

راهنمای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات متحده آمریکا



Canada Iran Business Association

منتشر شده توسط انجمن بازرگانی ایران و کانادا



انجمن بازرگانی ایران و کانادا موسسه‌ای غیر دولتی و غیر انتفاعی است که با استناد به قوانین بازرگانی کانادا و ایران، به ویژه در حوزه‌های تجاری، بازرگانی، صنایع، کشاورزی و گردشگری با هدف ایجاد و گسترش بستری مناسب برای همکاری متقابل بازرگانان و شرکت‌های تجاری ایران و کانادا و همچنین تبادل سرمایه گذاری در سال ۲۰۱۶ تاسیس شده است.

انجمن یک نهاد حقوقی در کشور کانادا است که وظیفه اصلی آن ایجاد پل ارتباطی در جهت گسترش کسب و کارهای دو کشور ایران کانادا است. این انجمن وظیفه دارد تا هرگونه اقدامی را در جهت تسهیل کردن ارتباطات تجاری و گسترش کسب و کارهای دو کشور انجام دهد. این انجمن بصورت کاملاً خصوصی می‌باشد که در کشور کانادا در سطح فدرال و استانی به ثبت رسیده است و به تایید وزارت امور خارجه کانادا رسیده است و در کشور ایران نیز زیر نظر وزارت امور خارجه ایران بصورت ثبت شعبه یک نهاد کانادایی مشغول به فعالیت است.



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

تماس با انجمن بازرگانی ایران و کانادا:

تهران - پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد از چهار راه کاوه پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم

Montreal: 4388 St Denis, Suite 200 #100, Montreal, QC H2J 2L1

Toronto: 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7

+98 (912) 194 1366 - +98 (21) 91035695

+1 (514) 812 1744 - +1 (647) 619 0868

contact@canirn.com

<https://canadairan.ca>

فهرست عناوین

۴۷	بانکداری	۴	مقدمه
۵۰	افزایش کلاهبرداری در پرداخت‌های بین‌المللی	۵	قوانین و مقررات
۵۲	محافظت از حساب‌های بانکی	۱۲	نکات مرتبط با مهاجرت
۵۴	دریافت مطالبات در ایالات متحده	۱۳	ویزا های موقت
۵۵	واریز چک از راه دور	۱۸	ویزا های دائم
۵۶	محصولات و شرایط اعتباری استاندارد	۱۹	مهاجرت مبتنی بر اشتغال
۵۸	سایت‌ها	۲۸	انتقال درون‌شرکتی L-1
۶۰	چک لیست خریداران کانادایی املاک تجاری	۲۹	سرمایه‌گذار بر اساس پیمان E-2
۶۲	منابع انسانی	۳۰	مقایسه: ویزاهای تحت توافقنامه NAFTA
۶۵	تفاوت‌های پرداخت غرامت پایان کار	۳۳	واردات کالا به ایالات متحده
۶۶	پیمانکار مستقل یا کارمند؟ اهمیت تشخیص صحیح	۳۹	خرید دارایی‌های تجاری در ایالات متحده
۶۹	هزینه‌های حقوق و دستمزد	۴۲	تلفن شما در مرز ایالات متحده
۷۱	مزایای اختیاری کارفرمایان در ایالات متحده	۴۳	وضعیت حقوقی در مرز
۷۲	پایان	۴۴	حسابداری و مالیات

مقدمه

برای یک شرکت کانادایی، توسعه فعالیتها به ایالات متحده مزایای زیادی دارد؛ دسترسی به بازارهای بزرگتر، کاهش هزینهها و بهره‌مندی از برچسب «ساخت آمریکا» از جمله مهمترین آنها هستند. با این حال، موانع و چالش‌های متعددی نیز وجود خواهند داشت. در این میان و علیرغم تمامی مسائل، شرکت Invest Buffalo Niagara پیشقدم بوده است.

