

Amerika'ya Açılma Rehberi



İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	2
GİRİŞ	3
ABD'YE İHRACAT	4
İhracatçılara Firmam ABD'de Tavsiyeleri	4
Nasıl Bir Strateji?	5
Piyasaya Açılma Seçenekleri	6
ŞİRKET KURULUŞU	7
Şirket Türleri Ve Vergi Açısından Etkileri	7
Şahıs İşletmesi (Sole Proprietorship)	7
Sınırsız Sorumlu Ortaklık (General Partnership)	7
Komandite Ortaklık (Limited Partnership)	8
Sınırlı Sorumlu Ortaklık (Limited Liability Partnerships)	8
Ortak Girişim (Joint Venture)	8
Şirket (Corporation)	9
Limited Şirket (Limited Liability Company)	9
Şirket Kurma Prosedürü	10
VİZE TÜRLERİ	11
Ziyaretçi Vizeleri (Göçmen Olmayan)	11
B-1 ve B-2 Vizeleri	11
Öğrenci (F-1) Vizesi	11
Mesleki Eğitim (M) Vizesi	11
Değişim (Q ve J-1) Vizesi	11
Çalışma (H-1B) Vizesi	12
Stajyer (H-3) Vizesi	12
Ticaret (E-1) Vizesi	12
Yatırımcı (E-2) Vizesi	12
Şirket İçi Değişim (L-1) Vizesi	12
Göçmen Vizeleri	13
Akraba Sponsorluğu	13
İşyeri Sponsorluğu	13
Yatırım Sponsorluğu	13
TİCARİ FUARLAR VE SERGİLER	14
ABD'YE AÇILMANIN MASRAFI NEDİR?	15

GİRİŞ



Türk Amerikan İşadamları Derneği, üyelerine daha iyi hizmet verebilmek amacıyla yaptığı çalışmalar çerçevesinde merkezi ABD'nin New York şehrinde bulunan Firmam ABD'de ile bir işbirliği gerçekleştirmiş ve *Amerika'ya Açılma Rehberi* TABA üyelerini bilgilendirmek amacıyla Firmam ABD'de tarafından özel olarak hazırlanmıştır.

Firmaların gerek kurumsal kimliklerine, gerekse ürünlerini ABD'de en iyi şekilde temsil etmek ve ihtiyaçlarını en uygun şekilde yanıtlamak konusunda gerekli uzman kadro, deneyim ve teknik altyapıya sahip olan Firmam ABD'de, ihtiyaç duyulan her türlü profesyonel ofis hizmetini en uygun koşullarla sağlamaktadır. Firmam ABD'de tarafından verilen hizmetler arasında Türkiye'de yerleşik firmaların ABD temsilciliği ve ticari ilişkilerinin yürütülmesi, şirketleşme danışmanlığı, hukuk danışmanlığı, tercüme ve rehberlik hizmetleri, web sayfaları ve pazarlama belgelerinin Amerikan standartlarına uygun hale getirilmesi sayılabilir.

Amerika'ya Açılma Rehberi, ABD pazarına girmek isteyen Türk firmalarına yardımcı olmak için hazırlanmış bir çalışmadır. Bu rehberdeki bilgiler genel olarak tüm sektörlere hitap etmek üzere her ihracatçı firmanın ABD pazarına açılmadan önce gözönünde bulundurması ve yapması gereken hazırlıkları bir araya toplayan bir kılavuz olarak tasarlanmıştır.

Bunun dışında, sektörünüz üzerine spesifik konularla ilgili olarak Firmam ABD'de yetkilileriyle info@firmamabdde.com e-mail adresinden bağlantı kurabilirsiniz.

