



# AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ



TEKNİK HIRDAVAT ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ  
PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Mayıs 2026

Washington Ticaret Müşavirliği

# İçindekiler

İçindekiler .....	2
1 ABD Teknik Hırdavat Ürünleri Sektörü .....	4
1.1 Üretim.....	4
1.2 Ortalama Üretici Fiyatları.....	5
1.3 Birlik/Derneklere İlişkin Bilgiler.....	6
1.4 Teknik Hırdavat Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi.....	8
2 ABD'nin Sektörde Dış Ticareti .....	9
2.1 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke .....	9
2.2 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin İhracatında İlk 10 Ülke .....	12
2.3 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin Ürün Bazında İthalatı (2025) .....	13
2.4 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin Ürün Bazında İhracatı (2025) .....	13
3 Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar) .....	14
3.1 Sektörde Ülkemizin ABD'ye İhracatı (1.000 \$).....	14
3.2 Sektörde Ülkemizin ABD'ye İhracatı (Miktar-Adet) .....	14
4 Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş .....	15
4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler .....	17
4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı .....	17
4.2.1 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri .....	18
4.2.2 İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar .....	19
4.3 İthalatta Zorunlu Belgeler.....	19
4.4 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir? 20	
4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri.....	20
4.6 Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler.....	21
4.7 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi .....	22
4.8 Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler .....	23
4.9 Sektörde Standartlar .....	23
4.10 Sektörde Etiketleme.....	24
4.11 Sektörde Ambalajlama .....	24
4.12 Lojistik.....	25
4.13 Dağıtım Kanalları .....	26
4.14 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat) .....	27
4.14.1 Ülkedeki Pazaryerleri.....	27
4.14.2 Özel Günler, Bayramlar v.b. ....	28
4.14.3 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri .....	28
4.14.4 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler .....	29
4.14.5 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri .....	30
4.15 Tanıtım ve Pazarlama .....	31
4.16 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler .....	32

4.17	Sektörde Vergiler.....	33
4.18	Tarife Dışı Engeller .....	37
5	Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar .....	38
6	Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler .....	39
7	Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'ye İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler .....	40
8	Genel Değerlendirme .....	41
9	Yararlı Adresler.....	42
9.1	Genel Dış Ticaret ve Ekonomi Kaynakları (ABD Resmi Kurumları) .....	42
9.2	Teknik Hırdavat Sektörü Kaynakları (ABD Kurumları ve Birlikleri) .....	43
10	Kaynakça.....	44

# 1 ABD Teknik Hırdavat Ürünleri Sektörü

## 1.1 Üretim

### Giriş

ABD alet ve hırdavat sektörü, bağlantı elemanları, el aletleri, elektrikli ve akülü ekipmanlar ile yapı ve sarf malzemelerini kapsayan geniş ve olgun bir pazardır. Sektör büyüklüğü 2025 itibarıyla yaklaşık 110–115 milyar USD seviyesindedir. Endüstriyel üretim, inşaat, bakım-onarım ve DIY (kendin yap) faaliyetlerine doğrudan girdi sağlayan kritik bir ara malzeme pazarını oluşturmaktadır. Sektörde yaklaşık 4.400–4.600 işletme faaliyet göstermekte olup, toplam istihdamın 90–95 bin kişi civarında olduğu tahmin edilmektedir.

Talep yapısı ürün segmentlerine göre farklılaşmaktadır. Bağlantı elemanları ve sarf malzemeler, yüksek hacim ve tekrar eden satın alım yapısı nedeniyle sektörün en istikrarlı gelir kaynağını oluşturmaktadır. El aletleri ve özellikle akülü/elektrikli ekipmanlar, marka bağlılığı ve teknoloji odaklı ürün geliştirme sayesinde daha yüksek katma değer yaratmakta ve büyümeyi desteklemektedir. Yapı ve dış cephe malzemeleri ise daha çok proje bazlı talebe bağlı olup, inşaat döngüsündeki değişimlere daha duyarlıdır.

Makroekonomik açıdan sektör, son yıllarda konut inşaatındaki yavaşlamaya rağmen tamamen daralmamış, bakım-onarım ve yenileme harcamalarındaki artışla dengelenmiştir. Yüksek faiz ortamı yeni konut başlangıçlarını baskılamakta, mevcut yapı stokunun yenilenmesi ve bakım ihtiyacı sektördeki talebi destekleyen ana unsur haline gelmiştir. Bu durum, talep yapısını sürdürülebilir ve tekrarlayan harcamalara dayalı bir yapıya dönüştürmüştür.

Genel olarak sektör, büyük hacimli, çeşitlendirilmiş ürün yapısı ve istikrarlı talep dinamikleri ile olgun bir pazar görünümünü sunmakta; aynı zamanda makroekonomik dalgalanmalara karşı kısmen dayanıklı bir yapı sergilemektedir.

### Üretim

ABD hırdavat üretim sektörü, kapılar, pencereler, mobilyalar ve çeşitli yapı sistemlerinin çalışmasını, güvenliğini ve işlevselliğini sağlayan mekanik ve yapısal bileşenlerin üretimini kapsayan bir yapıya sahiptir. Sektör, geniş ürün portföyüne sahip büyük ölçekli küresel üreticiler ile belirli ürün gruplarına veya niş segmentlere odaklanan uzmanlaşmış firmaların birlikte faaliyette bulunduğu rekabetçi bir yapı sergilemektedir. Ürün grupları genel olarak geleneksel mekanik hırdavat, endüstriyel teknik bileşenler ve daha gelişmiş fonksiyonlara sahip akıllı/entegre sistem bileşenleri olmak üzere farklılaşmaktadır.

Sektörde talep dinamikleri giderek daha fazla operasyonel güvenilirlik, dayanıklılık, estetik tasarım esnekliği, montaj kolaylığı ve işlevselliği artıran entegre teknolojiler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Özellikle güvenlik sistemleri, erişim kontrol çözümleri ve akıllı bina uygulamalarına entegre olabilen donanımlar, ürün geliştirme süreçlerinde önem kazanmaktadır. Bu durum, ürün performansı ile tasarım esnekliğinin rekabet avantajı yaratmada belirleyici olduğu bir pazar yapısı ortaya çıkarmaktadır.

Rekabet avantajı büyük ölçüde yenilikçi tasarım, gelişmiş malzeme kullanımı, güçlü kalite kontrol sistemleri ve giderek artan şekilde dijitalleşme ve otomasyon kapasitesi üzerinden şekillenmektedir.

Büyük ölçekli üreticiler, ölçek ekonomisi ve teknoloji yatırımları sayesinde avantaj sağlarken, daha küçük üreticiler yüksek yatırım gerektiren bu dönüşüme uyum sağlamakta zorlanabilmektedir.

ABD’de hırdavat üretimi coğrafi olarak belirli sanayi kümelerinde yoğunlaşmıştır. Texas, Ohio, Michigan, Illinois, North Carolina ve California gibi eyaletler; otomotiv, havacılık, savunma, ağır sanayi ve veri merkezi yatırımlarının etkisiyle güçlü üretim ekosistemlerine sahiptir. Bu bölgeler aynı zamanda yüksek hassasiyetli mühendislik ve bileşen üretiminin de merkezleri konumundadır.

Son yıllarda sektör performansı, yüksek faiz oranları, düzensiz inşaat faaliyetleri ve dalgalı girdi maliyetleri nedeniyle baskı altında kalmıştır. Özellikle konut sektöründe mortgage faizlerindeki artış yeni konut başlangıçlarını yavaşlatmış ve kapı, kilit ve yapı donanımı gibi ürün gruplarında talep büyümesini sınırlamıştır. Buna karşılık endüstriyel, lojistik ve veri merkezi yatırımları sektör için kısmi dengeleyici bir talep kaynağı oluşturmuştur.

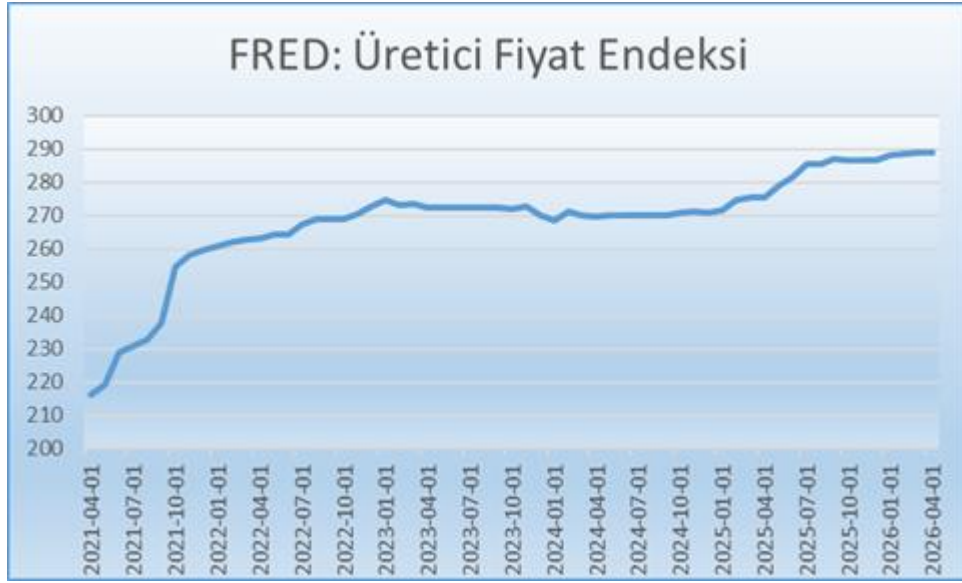
Aynı dönemde sektörde konsolidasyon eğilimi ve teknoloji yatırımları belirgin şekilde artmıştır. Assa Abloy, Allegion ve Fortune Brands Innovations gibi büyük oyuncular, satın almalar yoluyla pazar paylarını artırırken üretim süreçlerinde otomasyon, robotik sistemler ve dijital kalite kontrol teknolojilerine yatırım yapmıştır. Sensör teknolojileri, IoT tabanlı izleme sistemleri ve yapay zekâ destekli kalite kontrol uygulamaları, özellikle standart ürünlerde üretim tutarlılığını ve verimliliği artırmıştır.

İleriye dönük olarak sektörün, faiz oranlarının istikrar kazanması, altyapı ve endüstriyel yatırımların devam etmesi ve veri merkezi gibi yüksek büyüme alanlarının destekleyici etkisiyle kademeli bir toparlanma eğilimine girmesi beklenmektedir. Bu süreçte akıllı üretim teknolojilerinin yaygınlaşması ve ürünlerde fonksiyonel entegrasyonun artması, sektörün hem rekabet yapısını hem de değer yaratma modelini daha ileri teknoloji odaklı bir yapıya dönüştürecektir.

## **1.2 Ortalama Üretici Fiyatları**

Çelik, alüminyum, bakır ve diğer metalleri hedef alan gümrük tarifeleri ile ticaret politikalarındaki değişimler, girdi maliyetlerini artırmış ve şirketleri tedarik stratejilerini yeniden düzenlemeye zorlamıştır. ABD’nin çelik ve alüminyuma uyguladığı Section 232 önlemleri ile 2026 yılının başında yürürlüğe giren yeni %10’luk ek gümrük vergisi, yurt dışından ithalat maliyetlerini yükseltmiştir. Bazı üreticiler bu maliyetleri müşterilere yansıtmaya çalışsa da, ana pazarlardaki fiyat hassasiyeti bu yaklaşımın etkisini sınırlamıştır.

Buna ek olarak, Orta Doğu’da devam eden çatışmalar ve önemli deniz taşımacılığı güzergâhlarında yaşanan dönemsel aksaklıklar dahil olmak üzere artan jeopolitik gerilimler; küresel enerji ve metal fiyatlarında ek dalgalanmalara yol açmıştır. Bu durum, zaten sıkışık küresel tedarik zincirlerine bağlı olan hırdavat üreticileri için nakliye maliyetlerini ve girdi fiyatlarındaki oynaklığı daha da artırmaktadır.



### 1.3 Birlik/Derneklere İlişkin Bilgiler

#### North American Hardware and Paint Association (NHPA)

Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada genelindeki bağımsız ev geliştirme, boya ve dekorasyon perakendecilerini desteklemek üzere faaliyet gösteren, kâr amacı gütmeyen bir ticaret derneğidir. Daha önce Kuzey Amerika Perakende Hırdavat Derneği (NRHA) olarak bilinen kuruluş, üye tabanını boya ve dekorasyon perakende satış noktalarını da resmen kapsayacak şekilde genişlettikten sonra, Eylül 2020'de adını resmen değiştirmiştir. Merkezi Indianapolis, Indiana'da bulunan NHPA; yaklaşık 40.000 bağımsız perakendeciye temsil etmekte ve bu perakendecilerin, büyük ölçekli rakiplerine karşı rekabet güçlerini ve kârlılıklarını korumalarına yardımcı olmaktadır. (<https://yournHPA.org/>)

#### Specialty Tools and Fasteners Distributors Association (STAFDA)

ABD merkezli, inşaat ve endüstriyel tedarik zincirine odaklanan kâr amacı gütmeyen bir sektör derneğidir. 1976 yılında; özel el aletleri, bağlantı elemanları, endüstriyel ekipmanlar ve ilgili ürünlerin distribütörleri ile üreticilerini bir araya getirmek amacıyla kurulmuştur. İki binden fazla üye şirketi, yüzlerce marka ve distribütörü ile ABD, Kanada ve bazı uluslararası üyeleri bulunan STAFDA'nın temel amacı distribütörler, üreticiler ve temsilciler arasında iş ilişkilerini geliştirmek, inşaat/endüstriyel dağıtım sektörünü güçlendirmek, eğitim, araştırma ve networking imkânları sunmak, sektörü etkileyen mevzuat ve düzenlemeler hakkında üyeleri bilgilendirmek, serbest rekabet ve etik iş uygulamalarını desteklemek olarak özetlenebilir. (<https://stafda.org/>)

#### The National Independent Hardware Association of America (NIHAA)

ABD'deki bağımsız hırdavat, yapı malzemeleri ve kereste perakendecilerini desteklemeyi amaçlayan bir ticaret birliğidir. Kuruluşun temel odağı; bağımsız mağazaların büyük zincirlerle rekabet edebilmesine yardımcı olmak, sektör bilgisi paylaşımı sağlamak ve üyeler arasında ağ oluşturmayı kolaylaştırmaktır. Dernek; hırdavat mağazaları, boya mağazaları, kereste ve yapı malzemesi satıcıları, elektrik/plumbing malzemesi mağazaları genel yapı marketlerine hitap etmektedir. (<https://nihaa.org/>)

### **Hand Tools Institute (HTI)**

El aletleri ve ilgili ürünlerin üreticilerini temsil eden, ABD merkezli bir sektörel birliktir. El aletleri endüstrisinin çıkarlarını, standartlarını ve küresel rekabet gücünü geliştirmek amacıyla kurulan Enstitü; üyeleri için teknik bilgi, güvenlik standartları ve pazar verileri konusunda kilit bir kaynak işlevi görmektedir. 1938 yılında kurulan HTI'nın misyonu, üreticiler arasında iş birliğini teşvik ederek ve tutarlı ürün ve güvenlik standartlarını koruyarak el aletleri sektörünü geliştirmektir. Ürün kalitesini ve tüketici güvenliğini sağlamak için Amerikan Ulusal Standartlar Enstitüsü (ANSI) gibi kuruluşlarla yakın iş birliği içinde çalışır. Enstitü ayrıca adil ticaret uygulamalarını savunur ve üye şirketlerin uluslararası düzenlemeler konusunda bilgilendirilmelerini sağlar. Sektörün en eski ticaret birliklerinden biri olarak HTI, üreticilerin küresel olarak rekabet etmelerine yardımcı olan kıyaslama verileri, eğitim programları ve pazar araştırmaları sunmaktadır. Üyelerinin çıkarlarını temsil eder ve alet özelliklerini uyumlu hale getirmek için uluslararası standart kuruluşlarında aktif olarak yer alır. (<http://www.hti.org/>)

### **Association of Equipment Manufacturers (AEM)**

AEM, tarım, inşaat, ormancılık, madencilik ve kamu hizmetleri gibi sektörlerde kullanılan arazi ekipmanlarının üreticilerini temsil eden, Kuzey Amerikalı bir dernektir. Merkezi ABD'de bulunan AEM; sektörün çıkarlarını savunmakta, teknik standartlar geliştirmekte ve büyük ticaret fuarları düzenlemektedir. AEM, 2002 yılında İnşaat Endüstrisi Üreticileri Birliği ve Ekipman Üreticileri Enstitüsü'nün birleşmesiyle kurulmuştur. Bu birleşme, arazi ekipmanı üreticileri için sektörün savunması ve fuar faaliyetlerini bir araya getirmiştir. Kuruluşun yönetiminde, çeşitli pazar segmentlerini temsil eden üye şirketlerden oluşan bir yönetim kurulu bulunmaktadır. AEM, ABD federal ve eyalet politika yapıcılarıyla etkileşim halindedir. Sektör içinde sürdürülebilir üretim, adil ticaret uygulamaları ve teknolojik yeniliği destekleyen girişimleri teşvik etmektedir. AEM, üyelerine ekonomik araştırma, pazar istihbaratı ve eğitim kaynakları sunmaktadır.(<https://www.aem.org/>)

### **National Tooling and Machining Association (NTMA)**

ABD'deki takım kalıp, hassas işleme ve metal işleme sektörlerini temsil eden önemli bir sanayi derneğidir. 1943 yılında kurulmuştur, özellikle küçük ile orta ölçekli üretim şirketlerini desteklemektedir. 1000-1200 arası üye şirketi çatısında barındıran NTMA, Amerikan hassas üretim sektörünü güçlendirmek, üreticiler arasında iş birliği sağlamak, sektörel eğitim ve networking sunmak, üretim sektörünü Washington'da savunmak ve yeni nesil iş gücü yetiştirmeyi hedeflemektedir. (<https://ntma.org/>)

### **Door and Hardware Institute (DHI)**

Door and Hardware Institute (DHI), ABD merkezli ve özellikle ticari binalardaki kapı, donanım, erişim kontrolü, güvenlik ve yaşam güvenliği sistemleri alanında faaliyet gösteren önemli bir sektör kuruluşudur. (<https://www.dhi.org/>)

#### **1.4 Teknik Hırdavat Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi**

ABD teknik hırdavat sektörü, hem profesyonel kullanıcıları hem de bireysel tüketicileri kapsayan geniş ve gelişmiş bir ticaret yapısına sahiptir. Sektörde el aletleri, bağlantı elemanları, ölçüm ekipmanları ve elektrikli el aleti aksesuarları gibi ürünler farklı müşteri gruplarına hitap etmekte olup, satışlar hem perakende hem de toptan ticaret kanalları üzerinden gerçekleşmektedir. Özellikle inşaat, bakım-onarım, imalat sanayi, otomotiv servisleri ve altyapı projeleri sektörün temel talep kaynaklarını oluşturmaktadır.