مجموعه Invest Buffalo Niagara مدیریت پروژه‌های توسعه کسب و کار را به صورت رایگان ارائه می‌دهد. ما تا به حال به بیش از ۵۰ شرکت کانادایی کمک کرده‌ایم تا در ایالات متحده گسترش یابند و در هر مرحله نیز از شبکه گسترده‌ای از متخصصان حوزه‌های متفاوت در سرتاسر منطقه‌مان استفاده کرده‌ایم. این راهنما که در قالب پژوهشی برای توسعه کسب و کارهای کانادایی در ایالات متحده تهیه شده، خلاصه‌ای از تجربیات و مهارت‌های آنها است.

قوانین و مقررات

مراحل ثبت شرکت در ایالت نیویورک

در این بخش مختصراً به بررسی مراحل لازم برای ثبت شرکت در ایالت نیویورک می‌پردازیم. لازم به ذکر است که مشورت با یک وکیل در کلیه موارد مربوط به ثبت شرکت به شدت توصیه می‌شود.

گام اول: جستجو / رزرو نام



برای تأسیس یک شرکت سهامی در ایالت نیویورک، ابتدا باید تعیین شود که آیا نام پیشنهادی برای شرکت جدید قبلاً توسط شرکت‌های موجود استفاده شده است یا خیر. در همین راستا می‌توان با ارسال درخواست کتبی برای جستجوی نام، همراه با هزینه 5 دلاری برای هر نام ارسالی، به بخش کارپریشن‌های دپارتمان دولتی نیویورک، واقع در آدرس مشخص، مراجعه کرد. همچنین می‌توان نام‌های موجود در فایل‌های دپارتمان دولتی نیویورک را به صورت آنلاین و رایگان جستجو نمود. توجه داشته باشید که جستجوی نام شرکت، به معنای رزرو کردن آن نام نیست.

یک شرکت جدید نمی‌تواند از نامی استفاده کند که قابل تمایز از نام شرکت‌های موجود ثبت شده در دپارتمان دولتی نباشد. همچنین قانون محدودیت‌هایی را برای استفاده از برخی کلمات خاص در نام‌گذاری شرکت‌ها تعیین کرده است. اگر نام انتخابی موجود باشد، توصیه می‌شود که در طول تکمیل طرح کسب و کارتان، این نام را رزرو نمایید. نام مذکور را می‌توان با تکمیل فرم درخواست رزرو نام برای مدت شصت روز رزرو کرده و هزینه مربوط به آن نیز 20 دلار است.

اگر نامی رزرو شود، رسید پرونده صادر شده توسط دپارتمان دولتی باید همراه با گواهی تأسیس به اداره دولتی برای ثبت ارائه گردد.

گام دوم: گواهی تأسیس شرکت

مرحله بعدی پر کردن و ثبت گواهی تأسیس شرکت است. گواهی تأسیس شرکت باید توسط یک یا چند بنیان‌گذار امضا شود و شامل نام شرکت، نام و آدرس بنیان‌گذاران، ساختار و نحوه انتشار سهام، هدف از تأسیس شرکت، آدرس نماینده ثبت شده شرکت و نام شهرستان در نیویورک که دفاتر شرکت در آنجا مستقر خواهند بود، باشد. هزینه ثبت شرکت (بدون احتساب هزینه‌های وکالت) 125 دلار می‌باشد. هزینه ثبت در هنگام ارسال مدارک باید پرداخت شود. پرداخت هزینه‌ها می‌تواند به صورت نقدی، چک، حواله پولی، مسترکارت، ویزا یا امریکن اکسپرس انجام شود. چک‌ها و حواله‌های پولی باید به نام «دپارتمان دولتی» صادر شوند. همچنین می‌توان با ارسال درخواست کتبی به دپارتمان دولتی همراه با گواهی تأسیس شرکت و هزینه‌ای معادل 10 دلار برای هر نسخه گواهی‌شده، نسخه‌ای رسمی از گواهی ثبت شده دریافت نمود.