Çalışmalarınızda başarılar dileriz,

Derun Ülgen

Müdür, Türk-İşadamları Derneği

ABD'YE İHRACAT

İHRACATÇILARA FİRMAM ABD'DE TAVSİYELERİ

- Sektörünüz ne olursa olsun ABD piyasasında yoğun bir rekabet yaşandığını ve tüm dünyadan üreticilerin ürünlerini satmaya çalıştığını unutmayın. Bu nedenle pazarlama sürecine gerekli yatırımları yapmadan başarı sağlanması mümkün değildir.
- ABD'de müşteriler diğer pazarlardaki müşterilere göre daha fazla beklentiye sahiptirler. Alım sürecinin kolaylığı, potansiyel müşterilerin kararını etkileyen en önemli faktörlerden biridir.
- Satın alma sorumlularıyla birebir ilişki kurulması çok önemlidir. Satış ve pazarlama sürecinde proaktif bir strateji izlenmesi başarı için şarttır.
- Amerika'da Amerikalı gibi davranmak zorunda olduğunuzu unutmayın. Ancak bir temsilciyle çalışıyorsanız, temsilcinin Türk iş hayatının değerlerini de iyi bilmesine dikkat edin.
- Amerika'da bir firmanın diğerlerine tercihini etkileyen en önemli etkenlerden biri hızdır. Kararlarınızda, beraber çalıştığınız şahıs veya firmalarla iletişimde ve müzakerelerinizde hızlı olmaya çalışın.
- İş ilişkilerinizde gösterişten kaçının.
- Türkiye'de sektörünüzün en önde gelen şirketlerinden biri olabilirsiniz. Ancak Amerika'ya geldiğinizde her şeye sıfırdan başladığınızı unutmayın.
- Doğru ekiple çalışın.
- Her şeyi bilmek ve öğrenmek zorunda değilsiniz. İhtiyaç duyduğunuz her alanda konunun uzmanlarından profesyonel yardım istemeyi prensip edinin.
- Herhangi bir pazara girmeden önce iyi hazırlanın. Rakiplerinizi ve stratejilerini anlamaya çalışın, ABD standartlarını öğrenip, sizi rakiplerinizden üstün kılacak yönleri belirleyin ve gerekli değişiklikleri uygulayın.
- Kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere hedeflerinizi belirleyin.
- Pazarlama stratejinizi bu hedeflere bağlı olarak belirledikten sonra sabırlı olun.

NASIL BİR STRATEJİ?

Faaliyet alanınız ve sektörünüz ne olursa olsun, Amerika piyasasında kalıcı bir yer edinebilmek için doğru stratejinin belirlenmesi ve bu stratejinin doğru şekilde uygulanması gerekmektedir.

Doğru Stratejinin belirlenmesi içinse, öncelikle Hedef Pazarı ve Rekabet Ortamını tanımanız, aşağıdaki sorulara net yanıtlar verebilmeniz gerekir:

- Sektörün ABD'deki genel yapılanması nasıldır?
- Sektör içinde hitap edeceğimiz pazarın toplam büyüklüğü, ulaşılabilir kısmının büyüklüğü ve hedeflediğimiz kesiminin hacim ve eğilimleri nelerdir?
- Hedeflediğiniz pazardaki başlıca pazarlama, dağıtım ve satış kanalları nelerdir?
- Talebi ve müşteri tercihlerini etkileyen ana faktörler nelerdir?
 - Sektördeki başlıca kuruluşlar hangileridir?
 - Sektörün genel maliyet yapısı ve fiyat stratejileri nelerdir?
 - Ürününüzün rekabet üstünlükleri/zayıflıkları nelerdir?
 - Bir müşterinin rakiplerinize yerine sizin ürününüzü tercih etmesini sağlayacak faktörler nelerdir?
- Pazar yapısına göre, kısa, orta ve uzun vadeli hedefleriniz nelerdir?
- Hedeflerinize göre kullanmanız gereken pazarlama kanalları nelerdir?
- Ürününüzün pazara ulaşması için gerekli kaynaklar (hazırlık ve pazarlama sürecinde yapmanız gereken yatırım) nelerdir?
- Belirlediğiniz stratejinin başarıyla uygulanması için atılması gerekli kurumsal adımlar nelerdir?

PİYASAYA AÇILMA SEÇENEKLERİ

Amerikan pazarına açılma kararını verdikten sonra, her biri çeşitli avantajlara ve dezavantajlara sahip değişik yöntemlerden birini seçmelisiniz. Bu yöntemlerin genel özellikleri ve uygulanması için gerekli kaynaklar aşağıda özetlenmiştir:

Yöntem	Kullanıldığı Durumlar	Avantajları	Dezavantajları	Gerekli Kaynaklar
Kendi Teknolojinizin Lisansının Verilmesi	Patentler, özel know-how, kullanım hakkı gibi fikir hakları kapsamına giren ürünlere sahip şirketler tarafından tercih edilir	<ul style="list-style-type: none"> Doğrudan yatırıma gerek kalmadan, kısıtlı pazarlama masrafıyla gelir sağlanır 	<ul style="list-style-type: none"> Lisans verilen şirketin çalışmalarına bağlı olarak sınırlı gelir sağlar Orta ve uzun vadede potansiyel rakiplerin oluşmasına yol açabilir 	<ul style="list-style-type: none"> Müzakere Yeteneği Yenilikçilik Teknik Destek
Doğrudan İhracat	Hedef müşterisi kesin olarak belirlenmiş ürünlere sahip şirketler tarafından tercih edilir	<ul style="list-style-type: none"> Müşterilere birebir odaklanma Düşük pazarlama giderleri 	<ul style="list-style-type: none"> Sınırlı hacim olanağı Satışlarda büyük oynamalar 	<ul style="list-style-type: none"> Küçük ancak yetenekli bir satış ekibi Uluslararası lojistik kaynaklar Hızlı müşteri hizmetleri
Kendi Satış Ekibinizle Satış	Büyük satış potansiyeli olan ve/veya hedef müşteri kitlesi belirlenmiş ürünlere sahip şirketler tarafından tercih edilir (Örn: ilaç, makina, dayanıklı tüketim ürünleri)	<ul style="list-style-type: none"> Pazarlama ve satış üzerinde doğrudan kontrol Müşteriyle doğrudan iletişim 	<ul style="list-style-type: none"> Yüksek sabit yatırım gideri Özellikle başlangıç döneminde yüksek birim maliyeti 	<ul style="list-style-type: none"> Satış gücü yönetimi (işe alma, eğitim, kontrol) Pazarlama yeteneği Müşteri hizmetlerinin yerinde (ABD’de) verilmesi
Bağımsız bir Temsilci Aracılığıyla Satış	Büyük satış potansiyeli olan ve/veya çok spesifik bir sektörde faaliyet gösteren şirketler tarafından tercih edilir (Örn: araç-gereç, motor, dişli, vb)	<ul style="list-style-type: none"> Ürünün rekabet avantajı olması halinde hızlı başlangıç Temsilcinin know-how/ müşteri ziyareti giderlerinin kontrolü Satış giderlerinin kontrol edilebilirliği 	<ul style="list-style-type: none"> Temsilcinin satış/pazarlama yeteneğiyle sınırlı kalma ABD’de stok tutmak için işletme sermayesi gerekmesi Temsilcinin başarısız ürünlerin satılması için yeterli çaba göstermemesi 	<ul style="list-style-type: none"> Doğru temsilcinin seçimi Lojistik ve stok finansmanı konularında derin bilgi
Tam Teşekküllü Şirket Kurulması	Yüksek satış potansiyeli düşük üretim maliyeti olan ürünlere sahip şirketler tarafından tercih edilir (Örn. orijinal ürünler, araçlar, vb)	<ul style="list-style-type: none"> ABD menşeli bir şirket imajının verilmesi Yüksek hizmet kalitesi Yerel çalışan pazarına erişim 	<ul style="list-style-type: none"> Çok yüksek kurulum maliyetleri Başlangıç aşamasında yüksek birim maliyetleri Değişik bir kültürel ve ticari ortamda faaliyet gösterilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> İnsan kaynakları yönetimi Genel yönetim, pazarlama, üretim Teknoloji ve know-how transferi
Şirket Satın Alma	Pazarda dağıtım ve satış gücüne veya gerekli bir yeteneğe sahip bir şirketin satın alınmasıdır	<ul style="list-style-type: none"> ABD menşeli bir şirket imajının verilmesi Pazarda anında konumlanılabilme 	<ul style="list-style-type: none"> Yüksek satın alma maliyetleri (yasal giderler, müzakereler, due diligence) Mevcut yönetimin ayrılma riski Due diligence sürecinin doğru yapılmaması halinde zarar riski 	<ul style="list-style-type: none"> Profesyonel yönetimi seçme ve şirkete bağlama yeteneği Başlangıç aşamasında yüksek müzakere/iletişim yeteneği

ŞİRKET KURULUŞU

ŞİRKET TÜRLERİ VE VERGİ AÇISINDAN ETKİLERİ

Bu bölümde ABD’de bir şirket kurmaya karar vermeniz halinde seçmeniz gereken Şirket Türleri ve bu şirketlerin vergilendirilmeleri özetlenmektedir. Piyasada kalıcı bir başarıya ulaşabilmek için, şirket kurma aşamasına gelindiğinde uzun vadeli hedeflerinize en uygun yapılanmayı seçmenize yardımcı olacak Şirketler Hukukunda uzman bir avukata danışmayı unutmayın. Kurulacak şirketin türü kadar, sektörle ilgili yasalar ve diğer düzenlemeler de eyaletlere göre farklılık gösterdiğinden, bu alanda profesyonel yardım alınması her zaman için avantajlı olacaktır.