ABD’de bireysel tüketici pazarında Home Depot, Lowe’s, Ace Hardware, Harbor Freight Tools ve Menards gibi büyük yapı marketleri ve hırdavat zincirleri önemli bir konuma sahiptir. Bu işletmeler, ülke genelinde binlerce mağaza ve güçlü çevrimiçi satış altyapıları ile faaliyet göstermektedir. Özellikle konut tadilatları, kendin yap uygulamaları ve küçük ölçekli tamirat faaliyetleri, el aletleri ve bağlantı elemanlarına yönelik talebi desteklemektedir.

Profesyonel kullanıcı segmenti ise sektörün en büyük bölümünü oluşturmaktadır. Üretim tesisleri, inşaat firmaları, bakım-onarım şirketleri, enerji tesisleri ve kamu yüklenicileri düzenli olarak teknik hırdavat ürünleri satın almaktadır. Bu müşteriler açısından ürün kalitesi, teknik standartlara uygunluk, stok sürekliliği ve hızlı teslimat çoğu zaman fiyat kadar önemli satın alma kriterleri arasında yer almaktadır.

ABD’de teknik hırdavat ürünlerinin ticaretinde toptan satış yapısı oldukça gelişmiştir. Grainger, Fastenal, MSC Industrial Supply, Applied Industrial Technologies ve Motion Industries gibi büyük endüstriyel tedarikçiler, yüz binlerce ürünü stoklarında bulundurarak ülke genelindeki müşterilere hızlı teslimat sağlamaktadır. Bu firmalar yalnızca ürün satışı yapmakla kalmayıp teknik danışmanlık, envanter yönetimi ve tedarik zinciri çözümleri de sunmaktadır.

Bağlantı elemanları, kesici takımlar, matkap uçları ve diğer endüstriyel sarf malzemelerinde ise uzmanlaşmış distribütörler ve bölgesel tedarikçiler önemli rol oynamaktadır. Özellikle büyük üretim tesisleri ve yüklenici firmalar, ihtiyaç duydukları ürünleri çoğu zaman bu uzman dağıtıcılar aracılığıyla temin etmektedir. Bu yapı, teknik hırdavat sektörünün büyük ölçüde profesyonel tedarik zincirleri üzerine kurulu olduğunu göstermektedir.

Son yıllarda e-ticaret kanalları da sektör içerisinde giderek daha önemli hale gelmiştir. Amazon Business, Zoro, Global Industrial ve benzeri platformlar aracılığıyla hem küçük işletmeler hem de profesyonel kullanıcılar çok sayıda teknik ürüne erişebilmektedir. Bununla birlikte, yüksek hacimli ve teknik destek gerektiren alımlarda geleneksel distribütör yapısı halen önemini korumaktadır.

Sonuç olarak ABD teknik hırdavat sektöründe perakende ve toptan ticaret yapısı oldukça gelişmiş, çok katmanlı ve rekabetçidir. Bireysel tüketicilere yönelik yapı market zincirleri, profesyonel kullanıcılara hizmet veren endüstriyel dağıtıcılar ve hızla büyüyen e-ticaret platformları sektörün temel ticaret kanallarını oluşturmaktadır.

## 2 ABD'nin Sektörde Dış Ticareti

### 2.1 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Pay (%)
1	Tayvan	772.866.153	19,4%
2	Çin	737.847.954	18,6%
3	Japonya	395.391.918	9,9%
4	Almanya	354.523.028	8,9%
5	G. Kore	241.527.554	6,1%
6	İtalya	209.714.377	5,3%
7	Hindistan	203.698.208	5,1%
8	Tayland	173.434.683	4,4%
9	Kanada	166.208.840	4,2%
10	Vietnam	140.197.823	3,5%
15	Türkiye	<b>36.598.728</b>	<b>0,9%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>3.977.134.161</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

#### 2.1.1 Tornavidalarda (8205.40) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet)	Pay (%)
1	Tayvan	74.944.042	57.558.796	44,4%
2	Çin	29.430.423	92.908.010	17,4%
3	Vietnam	23.147.774	40.156.324	13,7%
4	Tayland	13.215.937	10.997.685	7,8%
5	Almanya	8.214.868	2.384.459	4,9%
6	Çek Cumhuriyeti	6.632.227	695.564	3,9%
7	Polonya	3.012.986	1.828.891	1,8%
8	Japonya	2.335.078	569.482	1,4%
9	Kamboçya	1.995.637	1.304.370	1,2%
10	İsviçre	1.462.298	70.187	0,9%
30	Türkiye	<b>17.005</b>	<b>105</b>	<b>0,0%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>168.975.581</b>	<b>210.262.563</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

#### 2.1.2 Sıkıştırma Anahtarlarında (8204.11) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet)	Pay (%)
1	Tayvan	115.969.188	42.871.273	38,2%
2	Çin	57.743.994	68.501.617	19,0%
3	Hindistan	46.512.900	58.320.491	15,3%
4	Vietnam	35.506.196	42.414.646	11,7%
5	Meksika	9.855.555	1.726.364	3,2%

6	Çek Cumhuriyeti	8.410.215	513.495	2,8%
7	Almanya	6.734.122	579.783	2,2%
8	Tayland	3.781.637	776.626	1,2%
9	İtalya	3.354.546	2.165.703	1,1%
10	G. Kore	3.104.624	567.640	1,0%
18	<b>Türkiye</b>	<b>618.714</b>	<b>490.394</b>	<b>0,2%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>303.890.450</b>	<b>221.238.146</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.1.3 Diğer El Aletlerinde (8205.90) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet/Parça)	Pay (%)
1	Çin	2.470.249	925.140	26,3%
2	Fransa	1.966.379	52.614	21,0%
3	Almanya	701.868	9.120	7,5%
4	Hindistan	484.409	40.546	5,2%
5	İtalya	448.404	6.923	4,8%
6	Tayvan	439.370	525.118	4,7%
7	Vietnam	347.795	284.946	3,7%
8	Pakistan	317.055	68.291	3,4%
9	Japonya	302.735	1.934	3,2%
10	<b>Türkiye</b>	<b>228.081</b>	<b>5.985</b>	<b>2,4%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>9.377.648</b>	<b>1.985.829</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri (adet/parça verileri toplulaştırılmıştır.)

### 2.1.4 Dişli Vida ve Civatalarda (7318.15) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (kg)	Pay (%)
1	Tayvan	552.453.468	162.626.663	20,9%
2	Çin	477.639.209	259.138.390	18,1%
3	Japonya	297.970.025	73.261.192	11,3%
4	G. Kore	190.936.466	39.735.321	7,2%
5	Almanya	164.985.245	29.237.300	6,3%
6	Kanada	155.520.167	38.221.858	5,9%
7	Hindistan	147.229.162	73.346.910	5,6%
8	İtalya	106.902.390	22.342.349	4,1%
9	Meksika	102.525.478	17.971.323	3,9%
10	Tayland	79.358.951	27.083.254	3,0%
14	<b>Türkiye</b>	<b>35.168.509</b>	<b>6.250.315</b>	<b>1,3%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>2.637.609.056</b>	<b>834.085.640</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.1.5 Delme Aletlerinde (8207.50) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet)	Pay (%)
1	Almanya	159.515.445	30.084.778	26,6%
2	Çin	136.757.146	113.004.041	22,8%
3	Tayland	62.832.420	49.708.747	10,5%
4	G. Kore	46.604.885	10.424.023	7,8%
5	Japonya	37.806.031	2.629.612	6,3%
6	Brezilya	24.507.185	10.236.089	4,1%
7	Vietnam	24.235.135	38.087.302	4,0%
8	Tayvan	22.532.590	40.378.805	3,8%
9	Fransa	19.137.507	1.653.259	3,2%
10	İsviçre	11.958.450	403.202	2,0%
38	<b>Türkiye</b>	<b>80.361</b>	<b>4.239</b>	<b>0,0%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>600.178.828</b>	<b>308.837.858</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.1.6 Dairesel Testere Ağzlarında (8202.31) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet)	Pay (%)
1	İtalya	92.509.434	8.315.293	56,3%
2	Tayland	14.095.935	1.796.813	8,6%
3	Japonya	12.134.985	508.224	7,4%
4	Çin	11.474.743	7.589.415	7,0%
5	Almanya	7.880.226	120.010	4,8%
6	Hollanda	6.672.440	80.453	4,1%
7	Tayvan	5.793.694	122.833	3,5%
8	Kanada	5.386.377	208.056	3,3%
9	Vietnam	3.286.060	2.383.174	2,0%
10	Filipinler	1.992.002	131.810	1,2%
14	<b>Türkiye</b>	<b>248.823</b>	<b>1.390</b>	<b>0,2%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>164.337.211</b>	<b>21.337.503</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.1.7 Mikrometreler, Kalibrelerde (9017.30) ABD'nin İthalatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Miktar (Adet)	Pay (%)
1	Japonya	42.515.597	702.002	45,8%
2	Çin	22.332.190	7.763.309	24,1%
3	Birleşik Krallık	7.031.373	336.357	7,6%
4	Almanya	6.491.254	195.672	7,0%
5	Fransa	2.480.519	32.458	2,7%

6	Kanada	1.669.976	57.903	1,8%
7	İsviçre	1.326.131	17.754	1,4%
8	Hindistan	1.303.161	487.580	1,4%
9	İtalya	897.309	17.814	1,0%
10	Tayvan	733.801	233.148	0,8%
30	<b>Türkiye</b>	<b>237.235</b>	<b>2.121</b>	<b>0,3%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>92.765.387</b>	<b>10.298.441</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

## 2.2 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin İhracatında İlk 10 Ülke

	Ülke	Değer (\$)	Pay (%)
1	Meksika	1.018.008.290	33,7%
2	Kanada	766.303.268	25,4%
3	Çin	101.630.721	3,4%
4	Birleşik Krallık	86.025.738	2,9%
5	Almanya	81.286.757	2,7%
6	Brezilya	75.036.741	2,5%
7	Japonya	65.656.493	2,2%
8	Avustralya	65.297.951	2,2%
9	Fransa	58.743.649	1,9%
10	G. Kore	52.322.949	1,7%
27	<b>Türkiye</b>	<b>14.837.063</b>	<b>0,5%</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>3.017.348.607</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.3 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin Ürün Bazında İthalatı (2025)

Tarife Kodu	Ürün Adı	İthalat Değeri (\$)	Türkiye'den İthalat (\$)	Türkiye'nin Payı (%)
731815	Demir Veya Çelikten Diğer Vida ve Civatalar	2.637.609.056	35.168.509	1,3%
820750	Delmeye Mahsus Aletler	600.178.828	80.361	0,0%
820411	Elle Kullanılan Sıkıştırma Anahtarları; Sabit Ağızlı	303.890.450	618.714	0,2%
820540	Tornavidalar ve Parçaları	168.975.581	17.005	0,0%
820231	Dairevi Testere Ağızları; İş Gören Kısmı Çelikten Olanlar	164.337.211	248.823	0,2%
901730	Mikrometreler, Kalibreler Ve Mikyaslar.	92.765.387	237.235	0,3%
820590	Takım Halinde El Aletleri	9.377.648	228.081	2,4%
<b>TOPLAM</b>		<b>3.977.134.161</b>	<b>36.598.728</b>	<b>0,9%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 2.4 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD'nin Ürün Bazında İhracatı (2025)

Tarife Kodu	Ürün Adı	İhracat Değeri (\$)	Türkiye'ye İhracat (\$)	Türkiye'nin Payı (%)
731815	Demir Veya Çelikten Diğer Vida ve Civatalar	2.492.579.119	11.461.809	0,5%
820750	Delmeye Mahsus Aletler	203.876.367	935.731	0,5%
820411	Elle Kullanılan Sıkıştırma Anahtarları; Sabit Ağızlı	160.153.816	995.801	0,6%
901730	Mikrometreler, Kalibreler Ve Mikyaslar.	75.745.385	1.218.193	1,6%
820540	Tornavidalar ve Parçaları	34.743.548	65.626	0,2%
820590	Takım Halinde El Aletleri	25.814.648	144.723	0,6%
820231	Dairevi Testere Ağızları; İş Gören Kısmı Çelikten Olanlar	24.435.724	15.180	0,1%
<b>TOPLAM</b>		<b>3.017.348.607</b>	<b>14.837.063</b>	<b>0,5%</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

### 3 Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

#### 3.1 Sektörde Ülkemizin ABD'ye İhracatı (1.000 \$)

Tarife Kodu	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
731815	Demir veya Çelikten Diğer Vida ve Civatalar	18.714	21.672	22.819	32.547	35.169
820411	Elle Kullanılan Sıkıştırma Anahtarları; Sabit Ağızlı	420	498	590	861	619
820231	Dairevi Testere Ağızları; İş Gören Kısmı Çelikten Olanlar	303	983	100	134	249
901730	Mikrometreler, Kalibreler Ve Mikyaslar.	47	35	4	346	237
820590	Takım Halinde El Aletleri	160	63	68	51	228
820750	Delmeye Mahsus Aletler	48	11	23	156	80
820540	Tornavidalar ve Parçaları	72	22	30	168	17
<b>TOPLAM</b>		<b>19.764</b>	<b>23.284</b>	<b>23.633</b>	<b>34.263</b>	<b>36.599</b>

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

#### 3.2 Sektörde Ülkemizin ABD'ye İhracatı (Miktar-Adet)

Tarife Kodu	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
731815	Demir/Çelikten Diğer Vida ve Civatalar –kg*	4.179.128	4.628.520	4.776.232	6.412.281	6.250.315
820231	Dairevi Testere Ağızları; İş Gören Kısmı Çelikten	5.348	16.376	1.377	496	1.390
820411	Elle Kullanılan Sıkıştırma Anahtarları	408.334	388.829	494.981	565.594	490.394
820540	Tornavidalar ve Parçaları	1.498	398	537	1.873	105
820590	Takım Halinde El Aletleri	713	544	312	2.121	5.985
820750	Delmeye Mahsus Aletler	212	1.001	168	4.113	4.239
901730	Mikrometreler, Kalibreler ve Mikyaslar.	5.217	414	2	867	2.121

Kaynak: Dataweb USITC, 2025 yılı verileri

#### **4 Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş**

ABD teknik hırdavat pazarına giriş sürecinde en önemli unsur; pazarı detaylı analiz etmek, doğru hedef müşteri grubunu belirlemek ve uzun vadeli iş ilişkileri geliştirmektir. ABDli firmalar, güvenilir ve sürdürülebilir tedarik sağlayan üreticilerle uzun yıllar çalışmayı tercih etmektedir. Bu nedenle ABD pazarında tüm sektörlerde olduğu gibi bu sektörde de, ilk satış yalnızca başlangıç niteliğinde olup, müşteri memnuniyetinin korunması ve operasyonel güvenilirliğin sürdürülmesi uzun vadeli başarı açısından kritik öneme sahiptir.

#### **Distribütör veya Acentelerle Çalışmak**

ABD’de yerleşik bir distribütör veya satış temsilcisi ile çalışmak, teknik hırdavat sektöründe pazara girişin en yaygın ve en etkili yöntemlerinden biridir. Özellikle bağlantı elemanları, el aletleri, yapı ekipmanları ve bakım onarım ürünleri gibi kategorilerde distribütörler; mevcut müşteri portföyleri, depo altyapıları ve lojistik ağları sayesinde yeni tedarikçilerin pazara daha hızlı erişmesine yardımcı olmaktadır.