گواهی تأسیس شرکت می‌تواند از طریق پست به دپارتمان دولتی نیویورک، بخش کارپزیشن‌ها، از طریق فکس و یا با استفاده از سیستم ثبت آنلاین دپارتمان دولتی نیویورک ثبت شود. دپارتمان دولتی امکانات اختیاری برای ثبت سریع را نیز ارائه می‌دهد که هزینه‌های اضافی غیرقابل استرداد دارد.



انجمن بازرگانی کانادا

گام سوم: رسید ثبت و گواهی ثبت شده



اگر گواهی تأسیس شرکت برای ثبت تأیید شود، یک رسید ثبت و نسخه‌ای از گواهی تأسیس شرکت توسط دپارتمان دولتی صادر خواهد شد. شرکت موجودیت حقوقی خود را همزمان با صدور گواهی تأسیس ثبت شده به دست می‌آورد. شرکت‌هایی که قصد دارند در بیش از یک ایالت فعالیت کنند، باید در عین حال با قوانین هر ایالت در مورد صلاحیت برای کسب و کار، همچنین تمام قوانین و مقررات ایالتی و فدرال دیگر مطابقت داشته باشند.

انجمن بازرگانی ایران و کانادا

گام چهارم: سلسله مراتب سازمانی

پس از ثبت شرکت، باید سلسله مراتب سازمانی را رعایت کرد. بنابراین، لازم است یک جلسه سازمانی برای انتخاب مدیران و مسئولان، تهیه آیین‌نامه‌ها، تأمین سرمایه مطلوب برای شرکت و صدور سهام برگزار شود. همچنین باید از ادغام امور مالی شرکت با اموال شخصی پرهیز شده و شرکت حساب بانکی جداگانه‌ای داشته باشد. به علاوه، قوانین ایالت نیویورک مقرر می‌دارند که سالیانه جلسه‌ای متشکل از سهامداران شرکت برای انتخاب مدیران و برگزاری سایر فعالیت‌ها برگزار شود. همچنین هیئت مدیره شرکت باید به طور منظم جلسه داشته باشند. دبیر شرکت نیز باید صورتجلسات مدیران و سهامداران را ثبت نموده و در دفتر صورتجلسات شرکت نگهداری کند.



فعالیت شرکت تحت نام فرضی در نیویورک (D/B/A)



شرکت‌های مستقر در نیویورک بر اساس قانون مکلفند فعالیت‌های خود را تحت نامی که در گواهی تأسیس آن‌ها اعلام شده، انجام دهند. اگر شرکتی بخواهد فعالیت‌هایی تحت نامی غیر از نام حقوقی واقعی‌اش داشته باشد، باید گواهینامه‌ای که با بخش 130 قانون اصلی تجارت مطابقت دارد، با دپارتمان دولتی نیویورک ثبت نماید.

شرکت‌های داخلی یا خارجی مستقر در نیویورک می‌توانند تحت نام فرضی (معروف به D/B/A) با ثبت گواهینامه نام فرضی طبق بخش 130 قانون اصلی تجارت، کسب و کار کنند. فرم گواهینامه نام فرضی قابل پر کردن بوده و دستورالعمل‌ها نیز از وبسایت دپارتمان کارپریشن‌های ایالت نیویورک قابل دریافت می‌باشند.

هزینه ثبت برای دپارتمان دولتی نیویورک 25 دلار است؛ علاوه بر این، هزینه ثبت استانی نیز به آن اضافه می‌گردد که بر اساس تعداد استان‌هایی که شرکت در آن فعالیت نموده و یا قصد فعالیت دارد، جمع‌آوری می‌شود. هزینه ثبت استانی برای هر استان 25 دلار می‌باشد؛ به استثنای استان‌های نیویورک، کینگز، کوینز، برانکس و ریچموند که هزینه اضافی برای هر استان 100 دلار خواهد بود.

