

Çağatay Yılmaz

**İŞ İNSANLARI İÇİN
DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM
REHBERİ**

onikilevha
İKİMİZİN İZİNİ ALMAYI İSTİYORUZ

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|----|
| GİRİŞ..... | 1 |
| I. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM NEDİR | 5 |
| II. NEDEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM KONUŞUYORUZ | 7 |
| III. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM AMA NASIL | 14 |
| A. HEDEF | 14 |
| B. EKİP | 16 |
| 1. EKİPTE KİMLER VAR..... | 17 |
| 2. EKİP NE ZAMAN DEVREDE OLACAK | 21 |
| 3. EKİBİN UYUMU | 22 |
| 4. İŞ PLANI..... | 23 |
| C. ÜLKE SEÇİMİ..... | 24 |
| 1. UZUN VE KISA ÜLKE LİSTELERİ | 24 |
| 2. EV SAHİBİ ÜLKENİN KONUMU..... | 26 |
| 3. YATIRIMCININ EV SAHİBİ ÜLKEYİ TANIYOR OLMASI..... | 26 |
| 4. POLİTİK RİSKLER..... | 27 |
| 5. YEREL PARA BİRİMİ | 27 |
| 6. VERGİ..... | 28 |
| a. Ulusal Düzenlemeler ve Hedefler | 28 |
| b. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları | 29 |
| 7. İNSAN KAYNAKLARI VE ÇALIŞAN ORGANİZASYONU MALİYETLERİ | 31 |
| 8. EV SAHİBİ ÜLKENİN TARAF OLDUĞU ANLAŞMALAR..... | 35 |
| a. İkili Anlaşmalar | 35 |
| b. Bölgesel/Çok Taraflı Anlaşmalar | 38 |

| | |
|---|----|
| 9. EV SAHİBİ ÜLKENİN ULUSAL MEVZUATI..... | 40 |
| 10. İHRACAT YAPILACAK ÜLKE İLE EV SAHİBİ ÜLKE ARASINDAKİ İLİŞKİLER | 42 |
| 11. ÜRÜNE ÖZEL ENGEL VE RİSKLER..... | 43 |
| 12. TEŞVİKLER..... | 44 |
| a. Genel olarak teşvikler | 44 |
| b. Ev sahibi ülkedeki teşvikler | 45 |
| c. Yurtdışına Yatırım Yapan Yerli Yatırımcılar İçin Bizim Mevzuatımızda Yer Alan Teşvikler | 47 |
| 13. DİĞER ETKENLER..... | 48 |
| D. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM TÜRÜ | 49 |
| 1. KENDİ ŞİRKETİNİZİ KURMAK..... | 50 |
| a. Şirket Borçlarından Şahsi Sorumluluk..... | 50 |
| b. Faaliyet Konusu | 52 |
| c. Ortaklık Yapısı | 53 |
| (1) Kısıtlamalar..... | 53 |
| (2) Ortaklık Yapısı Seçenekler..... | 56 |
| (a) Bağlı Ortaklık | 57 |
| (b) İkiz ortaklık yapısı | 61 |
| (c) Bir kısım ortaklar | 63 |
| (3) Ortaklık yapısında ileride meydana gelebilecek değişiklikler | 65 |
| (a) Pay Sahibi Gerçek Kişinin Vefatı | 65 |
| (b) Vefat Dışındaki Nedenlerle Meydana Gelen Pay Sahibi Değişiklikleri | 69 |
| d. Vergi | 71 |
| e. Masraflar | 72 |
| f. Sermaye | 72 |
| g. Şirket Faaliyetlerinin Finansmanı..... | 74 |
| h. Temsil/Organizasyon şeması..... | 78 |
| 2. ŞUBE | 82 |
| 3. İRTİBAT OFİSİ | 85 |

| | |
|--|-----|
| 4. VAR OLAN ŞİRKETİ YA DA MALVARLIĞINI SATIN ALMAK..... | 86 |
| a. Yurt dışında şirket satın almak..... | 86 |
| b. Var olan şirketin malvarlığını satın almak..... | 91 |
| 5. ORTAK GİRİŞİM..... | 92 |
| 6. YURT DIŞINDA TAŞINMAZ SATIN ALMAK..... | 93 |
| a. Yurt Dışında Taşınmaz Satın Alma Nedenleri..... | 94 |
| b. Satın Alma Süreci | 95 |
| (1) Taşınmazın incelenmesi (Due Diligence)..... | 95 |
| (2) Malik kim olacak..... | 98 |
| (3) Devir alma usulü..... | 99 |
| (4) Bütçe | 103 |
| E. BELGELER..... | 105 |
| 1. HİZMET ALIM SÖZLEŞMELERİ..... | 106 |
| a. Yurtdışındaki Avukatlık Hizmetleri Sözleşmesi..... | 106 |
| b. Yurtdışındaki Mali Müşavirlik Hizmet Sözleşmesi..... | 108 |
| c. Diğer Danışmanlarla Akdedilecek Sözleşmeler | 108 |
| 2. ŞİRKET ESAS SÖZLEŞMESİ..... | 109 |
| 3. PAY SAHİBİ SÖZLEŞMESİ | 113 |
| 4. KİRA SÖZLEŞMESİ | 114 |
| 5. TAŞINMAZ SATIN ALMA SÖZLEŞMESİ | 117 |
| 6. İNŞAAT/TADİLAT SÖZLEŞMESİ..... | 117 |
| 7. YURTDIŞI ÇALIŞANLARINIZLA AKDEDİLECEK HİZMET SÖZLEŞMELERİ | 118 |
| 8. KNOW-HOW VE LİSANS SÖZLEŞMELERİ | 118 |
| F. ÜRETİME HAZIRLIK..... | 119 |
| 1. RUHSATLAT İZİNLER..... | 119 |
| 2. İSTİHDAM SÜRECİ..... | 120 |
| 3. MAKİNE VE TEÇHİZATIN TÜRKİYE'DEN GÖNDERİLMESİ..... | 121 |

| | |
|---|-----|
| G. ENGELLER..... | 122 |
| 1. DİL..... | 122 |
| 2. KÜLTÜR..... | 122 |
| 3. MESAFE (UZAKLIK)..... | 123 |
| 4. ZAMAN (HER ŞEYİN DAHA YAVAŞ İLERLEMESİ)..... | 123 |
| H. KAYNAKLAR..... | 123 |
| 1. DEİK..... | 123 |
| 2. ELÇİLİKLER ve ATAŞELER..... | 124 |
| 3. YATIRIM AJANSLARI..... | 124 |