

Amerika'da İş Yapmak

SVG International Business Associates

DEİK
13 Ocak 2004



Sunum İçeriđi

- I. Amerikan Pazarı
- II. Amerika İçin Hazır mısınız?
- III. Marka Olabilmek
- IV. SVG International Business Associates



Amerikan Pazarı



Başlıca Ekonomik Göstergeler

GSMH (2002 Yılı)	10.48 trilyon dolar
NÜFUS (2003 Yılı)	290 milyon
İHRACAT (2002 Yılı)	0,97 trilyon dolar
İTHALAT (2002 Yılı)	1,4 trilyon dolar
ENFLASYON ORANI (Tüketici Fiyatları- Kasım 2002-Kasım 2003)	% 1.8
ENFLASYON ORANI (Üretici Fiyatları- Kasım 2002-Kasım 2003)	% 3.4
KİŞİ BAŞINA GSMH (2002 Yılı)	\$ 36.300



ABD'nin Dünya İthalatındaki Payı (%)

	1980	1990	2000
Sanayi Malları İthalatı	11.2	15.4	20.0
Kimyasal Mallar	6.2	7.7	12.7
<i>Hazır Giyim</i>	<i>16.4</i>	<i>24.1</i>	<i>31.6</i>
Demir ve Çelik Ürünleri	10.1	9.5	7
<i>Makina ve Nakliye Ekipmanları</i>	<i>12.1</i>	<i>17.5</i>	<i>21.6</i>
Otomotiv Ürünleri	20.3	24.7	29.4
Ofis Makinaları ve Telekom Ekipmanları	15.9	21.1	22.5
Tekstil	4.5	6.2	9.4
Tarım Ürünleri İthalatı	8.7	9.0	11.0
Hizmet İthalatı	-	12.0	13.8
Taşımacılık	-	13.6	15.8
Seyahat	-	14.6	15.5
Diğer	-	8.2	11.3