Şahıs İşletmesi (Sole Proprietorship)

Şahıs İşletmesi, en basit işletme türü olup, tek bir kişinin hem şirketin varlıklarının sahibi olduğu, hem de şirketin yükümlülüklerinden tek başına sorumlu olduğu bir yapıdır. İşletmenin sahibi şahıs, işin gerektirdiği kadar çalışanı işe alarak çalıştırma hakkına sahiptir. Şahıs İşletmesinin en önemli avantajı, organizasyon yapısının ve işletmesinin basitliğidir.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Şahıs İşletmesi sahibi, şirketin yükümlülüklerinden kişisel olarak sorumludur. İşletme sahibi, şirketin arz ettiği riski sınırlama şansına sahip değildir.
- **Vergilendirme**
Vergilendirmede Şahıs İşletmeleri ayrı bir işletme olarak değerlendirilmez. Bunun yerine işletme sahibi kişisel vergi beyannamesine işletmenin kar veya zararını ekleyerek federal ve yerel vergilerini öder. Kişisel federal vergi oranı, eyaletlere ve yıllık gelire orantılı olarak yüzde 10 ila 36 arasında değişmektedir.

Sınırsız Sorumlu Ortaklık (General Partnership)

Sınırsız Sorumlu Ortaklık, iki veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişinin bir anlaşma çerçevesinde ortaklaşa kurup yönettiği ve şirketin yönetimini, kârını/zararını paylaştığı bir işletme çeşitidir. Sınırsız sorumlu ortaklık tarafların hak ve yükümlülüklerini içeren yazılı bir anlaşmayla kurulabilir fakat bu bir şart değildir. Tarafların faaliyetleri aracılığıyla da kurulabilir. Şahıs İşletmesinde olduğu gibi Sınırsız Sorumlu Ortaklığın da başlıca avantajı kuruluş, işletme kolaylığı ve esnekliğidir.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Sınırsız Sorumlu Ortaklıkta ortaklar işletmenin yükümlülükleri nedeniyle sınırsız şahsi sorumluluk taşırlar. Diğer bir deyişle ortakların yükümlülükleri, koydukları sermaye veya işletmenin varlıklarıyla sınırlı değildir. Bu yapı içinde her ortak işletmeyi tek başına temsil etme ve diğer ortakları bağlayıcı akitlere girme yetkisine sahiptir. Her bir ortak işletmenin borçları ve yükümlülükleri nedeniyle, ya da diğer bir ortağın aldığı bir kararın neticesinden münferiden ve birlikte sorumludur.
- **Vergilendirme**

Sınırsız Sorumlu Ortaklık tüzel bir şahıs olarak kabul edilmesine rağmen, vergilendirme açısından kendi başına vergi vermez. Bunun yerine ortaklar işletmenin elde ettiği karın/zararın kendi paylarına düşen kısmını (bu karı/zararı fiilen almış/karşılımış olmasalar dahi) şahsi vergilerinde beyan ederler.

Komandite Ortaklık (Limited Partnership)

Komandite ortaklık, en az bir tanesi komandite, bir tanesi de komanditer olmak üzere en az iki kişi tarafından belli bir eyaletin yasalarına göre kurulan işletmedir. Bu yapıda komandite ortak müteselsilen ve sınırsız sorumluluğa, komanditer ortak ise işletmeye koyduğu sermaye nispetinde sorumluluğa sahiptir. Komandite ortaklık, ilgili eyaletin yasalarına göre ortaklar arasında yapılan bir anlaşmayla kurulur.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Komanditer ortaklar, koydukları sermaye kadar, komandite ortaklar ise sınırsız derecede sorumludurlar. Bazı eyaletlerde komanditer ortaklar, işletmenin faaliyetlerinde kontrol sahibi olmaları durumunda komandite gibi sorumlu tutulmaktadır.
- **Vergilendirme**
Komandite ortaklık ayrı bir tüzel kişi olmasına rağmen kendi başına vergilendirilmemektedir. Şirketin geliri, ortaklıkları nispetinde ortakların kişisel vergilerinde beyan edilir.

