıdır.

Tarım makineleri ve gıda teknolojilerinde servis kapasitesi kritiktir: müşteri bakım, yedek parça, garanti, eğitim ve hızlı teknik destek bekler. Yerel servis ortağı belirlenmeden büyük ölçekli satış hedeflenmemelidir.



5.2 ÜRETİM VE İMALAT

Üretim ve İmalat

Illinois'in Sektördeki Gücü

650.000

imalat çalışanı (IMA 2025)

73,9 Milyar
\$

2025 imalat ürünü ihracatı

15,5 Milyar
\$

en büyük kalem: kimyasallar

Illinois'in imalat gücü metal işleme, makine, kimya, gıda işleme, ulaşım ekipmanları, elektrikli ekipman, medikal üretim, tarım makineleri ve ileri üretim teknolojilerinde yoğunlaşır. IMA, eyaletin merkezî konumu, su yollarına erişimi, düşük maliyetli enerji, küresel havaalanı ve güçlü iş gücü avantajlarını vurgular. Illinois Economic Development Corporation eyaleti "küresel imalat merkezi" olarak tanımlar.



ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGELER

Chicago

Üretim, B2B satış ve kurumsal müşteri erişimi; üretim teknolojileri, gıda üretimi, metal, makine ve ambalaj ile iç içe.

Rockford

Havacılık, savunma yan sanayi, metal işleme ve ileri üretim; Chicago'ya göre daha maliyet-etkin fırsatlar.

Peoria

Ağır sanayi, makine, mühendislik ve tarım ekipmanları; Caterpillar mirasıyla güçlü endüstriyel üretim kültürü.

Joliet & Aurora

Üretimle bağlantılı depo, dağıtım, hafif imalat ve tedarik zinciri operasyonları.

5.2 TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSATLAR

En Güçlü Üretim Alanları

Makine ve yedek parça

Metal işleme ürünleri

Endüstriyel ekipman

Kalıp, pres, kesim, kaynak teknolojileri

Otomasyon sistemleri

Üretim hattı modernizasyonu

Bakım-onarım ekipmanları

Gıda üretim makineleri

Tarım makineleri ve komponentleri

Plastik, ambalaj ve kimya

Tedarik zinciri ve üretim yazılımları

SADECE SATIŞ DEĞİL – BEŞ KONUMLANMA MODELİ

Tedarikçi

Servis sağlayıcı

Teknoloji partneri

Ortak üretici

Lokal temsilci

Örneğin bir Türk makine firması Illinois'te doğrudan makine satabilir; ancak daha sürdürülebilir model, **yerel teknik servis partneri ve yedek parça stoğu** ile B2B müşteri ağı kurmaktır.

Bir otomasyon firması ise Chicago, Rockford veya Peoria'daki üreticilere enerji verimliliği, kalite kontrol, robotik entegrasyon ve üretim yazılımı çözümleri sunabilir.



5.2 PAZARA GİRİŞ MODELİ

Makine ve Ekipman Firmaları İçin 8 Adım

01 Hedef alt sektör belirleme

02 ABD teknik standart ve güvenlik gereklilikleri

03 İngilizce teknik dokümantasyon

04 Illinois'te temsilci veya distribütör

05 İlk 5-10 müşteriyle teknik görüşme

06 Demo / numune / pilot kurulum

07 Yerel servis ve yedek parça modeli

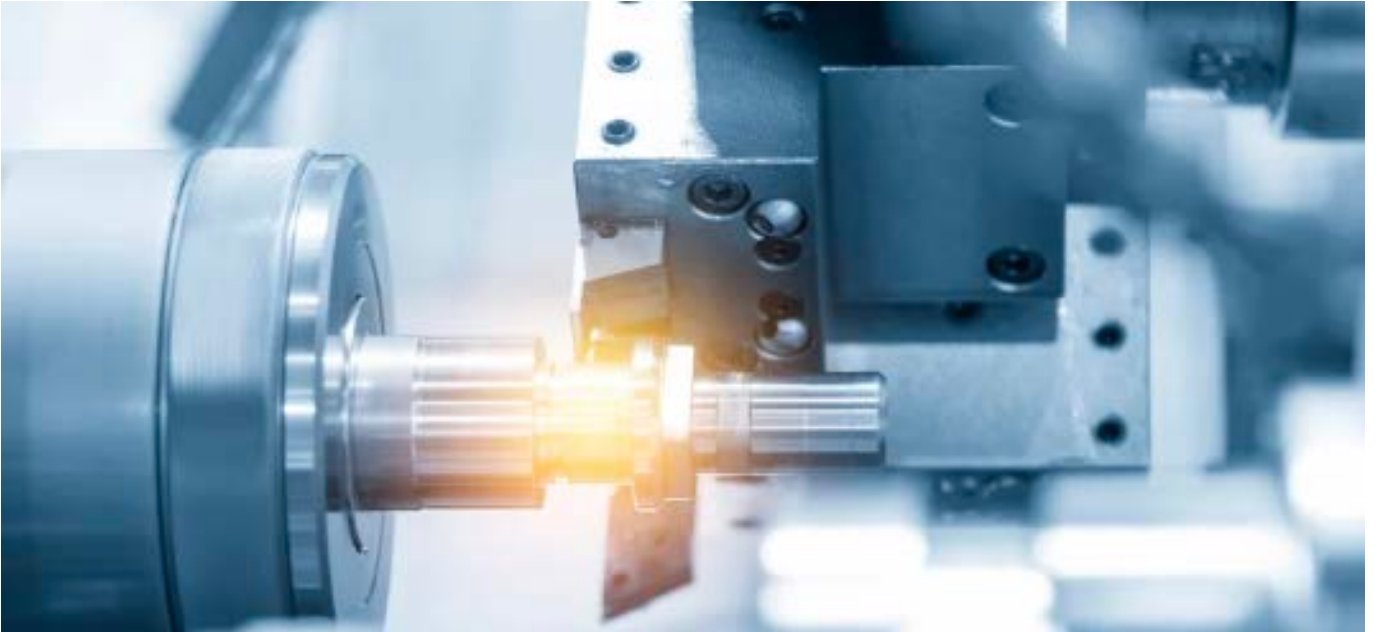
08 Depo veya küçük servis merkezi değerlendirme

Üretim yazılımı ve otomasyon firmaları için ilk adım doğrudan satıştan çok **pilot proje ve ROI kanıtı** olmalıdır. Üretici müşteri, çözümün ne kadar sürede maliyet düşüreceğini ve üretimi nasıl iyileştireceğini görmek ister.

MÜŞTERİNİN NET YANIT BEKLEDİĞİ 7 SORU

- ▶ Arıza olursa kim müdahale edecek?
- ▶ Garanti ABD hukukuna uygun mu?
- ▶ Teknik doküman İngilizce mi?
- ▶ Üretim durursa zarar sorumluluğu nasıl yönetilecek?
- ▶ Yedek parça nerede tutulacak?
- ▶ Ürün OSHA standartlarına uygun mu?
- ▶ Servis süresi ne kadar?

Bu soruların cevabı yoksa, fiyat avantajı tek başına yeterli olmaz.



5.3 FİNANS, SİGORTA VE PROFESYONEL HİZMETLER

Finans, Sigorta ve Profesyonel Hizmetler

Illinois'in Sektördeki Gücü

Chicago, ABD'nin en önemli finans, sigorta, ticaret ve profesyonel hizmet merkezlerinden biridir. Şehir; finans kurumları, sigorta şirketleri, ticaret platformları, bankalar, hukuk firmaları, muhasebe şirketleri, yatırım fonları, fintech girişimleri ve kurumsal danışmanlık firmalarıyla güçlü bir ekosistem sunar.

World Business Chicago, Chicago'yu finans ve sigortada ABD'nin en yüksek istihdamlı merkezlerinden biri olarak belirtir ve fintech'i öncelikli sektörlerden biri olarak konumlandırır.

2026 State of the Economy duyurusu; imalat, lojistik, finans ve profesyonel hizmetlerin güçlü çekirdek sektörler olmaya devam ettiğini, temiz enerji, yapay zekâ ve kuantum gibi yeni alanların ivme kazandığını belirtir.

CHICAGO FINTECH

800+

fintech şirketi

BÜYÜME SERMAYESİ · 2021

4,58 Milyar \$

ekosistemin ölçeğini gösterir

ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGE

Chicago

Ana merkez: finans, sigorta, fintech, hukuk, muhasebe, yatırımcı ilişkileri ve kurumsal danışmanlık burada yoğunlaşır.

Naperville & banliyöler

Teknoloji şirketleri, profesyonel hizmet firmaları ve yönetici yerleşimi açısından destekleyici yüksek gelirli alanlar.

5.3 TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSATLAR · ÜÇ GRUP

01

Illinois'e girişte hizmet alınacak alanlar

Hukuk, muhasebe, vergi planlaması, sigorta, banka hesabı, ticaret finansmanı, kredi sigortası, ürün sorumluluk sigortası ve bordro — her Türk firması için zorunlu iş kalemleri.

02

Türk teknoloji şirketlerinin satabileceği çözümler

Fintech, insurtech, ödeme sistemleri, risk yönetimi, ticaret finansmanı yazılımları, KYC/AML, ERP, B2B SaaS, veri analitiği ve siber güvenlik — Chicago'daki kurumsal müşteri tabanı için fırsat.

03

Türkiye-ABD yatırım ve iş ağı modelleri

Chicago'daki finans, hukuk ve danışmanlık altyapısı; yatırım fonu, ortak girişim, satın alma, distribütörlük ve ticaret finansmanı modelleri için kullanılabilir.

PAZARA GİRİŞ MODELİ

En gerçekçi model doğrudan hizmet satışı yerine önce **network ve referans inşasıdır**. Fintech veya B2B SaaS firmaları için önerilen giriş:

01 ABD regülasyon uygunluğu analizi	02 Hedef müşteri segmenti seçimi	03 Chicago finans/sigorta/banka/danışmanlık ağlarının haritalanması
04 İlk pilot müşteri veya entegrasyon partneri	05 Veri güvenliği ve sözleşme altyapısı	06 Yerel satış temsilcisi / kanal partneri

Türk iş insanları için Chicago'daki finans ve profesyonel hizmet ekosistemi; yalnızca satış pazarı değil, Illinois'e girişte riskleri azaltacak **destek altyapısı** olarak görülmelidir.

5.3 DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Finans ve sigorta yüksek regülatyonlu bir alandır. Fintech, ödeme, kredi, sigorta, yatırım danışmanlığı veya finansal veri alanındaki Türk şirketleri, ABD federal düzenlemelerini ve Illinois eyalet gerekliliklerini profesyonel danışmanlıkla değerlendirmelidir.

Chicago pazarı ilişki ve güven temelli çalışır. Kurumsal müşteri kazanmak için ürün sunumu yeterli değildir; **referans, uyum, veri güvenliği, yerel destek, profesyonel sözleşme ve uzun vadeli güven inşası** gerekir.

5.4 LOJİSTİK, ULAŞIM VE DEPOLAMA

Lojistik, Ulaşım ve Depolama

Illinois'in Sektördeki Gücü

Illinois, ABD'nin en güçlü lojistik merkezlerinden biridir. Eyaletin merkezî konumu, Chicago'nun demiryolu ve hava kargo gücü, Great Lakes bağlantısı, Mississippi ve Illinois River su yolları, kara yolu ağı, intermodal tesisleri ve 3PL kapasitesi, Illinois'i ABD içi dağıtım için stratejik hale getirir.

Intersect Illinois, eyaleti dünyanın en bağlantılı ulaşım, dağıtım ve lojistik merkezlerinden biri olarak tanımlar; hava, demiryolu, kara yolu ve liman altyapısıyla dinamik dağıtım imkânı sunduğunu belirtir. Illinois-Türkiye lojistik değerlendirmesi bir sonraki sayfada somut verilerle sürüyor.

→ Hava kargo — O'Hare

Demiryolu & intermodal

Kara yolu ağı

Great Lakes & Mississippi su yolları

3PL & depolama



5.4 LOJİSTİK ALTYAPI · TEMEL GÖSTERGELER

O'Hare ve CenterPoint: İki Lojistik Dev

O'HARE HAVALİMANI · KARGO

2 Milyon+

metrik ton yıllık kargo

200 Milyar \$+

işlenen kargo değeri

**Amerika kıtasında freight value açısından
1. sıra**

CENTERPOINT INTERMODAL · JOLIET/ELWOOD

~6.400

acre büyüklük

50+

kiracı

17 Milyon

sq ft dolu alan

3 Milyon+

TEU / yıl kapasite

ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGELER

Chicago

Hava kargo, demiryolu, gümrük müşavirliği, 3PL, ithalatçı-distribütör ağı ve lojistik yazılımları açısından ana merkez.

Joliet / Elwood

CenterPoint Intermodal Center ile ABD'nin en büyük intermodal ve depolama kümelerinden biri.

Aurora & Elgin

Depo, dağıtım, fulfillment ve hafif imalat için Chicago çevresi lojistik hatları.

Su yolları

Great Lakes, Mississippi ve Illinois River bağlantıları; dökme ve ağır yük taşımacılığı için stratejik.



5.4 TÜRK FİRMALARI İÇİN LOJİSTİK FIRSATLARI

Depo, Dağıtım ve E-İhracat Üssü**Depo & 3PL operasyonu**

Chicago–Joliet–Aurora–Elgin hattında depo ve fulfillment kurarak ürünleri ABD içi tüketiciye ve B2B müşteriye hızlı ulaştırma.

E-İhracat & fulfillment

Marketplace ve kendi kanalları için Illinois merkezli fulfillment; iade, stok ve teslimat sürelerini optimize etme.

Lojistik teknolojileri

Filo yönetimi, depo otomasyonu, izlenebilirlik, TMS/WMS ve optimizasyon yazılımlarını 3PL ve depo operatörlerine sunma.

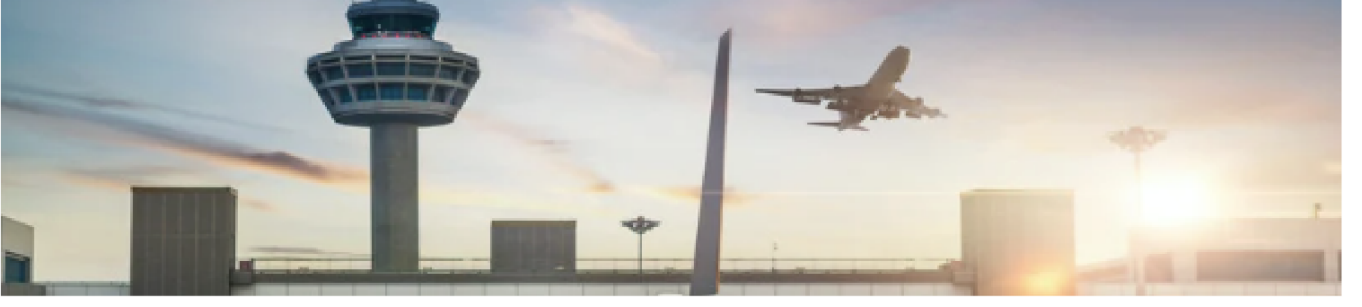
Bölgesel dağıtım üssü

Illinois’i Midwest, Kanada ve Doğu Yakası’na açılan dağıtım merkezi olarak konumlandırma.

STRATEJİK SONUÇ

Illinois’in lojistik altyapısı, Türk firmaları için yalnızca taşıma değil; ABD içi dağıtımın kalbinde konumlanma fırsatıdır. Chicago vitrin ve gümrük kapısı, Joliet/Aurora ise depo-dağıtım operasyonunun merkezi olabilir.





O'Hare · hava kargo ve intermodal bağlantı – ABD içi dağıtımın giriş kapısı

5.4 PAZARA GİRİŞ MODELİ

Türk ihracatçıları için lojistikte en doğru giriş modeli kademelidir. Önce ürünün Illinois'e geliş rotası belirlenir (deniz+kara, hava kargo, FBA/marketplace, 3PL depo veya distribütör deposu); ardından gümrük müşaviri, freight forwarder ve 3PL seçilir. İkinci aşamada küçük hacimli pilot gönderi ile hasar, teslim süresi, iade, depo maliyeti ve müşteri memnuniyeti test edilir – ancak bu testten sonra büyük stok tutulur.

DİKKAT · TOPLAM MALİYET ŞU KALEMLERİN TAMAMIYLA HESAPLANMALI

- | | |
|--|--------------------------------|
| ▶ Uluslararası navlun | ▶ Gümrük vergisi |
| ▶ Customs broker ücreti | ▶ Liman / terminal / handling |
| ▶ ABD içi taşıma | ▶ Depo giriş / çıkış ücretleri |
| ▶ Paletleme, etiketleme, yeniden paketleme | ▶ İade ve hasar maliyeti |
| ▶ Ürün sorumluluk sigortası | ▶ Gecikme ve stok finansmanı |

Lojistikte en büyük hata, yalnızca navlun maliyetine bakarak karar vermektir. Illinois lojistik açısından güçlüdür; ancak doğru plan yapılmadığında depo ve iç dağıtım maliyetleri kâr marjını hızla eritebilir.



5.5 SAĞLIK, MEDİKAL TEKNOLOJİ VE BİYOTEKNOLOJİ

Sağlık, Medikal Teknoloji ve Biyoteknoloji

Illinois'in Sektördeki Gücü

Illinois; Chicago'daki büyük hastane sistemleri, üniversiteler, medikal üretim altyapısı, biyoteknoloji girişimleri, medikal cihaz firmaları ve dağıtım ağlarıyla yaşam bilimlerinde güçlü bir eyalettir. Intersect Illinois eyaleti ilaç, medikal üretim ve dağıtım, tarımsal feedstock ve endüstriyel biyobilim alanlarında güçlü bir merkez olarak tanımlar.

Illinois'in beş yıllık ekonomik büyüme planında yaşam bilimleri stratejik sektörlerden biri olarak konumlandırılmıştır; 2024 değerlendirmeleri bu odağın eyaleti biyoteknoloji inovasyonu ve medikal araştırma açısından güçlendirmeyi amaçladığını belirtir.

ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGELER

Chicago

Hastaneler, üniversite araştırmaları, medikal tedarik zinciri, dijital sağlık, sigorta ve sağlık teknolojileri için ana merkez.

Champaign-Urbana

Mühendislik, yapay zekâ, veri analitiği, biyoteknoloji ve üniversite iş birlikleri açısından önemli.

Peoria

Sağlık hizmetleri, medikal uygulamalar ve bölgesel hastane ekosistemi açısından değerlendirilebilir.

TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSAT ALANLARI

Medikal cihaz ve sarf malzemeleri

Dijital sağlık yazılımları

Klinik veri yönetimi

Hastane tedarik zinciri çözümleri

Uzaktan hasta takibi

Yaşlı bakım teknolojileri

Sağlık turizmi bağlantıları

Medikal tekstil ve hijyen ürünleri

Sterilizasyon, ambalaj ve lojistik

AI destekli sağlık veri analitiği

Türkiye; medikal tekstil, hastane ekipmanı, sağlık turizmi, yazılım ve bazı medikal cihaz kategorilerinde rekabetçi kapasiteye sahiptir. Illinois pazarı, bu ürün ve hizmetlerin ABD standartlarına uygun konumlandırılması halinde fırsat yaratır.

5.5 PAZARA GİRİŞ MODELİ

Medikal Cihaz Firmaları İçin 7 Adım

Medikal cihaz veya sağlık teknolojisi alanında pazara giriş, diğer sektörlerde göre daha kontrollü yapılmalıdır. İlk adım FDA sınıflandırması, ürün standardı, klinik kanıt gerekliliği, ürün sorumluluk sigortası ve distribütör modelinin belirlenmesidir.

01 Ürün sınıflandırması ve FDA gereklilik kontrolü

02 ABD teknik dosya ve etiketleme hazırlığı

03 Ürün sorumluluk sigortası

04 Medikal distribütör veya hastane tedarikçisi arayışı

05 Pilot müşteri / klinik referans

06 Satış sonrası destek ve yedek parça modeli

07 Genişleme

Dijital sağlık ve yazılım firmaları için **HIPAA uyumu, veri güvenliği, siber güvenlik, entegrasyon kabiliyeti** ve ABD sağlık sistemiyle uyum kritik önemdedir.

DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Sağlık ve medikal sektörde regülasyon riski yüksektir. FDA gereklilikleri, ürün sorumluluk sigortası, klinik kullanım iddiaları, veri gizliliği, hastane satın alma süreçleri ve geri ödeme mekanizmaları profesyonel destekle yönetilmelidir.

Sağlık turizmi bağlantılarında da iddialar, hasta yönlendirme süreçleri, sigorta, etik kurallar ve yerel regülasyonlar göz önüne alınmalıdır.

5.6 TEMİZ ENERJİ VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ

Temiz Enerji ve Enerji Verimliliği**Illinois'in Sektördeki Gücü**

Illinois; temiz enerji, elektrikli araçlar, enerji teknolojileri ve enerji verimliliği alanında büyüme hedefi olan eyaletlerden biridir. DCEO, 2025'te teşvik ve vergi kredisi portföyünü güçlendiren yeni düzenlemeler yaptığını; bunun şirket büyümesini, yeni yatırımı ve inovasyonu desteklemeyi amaçladığını açıklamıştır.

CEJA

CLIMATE AND EQUITABLE JOBS ACT

Eyaletin karbon emisyonlarını azaltma ve temiz enerji sektöründe büyüme hedefini yönlendiren temel iklim yasası.

REV

REIMAGINING ENERGY AND VEHICLES ACT

Elektrikli araç üretimi, batarya ve temiz enerji yatırımlarını teşviklerle destekleyen yasa.

Intersect Illinois, CEJA ve REV'in eyaletin karbon emisyonlarını azaltma ve temiz enerji sektöründe büyüme hedeflerini desteklediğini belirtir. Bu politika çerçevesi; elektrikli araç tedarik zinciri, batarya, enerji verimliliği, yenilenebilir enerji ve karbon yönetimi alanlarında Türk firmaları için fırsat kapısı açar.

EV komponentleri ve batarya destek sistemleri

Enerji verimliliği çözümleri

Sanayi tesislerine enerji izleme

GES ve yenilenebilir enerji

Karbon ölçümleme ve yönetimi

► 5.6'nın devamı (bölgeler, fırsatlar, giriş modeli) ve 5.7+ teknoloji sektörleri sonraki teslimde eklenecek.



57 Milyon \$

CEJA kapsamında 88 ödül · topluluk güneşi, enerji geçişi (2025)

REV

Bazı projeler için başlangıç: 2,5 Milyon \$ sermaye + 50 yeni iş koşulu

ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGELER

Chicago

Clean tech, finansman, kurumsal enerji yönetimi, büyük bina stoğu.

Bloomington-Normal

Rivian'ın varlığıyla EV tedarik zinciri ve mobilite dönüşümü merkezi.

Rockford & Peoria

Üretim ve endüstriyel enerji verimliliği çözümleri için fırsat.

Champaign-Urbana

Enerji teknolojileri, AI, batarya, tarım-enerji bağlantısı ve Ar-Ge.

TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSAT ALANLARI

GES ekipmanları

Endüstriyel enerji izleme yazılımları

Karbon ayak izi ölçümleme

Enerji verimliliği danışmanlığı

Atık ısı geri kazanımı

EV şarj altyapısı

Batarya kutusu, kablo, bağlantı elemanı

Geri dönüşüm teknolojileri

Enerji depolama yardımcı sistemleri

Üretim için verimlilik otomasyonu

GİRİŞ MODELİ & DİKKAT

En uygun giriş modeli **pilot proje ve ROI ispatı** üzerinden kurulur: hedef alt sektör → teşvik analizi → teknik uygunluk → yerel mühendislik/EPC partneri → pilot → ölçülebilir tasarruf raporu → referansla genişleme. Teşvikler önemli olsa da yatırım kararı yalnızca teşvike dayanmamalı; teknik sertifikasyon, bağlantı izinleri, yerel utility ilişkileri, iş güvenliği ve sigorta süreçleri için yerel partnerlerle çalışılmalıdır.



5.7 TEKNOLOJİ, YAZILIM VE YAPAY ZEKÂ

Teknoloji, Yazılım ve Yapay Zekâ**Illinois'in Sektördeki Gücü**

Illinois teknolojide özellikle Chicago ve Champaign-Urbana merkezli güçlü bir ekosisteme sahiptir. Chicago; fintech, lojistik teknolojileri, B2B SaaS, medya, sigorta ve sağlık teknolojileri, yapay zekâ ve kurumsal yazılımda öne çıkar. Champaign-Urbana ise University of Illinois sayesinde mühendislik, AI, tarım teknolojileri, veri bilimi ve derin teknolojide güçlü bir Ar-Ge merkezidir.

DCEO'nun öncelikli teknoloji alanları: bilgi teknolojileri, kuantum bilgi bilimleri, kuantum bilişim, AI ve mikroelektronik. **Illinois Quantum and Microelectronics Park** kuantum ve mikroelektronik ölçekleme kampüsü olarak kuruldu; PsiQuantum'un 2025'teki temel atması eyaletin teknoloji stratejisinin dikkat çeken gelişmelerinden biridir.

ÖNE ÇIKAN ŞEHİR VE BÖLGELER

Chicago

B2B SaaS, fintech, lojistik yazılımı, sağlık/sigorta teknolojileri, AI, quantum, VC, kurumsal müşteri ve teknoloji etkinlikleri için ana merkez.

Champaign-Urbana

AI, mühendislik, tarım teknolojileri, veri bilimi, üniversite-sanayi iş birliği ve araştırma tabanlı girişimler.

Naperville

Nitelikli iş gücü, teknoloji ofisleri ve Chicago'ya yakınlıkla temsilcilik veya satış ofisi için uygun.

World Business Chicago, Chicago'nun teknoloji sektörünü **enterprise software, AI, fintech, quantum ve climate tech** alanlarında büyüyen bir ekosistem olarak tanımlar. Chicago'nun güçlü tarafı kurumsal müşteri erişimidir — bir Türk SaaS firması için hedef müşteri bulmak, yatırımcıya ulaşmaktan daha gerçekçi ilk adımdır.



5.7 FIRSAT ALANLARI



PAZARA GİRİŞ MODELİ

01 ABD müşteri segmenti seçimi

02 İngilizce, ABD iş kültürüne uygun satış materyali

03 Veri güvenliği ve sözleşme altyapısı

04 Chicago'da sektör bazlı müşteri listesi

05 Pilot müşteri veya entegrasyon partneri

06 Kullanım senaryosu / ROI raporu

07 Yerel satış temsilcisi veya kanal partneri

08 Sonrasında şirketleşme / yatırımcı görüşmesi

DİKKAT · GİRİŞ ÖNCESİ HAZIRLIK

- İngilizce demo ve satış dokümanı
- Gizlilik politikası ve veri işleme şartları
- Net fiyatlandırma modeli
- Referans / pilot kullanım örneği
- ABD hukukuna uygun müşteri sözleşmesi
- SOC 2 / ISO 27001 güvenlik hazırlığı
- ABD saat dilimine uygun destek
- LinkedIn ve sektör network stratejisi

Illinois teknoloji pazarında büyük fırsat sunar; ancak ilişki kurma, güven oluşturma ve kurumsal satış döngüsünü yönetmek sabır gerektirir.

BÖLÜM SONU · SEKTÖREL ÖNCELİKLENDİRME MATRİSİ

Sektör → Güç → Potansiyel → Giriş → Şehir

SEKTÖR	İL GÜCÜ	POTANSİYEL	İLK GİRİŞ MODELİ	ÖNCELİKLİ ŞEHİR
Gıda, tarım & AgriTech	Çok yüksek	Yüksek	Distribütör, pilot satış, üniversite iş birliği	Chicago, Decatur, Champaign-Urbana
Üretim & imalat	Çok yüksek	Çok yüksek	Teknik temsilci, B2B satış, servis partneri	Chicago, Rockford, Peoria
Finans & profesyonel hizmetler	Yüksek	Orta-yüksek	Network, danışmanlık, fintech pilotu	Chicago
Lojistik & depolama	Çok yüksek	Çok yüksek	3PL, fulfillment, yazılım satışı	Chicago, Joliet, Aurora
Sağlık & medikal teknoloji	Yüksek	Orta-yüksek	Distribütör, FDA uyumu, pilot müşteri	Chicago, Champaign-Urbana
Temiz enerji	Yüksek	Yüksek	EPC partneri, pilot proje, teşvik analizi	Chicago, Bloomington-Normal, Peoria
Teknoloji, yazılım & AI	Yüksek	Çok yüksek	B2B SaaS pilotu, kurumsal müşteri	Chicago, Champaign-Urbana, Naperville

EN DOĞRU STRATEJİ

Illinois'e "genel ABD pazarı" mantığıyla değil, **sektör + şehir + giriş modeli eşleştirmesiyle** yaklaşmak gerekir. Gıda firması için Chicago distribütörü + FDA uyumu; makine firması için Rockford/Peoria'da teknik temsilci; yazılım firması için Chicago'da kurumsal müşteri + Champaign-Urbana'da Ar-Ge doğru başlangıçtır.