ABD’deki kurumsal alıcılar genellikle daha önce pazarda faaliyet göstermiş, referans sahibi ve tedarik güvenilirliği kanıtlanmış firmaları tercih etmektedir. Bu nedenle birçok marka, pazara ilk girişte ürünlerini bağımsız yapı market zincirleri veya bölgesel hırdavat mağazaları üzerinden konumlandırmayı tercih etmektedir. Özellikle Ace Hardware ve True Value gibi bayi tabanlı yapı market ağları, yeni ürünlerin test edilmesi ve pazarda görünürlük kazanması açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Home Depot veya Lowe’s gibi büyük zincirlere girişte ise bağımsız üretici temsilcileri (manufacturer representatives / brokers) ile çalışılması önemli avantaj sağlayabilmektedir. Bu temsilciler, satın alma yöneticileriyle mevcut ilişkilere, sektör bilgisine ve operasyonel deneyime sahip olduklarından, yeni yabancı tedarikçilerin ürünlerini sisteme dahil etmelerini kolaylaştırabilmektedir. Ayrıca yıllık promosyon dönemleri, mağaza raf düzenlemeleri ve hedeflenen kâr marjları konusunda üreticilere rehberlik edebilmektedirler.

Bu süreçte doğru distribütör veya temsilciyi seçmek kritik önem taşımaktadır. Potansiyel iş ortaklarının finansal yapısı, sektörel uzmanlığı, müşteri portföyü, depo kapasitesi ve lojistik altyapısı detaylı şekilde değerlendirilmelidir.

#### **Doğrudan Nihai Müşteriye Satış**

Türk teknik hırdavat üreticileri, ABD pazarında doğrudan satış modeliyle de faaliyet gösterebilmektedir. Özellikle niş ürünler, özel üretim bağlantı elemanları, profesyonel el aletleri veya OEM üretim kapasitesine sahip firmalar için doğrudan satış önemli fırsatlar sunmaktadır.

Shopify veya Squarespace gibi e-ticaret altyapıları kullanılabilmesi gibi, ürünlerin Amazon gibi pazaryerlerinde de satışa sunulması mümkündür. Bu noktada ürünlerin doğrudan stoktan mı gönderileceği yoksa dropshipping modellerinin mi kullanılacağı stratejik olarak belirlenmelidir.

Doğrudan satış modelinde, hedeflenen ABD’li müşterilerin satın alma birimleriyle doğrudan iletişim kurulması, numune gönderimi yapılması, gerektiğinde özel üretim çözümleri sunulması ve rekabetçi fiyatlandırma yapılması önemlidir. Ayrıca İngilizce kataloglar, teknik veri sayfaları, ürün sertifikaları ve referans listelerinin hazır bulundurulması güven oluşturulması açısından kritik rol oynamaktadır.

## **E-ticaret ve Dijital Platformlar**

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte coğrafi mesafenin önemi azalırken, teknik hırdavat sektöründe dijital satış kanalları da hızla büyümektedir. Türk üreticiler, Alibaba, GlobalSources, ThomasNet ve benzeri B2B platformlar üzerinden ABD'deki alıcılara ulaşabilmektedir. Ayrıca Acme Tools veya ToolNut gibi uzmanlaşmış online perakendeciler de belirli ürün kategorilerinde önemli satış kanalları oluşturmaktadır.

Bunun yanında firmaların kendi İngilizce web siteleri üzerinden SEO, Google Ads, LinkedIn ve dijital reklam çalışmalarıyla doğrudan müşteri talebi oluşturmaları mümkündür. Teknik hırdavat sektöründe dijital görünürlük özellikle satın almacılar ve distribütörler açısından giderek daha önemli hale gelmektedir.

## **ABD'de Yatırım Yapılması veya Depo Açılması**

Belirli bir satış hacmine ulaşıldığında ABD'de depo, lojistik merkezi veya satış ofisi kurulması değerlendirilebilmektedir. Özellikle hızlı teslimat beklentisinin yüksek olduğu teknik hırdavat sektöründe, ürünlerin ABD içinde stoklanması önemli rekabet avantajı sağlamaktadır. 1–2 gün içinde teslimat yapabilmek müşteri memnuniyetini artırmakta ve distribütörlerle çalışmayı kolaylaştırmaktadır.

Ayrıca ABD'de açılacak küçük ölçekli bir satış ofisi veya temsilcilik, müşteri ilişkilerinin yerinde yönetilmesine ve pazardaki gelişmelerin daha yakından takip edilmesine imkân sağlamaktadır. ABD'de şirket kuruluş süreçleri eyalete göre değişmekle birlikte, yabancı yatırımcılar açısından genel olarak hızlı ve erişilebilir bir yapıya sahiptir. Şirket kuruluş süreçleri çoğu eyalette kısa sürede tamamlanabilmektedir.

## **Fuarlar ve Ticaret Heyetlerine Katılım**

ABD'de teknik hırdavat sektörüne yönelik çok sayıda uluslararası fuar ve sektörel etkinlik düzenlenmektedir. Özellikle National Hardware Show, International Fastener Expo ve International Manufacturing Technology Show (IMTS) sektörün önde gelen etkinlikleri arasında yer almaktadır. National Hardware Show; hırdavat, el aletleri, bahçecilik ve yapı ürünleri alanlarında önemli bir platform niteliğindedir. International Fastener Expo ise bağlantı elemanları ve ilgili ekipmanlar alanında Kuzey Amerika'nın en büyük B2B organizasyonlarından biri olarak kabul edilmektedir. IMTS ise takım tezgâhları ve üretim teknolojileri alanında sektörün en büyük uluslararası fuarlarından biridir.

Fuarlarda stand açmanın yanı sıra ticaret heyetleri ve ikili iş görüşmesi organizasyonları da pazara giriş sürecini desteklemektedir. Bu organizasyonlar sayesinde firmalar potansiyel alıcılarla doğrudan temas kurabilmekte ve distribütör ağlarıyla daha hızlı bağlantı geliştirebilmektedir.

## **Mevzuata Uyum ve Sertifikasyon**

Ürün grubuna bağlı olarak ASTM, ANSI, UL veya OSHA ile ilişkili teknik gereklilikler gündeme gelebilmektedir. Özellikle elektrikli ekipmanlar, iş güvenliği ürünleri ve belirli endüstriyel ekipmanlarda sertifikasyon süreçleri büyük önem taşımaktadır. Ayrıca büyük distribütörler ve kurumsal müşteriler çoğu zaman ISO 9001 gibi kalite yönetim sistemi belgelerini ve ürün test raporlarını tedarikçilerden talep etmektedir.

#### 4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

ABD teknik hırdavat pazarı tek tip bir yapı göstermemektedir.

ABD'nin Güney bölgesi son yıllarda en hızlı büyüyen pazarlardan biri haline gelmiştir. Özellikle Texas, Florida, Georgia, North Carolina ve Tennessee eyaletleri; artan nüfus, yoğun konut projeleri, sanayi yatırımları ve altyapı harcamaları nedeniyle özellikle bağlantı elemanları, el aletleri, inşaat ekipmanına yönelik güçlü talep mevcuttur.

Batı Kıyısında ise, özellikle California, Washington ve Oregon eyaletleri teknik hırdavat sektörü açısından yüksek nüfus, güçlü liman altyapısı ve yoğun ticari faaliyetler nedeniyle önemli bir pazar oluşturmaktadır. Bölge aynı zamanda ithal ürünlerin ABD'ye giriş noktalarından biri olması nedeniyle lojistik açıdan stratejik öneme sahiptir. Batı Kıyısı'nda çevre regülasyonları ve sürdürülebilirlik standartları diğer bölgelere kıyasla daha sıkı olduğundan, çevre dostu üretim ve sertifikalı ürünler daha fazla önem kazanmaktadır.

ABD'nin Göller Bölgesi-Orta Batı, özellikle Illinois, Michigan, Ohio, Indiana ve Wisconsin eyaletlerini kapsayan ve ülkenin geleneksel sanayi merkezi olarak kabul edilen bölge otomotiv, ağır sanayi, makine üretimi, metal işleme ve endüstriyel üretim faaliyetlerinin yoğunluğu nedeniyle teknik hırdavat sektörü açısından en önemli pazarlardan biridir. niteliğindedir. Bu bölgede faaliyet gösteren alıcılar yüksek kalite standartları, ASTM ve ANSI uyumu, hızlı teslimat kapasitesi, teknik dokümantasyon, uzun vadeli tedarik güvenilirliği gibi kriterlere büyük önem vermektedir.

#### 4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

ABD alet ve hırdavat pazarı; hem "Kendin Yap" (DIY) tüketicilerine hem de profesyonel yüklenicilere tedarik sağlayan, güçlü üretim markalarından oluşan bir karmayla birlikte, birkaç dev perakende şirketinin hakimiyeti altındadır.

**Home Depot:** Dünyanın en büyük ev geliştirme zinciri olup, hem kendin yap perakendeciliği hem de elektrikli alet kiralama alanında ABD pazarında lider konumdadır.

**Lowe's:** Home Depot ile doğrudan rekabet eden, çok çeşitli özel alet ekosistemleri ve müteahhit hizmetleri sunan devasa bir tek noktadan alışveriş mağazasıdır.

**Ace Hardware:** Yerel franchise mağazalarına ağırlık veren, kapsamlı el aletleri, özel donanım ve donanım toptancılığı sağlayan büyük bir kooperatif perakendecisidir.

**Menards:** Orta Batı'ya hizmet veren, kendi özel markası da dahil olmak üzere yüksek hacimli aletler sunan büyük bir bölgesel ev geliştirme ve donanım zinciridir.

**Stanley Black & Decker:** DeWalt, Craftsman ve Black&Decker gibi sektör lideri markaları üreten ve bünyesinde barındıran, küresel ölçekteki en baskın oyunculardan biridir.

**Techtronic Industries (TTi):** Tüketici ve profesyonel elektrikli aletler alanında agresif ve güçlü bir oyuncu olup; Milwaukee Tool, Ryobi ve Ridgid dahil olmak üzere en çok satan markaları bünyesinde bulundurmaktadır.

**Robert Bosch GmbH:** Elektrikli aletler bölümü (Bosch) ile hem profesyoneller hem de ahşap ustaları için üst düzey bir tercih teşkil eden, küresel çapta bir mühendislik devidir.

**Klein Tools:** Dayanıklı el aletleri konusunda; ABD'deki elektrikçiler, hat teknisyenleri ve HVAC uzmanları arasında en çok tercih edilen üst düzey markadır.

**Snap-on:** Otomotiv tamircileri tarafından yoğun ilgi gören; üst segment, profesyonel kalitede el aletleri ve teşhis ekipmanları üreticisidir.

#### **4.2.1 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri**

##### **North American Hardware and Paint Association (NHPA)**

E-posta: [nhpa@yournhpa.org](mailto:nhpa@yournhpa.org)

Web Sitesi: <https://yournhpa.org/>

##### **The National Independent Hardware Association of America (NIHAA)**

E-posta: <https://nihaa.org/contact-us/>

Web Sitesi: <https://nihaa.org/>

##### **Specialty Tools and Fasteners Distributors Association (STAFDA)**

E-posta: [info@stafda.org](mailto:info@stafda.org)

Web Sitesi: <https://stafda.org/>

##### **Hand Tools Institute (HTI)**

E-posta: [info@hti.org](mailto:info@hti.org)

Web Sitesi: <http://www.hti.org/>

##### **Association of Equipment Manufacturers**

E-posta: [wmcadmin@aem.org](mailto:wmcadmin@aem.org)

Web Sitesi: <https://www.aem.org/>

##### **National Tooling and Machining Association**

E-posta: [info@ntma.org](mailto:info@ntma.org)

Web Sitesi: <https://ntma.org/>

##### **Door and Hardware Institute**

E-posta: [membership@dhi.org](mailto:membership@dhi.org)

Web Sitesi: <https://www.dhi.org/>

## 4.2.2 İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

ABD pazarında faaliyet gösteren ithalatçı firmalara yönelik bilgilere, çeşitli açık kaynaklar ve ticaret veritabanları aracılığıyla erişim sağlanabilmektedir. Bu kaynaklar; ithalat-ihracat kayıtları, gümrük verileri, firma profilleri ve tedarik zinciri bilgileri gibi farklı türde içerik sunmaktadır. Bu veriler potansiyel alıcılara ulaşmak için önemli bir başlangıç noktasıdır.

- **Import Genius:** Konteyner bazlı ithalat verilerini analiz ederek ithalatçı firma listelerine ulaşılmasını sağlar (ücretli).  
<https://www.importgenius.com>
- **Panjiva (S&P Global):** Gemi yükleme kayıtları üzerinden ithalatçı firmalara dair detaylı veri sunan profesyonel bir ticaret veritabanıdır (ücretli).  
<https://panjiva.com>
- **Eyalet Ekonomik Kalkınma Ofisleri:** Bölgesel ithalatçılar ve yatırımcılar hakkında bilgi alınabilecek resmi platformlardır.  
Örnek: California Valiliği İş ve Ekonomik Kalkınma Ofisi <https://business.ca.gov>
- **Trademo-U.S. Hardware Buyers and Importers Directory:** ABD'deki alıcıların ve ithalatçıların listesine ulaşılabilir. [www.trademo.org](http://www.trademo.org)
- **ThomasNet:** ABD'deki üretici, distribütör ve hizmet sağlayıcı firma araması yapılmasına imkan sağlayan bir platformdur.  
<https://www.thomasnet.com>
- **Kompass:** Sektörel filtreleme ve iletişim verileriyle firma arama imkânı sağlar.  
<https://www.kompass.com>

Bunun yanı sıra, ABD'de hırdavat sektörüyle doğrudan ilişkili olan ve yukarıda sıralanan meslek birliklerinin internet sitelerinde yer alan üye firma envanterleri, potansiyel ithalatçılara ulaşmak açısından önemli bir açık kaynak teşkil etmektedir. Buna ilaveten, Müşavirliğimiz/Ataşeliklerimizce, talep eden ihracatçılarımıza yönelik olarak abonesi olunan ticari veritabanı üzerinden ürün bazlı ithalatçı firma listeleri (GTİP kodları ile sorgulama yapılarak) temin edilebilmektedir.

## 4.3 İthalatta Zorunlu Belgeler

1. **Ticari Fatura (Commercial Invoice):** İthal edilen ürünlerin ayrıntılı açıklamalarını, miktarlarını, birim fiyatlarını, toplam değerini, menşe ülkesini ve satıcı ile alıcının bilgilerini içeren belgedir. Gümrük vergilerinin hesaplanmasında kullanılır.
2. **Paketleme Listesi (Packing List):** Sevkiyatın içeriğini detaylandıran, her bir paketin içindeki ürünlerin tanımını, miktarını ve ağırlığını belirten listedir.
3. **Konşimento (Bill of Lading veya Airway Bill):** Taşıyıcı tarafından düzenlenen ve malların taşınmasını onaylayan belgedir. Deniz taşımacılığı için "Bill of Lading", hava taşımacılığı için "Airway Bill" kullanılır.
4. **İthalatçı Güvenlik Dosyası (Importer Security Filing - ISF):** Deniz yoluyla yapılan sevkiyatlar için, yükleme öncesinde ABD Gümrük ve Sınır Koruma (CBP) birimine belirli

bilgilerin elektronik olarak iletilmesini gerektiren bir dosyalamadır. Bu dosyalama, yükleme tarihinden en az 24 saat önce yapılmalıdır.

5. **Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin):** Ürünlerin üretildiği ülkeyi belirten belgedir. Bazı durumlarda, tercihli tarife uygulamaları için gereklidir.
6. **Sigorta Sertifikası (Insurance Certificate):** Sevkiyatın sigortalandığını gösteren belgedir ve olası hasar veya kayıplara karşı koruma sağlar.

Hırdavat malzemelerinin türüne bağlı olarak ek belgeler de talep edilebilmektedir. Boya, solvent, aerosol, yapıştırıcı veya yanıcı/kimyasal içerik taşıyan hırdavat ürünleri için, Tehlikeli Maddeler Taşımacılığı Yasası (Hazardous Materials Transportation Act) ve ilgili Ulaştırma Bakanlığı düzenlemeleri kapsamında ek etiketleme, güvenlik bilgi formları ve taşıma belgeleri talep edilebilmektedir.

#### **4.4 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?**

ABD'ye hırdavat malzemeleri ihracatında genel olarak sevk öncesi inceleme zorunluluğu bulunmamaktadır. Ürünlerin ABD'nin paketleme ve etiketleme mevzuatına uygun olması önemlidir. Yetkilendirilmiş gözetim şirketleri konusunda spesifik bir liste bulunmamakla birlikte, ihracatçılarımız, ürünlerinin ABD mevzuatına uygunluğunu sağlamak için bağımsız denetim ve sertifikasyon kuruluşlarıyla çalışabilirler. Destek alınabilecek bazı bağımsız denetim şirketleri aşağıda sıralanmıştır.

Intertek: <https://www.intertek.com/>

Pro QC International: <https://proqc.com/>

QIMA: <https://www.qima.com/>

UL Solutions: <https://www.ul.com/>

#### **4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri**

##### **- The International Manufacturing Technology Show 14-19 Eylül 2026, Chicago**

Gerçekleştirilen en büyük imalat fuarlarından birisidir. Chicago'daki McCormick Place'te düzenlenecek olan bu fuar, imalat teknolojisinin yenilikçilerini, satıcılarını ve itici güçlerini bir araya getirmektedir.

##### **- American International Fastener Expo 8-9 Ekim 2026, Las Vegas**

Kuzey Amerika'daki bağlantı elemanları, takım ve makineler alanındaki en büyük B2B fuarıdır.