گواهینامه نام فرضی تکمیل شده همراه با هزینه ثبت مربوطه باید به دپارتمان دولتی نیویورک، بخش کارپریشن‌ها، به نشانی مشخص فرستاده شود.

گام پنجم: شماره شناسایی کارفرما (EIN)

سرویس درآمد داخلی (IRS) ایالات متحده از شرکت‌هایی که به عنوان یک شرکت فعالیت می‌کنند، می‌خواهد که یک شماره شناسایی کارفرما (EIN) دریافت نمایند. EIN که به عنوان شماره شناسایی مالیاتی فدرال نیز شناخته می‌شود، یک شماره نه رقمی است که توسط IRS اختصاص داده شده و برای شناسایی مودیانی که ملزم به تسلیم انواع مختلف اظهارنامه‌های مالیاتی تجاری هستند، مورد استفاده قرار می‌گیرد. برنامه آنلاین موجود در وبسایت IRS روش ترجیحی برای مشتریان جهت درخواست و دریافت EIN می‌باشد؛ با این حال، مشتریان نیز می‌توانند با تکمیل یک فرم درخواست شماره شناسایی کارفرما (فرم SS-4) و ارسال آن به IRS از طریق فکس یا پست اقدام نمایند. پرداخت هیچ هزینه اضافی برای دریافت EIN نیاز نخواهد بود.

نکات مرتبط با مهاجرت

افراد و کارگران خارجی که تمایل به ورود به ایالات متحده دارند، می‌توانند از میان انواع ویزا، گزینه مد نظر خود را انتخاب کنند. هر دسته از ویزاها برای پاسخگویی به نیازهای گروه‌های خاصی از افراد در شرایط مختلف طراحی شده است. در ادامه به بحث پیرامون برخی از دسته‌بندی‌های متداول ویزا که بر اساس «موقتی» و «دائمی» تقسیم‌بندی شده‌اند، می‌پردازیم.



ویزاهای موقت

Canada Iran Business Association
بازرگانی ایران و کانادا

ویزای بازدیدکننده تجاری (B Visa)

ویزای B-1 به منظور ورود موقت فرد به ایالات متحده جهت انجام فعالیت‌های محدود به نفع کارفرمای خارجی‌اش طراحی شده است. فرد مذکور در طول اقامت در ایالات متحده، باید همچنان توسط کارفرمای خارجی حقوق دریافت کند. فعالیت تجاری وی نیز باید در ارتباط با تجارت بین‌المللی باشد. از این دسته ویزا نمی‌توان برای اشتغال محلی که باعث اخراج کارگر آمریکایی می‌شود، استفاده کرد.



ویزای انتقالی درون شرکتی (L-1 Visa)

ویزای L-1 برای افرادی که در سه سال گذشته، حداقل یک سال به صورت پیوسته و به عنوان مدیر اجرایی، مدیر یا متخصص در خارج از ایالات متحده برای یک شرکت خارجی کار کرده‌اند، در دسترس خواهد بود. این افراد برای ارائه خدمات به شرکتی مرتبط در ایالات متحده برای مدت محدود اجازه ورود می‌یابند.



ویزای حرفه‌ای (H-1B یا TN Visa)

ویزای H-1B می‌تواند برای ورود افراد به ایالات متحده به منظور کار در «حرفه‌های تخصصی» استفاده شود. حرفه تخصصی، حرفه‌ای است که دانشی تخصصی را می‌طلبد و حداقل نیازمند مدرک لیسانس یا معادل خارجی آن در رشته مربوطه خواهد بود.

توافقنامه آزادسازی تجارت آمریکای شمالی (نفتا) مقررات مهاجرتی را برای ورود برخی از افراد حرفه‌ای کانادایی و مکزیکی تحت ویزای TN برای کار در ایالات متحده فراهم آورده است. ویزای TN حداکثر برای سه سال معتبر بوده و امکان تمدید یک‌ساله را نیز داراست.