Büyük Şehirlerin Detaylı Profilleri

CHICAGO · SPRINGFIELD · ROCKFORD · JOLIET · PEORIA · CHAMPAIGN-URBANA ·
BLOOMINGTON-NORMAL · DECATUR · QUAD CITIES

Illinois yalnızca Chicago'dan ibaret değildir. Chicago finans, lojistik, teknoloji, gıda ve uluslararası ticaret merkezi olmakla birlikte; diğer merkezler farklı sektörlerde önemli fırsatlar sunar. Türk firmaları açısından şehirler şu şekilde okunmalıdır:

Chicago	Pazar, network, finans, lojistik, teknoloji, gıda, kurumsal müşteri	Springfield	Eyalet yönetimi, kamu, regülasyon, sağlık-hizmet
Rockford	Havacılık, ileri imalat, metal, makine, savunma yan sanayi	Joliet	Intermodal lojistik, depo, 3PL, fulfillment, dağıtım
Peoria	Makine, ağır sanayi, tarım makineleri, mühendislik kültürü	Champaign-Urbana	Üniversite, Ar-Ge, AgriTech, AI, yazılım
Bloomington-Normal	Elektrikli araçlar, sigorta, ileri üretim	Decatur	Tarım-gıda, işleme sanayi, gıda bileşenleri
Quad Cities / Moline	Tarım makineleri, üretim, John Deere ekosistemi	Aurora, Naperville...	Chicago metropolünü tamamlayan üretim, depo, hizmet, temsilcilik



6.1 CHICAGO · ABD EKONOMİSİNDEKİ YERİ

Chicago



929 Milyar \$

Brüt bölgesel ürün · 3. büyük metro

223

2025 iş genişlemesi / taşınma (rekor)

6 Milyar \$

2025 büyüme sermayesi · AI, fintech, clean tech

Chicago, Illinois'in ekonomik merkezi ve ABD'nin en büyük metropol ekonomilerinden biridir. World Business Chicago'ya göre hiçbir sektör bölgesel GSYİH'nin %13'ünden fazlasını oluşturmaz; bu çeşitlilik ekonomik dayanıklılık yaratır. İmalat, lojistik, finans, profesyonel hizmetler, gıda inovasyonu, yaşam bilimleri, teknoloji, temiz enerji, AI ve kuantum öne çıkan alanlardır.

TÜRK FİRMALARI İÇİN ANLAMI

Chicago, ABD'ye giren bir şirket için sadece satış yapılacak bir şehir değil; müşteri, finans, hukuk, muhasebe, lojistik, distribütör, fuar, Türk toplumu, üniversite ve teknoloji ağına aynı anda erişim sağlayan bir **iş platformudur**.

FİNANS, SİGORTA VE KURUMSAL MERKEZ ROLÜ

Chicago finans, sigorta, kurumsal hizmetler ve profesyonel danışmanlıkta ABD'nin en güçlü şehirlerinden biridir. Bu yapı iki yönlü fırsat sunar: girecek firmalar için gelişmiş hukuk/muhasebe/banka/sigorta/yatırım ekosistemi; ve Türk fintech/B2B çözümleri için geniş kurumsal müşteri tabanı.

LOJİSTİK VE INTERMODAL TAŞIMACILIK

Chicago'nun en önemli avantajlarından biri ABD'nin merkezinde yer alan çok modlu lojistik altyapısıdır. World Business Chicago; şehrin “Kuzey Amerika'nın kavşağında” yer aldığını, dünyanın en bağlantılı havaalanı sistemlerinden birine, yedi Class I demiryoluna ve Batı yarımkürenin en büyük inland port sistemlerinden birine sahip olduğunu belirtir.

Türkiye'den gelen ürünler genelde New York/New Jersey, Norfolk, Savannah, Houston veya Los Angeles/Long Beach limanlarından girip kara/demiryolu ile Chicago çevresindeki depolara taşınır — Chicago, ürünün ABD iç pazarına dağıtımı için kritik merkezdir.

INTERMODAL AVANTAJ

Class I demiryolu	7
Seyre elverişli su yolu	1.118 mil
Bağlantı	Great Lakes ↔ Meksika Körfezi

O'HARE HAVALİMANI VE HAVA KARGO

2 Milyon+

metrik ton yıllık kargo

423 Milyar \$

O'Hare üzerinden geçen ticaret

1.

Americas'ta freight value sırası

Türk firmaları O'Hare'i genellikle numune, acil teslimat, premium ürün, medikal cihaz, mücevher/tasarım ürünleri ve satış sonrası yedek parça için kullanmalı; yüksek hacimli ürünlerde **deniz yolu + kara/demiryolu + depo** modeli daha uygundur.

LİMAN VE DEMİRYOLU BAĞLANTILARI

Illinois International Port District'in Iroquois Landing tesisi (190 acre) Michigan Gölü'nün güneybatısında uluslararası gemi trafiği alır; altyapısı BNSF, CN, CP, CSX, NS ve UP dahil altı Class I demiryoluna bağlanır ve I-90/94 üzerinden I-80, I-57, I-55, I-65'e yakındır. Bu yapı Chicago'nun hava ve kara yolunun yanında **demiryolu + liman + iç su yolu** bileşenleriyle de çalışılabilecek bir lojistik merkez olduğunu gösterir.

ÇOK SEKTÖRLÜ EKONOMİ

Gıda inovasyonu

Üretim, işleme, dağıtım ve restoran tedarik zinciri için güçlü ekosistem.

Makine ve üretim teknolojileri

Türk makine, otomasyon, bakım-onarım ve yedek parça firmalarına B2B satış.

Sağlık ve yaşam bilimleri

Hastane sistemleri, medikal tedarik zinciri ve dijital sağlık.

Profesyonel hizmetler

Hukuk, muhasebe, danışmanlık, sigorta, bankacılık — ABD'ye girişte zorunlu altyapı.

TÜRK TOPLUMU VE TÜRK İŞ AĞI

Türkiye Cumhuriyeti Chicago Başkonsolosluğu'nun görev alanı Illinois dahil **13 Midwest eyaletini** kapsar; Ticaret Müşavirliği de aynı adreste yer alır — bu, Chicago'yu bölgesel bir diplomatik ve ticari temas noktası yapar. TACA (Turkish American Cultural Alliance) ve Turkish American Society of Chicago gibi yapılar kültürel temas, yerel çevreye erişim ve iş ağı geliştirme açısından destekleyicidir (doğrudan müşteri garantisi değildir).

FİRMA TÜRÜNE GÖRE EN UYGUN BAŞLANGIÇ

TÜRK FİRMA TÜRÜ	CHICAGO'DA EN UYGUN BAŞLANGIÇ
Gıda ihracatçısı	Distribütör, etnik/gourmet market testi, restoran tedariki
Makine firması	Teknik temsilci, servis partneri, B2B müşteri görüşmeleri
Yazılım / SaaS	Pilot müşteri, entegrasyon partneri, sektör etkinlikleri
Mobilya / dekorasyon	Showroom, mimar/iç mimar ağı, proje bazlı satış
Lojistik firması	3PL partnerliği, depo ve fulfillment iş birliği
Medikal ürün firması	FDA uyumu, medikal distribütör, hastane tedarikçisi
Yatırımcı / girişimci	Hukuk, muhasebe, banka, network ve yatırımcı görüşmeleri

CHICAGO'DA İŞ YAPMANIN MALİYET GERÇEKLERİ

Chicago güçlü bir pazar olmakla birlikte düşük maliyetli bir şehir değildir. Ofis, depo, işçilik, hukuk, muhasebe, sigorta, pazarlama ve iş geliştirme maliyetleri Türk KOBİ'leri için yüksek olabilir. Bu nedenle girişte doğrudan büyük ofis/depo yerine **distribütör, temsilci, 3PL, shared showroom, coworking ofis veya sınırlı pilot satış** modeli daha güvenlidir.

MALİYETİ ARTIRABİLECEK BAŞLIKLAR

- ▶ Ofis ve depo kiralari
- ▶ Sigorta maliyetleri
- ▶ İşçilik ve bordro maliyetleri
- ▶ Gümrük, iç taşıma ve iade yönetimi
- ▶ Profesyonel hizmet ücretleri
- ▶ Satış ve pazarlama giderleri
- ▶ Ürün sorumluluğu ve sözleşme

CHICAGO UYGULAMA NOTLARI

- 01 İlk ziyarette yalnızca müşteri değil; hukuk, muhasebe, banka, sigorta, 3PL ve distribütör görüşmeleri de yapılmalıdır.
- 02 Gıda firmaları FDA uyumlu ürünle küçük ölçekli market/restoran testine başlamalıdır.
- 03 Makine ve teknik ürün firmaları servis partneri olmadan büyük satış hedeflememelidir.
- 04 Yazılım firmaları yatırımcıdan önce pilot müşteri ve referans aramalıdır.
- 05 Chicago vitrin ve network merkezidir; operasyon/depo için Joliet, Aurora, Elgin veya çevre lokasyonlar ayrıca değerlendirilmelidir.

6.2 SPRINGFIELD · BAŞKENT AVANTAJI

Springfield

Springfield, Illinois'in başkentidir; eyalet yönetimi, regülasyon, kamu kurumları, kamu tedarik süreçleri, politika takibi ve yerel iş dünyası ilişkileri açısından önem taşır. Chicago kadar büyük bir ticari pazar olmasa da, eyalet kurumlarına yakınlık özellikle **kamu bağlantılı alanlarda** stratejik değer yaratır.



Springfield · eyalet başkenti
(State Capitol)



Central Illinois · başkent konumu

Eyalet yönetimi ve kamu politikaları

Kamu tedarik ve ihale süreçleri

Sağlık ve eğitim hizmetleri

Yerel ekonomik kalkınma programları

Regülasyon ve teşvik takibi

Kamu altyapı ve şehir gelişim projeleri

KAMU TEDARİK, SAĞLIK VE EĞİTİM FIRSATLARI

Kamu tedarik fırsatları altyapı, sağlık, eğitim, teknoloji, enerji verimliliği, kamu binaları, ulaşım ve dijitalleşmede ortaya çıkabilir. Doğrudan kamu ihalesi ilk aşamada zor olsa da; yerel partner, prime contractor, sistem entegratörü veya **alt yüklenici** modeliyle gerçekçi fırsatlar oluşur. Greater Springfield Chamber of Commerce'in 2026 gündeminde öngörülebilir kalkınma, ulaşım altyapısı, ekonomik teşvikler, rekabetçi vergi ortamı ve Mid-Illinois Medical District yer alır.

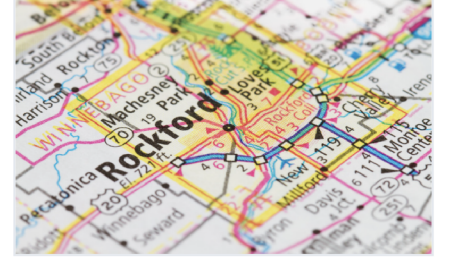
TÜRK FİRMALARI İÇİN ÖNCELİKLİ FIRSATLAR

- Kamu projeleri için yerel alt yüklenicilik
- Enerji verimliliği ve kamu bina çözümleri
- Sağlık teknolojileri ve medikal ürünler
- Eğitim teknolojileri

6.3 ROCKFORD · İMALAT VE SANAYİ MERKEZİ

Rockford

Rockford, Illinois'in en önemli imalat ve ileri üretim merkezlerinden biridir; havacılık, ileri imalat, metal işleme, otomotiv, sağlık ve endüstriyel makinede güçlü bir üretim geleneğine sahiptir. RAEDC'ye göre bölge, endüstriyel makine imalatı istihdamında ulusal ortalamanın **7,2 katı**, metal imalatı ve Ar-Ge'de **4,2 katı** yoğunlaşmaya sahiptir.



Rockford · ileri imalat ve havacılık kuşağı

HAVACILIK VE SAVUNMA YAN SANAYİ

6.

ABD havacılık istihdam yoğunluğu sırası (Rockford MSA)

4

tier-one şirket bölgede

250+

tedarikçi · 90 dk mesafede

Rockford Area Aerospace Network, bölgenin havacılık genişlemesi ve yatırım çekimi için kurulmuş bir şirketler konsorsiyumudur; kaynak, nitelikli iş gücü, özel tesis altyapısı ve güçlü tedarikçi tabanı öne çıkan avantajlardır.

TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSAT ALANLARI

Hassas metal işleme

CNC ve kalıp parçaları

AS9100 / Nadcap uyumlu parça

MRO destek ekipmanları

Kablo, konektör, komponent

Endüstriyel bakım ve test ekipmanları

Havacılık tedarik zinciri yazılımları

Savunma yan sanayi alt tedarikçilik

CHICAGO ROCKFORD INTERNATIONAL AIRPORT

Chicago Rockford International Airport, bölgenin lojistik gücünü destekleyen önemli bir kargo havalimanıdır. 2022 FAA all-cargo verisine göre ABD’de landed weight bakımından **14. büyük kargo havalimanı**; 2026’da kargo büyümesi ve operasyonel performansı ile World Air Cargo Awards finalistleri arasında yer almıştır. Bu yapı Rockford’u sadece üretim değil, e-ticaret, hava kargo ve hızlı teslimat gerektiren ürünler için de önemli kılar.

14.

ABD’de landed weight bakımından en büyük kargo havalimanı sırası (2022, FAA)

CHICAGO’YA ALTERNATİF ÜRETİM MALİYETİ

Rockford, Chicago’ya yakın fakat daha üretim odaklı ve maliyet açısından uygun bir alternatiftir. Şu durumlarda Chicago’dan daha uygun olabilir:

- Üretim veya montaj düşünüyorsanız
- Teknik servis merkezi kurulacaksa
- Metal, makine, otomasyon, aerospace/defense hedefleniyorsa
- Daha düşük kira ve operasyon maliyeti aranıyorsa
- Chicago müşterilerine yakın kalırken üretim altyapısı isteniyorsa

PAZARA GİRİŞ MODELİ

- | | |
|---|---|
| 01 Hedef sektör: aerospace, metal, makine, otomotiv, medikal üretim | 02 Teknik sertifikasyon: AS9100, ISO, Nadcap, OSHA |
| 03 Rockford Chamber / RAEDC / sektör kümeleriyle temas | 04 İlk tedarikçi veya servis partneri görüşmeleri |
| 05 Pilot parça, numune veya demo kurulum | 06 Sonrasında temsilcilik, servis merkezi veya küçük depo |

6.4 AURORA · CHICAGO METROPOLÜNE YAKINLIK

Aurora

Aurora, Chicago metropol alanının batı tarafında yer alan ve bölgesel ekonomiyi tamamlayan önemli şehirlerden biridir. Chicago'ya yakınlığı, iş gücü erişimi, banliyö tüketici pazarı, hafif üretim ve depo/dağıtım olanakları nedeniyle Türk KOBİ'leri için **düşük riskli bir giriş lokasyonu** olarak değerlendirilebilir.

Banliyö Ekonomisi

Chicago şehir merkezine göre daha uygun maliyetli operasyon seçeneği sunar. Chicago'da müşteri ve network yönetimi yapılırken, Aurora gibi banliyö lokasyonları operasyonu daha maliyet-etkin hale getirir.

Hafif Üretim, Depo ve Hizmet

Yerel hizmetler, hafif üretim, depo, dağıtım, satış ofisi ve teknik servis modelleri için uygundur; Chicago'ya erişimi korurken maliyet avantajı sağlar.

AURORA'NIN UYGUN OLDUĞU MODELLER

Hafif üretim / montaj

Depo ve dağıtım

Fulfillment operasyonu

Satış ofisi

Teknik servis merkezi

Yerel hizmetler

KONUMLANDIRMA

Aurora, Chicago metropolünü tamamlayan bir operasyon lokasyonudur: Chicago vitrin ve network merkeziyken, Aurora depo, hafif üretim ve teknik servis için maliyet-etkin bir üs sağlar. Belediyenin ekonomik kalkınma yapısı, mevcut projeler ve interaktif proje haritalarıyla yatırımcılara bilgi sunar.

6.5 JOLIET · INTERMODAL LOJİSTİK MERKEZİ

Joliet



CenterPoint Intermodal Center · Joliet-Elwood · ABD'nin en büyük inland port'u

Joliet, Illinois'in ve ABD'nin en önemli inland logistics merkezlerinden biridir. CenterPoint Intermodal Center – Joliet, Chicago şehir merkezinin yaklaşık 40 mil güneybatısında yer alır ve Elwood'daki BNSF Logistics Park ile birleşerek 6.400 acre büyüklüğünde bir intermodal tesis oluşturur. FHWA bu yapıyı **“ülkenin en büyük inland port'u”** olarak tanımlar.

6.400

acre kompleks

50+

kiracı

17 M

sq ft dolu alan

3 M+

yıllık TEU kapasite

KARA YOLU VE DEMİRYOLU BAĞLANTILARI

Joliet/Elwood lojistik bölgesi I-55 ve I-80 bağlantılarıyla, BNSF ve Union Pacific intermodal terminalleriyle desteklenir. Bölgenin başlıca pazarlara mesafesi:

Chicago · ~40 mil**Milwaukee** · ~120 mil**St. Louis** · ~150 mil**Indianapolis** · ~200 mil**Minneapolis** · ~200 mil**Kansas City** · ~250 mil

DEPOLAMA VE FULFILLMENT POTANSİYELİ

Joliet, Türk ihracatçıları için ABD içi depo ve dağıtım stratejisinde özellikle önemlidir. Ürünler ABD'ye limanlardan girdikten sonra Joliet çevresindeki depolara taşınabilir ve buradan Midwest, Great Lakes, East Coast bağlantıları ve hatta Kanada pazarına dağıtılabılır.

JOLIET İÇİN UYGUN ÜRÜN GRUPLARI

E-ticaret ürünleri

Tekstil ve ev tekstili

Mobilya ve dekorasyon

Yedek parça ve makine komponentleri

Gıda dışı ambalajlı tüketici ürünleri

Plastik, ambalaj ve sanayi girdileri

Soğuk zincirli 3PL ile gıda ürünleri

TÜRK İHRACATÇILAR İÇİN ÖNERİLEN MODEL

01 Chicago'da müşteri, distribütör ve satış ağı kurmak

03 Ürünleri müşteriye yakın stoklamak

05 Talep artarsa özel depo veya servis merkezi düşünmek

02 Joliet çevresinde 3PL / fulfillment partneri kullanmak

04 İade, hasar, paketleme ve etiketlemeyi yerel yönetmek

06 Midwest ve Kanada'ya yayılımı planlamak

Joliet, doğrudan satış pazarı değil **operasyonel verimlilik merkezidir**. Özellikle ABD'ye düzenli ürün gönderen, teslimat süresini kısaltmak isteyen ve Midwest'e yayılmayı hedefleyen Türk firmaları için güçlü bir seçenektir.

6.6 PEORIA · AĞIR SANAYİ VE MAKİNE MERKEZİ

Peoria



Peoria, Illinois'in makine, ağır sanayi, tarım ekipmanları ve mühendislik kültürü açısından en önemli merkezlerinden biridir. Greater Peoria EDC bölgeyi sağlık, üretim, tarım-gıda, lojistik, yeşil ekonomi, biyomedikal üretim ve inovasyonda öne çıkan bir merkez olarak tanımlar. Bölge özellikle **Caterpillar ve Komatsu** gibi büyük sanayi aktörleriyle güçlü ve yenilikçi bir imalat kültürüne sahiptir.

CATERPILLAR MİRASI

Caterpillar, Peoria'nın sanayi kimliğinin oluşmasında kritik rol oynamıştır; bugün inşaat ve madencilik ekipmanları, motorlar, endüstriyel türbinler ve lokomotiflerde lider üreticilerden biridir. Kurumsal merkez yapısı değişse de, bölgedeki makine, mühendislik, tedarikçi ve teknik iş gücü kültürü hâlâ güçlü tarafların başında gelir – Türk firmaları için ağır ekipman, yedek parça, bakım-onarım, makine komponentleri ve endüstriyel mühendislikte fırsat yaratır.

Illinois River bağlantısı: Peoria, Illinois River üzerinden su yolu bağlantısına sahiptir; bu, tarım-gıda, bulk ürün, hammadde ve sanayi girdileri açısından lojistik değerini artırır. Illinois'in 1.118 mil seyrüsefere elverişli su yolu ağı, eyaletin Mississippi ve Great Lakes bağlantısını güçlendirir.

TARIM MAKİNELERİ VE MÜHENDİSLİK

Peoria'nın tarım kuşağına yakınlığı ve makine kültürü, bölgeyi tarım makineleri, gıda işleme makineleri, endüstriyel ekipman ve teknik servis açısından önemli hale getirir. Türk tarım makinesi ve ekipman üreticileri Peoria'yı Central Illinois ve Midwest tarım pazarına giriş için değerlendirebilir.

FIRSAT ALANLARI

- ▶ Tarım makineleri ve ekipmanları
- ▶ Hidrolik sistemler
- ▶ Motor, filtre, kablo ve sensör çözümleri
- ▶ Bakım-onarım ekipmanları
- ▶ İş makineleri yedek parçaları
- ▶ Metal parça ve komponentler
- ▶ Gıda işleme makineleri
- ▶ Endüstriyel otomasyon

ÖNERİLEN GİRİŞ MODELİ

- | | |
|--|--|
| 01 Peoria/Central Illinois üretici ekosisteminin haritalanması | 02 Yerel temsilci veya servis partneri bulunması |
| 03 Küçük ürün grubu veya yedek parça kategorisiyle giriş | 04 Referans müşteri edinme |
| 05 Teknik servis ve yedek parça stoğu oluşturma | 06 Sonrasında ortak üretim veya montaj değerlendirmesi |

Peoria, Türk makine ve yedek parça firmaları için Illinois'te en anlamlı şehirlerden biridir. Ancak başarı için yalnızca ürün göndermek yeterli değildir – müşteri; servis, teknik doküman, garanti ve parça bulunabilirliği bekler.

KISA ŞEHİR PROFİLLERİ

Bölgesel Fırsat Merkezleri



Chicago metropolü · eğitilmiş iş gücü ve teknoloji kümeleri

Naperville

HİZMET · TEKNOLOJİ

Chicago metropolünde yüksek yaşam kalitesi, eğitilmiş iş gücü, profesyonel hizmetler, teknoloji, finans, sağlık ve ileri imalat bağlantılarıyla öne çıkan bir banliyö merkezi. Naperville Development Partnership şehri advanced manufacturing, healthcare, technology, finance ve professional services için uygun bir ortam olarak tanımlar.

Türk firmaları için: Satış ofisi, temsilcilik, yönetim ofisi, teknoloji firması konumlanması veya Chicago'ya yakın ancak daha kontrollü bir iş ortamı arayanlar için.

Bloomington-Normal

EV · SİGORTA

Sigorta, finansal hizmetler, eğitim, ileri üretim ve elektrikli araç ekosistemi açısından önemli. Normal'de Rivian'ın üretim tesisi bulunur; 2025'te Illinois Valiliği ile Rivian, 120 milyon dolarlık tedarikçi parkı yatırımı ve yaklaşık 100 yeni doğrudan iş planını duyurdu.

Türk firmaları için: Otomotiv yan sanayi, EV komponentleri, kablo, batarya yardımcı sistemleri, bağlantı elemanları, hafif malzeme, üretim otomasyonu ve kalite kontrol çözümleri.

Champaign-Urbana

AR-GE · AGRITECH · AI

University of Illinois Urbana-Champaign etkisiyle Ar-Ge, mühendislik, yapay zekâ, tarım teknolojileri, yazılım ve girişimcilikte Illinois'in en güçlü bilgi merkezlerinden biri. Research Park'ın AgTech Innovation Summit'i 900'den fazla kayıtlı katılımcıya ulaştı.

Türk firmaları için: AgriTech, AI, veri analitiği, hassas tarım, yazılım, üniversite-sanayi iş birliği ve Ar-Ge pilot projeleri.

KISA ŞEHİR PROFİLLERİ · DEVAM

Quad Cities / Moline–Rock Island

TARIM MAKİNESİ · ÜRETİM

Tarım makineleri, üretim, gıda üretimi, ambalaj ve dağıtım açısından güçlü bir bölge. Quad Cities Chamber, bölgenin John Deere mirası üzerine inşa edildiğini, John Deere'in hâlâ güçlü şekilde köklü olduğunu ve bölgede 1.200'den fazla üretici bulunduğunu belirtir.

Türk firmaları için: Tarım makinesi, yedek parça, metal işleme, ekipman, komponent, gıda ambalajı ve üretim teknolojileri.

Decatur

TARIM-GIDA · BİYOİŞLEME

Tarım-gıda, gıda bileşenleri, biyoişleme ve endüstriyel tarım ürünleri açısından stratejik bir merkez. ADM, Decatur'da dünyanın en büyük entegre tarımsal işleme merkezlerinden birini işletir; mısır ve soyayı gıda, içecek, yakıt ve beslenme ürünlerinin bileşenlerine dönüştürür.

Türk firmaları için: Gıda teknolojisi, ambalaj, raf ömrü çözümleri, tarımsal hammaddeler, gıda işleme makineleri, biyoişleme ekipmanları ve endüstriyel tarım teknolojileri.

Waukegan

KUZEY KORİDORU

Lake County'de yer alan ve Chicago–Milwaukee koridoru açısından değerlendirilebilecek bir şehir. Resmî ekonomik kalkınma sayfasına göre Illinois'in 10. büyük topluluklarından biri; 1.000 slip marina/harbor altyapısı, Lake County idari merkezi rolü, çeşitlenmiş iş gücü, interstate bağlantıları, PACE ve Metra erişimine sahip.

Türk firmaları için: Kuzey koridoru dağıtımı, üretim, sağlık, lojistik, hizmetler ve Chicago–Milwaukee hattında erişim.

Elgin

HAFİF SANAYİ · DEPO

Chicago metropol alanında hafif sanayi, sağlık, lojistik, perakende ve üretim kapasitesiyle öne çıkar. Elgin Development Group'a göre temel sektörler manufacturing, healthcare, logistics, wholesale/retail trade ve education; imalat sektörü yılda 2 milyar doların üzerinde ekonomik aktivite yaratır ve 10.000'den fazla kişiye istihdam sağlar.

Türk firmaları için: KOBİ ölçekli depo, hafif montaj, servis noktası, teknik satış ofisi, medikal/sağlık tedariki ve Chicago'ya yakın operasyon merkezi.

KISA ŞEHİR KARŞILAŞTIRMA TABLOSU

Şehir → Ana Sektör → Fırsat

ŞEHİR	ANA SEKTÖR	TÜRK FİRMALARI İÇİN FIRSAT
Chicago	Finans, lojistik, teknoloji, gıda, sağlık, profesyonel hizmetler	ABD pazarına giriş, B2B müşteri, distribütör, hukuk-muhasebe, network
Springfield	Kamu, regülasyon, sağlık, eğitim, hizmet	Kamu bağlantılı projeler, eyalet kurumları, teşvik ve regülasyon takibi
Rockford	İleri imalat, havacılık, metal, otomasyon	Makine, metal, aerospace yan sanayi, teknik servis
Aurora	Banliyö ekonomisi, hafif üretim, depo, hizmet	Düşük riskli giriş, teknik servis, küçük depo, satış ofisi
Joliet	Intermodal lojistik, depo, fulfillment	3PL, e-ihracat lojistiği, Midwest dağıtım
Peoria	Makine, ağır sanayi, tarım makineleri, sağlık	Yedek parça, endüstriyel ekipman, tarım makinesi, servis
Champaign-Urbana	Üniversite, Ar-Ge, AgriTech, AI	Yazılım, tarım teknolojileri, üniversite iş birliği
Bloomington-Normal	EV, sigorta, ileri üretim	Otomotiv yan sanayi, EV komponentleri, üretim otomasyonu
Decatur	Tarım-gıda, işleme sanayi	Gıda teknolojisi, ambalaj, tarım hammaddeleri
Quad Cities / Moline-Rock Island	Tarım makineleri, üretim	Tarım makinesi, yedek parça, metal işleme
Naperville	Hizmetler, teknoloji, yaşam kalitesi	Temsilcilik, yönetim ofisi, teknoloji satış
Waukegan	Üretim, lojistik, sağlık	Kuzey koridoru dağıtım, sağlık ve hizmet sektörü
Elgin	Hafif sanayi, depo, hizmet	KOBİ ölçekli depo, servis, dağıtım

Illinois şehirleri tek tip fırsat sunmaz — değer, doğru eşleştirmeden gelir

Chicago, eyaletin vitrini ve ana giriş kapısıdır; ancak her operasyonun Chicago'da kurulması gerekmez. Chicago'da müşteri ve network kurulabilir; Joliet'te depo ve fulfillment yapılabilir; Rockford'da üretim ve aerospace bağlantıları kurulabilir; Peoria'da makine ve ağır sanayi müşterileri hedeflenebilir; Champaign-Urbana'da Ar-Ge ve AgriTech iş birlikleri geliştirilebilir; Bloomington-Normal'da elektrikli araç tedarik zinciri izlenebilir.