Sınırlı Sorumlu Ortaklık (Limited Liability Partnerships)

Sınırlı Sorumlu Ortaklıklar (LLP) yukarıdaki ortaklık yapılarından farklı bir ortaklık çeşididir. Sınırlı ortakların her biri, sadece koydukları sermaye kadar sorumludurlar. Sınırlı Sorumlu Ortaklığın kurulması daha uzun zaman alıcı ve karmaşık bir süreç olsa da, bu yapı son yıllarda oldukça rağbet gören bir ortaklık çeşididir.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Sınırlı Sorumlu Ortaklıkta tüm ortakların sorumluluğu işletmeye koydukları sermaye miktarıyla sınırlıdır. Genellikle ortaklar bazı sözleşmelerde kişisel sorumluluk almaya devam etseler de, salt şirketin borçlarından ötürü doğacak sorumlulukları sınırlıdır. Bu şirket türünde her ortak şirketin idaresinde rol alabilir.
- **Vergilendirme**
Sınırlı Sorumlu Ortaklık vergi açısından ayrı bir tüzel kişilik muamelesi görmemekte ve vergilendirilmemektedir. Bunun yerine vergi sorumluluğu ortaklık payları nispetinde ortaklara geçmekte ve şirketin kar/zararı ortakların kişisel vergilerinde beyan edilmektedir.

Ortak Girişim (Joint Venture)

Ortak girişim genel olarak geçici bir süre ve belli bir amaç için kurulmuş bir işletmedir. Tüm ortaklıklar gibi yazılı veya sözlü bir anlaşmayla kurulurlar. Ortak girişim ile ortaklıklar arasındaki benzerlikler nedeniyle mahkemeler genellikle ortaklık kanunlarının hükümlerini ortak girişimlere de uygulamaktadırlar.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Ortak Girişimin taraflarının hak ve yükümlülükleri, diğer ortaklık yapılarındakilerle büyük benzerlik gösterir. Her ortak, Ortak Girişime yaptığı sermaye katkısı kadar sorumluluk sahibi olup, her bir ortağın, ortaklığın faaliyet konusu dahilinde olması kaydıyla diğer ortakları üçüncü şahıslara karşı bağlayıcı karar alma hakkı bulunmaktadır.
- **Vergilendirme**

Ortak Girişimler diğer ortaklıklar gibi vergilendirilirler. Diğer bir deyişle ortaklık vergilendirilebilir bir kişilik olmayıp, girişimin kar veya zararı, ortaklık payları nispetinde ortakların vergilerinde beyan edilir.

Şirket (Corporation)

Şirketleşme, ABD'deki en yaygın olarak kullanılan işletme türüdür. Bu yapıda işletmenin kuruluşu ve idaresi eyalet kanunlarına bağlı olup, şirket halka açık veya özel, kar amaçlı veya kar amacı gütmeyen bir şekilde kurulabilmektedir. Şirketlerin büyük çoğunluğu hisse devirlerinin özel şartlara bağlandığı özel şirketlerdir. Çok sayıda ortağa sahip olan halka açık şirketlerde ise yönetimle şirket sahipliği ayrı tutulmakta, şirketin faaliyetleri çok sayıda kişiyi etkileyebileceği için bu işletmeler özel şirketlere göre çok daha sıkı bir şekilde denetlenmektedir.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
Şirket, hissedarlarından ayrı tüzel bir kişiliktir. Dolayısıyla hissedarların sorumluluğu, şirketteki sermayeleriyle sınırlıdır.
- **Vergilendirme**
Şirket, federal ve eyalet vergilerine tabi bir tüzel kişilik olduğundan, gelirleri üzerinden kurumlar vergisi vermekle yükümlüdür. Bu oran şu anda yüzde 15 ile yüzde 35 arasında değişmektedir. Ayrıca şirketin hissedarlarına temettü dağıtması halinde, temettüler de ayrıca gelir vergisine tabi tutulduğundan, çifte vergilendirme söz konusu olmaktadır. Bu durumdan bazı hallerde "S-Corporation" yapısı tercih edilerek muaf kalılabilmektedir. Ancak şirketin hissedarlarının başka bir şirket (ya da bazı diğer tüzel kişiler) veya yabancı uyruklu olması halinde bu muafiyet uygulanamamaktadır.