به تازگی، USCIS قوانینی وضع کرده که به برخی وابستگان (H-4s) H-1B اجازه می‌دهد جهت دریافت مجوز کار از طریق ارسال فرم I-765 اقدام نمایند. امکان درخواست برای مجوز کار به وضعیت پرونده مهاجرتی مبتنی بر اشتغال همسر H-1B بستگی داشته و به همین دلیل، تمامی وابستگان H-4 قادر به جستجو برای دریافت مجوز کار نخواهند بود.

ویزای سرمایه‌گذاری بر اساس پیمان (E-2 Visa)

شهروندان کشورهای پیمان‌های تجاری با ایالات متحده دارند، می‌توانند برای ورود به عنوان بازرگان یا سرمایه‌گذار بر اساس پیمان ذیل دسته‌بندی ویزای E اقدام کنند. لازم به ذکر است که کانادایی‌ها به واسطه توافقنامه تجارت آزاد کانادا واجد شرایط این دسته‌بندی هستند.

ویزای E-2 برای شرکت‌ها یا افرادی اختصاص داده شده که قصد سرمایه‌گذاری قابل توجهی در ایالات متحده داشته و یا فعالانه در حال سرمایه‌گذاری هستند. البته کسب و کار مذکور در ایالات متحده باید دارای «ملیت» کشور خارجی باشد؛ به این معنی که حداقل 50 درصد از کسب و کار باید تحت مالکیت شهروندان کشور مورد معاهده قرار داشته باشد.

متقاضی باید ثابت کند که سرمایه‌گذاری قابل توجهی انجام داده که واجد شرایط سرمایه‌گذاری بر اساس قرارداد مورد نظر است. هیچ مبلغ حداقلی دلاری برای تعیین اینکه آیا سرمایه‌گذاری قابل توجه است یا خیر، وجود ندارد. میزان سرمایه‌گذاری بر اساس مبلغی که سرمایه‌گذار در کسب و کار خود در ایالات متحده «در خطر» دارد سنجیده می‌شود. بدهی‌هایی مثل وام‌های مسکن یا وام‌های تجاری که با دارایی‌های کسب و کار در ایالات متحده تضمین شده‌اند، جزو محاسبه مبلغ سرمایه‌گذاری به حساب نمی‌آیند؛ مگر اینکه توسط متقاضیان سرمایه‌گذار به طور شخصی تضمین شوند.

درخواست ویزای E-2 مستقیماً در یکی از سفارتخانه‌های ایالات متحده در خارج از کشور و بدون نیاز به ارسال درخواست اولیه به USCIS تنظیم می‌شود. ویزای E-2 معمولاً برای پنج سال معتبر بوده و می‌توان آن را در بازه‌های پنج ساله نیز تمدید کرد.



ویزاهای دائم

ویزای دائم (که به عنوان ویزای مهاجر یا کارت سبز نیز شناخته می‌شود) معمولاً بر اساس موارد ذیل قابل دریافت هستند:

- درخواست مبتنی بر اشتغال، از جمله ایجاد اشتغال از طریق سرمایه‌گذاری در یک کسب و کار در ایالات متحده
- رابطه نزدیک با یک شهروند ایالات متحده یا فرد ساکن دائم ایالات متحده
- از طریق برنامه متنوع‌سازی (قرعه‌کشی ویزا)

به دلیل محدودیت‌های سهمیه سالانه برای برخی از انواع ویزاهای دائمی، ممکن است تأخیر و انباشت چشمگیری در دریافت وضعیت اقامت دائم وجود داشته باشد.