Chicago'da ilişki kur, Joliet / Aurora / Elgin hattında operasyon planla, Rockford / Peoria / Decatur / Champaign-Urbana / Bloomington-Normal hattında sektörel fırsatları derinleştir.

SEKTÖRE GÖRE DOĞRU BAŞLANGIÇ NOKTALARI

Gıda firması

Chicago + Decatur

Makine firması

Peoria + Rockford

Teknoloji firması

Chicago + Champaign-Urbana

Lojistik firması

Chicago + Joliet

EV yan sanayi

Bloomington-Normal

Türkiye–Illinois Ticaret ve Yatırım Köprüsü

Chicago'nun lojistik, finans, gıda, makine, teknoloji, sağlık ve profesyonel hizmetlerdeki merkezî rolü, Illinois'i Türk KOBİ'leri için ABD'ye girişte stratejik eyaletlerden biri yapar.

Illinois'in Türkiye açısından önemi yalnızca eyaletin büyüklüğünden kaynaklanmaz. Eyalet aynı zamanda ABD iç pazarı için dağıtım merkezi, Midwest sanayi ve tarım-gıda koridoruna giriş noktası, Chicago merkezli finans ve profesyonel hizmetler ağı, Türk iş dünyası için diplomatik ve kurumsal temas noktası ve Türkiye'den gelen ürünler için potansiyel depo/showroom/3PL üssü olarak değerlendirilmelidir.

7.1 TÜRKİYE-ABD TİCARETİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Türkiye ile ABD arasındaki mal ticareti son yıllarda hacim olarak büyümüş, ancak dış ticaret dengesi dönemsel olarak değişmiştir. USTR verilerine göre 2025 yılında iki ülke arasındaki mal ticareti yaklaşık **36,8 milyar dolar** seviyesine ulaşmıştır. ABD'nin Türkiye'ye mal ihracatı 20,4 milyar dolar, Türkiye'den mal ithalatı ise 16,4 milyar dolar olmuş; böylece ABD 2025'te yaklaşık 4 milyar dolar fazla vermiştir.

36,8 Milyar \$

2025 toplam mal ticareti (USTR)

20,4 Milyar \$

ABD'nin Türkiye'ye ihracatı

16,4 Milyar \$

Türkiye'den ithalatı

2024'te ABD aleyhine olan mal ticareti dengesi 2025'te ABD lehine dönmüştür. 2026'nın ilk dört ayında da eğilim sürmüştür; Ocak–Nisan 2026'da ABD'nin Türkiye'ye ihracatı 9,158 milyar dolar, ithalatı 5,350 milyar dolar olmuş ve ABD yaklaşık 3,808 milyar dolar fazla vermiştir. Bu tablo yalnızca ihracatı değil; karşılıklı yatırım, teknoloji transferi, tedarik zinciri ortaklığı ve ortak üretim başlıklarını da gündeme taşır.

TÜRKİYE-ABD MAL TİCARETİ ÖZET TABLOSU

2024 – 2026 Gelişimi

YIL / DÖNEM	ABD İHRACATI	ABD İTHALATI	TOPLAM	DENGE (ABD)
2024	15,472 Milyar \$	16,707 Milyar \$	32,179 Milyar \$	-1,236 Milyar \$
2025	20,355 Milyar \$	16,419 Milyar \$	36,775 Milyar \$	+3,936 Milyar \$
2026 Ocak-Nisan	9,158 Milyar \$	5,350 Milyar \$	14,508 Milyar \$	+3,808 Milyar \$

7.2 ILLINOIS'İN TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK ANLAMI

Üç Düzeyde Stratejik Değer

1

ABD iç pazarı için dağıtım ve lojistik kapasitesi

Chicago, O'Hare, demiryolu bağlantıları, intermodal tesisler, 3PL merkezleri ve depo altyapısıyla ABD'nin en önemli iç dağıtım noktalarından biri. Türkiye'den gelen ürünler doğrudan veya farklı limanlardan Chicago/Joliet hattına taşınarak Midwest'e dağıtılabilir.

2

Sanayi ve tarım-gıda tedarik zincirlerine erişim

Illinois ihracatında kimyasallar, makine, bilgisayar-elektronik, ulaşım ekipmanları, tarım ve gıda ürünleri öne çıkar. Bu alanlar Türkiye'nin makine, otomotiv yan sanayi, plastik, ambalaj, gıda, tekstil, kimya ve teknoloji kapasitesiyle örtüşür.

3

Chicago merkezli finans ve danışmanlık ağı

Şirket kurmak, yatırım almak, distribütör bulmak, ürün sorumluluk sigortası yaptırmak, ticaret finansmanı sağlamak veya kurumsal müşteri kazanmak isteyen Türk firmaları için Chicago pratik bir iş geliştirme merkezidir.

7.2 STRATEJİK ROL · ÖZET

STRATEJİK ROL	ILLINOIS'İN AVANTAJI	TÜRK FİRMALARI İÇİN
ABD iç dağıtım merkezi	Chicago, Joliet, O'Hare, demiryolu ve 3PL altyapısı	Depo, fulfillment, Midwest dağıtımı
Sanayi pazarı	Makine, kimya, metal, gıda işleme, ulaşım ekipmanları	B2B satış, yedek parça, teknik servis
Tarım-gıda koridoru	Mısır, soya, gıda işleme, agri-tech	Gıda teknolojileri, ambalaj, tarım makineleri
Finans ve danışmanlık	Chicago finans, sigorta, hukuk, muhasebe ağı	ABD'ye giriş, şirketleşme, yatırımcı ilişkileri
Türk iş ağı noktası	Başkonsolosluk, Ticaret Müşavirliği, TOBB Trade Center, TACA	Kurumsal temas, iş geliştirme, güven köprüsü

7.3 MEVCUT TÜRK FİRMALARI VE İŞ AĞI

TOBB Trade Center ve Bağlantı Altyapısı

Illinois'te Türk iş dünyasının en görünür kurumsal varlıklarından biri **TOBB Trade Center** yapısıdır. Resmî sayfasına göre merkez, Türk şirketleri ve tedarikçileriyle ABD'deki alıcıları buluşturmayı hedefler; satış-pazarlama, tedarik zinciri çözümleri, pazar araştırması ve lojistik başlıklarında hizmet sunar. Merkez Franklin Park, Illinois adresinde yer alır ve TOBB Trade Center Inc.'in Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin iştiraki olduğu belirtilir.

TOBB TRADE CENTER · HİZMETLER

Ofis

Depo

Showroom

Pazara giriş

Şirket kuruluşu

Satış-pazarlama

Tedarik zinciri

Satış sonrası hizmet

TURKISH AIRLINES BAĞLANTISI

Günde 2 direkt uçuş

Chicago-İstanbul; ortalama ~10 saat 40 dakika. İş seyahati, numune akışı, hava kargo, müşteri ziyareti ve network kurma açısından kritik bir bağlantı.

Türkiye Ticaret Merkezi'nin varlığı, Türk KOBİ'leri için düşük riskli bir ilk temas noktası yaratabilir. Özellikle ABD pazarına ilk defa girecek firmalar için ortak ofis, showroom, depo, pazar araştırması, satış desteği, distribütör arayışı ve lojistik yönlendirme kritik olabilir. Merkezin Chicago lokasyonu, O'Hare'e yakınlığı ve kurumsal şirket ağı nedeniyle tercih edilmiştir.

MEVCUT İŞ AĞI UNSURLARI

KURUM / YAPI	ILLINOIS İÇİN ROLÜ	KULLANIM ALANI
TOBB Trade Center	Chicago merkezli iş geliştirme altyapısı	Ofis, depo, showroom, satış, pazar araştırması, lojistik
T.C. Chicago Başkonsolosluğu	Diplomatik ve konsüler temas noktası	Resmî temas, Türk toplumu ve kurum bağlantısı
Chicago Ticaret Müşavirliği	Ticaret ve yatırım bilgi kanalı	Pazar bilgisi, mevzuat, sektörel yönlendirme
Turkish Airlines	Türkiye–Illinois doğrudan bağlantı	Seyahat, numune, iş ziyareti, hava kargo potansiyeli
TACA / kültür yapıları	Toplumsal ve kültürel ağ	Etkinlik, görünürlük, topluluk bağlantısı
ATIC	Türkiye–ABD iş köprüsü	Rehberlik, heyet, eşleştirme, raporlama, üyelik ağı

FİRMA ENVANTERİ İÇİN ÖNERİLEN ARAŞTIRMA ADIMLARI

Illinois'te faaliyet gösteren tüm Türk firmaları için kamuya açık, doğrulanmış bir envanter bulunmadığından, raporun nihai versiyonu için şu adımlar önerilir:

- ▶ Chicago Ticaret Müşavirliği ile firma/sektör teyidi
- ▶ TİM Chicago ticaret heyeti katılımcı analizi
- ▶ Illinois Secretary of State şirket kayıtları
- ▶ ATIC üyeleri ve Türkiye'deki ihracatçı birlikleri üzerinden Illinois bağlantılı firma taraması
- ▶ TOBB Trade Center üye/kullanıcı firma listesi
- ▶ LinkedIn “Turkey + Chicago/Illinois” taraması
- ▶ Türk-Amerikan STK ve iş insanlarıyla saha görüşmeleri

7.4 TÜRK DİASPORASI VE İŞ İNSANLARI

Chicago: Midwest'in Türk Toplum Merkezi

Chicago, Midwest'teki Türk toplumu açısından önemli merkezlerden biridir. T.C. Chicago Başkonsolosluğu, Illinois merkezli resmî Türk temsilciliği olarak bölgedeki Türk vatandaşları ve iş insanları için ana diplomatik temas noktasıdır. Turkish American Cultural Alliance (TACA) ve Turkish American Society of Chicago gibi yapılar da Türk-Amerikan sosyal ağı açısından önemlidir; doğrudan ticari temsilci olmasalar da ilk girişte yerel çevreyi tanıma, etkinlik, güven ilişkisi ve topluluk görünürlüğü sağlarlar.

DİASPORA AĞI NEDEN ÖNEMLİDİR?

Güven kanalı

ABD pazarına ilk defa giren bir firma için güvenilir yerel referans ve bağlantı büyük önem taşır.

Kültürel geçiş

Amerikan iş kültürüne, toplantı diline, takip disiplinine, sözleşme ve fiyatlama mantığına uyumda yol gösterici olur.

İlk müşteri / tanıtım

Gıda, restoran, kültür, eğitim, sağlık turizmi ve danışmanlıkta Türk toplumu ilk test pazarı olabilir.

ÖNEMLİ AYRIM

Türk diasporası, ABD pazarına girişte **destekleyici bir ağıdır; fakat tek başına sürdürülebilir ticari büyüme kanalı değildir**. Türk firmaları diaspora ağını başlangıç ilişkileri için kullanmalı, asıl büyümeyi ise Amerikan distribütörler, kurumsal müşteriler, fuarlar, 3PL ağları, profesyonel hizmet firmaları ve sektörel odalar üzerinden kurmalıdır.

7.5 BAŞARI HİKÂYELERİ İÇİN ARAŞTIRMA ALANLARI

Doğrulanmış Vaka Çalışması Fırsatları

Nihai e-kitap versiyonunda “başarı hikâyeleri” güçlü değer yaratabilir; ancak doğrulanmamış firma isimleri kullanılmamalı, her örnek resmî kaynak, şirket açıklaması veya doğrudan görüşmeyle teyit edilmelidir.

1 TOBB Trade Center Üzerinden Açılan Firmalar

Chicago’da ofis, depo, showroom, satış-pazarlama ve lojistik destekle ABD pazarına giren veya satış ağı geliştiren firmalarla kısa vaka çalışmaları.

2 Türk Gıda ve Restoran Markaları

Türk kahvesi, baklava, şekerleme, zeytinyağı, kuru meyve, kuruyemiş ve restoran konseptleri; etnik marketler, gourmet mağazalar ve distribütörler.

3 Makine, Metal ve Sanayi Tedarikçileri

Rockford, Peoria, Joliet ve Chicago çevresinde Türk üreticilerinin distribütörlük, servis veya tedarik ilişkileri.

4 Yazılım, SaaS ve Teknoloji Girişimleri

Chicago’nun fintech, lojistik teknolojileri, B2B SaaS, sağlık teknolojileri ve AI büyümesinde müşteri kazanan veya pilot yapan Türk firmaları.

5 Sağlık Turizmi ve Eğitim Bağlantıları

Türkiye’nin sağlık turizmi kapasitesi ile Chicago’daki diaspora ve sağlık profesyonelleri; executive education, sertifika, üniversite iş birlikleri.

6 Lojistik ve E-ihracat Operasyonları

Chicago–Joliet hattı üzerinden depo, fulfillment ve e-ihracat; Türkiye’den ürün gönderip 3PL ile ABD iç dağıtımı yapan firmalar.

7.6 TÜRKİYE'DEN ILLINOIS'E POTANSİYEL ÜRÜNLER

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın 2026 ABD ülke profiline göre Türkiye'nin ABD'ye ihracatında makineler, elektrikli cihazlar, mücevher, motorlu taşıt aksamı, halılar, taş/çimento ürünleri, mineral yakıtlar, sebze-meyve ve plastikler öne çıkar. Illinois özelinde üç ürün grubu belirginleşir:

Makine ve Yedek Parça

PEORIA · ROCKFORD · JOLIET

Endüstriyel makineler

Gıda işleme makineleri

Tarım makineleri

Hidrolik sistemler

Kesici takımlar

CNC parça/komponent

Filtre, rulman, bağlantı elemanı

Konveyör/taşıma sistemleri

Kritik unsur: satış sonrası servis ve yedek parça erişimi. Alıcı, makinenin durması halinde ne kadar hızlı destek alacağına bakar.

Otomotiv Yan Sanayi

BLOOMINGTON-NORMAL · ROCKFORD

Metal/plastik komponentler

Kablo grupları

Bağlantı elemanları

Kauçuk hortumlar

Sensör/elektrikli komponent

Batarya kutusu/yardımcı ekipman

Kalıp, pres, montaj ekipmanı

EV şarj altyapısı bileşenleri

Belirleyici: kalite belgeleri, tedarikçi onay süreçleri, teslimat güvenilirliği ve fiyat/kalite dengesi.

Gıda ve Ambalajlı Ürünler

CHICAGO · ETNİK & GOURMET KANAL

Zeytinyağı

Kuru meyve

Kuruyemiş

Baklava ve şekerleme

Türk kahvesi ve çay

Bakliyat

Baharat

Dondurulmuş gıda

Helal ürünler

İlk giriş kanalları: etnik marketler, Akdeniz/gourmet mağazalar, restoran tedarikçileri, online satış ve topluluk etkinlikleri.

EK ÜRÜN GRUPLARI

Tekstil ve Ev Tekstili

CHICAGO · OTEL/KONUT/PERAKENDE

- Ev tekstili Havlu, bornoz, yatak tekstili Otel tekstili Teknik tekstil Halı ve yer kaplamaları İş güvenliği tekstili
- Medikal tekstil Perde ve dekoratif kumaşlar

Ölçü, etiket, yanmazlık, içerik beyanı, paketleme ve iade süreçleri dikkatle yönetilmelidir.

Mobilya

CHICAGO METROPOLÜ · PROJE BAZLI

- Konut mobilyası Ofis mobilyası Otel ve restoran mobilyası Modüler mobilya Aydınlatma ve dekorasyon
- Ahşap-metal kombinasyonu Proje bazlı iç mekân ürünleri

Mağaza yerine mimar/iç mimar kanalı, proje bazlı satış, showroom iş birliği veya e-ticaret + 3PL modeli daha kontrollü olabilir.

Mermer, Seramik ve Yapı Malzemeleri

RENOVASYON · KONUT/TİCARİ

- Mermer ve doğal taş Seramik ürünler Fayans ve kaplama Çimento ve yapı kimyasalları Lavabo, tezgâh, dekoratif taş
- Prefabrik yapı elemanları İç mekân kaplama çözümleri

Numune, katalog, teknik doküman, ölçü standardı, mimar/iç mimar ağı ve teslimat güvenilirliği önemlidir.

Plastik ve Ambalaj

GIDA · E-TİCARET · ÜRETİM

- Gıda ambalajı E-ticaret ambalajı Endüstriyel ambalaj Plastik parça/komponent Esnek ambalaj
- Geri dönüştürülebilir ambalaj Soğuk zincir ambalajı Raf ömrü artırıcı çözümler

Ürün güvenliği, gıda temas uygunluğu, geri dönüşüm standartları, sürdürülebilirlik iddiaları ve fiyat rekabeti belirleyicidir.

EK ÜRÜN GRUPLARI · DEVAM

Kimya Ürünleri

B2B · SANAYİ/TARIM/YAPI

- Endüstriyel kimyasallar
- Temizlik/bakım kimyasalları
- Yapı kimyasalları
- Plastik katkıları
- Ambalaj kimyasalları
- Tarım kimyasalları
- Kozmetik hammaddeleri
- Boya, kaplama, yapıştırıcı

ABD regülasyonları, güvenlik bilgi formları, etiketleme, EPA/OSHA gereklilikleri ve ürün sorumluluğu kritik önem taşır.

Yazılım ve Teknoloji Hizmetleri

CHICAGO · CHAMPAIGN-URBANA

- B2B SaaS
- Lojistik yazılımı
- Depo yönetim sistemleri
- Rota optimizasyonu
- Üretim yazılımları
- ERP/MES entegrasyonları
- Fintech
- Insurtech
- Sağlık teknolojileri
- Siber güvenlik
- AI veri analitiği
- Karbon raporlama/enerji izleme

İlk hedef yatırımcı değil, **referans müşteri** olmalıdır. Chicago'da bir kurumsal müşteri veya pilot proje, ABD büyümesi için daha değerli bir başlangıçtır.

Sağlık Turizmi ve Eğitim Hizmetleri

CHICAGO · TÜRK TOPLUMU

- Sağlık turizmi bilgilendirme
- Diş/estetik/saç ekimi/göz yönlendirme
- Executive education
- Türkiye'de eğitim/yaz okulu
- Üniversite iş birlikleri
- Teknik/mesleki programlar
- ABD iş kültürü eğitimleri

Pazarlama dili, etik kurallar, hasta yönlendirme, sigorta ve yerel mevzuat dikkatle yönetilmelidir.

7.7 ILLINOIS'TEN TÜRKİYE'YE POTANSİYEL ALANLAR

İlişki tek yönlü değildir. Illinois; Türkiye için teknoloji, yatırım, know-how, üniversite iş birliği ve yüksek katma değerli tedarik alanlarında da önemlidir. Türkiye'nin ABD'den ithalatında makineler, hava taşıtları, demir-çelik, plastikler, organik kimyasallar, optik/tıbbi cihazlar ve eczacılık ürünleri öne çıkar.

1 Tarım ve Gıda Teknolojileri

Hassas tarım yazılımları, tarımsal veri analitiği, gıda işleme, tohum/biyoteknoloji, tarımsal makine ortak üretimi, üniversite-sanayi Ar-Ge projeleri.

2 Makine, Otomasyon, Verimlilik

Üretim otomasyonu, robotik sistemler, kalite kontrol yazılımları, endüstriyel bakım, enerji verimliliği, makine modernizasyonu, know-how transferi.

3 Sağlık, Medikal Teknoloji, Biyoteknoloji

Dijital sağlık, hastane operasyon yazılımları, klinik veri yönetimi, medikal cihaz Ar-Ge'si, yaşlı bakım teknolojileri, sağlık eğitim programları.

4 Fintech, Insurtech, B2B SaaS

Sigorta teknolojileri, ticaret finansmanı platformları, KYC/AML çözümleri, risk skorlama, B2B ödeme sistemleri, ERP/finansal veri entegrasyonları.

5 Lojistik ve Tedarik Zinciri Teknolojileri

Depo yönetim sistemleri, rota optimizasyonu, soğuk zincir izleme, gümrük dokümantasyonu, tedarik zinciri görünürlüğü, e-ihracat fulfillment.

6 Temiz Enerji ve EV Ekosistemi

EV şarj altyapısı, batarya komponentleri, enerji izleme yazılımları, karbon ölçümleme, geri dönüşüm teknolojileri, tesis enerji verimliliği, ortak Ar-Ge.

7.8 ATIC'İN KÖPRÜ ROLÜ

Bilgilendirmeden uygulamaya: iş köprüsü modeli

ATIC, Türkiye–Illinois ilişkisinde yalnızca bilgilendirme yapan bir kurum değil, uygulamaya dönük bağlantı kuran bir iş köprüsü olarak konumlanmalıdır. Illinois özelinde rol beş ana başlıkta şekillenir.

1 Bilgi ve Rehberlik Platformu

Türk KOBİ'leri için güvenilir veri, sektör analizi, şehir profilleri, mevzuat notları, lojistik rehberleri ve teşvik bilgileri. Bu e-kitap serisi bu işlevin ilk adımıdır.

Sektörel fırsat raporları

Şehir bazlı yatırım notları

Pazara giriş kılavuzları

Gümrük/lojistik kontrol listeleri

Şirket kurma rehberleri

Distribütör görüşme hazırlığı

2 Kurumsal Eşleştirme ve İş Geliştirme

Türk firmaları ile Illinois'teki kurumlar, odalar, ticaret birlikleri, distribütörler, 3PL firmaları, hukuk/muhasebe ofisleri ve üniversiteler arasında eşleştirme.

Illinois DCEO

Intersect Illinois

World Business Chicago

Chicagoland Chamber

Illinois Manufacturers' Assoc.

Greater Springfield Chamber

TOBB Trade Center Chicago

Chicago Ticaret Müşavirliği

Üniversite/araştırma merkezleri

Türk-Amerikan topluluk yapıları

3 · SEKTÖREL HEYET VE B2B PROGRAMLARI

Illinois için genel heyet yerine sektör odaklı programlar tasarlanmalıdır; fırsatlar sektöre ve şehre göre çok farklıdır.

HEYET TEMASI	HEDEF ŞEHİRLER	HEDEF KURUM / SEKTÖR
Gıda ve ambalajlı ürünler	Chicago, Decatur	Distribütör, market, gıda işleme, 3PL
Makine ve imalat	Rockford, Peoria, Chicago	Üreticiler, sanayi odaları, teknik servis
Lojistik ve e-ihracat	Chicago, Joliet, Aurora	3PL, depo, fulfillment, gümrük müşaviri
Teknoloji ve SaaS	Chicago, Champaign-Urbana	Kurumsal müşteri, üniversite, yatırımcı
EV ve otomotiv yan sanayi	Bloomington-Normal, Rockford	Tedarik zinciri, EV komponentleri
Sağlık ve medikal	Chicago, Peoria	Hastane, medikal distribütör, sağlık tekn.

4 · Türkiye–Illinois İş Masası

Illinois'e girmek isteyen Türk firmalarına ilk yönlendirmeyi sağlar: ön değerlendirme formu, ürün/sektör uygunluğu analizi, hedef şehir önerisi, ilk kurum/partner listesi, gümrük-lojistik-şirketleşme-teşvik kontrol listesi, TOBB Trade Center koordinasyonu ve ilk B2B görüşme programı.

5 · Güvenilir Yerel Partner Havuzu

Doğrulanmış partner havuzu: gümrük müşavirleri, freight forwarder, 3PL/fulfillment, hukuk ofisleri, muhasebe/vergi danışmanları, sigorta brokerları, distribütörler, e-ticaret danışmanları, satış temsilcileri, üniversite bağlantıları ve yerel oda temsilcileri. Deneme-yanılmayı önler.

TÜRKİYE-ILLINOIS ÜRÜN VE FIRSAT MATRİSİ

Ürün → Talep → Şehir → Giriş Modeli

ÜRÜN / HİZMET	ILLINOIS'TE TALEP	ÖNCELİKLİ BÖLGE	GİRİŞ MODELİ
Makine ve yedek parça	Üretim, tarım makineleri, ağır sanayi, bakım-onarım	Peoria, Rockford, Chicago	Teknik temsilci + servis partneri
Otomotiv yan sanayi	EV, ileri üretim, komponent ve tedarik zinciri	Bloomington-Normal, Rockford	Tedarikçi görüşmeleri + kalite belgeleri
Gıda ve ambalajlı ürünler	Çok kültürlü tüketici, etnik/gourmet marketler	Chicago, Decatur	FDA uyumu + distribütör + market testi
Tekstil ve ev tekstili	Otel, restoran, konut, ofis, dekorasyon	Chicago, Naperville	Showroom / toptancı / proje bazlı satış
Mobilya	Konut, ofis, restoran, otel, iç mimari projeler	Chicago, Aurora	3PL + showroom + mimar ağı
Mermer, seramik, yapı malz.	Renovasyon, ticari mekân ve konut projeleri	Chicago, Naperville	Numune + distribütör + mimar/iç mimar kanalı
Plastik ve ambalaj	Gıda, e-ticaret, üretim, lojistik	Chicago, Joliet, Decatur	B2B satış + üretici bağlantısı
Kimya ürünleri	Sanayi, tarım, yapı, temizlik, plastik	Chicago, Peoria, Decatur	Regülasyon uyumu + teknik satış
Yazılım ve teknoloji	Finans, lojistik, üretim, sağlık, AgriTech	Chicago, Champaign-Urbana	Pilot müşteri + partner + SaaS modeli
Sağlık turizmi ve eğitim	Türk toplumu, uluslararası bağlantılar, profesyonel ağ	Chicago	Güvenilir temsil + etik uyum + eğitim programı

Illinois, Türkiye için çok kanallı bir pazara giriş mimarisi sunar

Türkiye-ABD mal ticareti 2025'te ~36,8 milyar dolara ulaşırken, ilişki tek yönlü bir ihracat kanalı olmanın ötesine geçer. Illinois; ABD iç dağıtım kapısı, sanayi ve tarım-gıda tedarik zinciri, Chicago merkezli finans-danışmanlık ağı ve kurumsal Türk iş ağı noktası olarak Türk firmalarına tek bir satış kanalı değil, sektöre ve şehre göre eşleştirilebilen çok kanallı bir yapı sağlar.

10

öncelikli ürün/hizmet grubu tanımlandı

6

Illinois→Türkiye teknoloji/yatırım alanı

5

ATIC köprü rolü başlığı

ATIC'in rolü bilgilendirmeden uygulamaya geçmelidir: bilgi platformu, kurumsal eşleştirme, sektörel heyetler, Türkiye-Illinois İş Masası ve doğrulanmış yerel partner havuzuyla, Türk firmalarının pazara girişi dağınık deneme-yanılma yerine kontrollü ve ölçülebilir bir sürece dönüşür.

Hibe, Teşvik ve Destek Programları

Illinois güçlü bir teşvik altyapısına sahiptir; ancak desteklerin çoğu eyalette yatırım yapan, istihdam oluşturan veya üretim kuran şirketlere yöneliktir.

Türkiye’den yalnızca ihracat yapan bir firmanın doğrudan eyalet teşviklerinden yararlanması genellikle mümkün değildir; teşvik için çoğu zaman Illinois’te şirket, operasyon, yatırım, istihdam veya yerel ortaklık gerekir. Bu bölümün amacı destekleri listelemek değil, **hangi destek hangi aşamada kullanılabilir** sorusuna cevap vermektir.