Limited Şirket (Limited Liability Company)

Limited Şirket (LLC), ABD'de yeni sayılabilecek bir işletme yapısıdır. Bu yapı, ortaklara Şirket yapısındaki gibi sınırlı sorumluluk yüklerken, işletmenin bir ortaklık gibi vergilendirilmesine olanak vermektedir.

- **Getirdiği Yükümlülükler**
İsminden de anlaşılacağı gibi Limited Şirket ortakların üçüncü şahıslara karşı olan kişisel sorumluluklarını koydukları sermaye miktarıyla sınırlı tutmaktadır. Bu açıdan Limited Şirket, sınırlı ortaklığa ve şirkete benzese de, bu yapının sunduğu iki avantaj vardır. Birincisi, Limited Şirket tüm ortaklarının sorumluluğunu sınırlı tutmaktadır (sınırlı ortaklıkta en az bir ortak sınırsız sorumluluk taşır). İkincisi, ortakların aksi yönde bir anlaşması olmadığı sürece, Limited Şirketin tüm ortaklarının işletmenin idaresinde söz hakkına sahip olmasıdır.
- **Vergilendirme**
Aksi istenilmediği sürece, Limited Şirketler diğer ortaklık türleri gibi vergilendirilirler. İşletme gelirinin ortaklara geçişi sayesinde kazanılan gelir federal vergilerden muaf olabilir.

ŞİRKET KURMA PROSEDÜRÜ

ABD’de şirketleşme sürecinde göz önüne alınması gereken bazı noktalar:

- Şirket kurmak için gerekli asgari bir sermaye yoktur
- Şirketin kurulması öncesinde sermaye verilmesi gerekmemektedir
- İcra Kurulu üyeliği için tabiyet veya ikamet şartları yoktur

Şirket kurulumundan önce gerekli temel bilgiler arasında:

- Şirket İsmi (tahsis edilmiş olma ihtimalinden dolayı önceden araştırılmalıdır ve mümkünse alternatif isimler seçilmelidir)
- Kuruluş Amacı
- Kurucunun adı, adresi
- Yöneticinin/yöneticilerin isim ve adresleri
- Şirketin kayıtlı adresi ve temsilcisi

Kuruluş prosedürü 3 temel aşamadan oluşur:

1. Kurucular tarafından imzalanmış Ana Sözleşmenin (Articles of Incorporation) hazırlanması ve gerekli onayların alınması.
2. Ana Sözleşmenin imzalı ve onaylı suretlerinin, ilgili Eyaletin Dışişleri Bakanlığı’na sunulması. Bakanlık gerekli incelemeyi yaptıktan, işletmenin nasıl vergilendireceğini belirledikten ve ilgili harç ve masrafları tahsil ettikten sonra Ana Sözleşmeyi onaylar.
3. Kuruluş vergisinin ve işlem harçlarının ödenmesi. Ana sözleşmenin sunulması eş zamanlı olarak ilgili eyalete ödenir.

ABD’de, Türkiye’dekine benzer Ticaret Sicili Gazetesi’nde yayınlanma veya Ticaret Odası’na kayıt yaptıрма zorunluluğu olmamakla beraber, bazı eyaletlerde kuruluşun yerel bir gazetede duyurulması istenmektedir. Ayrıca şirket ortakları icra kurulu üyeleri ve müdürleri hakkında bazı bilgiler de duyurulur. Ayrıca şirketi bağlayıcı karar alabilecek şahısların imza yetkilerinin bir yetki sertifikasıyla tescili ve şirket sekreteri tarafından onaylanması gerekir.

ABD’de Şirket Kuruluşu basit görünmekle birlikte, Amerikan iş hayatında şirket kuruluşlarının bu alanda hizmet veren kurumlar tarafından yapılması bir gelenek halini almıştır. Bu noktada şirketin faaliyet konusu ve hedefleri göz önüne alınarak, en uygun yapının seçilmesi konusunda profesyonel yardıma başvurulması gerekmektedir.

VİZE TÜRLERİ

ABD’de kısa veya uzun vadeli yaşamayı düşünüyorsanız, vize ve göçmenlik işlemlerini hedeflerinizle uyumlu bir şekilde yapmanız önemlidir. Bu bölümde vize çeşitleri hakkında temel bilgiler verilmekle beraber, uygulama safhasına gelindiğinde bu konuda uzman bir Göçmenlik Avukatına başvurmak gerekmektedir. Bu işlemler, yapmayı hedeflediğiniz ticari faaliyetler ve şirketleşmeyi seçmeniz halinde kurulacak işletme türüyle uyum içinde olmak zorunda olduğundan bu konuya büyük hassasiyet gösterilmelidir.