##### **- National Hardware Show 9-10 Mart 2027, Las Vegas**

“NHS Concept to Commerce olarak” yeniden markalaştırılan National Hardware Show, Las Vegas şehrinde gerçekleştirilmektedir. Uluslararası katılımın yüksek olduğu bu fuar, hırdavat, aletler, bahçecilik ve sıhhi tesisat alanlarından binden fazla katılımcıya ev sahipliği yapan, ev geliştirme sektörünün önde gelen fuarlarından birisidir.

#### 4.6 Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

ABD kamu alımları, teknik hırdavat sektörü de dahil olmak üzere geniş bir ürün yelpazesini kapsamaktadır. Federal hükümet, eyalet yönetimleri, belediyeler, okul bölgeleri ve kamuya bağlı kuruluşların periyodik olarak yaptıkları alımlar, açık ihaleler veya doğrudan temin usulleriyle gerçekleştirilmektedir.

**Federal Düzeyde İhaleler:** ABD’de teknik hırdavat sektörü açısından kamu alımları önemli bir pazar oluşturmaktadır. Altyapı projeleri, savunma sanayi, kamu binaları, ulaşım sistemleri ve belediye yatırımları kapsamında geniş ölçekte teknik hırdavat ve endüstriyel ekipman alımı gerçekleştirilmektedir. ABD federal kurumları, ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri, merkezi bir platform olan SAM.gov üzerinden duyurmaktadır. SAM (System for Award Management), tüm federal ihalelerin ve satın alma duyurularının yayınlandığı resmi sitedir. Bununla birlikte, ABD kamu alımlarında yerli üretimi teşvik eden düzenlemeler önemli rol oynamaktadır. Özellikle Buy American Act (BAA), Build America Buy America (BABA) ve Trade Agreements Act (TAA) kapsamında, belirli projelerde ürünlerin ABD menşeli olması veya belirli oranda yerli içerik taşıması şartı aranabilmektedir. Teknik hırdavat ürünlerinde ASTM, ANSI ve UL gibi teknik standartlara uygunluk, ürün izlenebilirliği ve kalite belgeleri de kamu ihalelerinde önem taşımaktadır. Yabancı üreticiler çoğu zaman ABD’deki distribütörler, yükleniciler veya federal tedarik zincirine kayıtlı iş ortakları aracılığıyla bu pazara erişmektedir. Son dönemde özellikle Çin menşeli ürünlere yönelik hassasiyet, tedarik zinciri güvenliği ve kritik altyapı projelerinde yerli üretim beklentilerinin güçlenmesi, teknik hırdavat sektöründe menşe ve uygunluk konularını daha da önemli hale getirmiştir.

**Eyalet ve Yerel İhaleler:** ABD’de eyalet hükümetleri, belediyeler, okullar, kamu hastaneleri, ulaşım otoriteleri ve altyapı kurumları tarafından teknik hırdavat, bakım-onarım ekipmanları, bağlantı elemanları, el aletleri, güvenlik ekipmanları ve endüstriyel sarf malzemeleri alımları gerçekleştirilmektedir. Bu alımlar için merkezi bir ulusal ihale sistemi bulunmamakla birlikte bu ilanlar çeşitli elektronik platformlar üzerinden takip edilebilmektedir. Özellikle teknik hırdavat alanında faaliyet gösteren firmalar için bid platformları, procurement portalları ve eyalet satın alma sistemleri önemli bilgi kaynaklarıdır. ABD’de kamu kurumları çoğu zaman yerel distribütörler veya sözleşmeli tedarikçiler üzerinden alım yapmayı tercih ettiğinden, Türk firmalarının doğrudan ihalelere katılımı pratikte sınırlı kalabilmektedir. Bu nedenle pazara girişte ABD merkezli bir distribütör, temsilci veya yüklenici firma ile iş birliği yapılması yaygın bir yöntemdir.

**Elektronik İhale Platformları:** Federal olmayan birçok kamu kurumu, geleneksel ihale yöntemlerinin yanında elektronik satın alma sistemleri ve dijital tedarik platformlarını da kullanmaktadır. Özellikle küçük ve orta ölçekli bakım, onarım ve operasyonel ihtiyaçlarda çevrim içi teklif sistemleri yaygınlaşmaktadır. Bu platformlarda kamu kurumları ihtiyaçlarını sisteme yüklemekte, tedarikçiler ise fiyat ve teslim koşulları üzerinden rekabet etmektedir. Teknik hırdavat ürünlerinde hızlı teslimat, stok yönetimi ve yerel lojistik kapasitesi önemli olduğundan, bu sistemlerde çoğunlukla ABD’de yerleşik distribütörler veya depo altyapısına sahip firmalar avantaj elde etmektedir.

**İhalelere Hazırlık ve Kayıt:** ABD kamu alımlarına girmek isteyen firmaların öncelikle resmi tedarikçi kayıt süreçlerini tamamlaması gerekmektedir. Federal düzeyde SAM.gov sistemine kayıt olunması ilk adımı oluşturmaktadır. Kayıt sürecinde firma için UEI (Unique Entity Identifier)

alınması ve gerekli durumlarda CAGE kodu edinilmesi gerekmektedir. Kayıt işlemleri ücretsizdir. Teknik hırdavat sektöründe faaliyet gösteren firmalar açısından ayrıca ürün standartları, kalite belgeleri ve teknik uygunluk dokümantasyonu önem taşımaktadır. Türk firmaları için yerel mevzuat, lojistik, satış sonrası hizmetler ve hukuki sorumlulukların yönetimi açısından uygulamada çoğunlukla ABD’li distribütörler ve yükleniciler aracılığıyla kamu projelerine erişim sağlanması tercih edilebilmektedir.

**Şeffaflık ve Bilgi Kaynakları:** Önemli ölçüde şeffaf olan ABD sistemi, teknik hırdavat sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılar açısından önemli bir pazar araştırması imkânı sunmaktadır. Özellikle geçmiş alımlarda hangi ürün gruplarının tercih edildiği, hangi firmaların kamu tedarik zincirinde güçlü olduğu ve fiyat seviyeleri gibi bilgiler rekabet analizi açısından değer taşımaktadır. Bu verilere USAspending.gov, eyalet satın alma portalları ve ilgili kamu kurumlarının procurement sistemleri üzerinden ulaşılabilmektedir.

#### **4.7 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi**

ABD, birçok ülkeyle ikili veya bölgesel serbest ticaret anlaşmaları imzalamış bir ülkedir. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) yerine yürürlüğe giren ABD-Meksika-Kanada Anlaşması (USMCA), ABD’nin en büyük STA’larından biridir. Buna ilaveten, Orta Amerika ve Dominik Cumhuriyeti Serbest Ticaret Anlaşması (CAFTADR), Dominik Cumhuriyeti, Kosta Rika, El Salvador, Guatemala, Honduras ve Nikaragua’yı kapsamaktadır. Bunun yanında ABD’nin ikili STA imzaladığı 20 ülke arasında; Avustralya, Bahreyn, Kanada, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik, El Salvador, Guatemala, Honduras, İsrail, Ürdün, Güney Kore, Meksika, Fas, Nikaragua, Umman, Panama, Peru ve Singapur bulunmaktadır. Ayrıca, Serbest Ticaret Anlaşmaları hakkında detaylı bilgiye, ABD Ticaret Temsilciliği’nin <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements> adresinden ulaşılması mümkündür.

Türkiye ile ABD arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması veya tercihli ticaret rejimi bulunmamaktadır. Dolayısıyla Türkiye menşeli teknik hırdavat ürünleri ABD’ye ithal edildiğinde, MFN vergilerine tabi olacaktır. Bununla birlikte, son dönemde ABD tarafından uygulamaya konulan ilave gümrük vergileri, ticaret politikası önlemleri ve ulusal güvenlik temelli ithalat tedbirleri, bazı sektör ve ürün gruplarında mevcut serbest ticaret anlaşmalarının sağladığı tercihli erişimin fiili etkisini sınırlandırabilmektedir. Bu çerçevede, ABD’nin ticaret politikası uygulamalarının ürün ve ülke bazında dönemsel olarak farklılaşabildiği dikkate alınmalıdır.

Biden yönetimi döneminde IPEF ve APEP gibi, geleneksel serbest ticaret anlaşmalarından farklı olarak daha esnek ve sektörel iş birliği odaklı ekonomik girişimler öne çıkmış olmakla birlikte, son dönemde ABD ticaret politikasında mütekabiliyet, stratejik sektörler ve ikili müzakereler temelinde şekillenen yeni yaklaşımların ağırlık kazandığı görülmektedir.

ABD’nin son dönemde geleneksel serbest ticaret anlaşmalarının yanı sıra “Reciprocal Trade” (Mütekabiliyet Esaslı Ticaret) yaklaşımı çerçevesinde çeşitli ülkelerle yeni nesil ticaret anlaşmaları ve çerçeve düzenlemeler müzakere ettiği görülmektedir. Söz konusu anlaşmalar; gümrük tarifeleri, dijital ticaret, yatırım, kritik tedarik zincirleri, fikri mülkiyet hakları ve piyasa erişimi gibi alanlarda karşılıklı yükümlülükler içermekte olup, bazıları çerçeve anlaşma niteliğinde, bazıları ise uygulama

aşamasında bulunmaktadır. Bu kapsamda ABD, Arjantin, Bangladeş, Kamboçya, El Salvador, Guatemala, Endonezya, Malezya ve Tayvan ile “Agreement on Reciprocal Trade” (ART) adı verilen Anlaşmalar imzalamış, Birleşik Krallık, AB, Japonya, G. Kore, Kuzey Makedonya, Tayland, Vietnam, İsviçre/Lichtenstein, Ekvador, Hindistan ile Çerçeve Anlaşmaları oluşturmuştur.

#### **4.8 Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler**

ABD'nin taraf olduğu serbest ticaret anlaşmaları kapsamında tercihli tarifeden yararlanılabilmesi için, ithalat sırasında ilgili anlaşmanın öngördüğü menşe kurallarının sağlandığını gösteren menşe beyanı veya sertifikasyon belgelerinin ibraz edilmesi gerekmektedir. ABD'nin birçok STA uygulamasında klasik anlamda standart bir “menşe şahadetnamesi” zorunlu olmayıp; ihracatçı, üretici veya ithalatçı tarafından düzenlenen ve anlaşmada belirtilen asgari bilgi unsurlarını içeren menşe beyanları kullanılabilir. Örneğin ABD-Meksika-Kanada Anlaşması (USMCA) kapsamında, eski NAFTA sertifikası yerine belirli zorunlu bilgileri içeren bir menşe sertifikasyonu sistemi uygulanmaktadır. Söz konusu belgeler, ürünün ilgili STA kapsamındaki menşe kurallarını sağladığını ve tercihli tarifeden yararlanma hakkına sahip olduğunu göstermektedir.

Türkiye ile ABD arasında bir serbest ticaret anlaşması veya tercihli ticaret rejimi bulunmadığından, ülkemiz menşeli ürünler açısından ABD gümrüklerinde tercihli tarifeye esas özel bir menşe sertifikası veya STA kapsamında düzenlenen tercihli menşe beyanı uygulaması bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ABD’de ithalat işlemlerinde genel ithalat ve gümrük mevzuatı çerçevesinde menşe bilgisi ve ticari belge düzenlemelerine ilişkin yükümlülükler geçerliliğini korumaktadır.

#### **4.9 Sektörde Standartlar**

ABD teknik hırdavat sektöründe ürün güvenliği, performans, dayanıklılık ve iş sağlığı-güvenliği gerekliliklerini karşılamak amacıyla çeşitli teknik standartlar ve düzenlemeler uygulanmaktadır. Hangi standartların geçerli olduğu; ürünün türüne, kullanım alanına ve hedef müşteri segmentine göre değişebilmektedir. Özellikle profesyonel kullanıma yönelik el aletleri, bağlantı elemanları, ölçüm ekipmanları ve endüstriyel ürünlerde teknik standartlara uyum, pazara giriş ve müşteri kabulü açısından büyük önem taşımaktadır.

**ASTM Standartları (American Society for Testing and Materials):** ASTM, teknik hırdavat sektöründe yaygın olarak kullanılan performans ve test standartlarını geliştirmektedir. Bağlantı elemanları, kesici takımlar, el aletleri ve çeşitli metal ürünler için çok sayıda ASTM standardı bulunmaktadır. ABD’li kurumsal alıcılar ve kamu kurumları, ürünlerin ilgili ASTM standartlarına uygunluğunu talep edebilmektedir. ASTM standartları özellikle malzeme özellikleri, mukavemet, korozyon direnci ve performans testleri açısından önem taşımaktadır. <https://www.astm.org/>

**ANSI Standartları (American National Standards Institute):** ANSI, el aletleri ve iş ekipmanları dahil olmak üzere birçok ürün grubunda güvenlik ve performans standartlarının geliştirilmesine katkı sağlamaktadır. Özellikle profesyonel kullanıma yönelik el aletleri ve iş ekipmanlarında ANSI standartlarına uyum, distribütörler ve büyük alıcılar tarafından sıklıkla talep edilmektedir. Hand Tools Institute (HTI) tarafından geliştirilen çeşitli ANSI standartları sektörde yaygın olarak kullanılmaktadır. <https://www.ansi.org/> <http://www.hti.org/>

**ASME Standartları (American Society of Mechanical Engineers):** Özellikle bağlantı elemanları, mekanik bileşenler ve endüstriyel ekipmanlarda ASME standartları önemli rol oynamaktadır. Cıvata, somun, vida ve diğer bağlantı elemanlarında boyut, tolerans ve performans kriterleri sıklıkla ASME standartlarına göre belirlenmektedir. Özellikle ASME B18 serisi standartlar bağlantı elemanları sektöründe yaygın şekilde kullanılmaktadır. <https://www.asme.org/>

**UL Sertifikasyonu:** Elektrikli el aletleri, şarj cihazları, bataryalı ekipmanlar ve bazı iş güvenliği ürünlerinde UL sertifikasyonu önemli bir güvenlik göstergesi olarak kabul edilmektedir. Her ürün için zorunlu olmamakla birlikte, birçok distribütör ve perakendeci belirli ürün gruplarında UL sertifikasyonunu tercih etmekte veya talep edebilmektedir. <https://www.ul.com/>

**OSHA ve İş Güvenliği Gereklilikleri:** Teknik hırdavat ürünlerinin önemli bir bölümü profesyonel çalışma ortamlarında kullanıldığından, ürünlerin ABD İş Sağlığı ve Güvenliği İdaresi (OSHA) tarafından uygulanan iş güvenliği kurallarına uygun olması beklenmektedir. Özellikle iş güvenliği ekipmanları, endüstriyel el aletleri ve belirli profesyonel kullanım ürünlerinde OSHA gereklilikleri satın alma kararlarında etkili olabilmektedir. <https://www.osha.gov/>

**Kalite Yönetim Sistemleri (ISO 9001):** Büyük distribütörler ve endüstriyel müşteriler, tedarikçilerden çoğu zaman ISO 9001 kalite yönetim sistemi sertifikası talep etmektedir. ISO 9001 sertifikası yasal bir zorunluluk olmamakla birlikte, özellikle profesyonel ve endüstriyel müşteri segmentlerinde önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

<https://www.iso.org/standards/popular/iso-9000-family>

**California Proposition 65:** Teknik hırdavat ürünlerinde kullanılan bazı metaller, kaplamalar, plastik parçalar veya kimyasal bileşenler California Proposition 65 kapsamına girebilmektedir. Bu düzenleme, tüketicilerin belirli kimyasallara maruziyeti konusunda bilgilendirilmesini amaçlamaktadır. Özellikle Kaliforniya pazarına satış yapan firmaların ürün içeriklerini ve etiketleme gerekliliklerini dikkatle değerlendirmeleri tavsiye edilmektedir. <https://oehha.ca.gov/proposition-65>

#### 4.10 Sektörde Etiketleme

Federal Ticaret Komisyonu (FTC) tarafından uygulanan **FPLA (Fair Packaging and Labeling Act)**, tüketici ürünlerinin adil ve dürüst bir şekilde paketlenmesini ve etiketlenmesini sağlamakta, ürünlerin doğru şekilde tanıtılmasını ve tüketicilerin bilinçli kararlar almasını amaçlamaktadır.

Etikette ürünün ne olduğu açıkça belirtilmeli; üretici, paketleyici veya dağıtıcının adı ve işletme adresi ile ürünün net miktarı hem ABD geleneksel birimleri (örneğin, ons, pound) hem de metrik birimlerle (örneğin, gram, kilogram) ifade edilmelidir.

#### 4.11 Sektörde Ambalajlama

ABD'ye gönderilen mallar, uzun mesafe denizyolu ve aktarmalarla taşınacağı için paketleme önemli bir husustur. Koli ve sandıkların palet üzerine istiflenerek gönderilmesi, dayanıklı paketleme malzeme kullanımı, farklı ürünleri tek bir pakette birleştirilmesinden kaçınılması, her bir kolinin üzerinde içeriğini ve sıra numarasını belirten etiketlerin bulunması süreci kolaylaştıran unsurlardır.

ABD gümrük mevzuatı yanıltıcı menşe işaretine ağır yaptırımlar öngörmektedir. Eğer bir ürün yanlış ülke menşeiyle etiketlenmişse veya menşe bilgisi sonradan kapatılıp değiştirilirse, bu durum 1946 Tarife Yasası kapsamında suç sayılmakta ve hatta hapis cezası öngörülmektedir. Bu nedenle, ambalajlar üzerindeki ülke ibarelerinin doğruluğu ve kalıcılığı ciddi bir husustur.