ABD'nin İthalatında İlk 10 Ürün Grubu

Motorlu Araçlar

Elektrikli Makinalar, Aletler ve Ekipmanlar

Ofis Makinaları, Bilgisayarlar ve Parçaları

Hazır Giyim Ürünleri

Telekomünikasyon Ekipmanları

Çeşitli Üretilmiş Ürünler

Güç Üreten Makinalar

Genel Sanayi Makinaları

Organik Kimyasallar

Taşımacılık Ekipmanları



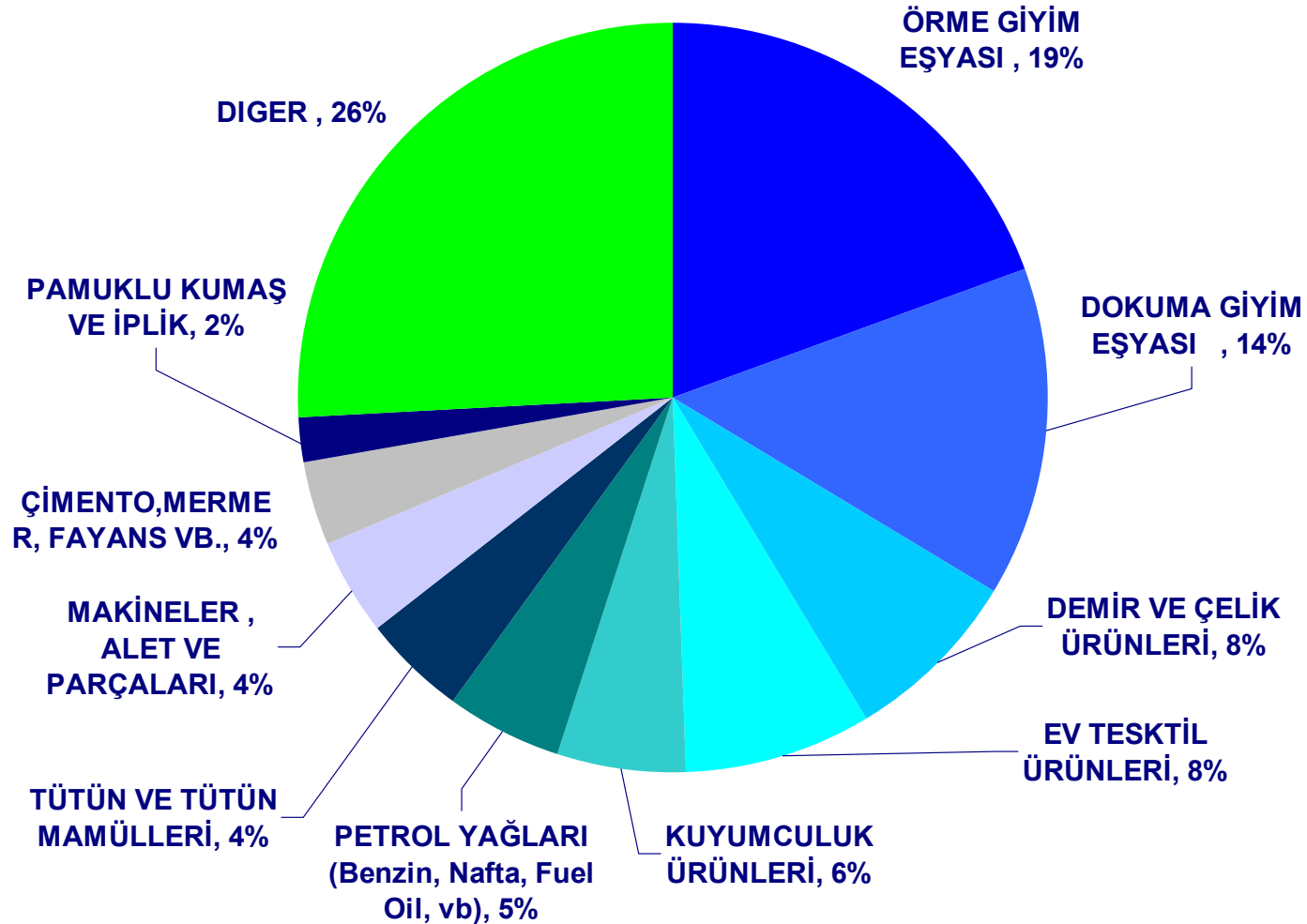
Türkiye- ABD Dış Ticareti (milyon dolar)

	İHRACAT	İTHALAT	DENGE	TOPLAM TİCARET
1996	1,778	2,847	- 1,069	4,625
1997	2,021	3,539	-1,419	5,560
1998	2,543	3,505	-963	6,048
1999	2,629	3,217	-588	5,517
2000	3,042	3,720	-378	6,762
2001	3,055	3,095	-40	6,150
2002	3,516	3,113	403	6,629
2003	3,202	2,439	763	5,641