Genel olarak ABD vizeleri Ziyaretçi Vizeleri ve Göçmen Vizeleri olmak üzere iki kategoriye ayrılmaktadır.

ZİYARETÇİ VİZELERİ (GÖÇMEN OLMAYAN)

B-1 ve B-2 Vizeleri

B kategorisindeki vizeler, ABD’ye turistik veya iş seyahati amacıyla gelenlere verilen vize türleridir. B-1 Vizesi iş amacıyla gelen ziyaretçilere verilirken, B-2 ise turistlere ve B-1 sahibinin eşlerine ve çocuklarına verilmektedir. Her iki vize türü de sahibine çalışma hakkı vermemektedir.

Öğrenci (F-1) Vizesi

ABD Hükümetinin tanıdığı bir eğitim kurumunda full-time eğitim gören yabancı öğrencilere verilen, eğitim süresinin sonunda sona eren vizedir. Okul dışında çalışmasına imkan vermez.

Mesleki Eğitim (M) Vizesi

Mesleki eğitim almak üzere Amerika’ya gitmek isteyenlere verilen (geçici) vizedir. ABD’de mesleki okuldaki full-time eğitimin devam ettiği sürece ve eğitimin tamamlanmasından sonra 30 gün boyunca kalınmasına izin verir. M vizesiyle çalışmaya izin verilmez.

Değişim (Q ve J-1) Vizesi

Değişim programlarına katılmak amacı ile ABD’ye giriş yapmak isteyen kişilere verilen göçmen olmayan (geçici) vize türüdür.

Q Vizesi, uluslararası kültür değişim programlarına katılanlara verilen vize türüdür. Uluslararası kültür değişim programları pratik eğitim, istihdam veya katılımcıların kendi ülkelerinin tarih, kültür ve geleneklerini Amerika’da aktarmaları amacıyla düzenlenmektedir.

J-1 Vizesi, ABD Dışişleri Bakanlığı tarafından düzenlenen eğitim ve kültür programlarına katılanlara verilen vize türüdür. Bu vize türü, çalışma açısından F-1 öğrenci vizesine göre daha esnek olmakla beraber, J-1 sahibi kişilerin vize süresinin bitiminden sonra kendi ülkelerinde en az 2 yıl süreyle kalması şartı vardır.

Çalışma (H-1B) Vizesi

Sözleşmeli olarak çalışan ve göçmen statüsünde olmayan profesyonel işçilere işverenin başvurusuyla verilen vizedir. Çalışan insanların en azından üniversite mezunu olmaları şartı aranmaktadır. Bu kategoride yer alan işçiler, altı yıla kadar çalışma hakkına sahiptirler.

Stajyer (H-3) Vizesi

ABD'ye bir kişinin, kurumun ya da şirketin davetiyle geçici olarak gelen stajyerlere 2 yılı aşmayan süreler için verilen bir vizedir.

Ticaret (E-1) Vizesi

E-1 vizesi, ABD ile diğer ülkeler arasında ticaretin gelişmesine yardımcı olmak amacıyla, Amerika ile belli bir ticaret hacmi oluşturmuş yabancı şirketlerin elemanlarına verilen bir vizedir. Bu vize genellikle süre bitiminde yenilenebilme seçeneğiyle bir yıl süre için verilir. E-1 vizesi sahibi olanların eşleri de ABD'de çalışma hakkına sahip olmaktadır.

Yatırımcı (E-2) Vizesi

ABD'de kurulan bir şirkette en az yüzde 50 oranında ve belirgin miktarda sermaye yatırımı yapanlara verilen bir vizedir. E-1 vizesi gibi bir yıl süreyle verilir ve süre bitiminde yenilenebilir. Ayrıca E-2 vizesi sahiplerinin eşleri de ABD'de çalışma hakkına sahip olurlar.

Şirket İçi Değişim (L-1) Vizesi

Uluslararası bir şirketin yurtdışı ofisinden ABD'deki ofisine çalışmak amacıyla gelen üst düzey yönetici veya uzman elemanlara, genellikle 3 yıl süreyle verilen vizedir. Vize sahibinin başvuru tarihinden önce en az altı ay süreyle işveren için çalışıyor olması gerekmektedir. L-1 vizesi sahiplerinin eşlerine de ABD'de çalışma hakkı tanınmaktadır.