8.1 ILLINOIS DCEO DESTEK SİSTEMİ

Illinois’te ekonomik kalkınma, yatırım çekme, şirket büyümesi, iş gücü geliştirme, küçük işletme destekleri ve hibe programlarının merkezinde **Illinois Department of Commerce and Economic Opportunity (DCEO)** yer alır. Sistem; yatırım teşvikleri, vergi kredileri, hibe programları, iş gücü eğitim destekleri, bölgesel kalkınma, küçük işletme danışmanlığı ve federal desteklerle eşleşme mekanizmalarını içerir. 2025 güncellemeleri inovasyon, ileri üretim, temiz enerji, elektrikli araçlar ve büyük ölçekli yatırım projelerine yoğunlaştığını gösterir.

ANA MESAJ

DCEO destekleri ihracat yapan her firmaya otomatik hibe vermez. Destekler, Illinois’te somut ekonomik etki yaratacak firmalar için anlamlıdır: iş yaratma, sermaye yatırımı, üretim kapasitesi, eğitim, teknoloji geliştirme veya bölgesel kalkınma etkisi.

DCEO SİSTEMİ · TÜRK FİRMALARI İÇİN 3 AŞAMA

AŞAMA	TÜRK FİRMASI İÇİN ANLAMI	DCEO BAĞLANTISI
Pazar araştırması	Illinois'te hangi şehir / sektör daha uygun?	DCEO, Intersect Illinois, World Business Chicago
Yatırım hazırlığı	Depo, ofis, üretim, servis merkezi veya Ar-Ge kararı	EDGE, REV, Enterprise Zone, HIB
Operasyon ve büyüme	İş gücü, eğitim, hibe, site readiness, federal eşleşme	ETIP, SBDC, SBIR/STTR Match, Federal Grant Support

8.2 EDGE TAX CREDIT

Economic Development for a Growing Economy

Illinois'in en önemli yatırım teşviklerinden biri. Illinois'te yatırım yapan ve istihdam yaratan uygun şirketlere yıllık kurumsal vergi kredisi sağlar; amaç iş yaratımı, sermaye yatırımı ve yaşam standardının yükseltilmesidir. Tier I projelerde kurumsal gelir vergisi kredisi, Tier II'de stopaj vergisi kredisi içerebilir.

%50

yeni işe alımlar için kredi

%25

mevcut işlerin korunması

+%25

underserved area ilave

%10

çalışan eğitim maliyeti

Önerilen kullanım: Makine, otomotiv yan sanayi, gıda işleme, ambalaj, lojistik, yazılım, Ar-Ge ve ileri üretim alanlarında Illinois'te kalıcı operasyon düşünen Türk firmaları için EDGE erken aşamada incelenmelidir. 100 veya daha az çalışanı olan Tier I firmalarda iş yaratma şartı hafifletilebilir.

8.3 REV ILLINOIS PROGRAM

Reimagining Energy and Vehicles

Illinois'in elektrikli araçlar, yenilenebilir enerji, batarya, temiz enerji tedarik zinciri ve ileri üretim alanındaki en stratejik teşvik programlarından biri. EV ve yenilenebilir enerji tedarik zinciri boyunca şirketleri Illinois'e çekmek ve temiz işler ekonomisinde üretimi güçlendirmek için oluşturulmuş rekabetçi bir programdır.

SAĞLAYABİLECEĞİ FAYDALAR

20–30 yıla kadar süren faydalar	Gelir vergisi stopajı / kredileri	Utility tax exemption
Building material sales tax exemption	Construction jobs credit	Eğitim kredileri

2,5 Milyon \$

başlangıç sermaye yatırımı eşliği

50 yeni iş

veya mevcut istihdamın %10'u kadar iş yaratma

TÜRK FİRMALARI İÇİN REV YORUMU

- ▶ EV şarj ekipmanı üreticileri
- ▶ Otomotiv yan sanayi firmaları
- ▶ GES alt komponent ve elektrik ekipmanı
- ▶ Batarya komponent, kablo, bağlantı, elektronik parça
- ▶ Yenilenebilir enerji ekipmanı üreticileri
- ▶ Batarya geri dönüşüm / enerji depolama

REV, küçük ölçekli ihracatçı için değil; Illinois'te üretim, montaj, Ar-Ge, servis veya tedarik zinciri yatırımı planlayan firmalar için anlamlıdır. Bloomington-Normal, Rockford, Peoria, Chicago çevresi ve clean energy / EV koridorları izlenmelidir.

8.4 ENTERPRISE ZONE AVANTAJLARI

Ekonomik olarak desteklenmesi hedeflenen bölgelerde yatırım, istihdam, sanayi büyümesi ve mahalle yenilenmesini teşvik eden bir program. Bölge içindeki veya bu bölgelere genişleyen şirketler eyalet ve yerel vergi teşvikleri, regülasyon kolaylıkları ve geliştirilmiş kamu hizmetlerinden yararlanabilir.

Bina malzemeleri vergi muafiyeti

Üretim mülkü satış vergisi muafiyeti

Elektrik / doğal gaz utility tax muafiyeti

Telekom excise / ICC muafiyeti

Construction Jobs Credit

Türk firmaları için: Üretim tesisi, depo/fulfillment, montaj hattı, gıda işleme, ambalaj, teknik servis ve yerel istihdam yaratan sanayi yatırımı için değerlendirilebilir. Lokasyon seçiminde yalnızca kira/ulaşım değil, Enterprise Zone avantajları da hesaba katılmalı; yerel zone administrator ile erken temas kurulmalıdır.

8.5 HIGH IMPACT BUSINESS (HIB) PROGRAM

Büyük ölçekli ekonomik kalkınma projelerini destekleyen, önemli sermaye yatırımı ve istihdam yaratan şirketlere yönelik program. Enterprise Zone benzeri vergi teşvikleri sağlar; yatırım vergi kredileri, construction jobs credit, bina malzemeleri/utility satış vergisi muafiyeti ve üretim mülkü satış vergisi muafiyeti içerir.

12 Milyon \$ + 500 iş

yatırım ve tam zamanlı iş yaratımı eşliği

30 Milyon \$ + 1.500 iş

yatırım ve korunan tam zamanlı iş (alternatif)

Türk firmaları için: Çoğu KOBİ için ilk aşamada erişilebilir değildir; büyük ölçekli yatırım, üretim/enerji tesisi veya stratejik sanayi yatırımı için uygundur. Yatırım 10 milyon doları aşılırsa DCEO ve yerel ajanslarla HIB / Enterprise Zone / EDGE kombinasyonu birlikte değerlendirilmelidir.

8.6 DCEO HİBE VE İŞ GÜCÜ PROGRAMLARI

DCEO yalnızca vergi kredileri değil, hibe ve iş gücü geliştirme programları da sunar. 2026 itibarıyla Grant Opportunities sayfasında CDBG Public Infrastructure, SBIR/STTR Match, Business Attraction Prime Sites, SBDC, ETIP Strategic Sectors, Federal Grant Support ve CDBG Economic Development gibi programlar yer alır. Office of Employment and Training; Illinois workNet, WIOA Works Illinois, Apprenticeship Illinois, Trade Adjustment Assistance ve CEJA bağlantılı iş gücü programları sağlar.

2025 ÖRNEKLERİ

10 Milyon \$ Apprenticeship Expansion Grant (2025)	1,35 Milyon \$ Made in Illinois · 29 üreticiye sermaye hibesi	57 Milyon \$ CEJA · 88 ödül (temiz enerji)
--	---	--

TÜRK FİRMALARI İÇİN DCEO HİBE YORUMU

DESTEK TÜRÜ	UYGUNLUK	AÇIKLAMA
Doğrudan işletme hibeleri	Sınırlı / şartlı	Genelde Illinois'te kurulu/faaliyet gösteren işletme gerekir
İş gücü ve eğitim destekleri	Orta-yüksek	Illinois'te çalışan istihdam eden firmalar için anlamlı
Site readiness / altyapı / kalkınma	Yerel partnerle	Yerel yönetim, kalkınma ajansı veya proje sahibiyle birlikte
SBIR/STTR Match	Teknoloji için yüksek	Federal SBIR/STTR kazanan Illinois şirketleri için önemli

Türk firması Illinois'te şirket kurmadan, istihdam yaratmadan veya yerel proje oluşturmadan DCEO hibelerine doğrudan erişmekte zorlanır. Yerel operasyon başladıktan sonra iş gücü, eğitim, üretim modernizasyonu, Ar-Ge ve teknoloji ticarileşmesi destekleri gündeme gelebilir.

8.7 SBIR / STTR

ABD federal hükümetinin teknoloji tabanlı küçük işletmelere Ar-Ge ve ticarileşme desteği sağlayan rekabetçi programları (America's Seed Fund). Non-dilutive funding sağlar. NSF örneğinde Phase I'de proof-of-concept için 305.000 dolara kadar, Phase II'de 24 ay boyunca 1.250.000 dolara kadar destek verilebilir. DCEO'nun SBIR/STTR Match Program başvuru son tarihi 30 Haziran 2027'dir ve federal ödül almış şirketlere eyalet eş-finansmanı sağlayabilir.

305.000 \$

Phase I — proof-of-concept (NSF)

1.250.000 \$

Phase II — 24 ay (NSF)

Türk firmaları için: Türkiye'de kurulu şirketler doğrudan erişemez; ABD'de uygun küçük işletme gerekir. AgriTech, AI, medikal teknoloji, üretim yazılımı, siber güvenlik, temiz enerji ve derin teknolojide proje geliştiren Türk girişimleri, Champaign-Urbana, Chicago ve University of Illinois çevresinde üniversite-sanayi iş birliğiyle değerlendirilebilir.

8.8 SELECTUSA

ABD Ticaret Bakanlığı bünyesinde doğrudan yabancı yatırım çekmeyi amaçlayan federal yatırım tanıtım programı. Yabancı yatırımcıları eyalet ve yerel kalkınma kurumlarıyla buluşturur. SelectUSA Investment Summit ABD'nin en önemli FDI etkinliklerinden biridir; 2027 Summit 2-5 Mayıs 2027'de yapılacaktır. **SelectUSA bir hibe programı değildir** — kurum eşleştirme ve yatırım tanıtım platformudur.

- ▶ Illinois DCEO ile doğrudan temas
- ▶ Diğer eyaletlerle Illinois'i karşılaştırma
- ▶ Federal düzeyde network
- ▶ Intersect Illinois ve yerel ajanslarla görüşme
- ▶ Vergi, teşvik, lokasyon, iş gücü ön bilgisi
- ▶ Yatırım projesini eyalet kurumlarına sunma

ATIC rolü: Illinois odaklı bir Türk iş heyetini SelectUSA ile eşleştirerek daha organize bir yatırım görüşme programı hazırlayabilir.

8.9 SBA PROGRAMLARI

U.S. Small Business Administration (SBA), ABD’de küçük işletmeleri destekleyen federal kurum: kredi erişimi, iş danışmanlığı, eğitim, kaynak ortakları ve büyütme kaynakları. Destekler genellikle ABD’de faaliyet gösteren küçük işletmeler içindir. Illinois’te LLC/Corporation kurmuş, ABD’de operasyonu ve kredi geçmişi oluşan bir Türk firması için orta vadede anlamlı hale gelir.

Küçük işletme kurulumu	Restoran / gıda / hizmet / e-ticaret	Depo / showroom / servis finansmanı	İşletme sermayesi
SBDC danışmanlığı	Kadın/azınlık girişimci programları		

8.10 EX-IM BANK VE İHRACAT FİNANSMANI

ABD EXIM, ABD’nin resmî ihracat kredi kuruluşudur; Türk firmaları için doğrudan destek değildir ancak Illinois merkezli bir ABD şirketinden ekipman satın alan Türk alıcılar için finansman yapıları devreye girebilir. **Türk Eximbank** ise Türkiye’den Illinois’e ihracat için doğrudan ilgilidir: 2025’te 26,8 milyar dolar kredi, 27,3 milyar dolar sigorta desteği sağlamış, desteklenen firmalarda KOBİ payı %83 olmuştur.

FİNANSMAN ARACI	KİM İÇİN UYGUN?	KULLANIM ALANI
Türk Eximbank kredi	Türkiye’den ihracat yapan firmalar	Üretim, sevkiyat, işletme sermayesi
Türk Eximbank sigorta	Vadeli ihracat yapan firmalar	Alıcı riskinin azaltılması
ABD EXIM	ABD’den Türkiye’ye satış yapan ABD şirketi	Türk alıcının ABD malı/ekipmanı finansmanı
SBA	Illinois’te kurulu küçük işletme	Yerel işletme finansmanı
Ticari banka kredileri	ABD kredi geçmişi olan şirketler	İşletme sermayesi / ekipman
Factoring / alacak sigortası	Vadeli satış yapan ihracatçılar	Tahsilat ve nakit akışı

En pratik başlangıç: Türk Eximbank sigortası ve kısa vadeli ihracat finansmanı ile ABD tarafında güvenilir distribütör/alıcı kredi kontrolünü birlikte yürütmek.

8.11 KOSGEB İŞ BİRLİĞİ VE DESTEK EŞLEŞTİRMESİ

KOSGEB destekleri Illinois teşviklerinden farklıdır: Illinois genelde ABD’de yatırım/istihdam oluşturan şirketlere yönelirken, KOSGEB Türkiye’deki KOBİ’lerin ihracata hazırlanması, yurt dışı pazarlara açılması, kapasite geliştirme, belgelendirme, fuar, iş gezisi ve kurumsal gelişim başlıklarında destek sağlar. Yurt Dışı Pazar Destek Programı ihracata başlayan ve e-ticarete geçen KOBİ sayısını artırmayı hedefler; İşletme Geliştirme Destek Programı’nda belgelendirme/test-analiz 300.000 TL, yurt dışı iş gezisi 90.000 TL, yurt içi fuar 100.000 TL üst limitleri yer alır.

TÜRKİYE-ILLINOIS DESTEK EŞLEŞTİRME MANTIĞI

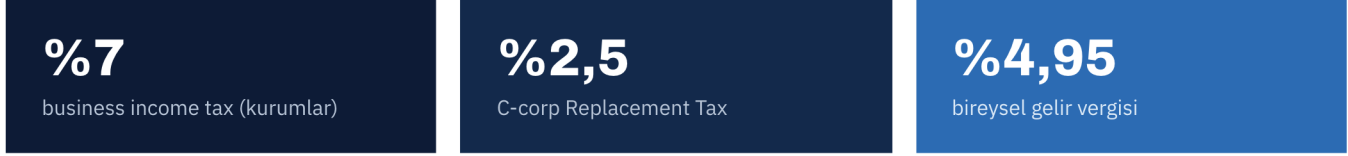
AŞAMA	TÜRKİYE TARAFI	ILLINOIS / ABD TARAFI
Pazar hazırlığı	KOSGEB Yurt Dışı Pazar, İşletme Geliştirme, Ticaret Bakanlığı	DCEO / SBDC yönlendirmeleri
Fuar ve iş gezisi	KOSGEB yurt dışı iş gezisi, Ticaret Bakanlığı fuar	Chicagoland Chamber / sektör etkinlikleri
Belgelendirme	KOSGEB belgelendirme, test-analiz	ABD ürün uygunluk danışmanlığı
İlk satış	Türk Eximbank kredi/sigorta	Distribütör, 3PL, yerel satış ağı
ABD şirketleşme	Türkiye’de danışmanlık / proje hazırlığı	SBA, SBDC, yerel oda bağlantıları
Yerel yatırım	Türk Eximbank / banka finansmanı	EDGE, REV, Enterprise Zone, HIB, DCEO hibeleri
Ar-Ge / teknoloji	TÜBİTAK / KOSGEB / teknopark destekleri	SBIR/STTR, DCEO SBIR/STTR Match

ATIC’İN ROLÜ

KOSGEB + Ticaret Bakanlığı + Türk Eximbank + DCEO + SBDC + yerel oda + 3PL + hukuk/muhasebe yapısını tek bir yol haritasında eşleştirmek, firmaların hatalı veya erken yatırım yapmasını önler.

8.12 VERGİ İKLİMİ VE TEŞVİK KULLANIRKEN DİKKAT

Illinois'in vergi iklimi yatırım kararlarında dikkatle incelenmelidir. Illinois Department of Revenue verilerine göre kurumlar için business income tax oranı %7, C-corporation için Personal Property Replacement Tax %2,5'tir; bu nedenle C-corporation yapısında eyalet düzeyindeki efektif yük belirli durumlarda %9,5'e yaklaşabilir. Bireysel gelir vergisi oranı %4,95'tir.



Satış vergisi tek oranlı değildir; eyalet, yerel, transit, home rule, county public safety ve diğer yerel vergilerin birleşimidir. 1 Ocak 2025'ten itibaren bazı uzaktan satışlarda destination-based Retailers' Occupation Tax uygulanır. Remote retailer eşiği: son 12 ayda Illinois müşterilerine 100.000 dolar veya 200 işlem.

TEŞVİK KULLANIRKEN ANA RİSKLER

Teşvik uygunluğu baştan teyit edilmeli. Her programın sektör, yatırım, istihdam, lokasyon ve zamanlama şartı farklıdır.

Teşvik, yatırım kararının tek nedeni olmamalı. Pazar, müşteri, lojistik ve operasyon mantığı önce gelir; teşvik ancak bunları güçlendiren bir kaldıraçtır.

Yerel uzman desteği alınmalı. DCEO, yerel kalkınma ajansı, hukuk ve muhasebe danışmanlarıyla erken temas, başvuru ve uygunluk süreçlerini güvence altına alır.

TEŞVİK KULLANIRKEN DİKKAT · DEVAM

Başvuru proje başlamadan yapılmalı. Bazı programlarda inşaat, malzeme alımı veya işe alım öncesinde başvuru/sertifikasyon gerekir; HIB sertifikasyonu proje başlamadan alınmalıdır.

Yerel ve eyalet vergisi ayrı hesaplanmalı. Satış vergisi, yerel vergi ve özel bölge vergileri lokasyona göre değişir.

Teşvik nakit değildir. EDGE, REV veya Enterprise Zone avantajları çoğu zaman doğrudan para girişi değil, vergi yükünü azaltan veya yatırım maliyetini düşüren mekanizmalardır.

Performans yükümlülükleri vardır. İş yaratma, yatırım tutarı, raporlama, ücret seviyesi, lokasyon, diversity reporting, eğitim ve uyum yükümlülükleri ihmal edilmemelidir.

ABD şirket yapısı önemlidir. Delaware C-Corp, Illinois LLC, Illinois operasyon, şube, distribütör veya ortak girişim seçenekleri vergi ve yatırım hedeflerine göre değerlendirilmelidir.

Muhasebe ve hukuk desteği erken alınmalı. Teşvik sözleşmeleri, vergi kredileri, employee withholding, sales tax nexus, payroll ve federal/eyalet uyumu uzmanlık gerektirir.

TÜRK FİRMALARI İÇİN DESTEK KULLANIM MATRİSİ

FİRMA PROFİLİ	EN UYGUN DESTEK	İLK YAPILMASI GEREKEN
Illinois'e ihracat yapmak isteyen KOBİ	KOSGEB Yurt Dışı Pazar, Türk Eximbank, Ticaret Bakanlığı	Ürün uygunluğu, pazar araştırması, distribütör listesi
Chicago'da satış ofisi açacak firma	SBDC, yerel oda, SBA danışmanlığı, vergi planlama	Şirket yapısı ve sales tax analizi
Depo / fulfillment kuracak firma	EDGE, Enterprise Zone, 3PL, DCEO yönlendirme	Lokasyon ve istihdam planı
Üretim / montaj hattı kuracak firma	EDGE, Enterprise Zone, HIB, DCEO hibeleri	Sermaye yatırımı ve iş yaratma modeli
EV / clean energy tedarik zinciri	REV Illinois, CEJA bağlantılı programlar, EDGE	Ürün uygunluğu ve yatırım fizibilitesi
Ar-Ge / teknoloji girişimi	SBIR/STTR, DCEO SBIR/STTR Match, SBDC	ABD şirket yapısı ve federal başvuru stratejisi
Illinois'ten ekipman alacak Türk alıcı	ABD EXIM finansmanı, Türk banka finansmanı	ABD satıcı ve finansman yapısı
ABD'de küçük işletme kuracak girişimci	SBA, SBDC, yerel oda destekleri	İş planı, kredi geçmişi, muhasebe yapısı

Teşvik sistemi güçlüdür; ancak doğru aşamada devreye alınmalıdır

Illinois'in hibe ve teşvik sisteminin çoğu, yalnızca eyalete ürün satan yabancı firmalar için değil; Illinois'te yatırım, istihdam, üretim, Ar-Ge, depo, dağıtım, temiz enerji veya iş gücü geliştirme etkisi yaratan firmalar için tasarlanmıştır. Bu ayırım, gerçekçi bir strateji için başlangıç noktasıdır.

Türkiye tarafında KOSGEB, Ticaret Bakanlığı ve Türk Eximbank destekleriyle pazara giriş hazırlığı yapılmalı; Illinois tarafında ise şirketleşme, istihdam ve yatırım kararı netleştiğinde DCEO, EDGE, REV, Enterprise Zone, SBA, SBDC ve yerel teşvikler devreye alınmalıdır.

ATIC'İN ROLÜ

Firmaları yalnızca teşvik listeleriyle buluşturmak değil; her firmanın ürününe, sektörüne, yatırım büyüklüğüne, hedef şehrine ve pazara giriş aşamasına göre **doğru destek kombinasyonunu kurmak** olmalıdır.

Şirket Kuruluşu ve Yasal Çerçeve

Şirket kuruluşu yalnızca “ABD’de bir şirket kurmak” değildir; hangi eyalette kurulacağı, operasyonun nerede yürütüleceği, satışın nasıl vergilendirileceği ve vize hedefi birlikte değerlendirilir.

Illinois pazarı gıda, makine, lojistik, üretim, yazılım, sağlık, e-ticaret ve profesyonel hizmetler için güçlü fırsatlar sunar. Ancak yanlış şirket yapısı, gereksiz vergi yükü, eksik satış vergisi kaydı, hatalı çalışan sınıflandırması veya yetersiz sözleşme düzeni pazara giriş maliyetini ciddi şekilde artırabilir. Temel soru: **ABD’de şirketi nerede kurmalı, operasyonu nerede yürütmeli?**

9.1 ABD’DE ŞİRKET KURMA STRATEJİSİ · DÖRT MODEL

MODEL	KİMLER İÇİN?	TEMEL AVANTAJ	DİKKAT
Distribütör modeli	İlk pazar testi yapan ihracatçılar	Düşük risk, hızlı başlangıç	Sözleşme ve marka kontrolü
Illinois LLC	Yerel operasyon, depo, satış, hizmet	Esnek yapı, yerel operasyon kolaylığı	Vergi, sales tax, çalışan yükümlülükleri
Delaware C-Corp	Yatırım alacak teknoloji girişimleri	Yatırımcı beklentisine uygun yapı	Delaware + faaliyet eyaleti kaydı gerekir
Delaware + Illinois operasyon	Büyüme hedefli şirketler	Yatırımcı dostu üst yapı + Illinois pazarı	Çift eyalet uyumu ve maliyet

Yabancı bir LLC’nin Illinois’te iş yapması için Application for Admission to Transact Business; yabancı corporation için Application for Authority to Transact Business in Illinois gerekir.

9.2 ILLINOIS LLC

Limited Liability Company

Illinois LLC, yerel satış, depo, hizmet, temsilcilik, küçük ölçekli operasyon, teknik servis, e-ticaret, gıda dağıtım veya danışmanlık faaliyeti yürütecek Türk firmaları için sık değerlendirilen yapılardan biridir. Illinois Secretary of State'e göre kuruluş için **LLC-5.5 Articles of Organization** dosyaları; belgede şirket adı, ana iş adresi, kayıtlı temsilci, kayıtlı ofis, amaç, süre ve yöneticiler yer alır. Tüm LLC'ler Illinois'te bir **registered agent** atamak ve sürdürmek zorundadır.

ILLINOIS LLC'İN UYGUN OLDUĞU DURUMLAR

- ▶ Illinois'te depo veya 3PL operasyonu kurulacaksa
- ▶ ABD müşterilerine doğrudan satış yapılacaksa
- ▶ Teknik servis veya yedek parça merkezi açılacaksa
- ▶ Yerel satış temsilcileri / çalışan istihdam edilecekse
- ▶ Gıda, mobilya, tekstil, makine, e-ticaret veya hizmette Illinois merkezli operasyon yürütülecekse
- ▶ Yatırım alma hedefi düşük, operasyonel esneklik yüksekse

LLC yapısı küçük ve orta ölçekli işletmeler için esnek olabilir; ancak Türk ortakların vergi statüsü, ABD'de gelir elde edip etmediği, dağıtım yapılacağı, Türkiye-ABD vergi etkileri ve yabancı sahiplik konusu muhasebeci/vergi danışmanı tarafından ayrıca analiz edilmelidir.

PRATİK NOT

Illinois LLC kurmak otomatik olarak banka hesabı, vergi uyumu, satış vergisi kaydı veya çalışma izni sağlamaz. LLC yalnızca tüzel kişilik oluşturur. Operasyonun niteliğine göre **EIN, Illinois vergi kayıtları, satış vergisi, işveren kaydı, sigorta, sözleşmeler ve lisanslar** ayrıca tamamlanmalıdır.

9.3 CORPORATION YAPISI

Corporation yapısı; kurumsal yönetim, hisse devri, yatırımcı girişi, çalışan hisse opsiyonu, ölçeklenme ve potansiyel yatırım turu planlayan şirketler için önemlidir. Kuruluşta Articles of Incorporation Illinois Secretary of State üzerinden dosyalanır; Illinois'te kayıtlı registered agent ve registered office gerekir — registered office fiziksel adres olmalıdır, yalnızca P.O. Box yeterli değildir.

Corporation'da iki vergi sınıflandırması gündeme gelir: **C-Corporation ve S-Corporation**. Türk ortaklar açısından S-Corporation çoğu durumda uygun değildir; IRS'e göre nonresident alien hissedarlar S-Corp hissedarı olamaz. Bu nedenle Türk girişimciler ve Türk sermayeli şirketler için pratikte daha sık değerlendirilen yapı **C-Corporation veya LLC** olur. C-Corp özellikle teknoloji girişimleri, yatırım turu ve kurumsal ölçeklenme için uygundur.

9.4 DOĞRU MODEL NE ZAMAN SEÇİLMELİ?

MODEL	KİMLER İÇİN?	NE ZAMAN SEÇİLMELİ?
Illinois LLC	Yerel operasyon, depo, satış, hizmet	Illinois'te fiziksel operasyon, servis, depo veya yerel satış hedefleniyorsa
Delaware C-Corp	Yatırım alacak teknoloji girişimleri	VC yatırım, hisse opsiyonu, yatırım turu veya ölçeklenme planı varsa
Delaware + Illinois şube	Büyüme hedefli şirketler	Delaware üst yapı istenirken Illinois'te fiili operasyon yürütülecekse
Distribütör modeli	İlk pazar testi yapan ihracatçılar	ABD'de şirket kurmadan önce ürün ve kanal testi yapılacaksa

İlk aşamada yalnızca Türkiye'den Illinois'e ürün göndermek isteyen firma için ABD'de şirket kurmak zorunlu olmayabilir; doğru distribütör, ithalatçı, gümrük müşaviri ve ürün uygunluğu altyapısıyla başlanabilir. Ancak depo tutmak, doğrudan fatura kesmek, çalışan istihdam etmek, servis merkezi açmak veya düzenli e-ticaret satışı planlanıyorsa şirketleşme ve vergi kaydı daha erken gündeme gelir.

9.5 EIN, BANKA HESABI VE MUHASEBE

Şirket kurulduktan sonra en önemli adımlardan biri **EIN (Employer Identification Number)** alınmasıdır; IRS tarafından verilen federal vergi kimlik numarası olup banka hesabı, vergi beyanları, çalışan istihdamı, muhasebe ve bazı lisans işlemleri için gereklidir. ABD içinde ana iş yeri olan şirketler EIN'i çevrim içi ve ücretsiz alabilir; ana iş yeri ABD dışında olan uluslararası başvuru sahipleri telefon, faks veya posta yoluyla başvurur.