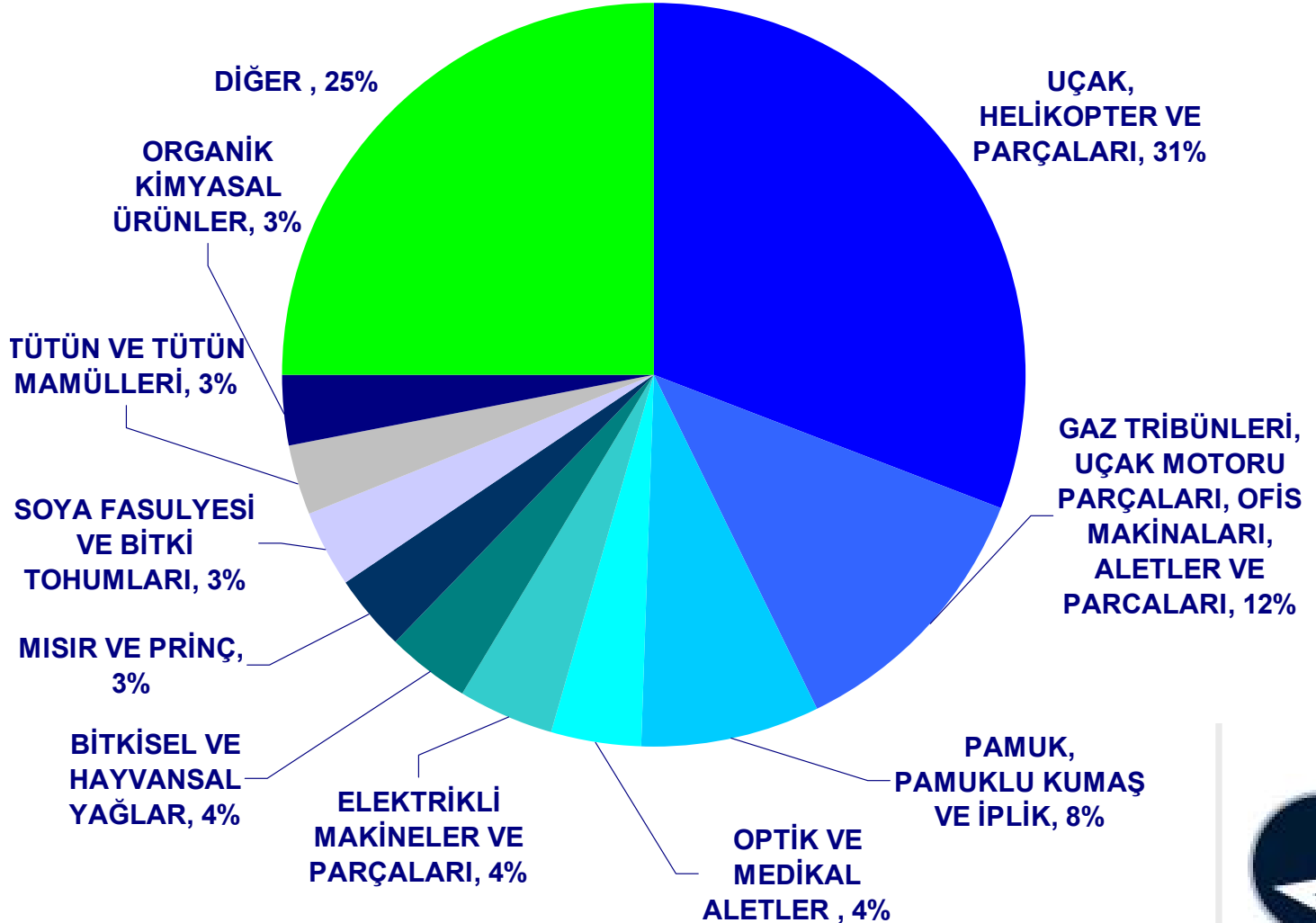
Türkiye'den ABD'ye İhraç Edilen İlk 10 Ürün Grubu

2002 İhracat Tutarı : \$3.5 milyar



Türkiye'ye ABD'den İthal Edilen İlk 10 Ürün Grubu

2002 İthalat Tutarı. : \$3.1 milyar



Dış Ticaretteki Paylar

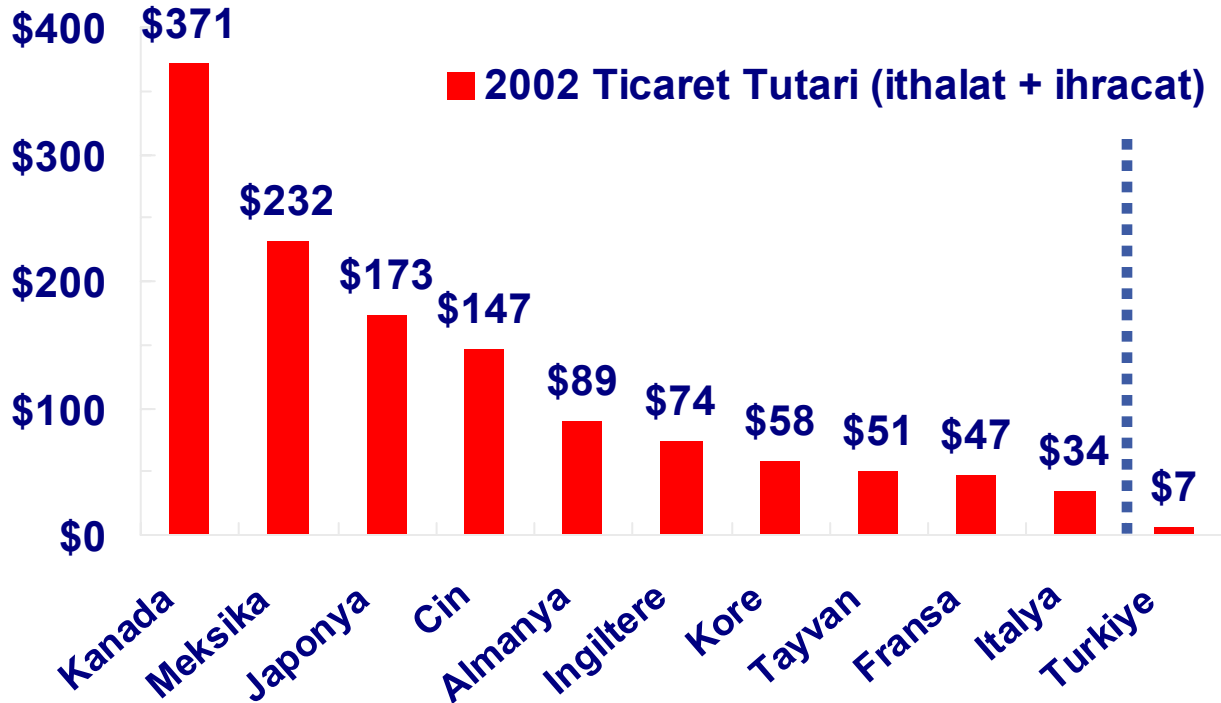
ABD'İN DIŞ TİCARETİNDE TÜRKİYE'NİN YERİ (2002)