Ayrıca, ABD’de özellikle belirli limanlarda (Savannah, Houston vb.), giriş denetimlerinde paletlerde canlı haşere veya larva tespiti durumunda, sevkiyatın tamamının yeniden ihracı, imhası veya yerinde fumigasyonu gibi yaptırımlar uygulanabilmektedir. Bu tür işlemler, hem ihracatçılarımız hem de ithalatçı açısından ciddi maliyet, zaman kaybı ve ticari itibar riski yaratmaktadır. Dolayısıyla, ihracatta kullanılacak ahşap paletlerin ISPM 15 standardına tam uyumlu, ısıtılmış ve sertifikalı olmasına özen gösterilmesi büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, fumigasyon sertifikalarının eksiksiz, güncel ve sevkiyat evrakları ile birlikte ibraz edilebilir olması, olası liman denetimlerinde sorun yaşanmasının önüne geçebilecektir.

#### 4.12 Lojistik

Amerika'nın nakliye sistemi, kamu ve özel sektör kuruluşlarının sahip olduğu ve işlettiği karmaşık, birbirine bağımlı, çok modlu bir altyapı ve hizmet sistemidir. Sistem; limanlar, suyolları, havaalanları, demiryolları, boru hatları, karayolları ve depolar gibi fiziksel altyapı veya tesislerin yanı sıra malları taşımak için bu altyapıyı kullanan çeşitli taşıyıcılar, nakliyatçılar ve tedarikçilerden oluşmaktadır. Taşıma sistemi yaklaşık 4 milyon mil uzunluğunda otoyol, 140 bin mil demiryolu hattı, 25 bin mil iç ve kıyı suyolları, 2,8 milyon mil boru hattı ve 5 binden fazla havaalanından oluşmaktadır.

ABD ile ülkemiz arasındaki ticaretin modlara göre dağılımına baktığımızda, ABD verilerine göre, ülkemizin 2023 yılındaki 15,5 milyar dolarlık ihracatının %75’i deniz, %22,2’si hava yoluyla gerçekleştirilmiştir. ABD’den 14,7 milyar dolarlık ithalatımızın ise %61,4’ünün deniz, %26,2’sinin ise hava yoluyla gerçekleştirildiği görülmektedir.

#### Ülkedeki Taşıma Modlarının Payı

Kamyon	17,9%
Trenyolu	4,0%
Boru Hattı	2,8%
Havayolu	27,6%
Gemi	43,0%
Diğer	4,7%

#### Toplam Tonağa Göre Ülkedeki İlk 20 Liman, 2023

Sıra	Liman	Toplam (Milyon Kısa Ton)
1	Houston Port Authority, TX	309,53
2	South Louisiana, LA	217,53
3	Corpus Christi, TX	189,78
4	New York, NY & NJ	132,29

5	Beaumont, TX	87,88
6	Port of Long Beach, CA	85,26
7	New Orleans, LA	75,39
8	Port of Greater Baton Rouge, LA	73,04
9	Virginia, VA	68,77
10	Lake Charles Harbor District, LA	64,16
11	Port of Los Angeles, CA	55,38
12	Mobile, AL	52,18
13	Plaquemines Port District, LA	50,51
14	Baltimore, MD	49,88
15	Port of Savannah, GA	49,24
16	Port Arthur, TX	44,20
17	Port Freeport, TX	39,54
18	Tampa Port Authority, FL	32,02
19	Philadelphia Regional Port, PA	31,13
20	Duluth-Superior, MN and WI	30,48

**Kaynak:** 2026 Liman Performansı Yük İstatistikleri (<https://www.bts.gov/newsroom/2026-port-performance-freight-statistics-program-annual-report-congress>)

#### 4.13 Dağıtım Kanalları

ABD teknik hırdavat pazarına giriş yapmak isteyen ihracatçılar için farklı dağıtım modelleri bulunmaktadır. Kanal tercihi; ürünün teknik niteliği, hedef müşteri kitlesi, satış hacmi, satış sonrası destek ihtiyacı ve firmanın ABD'deki operasyonel kapasitesine bağlı olarak değişmektedir. Sektörde en yaygın dağıtım modelleri doğrudan satış, distribütörlük, bağımsız satış temsilciliği, endüstriyel e-ticaret ve private label üretimidir.

##### **Doğrudan Satış Modeli**

Özellikle yüksek hacimli endüstriyel müşterilere yönelik faaliyet gösteren firmalar tarafından tercih edilmektedir. Bu modelde üretici firma doğrudan nihai kullanıcıya satış yapmakta ve müşteri ilişkilerini kendisi yönetmektedir. Büyük üretim tesisleri, altyapı projeleri, enerji şirketleri ve kamu yüklenicileriyle yapılan uzun vadeli anlaşmalar bu modelin tipik örnekleridir. Ancak başarılı bir doğrudan satış stratejisi için ABD'de yerel temsil, müşteri desteği, hızlı teslimat ve teknik hizmet kapasitesi oluşturulması gerekmektedir.

##### **Distribütör ve Toptancı Ağı Üzerinden Satış**

ABD teknik hırdavat sektöründe yabancı tedarikçiler tarafından en yaygın kullanılan pazara giriş yöntemidir. Distribütörler ürünleri stoklamakta, lojistik operasyonları yönetmekte ve mevcut müşteri ağları üzerinden satış gerçekleştirmektedir. Bu model, ABD genelinde geniş müşteri kitlesine erişim sağlarken ihracatçının operasyonel yükünü önemli ölçüde azaltmaktadır. Özellikle pazara ilk kez giriş

yapan Türk firmaları açısından distribütörlerle iş birliği kurulması genellikle en uygulanabilir yöntemlerden biridir.

### **Bağımsız satış temsilcileri**

ABD pazarında yaygın olarak kullanılan bir diğer modeldir. Bu yapıda temsilci firmalar ürünün mülkiyetini devralmadan, komisyon karşılığında üretici adına satış ve müşteri geliştirme faaliyetleri yürütmektedir. Özellikle el aletleri, bağlantı elemanları ve teknik ekipmanlarda kullanılan bu model, düşük başlangıç maliyetiyle pazarı test etmek isteyen firmalar için uygun bir seçenek sunmaktadır. Ancak stok ve lojistik yönetimi yine üretici veya distribütör tarafından sağlanmalıdır.

### **Online Satış ve Endüstriyel E-Ticaret Kanalları**

Standart teknik ürünlerde giderek önem kazanmaktadır. Amazon Business, Zoro, Global Industrial ve benzeri platformlar üzerinden yapılan satışlar özellikle küçük ve orta ölçekli alıcılara erişim açısından avantaj sağlamaktadır. Bu kanalda başarılı olabilmek için teknik ürün bilgilerinin eksiksiz sunulması, ürün kodlarının doğru yönetilmesi, rekabetçi fiyatlandırma ve hızlı teslimat kapasitesi önem taşımaktadır.

### **Sözleşmeli Üretim ve Private Label**

Teknik hırdavat sektöründe ABD’de yaygın modellerden biri de private label üretimdir. Bu modelde üretici, ürünleri kendi markası yerine ABD’li distribütör veya perakendecinin markası altında üretir ve ürünler bu markalar üzerinden piyasaya sunulur.

Bu yöntem özellikle vida, bağlantı elemanları, el aletleri, endüstriyel sarf malzemeleri ve kilit sistemleri gibi ürünlerde yaygındır. Büyük distribütörler ve yapı market zincirleri, tedarik zincirlerini bu model üzerinden çeşitlendirmektedir.

Bu modelin en büyük avantajı hızlı hacim oluşturması ve mevcut satış ağlarına erişim sağlamasıdır. Marka kontrolünün olmaması ve marjların daha düşük olması ise bu modelin temel dezavantajlarıdır.

## **4.14 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)**

### **4.14.1 Ülkedeki Pazaryerleri**

ABD’de teknik hırdavat ve endüstriyel ürünler için e-ticaret kanalları, yalnızca bireysel tüketici satışlarına dayalı bir yapıdan ziyade ağırlıklı olarak B2B tedarik modeline dayanmaktadır. Vida, civata, bağlantı elemanları, el aletleri, elektrikli ekipmanlar, iş güvenliği ürünleri ve bakım onarım sarf malzemeleri gibi ürünler ABD’de dijital platformlar üzerinden yoğun şekilde tedarik edilmektedir. Bu nedenle hırdavat sektörü e-ticareti, klasik perakende satıştan çok tekrarlayan kurumsal alımlar ve proje bazlı satın alma davranışları üzerine kuruludur.

ABD’nin önde gelen e-ticaret platformları arasında Amazon, eBay, Walmart, Target, Etsy, Home Depot, Costco, Kroger, Newegg ve Instacart yer almaktadır. Ancak hırdavat sektörü açısından bu platformların etkisi farklılaşmaktadır. Amazon, geniş ürün yelpazesi ve B2B altyapısı ile hem küçük ölçekli hem de endüstriyel hırdavat ürünlerinde en güçlü dijital kanal konumundadır. Walmart ve Target gibi perakende devleri ağırlıklı olarak tüketici odaklı olmakla birlikte, online kanallarında standart hırdavat ürünlerinin satışını artırmaktadır. eBay daha çok niş ürünler, fazla stoklar ve ikinci el endüstriyel ürünler için alternatif bir kanal oluştururken, Home Depot ABD’de yapı market ve

teknik hırdavat segmentinin en güçlü omnichannel oyuncularından biri olarak hem fiziksel mağaza hem de dijital satış kanallarıyla profesyonel kullanıcı segmentine hizmet vermektedir.

Teknik hırdavat sektöründe e-ticaret yalnızca büyük pazaryerleri ile sınırlı değildir; aynı zamanda endüstriyel tedarik zincirine özel B2B platformlar ve dijital katalog sistemleri de önemli rol oynamaktadır. Özellikle bakım onarım tedarikinde faaliyet gösteren distribütörler, ürün kataloglarını dijital sipariş sistemlerine entegre ederek müşterilere hızlı yeniden sipariş ve stok yönetimi imkânı sunmaktadır. Bu yapı, hırdavat sektöründe e-ticareti daha çok “süreklilik arz eden kurumsal tedarik” modeline dönüştürmektedir.

Ayrıca Amazon Business gibi B2B odaklı platformlar, kurumsal alımlarda toplu sipariş, sözleşmeli fiyatlandırma ve satın alma yönetimi gibi özellikler sunarak sektörde önemli bir yer edinmiştir. Bunun yanında bazı platformlar teknoloji, gıda veya genel perakende alanlarında uzmanlaşırken, hırdavat ürünleri çoğunlukla çok kanallı bir dağıtım yapısı üzerinden pazarlanmaktadır. Bu nedenle sektörde tek bir platforma bağımlı yapı yerine, dağıtık ve segment bazlı bir kanal mimarisi bulunmaktadır.

Son olarak Shopify gibi e-ticaret altyapı sağlayıcıları, üreticilere kendi dijital satış kanallarını kurma imkânı sunarak doğrudan tüketiciye satış (D2C) modelini desteklemektedir. Bu yapı özellikle niş hırdavat üreticileri için distribütöre bağımlılığı azaltmakta ve markaların kendi satış ekosistemlerini oluşturmalarına imkân tanımaktadır. Böylece ABD hırdavat e-ticaret ekosistemi, hem büyük pazaryerleri hem B2B sistemler hem de doğrudan marka satış modellerinin birlikte çalıştığı çok katmanlı bir yapı haline gelmiştir.

#### **4.14.2 Özel Günler, Bayramlar v.b.**

ABD’de e-ticarete en çok satılan ürün grupları hazır giyim, tekstil, ev tekstili, aksesuar, gıda, içecek, sağlık, kişisel bakım ve kozmetik ürünleri, hediyelik eşya, kitap, mobilya, tüketici elektroniği ve ofis araç gereçleridir. Özellikle Noel dönemi, Kara Cuma (Black Friday), Siber Pazartesi (Cyber Monday) gibi özel gün ve haftalarda çevrim içi alışverişler önemli miktarda artış göstermektedir.

#### **4.14.3 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri**

1930 Tarife Yasası'nın 321(a)(2)(C) Bölümü, CBP'ye (U.S. Customs and Border Protection- Gümrük ve Sınır Koruma Ajansı), adil perakende değeri 800 ABD dolarından fazla olmayan nitelikli ithalatların gümrük vergilerinden ve vergilerden muafiyet sağlaması için yetki vermektedir. Bu muafiyet "de minimis" olarak bilinmektedir. Ancak söz konusu muafiyet 31 Temmuz 2025 tarihli Başkanlık Kararı ile askıya alınmıştır.

Siparişlerin doğrudan posta veya kurye ile gönderilmesi durumunda, gönderilerin gümrükten geçmesi gerekecektir. Bu noktada, ürünlerin nasıl gümrükten geçirilerek zamanında teslim edilebileceğine dair CBP tarafından yayımlanan rehberlerin incelenmesi faydalı olacaktır.<sup>1</sup>

ABD’de katma değer vergisi bulunmamakta, eyaletler özelinde değişebilen satış vergileri uygulanmaktadır. Uygulamada çoğu eyalet satılan mallara %4,5 ila %9 arasında satış vergisi uygulamaktadır. <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/internet-purchases>

<sup>1</sup> [https://www.help.cbp.gov/s/article/Article-1919?language=en\\_US](https://www.help.cbp.gov/s/article/Article-1919?language=en_US)

#### 4.14.4 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

ABD'de e-ticaret faaliyetlerinin düzenlenmesinde tek bir merkezi otorite bulunmamaktadır. E-ticaretin farklı boyutları (tüketici koruma, veri gizliliği, ödeme sistemleri, ürün güvenliği, ithalat işlemleri ve rekabet hukuku) farklı kurumlar tarafından denetlenmektedir.

E-ticaret özelinde öne çıkan kurumlar aşağıda sıralanmıştır:

- Federal Trade Commission (FTC): ABD'de e-ticaret alanındaki en önemli düzenleyici kurumdur. Yanıltıcı reklamlar, haksız ticari uygulamalar, tüketici hakları, abonelik sistemleri, influencer pazarlaması ve veri gizliliği konularını denetler.
- U.S. Customs and Border Protection (CBP): Yurt dışından ABD'ye yapılan e-ticaret gönderilerinin gümrük işlemlerini yürütür. Özellikle düşük değerli gönderiler (de minimis), menşe kuralları ve ithalat mevzuatı açısından önem taşır.
- Food and Drug Administration (FDA): Amazon, Walmart veya şirketlerin kendi web siteleri üzerinden satılan gıda, takviye edici gıda, kozmetik, medikal cihaz ve ilaç ürünlerini düzenler.
- Consumer Product Safety Commission (CPSC): Oyuncaklar, ev eşyaları, elektronik ürünler ve birçok tüketici ürününün güvenlik standartlarını belirler ve geri çağırma süreçlerini yönetir.

Son dönemde ABD e-ticaret sistemindeki en önemli değişikliklerden biri, düşük değerli gönderilerin ithalat vergilerinden ve bazı gümrük işlemlerinden muaf tutulmasını sağlayan de minimis muafiyetinin askıya alınması olmuştur. Bu gelişme, özellikle doğrudan tüketiciye satış modeliyle ABD pazarına erişen yabancı satıcılar açısından maliyetleri artırmış, gümrük işlemlerini daha karmaşık hale getirmiş ve e-ticaret yoluyla yapılan ihracat üzerinde önemli etkiler yaratmıştır. Günümüzde ABD'ye gönderilen düşük değerli e-ticaret siparişleri geçmişe kıyasla daha fazla gümrük incelemesine, belge yükümlülüğüne ve vergi maliyetine tabi olabilmektedir.

ABD'den ihraç edildikten sonra yeniden ABD'ye iade edilen mallar ise belirli şartların sağlanması halinde gümrük vergisinden muaf tutulabilmektedir. Bu uygulama, ABD Gümrük Tarife Cetveli (HTSUS) kapsamında düzenlenen "geri gelen mallar" hükümleri çerçevesinde uygulanmaktadır. ABD'den ihraç edilen yabancı menşeli malların, değerinin artırılmamış veya durumunun iyileştirilmemiş olması ve genel olarak ihracattan itibaren üç yıl içinde yeniden ithal edilmesi şartıyla vergiden muaf tutulması mümkündür. Muafiyetin uygulanabilmesi için ürünün aynı eşya olduğunun uygun belgelerle kanıtlanması ve ilgili gümrük prosedürlerinin yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu düzenleme, özellikle yurt dışındaki müşterilerden ürün iadesi alan perakendeciler ve e-ticaret şirketleri açısından önem taşımaktadır.

ABD'de posta, çevrim içi veya telefon yoluyla verilen siparişlerde teslimat süreleri de düzenlemeye tabidir. Federal Ticaret Komisyonu'nun (FTC) "30 Gün Kuralı" uyarınca, satıcının ilan ettiği teslimat süresine veya herhangi bir süre belirtilmemişse varsayılan olarak kabul edilen 30 günlük süreye uyamaması halinde, gecikme konusunda müşteriyi bilgilendirmesi ve müşterinin onayını alması gerekmektedir. Aksi durumda siparişin iptal edilmesi ve ücretin iade edilmesi gerekebilir.