BANKANIN İSTEDİĞİ TİPİK BELGELER

- ▶ Şirket kuruluş belgesi
- ▶ EIN confirmation letter
- ▶ Operating Agreement / bylaws
- ▶ Sahiplik ve yönetici bilgileri
- ▶ Pasaport / kimlik belgeleri
- ▶ Fiziksel veya posta adresi
- ▶ İş modeli açıklaması, beklenen işlem hacmi
- ▶ Bazı durumlarda ABD'de fiziksel varlık / temsilci

MUHASEBE KURULUMUNDA DİKKAT

- ▶ ABD chart of accounts kurulmalı
- ▶ TR-ABD şirketleri arası faturalama modeli netleşmeli
- ▶ Sales tax yükümlülüğü takip edilmeli
- ▶ Stok ve depo hareketleri muhasebeye bağlanmalı
- ▶ Kur farkı ve transfer fiyatlandırması analiz edilmeli
- ▶ Federal ve Illinois beyannameleri için CPA ile çalışılmalı
- ▶ E-ticaret / marketplace gelirleri ayrı takip edilmeli

EN KRİTİK BAŞLIK

ABD şirketinin Türkiye şirketiyle ilişkisi: transfer fiyatlandırması, grup içi hizmet faturaları, royalti, yazılım lisansı, yönetim hizmeti, Türkiye'den ürün satışı, ABD'de depo stoğu ve kâr dağıtımı gibi işlemler **önceden planlanmalıdır**. Banka hesabı açılışı da her zaman otomatik ilerlemez.

9.6 SALES TAX, PAYROLL VE FEDERAL YÜKÜMLÜLÜKLER

Illinois'te "sales tax" yapısı state, local, mass transit, home rule, non-home rule, county public safety, facilities, county school facility ve business district vergilerinin birleşimidir. 1 Ocak 2025'ten itibaren Illinois müşterilerine eyalet dışından yapılan bazı satışlarda destination-based Retailers' Occupation Tax uygulanır.

SATIŞ VERGİSİ AÇISINDAN ÖNEMLİ DURUMLAR

- ▶ Illinois'te depo veya inventory bulunması
- ▶ Illinois'te çalışan / temsilci bulunması
- ▶ Illinois müşterilerine doğrudan e-ticaret satışı
- ▶ Marketplace üzerinden satış
- ▶ 3PL üzerinden Illinois stoklarından gönderim
- ▶ B2B satışlarda resale certificate kullanımı

100.000 \$

veya 200 işlem — remote retailer eşiği (son 12 ay)

%4,95

Illinois income tax withholding oranı

30 gün

IDES'e işveren kayıt süresi

Remote retailer eşiği aşıldığında ilgili vergilerin toplanması ve beyan edilmesi gerekebilir. Illinois'te işveren olarak faaliyet gösterilecekse payroll yükümlülükleri doğar: çalışan ücretlerinden Illinois income tax withholding yapılır. İşverenler ayrıca Illinois Department of Employment Security (IDES) tarafında unemployment insurance kayıtlarını yönetmeli, iş başlangıcından itibaren 30 gün içinde kayıt olmalıdır.

Yeni işletmeler MyTax Illinois üzerinden Register a New Business / Form REG-1 ile elektronik kayıt yapabilir; işlem genellikle 1–2 iş günü sürer ve gerektiğinde IDES kaydı da MyTax Illinois üzerinden yapılabilir. Kurumlar vergisi corporation'lar için %7, C-corp Replacement Tax %2,5'tir.

9.7 ILLINOIS İŞ HUKUKU TEMELLERİ

15 \$/saat

eyalet minimum ücreti (18+)

1,5x

haftada 40 saat sonrası overtime

40 saat

yıllık ücretli izin (Paid Leave for All Workers)

ABD’de iş hukuku federal, eyalet ve yerel kuralların birleşimidir; Chicago ve Cook County’de ek yükümlülükler doğabilir. Paid Leave for All Workers Act kapsamında çalışanlar her 40 saatlik çalışma için 1 saat ücretli izin kazanır. İşverenlerin dikkat etmesi gereken başlıklar:

Minimum wage	Overtime	Paid Leave for All Workers	Wage Payment and Collection Act	New hire reporting
Workers’ compensation	Unemployment insurance	Ayrımcılık/taciz karşıtı politikalar	Employee handbook	
Contractor/employee ayrımı	Federal I-9 / çalışma izni			

9.8 ÇALIŞAN İSTİHDAMI VE BORDRO

Çalışan istihdamı yalnızca maaş ödemek değildir; işveren federal ve eyalet düzeyinde bordro, stopaj, unemployment insurance, workers’ compensation, new hire reporting, iş yeri posterleri, izin politikaları ve çalışan kayıtlarını yönetir. IDES’e göre yeni çalışanlar ilk ücretli çalışma gününden itibaren 20 gün içinde New Hire Directory’ye bildirilmelidir.

- ▶ EIN + Illinois Dept. of Revenue kaydı
- ▶ Workers’ compensation poliçesi
- ▶ Employee handbook + offer letter
- ▶ IDES unemployment insurance kaydı
- ▶ Payroll provider seçimi
- ▶ I-9 ve W-4 süreçleri

Yanlış sınıflandırma riski: Contractor olarak gösterilen kişinin fiilen çalışan gibi yönetilmesi vergi, sigorta, overtime ve iş hukuku sorumluluğu doğurabilir. Satış temsilcisi, teknik servis, depo, yazılımcı veya saha personeli için doğru sınıflandırma hukuk ve bordro danışmanıyla yapılmalıdır.

9.9 SÖZLEŞME, SİGORTA VE ÜRÜN SORUMLULUĞU

ABD'de ticari güvenin esas dayanağı yazılı sözleşme, net sorumluluk paylaşımı, sigorta ve belgelenmiş operasyon süreçleridir. Ürün sorumluluğu özellikle gıda, medikal, elektrikli ürün, makine, çocuk ürünleri, kozmetik, kimya, yapı malzemesi, mobilya ve otomotiv yan sanayi için kritiktir; zarar oluşması durumunda ithalatçı, distribütör, üretici, marka sahibi ve satıcı farklı düzeylerde sorumlulukla karşılaşabilir.

ÖNCELİKLİ SÖZLEŞMELER

Distribütörlük	Satış temsilciliği	3PL / depo hizmet	Gümrük / freight forwarder	B2B satış	Yazılım / SaaS
Gizlilik (NDA)	Servis ve bakım	Garanti şartları	İade / hasar prosedürleri	İş sözleşmeleri	Tedarikçi sözleşmeleri

DEĞERLENDİRİLMESİ GEREKEN SİGORTALAR

SİGORTA TÜRÜ	KİMLER İÇİN ÖNEMLİ?
General Liability	ABD'de satış yapan hemen her firma
Product Liability	Gıda, makine, medikal, kimya, elektrikli/tüketici ürünü
Cargo Insurance	İhracat ve lojistik operasyonu
Workers' Compensation	Illinois'te çalışan istihdam eden firmalar
Professional Liability / E&O	Danışmanlık, yazılım, teknoloji hizmetleri
Cyber Insurance	SaaS, fintech, sağlık teknolojisi, veri işleyen firmalar
Commercial Property	Depo, ofis, showroom veya ekipman sahibi firmalar

Teklif ve sözleşmelerde **Incoterms, teslimat noktası, hasar riski, iade koşulları, garanti süresi, sorumluluk sınırı, yargı yeri, tahkim/dava yolu, ödeme vadesi ve gecikme faizi** açık yazılmalıdır.

9.10 VİZE TÜRLERİ: E-1, E-2, L-1

ABD'de şirket kurmak, otomatik çalışma ve ikamet hakkı vermez. ABD Department of State'in treaty listesine göre Türkiye, E-1 Treaty Trader için 15 Şubat 1933, E-2 Treaty Investor için 18 Mayıs 1990'dan itibaren uygun ülkedir.

E-1 Treaty Trader

ABD ile treaty country arasında önemli ve düzenli ticaret yapanlar için. Türkiye-ABD arasında düzenli mal/hizmet ticareti yapan firmalar için değerlendirilebilir; ticaretin gerçek, sürekli, önemli ve ağırlıklı olarak Türkiye-ABD arasında olması gerekir.

E-2 Treaty Investor

ABD'de gerçek ve aktif bir işletmeye anlamlı yatırım yapan treaty country vatandaşları için. Illinois'te restoran, gıda dağıtım, depo, servis merkezi, yazılım şirketi, danışmanlık, üretim, e-ticaret veya franchise kurmak isteyen girişimciler için uygun olabilir; yatırım pasif değil aktif ve sürdürülebilir olmalıdır.

L-1 Intracompany Transferee

Türkiye'de mevcut şirketi olan ve ABD'de bağlı şirket/şube kurarak yönetici veya uzman transfer etmek isteyen firmalar için. L-1A yönetici/icracı, L-1B özel bilgiye sahip profesyonel çalışan transferi içindir.

VİZE	KİMLER İÇİN?	TEMEL MANTIK	ILLINOIS ÖRNEĞİ
E-1	TR-ABD arasında düzenli ve önemli ticaret	Ticaret hacmi ve sürekliliği	TR'den Illinois'e düzenli makine/gıda ihracatı
E-2	ABD'de aktif işletmeye yatırım yapan yatırımcılar	Sermaye yatırımı ve işletme yönetimi	Chicago'da gıda dağıtım, Joliet'te depo, yazılım şirketi
L-1A	TR şirketinden ABD'ye yönetici transferi	Şirketler arası ilişki ve yönetici transferi	TR merkezli firmanın Illinois operasyonunu yönetmesi
L-1B	Özel bilgiye sahip personel transferi	Şirket içi uzmanlık	Makine/teknoloji firmasının uzmanını ABD projesine göndermesi

Vize planlamasında şirket kuruluşu, yatırım miktarı, iş planı, kira sözleşmesi, çalışan planı, ticaret hacmi ve şirketler arası ilişki belgeleri kritiktir; göçmenlik avukatı, vergi danışmanı ve iş planı uzmanıyla birlikte çalışılmalıdır.

9.11 ŞİRKET KURULUŞ KONTROL LİSTESİ

Illinois'e girmek isteyen Türk firmaları için başlangıç seviyesinde pratik bir yol haritası.

A · Strateji ve Model Seçimi

- Giriş amacı net mi: satış, depo, servis, üretim, yatırım, teknoloji, vize?
- Şirket kurmadan distribütör modeli yeterli mi?
- Illinois LLC, Delaware C-Corp mu, Delaware + Illinois mi?
- ABD'de fiziksel varlık oluşacak mı?
- Illinois'te çalışan veya temsilci olacak mı?
- Depo / 3PL / fulfillment kullanılacak mı?
- Vize hedefi var mı?

B · Kuruluş ve Kayıt

- Şirket adı Secretary of State veritabanında kontrol edildi mi?
- Registered agent belirlendi mi?
- Articles of Organization / Incorporation hazırlandı mı?
- Delaware şirketi varsa Illinois foreign qualification kontrol edildi mi?
- Annual report takvimi oluşturuldu mu?
- EIN başvurusu yapıldı mı?
- Operating Agreement / bylaws hazırlandı mı?
- Banka hesabı için belgeler hazır mı?

C · Vergi ve Muhasebe

- Federal vergi sınıflandırması belirlendi mi?
- Sales tax nexus analizi yapıldı mı?
- Marketplace satışlarında vergi sorumluluğu analiz edildi mi?
- CPA / muhasebe firması seçildi mi?
- Illinois gelir vergisi etkisi hesaplandı mı?
- MyTax Illinois kaydı gerekli gerekmediği belirlendi mi?
- TR-ABD grup içi işlemler için transfer fiyatlandırması değerlendirildi mi?

Illinois Secretary of State, corporation, not-for-profit ve LLC'lerin yıllık raporlarını çevrim içi dosyalayabildiğini belirtir; kuruluş sonrası uyum takvimi baştan oluşturulmalıdır.

D · Operasyon ve Çalışan

- Payroll provider seçildi mi?
- IDES kaydı yapıldı mı?
- Workers' compensation poliçesi alındı mı?
- New hire reporting süreci kuruldu mu?
- Paid leave, minimum wage, overtime politikaları hazır mı?
- Employee handbook hazırlandı mı?
- Contractor / employee ayrımı kontrol edildi mi?

E · Sözleşme ve Sigorta

- Distribütörlük / temsilcilik sözleşmesi hazır mı?
- 3PL / depo sözleşmesi incelendi mi?
- Product liability sigortası değerlendirildi mi?
- General liability ve cargo insurance alındı mı?
- Garanti, iade ve hasar prosedürleri yazılı mı?
- Ürün etiketleme ve uyum belgeleri tamamlandı mı?
- Incoterms ve teslimat sorumluluğu net mi?

F · Vize ve Göçmenlik

- E-1, E-2 veya L-1 için uygunluk analizi yapıldı mı?
- Yatırım veya ticaret hacmi belgeleri hazır mı?
- Kira, çalışan, banka, muhasebe, operasyon belgeleri toplandı mı?
- İş planı hazırlandı mı?
- TR şirketi ile ABD şirketi arasındaki ilişki belgelendi mi?
- Göçmenlik avukatıyla dosya stratejisi oluşturuldu mu?

Bu kontrol listesi altı başlıkta (strateji, kuruluş, vergi, operasyon, sözleşme, vize) firmanın hazırlık düzeyini gösterir. Her başlık netleştikçe pazara giriş riski azalır ve süreç ölçülebilir hale gelir.

Şirket yapısını ürüne göre değil, pazara giriş modeline göre seçin

Illinois'te şirket kurmak güçlü fırsatlar yaratabilir; ancak karar acele verilmemelidir. Birçok firma için ilk aşamada distribütör, 3PL, pazar testi ve sınırlı pilot satış daha doğrudur. Şirketleşme; depo, çalışan, doğrudan satış, servis merkezi, yatırım, Ar-Ge veya vize hedefi netleştğinde daha anlamlı hale gelir.

Gıda ihracatçısı

Distribütör + FDA uyumu

Makine firması

Illinois LLC + servis partneri

Teknoloji girişimi

Delaware C-Corp + Chicago müşteri geliştirme

TR'de güçlü grup

L-1 uyumlu Delaware / Illinois yapısı

Illinois pazarı güçlüdür; fakat doğru şirket yapısı, vergi planlaması, sözleşme düzeni, sigorta ve çalışan uyumu olmadan bu güç maliyete dönüşebilir. Kuruluş öncesinde hukuk, vergi, muhasebe, gümrük, sigorta ve göçmenlik planlaması birlikte yapılmalıdır.

Lojistik, Ulaşım ve Depolama

Illinois; hava kargo, demiryolu, kara yolu, iç su yolları, liman bağlantıları, intermodal terminaller, 3PL altyapısı ve depo kapasitesiyle ABD'nin en stratejik dağıtım merkezlerinden biridir.

Lojistik yalnızca “ürünün ABD'ye gönderilmesi” değildir. Asıl kritik konu; ürün ABD'ye girdikten sonra hangi depoda tutulacağı, hangi müşteriye hangi sürede teslim edileceği, iade sürecinin nasıl yönetileceği, gümrük/vergi etkisinin nasıl hesaplanacağı, soğuk zincir gerekiyorsa nasıl korunacağı ve toplam **landed cost**'un nasıl kontrol edileceğidir.

10.1 ILLINOIS'İN ABD LOJİSTİK SİSTEMİNDEKİ YERİ

Illinois, ABD'nin merkezinde doğu-batı ve kuzey-güney ticaret hatlarını birleştiren eyaletlerden biridir. Intersect Illinois, eyaleti hava, demiryolu, kara yolu ve liman altyapısıyla dünyanın en bağlantılı ulaşım-dağıtım-lojistik merkezlerinden biri olarak konumlandırır. Türk firmaları açısından anlamı üç başlıkta özetlenir:

ABD içi dağıtım merkezi

Chicago ve Joliet hattı, Midwest ve Great Lakes bölgesine ürün dağıtımı için güçlüdür.

B2B tedarik zinciri noktası

Makine, yedek parça, gıda, ambalaj, tekstil, otomotiv yan sanayi için üretici ve distribütör ağlarına yakındır.

E-ihracat ve fulfillment üssü

Türkiye'den gelen ürünler 3PL/fulfillment deposunda tutulup ABD içi müşterilere daha hızlı teslim edilebilir.

10.2 CHICAGO'NUN DEMİRYOLU MERKEZİ ROLÜ

Chicago, Kuzey Amerika'nın en önemli demiryolu merkezlerinden biridir. World Business Chicago, Chicago'nun **yedi Class I demiryoluna** erişim sağlayan çok modlu bir merkez olduğunu belirtir; bu yapı kara yolu, demiryolu, hava kargo ve su yolunun kesiştiği bir lojistik düğüm oluşturur.

48

freight railroad (Association of American Railroads)

6.769 mil

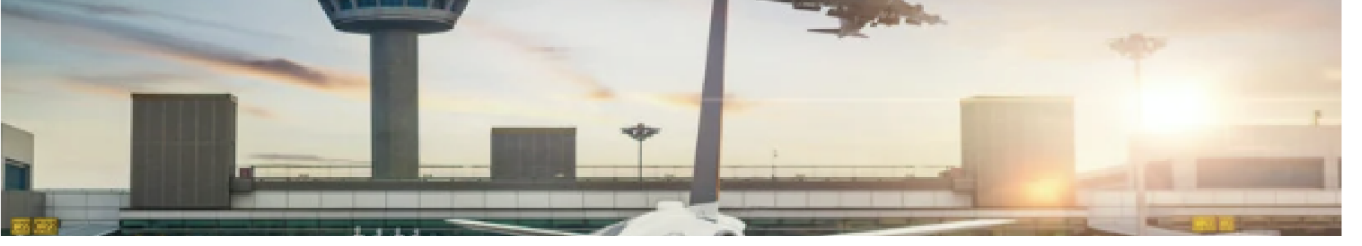
ray hattı — intermodal, tahıl, gıda taşımacılığı

DEMİRYOLU TÜRK FİRMALARI İÇİN NE ZAMAN ÖNEMLİ?

- Konteynerlerin iç bölgelere taşınması
- East Coast / Gulf limanlarından Midwest dağıtımı
- Makine, parça, ambalaj, hammadde taşımacılığı
- West Coast limanlarından Chicago'ya intermodal
- Büyük hacimli ürünlerde kamyon maliyetini azaltma
- Depoları limanlara bağlama

ÜRÜN TÜRÜ	UYGUNLUK	NOT
Yüksek hacimli, düşük/orta değerli	Yüksek	Navlun avantajı yaratabilir
Mobilya, tekstil, ev eşyası	Orta-yüksek	Konteyner bazlı sevkiyata uygun
Makine ve yedek parça	Orta	Ağırlık, hacim, teslim süresine göre
Gıda ürünleri	Orta	Raf ömrü ve sıcaklık kontrolüne bağlı
Medikal / yüksek değerli	Düşük-orta	Hava kargo/hızlı kara yolu daha uygun
E-ticaret ürünleri	Orta	Depo lokasyonuna göre belirlenmeli

10.3 O'HARE INTERNATIONAL AIRPORT



2 Milyon+

metrik ton yıllık kargo

200 Milyar \$+

işlenen kargo değeri

1.

Amerika kıtasında kargo değeri bakımından

O'Hare, yüksek değerli, zaman duyarlı ürünler için önemlidir (~2 milyon sq ft airside + ~2 milyon sq ft landside kargo alanı). Türk firmaları için hava kargo şu senaryolarda anlamlıdır:

Numune ve müşteri testi

Acil yedek parça

Yüksek değerli küçük hacim

Medikal / kısa raf ömrü

Fuar ve demo ürünleri

Servis garantisi parça gönderimi

Stratejik not: Makine/yedek parça firmaları için O'Hare, satış sonrası servis stratejisinin parçası olabilir — Illinois'te küçük yedek parça stoğu + O'Hare üzerinden kritik parça hızlı gönderimi güvenilir servis sağlar.

10.4 MIDWAY AIRPORT

Midway, Chicago'nun ikinci büyük havalimanıdır; O'Hare kadar büyük bir uluslararası kargo merkezi değildir. Daha çok iç hat yolcu trafiği, bölgesel bağlantı ve şehir içi erişim açısından önemlidir. Türk firmaları için birincil kargo merkezi değil; Chicago'da ofis, showroom, satış ekibi veya teknik servis kuracak firmalar için — özellikle güneybatı hattında müşteri/depo bulunanlar için — operasyonel erişim kolaylığı sağlar. **Hava kargo stratejisinde ana merkez O'Hare olmalıdır; Midway yardımcı rol oynar.**

10.5 CHICAGO LİMANLARI VE ILLINOIS INTERNATIONAL PORT DISTRICT

Chicago aynı zamanda Great Lakes ve iç su yolu sistemine bağlı bir liman merkezidir. Illinois International Port District, Lake Michigan ve Calumet River hattında yer alır (Iroquois Landing, Lake Calumet Harbor). Great Lakes–St. Lawrence Seaway bağlantısıyla inland barge trafiğini Mississippi River sistemine bağlar. Port demiryolu altyapısı BNSF, CN, CP, CSX, NS ve UP dahil **altı Class I demiryoluna**, kara yolu tarafında I-90/94 üzerinden I-80, I-57, I-55 ve I-65'e bağlanır.

Türkiye'den gelen standart konteynerli tüketici ürünleri için Chicago Limanı her zaman ilk tercih olmayabilir; birçok ürün ABD'ye East Coast, Gulf veya West Coast limanlarından girer. Chicago Limanı özellikle bulk yük, proje kargo ve Great Lakes bağlantılı operasyonlar için değerlidir.

10.6 ILLINOIS RIVER VE MISSISSIPPI BAĞLANTISI

IDOT'a göre Illinois'te **1.118 mil seyrüsefere elverişli su yolu** bulunur. Bu su yolları Illinois'i Great Lakes ve St. Lawrence Seaway üzerinden Atlantik'e, Mississippi River sistemi üzerinden Meksika Körfezi'ne bağlar. Yapı özellikle Decatur, Peoria, Quad Cities ve Central Illinois'in tarım-gıda ve üretim bölgeleri için önemlidir.

Tarımsal ürünler

Gıda hammaddeleri

Dökme yükler

Kimyasallar

Sanayi hammaddeleri

Ağır ve hacimli yükler

Enerji ürünleri

Proje kargo

SU YOLU YORUMU

Su yolu genellikle düşük birim maliyetli fakat uzun teslim süreli bir modeldir. Türk firmaları için doğrudan kullanımı yaygın olmayabilir; ancak Illinois'teki müşteri ve tedarikçilerin maliyet yapısını anlamak açısından kritiktir. Sanayi hammaddeleri, tarımsal ürünler, bulk ürünler ve proje kargoda rekabet avantajı yaratabilir.

10.7 KARA YOLU AĞI

2.185 mil

interstate — ABD'de 3.

15.969 mil

state highway

7.847

köprü

7.200+

trucking establishment

Ana koridorlar: I-55, I-57, I-80, I-88, I-90, I-94, I-39, I-74, I-64. Chicago/Joliet çevresini Midwest pazarlarına bağlar. Kara yolu maliyeti yalnızca mesafeye bağlı değildir — FTL/LTL seçimi, palet sayısı, ağırlık, randevulu teslimat, liftgate, residential/commercial fark, soğuk zincir, yakıt surcharge, sigorta ve iade maliyeti fiyatı etkiler.

Türk firmaları Illinois'te stoklamadan önce mutlaka **"ABD içi teslimat maliyeti" simülasyonu** yapmalıdır. Ürün Türkiye'den rekabetçi gelse bile ABD içi dağıtım ve iade maliyeti kârı azaltabilir.

10.8 DEPO, 3PL VE FULFILLMENT SEÇENEKLERİ

En sık yapılan hata: satış kanalı netleşmeden depo kiralamak veya yüksek stokla girmek. Joliet/Elwood'daki CenterPoint (6.400 acre, 50+ kiracı, 17 milyon sq ft, 3 milyon+ TEU) en önemli merkezdir. Dört temel model:

1 · Distribütör Deposu

Stok sorumluluğu distribütöre geçer. En düşük operasyonel risk; ancak marka/fiyat kontrolü ve müşteri verisi sınırlı olabilir.

2 · 3PL Deposu

Ürün ABD'de 3PL deposunda tutulur; paketleme, etiketleme, kargolama, iade 3PL'de. E-ihracat ve B2B küçük hacim için uygun.

3 · Fulfillment Merkezi

E-ticaret/marketplace için. Amazon FBA, Walmart Fulfillment veya bağımsız sağlayıcılar; barkod, etiket, paketleme, iade standartları önemli.

4 · Kendi Deposu / Servis Merkezi

Düzenli satış, büyük stok, teknik servis için. İlk aşamada maliyetli ve riskli; hacim oturunca anlamlı.

MIDWEST DEPO LOKASYONU KARŞILAŞTIRMASI

LOKASYON	AVANTAJ	DEZAVANTAJ	UYGUNLUK
Chicago	Müşteri, hava kargo, network, profesyonel hizmet	Yüksek kira ve işçilik	Satış ofisi, showroom, yüksek değerli ürün
Joliet / Elwood	Intermodal, büyük depo, 3PL, dağıtım	Şehir içi müşteri temasına uzak	E-ihracat, fulfillment, Midwest dağıtım
Aurora / Elgin	Chicago'ya yakın, daha kontrollü maliyet	Daha az uzmanlaşmış olabilir	KOBİ deposu, teknik servis, satış ofisi
Waukegan / Lake County	Chicago-Milwaukee koridoru	Güney/batı dağıtımına sınırlı	Kuzey koridoru, sağlık, hafif üretim
Peoria / Decatur	Tarım-gıda ve üretim yakınlığı	Uluslararası lojistik ağı sınırlı	Tarım-gıda, sanayi, bölgesel dağıtım
Indianapolis alternatifi	Daha düşük maliyetli Midwest dağıtım	Illinois iş ağına uzak	Illinois dışı alternatif olarak karşılaştırılmalı

10.9 SOĞUK ZİNCİR VE GIDA LOJİSTİĞİ

Gıda, dondurulmuş ürün, premium tatlı, medikal ürün veya sıcaklık hassasiyetli ürünlerde soğuk zincir ayrıca planlanmalıdır. Kritik başlıklar: ürün sıcaklık aralığı, raf ömrü, FDA/etiketleme, soğuk depo, refrigerated dock, paletleme, son teslimat sıcaklığı, iade/bozulma riski, sigorta ve data logger izleme. Üç model:

1 · Ambient

Kuru gıda, kahve, çay, bakliyat, kuruyemiş, şekerleme. Maliyet düşük.

2 · Refrigerated

Bazı tatlı, sütü, taze, hazır yemek, medikal. Depo/taşıma maliyeti yüksek.

3 · Frozen

Dondurulmuş gıda ve özel ürünler. En pahalı ve en hassas model.

Öneri: Türk gıda firmaları ilk girişte mümkünse ambient ürünlerle başlamalıdır (zeytinyağı, kahve, çay, kuru meyve, kuruyemiş, bakliyat, baharat, şekerleme). Soğuk zincire geçmeden önce distribütör, 3PL ve sıcaklık kontrollü taşıma netleşmelidir.

10.10 NAKLİYE MALİYETLERİNİ ETKİLEYEN UNSURLAR

Doğru fiyatlandırma yalnızca Türkiye çıkış maliyeti ve navlun üzerinden yapılamaz; ABD pazarında asıl önemli olan **landed cost** hesaplamasıdır.

Üretim maliyeti	Fabrika çıkışı	İç nakliye	TR liman/havalimanı
Uluslararası navlun	Deniz / hava	Sigorta	Cargo insurance
Gümrük vergisi	HS koduna göre	Customs broker	Gümrük işlemleri
Liman/terminal	Handling, demurrage	ABD iç nakliye	Limandan depoya
Depo giriş + depolama	Receiving, storage	Pick-pack + kargo	Sipariş + teslimat
İade + hasar/fire	Return, restocking	Satış vergisi + finansman	Nexus, stok tutma

NAKLİYE MODELİ SEÇİM MATRİSİ

TAŞIMA MODELİ	UYGUN ÜRÜNLER	AVANTAJ	DEZAVANTAJ
Deniz + Chicago/Joliet depo	Tekstil, mobilya, gıda dışı, makine	Düşük birim maliyet	Uzun teslim süresi
Hava kargo + O'Hare	Numune, medikal, acil parça, yüksek değer	Hızlı teslimat	Yüksek maliyet
Deniz + demiryolu intermodal	Konteynerli büyük hacimli ürünler	Maliyet/ölçek avantajı	Planlama gerektirir
3PL fulfillment	E-ticaret ve küçük sipariş	Hızlı, düşük başlangıç riski	Birim işlem maliyeti artabilir
Distribütör deposu	İlk pazar testi	Operasyon yükü düşük	Kontrol sınırlı

10.11 TÜRK İHRACATÇILAR İÇİN ROTA ÖNERİLERİ

Rota 1 · East Coast → Chicago/Joliet

Tekstil, mobilya, yapı malzemesi, makine parçaları. Dengeli maliyet + Midwest dağıtımı.