	<u>ORAN</u>	<u>SIRA</u>
İHRACAT	% 0,25	32
İTHALAT	% 0,32	38

TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNDE ABD'İN YERİ (2002)

	<u>ORAN</u>	<u>SIRA</u>
İHRACAT	% 9.2	2
İTHALAT	% 6	4

\$ milyar



Amerika İçin Hazır mısınız?



Amerika'da İş Kurmak: Seçim Sizin

1. Bir şirketi sıfırdan kurmak ve büyütmek
2. Hedeflenen endüstri ve büyüklükte faaliyet gösteren bir şirketi satın almak. ABD'de, bu tür ikinci el şirketlerin gelişmiş bir pazarı mevcuttur.
3. Amerikan bir şirketle ortaklığa girmek



Çok Yönlü Değerlendirme Listesi



Şirket vizyonu ve ABD pazarına açılma isteğinin örtüşmesi



Rasyonel Beklentiler



Operasyonel Hazırlılık



Finansal Yeterlilik



Bağlantılar-Pazar Bilgisi Ön Çalışmasının Yapılması



Vizyon: Global Söylem Yerel Eylem

İrdeleme:

- Coğrafi mesafe
- Maliyetlerin düşürülmesi için yeni stratejilerin oluşturulmaması
- Amerikan pazarındaki yoğun rekabet, düşük marjlar ve yüksek sipariş miktarları
- Hassas kota kategorilerinin karmaşıklığı
- Amerika pazarını tanınmaması / bilgi eksikliği



Çok Yönlü Değerlendirme

- Rasyonel Beklentiler
 - 5 senelik zaman yatırımı
- Operasyonel Hazırlılık
 - İnsan Kaynakları
 - Üretim: Kapasite ve İş Akışı



Finansal Açıdan Hazır mısınız?

- 1. Nakit akışı için yeterli sermaye**
- 2. Değişen operasyonel şartların getirebileceği ek sermaye**
- 3. Ofis ve ekip kurmak için gerekli sermaye**



New York'ta Ofis Açmak

Örnek: New York'ta, Manhattan'da kurulacak iki kişilik bir ofisin kuruluş giderleri \$110,000 ile \$180,000 arasında değişkenlik gösterir. Aşağıdaki gider tablosu farazi bir şirket için fikir vermesi açısından derlenmiştir. Söz konusu gider kalemleri şirketin ofis alanı, ofisin yeri, yapılan işin niteliği ve şirket çalışanlarının Türkiye'den gelip gelmeyeceğine (eleman ve vize giderleri açısından) göre değişkenlik gösterecektir. Bir ofisi operasyonel hale getirmek yaklaşık üç ile dört ay alır.