مهاجرت مبتنی بر اشتغال

پس از دریافت اجازه کار از طریق دسته‌بندی دیگری از ویزا، می‌توان برای وضعیت اقامت دائم تحت دستورالعمل‌های مهاجرتی مبتنی بر اشتغال اقدام نمود. برای افرادی که دارای وضعیت غیر مهاجرتی H-1B یا TN هستند، معمولاً در ابتدا لازم است کارفرما یک تاییدیه کاری دریافت کند. این امر یک فرآیند چند مرحله‌ای است که کارفرما باید «بازار را بررسی کند» تا تعیین نماید که هیچ کارگر آمریکایی واجد شرایط برای پر کردن موقعیت موجود نبوده و سپس از وزارت کار درخواست استخدام یک کارگر خارجی به طور دائمی در ایالات متحده نماید. طبیعتاً این فرآیند زمان‌بر بوده و نیازمند تبلیغات کارفرما، استخدام و رد (در صورت نیاز) شهروندان یا ساکنان دائمی ایالات متحده که برای موقعیت مذکور درخواست کرده‌اند، می‌باشد.

پس از صدور تاییدیه کاری و یا اگر کارفرما معتقد باشد که کارگر از تاییدیه کاری معاف است، کارفرما یک دادخواست ترجیحی را به خدمات شهروندی و مهاجرت ارائه می‌دهد. پس از تأیید دادخواست ترجیحی، کارگر خارجی آماده وارد شدن به مرحله نهایی در فرآیند - درخواست واقعی برای دریافت ویزای دائم است. با این حال، قبل از انجام مرحله سوم و نهایی، باید ویزاها در دسته‌بندی ترجیحی که کارگر خارجی واجد شرایط است، موجود باشد. اگر به دلیل انباشت درخواست‌های قبلی، ویزای فوری موجود نباشد، کارگر باید در «لیست انتظار» قرار گرفته و صبر کند تا ویزا را دریافت نماید. دوره انتظار می‌تواند بسته به طبقه‌بندی ترجیحی و کشور تولد فرد به طور قابل توجهی متفاوت باشد.

یک بار که شماره ویزا موجود شد، دو روش برای درخواست ویزای مهاجرتی وجود خواهد داشت. در روش اول، کارگر می‌تواند در کنسولگری ایالات متحده (که معمولاً با عنوان «پردازش ویزا» شناخته می‌شود) درخواست کند. در روش دوم نیز اگر او قبلاً در ایالات متحده تحت ویزای موقت کار کرده، می‌تواند درخواست خود را به خدمات مهاجرتی ایالات متحده ارسال نماید (که معمولاً با عنوان «تنظیم وضعیت» شناخته می‌شود).

قانون مهاجرت 1990، دسته‌بندی‌ها را برای مهاجرت مبتنی بر اشتغال به طور کامل بازنگری کرده است. به طوری که این قانون تعداد ویزاهای مبتنی بر اشتغال موجود سالانه را به طرز قابل توجهی کاهش داده تا سبب انباشت درخواست و تأخیر در رسیدگی به آنها گردد. این قانون پنج دسته‌بندی مهاجرت مبتنی بر اشتغال را با یک فرمول ریاضی پیچیده جهت محاسبه تعداد ویزاهایی که در هر دسته‌بندی صادر می‌شوند، ایجاد نموده و در این روش، درصد کلی ویزاهای پیشنهادی به جای یک عدد مشخص مد نظر قرار می‌گیرد.

دسته‌بندی 1: کارگران در اولویت

کارگران در اولویت شامل 28.6% از اولویت‌های مبتنی بر کارفرمای سراسر جهانی به علاوه هرگونه عددی که در دسته‌بندی‌های چهارم و پنجم استفاده نشده است، می‌باشند. این کارگران به صورت زیر تعریف می‌شوند:

- اتباع با توانایی‌های فوق‌العاده در علوم، هنر، آموزش، تجارت یا ورزش
- پژوهشگران و اساتید برجسته
- مدیران و مدیران اجرایی چند ملیتی

دو زیرمجموعه اول به گروه نخبگانی از افراد محدود می‌شود که موفق به کسب شهرت ملی یا بین‌المللی شده و به بالاترین سطح حرفه‌ای خود رسیده‌اند.