Rota 2 · Gulf Limanı → Midwest

Sanayi ürünleri, hammadde, makine. Houston üzerinden kara/demiryolu.

Rota 3 · O'Hare Hava Kargo

Numune, medikal, acil parça, yüksek değerli küçük hacim. Hızlı ama maliyetli.

Rota 4 · West Coast → Chicago Intermodal

Asya tedarik zinciriyle birleşen büyük hacimli konteyner. LA/Long Beach + demiryolu.

Rota 5 · Distribütör Deposu

İlk pazar testi. Ürün doğrudan ithalatçı/distribütör deposuna. Depo yükü düşük.

Rota 6 · 3PL / Fulfillment → Müşteri

E-ticaret, B2B küçük sipariş, yedek parça. Illinois'te 3PL'de tutulup gönderilir.

KADEMELİ LOJİSTİK STRATEJİSİ

AŞAMA 1

Pazar Testi

Küçük hacimli sevkiyat, distribütör/3PL pilotu, landed cost, hasar/iade analizi, müşteri geri bildirim.

AŞAMA 2

Depo & Fulfillment

3PL karşılaştırması, SKU bazlı stok, B2B/B2C ayrımı, iade süreci, teslimat maliyeti standardizasyonu.

AŞAMA 3

Ölçekleme

Özel depo/servis merkezi, yedek parça stoğu, soğuk zincir, ikinci depo (NJ/GA/TX/CA/IN), Kanada+Midwest genişleme.

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Illinois, O'Hare'in hava kargosu, Chicago'nun demiryolu merkezi, Port District'in su yolu bağlantısı, güçlü kara yolu ağı ve Joliet/Elwood intermodal altyapısıyla Midwest için stratejik bir dağıtım üssüdür. Başarı; ürünün hangi limandan gireceği, Illinois'te stok tutulup tutulmayacağı, 3PL/fulfillment/kendi depo tercihi ve landed cost'un müşteri fiyatına doğru yansıtılması sorularının doğru cevaplanmasına bağlıdır. Lojistik kararı, satış stratejisinin merkezinde planlanmalıdır.

Gümrük ve İthalat / İhracat Süreçleri

Gümrük, ürünün ABD pazarına yasal, maliyet kontrollü ve sürdürülebilir şekilde girmesini sağlayan temel uyum alanıdır — teknik bir son adım değil.

Yanlış HS/HTS kodu, eksik etiketleme, hatalı menşe beyanı, FDA/USDA/CPSC/EPA yükümlülüklerinin atlanması, hatalı Incoterms veya yetersiz broker yönetimi; ürünün limanda beklemesine, ek maliyete, ceza riskine veya pazara girişin aksamasına yol açabilir. Ana otorite **U.S. Customs and Border Protection (CBP)**'dir; ithalatçılardan “reasonable care” standardıyla doğru beyan beklenir.

11.1 ABD GÜMRÜK SİSTEMİNE GİRİŞ · IOR

Ana kavram **Importer of Record (IOR)**: doğru sınıflandırma, değer, menşe, belge, vergi ve yasal uygunluktan sorumlu taraf. Türk firmaları için ithalatçı; ABD'deki distribütör, müşteri, 3PL, Türk şirketinin ABD iştiraki veya yetkilendirilmiş bir yapı olabilir. Customs broker işlemi yürütür ama sorumluluğu tamamen ortadan kaldırmaz — doğru veriyi sağlayan taraf çoğu zaman ithalatçı veya ürün sahibidir.

ABD'YE ÜRÜN GİRİŞ SÜRECİ

- | | |
|---|--|
| 01 Ürün sınıflandırması ve HS/HTS kodu | 02 Menşe, gümrük değeri, uygunluk kontrolü |
| 03 FDA/USDA/CPSC/EPA gereklilikleri | 04 Freight forwarder + customs broker seçimi |
| 05 Deniz yolunda ISF (10+2) | 06 Ürün ABD portuna/havalimanına ulaşır |
| 07 CBP entry / release işlemleri | 08 Entry summary + vergi/ücret ödemesi |
| 09 Serbest dolaşım veya FTZ/bonded/depo | 10 Kayıtlar saklanır, denetime hazır tutulur |

CBP'nin **ACE** sistemi, ithalat ve ihracat işlemlerinin işlendiği merkezi dijital sistemdir; broker, IOR ve ilgili kurumlar çoğu belgeyi ACE üzerinden yürütür.

11.2 CBP PROSEDÜRLERİ

CBP, ürünün serbest bırakılması ve beyanların tamamlanması için entry ve entry summary süreçlerini kullanır; **Form 7501 Entry Summary** appraisalment, classification ve origin bilgilerinde kullanılır. Deniz yolu konteynerli yüklerde **ISF (10+2)** kritik adımdır — genellikle yük gemiye yüklenmeden en az 24 saat önce sunulmalıdır; uyulmaması para cezası doğurabilir.

- Fatura ve paket listesi tutarlı olmalı
- HS/HTS kodu doğru belirlenmeli
- Incoterms açık yazılmalı
- Ürün açıklaması teknik/ticari yeterli olmalı
- Menşe ülke ve ürün değeri doğru beyan edilmeli
- PGA gereklilikleri önceden kontrol edilmeli

11.3 HS / HTS KODU SEÇİMİ

ABD ithalatında sınıflandırma **HTSUS** üzerinden yapılır. Türk firmaları çoğu zaman Türkiye'deki GTİP kodunu ABD'de geçerli sanır — bu risklidir: ilk 6 hane uluslararası olsa da ABD'de 10 haneli HTS kodu ve Chapter 98/99 hükümleri farklı sonuç doğurabilir.

SORU	NEDEN ÖNEMLİ?
Ürün tam olarak nedir?	Genel ürün adı sınıflandırma için yeterli değildir
Hangi malzemeden yapılmış?	Tekstil, plastik, metal, ahşap, kimyada kritik
Ne amaçla kullanılır?	Makine, cihaz, medikal, oyuncakta belirleyici
Parça mı, nihai ürün mü?	Yedek parça/komponentte vergi oranı değişir
Menşe ülkesi nedir?	Tarife, ek vergi, ticaret önlemi menşe ile bağlantılı
Chapter 99 ek vergisi var mı?	Section 301, 232, AD/CVD gibi ek yükler olabilir

CBP, AD/CVD alanında uygulama ve tahsilat rolüne sahiptir; yalnızca temel HTS oranı yeterli değildir — AD/CVD, trade remedy, quota ve özel tarife önlemleri de kontrol edilmelidir.

11.4 TARİFE YAPISI

Gümrük vergisi; HTS koduna, menşe ülkesine, ürün değerine ve özel ticaret önlemlerine göre belirlenir. Türkiye'nin ABD ile serbest ticaret anlaşması bulunmadığından birçok üründe genel/normal ticaret oranları uygulanır. Dikkat edilecek ana başlıklar:

MFN / Column 1 General: ürünün temel gümrük vergisi oranı.

Chapter 99 önlemleri: geçici/özel tarife, kota, trade remedy.

AD/CVD: antidamping ve telafi edici vergiler bazı ürünlerde çok yüksek maliyet yaratabilir.

Menşe kuralları: Türkiye menşeli olmak, Türkiye'den sevk edilmekle aynı şey değildir.

Gümrük değeri + PGA: navlun, sigorta, assists, royalty, ilişkili taraf fiyatı; FDA/USDA/CPSC/EPA kontrolleri.

Doğru soru “ürünün ABD gümrük vergisi kaç?” değil, **“bu ürünün ABD’ye girişinde toplam landed cost nedir?”** olmalıdır — ürün fiyatı, navlun, sigorta, vergi, broker, terminal, iç taşıma, depo, 3PL, sorumluluk sigortası ve iade birlikte ele alınır.

11.5-11.6 CUSTOMS BROKER VE FORWARDER SEÇİMİ

KRİTER	NEDEN ÖNEMLİ?
Türkiye-ABD hattı deneyimi	Transit süre, liman seçimi, belge yönetimi
Illinois teslimat ağı	Chicago/Joliet/Aurora/Elgin depolarına iç taşıma
Deniz + kara/demiryolu	Illinois çoğu zaman iç taşıma gerektirir
Hava kargo + gıda/soğuk zincir	O'Hare numune/parça; raf ömrü ve sıcaklık kontrolü
Sigorta + belge + 3PL entegrasyonu	Cargo insurance, ISF, BL/AWB, doğrudan depo teslimi

En sağlıklı model: freight forwarder ve customs broker'ın ürün daha Türkiye'deyken koordineli çalışması. Ürün ABD limanına ulaştıktan sonra eksik belge/hatalı sınıflandırma maliyeti artırır.

11.7 ILLINOIS'E ÖZEL İTHALAT NOKTALARI

CBP'nin Illinois port of entry listesinde Chicago, Peoria ve Rockford yer alır; O'Hare'in ilişkili port of entry'si Chicago, Illinois — 3901'dir. Illinois özelinde öne çıkan giriş ve işlem noktaları:

NOKTA	ROLÜ	KULLANIM
Chicago / O'Hare	Hava kargo, yüksek değerli ürün, numune, acil parça	Medikal, elektronik, numune, hızlı teslimat
Chicago Port / IIPD	Great Lakes, liman, su yolu, FTZ 22	Büyük hacimli sanayi ürünü, FTZ kullanımı
Rockford	Hava kargo ve ileri imalat bölgesi	E-ticaret, hızlı kargo, aerospace/manufacturing
Peoria	Central Illinois bağlantısı	Makine, tarım-gıda, sanayi ürünleri
Joliet / Elwood	Inland port, intermodal, depo ve 3PL	E-ihracat, fulfillment, Midwest dağıtım
Aurora / Elgin / Waukegan	Chicago çevresi depo ve dağıtım	KOBİ ölçekli stok, servis, dağıtım

Illinois'e ürünlerin her zaman doğrudan Illinois portundan girmesi gerekmez. Pratik rota çoğu zaman New York/New Jersey, Norfolk, Savannah, Houston veya LA/Long Beach limanlarından ABD'ye giriş, ardından demiryolu/kara yolu ile Chicago/Joliet depolarına aktarımdır. **Illinois burada çoğu zaman gümrük kapısından çok dağıtım ve operasyon merkezi olarak çalışır.**

11.8 FOREIGN-TRADE ZONE (FTZ) KULLANIMI

FTZ, CBP gözetiminde olan ve tarife/vergilendirme açısından genel olarak ABD gümrük bölgesi dışında kabul edilen güvenli alanlardır. Illinois'te en önemlisi **FTZ No. 22 – Chicago**'dur; Illinois International Port District yönetir, Alternative Site Framework altında çalışır ve Cook, DuPage, Grundy, Kankakee, Kendall, Lake, Will (+ McHenry ve Kane'in bazı kısımları) county'lerini kapsar.

- Ürünlerin bir kısmı yeniden ihraç edilecekse
- Ürünler peyderpey pazara sokulacaksa
- Yüksek hacimli ithalat ve stok yönetimi varsa
- Gümrük vergisi ödeme zamanı ertelenmek isteniyorsa
- Paketleme, etiketleme, montaj, hafif işlem yapılacaksa
- Re-export, kitting veya üretim planlanıyorsa

FTZ her firma için otomatik avantaj sağlamaz — yıllık yönetim maliyeti, uyum yükümlülüğü, CBP gözetimi ve envanter sistemi vardır. Karar “vergiyi erteleyelim” mantığıyla değil, ürün hacmi ve stok stratejisi üzerinden verilmelidir.

11.9 FTZ vs BONDED WAREHOUSE

BAŞLIK	FTZ	BONDED WAREHOUSE
Gümrük statüsü	Duty açısından ABD gümrük bölgesi dışı sayılır	ABD gümrük bölgesi içinde, CBP gözetimli antrepo
Vergi ödeme zamanı	Ürün ABD commerce'a girerken	Antrepodan consumption için çekilirken
Operasyon tipi	Depolama, montaj, üretim, re-export, kitting	Depolama, bazı manipülasyon işlemleri
Uygun firma	Yüksek hacimli ve düzenli ithalatçı	Vergi erteleme / geçici depolama isteyen
Illinois kullanımı	FTZ 22, Rockford/Peoria/Decatur bölgeleri	CBP onaylı bonded depo altyapıları

Bonded warehouse da standart depo değildir; broker, bonded carrier, antrepo işletmecisi, CBP prosedürleri ve envanter takibi disiplinli yürütülmelidir.

11.10 E-TİCARET GÜMRÜK MUAFİYETLERİ

800 \$

DE MINİMİS EŞİĞİ

CBP'ye göre **29 Ağustos 2025 itibarıyla** tüm ülkelerden gelen 800 dolar veya altındaki ithal ürünler de minimis treatment için uygun değildir ve ilgili duty, tax ve ücretlere tabidir. Bu değişiklik Türk e-ihracatçıları için kritiktir: düşük tutarlı gönderilerde artık gümrük beyanı, vergi, taşıyıcı sorumluluğu, teslimat maliyeti ve iade süreci daha dikkatli planlanmalıdır.

TÜRK FİRMALARI İÇİN E-TİCARET SEÇENEKLERİ

1 · Türkiye'den Doğrudan Gönderim

Küçük hacimli test satışları için. De minimis değişiklikleri nedeniyle vergi ve teslimat süreci eskisi kadar basit değil.

2 · Illinois 3PL / Fulfillment

Toplu ithalat + gümrük + Illinois'te depolama + sipariş geldikçe ABD içi kargo. Hız artar; stok, sales tax, iade yönetimi gerekir.

3 · Marketplace Modeli

Amazon, Walmart, Etsy, Shopify. Vergi toplama, depo, iade, ürün güvenliği ve müşteri hizmetleri koşulları iyi incelenmeli.

4 · Distribütör + Online Satış

Distribütör ithalat/stok sorumluluğunu alır, Türk firma marka ve pazarlama desteği verir. İlk aşamada düşük riskli.

PRATİK SONUÇ

De minimis sonrası dönemde ABD e-ticaret stratejisi “tek tek küçük paket” modelinden **toplu ithalat + yerel fulfillment + doğru vergi/gümrük uyumu** modeline kaymalıdır. Illinois, Chicago/Joliet çevresindeki 3PL altyapısı nedeniyle bu geçiş için uygun merkezlerden biridir.

11.11 FDA / USDA / CPSC / EPA / OSHA UYUM BAŞLIKLARI

CBP tek başına yeterli değildir; ürün türüne göre Partner Government Agencies (PGA) devreye girer.

FDA

GIDA · KOZMETİK · MEDİKAL

İnsan/hayvan gıdalarında **Prior Notice** zorunlu; tesisler FDA'ya kayıtlı olmalı. Kontroller: facility registration, Prior Notice, FSVP, etiketleme/Nutrition Facts, alerjen, raf ömrü/lot, ambalaj, FSVP importer.

USDA / APHIS

BİTKİ · HAYVAN · TARIM

Bitki, tohum, meyve-sebze, ahşap, hayvansal ürün ithalatını düzenler. Önemli ürünler: tohum/canlı bitki, taze meyve-sebze, ahşap ambalaj, hayvansal ürünler, et-süt-yumurta bazlı ürünler, bitkisel çoğaltım materyalleri.

CPSC

TÜKETİCİ · ÇOCUK ÜRÜNLERİ

8 Temmuz 2026'dan itibaren düzenlenen tüketici ürünlerinde compliance certificate verileri CBP'ye elektronik sunulacak. Çocuk ürünlerinde (12 yaş altı) üçüncü taraf test + CPC zorunlu. Önemli: oyuncak, çocuk tekstili, bebek ürünü, mobilya, elektrikli tüketici ürünü.

EPA / TSCA

KİMYA · ÇEVRESEL UYUM

Kimyasal madde, karışım veya kimyasal içeren ürünlerde TSCA uyumu gerekir; ithalatçı TSCA'ya uygunluğu sertifikaya eder. Önemli: endüstriyel/temizlik kimyasalları, boya-kaplama-yapıştırıcı, plastik katkıları, kozmetik hammaddesi, tarım kimyasalı. SDS, etiket, TSCA statement baştan incelenmeli.

OSHA

MAKİNE · İŞ GÜVENLİĞİ

Doğrudan gümrük otoritesi değil; ancak makine koruma, uyarı, acil durdurma ve dokümantasyon eksikse satış sonrası risk doğar. Makine ihracatında yalnızca HTS kodu değil, ABD iş güvenliği beklentileri de kontrol edilmeli.

11.12 ÜRÜN BAZLI KONTROL LİSTESİ

ÜRÜN GRUBU	ANA KURUM	KONTROL BAŞLIKLARI
Gıda ve içecek	FDA, USDA	FDA kayıt, Prior Notice, etiket, alerjen, FSVP, raf ömrü
Taze tarım ürünleri	USDA APHIS, FDA	İzin, bitki sağlığı, menşe, karantina, soğuk zincir
Tekstil	CBP, FTC, CPSC	Menşe, elyaf içeriği, bakım etiketi, çocuk ürünü ise CPSC
Çocuk ürünleri	CPSC	CPC, üçüncü taraf test, izlenebilirlik, eFiling
Makine	CBP, OSHA	HTS, güvenlik korumaları, teknik doküman, servis, garanti
Elektrikli ürün	CPSC, OSHA, UL/ETL	Güvenlik standardı, test, etiket, voltaj, kullanım kılavuzu
Kimya	EPA/TSCA, OSHA	SDS, TSCA certification, etiket, içerik, tehlike sınıfı
Medikal cihaz	FDA	Ürün sınıfı, kayıt, listeleme, etiket, UDI, distribütör
E-ticaret ürünü	CBP, PGA olabilir	Düşük değer muafiyeti değişiklikleri, iade, vergi, etiket

ABD'YE ÜRÜN GÖNDERMEDEN ÖNCE 10 KONTROL

- | | |
|--------------------------------------|---|
| 01 HS/HTS kodu doğru mu? | 02 Gümrük vergisi (AD/CVD dahil) hesaplandı mı? |
| 03 Ürün ABD standartlarına uygun mu? | 04 Etiketleme hazır mı? |
| 05 FDA/USDA gerekliliği var mı? | 06 Ürün sorumluluk sigortası var mı? |
| 07 Depo ve iade süreci planlandı mı? | 08 Incoterms belirlendi mi? (DDP dikkatle) |
| 09 Customs broker seçildi mi? | 10 Satış sonrası hizmet planı var mı? |

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Gümrük ve ithalat süreci, satışın son adımı değil, **satış stratejisinin başlangıç noktasıdır**. Ürün ABD'ye girmeden önce HTS kodu, vergi, menşe, etiketleme, PGA gereklilikleri, broker, forwarder, depo ve iade süreçleri netleşmelidir. Illinois; O'Hare, IIPD, FTZ 22, Rockford, Peoria ve Joliet/Elwood hattıyla güçlü bir ithalat ve dağıtım altyapısı sunar — ancak yalnızca doğru beyan, doğru depolama, doğru sigorta ve doğru satış sonrası destekle avantaja dönüşür.

ILLINOIS

İş Gücü, Eğitim ve Üniversite Ekosistemi

Illinois'in yatırım ve ticaret gücünün temel nedenlerinden biri geniş ve çeşitlenmiş iş gücüdür. Chicago finans, hukuk, teknoloji, sağlık, lojistik ve profesyonel hizmetlerde güçlü bir yetenek havuzu sunarken; Champaign-Urbana, Peoria, Rockford, Bloomington-Normal ve Springfield mühendislik, üretim, tarım teknolojileri, havacılık, sağlık ve kamu iş gücünde öne çıkar.

Yerel ekip kurmak

Satış, operasyon, teknik servis, depo, muhasebe, müşteri ilişkileri ve iş geliştirme için nitelikli çalışan.

Üniversite-sanayi iş birliği

Ar-Ge, pilot proje, staj, teknoloji transferi, laboratuvar ve akademik danışmanlık.

Türk yeteneklerle bağ

Illinois'te eğitim gören/çalışan Türk yetenekleri, iş köprüsünün insan kaynağı ayağı.

12.1 ILLINOIS İŞ GÜCÜ YAPISI

6.158.800

tarım dışı istihdam (Nisan 2026, IDES)

%5,1

işsizlik oranı (Nisan 2026)

Illinois tek tip bir iş gücüne sahip değildir: hem beyaz yaka hem mavi yaka hem teknik iş gücü aynı anda bulunur. DCEO Office of Employment and Training; WIOA Works Illinois, Apprenticeship Illinois ve Illinois workNet programlarını yürütür.

İŞ GÜCÜ ALANLARI VE BÖLGELER

İŞ GÜCÜ ALANI	ÖNE ÇIKAN BÖLGE	TÜRK FİRMALARI İÇİN
Finans, hukuk, danışmanlık	Chicago	ABD'ye giriş, şirketleşme, profesyonel hizmet ağı
Lojistik, depo, fulfillment	Chicago, Joliet, Aurora, Elgin	E-ihracat, 3PL, dağıtım ve operasyon
Üretim, makine, teknik servis	Rockford, Peoria, Aurora	Makine, yedek parça, otomasyon, sanayi satışı
Sağlık, medikal, biyoteknoloji	Chicago, Peoria, Champaign-Urbana	Medikal cihaz, dijital sağlık, klinik veri
Yazılım, AI, veri analitiği	Chicago, Champaign-Urbana, Naperville	B2B SaaS, fintech, lojistik tekn., AgriTech
Tarım-gıda ve gıda işleme	Decatur, Champaign-Urbana, Peoria	Gıda teknolojisi, ambalaj, tarım makineleri
Kamu ve regülasyon bağlantılı	Springfield	Eyalet kurumları, kamu tedariki, regülasyon

12.2 TEKNİK VE PROFESYONEL YETENEK HAVUZU

150+

Chicagoland yükseköğretim kurumu (WBC)

4,8 Milyon+

Chicagoland iş gücü

Illinois'e girecek bir Türk şirketi çoğu zaman aynı anda muhasebeci, avukat, customs broker, satış temsilcisi, teknik servis personeli, dijital pazarlama uzmanı, veri analisti ve ürün uygunluk danışmanı gibi farklı profillere ihtiyaç duyar. Beş ana kaynak: üniversiteler, community college sistemi, sektörel kümeler, iş gücü programları (WIOA, Apprenticeship, workNet) ve oda ağları.

İHTİYAÇ	EN UYGUN KAYNAK	YAKLAŞIM
ABD satış temsilcisi	Chicago, Naperville, oda ağları	Sektör deneyimli / komisyon bazlı model
Teknik servis personeli	Rockford, Peoria, community college	Sertifikalı teknik eleman + eğitim
Yazılım / veri / AI	Chicago, Champaign-Urbana	Pilot proje + staj + junior havuz
Depo / fulfillment	Joliet, Aurora, Elgin	3PL ile başla, sonra iç ekip
Ar-Ge / ürün geliştirme	Champaign-Urbana, Northwestern, UChicago	Üniversite iş birliği / startup programı

12.3

University of Illinois Urbana-Champaign

Illinois'in en güçlü teknoloji, mühendislik, AI, tarım teknolojileri ve Ar-Ge merkezlerinden biri. Research Park kurumsal Ar-Ge ve startup'lar için teknoloji merkezidir. Türk AgriTech/gıda teknolojisi firmaları için doğru yol, genel tanıtım değil **somut pilot proje** (ör. mısır/soya verim takibi için sensör + yazılım pilotu).

12.4

University of Chicago

Akademik, araştırma, ekonomi, finans, hukuk, kamu politikası ve sağlık ekosistemi. Polsky Center girişimcilik ve ticarileştirmeyi destekler (231 invention disclosure, 22 milyon dolar lisans geliri, 30 IP lisansı). Fintech, sağlık teknolojisi, veri analitiği, girişimcilik ve teknoloji ticarileştirme için değerli — net problem alanı üzerinden ilerlenmeli.

ÜNİVERSİTE PROFİLLERİ

12.5 Northwestern University

EVANSTON · SAĞLIK/MALZEME

Yaşam bilimleri, medikal teknoloji, malzeme, mühendislik, hukuk, işletme ve sağlık inovasyonu. INVO teknoloji ticarileştirmesini, Querrey InQbation Lab akademik inovasyonu destekler. Medikal cihaz, biyoteknoloji, malzeme bilimi ve ticarileştirme için değerli – sağlık regülasyonları güçlü olduğundan ürün iddiası ve klinik veri dikkatli yapılandırılmalı.

12.6 Illinois Institute of Technology

CHICAGO · MÜHENDİSLİK/TEKNOLOJİ

Mühendislik, bilgisayar bilimi, mimarlık, hukuk, tasarım, veri bilimi, AI, robotik ve girişimcilik. Elevate programı staj, araştırma ve yarışmalara erişim sağlar; 2026'da "Most Innovative Institution" olarak anıldı. Chicago'da teknik yetenek (yazılım, AI, robotik, siber güvenlik, mühendislik tasarımı, stajyer havuzu) arayan firmalar için.

12.7 Illinois State University

BLOOMINGTON-NORMAL · İŞLETME/EV

İşletme, eğitim, teknoloji, iletişim ve uygulamalı alanlar. Redbird Corporate Engagement kurumsal ortaklık süreci sunar. Bölgenin sigorta, finans, EV ve ileri üretim bağlantısı nedeniyle işletme, satış, operasyon, İK, veri analitiği ve bölgesel iş geliştirme için önemli; Türk otomotiv yan sanayi ve EV firmaları için izlenmeli.

12.8 Bradley University

PEORIA · MAKİNE/MÜHENDİSLİK

Peoria'nın makine, mühendislik, üretim ve ağır sanayi kültürüyle doğrudan ilişkili. Caterpillar College of Engineering & Technology ABET akreditasyonlu programlar, staj ve sektör bağlantısı sunar; 2026'da Illinois Central College ile Path2BU transfer ortaklığı duyuruldu. Türk makine/otomasyon/yedek parça firmaları için teknik yetenek ve yerel güven kaynağı.

12.9 COMMUNITY COLLEGE SİSTEMİ

48

college · 39 district

ICCB'ye göre sistem 48 college ve 39 district ile tüm eyaleti kapsar; kredi/non-credit kurslar, mesleki eğitim, teknik sertifika ve iş gücü eğitimi sunar. Teknik personel, depo operasyonu, üretim teknisyeni, bakım, sağlık destek, lojistik ve giriş seviyesi IT için üniversite mezunundan daha pratik çözümler sağlar (apprenticeship, work-based ve competency-based modeller).

İHTİYAÇ	KULLANIM MODELİ
Depo/fulfillment personeli	Kısa süreli lojistik/operasyon eğitimleri
Teknik servis elemanı	Mekanik, elektrik, bakım, otomasyon
Üretim teknisyeni	CNC, kaynak, kalite kontrol, üretim tekn.
Gıda üretim personeli	Gıda güvenliği, kalite, hijyen, üretim
IT destek personeli	Siber güvenlik, ağ, yazılım, veri temelleri

12.10 ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİĞİ MATRİSİ

FİRMA TİPİ	ÜNİVERSİTE / BÖLGE	MODEL
AgriTech	UIUC / Champaign-Urbana	Pilot proje, tarım verisi, çiftlik denemesi
B2B SaaS	Chicago, UChicago, Illinois Tech	Pilot müşteri, accelerator, stajyer
Medikal teknoloji	Northwestern, UChicago	Klinik bağlantı, ticarileştirme, veri analitiği
Makine firması	Bradley, Rockford/Peoria ağları	Teknik staj, servis eğitimi, mühendislik
Lojistik teknolojisi	Chicago, Joliet, Illinois Tech	3PL pilotu, rota/depo yazılım testi
EV / otomotiv yan sanayi	Bloomington-Normal, Illinois State	Operasyon, üretim, tedarik zinciri bağlantısı

12.11 TÜRK ÖĞRENCİLER VE PROFESYONELLER İÇİN FIRSATLAR

Illinois, Türk öğrenciler ve profesyoneller için eğitim, kariyer ve girişimcilik açısından güçlü fırsatlar sunar. Türk profesyoneller için Illinois yalnızca eğitim yeri değil; **Türkiye-ABD ticaretinde uzmanlaşılabilir bir merkezdir** (gümrük, lojistik, ticaret finansmanı, sigorta, satış, B2B iş geliştirme). Öne çıkan alanlar:

Mühendislik

AI ve veri bilimi

Tarım teknolojileri

Finans ve sigorta

Sağlık ve biyomedikal

Lojistik/tedarik zinciri

İşletme/girişimcilik

Hukuk/kamu politikası

Enerji/sürdürülebilirlik

Staj notu: USCIS'e göre uygun F-1 öğrenciler 12 aya kadar OPT, STEM alanında 24 aylık STEM OPT uzatması başvurabilir; CPT okulun DSO süreciyle yürütülür. Türk firmaları uluslararası öğrenci stajı/istihdamında kariyer ofisi, DSO, göçmenlik avukatı ve HR/payroll danışmanı ile uyumlu hareket etmelidir.