Veri gizliliği ve tüketicinin korunmasına ilişkin düzenlemeler de ABD e-ticaret mevzuatının önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Çocukların Çevrimiçi Gizliliğini Koruma Yasası (COPPA) kapsamında, 13 yaşın altındaki çocuklardan bilgi toplayan çevrimiçi hizmet sağlayıcılarının belirli gizlilik ve ebeveyn onayı yükümlülüklerine uyması gerekmektedir. Ayrıca finansal hizmet sunan

kuruluşlar açısından Gramm-Leach-Bliley Yasası (GLBA), tüketicilere ait finansal bilgilerin korunmasını zorunlu kılmaktadır.

Elektronik pazarlama faaliyetleri bakımından CAN-SPAM Yasası, ticari elektronik postalara ilişkin kuralları belirlemekte ve tüketicilere pazarlama amaçlı e-postaları reddetme hakkı tanımaktadır. Şirketlerin ticari e-postalarında doğru gönderici bilgilerini kullanmaları, reklam niteliğini açıkça belirtmeleri ve abonelikten çıkış mekanizması sunmaları gerekmektedir.

Ödeme güvenliği açısından ise Ödeme Kartı Endüstrisi Veri Güvenliği Standardı (PCI DSS), işletmelerin kredi kartı bilgilerini korumak için uymaları gereken temel güvenlik standartlarını belirlemektedir. Günümüzde PCI DSS 4.0 standartları, çevrimiçi ödeme altyapılarının güvenliğinin sağlanmasında temel referans olarak kabul edilmektedir.

Son olarak, Engelli Amerikalılar Yasası (ADA) fiziksel erişilebilirliğin yanı sıra dijital erişilebilirlik alanında da önem kazanmıştır. ABD’de mahkemeler ve düzenleyici otoriteler tarafından web sitelerinin engelli bireyler tarafından erişilebilir olması gerektiğine yönelik uygulamalar giderek yaygınlaşmaktadır. Bu nedenle kendi internet sitesi üzerinden e-ticaret faaliyeti yürüten şirketlerin, web sitelerini erişilebilirlik standartlarına uygun şekilde tasarlamaları önem taşımaktadır. Nitekim son yıllarda erişilebilirlik eksiklikleri nedeniyle çeşitli şirketlere karşı davalar açıldığı görülmektedir.

Bunlara ek olarak, çevrimiçi pazaryerlerinin sorumlulukları da giderek önem kazanmaktadır. Amazon, Walmart Marketplace ve benzeri platformlar üzerinden satış yapan firmalar; ürün güvenliği, satıcı doğrulama süreçleri, sahte ürünlerle mücadele ve tüketici şikayetlerinin yönetimi gibi konularda daha sıkı denetim ve yükümlülüklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu eğilim, ABD e-ticaret ekosisteminde platformların ve satıcıların uyum yükümlülüklerinin önümüzdeki dönemde daha da artacağına işaret etmektedir.

#### 4.14.5 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri

##### Hızlı Kargo & Teslimat Hizmetleri

UPS (United Parcel Service)	Yaygın dağıtım ağı, hızlı kargo (Next Day Air, 2nd Day Air), uluslararası teslimat.
FedEx	Aynı gün teslimat opsiyonları, e-ticaret entegrasyonları, geri gönderim hizmetleri.
USPS (United States Postal Service)	Küçük paket gönderilerinde ekonomik, özellikle PTT gibi resmi bir hizmet.
DHL Express	Uluslararası e-ticaret için güçlü seçenek. ABD içi dağıtımda daha sınırlı ama bazı bölgelerde aktif.
Amazon Logistics (AMZL)	Amazon satıcıları için aynı gün/ertesı gün teslimat. Amazon Prime'a özel hızlı hizmetler.

## Sipariş Karşılama (Fulfillment) Şirketleri

Amazon FBA (Fulfillment by Amazon)	En büyük sipariş karşılama ağı
ShipBob	Küçük-orta ölçekli e-ticaret siteleri için ideal, Shopify ve WooCommerce entegrasyonu mevcuttur.
ShipMonk	Otomatik depo yönetimi, çok kanallı satış yapanlara uygun (Amazon, Etsy, Walmart).
Rakuten Super Logistics	Hızlı gönderi garantisi (1-2 gün teslimat), kurumsal çözümler.
Red Stag Fulfillment	Ağır ve büyük ürünleri olan firmalar için özelleşmiş bir çözüm.
Deliverr	2 günlük hızlı teslimat odaklı, Walmart, Shopify ve Amazon gibi platformlarla entegre.
Flowspace	ABD genelinde depo ağı, talep bazlı fulfillment çözümleri sunar.

### 4.15 Tanıtım ve Pazarlama

ABD teknik hırdavat pazarında başarılı bir şekilde yer edinebilmek, yalnızca kaliteli ürün sunmakla değil, aynı zamanda güçlü pazarlama, doğru konumlandırma ve sürdürülebilir iş ilişkileri kurmakla mümkündür. Rekabetin oldukça yoğun olduğu bu pazarda firmaların kendilerini doğru ifade etmeleri, güvenilir bir iş ağı oluşturmaları ve uzun vadeli markalaşma stratejileri geliştirmeleri gerekmektedir. Sabır, tutarlılık, teknik güvenilirlik ve profesyonellik, bu pazarda başarıyı belirleyen temel unsurlar arasında yer almaktadır.

ABD’de teknik hırdavat sektörü açısından fuarlar, sektörel etkinlikler ve ticaret heyetleri kritik öneme sahiptir. Özellikle bağlantı elemanları, el aletleri ve endüstriyel tedarik zincirine yönelik fuarlar, Türk firmaları için hem potansiyel distribütörlerle hem de büyük endüstriyel alıcılarda buluşma fırsatı sunmaktadır. National Hardware Show, Fastener Fair USA ve benzeri sektörel etkinlikler, yeni ürün trendlerinin ve rekabet yapısının gözlemlenmesi açısından önemlidir. İhracatçılar, bu fuarlara Bakanlık destekli milli katılım organizasyonlarıyla veya bireysel olarak katılım sağlayarak doğrudan müşteri görüşmeleri gerçekleştirebilmektedir. Fuarlarda önceden randevu planlaması yapılması ve hedef müşteri segmentlerinin belirlenmesi, verimliliği artıran önemli bir unsurdur.

Dijital pazarlama ve online görünürlük teknik hırdavat sektöründe giderek daha önemli hale gelmektedir. İhracatçı firmaların profesyonel, İngilizce bir web sitesine sahip olması zorunlu hale gelmiştir. Web sitesinde ürünlerin teknik özellikleri, ASTM/ANSI/ISO uyum bilgileri, üretim kapasitesi ve kalite sertifikaları açık şekilde yer almalıdır. Arama motoru optimizasyonu çalışmalarıyla “industrial fasteners supplier USA”, “hand tools manufacturer”, “bulk bolts and screws supplier” gibi anahtar kelimelerde görünürlük sağlanması hedeflenmelidir. Ayrıca LinkedIn üzerinden teknik satın almacılar, distribütörler ve endüstriyel tedarik yöneticileri ile aktif iletişim kurulması önem taşımaktadır.

B2B platformlara kayıt, teknik hırdavat sektöründe müşteri bulmanın önemli yollarından biridir. ABD’de firmalar tedarikçi ararken ThomasNet, GlobalSpec ve endüstriyel B2B veri tabanlarını aktif olarak kullanmaktadır. Bu platformlarda detaylı ürün katalogları oluşturmak, teknik çizimler ve spesifikasyonlar eklemek ve gelen taleplere hızlı dönüş yapmak, güven oluşturma açısından kritik rol oynar.

Yerel temsilcilik ve stok/depo varlığı, ABD pazarında rekabet gücünü önemli ölçüde artırmaktadır. Özellikle distribütör veya satış temsilcisi aracılığıyla pazarda bulunmak, müşteri güvenini artırmakta ve satış süreçlerini hızlandırmaktadır. Teknik hırdavat sektöründe hızlı teslimat beklentisi yüksek olduğu için ABD içinde stok bulundurmamak veya yerel lojistik partnerlerle çalışmak önemli bir avantaj sağlar. Ayrıca güçlü bir satış temsilcisi, saha ziyaretleri ve müşteri ilişkileri yönetimi açısından kritik bir rol üstlenmektedir.

Fiyatlandırma ve teklif yönetimi ABD teknik hırdavat pazarında dikkatle ele alınması gereken bir konudur. Tekliflerde net, şeffaf ve anlaşılır bir fiyat yapısı sunulmalı; ürün bazında birim fiyat, hacim bazlı indirimler ve teslim şartları açık şekilde belirtilmelidir. ABD pazarında imperial ölçü birimleri (inch, pound vb.) sıklıkla kullanıldığından teknik dokümantasyonun bu sisteme uyumlu olması önemlidir. Ayrıca teslim şekilleri (FOB, CIF, DDP vb.) net olarak ifade edilmelidir.

Müşteri ilişkileri ve satış sonrası hizmetler teknik hırdavat sektöründe uzun vadeli başarı için kritik önemdedir. ABD’li alıcılar hızlı geri dönüş, teknik destek ve tutarlı kalite beklemektedir. Türk firmalarının düzenli iletişim kurması, teklif sonrası takip yapması ve müşteri taleplerine hızlı yanıt vermesi güven inşası açısından önemlidir. Özellikle tekrar eden siparişlerin yoğun olduğu bakım onarım segmentinde satış sonrası ilişki yönetimi, yeni satışlardan daha değerli hale gelebilmektedir.

#### **4.16 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler**

Teknik hırdavat sektörü, büyük ölçüde endüstriyel kullanıcılar, inşaat firmaları, üretim tesisleri ve bakım-onarım segmenti tarafından şekillendirildiği için, alıcı tercihleri ve piyasa trendleri doğrudan ürün geliştirme ve dağıtım stratejilerini etkilemektedir. ABD pazarında son yıllarda öne çıkan eğilimler, özellikle tedarik güvenliği, operasyonel verimlilik ve dijitalleşme ekseninde yoğunlaşmaktadır.

ABD teknik hırdavat pazarında sürdürülebilirlik özellikle kurumsal alıcılar ve kamu projeleri açısından giderek daha önemli hale gelmektedir. Çelik, alüminyum ve plastik bazlı ürünlerde geri dönüştürülebilir içerik kullanımı ve karbon ayak izinin azaltılması, satın alma kararlarında etkili olmaktadır. Özellikle inşaat ve altyapı projelerinde “green procurement” yaklaşımı kapsamında çevre dostu ürünler tercih edilmektedir.

Ayrıca kimyasal kaplamalar, galvanizleme ve yüzey işlem süreçlerinde çevresel regülasyonlara uyum (EPA standartları vb.) giderek daha kritik hale gelmiştir. Büyük endüstriyel alıcılar, tedarikçilerinden sürdürülebilir üretim belgeleri ve çevresel uyum raporları talep edebilmektedir.

Teknik hırdavat sektöründe ABD’li alıcılar için en önemli kriterlerden biri ürün dayanıklılığı ve uzun ömürdür. Vida, cıvata, ankraj, kesici aletler ve el aletlerinde yüksek mukavemet, korozyon direnci ve standartlara uygunluk (ASTM, ANSI vb.) temel satın alma kriterleri arasında yer almaktadır.

İş güvenliği de önemli bir trenddir. Özellikle OSHA regülasyonlarına bağlı olarak kullanılan ekipmanlarda güvenlik standartları, kullanıcı ergonomisi ve iş kazalarını azaltmaya yönelik tasarımlar ön plana çıkmaktadır.

ABD’de teknik hırdavat alıcıları, özellikle bakım onarım segmentinde hızlı tedarik ve stok erişimine büyük önem vermektedir. Üretim hatlarında yaşanacak küçük bir duruş bile yüksek maliyet yarattığı için “same-day delivery” veya “next-day delivery” kapasitesi önemli bir rekabet avantajıdır.

Bu durum e-ticaret ve dijital katalog sistemlerinin gelişmesini hızlandırmıştır. Distribütörler ve B2B platformlar üzerinden hızlı yeniden sipariş (reorder) sistemleri yaygınlaşmıştır. Ayrıca müşteriler, ürünleri online sipariş edip sahaya doğrudan teslim alma veya depodan çekme (will-call) seçeneklerini giderek daha fazla kullanmaktadır.

Teknik hırdavat sektöründe dijitalleşme, özellikle tedarik zinciri yönetimi açısından kritik bir trend haline gelmiştir. Büyük alıcılar, ürünlerin lot bazında izlenebilir olmasını, stok sistemleriyle entegre edilmesini ve QR kod veya barkod sistemleriyle takip edilmesini talep etmektedir.

Özellikle savunma, enerji ve altyapı projelerinde kullanılan kritik bağlantı elemanları ve ekipmanlarda izlenebilirlik zorunlu hale gelmektedir. Bu sayede ürünün üretim süreci, malzeme sertifikası ve kalite kontrol kayıtları dijital olarak takip edilebilmektedir.

ABD pazarında teknik hırdavat ürünlerinde standartlara uyum en önemli satın alma kriterlerinden biridir. Alıcılar çoğu zaman ASTM, ANSI, ISO ve UL gibi standartlara uygunluk belgelerini zorunlu tutmaktadır.

Özellikle kamu projeleri, savunma sanayi ve büyük endüstriyel müşteriler, tedarikçilerden ürün test raporları, malzeme sertifikaları (MTC) ve kalite yönetim sistemi belgeleri (ISO 9001 gibi) talep etmektedir. Bu durum, pazara girişte teknik uygunluk gerekliliklerini artırmaktadır.

Bu pazarda standart ürünlerin yanı sıra proje bazlı özel üretim talepleri de artmaktadır. İnşaat projeleri, endüstriyel tesisler ve OEM üreticileri, özel ölçü, özel kaplama veya özel dayanım değerlerine sahip ürünler talep edebilmektedir. Bu trend özellikle bağlantı elemanları ve endüstriyel ekipmanlarda “custom engineering” yaklaşımını güçlendirmiştir. Üreticilerin esnek üretim kabiliyeti, pazarda rekabet avantajı sağlamaktadır.

Genel olarak ABD teknik hırdavat pazarında trendler; dayanıklılık, hız, dijital izlenebilirlik, standart uyumu ve sürdürülebilirlik ekseninde şekillenmektedir. Alıcılar yalnızca ürün değil, aynı zamanda güvenilir tedarik zinciri, hızlı teslimat ve teknik uyumluluk da beklemektedir. Bu nedenle ihracatçı firmaların ürün geliştirme kadar, dijital altyapı, sertifikasyon ve lojistik kapasiteye de yatırım yapması gerekmektedir.

#### **4.17 Sektörde Vergiler**

ABD gümrük tarife cetveline ve ürünlere uygulanan MFN vergilerine <https://hts.usitc.gov/> web adresinden fasıl olarak veya GTİP araması yapılarak ulaşılabilir. Arama yapıldığında, “Rates of Duty-1-General” sütununda yer alan MFN vergileri, ülkemiz menşeli ürünlere uygulanan vergileri göstermektedir. Special kısmı tercihli vergi uygulamalarını (STA vb.), Column 2 oranları ise Rusya, Kuzey Kore, Küba ve Belarus’a uygulanan gümrük vergilerini göstermektedir.

Son dönemde ABD tarafından MFN gümrük vergilerine ek olarak çeşitli ilave ticaret önlemleri uygulamaya konulmuştur. 2025 yılı içerisinde Uluslararası Acil Ekonomik Yetkiler Yasası'na (IEEPA) dayanılarak tüm ülkelere yönelik ilave gümrük vergileri yürürlüğe konulmuş; ülkemiz menşeli ürünler bakımından uygulanan oran %15 olarak belirlenmiş, söz konusu düzenlemelerin hukuki dayanağı ABD'de yargı sürecine konu olmuş ve ABD Yüksek Mahkemesi'nin 20 Şubat 2026 tarihli kararı sonrasında IEEPA kapsamında uygulanan ilave vergiler yürürlükten kaldırılmıştır. Bunun yerine, 1974 tarihli Ticaret Yasası'nın 122'nci maddesi (Section 122) kapsamında, ithalatın büyük çoğunluğu için geçici mahiyette %10 oranında ek gümrük vergisi uygulanmaya başlanmıştır. Mevcut düzenleme çerçevesinde söz konusu önlem 24 Temmuz 2026 tarihine kadar yürürlüktedir.

Ayrıca **Section 232 önlemleri** çerçevesinde 2018 yılından bu yana uygulanan çelik ve alüminyum ürünlerindeki önleme ilaveten, son dönemde ABD yönetimi tarafından birçok sektörde Section 232 önlemleri (otomotiv, bakır, ilaç, kereste/ahşap ürünleri vb.) alınmıştır. Söz konusu soruşturmalar çerçevesinde %15 ila %50'ye varan oranlarda ilave gümrük vergileri uygulanmaktadır. Teknik hırdavat sektörü özelinde incelendiğinde; 7318.15 GTİP pozisyonu altında sınıflandırılan bazı vida ve civata ürünleri, 2 Nisan 2026 tarihli "Strengthening Actions Taken to Adjust Imports of Aluminum, Steel, and Copper into the United States" başlıklı Başkanlık Kararı kapsamında Annex I-A listesinde çelik türev ürünleri arasında sayılmakta olup, söz konusu ürünler ilave %50 oranında Section 232 önlemine tabidir.