Gider Cinsi	Tanım	Minimum	Maximum
Ofis Kirasi	Manhattan'da 50 metrakarelik bir ofis	\$ 13,500	\$ 27,000
Kuruluş Giderleri	Avukat Ücreti	\$ 3,000	\$ 5,000
Yıllık Ofis Giderleri	Bilumum ofis giderleri	\$ 5,000	\$ 7,000
Yıllık İş Gücü/Personel Giderleri	2 kişinin yıllık maaşları	\$ 70,000	\$ 100,000
Ofisin Demirbaş/Elektronik/Teknik Giderleri		\$ 10,000	\$ 20,000
Yıllık Sigorta Giderleri			
	Sağlık Sigortası	Çalışana sağlık sigortası verip vermemek işverenin seçimidir	\$ 8,400 \$ 13,200
	Demirbaş ve İş Sigortası	İş sigortası şirketin faaliyet alanı ve endüstrisiyle alakalı olarak büyük değişkenlik gösterir	\$ 2,000 \$ 10,000
Toplam		\$ 111,900	\$ 182,200



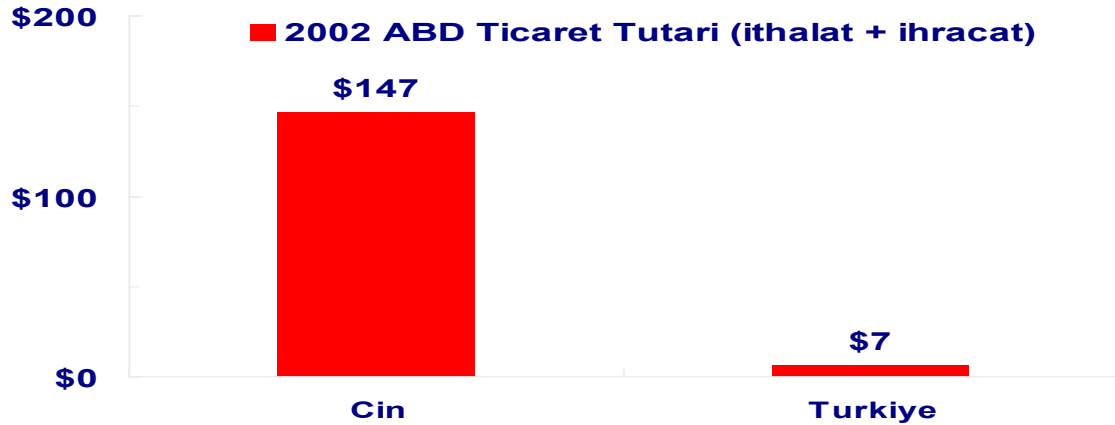
Marka Olabilmek



Türkiye ve Çin: Perspektif

	Çin	Türkiye
GSMH (PPP & 2002)	\$6 trilyon	\$490 milyar
Nüfus	1,3 milyar	68 milyon
Kişi Başına Düşen GSMH (2002)	\$4.700	\$7.300
ABD Ticareti/GSMH (2002)	%2,5	%1,3

\$ milyar



Türkiye ve Çin

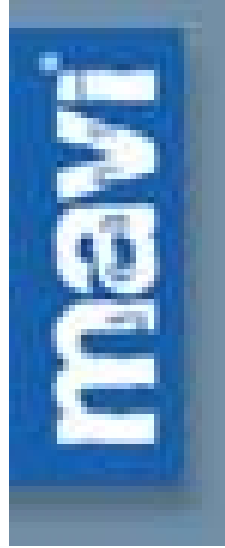
2002 yılında WalMart şirketi Çin'den \$12 milyarlık ithalat yaptı



2002 Türkiye-ABD toplam ticaret hacmi = \$ 6,5 milyar



Amerika'da Marka Olan Türk Şirketleri



Çin Markalarının Amerika Başarısı

- **Genel Görüş:** Çinli şirketler düşük maliyetlere kaliteli üretim yapmakla birlikte gerekli pazarlama gücüne sahip olmayıp, dağıtım kanallarına uzak olduklarından kendi markalarını Amerika'da sürekli kılıp başarılı olamazlar.
- **Başarılı örnekler:**
 - Haier Group: Amerika'daki küçük buzdolabı pazarının %50 piyasa payına sahiptir (otel ve kolej yurtlarındaki buzdolapları)
 - SVA- plazma televizyonları 2 senedir kendi markasıyla satmakta. Dağıtım kanalları: distribütörler, Amazon.com, Buy.co, Costco, Office Depot vs
 - Shanghai Zhenhua Port Machinery- limanlarda kullanılan ve büyük taşıma konteynerlerini kaldıran vinçlerin dünya pazar payının yaklaşık % 40'ını elinde tutmaktadır - bu rakama son 3 senede %20 pazar payından yola çıkılarak ulaşılmıştır