12.12 6 AŞAMALI YETENEK KAZANIMI MODELİ

AŞAMA 1

Hedef şehir + yetenek

Chicago satış/finans, Joliet depo, Rockford servis, Champaign AI/AgriTech, Peoria mühendislik.

AŞAMA 2

Üniversite eşleşmesi

UIUC AgriTech/AI, UChicago girişim/finans, Northwestern sağlık, Illinois Tech mühendislik.

AŞAMA 3

Pilot proje / staj

Tam zamanlı yerine 8-12 haftalık staj, dönemlik proje, fizibilite veya pazar araştırması.

AŞAMA 4

Danışman / mentor

Genç yeteneklerin yanında yerel danışman/sektör mentor; iş kültürü ve müşteri yönetimi farkı için.

AŞAMA 5

Junior + dış kaynak

İlk yıl küçük yerel ekip; muhasebe, hukuk, 3PL, pazarlama, teknik servis dış kaynakla desteklenir.

AŞAMA 6

Kalıcı ekip + eğitim

Hacim netleşince kalıcı çalışan, teknik servis, satış temsilcisi, depo yöneticisi, müşteri başarı ekibi.

İnsan kaynağı stratejisini şehir, sektör ve giriş modeline göre kurun

12

Illinois'in iş gücü ve üniversite ekosistemi, eyaletin en önemli rekabet avantajlarından biridir. Chicago ana iş merkezi; Champaign-Urbana mühendislik/AI/AgriTech için Ar-Ge kapısı; Peoria ve Rockford makine, havacılık ve teknik servis için üretim odaklı; Bloomington-Normal sigorta, EV ve ileri üretim bağlantısıyla dikkat çeker.

Gıda firması

Chicago satış + distribütör ağı

Makine firması

Peoria/Rockford teknik servis + mühendislik

Teknoloji firması

Chicago müşteri + Champaign-Urbana Ar-Ge

Lojistik firması

Joliet/Aurora/Elgin operasyonel ekip

ATIC'İN ROLÜ

Illinois üniversiteleriyle sektörel temas kurmak, Türk öğrenci ve profesyoneller için iş ağı oluşturmak, Türk şirketleri ile Illinois eğitim kurumları arasında staj, Ar-Ge ve pilot proje programları geliştirmek — köprüyü ürün ve sermayenin yanı sıra insan kaynağı ve bilgi transferiyle de güçlendirir.

Kültürel ve Pratik Rehber

Illinois'te başarı yalnızca doğru ürün, fiyat ve lojistikle sınırlı değildir. ABD pazarında iş yapma biçimi; hazırlık, toplantı disiplini, yazılı takip, sözleşme ciddiyeti, hızlı geri dönüş, referans yönetimi ve satış sonrası iletişim üzerinden şekillenir.

13.1 ILLINOIS'TE İŞ YAPMA KÜLTÜRÜ

Chicago merkezli çevrelerde iş kültürü profesyonellik, netlik, zaman disiplini ve yazılı takip üzerine kuruludur. Toplantılar daha kısa, hedef odaklı ve belgelidir. ABD'de iş görüşmesi “tanışalım, sonra bakarız” değil; **“ne sunuyorsunuz, kime satıyorsunuz, fiyatınız nedir, teslimatınız nasıl, referansınız var mı, sorumluluk kimde?”** soruları üzerinden ilerler. Güven oluşturmanın temel yolu ilk görüşmeden önce hazırlıklı olmaktır.

KONU	ILLINOIS / ABD İŞ KÜLTÜRÜ	TÜRK FİRMASI İÇİN NOT
Zaman yönetimi	Toplantı saatine tam uyum beklenir	5 dakika gecikme bile olumsuz algılanabilir
Toplantı amacı	Net gündem ve sonuç beklentisi vardır	Toplantı öncesi agenda gönderilmeli
Sunum	Kısa, veri temelli ve müşteri odaklı	Uzun firma tarihi yerine çözüm ve değer
Takip	Yazılı follow-up beklenir	24 saat içinde özet mail gönderilmeli
Fiyatlama	Şeffaf ve hesaplanabilir olmalı	FOB, CIF, DDP, landed cost ayrımı net olmalı
Sözleşme	Yazılı sözleşme esastır	Sözlü mutabakat yeterli görülmemeli
Servis	Satış sonrası destek kritik	ABD'de yerel partner veya destek modeli sunulmalı
Güven	Referans ve tutarlılık önemlidir	Abartılı vaatlerden kaçınılmalı

En sık hata, ürünü “Türkiye’de çok satıyor” veya “fiyatımız çok iyi” argümanı ile sunmaktır. ABD müşterisi için asıl sorular: ürün ABD standartlarına uygun mu, teslimat süresi, sorun çıkarsa kim ilgilenecek, iade/garanti nasıl, ürün sorumluluk sigortası var mı, referans/distribütör var mı, fiyata hangi maliyetler dahil, ürün raf/depo/marketplace/B2B satışa hazır mı?

13.2 CHICAGO İŞ ÇEVRESİNDE NETWORKING

Chicago, Midwest'in en önemli networking merkezidir; finans, sigorta, hukuk, danışmanlık, lojistik, teknoloji, üretim, sağlık, gıda ve profesyonel hizmetlerde güçlü bir ağ vardır. Networking yalnızca etkinliğe katılmak değildir: asıl değer **etkinlik öncesi doğru kişileri belirlemek, sırasında kısa ve net tanışmak, sonrasında yazılı takip yapmaktır.**

AŞAMA 1

Hedef kişi + kurum listesi

İlk ziyaretten önce 30-50 kişilik liste: distribütör, 3PL/fulfillment, gümrük müşaviri, forwarder, hukuk/muhasebe, oda-dernek, sektörel birlik, üniversite.

AŞAMA 2

Etkinlik sırasında temas

Kısa ve net tanışma; ürün, hedef ve olası fayda birkaç cümlede aktarılmalı. Kartvizit ve LinkedIn bağlantısı anında kurulmalı.

AŞAMA 3

Yazılı takip

Etkinlik sonrası 24-48 saat içinde özet mail; görüşülen konular, ek belgeler ve önerilen sonraki adım netleştirilmeli.

13.3 TÜRK-AMERİKAN TOPLULUKLARI

Türk toplumu ilk temas için değerlidir; ancak büyüme yalnızca diaspora çevresine dayanarak kurulamaz. Gıda, sağlık turizmi veya eğitim gibi alanlarda Türk toplumu başlangıç müşteri kitlesi olabilir. Makine, lojistik, yazılım, medikal teknoloji, üretim ve B2B ürünlerde ise **asıl büyüme Amerikan şirketleri, distribütörler, oda ağları, fuarlar ve profesyonel kurumlar üzerinden sağlanmalıdır.**

İLK TEMAS NOKTALARI

T.C. Chicago Başkonsolosluğu

Chicago Ticaret Müşavirliği

TOBB Trade Center Chicago

TACA

TASC

ATIC

13.4 ODALAR, DERNEKLER VE İŞ KONSEYLERİ

ABD'de odalar yalnızca temsil kurumu değildir; aynı zamanda networking, politika takibi, iş geliştirme, sektör bilgisi, yerel güven ve potansiyel müşteri erişimi sağlar.

Chicagoland Chamber of Commerce

Chicago iş dünyasının en önemli ağ yapılarından biri; yılda 100'den fazla etkinlik, program ve networking fırsatı düzenler. Chicago'da müşteri, partner, danışman, hukukçu, muhasebeci, yatırımcı ve sektör temsilcisi bulmak isteyen firmalar için.

World Business Chicago

Chicago'nun ekonomik kalkınma ve yatırım çekme kuruluşu; yatırım, teknoloji, girişimcilik, sektör kümeleri ve uluslararası şirket bağlantıları için önemli kaynak. Chicago Venture Summit gibi programları girişimcilik ve yatırım ekosistemiyle temas için değerlendirilebilir.

Illinois Manufacturers' Association

Üretim, sanayi, makine, metal, otomasyon, gıda işleme, kimya ve ileri imalat alanında faaliyet gösteren firmalar için takip edilmeli. Rockford, Peoria, Chicago çevresi ve Joliet hattındaki üretim fırsatları için sektörel perspektif sağlar.

Greater Springfield Chamber of Commerce

Springfield ve başkent bölgesindeki iş dünyası için önemli. Kamu, regülasyon, sağlık, eğitim, yerel kalkınma ve kamu tedarik süreçleriyle bağlantılı firmalar için değerlendirilebilir.

TOBB Trade Center Chicago

Türk firmaları için en pratik ticari altyapı noktalarından biri; tedarik zinciri çözümleri, ithalat, depolama, pazar araştırması ve ürün uygunluğu başlıklarında Chicago merkezli bir ticaret platformu olarak konumlanır.

ATIC

Bu kurumlar arasında Türk firmaları için koordinasyon ve yönlendirme rolü üstlenebilir. Illinois özelinde işlevi; Türk firmalarını doğru oda, doğru şehir, doğru sektör, doğru üniversite ve doğru hizmet sağlayıcıyla eşleştirmektir.

13.5 LINKEDİN ÜZERİNDEN HEDEF KİŞİ BULMA

Illinois pazarında LinkedIn yalnızca sosyal medya değil, doğrudan iş geliştirme platformudur. Chicago iş çevresinde karar vericiler, satış/satın alma yöneticileri, distribütörler, 3PL yöneticileri, hukukçular, muhasebeciler, yatırımcılar, üniversite yöneticileri ve oda temsilcileri buradan bulunabilir. Strateji beş adımda kurulur.

1 · Hedef sektör seçimi

Gıda: food distributor, grocery/restaurant buyer · Makine: manufacturing/plant/procurement manager · Lojistik: 3PL director, supply chain · Yazılım: CTO, operations, CFO · Medikal: hospital procurement, clinical ops.

2 · Coğrafi filtreleme

Yalnızca “Chicago” değil: Greater Chicago Area, Joliet, Aurora, Naperville, Rockford, Peoria, Champaign-Urbana, Bloomington-Normal, Decatur, Waukegan, Elgin.

3 · DOĞRU UNVANLARI HEDEFLERME (İLK MESAJ CEO'YA GİTMEK ZORUNDA DEĞİL)

AMAÇ	HEDEF UNVAN
Distribütör bulmak	Business Development Director, Category Manager, Import Manager
B2B satış	Procurement Manager, Operations Manager, Plant Manager
Lojistik	Supply Chain Director, 3PL Manager, Warehouse Operations Manager
Teknoloji satışı	CTO, Head of Operations, VP Product, Innovation Director
Finans / fintech	CFO, Head of Risk, Payments Lead, Insurance Innovation Lead
Üniversite iş birliği	Director of Corporate Relations, Technology Transfer Manager
Oda bağlantısı	Membership Director, International Business Director

4 · KISA VE SOMUT MESAJ (4-5 CÜMLE)

“Hello [Name], we are a Turkey-based [sector] company exploring Illinois as a market entry point. We are specifically looking for [distributor / 3PL / manufacturing partner / pilot customer] in the Chicago area. I reviewed your work at [company] and thought there may be a relevant fit. Would you be open to a 20-minute introductory call next week?”

5 · Takip sistemi

Cevap yoksa 5-7 gün sonra kısa takip; ikinciden sonra ısrar edilmez. CRM/Excel sütunları: isim, şirket, unvan, şehir, sektör, LinkedIn, ilk mesaj tarihi, yanıt durumu, görüşme tarihi, sonraki aksiyon, notlar.

13.6 FUAR VE ETKİNLİK TAKVİMİ

Chicago, ABD'nin en önemli fuar şehirlerinden biridir; McCormick Place başta olmak üzere gıda, teknoloji, sağlık, üretim, lojistik, ambalaj, startup ve yatırım etkinlikleri düzenlenir. Takvim her yıl değiştiğinden seyahat planı öncesi güncel tarihler resmi kaynaklardan doğrulanmalıdır.

ETKİNLİK	ALAN	TARİH	TÜRK FİRMALARI İÇİN
IFT FIRST 2026	Gıda bilimi, food tech, ingredients	12–15 Tem 2026	Gıda, ambalaj, içerik, Ar-Ge, food tech
IMTS 2026	Makine, üretim teknolojileri	14–19 Eyl 2026	Makine, otomasyon, metal işleme, üretim yazılımı
PACK EXPO Int'l 2026	Ambalaj, işleme teknolojileri	18–21 Eki 2026	Ambalaj, gıda işleme, üretim ekipmanları
RSNA 2026	Medikal görüntüleme, sağlık tekn.	29 Kas–3 Ara 2026	Medikal cihaz, dijital sağlık, klinik teknoloji
ProMat 2027	Lojistik, depo, fulfillment, supply chain	19–21 Nis 2027	3PL, depo teknolojileri, e-ihracat lojistiği
Chicago Venture Summit 2026	Startup, yatırım, teknoloji	2026	SaaS, fintech, AI, growth capital, network

Gıda ve Food-Tech

IFT FIRST ve Future Food-Tech Chicago; sürdürülebilir protein, içerik, gıda teknolojisi ve ortaklık için networking.

Ambalaj ve Üretim

PACK EXPO 2.600+ katılımcı, 40+ dikey pazar; IMTS Batı Yarımküre'nin en büyük trade show'larından biri.

Lojistik ve Sağlık

ProMat 1.100+ sergi, 200 oturum, 4 keynote; RSNA büyük radyoloji ve medikal görüntüleme toplantısı.

13.7 TOPLANTI, SUNUM VE TAKİP KÜLTÜRÜ

Toplantı Öncesi

Kısa gündem: firma tanıtımı, ürün/hizmet özeti, Illinois hedefi, karşı taraftan beklenti, 3–4 konu, süre.

Sırasında (≤10–12 slayt)

Firma kim, hangi problem, ürün/hizmet, ABD uygunluğu, referanslar, lojistik, fiyat mantığı, satış sonrası, beklenti, sonraki adım.

Sonrası (24 saat içinde)

Follow-up: teşekkür, 3 maddelik özet, ekler, beklenen bilgi, sonraki aksiyon tarihi, iletişim. Takip nezaket değil, profesyonel süreç yönetimidir.

13.8 AMERİKALI DİSTRİBÜTÖRLERLE ÇALIŞMA

Distribütör modeli ilk aşamada düşük riskli olabilir; ancak yanlış seçim pazara girişi geciktirir. Türk firmaları **çok erken aşamada geniş bölge münhasırlığı vermemeli** – 6–12 aylık performans kriterli sınırlı bölge/kanal daha güvenlidir. Netleşmesi gereken sorular ve sözleşme başlıkları:

- Hangi bölgede güçlü? (Chicago / Midwest / ulusal)
- Depo/lojistik kapasitesi, aktif satış ekibi?
- Marketing desteği, iade/hasar sorumluluğu?
- Hangi kanallara satıyor? Benzer ürün deneyimi?
- Minimum sipariş, ödeme vadesi, münhasırlık?
- Sözleşme: bölge/kanal, ürün listesi, hedef, fesih, uyumsuzluk

13.9 SATIŞ SONRASI İLETİŞİM · BASİT TAKİP PLANI

ZAMAN	YAPILACAK İŞLEM
Teslimattan 1 gün sonra	Ürün teslim teyidi
7 gün sonra	İlk memnuniyet ve sorun kontrolü
30 gün sonra	Satış / kullanım / performans görüşmesi
60 gün sonra	Tekrar sipariş veya ek ihtiyaç analizi
90 gün sonra	Referans / testimonial / vaka çalışması talebi

Makine ve endüstriyel üründe satış sonrası destek satışın ön şartıdır; gıda/tüketici üründe raf performansı, tekrar sipariş, yorum, ambalaj hasarı ve iade oranı; yazılımda müşteri başarısı, onboarding ve kullanım metrikleri düzenli takip edilmelidir.

13.10 TÜRK İŞ İNSANLARI İÇİN 10 PRATİK DAVRANIŞ NOTU

- | | |
|--|---|
| 01 İlk toplantıda fazla genel konuşmayın | 02 İngilizce materyal hazırlamadan görüşmeye gitmeyin |
| 03 ABD ölçü birimlerine dikkat edin (lb, inch, gallon) | 04 Numune stratejisi belirleyin (gümrük + kargo planı) |
| 05 Fiyatı yalnızca Türkiye çıkışına göre vermeyin | 06 Abartılı vaatlerden kaçınin |
| 07 Yazılı takip yapın; aksiyon listesi çıkarın | 08 Hukuk ve muhasebe desteğini geciktirmeyin |
| 09 İlk ziyarette satıştan çok öğrenmeye odaklanın | 10 Yerel partneri acele seçmeyin (performans kriterli, sınırlı) |

ÖZEL KUTU · İLK ILLINOIS ZİYARETİ

İlk iş ziyareti mümkünse 5–7 gün planlanmalı; Chicago merkezli başlanıp sektöre göre Joliet, Aurora, Rockford, Peoria, Champaign-Urbana veya Bloomington-Normal eklenmelidir.

1. Gün Chicago: hukuk, muhasebe, banka, sigorta görüşmeleri — ABD'ye giriş altyapısı
2. Gün Distribütör, potansiyel müşteri ve oda görüşmeleri — satış kanalı ve network
3. Gün Joliet / Aurora / Elgin: 3PL ve depo ziyaretleri — lojistik ve fulfillment
4. Gün Sektöre göre Rockford / Peoria / Champaign-Urbana — üretim, makine, Ar-Ge veya teknoloji
5. Gün TOBB Trade Center, Türk toplumu, Ticaret Müşavirliği, follow-up — yerel ağ ve sonraki adım

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Illinois'te başarının temeli doğru ilişki, doğru hazırlık ve disiplinli takiptir. Chicago güçlü bir network merkezidir; ancak bu ağ kendiliğinden ticari sonuca dönüşmez. Türk firmalarının en doğru kültürel yaklaşımı: **önce güven ver, sonra ürün sat** — güven ise hazırlık, netlik, yazılı takip ve tutarlı operasyonla oluşur. Chicago'da tanışma, Joliet'te lojistik, Rockford/Peoria'da üretim, Champaign-Urbana'da Ar-Ge, Bloomington-Normal'da EV ve teknoloji bağlantısı kuran firmalar Illinois'i ziyaret edilen bir pazar değil, ABD büyümesi için çalışan bir platform haline getirebilir.

Riskler ve Dikkat Edilmesi Gerekenler

Illinois güçlü, büyük ve ticari açıdan cazip bir eyalettir — 2025'te 80 Milyar \$ mal ihracatıyla ABD'nin 5. büyük ihracatçı eyaleti. Ancak bu büyüklük, her Türk firması için otomatik başarı anlamına gelmez.

Illinois güçlü bir eyalettir; ancak her Türk firması için uygun değildir. Küçük ölçekli firmalar, yeterli pazar araştırması yapmadan depo, ofis veya çalışan maliyetine girmemelidir. İlk aşama için distribütör, temsilci, fuar, e-ticaret, sınırlı pilot satış ve 3PL modeli daha güvenlidir.

14.1 YASAL RİSKLER

ABD'de iş yapmak Türkiye'den farklı bir hukuki disiplin gerektirir. Pazara giren firma; ürünün niteliğine, satış kanalına, eyalette fiziksel varlık oluşturup oluşturmadığına, çalışan istihdam edip etmediğine ve müşteriye verdiği taahhütlere göre farklı yükümlülüklerle karşılaşır. Erken aşamada kontrol edilmesi gereken başlıklar:

RİSK ALANI	TÜRK FİRMASI İÇİN ANLAMI
Şirket yapısı	Illinois LLC, Delaware C-Corp, foreign qualification veya distribütör modeli doğru seçilmeli
Vergi	Federal vergi, Illinois gelir vergisi, sales tax ve payroll tax etkisi hesaplanmalı
Sözleşme	Distribütör, 3PL, müşteri, temsilci ve tedarikçi sözleşmeleri yazılı olmalı
Çalışan	Payroll, minimum wage, overtime, paid leave, workers' compensation ve işveren kayıtları yönetilmeli
Ürün	ABD standartları, etiketleme, güvenlik ve ürün sorumluluğu kontrol edilmeli
Veri	SaaS, fintech, sağlık ve e-ticaret firmaları veri güvenliği ve gizlilik kurallarını dikkate almalı

Illinois'te C-corporation yapısında eyalet düzeyinde kurumlar için **%7 income tax ve %2,5 personal property replacement tax** uygulanır. Bu, federal vergi ve yerel yükümlülükler hariç, şirket yapısı kararında dikkate alınması gereken önemli bir maliyet kalemidir.

14.2 SÖZLEŞME VE TAHSİLAT RİSKİ

ABD'de sözleşme kültürü güçlüdür; distribütör, müşteri, 3PL veya servis partneriyle çalışırken mutlaka yazılı sözleşme kullanılmalıdır. En kritik riskler: erken/geniş münhasırlık, minimum satış hedefi yazılmadan bölge hakkı, kontrolsüz ödeme vadesi, belirsiz iade/hasar sorumluluğu, ABD hukukuna göre düzenlenmemiş garanti, belirsiz ürün sorumluluğu, eksik uyumsuzluk hükümleri.

TAHSİLAT ARACI	KULLANIM
Peşin ödeme	İlk siparişlerde tercih edilebilir
Kısmi ön ödeme	Üretim ve sevkiyat riskini azaltır
Letter of credit	Büyük hacimli işlemlerde değerlendirilebilir
Kredi sigortası	Vadeli ihracatta alıcı riskini azaltabilir
Distribütör limitleri	İlk aşamada sınırlı kredi limiti verilmeli
ABD hukukuna uygun satış sözleşmesi	Tahsilat ve uyumsuzlukta pozisyonu güçlendirir

14.3 ÜRÜN SORUMLULUĞU VE SİGORTA

Ürün sorumluluğu ABD'de en fazla ciddiye alınması gereken risklerden biridir. Ürün hatası, kullanım talimatı eksikliği, yanlış etiketleme, alerjen hatası, makine güvenlik eksikliği veya medikal uyum sorunu ciddi tazminat ve dava riski doğurur. Sorumluluk yalnızca üreticiyi değil **ithalatçı, distribütör, satıcı ve marka sahibini** de etkileyebilir.

SİGORTA TÜRÜ	KİMLER İÇİN KRİTİK?
Product Liability	Gıda, makine, medikal, kimya, çocuk ürünü, elektrikli ürün, tüketici ürünü
General Liability	ABD'de satış yapan veya operasyon kuran hemen her firma
Cargo Insurance	Türkiye-ABD sevkiyat yapan ihracatçılar
Workers' Compensation	Illinois'te çalışan istihdam eden firmalar
Cyber Insurance	SaaS, fintech, sağlık teknolojisi, e-ticaret firmaları
Professional Liability / E&O	Danışmanlık, yazılım, mühendislik ve teknik hizmet firmaları
Commercial Property	Depo, ofis, showroom veya ekipman sahibi firmalar

Illinois Workers' Compensation Commission, Illinois'te işe alınan/yaralanan veya istihdamı Illinois'te lokalize olan çalışanların büyük kısmı için workers' compensation insurance gerektiğini belirtir.

14.4 GÜMRÜK VE UYUM RİSKİ

Gümrük riski ürün limana ulaştıktan sonra değil, satış yapılmadan önce başlar. CBP, ithalatçının **reasonable care** standardıyla doğru sınıflandırma, değer, menşee ve uygunluk bilgisi sağlamasını bekler. En sık riskler:

- ▶ Yanlış HS/HTS kodu
- ▶ Yanlış menşee beyanı
- ▶ ISF süresinin kaçırılması
- ▶ Etiketleme eksikliği, AD/CVD kontrol edilmemesi
- ▶ Eksik/hatalı ticari fatura
- ▶ Eksik/hatalı değer beyanı
- ▶ FDA/USDA/CPSC/EPA gerekliliklerinin atlanması
- ▶ Broker'a yetersiz bilgi, belirsiz IOR

Bir ürünün Türkiye'den sorunsuz ihraç edilmesi, ABD'ye sorunsuz gireceği anlamına gelmez. Türkiye'de kullanılan GTİP kodu, ABD'deki HTS kodu ve ürün güvenliği gereklilikleriyle birebir aynı sonucu vermeyebilir. Gıda, tekstil, çocuk ürünü, makine, kimya, elektrikli ürün ve medikal üründe **ön analiz yapılmadan sevkiyat başlatılmamalıdır**.

14.5 FDA / USDA / CPSC / EPA UYUM RİSKİ

Ürün uyumu gümrük vergisinden daha kritik olabilir; vergi oranı düşük olsa bile regülasyon riski yüksek olabilir. FDA, ABD'ye ithal edilen tüm insan ve hayvan gıdaları için **Prior Notice** verilmesini ve tesis kaydını şart koşar. Kimya, boya, kaplama, temizlik ürünü, yapıştırıcı, plastik katkısı, kozmetik hammaddesi veya endüstriyel kimyasal ihracatı yapan firmalar EPA/TSCA kontrolünü sevkiyat öncesi yapmalıdır.

14.6 KÜLTÜREL FARKLILIKLAR

Chicago iş çevresinde toplantılar daha kısa, net ve sonuç odaklıdır. En sık kültürel sorunlar:

- ▶ İlk toplantıda fazla genel konuşmak
- ▶ Fiyat/teslimat/belge/servis sorularına net cevap verememek
- ▶ Kısa/doğrudan iletişimi ilgisizlik sanmak
- ▶ Sözleşme detayını formalite saymak
- ▶ Uzun firma geçmişi anlatıp soruna geç gelmek
- ▶ Toplantı sonrası yazılı takip yapmamak
- ▶ "Olur, hallederiz" yaklaşımını yeterli görmek
- ▶ ABD ölçü/ambalaj/terminolojisini hazırlamamak

ABD'de güven, kişisel yakınlıktan önce tutarlılık, belge, netlik ve zamanında geri dönüş üzerinden oluşur. Firmalar Illinois'e gitmeden önce İngilizce sunum, teknik doküman, fiyatlandırma, lojistik modeli, sertifikalar ve takip planını hazır tutmalıdır.

14.7 FİNANSMAN VE NAKİT AKIŞI

En çok hafife alınan risklerden biri nakit akışıdır. Pazar araştırması, numune, fuar, seyahat, hukuk, muhasebe, sigorta, gümrük, 3PL, depo, iade, reklam, satış temsilcisi ve stok maliyetleri birikerek ciddi yük oluşturur. Firmalar ilk yıl için sadece ürün maliyetini değil, **pazara giriş bütçesini** de hesaplamalıdır.

Pazar araştırması	Seyahat	Fuar	Hukuk
Muhasebe	Sigorta	Gümrük	3PL
Pazarlama	Satış	Stok	İade

Firmalar Illinois'e girişte en az 6-12 aylık pazara giriş bütçesi hazırlamalıdır. İlk satıştan hemen kârlılık beklemek çoğu sektörde gerçekçi değildir.

14.8 DÖVİZ RİSKİ

ABD pazarı dolar bazlıdır; avantaj gibi görünse de maliyetlerin önemli kısmı da dolara döner (navlun, sigorta, broker, depo, 3PL, iç taşıma, hukuk, muhasebe, fuar, reklam, komisyon). Risk noktaları: TL/karma üretim maliyeti + dolar satış fiyatı, navlun/gümrük dalgalanması, stok finansmanı, uzun vadede kur değişimi, DDP'de tüm riskin satıcıda kalması. Kur avantajı yanlış fiyatlanırsa **kâr yerine zarar** yaratabilir.