**Section 301 kapsamında uygulanan önlemler**, 2018 yılından beri Çin menşeli birçok ürüne karşı yürürlükte olan ek gümrük vergileridir. Çin'e uygulanan bu tarifeler, ABD'nin fikri mülkiyet ve ticaret uygulamalarına tepki olarak getirilmiştir ve %7,5 ile %100 arasında değişen oranlarda ilave vergi uygulanmaktadır. Teknik hırdavat ürünlerinin hemen hemen tamamında, Çin menşeli ürünler için ilave %25 oranında Section 301 önlemi yürürlüktedir

Önümüzdeki dönemde ise ABD'nin özellikle Section 301 ve Section 232 mekanizmaları kapsamında yeni soruşturmalar başlatması/devam eden soruşturmalarını tamamlaması ve "haksız ticaret uygulamaları" gerekçesiyle ilave ticaret tedbirlerini gündeme getirmesi beklenmektedir.

Yukarıda dile getirilen önlemlere ilave olarak, ABD yerli üreticileri, yabancı ülke ürünlerinin adil olmayan fiyatlarla (dampingly) iç piyasada satıldığını öne sürerek, Ticaret Bakanlığı'na bir başvuru çerçevesinde şikayette bulunabilmekte, başvurunun yeterli görülmesi durumunda Uluslararası Ticaret İdaresi (ITA) tarafından anti-damping/telafi edici önlem soruşturması başlatılabilmektedir. ABD'nin halihazırda tüm ülkelere uyguladığı 834 anti-damping/telafi edici vergi önlemi bulunmakta ve 86 soruşturma halen devam etmektedir. ITA tarafından uygulanan önlemler veya yürütülen soruşturmalara yönelik <https://access.trade.gov/adcvd> web adresinden GTİP kodları ile sorgulama yapılarak veya <https://www.trade.gov/data-visualization/adcvd-proceedings> web adresinden bilgi alınabilmektedir. ABD, bu gibi soruşturmalarda önleme tabi GTİP kodlarını açıklamakla birlikte, önlemin uygulanmasında "ürün tanımı" esastır. Bu yüzden, soruşturmaya konu ürün tanımlarının (product scope) detaylıca incelenmesi faydalı olacaktır. Teknik hırdavat sektörü özelinde, ülkemiz menşeli ürünlere yönelik halihazırda yürürlükte bulunan bir AD/CVD önlemi veya devam eden bir soruşturma bulunmamaktadır.

Dolayısıyla, ABD'ye ihracatta yalnızca HTSUS kapsamında yer alan MFN oranlarının değil, ilgili ürün bakımından yürürlükte bulunan ilave ticaret önlemlerinin de ayrıca değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

Teknik hırdavat sektörü GTİP kodları bakımından ABD'nin ithalatta uyguladığı gümrük vergilerine ilişkin özet tablo aşağıda yer almaktadır.

Ayrıca ABD, ithalat sırasında bir katma değer vergisi (KDV) uygulamamaktadır. Eyalet ve yerel yönetimlerin uyguladığı satış vergisi (sales tax) ise mal satışı gerçekleştiğinde nihai tüketiciye yansıtılan bir vergi olup, ithalat aşamasında tahsil edilmemektedir.

GTİP Kodu	Ürün Grubu	Örnek ABD Gümrük Tarife Cetveli Alt Pozisyonları	MFN Oranı (Genel)	Section 122 (%10)	Section 232	Not
8205.40	Tornavidalar	8205.40.00.00	%6.2	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8204.11	Sıkıştırma Anahtarları	8204.11.00.60	%9	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8205.90	Diğer El Aletleri	8205.90.10.00	%0	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122 Bazı alt kırılımlar duty free
8205.90	Diğer El Aletleri (setler)	8205.90.60.00	Set içindeki en yüksek MFN oranı	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122 “Highest duty article in set” kuralı
7318.15	Dişli Vida ve Civatalar	7318.15.20	%0	Uygulanmaz	%50	MFN + Section 232 (Annex I-A ürünü)
7318.15	Dişli Vida ve Civatalar	7318.15.40	%0	Uygulanmaz	%50	MFN + Section 232 (Annex I-A ürünü)
7318.15	Dişli Vida ve Civatalar	7318.15.50	%0	Uygulanmaz	%50	MFN + Section 232 (Annex I-A ürünü)
7318.15	Dişli Vida ve Civatalar	7318.15.60	%6.2	Uygulanmaz	%50	MFN + Section 232 (Annex I-A ürünü)
7318.15	Dişli Vida ve Civatalar	7318.15.80	%8.5	Uygulanmaz	%50	MFN + Section 232 (Annex I-A ürünü)
8207.50	Delme Aletleri	8207.50.20	%5	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8207.50	Delme Aletleri	8207.50.40	%8.4	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8207.50	Delme Aletleri	8207.50.60	%5.2	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8207.50	Delme Aletleri	8207.50.80	%2.9	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
8202.31	Dairesel Testere Ağzları	8202.31.00.00	%0	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122
9017.30	Mikrometreler, Kalibreler	9017.30.40.00	%5.8	Uygulanır	Yok	İlave %10 Section 122

**Kaynak:** <https://hts.usitc.gov/> ve Section 122 (<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/02/imposing-a-temporary-import-surcharge-to-address-fundamental-international-payments-problems/>), Section 232 Başkanlık Kararları (<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/04/strengthening-actions-taken-to-adjust-imports-of-aluminum-steel-and-copper-into-the-united-states/>)

#### 4.18 Tarife Dışı Engeller

ABD teknik hırdavat, el aletleri, bağlantı elemanları ve ilgili sanayi ürünleri sektöründe genel olarak öngörülebilir ve mevzuata dayalı bir ithalat rejimi uygulamaktadır. Sektörde, bazı diğer sektörlerde (gıda, ilaç, tarım veya savunma sanayi gibi) görülen yoğun lisanslama, ithalat kotası veya sistematik ithalat kısıtlamaları bulunmamaktadır. Teknik hırdavat ürünlerinin büyük bölümü ABD gümrüklerinden olağan ticari prosedürler çerçevesinde giriş yapabilmektedir. Bununla birlikte, özellikle ürün güvenliği, teknik standartlar, sertifikasyon, eyalet bazlı düzenlemeler ve büyük dağıtım kanallarının uyguladığı özel uygunluk kriterleri ihracatçılar açısından fiili tarife dışı engel niteliği taşıyabilmektedir.

ABD’de teknik hırdavat ve el aletleri sektöründe ürün güvenliği ve teknik standartlara uyum önemli bir unsur oluşturmaktadır. ANSI (American National Standards Institute), ASTM International, ASME ve UL Solutions gibi kuruluşların geliştirdiği standartlar birçok ürün grubunda fiilen sektör normu haline gelmiştir. Özellikle elektrikli el aletleri, uzatma ekipmanları, ölçüm cihazları ve belirli mekanik ürünlerde UL veya ETL gibi bağımsız laboratuvar testleri ve sertifikaları büyük ithalatçılar, dağıtıcılar veya perakende zincirleri tarafından talep edilebilmektedir. Bu tür gereklilikler yasal zorunluluk olmasa dahi, ürünlerin büyük satış kanallarına girişinde fiilen belirleyici olabilmektedir.

Sektörde tüketici güvenliği uygulamaları da önem taşımaktadır. Consumer Product Safety Commission (CPSC) tarafından yürütülen piyasa gözetimi kapsamında, özellikle tüketici kullanımına yönelik ürünlerde güvenlik riskleri, elektrik güvenliği, yangınlık, kesici/delici riskler veya çocuk güvenliği gibi hususlar incelenebilmektedir. Güvensiz olduğu değerlendirilen ürünler için ithalat aşamasında ek inceleme, ürün geri çağırma (recall) veya piyasadan toplatma süreçleri söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle kullanım talimatları, uyarı etiketleri ve teknik dosyaların ABD uygulamalarına uygun hazırlanması önem arz etmektedir.

Kimyasal içerik ve çevre mevzuatı bakımından da özellikle eyalet bazlı düzenlemeler dikkat çekmektedir. California eyaletinde uygulanan Proposition 65 düzenlemesi kapsamında, ürünlerde kurşun, ftalat veya belirli ağır metaller gibi kimyasalların bulunması halinde uyarı etiketleri gerekebilmektedir. Teknik hırdavat ürünlerinde kullanılan kaplama, boya, plastik veya kauçuk bileşenler bu kapsamda değerlendirilebilmektedir. Ayrıca bazı büyük alıcılar ve perakende zincirleri, ürünlerin belirli çevresel veya sürdürülebilirlik kriterlerini karşılama talebini talep edebilmektedir.

ABD pazarında büyük yapı market zincirleri (Home Depot, Lowe’s, Ace Hardware vb.) ve e-ticaret platformları (Amazon vb.) tarafından uygulanan tedarik zinciri gereklilikleri de sektör açısından önemli hale gelmiştir. Bu kapsamda ürün sorumluluk sigortası, kalite yönetim sistemleri, tedarikçi denetimleri, sosyal uygunluk kriterleri ve detaylı ürün güvenliği belgeleri talep edilebilmektedir. Özellikle e-ticaret platformlarında eksik teknik belge veya tüketici şikayetleri nedeniyle ürün ilanlarının kaldırılması veya satıcı hesaplarının askıya alınması gibi uygulamalarla karşılaşılabilir.

Bununla birlikte, sektör genelinde ABD’nin teknik hırdavat ürünlerine yönelik kapsamlı ithalat yasakları, yaygın lisans zorunlulukları veya sistematik miktar kısıtlamaları uyguladığı söylenememektedir. Pazara girişte karşılaşılan temel zorluklar daha çok teknik uyum, ürün güvenliği, sertifikasyon maliyetleri ve dağıtım kanallarının özel tedarik koşullarından kaynaklanmaktadır.

## 5 Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar

- **ABD’de Devam Eden Altyapı ve İnşaat Yatırımları:** ABD’de son yıllarda yürürlüğe giren altyapı ve sanayi yatırım programları kapsamında ulaştırma, enerji, üretim tesisleri, veri merkezleri ve kamu altyapısına yönelik yatırımlar artmaktadır. Bu projeler; el aletleri, bağlantı elemanları, matkap uçları, kesici takımlar ve çeşitli teknik hırdavat ürünlerine yönelik talebi desteklemektedir. Özellikle profesyonel kullanıma yönelik dayanıklı ve yüksek performanslı ürünlerde önemli fırsatlar bulunduğu değerlendirilmektedir.
- **Üretimin Yeniden ABD’ye Kaydırılması ve Sanayi Yatırımları:** Son yıllarda tedarik zinciri güvenliği, jeopolitik riskler ve teşvik programları nedeniyle birçok üretici faaliyetlerini ABD’ye taşımakta veya kapasite artırımını gerçekleştirmektedir. Yeni fabrika yatırımları, depo projeleri, lojistik merkezleri ve üretim tesisleri teknik hırdavat ürünleri için ilave talep yaratmaktadır. Özellikle bakım-onarım, üretim ekipmanları ve endüstriyel sarf malzemeleri alanında faaliyet gösteren Türk firmalarının bu eğilimden faydalanabileceği değerlendirilmektedir.
- **Çin’e Alternatif Tedarikçi Arayışları:** ABD ile Çin arasındaki ticari gerilimler, ilave gümrük vergileri ve tedarik zinciri riskleri nedeniyle birçok Amerikan ithalatçısı alternatif tedarikçi arayışını sürdürmektedir. Teknik hırdavat ve bağlantı elemanları sektörlerinde Çin halen önemli bir tedarikçi olmakla birlikte, ithalatçılar tedarik kaynaklarını çeşitlendirmeye çalışmaktadır. Türkiye’nin üretim kapasitesi, Avrupa kalite standartlarına yakın üretim yapısı ve coğrafi çeşitlendirme avantajı, Amerikan alıcıları açısından önemli bir alternatif oluşturabilmektedir.
- **Yüksek Kalite ve Esnek Üretim Kapiliyeti:** Türk teknik hırdavat üreticileri, özellikle orta ve yüksek kalite segmentlerinde rekabetçi üretim yapabilmektedir. ABD pazarında yalnızca düşük fiyat değil, ürün kalitesi, dayanıklılık, sertifikasyon ve tedarik güvenilirliği de önemli satın alma kriterleri arasında yer almaktadır. Özellikle özel üretim, düşük ve orta hacimli siparişler, müşteri taleplerine göre uyarlanan ürünler ve kısa termin süreleri, Türk firmalarına rekabet avantajı sağlayabilmektedir.
- **Private Label ve OEM Üretim Fırsatları:** ABD’de yapı market zincirleri, distribütörler ve endüstriyel tedarikçiler tarafından private label ürün kullanımı oldukça yaygındır. Birçok ürün son kullanıcıya perakendecinin veya distribütörün markası altında sunulmaktadır. Tornavida, pense, anahtar takımları, bağlantı elemanları, matkap uçları ve çeşitli sarf malzemelerinde private label üretim önemli bir iş modeli oluşturmaktadır. Kaliteli ve tutarlı üretim yapabilen Türk firmaları için bu model, pazara daha hızlı giriş yapılmasına ve yüksek hacimli siparişlere ulaşılmasına imkân sağlayabilmektedir.
- **Bakım-Onarım Pazarı (MRO):** ABD’de faaliyet gösteren milyonlarca işletme, üretim tesisi, depo, lojistik merkezi ve kamu kuruluşu düzenli olarak teknik hırdavat ürünleri satın almaktadır. Bu nedenle talep yalnızca yeni inşaat ve yatırım dönemlerine bağlı değildir. Mevcut tesislerin bakım, onarım ve işletme faaliyetleri sürekli bir ürün ihtiyacı yaratmaktadır. Bu durum, teknik hırdavat sektörünü ekonomik dalgalanmalara karşı görece dayanıklı hale getirmekte ve güvenilir tedarikçiler için uzun vadeli iş ilişkileri oluşturma fırsatı sunmaktadır.
- **Niş ve Katma Değerli Ürün Segmentleri:** ABD pazarı son derece büyük ve çeşitlidir. Genel amaçlı ürünlerde yoğun rekabet bulunmasına rağmen, profesyonel kullanıma yönelik özel el

aletleri, hassas ölçüm ekipmanları, endüstriyel kesici takımlar, yüksek dayanımlı bağlantı elemanları ve belirli sektörlerle yönelik uzmanlaşmış ürünlerde daha yüksek katma değerli fırsatlar bulunmaktadır. Türk firmalarının yalnızca fiyat rekabetine dayalı ürünler yerine teknik özellikleri ve uzmanlığı öne çıkan ürün gruplarına yönelmeleri, pazarda sürdürülebilir başarı elde etmelerine katkı sağlayabilecektir.

- **ABD Pazarının Ölçeği ve Sürekli Talep Yapısı:** ABD dünyanın en büyük tüketim ve yatırım pazarlarından biridir. İnşaat, sanayi, enerji, lojistik ve konut sektörlerinin büyüklüğü, teknik hırdavat ürünlerine yönelik sürekli bir talep yaratmaktadır. Pazara girişin ilk aşamada zor ve maliyetli olabilmesine rağmen, başarılı şekilde müşteri kazanılması durumunda uzun vadeli ve yüksek hacimli iş ilişkileri kurulabilmektedir. Ayrıca ABD’de elde edilen referanslar, Kanada, Meksika ve Latin Amerika pazarlarına açılım açısından da önemli avantaj sağlayabilmektedir.

## 6 Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler

- **Yoğun Rekabet ve Pazar Doygunluğu:** ABD teknik hırdavat pazarı son derece rekabetçi bir yapıya sahiptir. El aletleri, bağlantı elemanları ve elektrikli el aleti aksesuarları gibi birçok ürün grubunda hem güçlü yerli üreticiler hem de çok sayıda yabancı tedarikçi faaliyet göstermektedir. Özellikle Çin, Tayvan, Hindistan, Vietnam ve Meksika menşeli ürünler birçok segmentte önemli pazar payına sahiptir. Düşük maliyetli ürünlerde fiyat rekabeti oldukça yoğun olup, profesyonel segmentte ise köklü marka bilinirliği ve dağıtım ağları yeni tedarikçilerin pazara girişini zorlaştırabilmektedir.
- **Korumacı Politikalar ve Ticaret Engelleri:** ABD, son yıllarda ticaret politikası araçlarını daha aktif kullanmaya başlamıştır. Teknik hırdavat sektöründe ülkemiz menşeli ürünlere yönelik halihazırda yürürlükte bulunan bir anti-damping veya telafi edici vergi önlemi bulunmamakla birlikte, gelecekte açılacak soruşturmalar veya yeni ticaret politikası önlemleri ihracat açısından risk oluşturabilecektir. Özellikle bağlantı elemanları ve metal içerikli ürünlerde ticaret politikası gelişmelerinin yakından takip edilmesi önem taşımaktadır. Ayrıca, bazı rakip ülkelerin ABD ile yürüttükleri ticaret müzakereleri sonucunda daha avantajlı erişim koşulları elde etmeleri durumunda, Türk ihracatçıları açısından rekabet dezavantajı oluşabilecektir.
- **Dağıtım Ağlarına ve Büyük Alıcılara Erişim Güçlüğü:** ABD teknik hırdavat pazarında satışların önemli bölümü yerleşik distribütör ağları ve uzun yıllardır çalışılan tedarikçiler üzerinden yürütülmektedir. Büyük dağıtıcılar ve perakende zincirleri genellikle yeni tedarikçilerden uzun performans geçmişi, yüksek üretim kapasitesi ve güçlü finansal yapı beklemektedir. Bu nedenle ürün kalitesi yeterli olsa dahi, pazarda ilk müşteri ve distribütör ağını oluşturmak zaman alabilmekte ve önemli pazarlama yatırımları gerektirebilmektedir.
- **Ürün Sorumluluğu ve Kalite Riskleri:** Teknik hırdavat ürünlerinde güvenlik ve performans beklentileri oldukça yüksektir. Özellikle profesyonel kullanıma yönelik el aletleri, bağlantı elemanları ve ölçüm ekipmanlarında meydana gelebilecek ürün hataları, yüksek tazminat taleplerine ve hukuki sorumluluklara yol açabilmektedir. Bu nedenle ürün sorumluluk sigortası, teknik testler, kalite kontrol süreçleri ve ürün izlenebilirliği konularında gerekli altyapının oluşturulması önem taşımaktadır.