GÖÇMEN VİZELERİ

ABD kanunlarının belirlediği çeşitli şartlara uyan yabancı ülke vatandaşlarına ülkede yaşama ve çalışma hakkı tanıyan vizelerdir. Göçmen vizesi alınabilmesi için aile, çalışma, veya yatırım yoluyla (sponsor) başvuru yapılması ve bu kategorilerdeki şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. ABD hükümetinin bu kategoriler için yıllık kotalar belirlemesi nedeniyle göçmen vizelerinin sonucu için başvurudan sonra uzun süre beklenmektedir.

Akraba Sponsorluğu

ABD vatandaşlarının yakın akrabalarına (eş, 18 yaşından küçük çocuklar ve ebeveynler) verilen göçmenlik hakkıdır. Bu kategoride verilen göçmen vizesi adedi herhangi bir kotayla sınırlandırılmamaktadır.

İşyeri Sponsorluğu

ABD dışındaki veya ABD içinde yasal olarak bulunan yabancı ülke vatandaşlarına full-time çalıştıkları işyerinin sponsor olmasıyla alınan göçmenlik vizesidir. Yılda 140 bin kişiye verilmektedir.

Yatırım Sponsorluğu

Yasalarla belirlenen bazı bölgelerde 500 bin dolar, diğer yerlerde ise 1 milyon dolarlık yatırım yaparak ve en az 10 Amerikan vatandaşına full-time istihdam sağlayarak alınan göçmenlik vizesidir.

TİCARİ FUARLAR VE SERGİLER

ABD'ye ihracat yapmayı hedefleyen şirketlerin, ürünlerini tanıtmak için en önemli fırsatlardan biri de sektörel fuarlara ve toplantılara katılmaktır. Her yıl ülke çapında binlerce fuar düzenlendiğinden, sektörünüzle ilgili fuarlar hakkında bilgi almak için info@firmamabdde.com adresine yazabilirsiniz.

ABD'YE AÇILMANIN MASRAFI NEDİR?

Elbetteki bu sorunun yanıtı sektörden sektöre, piyasadaki hedeflere ve bu hedeflere ulaşmak için belirlenen stratejiye ve gereken kaynaklara göre değişmektedir.

Piyasaya açılma seçeneklerini arasından uygun olanı belirlendikten sonra, bunlardan şirket satın alınması dışında en karmaşık yöntem olan tam teşekküllü bir şirket kurarak faaliyete başlanması ile en az riskli olan uzman bir ekip yardımıyla piyasaya girme yöntemleri, gerektirdiği masraflar açısından aşağıda karşılaştırılmıştır:

- Yabancı bir şirketin Amerika piyasasına şirketleşmeye yolunu seçmesi ve kendi ofisini kurması durumunda, sabit yatırım ihtiyacı önemli oranda artmaktadır. Bu konuda yapılan araştırmalar, Amerikan piyasasına giriş konusunda en çok tercih gören yer olan New York'ta iki kişilik bir ofis kurmak, 100 bin doları aşan bir maliyet anlamına gelmektedir. Yıllık faaliyet giderleri ise 80 bin doların üzerinde tutmaktadır.

New York'ta iki personele sahip bir Ofis kurmak, yaklaşık olarak \$100,000'ı aşan bir maddi yatırım gerektirmekte ve ortalama 4 aylık bir zaman almaktadır.

Merkezi bir mevkide 40 m ² büyüklüğünde bir ofisin bir yıllık kira bedeli ve emlakçı gideri	:	\$32,500
Kuruluş giderleri (Ticaret ve Göçmenlik Hukuku giderleri)	:	\$5,000
Ofis mobilyaları ve teknik altyapı	:	\$13,500
Yıllık ofis giderleri	:	\$6,000
Yıllık personel giderleri	:	\$54,000
Yıllık sigorta ve vergi giderleri	:	\$15,000
TOPLAM		\$126,000

- Tam teşekküllü şirket kurmanın gerektirdiği yüksek yatırımı üstlenmek istemeyen girişimciler, bu seçenek yerine ABD piyasasında şirketlerini temsil edecek ve ürünlerinizi pazarlayacak uzman ekiplerden yardım alabilmektedirler. Böyle bir ekiple çalışmanın maliyeti ise hizmet kapsamına bağlı olarak yılda 20 bin ila 50 bin dolar arasında bir yatırım gerektirmektedir.