Çinli Şirketlerin Stratejisi



- Bu tür düşük karlı-düşük rekabet ortamı sunan ürünlerin çoğu büyük tüketim markaları değil ve tipik Amerikalı Çinli şirketlerin bu pazara girişinin farkında değil
- Çinli şirketler genelde küresel talebi standart olan ve ucuz üretimin önemli bir fark yarattığı olgunlaşmış teknolojileri seçiyorlar.



SVG International Business Associates



SVG Size Nasıl Yardımcı Olabilir?

Size Özel Çözümler

- Pazar İhtiyaçlarına Köprü
- Ekip Üyesi
- İlk El Deneyim / Bilgi
- Network
- Birkaç Dil Konuşan Ekip
- Konumlanma



SVG Yaklaşımı

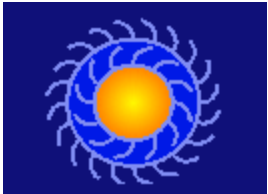


Müşteri Portföyümüzden Bazı İsimler



New York Stock Exchange

Chardon
Rubber
Company



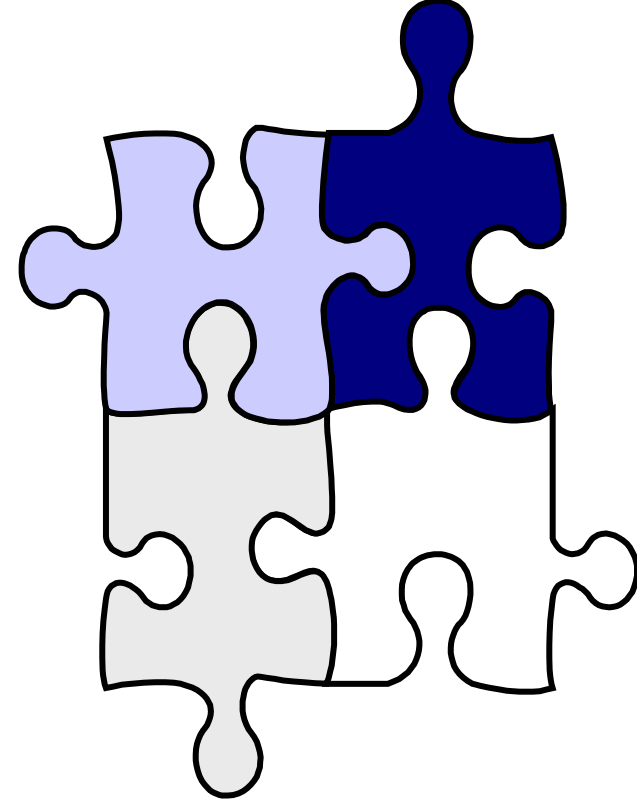
Active Ventilation Products

Pro bono:



SVG Servisleri

- İş Çözümleri
- Ticari Çözümler
- Due Diligence Servisleri
- Bilgi Hizmetleri
- Finansal Çözümler



A.B.D.'de İş Yapma Rehberi

<http://www.starvg.com/resources.php>

Konu Başlıkları

Amerika Birleşik Devletleri'nde Şirket Kurma Rehberi (Barbaros Karaahmetođlu)

(Forming and Operating Legal Entities in the U.S.)

A.B.D. Göçmenlik Sistemi: Genel Bakış (Çiğdem Acar)

(U.S. Immigration System: A Brief Overview)

A.B.D. Vergi Sistemi (The U.S. Tax System)

Amerika'daki Gayrimenkuller (Real Estate in the U.S.)

Amerika'daki İşyerlerinin Sigorta İhtiyacı (Insurance Needs of U.S. Businesses)

A.B.D. Yönetmelik Ortamı (The U.S. Regulatory Environment)





İLETİŞİM

106 Corporate Drive Suite 311 White Plains, NY 10604
Tel. 914.253.6677 Fax. 914.253.0644 www.starvg.com

Melek Pulatkonak

Associate Partner

P: Ext. 104 E: melek@starvg.com