- **Standartlar ve Teknik Uyum:** ABD pazarında ürünlerin ASTM, ANSI, ASME veya ilgili sektör standartlarına uygunluğu birçok müşteri tarafından talep edilmektedir. Özellikle profesyonel kullanıcılar ve büyük dağıtıcılar, ürünlerin performansını belgeleyen test raporları ve teknik dokümantasyon istemektedir. Ayrıca Kaliforniya Proposition 65 gibi eyalet bazlı düzenlemeler ile belirli kimyasallara yönelik kısıtlamalar da bazı ürün gruplarında ilave uyum yükümlülükleri doğurabilmektedir.
- **Lojistik Maliyetler ve Teslimat Beklentileri:** Türkiye ile ABD arasındaki coğrafi mesafe, teslim süreleri ve lojistik maliyetler bakımından bazı dezavantajlar yaratabilmektedir. ABD’li alıcılar özellikle teknik hırdavat sektöründe kısa teslim sürelerine ve yüksek stok bulunabilirliğine önem vermektedir. Küresel lojistik krizleri, liman yoğunlukları veya navlun maliyetlerindeki ani artışlar, ihracatçı firmaların rekabet gücünü olumsuz etkileyebilmektedir.

## 7 Teknik Hırdavat Sektöründe ABD’ye İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

- **Pazar Araştırması ve Hedefleme:** ABD teknik hırdavat pazarı oldukça geniş ve heterojen bir yapıya sahiptir. Bu nedenle firmalarımızın pazarın tamamını hedeflemek yerine, kendi ürün gruplarına uygun müşteri segmentlerini ve bölgeleri belirlemeleri önem taşımaktadır. Örneğin bağlantı elemanları ve inşaat hırdavatı üreten firmalar için inşaat faaliyetlerinin yoğun olduğu eyaletler ön plana çıkarken, hassas ölçüm ekipmanları veya endüstriyel el aletleri üreten firmalar için üretim sanayisinin yoğun olduğu Orta Batı ve Güney eyaletleri daha uygun hedef pazarlar olabilecektir. Rakip ürünlerin fiyat seviyeleri, dağıtım yapıları ve pazardaki konumları dikkatle analiz edilmelidir.
- **Standartlar, Teknik Dokümantasyon ve Sertifikasyon:** ABD’li alıcılar ürün kalitesini ve teknik uygunluğu belgeleyen dokümanlara büyük önem vermektedir. Teknik hırdavat ürünlerinde ASTM, ANSI, ASME veya ilgili sektör standartlarına uygunluk birçok müşteri tarafından talep edilmektedir. Ürünlerin teknik veri sayfalarının, test raporlarının ve performans bilgilerinin eksiksiz hazırlanması önemlidir. Üretim tesislerinde ISO 9001 gibi kalite yönetim sistemlerinin bulunması ve kalite kontrol süreçlerinin etkin şekilde yürütülmesi, ABD’li alıcılar nezdinde güven oluşturmaktadır.
- **Lojistik ve Stok Çözümleri:** Teknik hırdavat sektöründe teslim süresi çoğu zaman fiyat kadar önemli bir satın alma kriteridir. Özellikle MRO müşterileri ve distribütörler, ürünlerin hızlı şekilde temin edilmesini beklemektedir. Türkiye’den doğrudan sevkiyat yapılması bazı durumlarda rekabet dezavantajı yaratabileceğinden, ABD’de distribütör deposu, üçüncü taraf lojistik (3PL) hizmetleri veya bölgesel stok noktaları kullanılması değerlendirilebilecektir. Stok sürekliliği sağlayabilen firmalar pazarda önemli avantaj elde edebilmektedir.
- **Yerel Partnerlerle İşbirliği:** ABD pazarında distribütörler, bağımsız satış temsilcileri ve sektör uzmanı danışmanlarla çalışmak pazara giriş sürecini kolaylaştırabilmektedir. Özellikle ilk aşamada güçlü müşteri ağına sahip bir distribütör veya temsilciyle çalışılması, yeni müşteri kazanım süresini kısaltabilmektedir. Partner seçiminde teknik uzmanlık, müşteri portföyü, finansal yapı ve sektördeki itibara dikkat edilmesi önem taşımaktadır.
- **Pazarlama ve İletişim Yatırımı:** Profesyonel ve güncel bir internet sitesi, detaylı ürün katalogları, teknik veri sayfaları ve çevrimiçi ürün içerikleri satın alma kararlarını doğrudan etkileyebilmektedir. Bunun yanında sektör fuarlarına katılım, distribütör toplantıları ve

sektörel etkinliklerde yer almak yeni müşteri ve iş ortaklarıyla temas kurulmasına katkı sağlayabilmektedir.

- **Müşteri Hizmeti ve Güven Oluşturma:** ABD’li alıcılar için tedarik güvenilirliği ve iletişim kalitesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle yeni müşteri ilişkilerinde numune gönderimi, küçük ölçekli deneme siparişlerine esneklik gösterilmesi ve teknik sorulara hızlı geri dönüş yapılması faydalı olabilmektedir. Kalite tutarlılığının korunması, ürün performansına ilişkin şeffaf bilgi paylaşılması ve olası sorunların hızlı şekilde çözülmesi uzun vadeli müşteri ilişkilerinin temelini oluşturmaktadır.
- **Ürün Geliştirme ve Katma Değerli Üretim:** ABD pazarında yalnızca düşük maliyetli ürünlerle rekabet etmek giderek zorlaşmaktadır. Bu nedenle firmalarımızın dayanıklı bağlantı elemanları, profesyonel kullanıma yönelik el aletleri, özel alaşımlı ürünler, ergonomik tasarımlar veya belirli sektörlerle yönelik uzmanlaşmış çözümler gibi katma değeri yüksek ürünlere yönelmeleri faydalı olabilecektir. Ürün geliştirme faaliyetlerinde ABD’deki sektör trendlerinin ve müşteri beklentilerinin düzenli olarak takip edilmesi önem taşımaktadır.
- **Uzun Vadeli Perspektif:** ABD pazarına giriş süreci, kısa vadeli sonuçlardan ziyade orta-uzun vadeli stratejik hedefler doğrultusunda ele alınmalıdır. İlk yıllar çoğunlukla yatırım ve öğrenme dönemi olarak değerlendirildiğinden, istikrarlı ve planlı bir yaklaşım önem taşımaktadır. Fuar katılımları, müşteri temaslarının düzenli takibi ve pazarın firma içinde bir sorumlu ya da ekip aracılığıyla sistematik biçimde yönetilmesi, sürecin başarısını destekleyebilmektedir.
- **Networking:** ABD iş kültüründe güven, referans ve uzun vadeli ilişkiler önemli rol oynamaktadır. Teknik hırdavat sektörüne yönelik Amerikan sektörel dernekleri, distribütör birlikleri ve ticaret odalarıyla ilişki kurulması yeni iş fırsatlarına erişim sağlayabilmektedir. Ayrıca sektörel fuarlar, teknik konferanslar ve B2B etkinlikler potansiyel müşteriler ve distribütörlerle doğrudan temas kurulması açısından önemli platformlar sunmaktadır.

## 8 Genel Değerlendirme

ABD teknik hırdavat sektörü; bağlantı elemanları, el aletleri, kesici takımlar, ölçüm ekipmanları ve çeşitli endüstriyel sarf malzemelerini kapsayan geniş ürün yelpazesıyla dünyanın en büyük ve en gelişmiş pazarlarından biri konumundadır. Yaklaşık 115 milyar ABD doları büyüklüğe sahip olan sektör; inşaat, imalat sanayi, enerji, altyapı, MRO, lojistik ve konut yenileme faaliyetleri gibi birçok ekonomik alanın temel tedarikçilerinden biridir. Özellikle mevcut yapı stokunun yenilenmesi, bakım-onarım harcamalarının sürekliliği ve devam eden sanayi yatırımları, sektörde istikrarlı bir talep yaratmaktadır.

ABD teknik hırdavat pazarı aynı zamanda son derece rekabetçi bir yapıya sahiptir. Pazarda Stanley Black & Decker, Bosch, Techtronic Industries, Klein Tools ve Snap-on gibi güçlü küresel markalar faaliyet göstermekte; perakende tarafında ise Home Depot, Lowe’s ve Ace Hardware gibi büyük zincirler belirleyici rol oynamaktadır. Bunun yanında Fastenal, Grainger ve MSC Industrial Supply gibi endüstriyel dağıtıcılar, profesyonel kullanıcı segmentinde güçlü konuma sahiptir. Bu yapı, pazara yeni giriş yapacak ihracatçıların yalnızca fiyat avantajıyla değil; kalite, teknik uyum, teslimat performansı ve müşteri hizmetleri alanlarında da rekabet edebilmesini gerekli kılmaktadır.

Türkiye'nin teknik hırdavat sektöründe ABD pazarındaki mevcut konumu incelendiğinde, 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 36,6 milyon ABD doları ihracat ile toplam ithalat içerisinde %0,9 seviyesinde paya sahip olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, özellikle demir veya çelikten vida ve civatalar grubunda son yıllarda istikrarlı bir büyüme kaydedilmiş olması dikkat çekmektedir. Mevcut ihracat performansı, Türk üreticilerinin belirli ürün gruplarında ABD pazarında rekabet edebildiğini göstermekte olup, sektör genelinde halen büyüme potansiyeli bulunmaktadır.

Son yıllarda ABD ile Çin arasındaki ticari gerilimler, tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesine yönelik eğilimler ve Amerikan şirketlerinin alternatif tedarikçi arayışları, ülkemiz üreticileri açısından ilave fırsatlar ortaya çıkarmaktadır. Bununla birlikte ABD'li alıcılar açısından yalnızca fiyat değil; ürün kalitesi, ASTM ve ANSI gibi standartlara uyum, teknik dokümantasyon, ürün sürekliliği ve tedarik güvenilirliği de kritik önem taşımaktadır. Bu nedenle ABD pazarında sürdürülebilir başarı elde etmek isteyen firmaların uluslararası kalite standartlarına yatırım yapmaları ve teknik yeterliliklerini güçlü şekilde ortaya koymaları gerekmektedir.

Coğrafi uzaklık, teslim süreleri, yüksek müşteri beklentileri ve yoğun rekabet ortamı pazara giriş sürecini zorlaştırabilmektedir. Bu nedenle distribütörler, bağımsız satış temsilcileri, bölgesel depolar ve üçüncü taraf lojistik çözümleri gibi yerel yapılanmaların değerlendirilmesi önem taşımaktadır. ABD pazarında güvenilir tedarikçi olarak konumlanabilmek için müşteri ilişkilerinin düzenli yönetilmesi, hızlı iletişim sağlanması ve satış sonrası destek süreçlerinin etkin şekilde yürütülmesi gerekmektedir.

Sonuç olarak ABD teknik hırdavat pazarı, yüksek rekabet seviyesine rağmen Türk ihracatçıları açısından önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle bağlantı elemanları, profesyonel el aletleri, endüstriyel sarf malzemeleri ve katma değerli teknik ürünlerde faaliyet gösteren firmalarımızın; doğru distribütör ağlarıyla çalışmaları, teknik standartlara uyum sağlamaları ve pazara uzun vadeli bir perspektifle yaklaşmaları halinde ABD pazarındaki paylarını artıracakları değerlendirilmektedir. ABD pazarında elde edilecek başarı yalnızca satış hacmi açısından değil, uluslararası referans oluşturma ve diğer Kuzey Amerika pazarlarına erişim bakımından da stratejik önem taşımaktadır.

## 9 Yararlı Adresler

### 9.1 Genel Dış Ticaret ve Ekonomi Kaynakları (ABD Resmi Kurumları)

- **U.S. International Trade Commission (USITC)** – ABD ithalat/ihracat istatistikleri (Dataweb), HTSUS tarife cetveli, ticaret soruşturmaları ve sektör verileri  
<https://www.usitc.gov/>
- **U.S. Census Bureau – Foreign Trade Division** – ABD dış ticaret istatistikleri ve ülke bazlı ticaret verileri  
<https://www.census.gov/foreign-trade/data/index.html>
- **Bureau of Economic Analysis (BEA)** – ABD büyüme, gelir ve sektör bazlı ekonomik verileri  
<https://www.bea.gov/>
- **U.S. Customs and Border Protection (CBP)** – Gümrük işlemleri, ithalat prosedürleri, ticaret duyuruları ve uygulama rehberleri  
<https://www.cbp.gov/>

- **Office of the United States Trade Representative (USTR) – ABD ticaret politikaları, ticaret anlaşmaları ve yıllık raporlar**  
<https://ustr.gov/>
- **U.S. Department of Commerce – International Trade Administration (ITA), Sektörel analizler, pazar araştırmaları ve ticaret verileri**  
<https://www.trade.gov/>
- **U.S. Department of Commerce – Bureau of Industry and Security (BIS), İhracat kontrolleri ve lisans uygulamaları**  
<https://www.bis.gov/>
- **Bureau of Labor Statistics (BLS) – Üretici fiyat endeksleri, enflasyon ve işgücü verileri**  
<https://www.bls.gov/>

## 9.2 Teknik Hırdavat Sektörü Kaynakları (ABD Kurumları ve Birlikleri)

- **Hand Tools Institute (HTI) – El aletleri sektörünün önde gelen üretici birliği; sektör verileri, standartlar ve regülasyon gelişmeleri**  
<http://www.hti.org/>
- **Industrial Fasteners Institute (IFI) –Bağlantı elemanları sektörünün ana kuruluşu; teknik standartlar ve piyasa bilgileri**  
<https://indfast.org/>
- **Specialty Tools & Fasteners Distributors Association (STAFDA) – Teknik hırdavat, el aletleri ve bağlantı elemanları dağıtıcıları ve üreticileri birliği**  
<https://stafda.org/>
- **Power Tool Institute (PTI) – Elektrikli el aletleri ve aksesuarları sektörüne ilişkin teknik ve regülasyon bilgileri**  
<https://www.powertoolinstitute.com/>
- **National Institute of Standards and Technology (NIST) – Ölçüm, kalibrasyon, hassas ölçüm ekipmanları, teknik standartlar ve laboratuvar uygulamalarına ilişkin kaynaklar**  
<https://www.nist.gov/>
- **American National Standards Institute (ANSI) – Teknik ürünler, el aletleri ve ölçüm ekipmanları için ulusal standartlar**  
<https://www.ansi.org/>
- **ASTM International – Teknik hırdavat ürünlerinde yaygın olarak kullanılan test yöntemleri ve teknik standartlar**  
<https://www.astm.org/>
- **National Tooling and Machining Association (NTMA) – Kesici takımlar, takım üretimi ve hassas işleme sektörüne yönelik bilgiler**  
<https://ntma.org/>
- **Association for Manufacturing Technology (AMT) – Takım, kesici uçlar ve üretim teknolojileri alanında sektör verileri ve raporlar**  
<https://www.amtonline.org/home>
- **Precision Metalforming Association (PMA) – Metal şekillendirme, bağlantı elemanları ve endüstriyel bileşen üretimi alanında faaliyet gösteren sektör kuruluşu**  
<https://www.pma.org/>
- **National Association of Manufacturers (NAM) – ABD imalat sanayine ilişkin ekonomik göstergeler ve politika gelişmeleri**  
<https://nam.org/>
- **Fastener Industry Coalition (FIC) – ABD bağlantı elemanları sektörünü temsil eden sektör organizasyonlarının koordinasyon platformu**  
<https://thefic.org/>

## 10 Kaynakça

- [https://www.bts.gov/sites/bts.dot.gov/files/2026-01/BTS\\_Port-Performance-2026\\_Annual-Report\\_Final%2011326.pdf](https://www.bts.gov/sites/bts.dot.gov/files/2026-01/BTS_Port-Performance-2026_Annual-Report_Final%2011326.pdf)
- <https://www.usa.gov/holidays>
- <https://en.importgenius.com/>
- <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/e-commerce>
- <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/internet-purchases>
- <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/e-commerce/faqs>
- <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/tool-hardware-wholesaling/941/>
- <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/hardware-manufacturing/638/>
- <https://www.ibisworld.com/united-states/industry/hand-tool-manufacturing/5929/>
- <https://my.ibisworld.com/industry/risk/united-states/en/33251/638/structuralrisk>
- <https://www.marketgrowthreports.com/market-reports/hardware-tools-market-113274>
- <https://fred.stlouisfed.org/series/PCU332510332510>
- <https://www.census.gov/programs-surveys/arts.html>
- <https://www.census.gov/retail/index.html>
- <https://dataweb.usitc.gov/>
- <https://hts.usitc.gov/>