14.9 DEPO VE STOK MALİYETİ

Illinois güçlü bir lojistik merkezidir; ancak depo maliyeti küçük firmalar için risk yaratır. Riskler: satış kanalı oluşmadan stok tutmak, yanlış lokasyon, minimum aylık ücretler, düşük tahmin edilen pick-pack/receiving/storage/iade ücretleri, sigorta koşulları, gıdada sıcaklık/raf ömrü, artan SKU maliyeti, marketplace iadeleri. İlk aşamada **kendi depo yerine 3PL veya distribütör deposu** ile başlanmalıdır.

14.10 DİSTRİBÜTÖR BAĞIMLILIĞI

Distribütör modeli düşük riskli başlangıç sağlar; ancak tek distribütöre aşırı bağımlılık kontrolü zayıftır. Riskler: müşteri verisinin distribütörde kalması, düşük satış performansı, yetersiz pazarlama, zayıf stok yönetimi, kontrol edilemeyen fiyat, erken münhasırlık, rakip ürünlere öncelik, fesih sonrası yeniden giriş zorluğu. Doğru yaklaşım: **sınırlı bölge/kanal, 6-12 aylık deneme, minimum satış hedefi, performansa bağlı genişleme.**

14.11 CHICAGO MALİYETLERİ · DAHA GÜVENLİ ALTERNATİFLER

HEDEF	DAHA GÜVENLİ BAŞLANGIÇ
Satış ve müşteri arama	Coworking / kısa süreli temsilcilik
Ürün testi	Distribütör veya sınırlı pilot satış
Depo	Joliet / Aurora / Elgin hattında 3PL
Gıda pazarı	Etnik market + restoran tedariki + küçük parti test
Makine	Servis partneri + demo müşteri
SaaS	Pilot müşteri + uzaktan satış + yerel temsilci

Illinois'te sales tax; eyalet, yerel, transit, home rule, county ve özel vergilerin birleşiminden oluşabilir; 2026 destination-based Retailers' Occupation Tax değişiklikleri uzaktan satış yapanlarca izlenmeli. Illinois Paid Leave for All Workers Act, çalışanların her 40 saatlik çalışma için 1 saat, yılda 40 saate kadar ücretli izin kazanmasına imkân tanır.

14.12 REKABET VE FİYAT BASKISI

Illinois pazarı büyük olduğu kadar rekabetçidir; ABD içi üreticiler yanında Avrupa, Meksika, Kanada, Çin, Hindistan, Güney Kore ve Latin Amerika kaynaklı tedarikçilerle rekabet edilir. Yalnızca “fiyat avantajı” çoğu sektörde yeterli değildir — ABD müşterisi **toplam değere** bakar: fiyat, teslimat, kalite, sertifikasyon, yerel destek, garanti, iade, stok, marka güveni, sözleşme disiplini, referans ve satış sonrası servis. Makinede servis yoksa ucuz fiyat risktir; gıdada ambalaj/raf/etiket/marka; yazılımda veri güvenliği, entegrasyon ve ROI belirleyicidir.

RİSK MATRİSİ · TÜRK FİRMALARI İÇİN ÖNCELİKLENDİRME

RİSK BAŞLIĞI	ETKİ	OLASILIK	ÖNCELİK	AZALTMA YÖNTEMİ
Yanlış pazar girişi modeli	Yüksek	Yüksek	Çok yüksek	Önce pilot satış, sonra şirket/depo
Gümrük ve HTS hatası	Yüksek	Orta-yüksek	Çok yüksek	Broker + ön sınıflandırma + belge kontrolü
FDA / CPSC / EPA uyumsuzluğu	Yüksek	Ürüne bağlı	Çok yüksek	Ürün bazlı regülasyon analizi
Tahsilat riski	Orta-yüksek	Orta	Yüksek	Ön ödeme, kredi kontrolü, sigorta
Distribütör bağımlılığı	Yüksek	Orta	Yüksek	Performans kriterli sınırlı sözleşme
Depo ve stok maliyeti	Orta-yüksek	Yüksek	Yüksek	3PL ile küçük ölçekli başlangıç
Chicago operasyon maliyeti	Yüksek	Yüksek	Çok yüksek	Coworking, temsilci, çevre şehirler
Ürün sorumluluğu	Çok yüksek	Ürüne bağlı	Çok yüksek	Product liability sigortası + etiket + test
Döviz ve navlun dalgalanması	Orta	Yüksek	Yüksek	Teklif süresi, landed cost, fiyat revizyonu
Kültürel uyumsuzluk	Orta	Orta	Orta	İngilizce materyal + follow-up disiplini
Rekabet ve fiyat baskısı	Yüksek	Yüksek	Çok yüksek	Niş segment + servis + değer önerisi
Çalışan ve bordro uyumu	Orta-yüksek	Orta	Yüksek	Payroll provider + iş hukuku danışmanı

GÜVENLİ GİRİŞ MODELİ · 4 AŞAMA

AŞAMA 1 · HAZIRLIK

Ürün uygunluk + HTS/vergi + regülasyon + rakip/fiyat analizi, şehir/sektör seçimi, LinkedIn + distribütör/3PL/broker listesi.

AŞAMA 2 · PİLOT TEST

Küçük sevkiyat, sınırlı müşteri/distribütör testi, fuar/B2B görüşme, geri bildirim, landed cost + iade/teslimat ölçümü.

AŞAMA 3 · KONTROLLÜ OP.

Distribütör/3PL anlaşması, temel hukuk/muhasebe, ürün sorumluluk sigortası, satış sonrası plan, sınırlı stok, CRM.

AŞAMA 4 · ÖLÇEKLEME

Şirket kuruluşu/foreign qualification, yerel ekip, büyük depo/servis, oda-üniversite iş birliği, Midwest+Kanada büyüme, teşvikler.

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Illinois, hazırlıksız firmalar için pahalı ve riskli; hazırlıklı firmalar için ABD'nin merkezinde güçlü bir büyüme platformudur. En güvenli yaklaşım: **önce pazarı test et, sonra stok tut; önce distribütör ve 3PL ile çalış, sonra ofis/depo aç; önce ürün uyumunu ve landed cost'u hesapla, sonra büyük satış hedefi koy.**

Adım Adım Eylem Planı

Illinois pazarı, doğru hazırlık yapılmadan girildiğinde maliyetli olabilir. En güvenli yaklaşım, pazara giriş sürecini 6 / 12 / 24 aylık kademeli bir yol haritasıyla yönetmektir.

ANA PRENSİP

Önce pazarı doğrula, sonra satış kanalını kur; önce pilot satış yap, sonra depo veya şirketleşme kararını ver; önce müşteri ve operasyon kanıtı oluştur, sonra ölçekle.

15.1 YOL HARİTASININ GENEL MANTIĞI

Illinois'e girişte en büyük hata, satış kanalı oluşmadan ofis, depo, çalışan veya şirket maliyetine girmektir. Chicago merkezli operasyonlarda hukuk, muhasebe, sigorta, depo, iş gücü ve pazarlama maliyetleri yüksektir. Bu nedenle giriş üç aşamada planlanmalıdır:

İlk 6 Ay

HAZIRLIK VE PAZAR DOĞRULAMA

Ürün uygunluğu, fiyat, rakip, müşteri ve distribütör haritası.

6–12 Ay

PİLOT SATIŞ VE SAHA TESTİ

İlk görüşmeler, numune, distribütör/3PL seçimi, ilk sözleşmeler.

12–24 Ay

OPERASYON VE ÖLÇEKLEME

Şirketleşme, yerel temsilci, depo/servis modeli, ikinci eyalet stratejisi.

Bu model özellikle küçük ve orta ölçekli Türk firmaları için güvenlidir: firma büyük yatırım yapmadan önce ürünün kabulünü, fiyat seviyesini, müşteri beklentisini, lojistik maliyetini ve satış sonrası destek ihtiyacını test eder.

15.2 HAZIRLIK VE PAZAR UYGUNLUĞU

İlk 6 ayın amacı satış yapmak değil, **satılabilirliği doğrulamaktır**. Firma; ürününün Illinois için uygun olup olmadığını, hangi şehir/segmentin hedefleneceğini, fiyatının rekabetçi olup olmadığını ve hangi giriş modelinin doğru olacağını anlamalıdır.

1

Ürün ve Pazar Uygunluğu Analizi

Hangi müşteri grubu (distribütör, perakende, B2B, sanayi, e-ticaret, kamu, sağlık), ABD standart uyumu (FDA/USDA/CPSC/EPA/OSHA), landed cost bazlı fiyat, ambalaj/etiket (İngilizce, ölçü, barkod, alerjen), satış sonrası ihtiyaç ve hedef Illinois şehri belirlenir.

2

HS Kodu ve Gümrük Vergisi Kontrolü

ABD HTS kodu belirlenir; gümrük vergisi hesaplanır; ek tarife/kota/AD-CVD riski, PGA gereklilikleri ve ithalatçı sorumluluğu incelenir; customs broker ön görüşmesi yapılır. Bu kontrol yapılmadan numune/ürün gönderilmemelidir.

3

Rakip ve Fiyat Analizi

Fiyat aralığı, satış kanalı, ambalaj, sertifikalar, teslimat süresi, garanti/iade, müşteri yorumları ve dağıtım incelenir. Firma net cevap vermeli: **Bu pazara fiyatla mı, kaliteyle mi, hızla mı, servisle mi, niş ürünle mi, teknoloji avantajıyla mı gireceğim?**

4

İlk Distribütör / Müşteri Listesi

30–50 potansiyel kişi/kurumdan sektör bazlı hedef liste (gıda distribütörü, üretici/satın alma, toptancı, showroom, CTO/COO, 3PL, medikal distribütör). LinkedIn, oda üyeliği, fuar listeleri, dernekler, ticaret müşavirliği ve ATIC ağı üzerinden.

5

İngilizce Satış Materyalleri

1 sayfalık company profile, 8–10 slayt sunum, ürün kataloğu, teknik veri sayfaları, sertifikalar, fiyat mantığı, lojistik modeli, referans/vaka, numune açıklaması, SSS. Dil doğrudan ve ticari; ne satıyoruz, kime, neden uygun, farkımız ne, teslimat/servis, beklentimiz.

6

İlk B2B Görüşmeler

İlk 6 ayın sonunda en az 10–15 ön görüşme yapılır. Amaç hemen satış değil; ürün-pazar uyumunu, fiyat algısını, müşteri beklentisini ve doğru giriş modelini test etmektir.

6 AYLIK DÖNEM SONUNDA BEKLENEN ÇIKTILAR

Ürün-pazar uyum kararı · HTS/gümrük maliyet tablosu · rakip ve fiyat analizi · 30–50 kişilik hedef liste · İngilizce satış seti · 10–15 ön görüşme ve doğrulanmış giriş modeli.

15.3 SAHA TESTİ VE İLK SATIŞ

6–12 aylık dönemde firma Illinois’i sahada test eder, ilk numune ve pilot satışları yapar, lojistik ve hukuki altyapıyı kurar.

1 · Illinois Saha Ziyareti

5–7 günlük program; Chicago merkezli başlanıp sektöre göre Joliet, Rockford, Peoria veya Champaign-Urbana eklenir.

2 · Chicago ve Lojistik Merkez Görüşmeleri

Distribütör, müşteri, oda ve Joliet/Aurora çevresi 3PL/depo görüşmeleri.

3 · İlk Numune / Pilot Satış

Gümrük, lojistik ve müşteri süreçleri küçük hacimde gerçek koşullarda test edilir.

4 · 3PL veya Depo Partneri Seçimi

En az 2–3 teklif alınır; Chicago/Joliet çevresi 3PL entegrasyonu değerlendirilir.

5 · Hukuk ve Muhasebe Yapısı

Distribütör yeterli mi, sales tax nexus, ürün sorumluluk sigortası, çalışan/temsilci, sözleşme hukuku, marka tescili netleştirilir.

6 · İlk Sözleşmeler

Distribütörlük, satış temsilciliği, 3PL, broker, forwarder, B2B satış, yazılım pilotu, servis, NDA. Bölge/münhasırlık/minimum satış/ödeme/iade/garanti/fesih net olmalı.

7 · Fuar Katılımı

Sektöre uygun en az bir Chicago fuarı; ilk yıl stand yerine ziyaretçi + B2B toplantı ayarlamak daha verimli olabilir.

8 · Satış Sonrası Destek Planı

Teknik sorumlu, ABD saat diliminde cevap süresi, yedek parça stoğu, garanti, iade, eğitim materyali, servis partneri, şikayet kayıt sistemi.

12 AYLIK DÖNEM SONUNDA BEKLENEN ÇIKTILAR

- Saha ziyareti: 10–15 gerçek görüşme
- Distribütör/müşteri: 3–5 ciddi aday
- Hukuk/muhasebe: şirket ve vergi modeli
- Fuar/etkinlik: pazar ve network
- Pilot sevkiyat: gümrük/lojistik/müşteri testi
- 3PL: 2–3 teklif
- İlk sözleşmeler: sınırlı ve kontrollü
- Satış sonrası: destek modeli oluşturuldu

15.4 OPERASYON VE ÖLÇEKLEME

24 aylık dönem, Illinois pazarında kalıcı olup olunmayacağını netleştirdiği aşamadır. Ana soru: **Illinois bizim için satış pazarı mı, dağıtım merkezi mi, üretim/servis üssü mü, yoksa yalnızca test pazarı mı?**

OPERASYON MODELLERİ

MODEL	KİMLER İÇİN UYGUN?
Distribütör modeli	İlk satışları distribütör üzerinden yapan firmalar
3PL + doğrudan satış	E-ticaret, B2B küçük sipariş, yedek parça firmaları
Satış temsilciliği	B2B müşteri takibi gereken firmalar
Illinois LLC	Yerel satış, depo, servis veya çalışan ihtiyacı olan firmalar
Delaware + Illinois operasyon	Yatırım alacak / büyüme hedefli teknoloji-sanayi firmaları
Servis / showroom / üretim	Makine-medikal servis · mobilya-yapı showroom · hacim oluşmuş üretim/montaj

Şirketleşme İçin Uygun Zaman

Düzenli müşteri oluştu · Illinois'te stok tutulacak · doğrudan fatura kesilecek · yerel çalışan/temsilci · vize stratejisi · doğrudan satış · teşvik/yatırım başvurusu.

Erken Olabilir

Ürün test edilmedi · satış kanalı net değil · gümrük/regülasyon riski çözülmedi · sadece birkaç müşteriyle görüşüldü · ABD operasyon bütçesi hazırlanmadı.

Yapı kararı (3PL depo / kendi depo / showroom / servis / demo merkezi) satış hacmine göre verilir. İlk alınabilecek roller komisyon bazlı temsilci, fractional sales director, teknik servis partneri, üniversite stajyeri; tam zamanlı çalışan payroll/sigorta/vergi yükü getirir. **Küçük ölçekli firmalar için 3PL + sınırlı showroom + temsilci modeli daha güvenlidir.**

15.5 6 / 12 / 24 AYLIK ZAMAN ÇİZELGESİ

Dokuz iş akışının 0–24 ay boyunca ilerleyişi:

AŞAMA	0–3 AY	3–6 AY	6–12 AY	12–18 AY	18–24 AY
Ürün uygunluğu	Ürün analizi	Regülasyon kontrolü	Pilot revizyon	Standartlaştırma	Yeni ürün ekleme
Gümrük	HTS kontrolü	Vergi hesabı	İlk sevkiyat	Süreç optimizasyonu	Düzenli ithalat
Pazar	Rakip analizi	Hedef liste	Illinois ziyareti	İlk müşteri ağı	Yeni şehir / eyalet
Satış	İngilizce materyal	İlk B2B görüşme	Numune / pilot	İlk düzenli sipariş	Ölçekleme
Lojistik	Rota analizi	Broker/forwarder ön seçim	3PL seçimi	Stok yönetimi	Depo / servis merkezi
Hukuk	Model analizi	Sözleşme taslakları	İlk sözleşmeler	Şirketleşme kararı	Yerel yapı
Finans	Landed cost	Bütçe planı	Nakit akışı kontrolü	Kredi / sigorta	Teşvik değerlendirme
İnsan kaynağı	İhtiyaç analizi	Danışman / temsilci	Yerel partner	Satış temsilcisi	Yerel ekip
ATIC rolü	Pazar yönlendirme	Hedef liste desteği	B2B / heyet	Kurum eşleştirme	Ölçekleme desteği

15.6 HANGİ FİRMA HANGİ ADIMI NE ZAMAN ATMALI?

FİRMA TİPİ	İLK 6 AY	6–12 AY	12–24 AY
Gıda ihracatçısı	FDA, etiket, rakip fiyat, distribütör listesi	Market/restoran/distribütör testi, numune	3PL, düzenli sipariş, marka büyütme
Makine firması	HTS, teknik doküman, üretici listesi	Rockford/Peoria/Chicago görüşme, demo	Servis partneri, yedek parça stoğu, temsilci
Yazılım / SaaS	ABD müşteri segmenti, İngilizce demo	Chicago pilot müşteri, partner görüşmesi	Delaware/Illinois yapı, satış temsilcisi
Mobilya / yapı	Lojistik, hasar, fiyat, mimar listesi	Numune, showroom/3PL görüşmesi	Showroom / temsilcilik, ikinci eyalet
EV / otomotiv	Kalite belgeleri, hedef tedarik zinciri	Bloomington-Normal/Rockford görüşme	Yerel temsilci, teşvik ve yatırım analizi

15.7 KRİTİK KARAR NOKTALARI

Bazı kararlar erken değil, doğru zamanda verilmelidir. Dört temel karar:

Şirket Ne Zaman Kurulmalı?

✓ ANLAMLI

Düzenli satış başladı · Illinois'te stok tutulacak · doğrudan fatura · çalışan/temsilci · vize/yatırım/teşvik hedefi · distribütör dışına çıkılacak.

■ ERTELENEBİLİR

Ürün test edilmedi · müşteri yok · regülasyon net değil · satış kanalı oluşmadı · yalnızca pazar araştırması.

Depo Ne Zaman Açılmalı?

✓ KENDİ DEPO ANLAMLI

Aylık sipariş hacmi düzenli · 3PL maliyeti yükseldi · teknik servis/özel depolama gerekiyor · stok kontrolü kritik · teslimat süresi rekabet avantajı.

İlk aşamada kendi depo yerine **3PL daha güvenlidir.**

Münhasırlık Ne Zaman Verilmeli?

İlk görüşmede geniş münhasırlık verilmez. Ancak şu şartlarla: distribütör ilk satış performansını gösterdi · minimum satış hedefi yazıldı · bölge ve kanal sınırlandı · fesih şartı belirlendi · marka ve fiyat kontrolü korunuyor.

Yerel Ekip Ne Zaman Kurulmalı?

Satış görüşmeleri düzenli hale geldi · müşteri takibi uzaktan yapılamıyor · teknik servis ihtiyacı var · distribütör yönetimi için yerel temsilci gerekiyor · ABD büyümesi stratejik hale geldi.

KANADA / MIDWEST GENİŞLEME

Illinois'in en önemli avantajlarından biri Kanada ve Midwest bağlantısıdır: Chicago'dan Milwaukee, Detroit, Indianapolis, St. Louis, Minneapolis, Cleveland ve Toronto hatları. Genişleme için ABD-Kanada regülasyon farkları, Kanada ithalat/etiketleme şartları, distribütör yetki alanı, depo lokasyonu, navlun/teslimat, fiyat/para birimi, yeni segmentler ve yerel ağlar hazırlanmalıdır. **Illinois doğru kullanıldığında yalnızca bir eyalet pazarı değil, Kuzey Amerika büyüme platformudur.**

15.8 ATIC DESTEKLİ PAZARA GİRİŞ MODELİ

AŞAMA	ATIC'İN ROLÜ
0-3 Ay	Ön değerlendirme, ürün/sektör eşleştirilmesi
3-6 Ay	Hedef şehir/kurum listesi, pazar notu
6-12 Ay	Chicago B2B görüşmeleri, oda/kurum bağlantıları
12-18 Ay	3PL, hukuk, muhasebe, distribütör yönlendirmeleri
18-24 Ay	Teşvik, üniversite iş birliği, ikinci eyalet planı
24 Ay+	Midwest / Kanada genişleme ve yatırım heyeti

"ILLINOIS İŞ MASASI" HİZMETLERİ

Pazar ön değerlendirme formu · sektör bazlı şehir eşleştirilmesi · ilk 30 hedef kişi/kurum listesi · Illinois ziyaret programı · distribütör ve 3PL görüşme hazırlığı · gümrük/regülasyon kontrol listesi · B2B toplantı koordinasyonu · fuar yönlendirmesi · üniversite/teknopark eşleştirilmesi · teşvik yönlendirmesi.

15.9 ÖRNEK 24 AYLIK UYGULAMA SENARYOLARI

Senaryo 1 · Gıda Firması

0-6: FDA, etiket, raf ömrü, rakip fiyat, Chicago distribütör listesi · **6-12:** numune, market/restoran testi, 3PL/distribütör görüşme · **12-24:** düzenli sipariş, Chicago distribütör, Joliet/Aurora 3PL, marka büyütme.

Senaryo 2 · Makine Firması

0-6: HTS, teknik doküman, hedef sektör/üretici listesi · **6-12:** Rockford/Peoria/Chicago görüşme, demo, servis partneri · **12-24:** yedek parça stoğu, teknik temsilci, servis anlaşması, ilk büyük B2B müşteri.

Senaryo 3 · SaaS / Teknoloji

0-6: ABD müşteri segmenti, İngilizce demo, veri güvenliği dokümanları · **6-12:** Chicago pilot müşteri, Champaign-Urbana Ar-Ge bağlantısı · **12-24:** Delaware/Illinois yapı, yerel satış temsilcisi, yatırımcı görüşmeleri.

Senaryo 4 · Mobilya / Yapı

0-6: rakip fiyat, ölçü, lojistik, mimar/iç mimar listesi · **6-12:** Chicago showroom/temsilci görüşme, numune/proje sunumu · **12-24:** 3PL, proje bazlı satış, temsilci, ikinci eyalet (Florida/New York) analizi.

15.10 BAŞARI GÖSTERGELERİ

Başarı yalnızca satış rakamıyla ölçülmemelidir. İlk iki yılda daha doğru göstergeler:

GÖSTERGE	6 AY	12 AY	24 AY
Hedef kişi / kurum listesi	30-50	75-100	150+
B2B görüşme	10-15	25-40	60+
Distribütör adayı	3-5	5-10	1-3 aktif
Pilot satış / numune	Hazırlık	1-3 pilot	Düzenli sipariş
3PL görüşmesi	Ön araştırma	2-3 teklif	Aktif 3PL / depo
Hukuk / muhasebe	Ön görüşme	Temel yapı	Şirketleşme / yerel op.
Yerel ekip	Yok	Temsilci / danışman	Satış / servis yapısı
İkinci eyalet	Yok	Ön analiz	Genişleme planı

BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Illinois'e giriş tek seferlik bir satış hamlesi değil, kademeli bir süreçtir: ilk 6 ayda ürün, fiyat, regülasyon ve müşteri uygunluğu; 12 ayda saha testi, ilk numune ve pilot satış; 24 ayda şirketleşme, depo, temsilci, servis merkezi veya ikinci eyalet kararı.

Illinois'e büyük maliyetle değil, kontrollü öğrenmeyle girin.

Büyümenin temeli hızlı yatırım değil; doğru sıralanmış adımlar, ölçülebilir pilotlar, disiplinli takip ve profesyonel yerel iş ortaklıklardır.

Kaynakça ve Faydalı Linkler

Rapordaki verilerin güncel tutulması için öncelik resmi kurum kaynakları ve birincil veri sağlayıcılarıdır. Farklı kaynak grupları birlikte değerlendirilmelidir.

16.1 ILLINOIS RESMİ KAYNAKLARI

Illinois Governor's Office

illinois.gov

Eyalet yönetimi, politika, ekonomik öncelikler ve resmi duyurular.

DCEO

dceo.illinois.gov

Ticaret ve ekonomik fırsat departmanı; teşvik, hibe ve iş gücü programları.

Intersect Illinois / Illinois EDC

intersectillinois.org

Yatırım çekme, sektör verisi ve şirket yerleşim desteği.

Illinois Secretary of State / Dept. of Revenue

ilsos.gov · tax.illinois.gov

Şirket kaydı, LLC/Corp kuruluşu, eyalet vergileri ve sales tax.

16.2 İŞ DÜNYASI VE YEREL KURUM KAYNAKLARI

World Business Chicago

worldbusinesschicago.com

Chicago ekonomik kalkınma, yatırım, sektör kümeleri ve uluslararası bağlantı.

Chicagoland Chamber of Commerce

chicagolandchamber.org

Networking, etkinlik, iş geliştirme ve yerel iş dünyası ağı.

Illinois Manufacturers' Association

ima-net.org

Üretim, sanayi, makine, otomasyon ve ileri imalat perspektifi.

Greater Springfield Chamber

gsc.org

Başkent bölgesi, kamu bağlantılı sektörler ve yerel kalkınma.

16.3 MAKROEKONOMİK VE DIŞ TİCARET VERİ KAYNAKLARI

U.S. Census Bureau census.gov	Bureau of Economic Analysis bea.gov
FRED / St. Louis Fed fred.stlouisfed.org	USTR ustr.gov
Int'l Trade Administration trade.gov	U.S. Chamber of Commerce uschamber.com
UN Comtrade comtrade.un.org	USITC / HTS / DataWeb usitc.gov · hts.usitc.gov

16.4 GÜMRÜK, LOJİSTİK VE DIŞ TİCARET UYUM KAYNAKLARI

U.S. Customs & Border Protection cbp.gov	Foreign-Trade Zones Board trade.gov/ftz
Illinois International Port District ve yerel lojistik kaynakları iipd.com	

16.5 DESTEK, FİNANSMAN VE YATIRIM KAYNAKLARI

SBA sba.gov	SelectUSA selectusa.gov
Ex-Im Bank exim.gov	KOSGEB · Türk Eximbank · Ticaret Bak. kosgeb · eximbank · ticaret.gov.tr

Makro veriler için **BEA, FRED, U.S. Census**; dış ticaret için **USTR, Census, ITA, USITC DataWeb, UN Comtrade**; yatırım/teşvik için **Illinois.gov, DCEO, Intersect Illinois** birincil kaynak olarak kullanılmalıdır.

16.6 REGÜLASYON, VERGİ VE ÇALIŞAN KAYNAKLARI

IRS · irs.gov	FDA · fda.gov	USDA / APHIS · aphis.usda.gov	CPSC · cpsc.gov	EPA · epa.gov	OSHA · osha.gov
USCIS · uscis.gov	Department of State · state.gov				

16.7 ÜNİVERSİTE VE ARAŞTIRMA MERKEZİ KAYNAKLARI

UIUC	illinois.edu	UChicago / Polsky	uchicago.edu
Northwestern / INVO	northwestern.edu	Illinois Institute of Technology	iit.edu
Illinois State University	illinoisstate.edu	Bradley University	bradley.edu
Illinois Community College Board			iccb.org

16.8–16.9 SEKTÖR RAPORLARI VE ÖNCELİK

LinkedIn Economic Graph iş gücü ve yetenek trendleri için; sektör raporları destekleyici kaynaktır. Kaynak önceliği: birincil resmi kurum > kurumsal kalkınma kuruluşu > sektör birliği > analiz/rapor. Rakam ve oranlarda daima birincil kaynak esas alınmalıdır.

16.10 GÜNCELLEME TAKVİMİ

Makro ve dış ticaret verileri yıllık; teşvik, regülasyon ve de minimis / PGA kuralları değiştiğinde; şehir profilleri ve üniversite programları yıllık; fuar takvimi her yıl seyahat planı öncesi güncellenmelidir.

Illinois'e büyük maliyetle değil, kontrollü öğrenmeyle girin.

Bu rapor; eyalet profili, makroekonomi, dış ticaret, sektörel fırsatlar, şehir profilleri, ticaret köprüsü, teşvikler, şirketleşme, lojistik, gümrük, iş gücü, kültürel rehber, riskler ve adım adım eylem planını Türk KOBİ'leri ve iş insanları için tek bütünde topladı. Doğru sıralanmış adımlar, ölçülebilir pilotlar, disiplinli takip ve profesyonel yerel iş ortaklıklarıyla Illinois, ABD'nin merkezinde güçlü bir büyüme üssü olabilir.



ATIC

American Turkish Trade & Investment Council — Türk firmalarını doğru şehir, sektör, kurum ve iş ortağıyla eşleştiren iş köprüsü.

RAPOR · 2026

16 BÖLÜM · 152 SAYFA