یک کارمند باید حداقل سه معیار از موارد زیر را برای نشان دادن توانایی استثنایی خود اثبات کند:

- مدرک مرتبط با حوزه توانایی استثنایی
- حداقل ده سال تجربه تمام وقت در حوزه مربوطه
- مجوز برای اشتغال به حرفه
- حقوق بالا یا دیگر پاداش‌ها برای خدمات
- عضویت در انجمن‌های حرفه‌ای
- مدارکی برای تایید دستاوردها یا کمک‌های مهم در حوزه مربوطه

زیرمجموعه سوم، مدیران میانی و اجرایی چند ملیتی، همان نوع کارمندی را که تحت دسته‌بندی ویزای L-1 پوشش می‌دهد، شامل می‌شود. مهاجرت در این دسته‌بندی نیاز به تاییدیه کاری ندارد.

دسته‌بندی 2: اتباع حرفه‌ای با مدارک تحصیلی پیشرفته

اتباع توانمندی که دارای مدارک تحصیلی پیشرفته هستند و یا اتباع با توانایی استثنایی در علوم، هنر یا تجارت، شامل 28.6٪ از اولویت‌های مبتنی بر کارفرمای سراسر جهانی به علاوه هر عددی که در دسته‌بندی اول استفاده نشده است، می‌باشند.

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

دسته‌بندی 3: کارگران ماهر، حرفه‌ای و سایر کارگران

این دسته‌بندی شامل 28.6٪ از اولویت‌های مبتنی بر کارفرمای سراسر جهانی به علاوه هر عددی که در دسته‌بندی اول و دوم استفاده نشده است، می‌باشند.

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

دسته بندی 4: مهاجران ویژه

این دسته شامل 7.1٪ از اولویتهای جهانی است. ویژگیهای این دسته عمدتاً برای کارگزاران دینی قابل دسترسی خواهد بود.

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

دسته‌بندی 5: ایجاد اشتغال توسط مهاجران

این دسته‌بندی شامل 7.1٪ از اولویت‌های جهانی به همراه برخی محدودیت‌های اضافی است. دسته‌بندی مذکور، ویزا را برای سرمایه‌گذاران خارجی که جهت تاسیس یک شرکت جدید تجاری وارد ایالات متحده می‌شوند، فراهم می‌نماید. در این حالت و از نظر قانونی، معمولاً به سرمایه‌گذاری کلی به مبلغ ۱ میلیون دلار نیاز خواهد بود و سرمایه‌گذاری باید حداقل ده شغل تمام وقت برای کارمندان آمریکایی - به جز سرمایه‌گذار و خانواده‌اش - ایجاد کند. قانون برنامه‌ای را برای جلوگیری از تقلب در این دسته‌بندی از طریق تعیین وضعیت اقامت دائم مشروط فراهم می‌کند. سرمایه‌گذار می‌تواند پس از دو سال و با نشان دادن اینکه سرمایه‌گذاری برای آن دوره زمانی حفظ شده است، برای برداشت شرط درخواست دهد.

مهاجرت حامیان خانوادگی

اقوامی مانند والدین، همسران، فرزندان بالای 21 سال و خواهر و برادر ممکن است به عنوان حامی و تحت مقررات حامیان خانواده باشند. قبل از تنظیم این درخواست، نیاز به تاییدیه کاری نیست و بسته به وضعیت نسبی اسپانسر، ممکن است انباشت‌ها در این موقعیت‌ها به شدت متغیر باشند.

Canada Iran Business Association
بازرگانی ایرانی کانادا

ویزاهای تنوع

برنامه ویزای مهاجرتی تنوع که توسط کنگره ایالات متحده الزام شده، سالانه تا 55,000 ویزای تنوع (DV) را از طریق انتخاب تصادفی میان تمامی ورودی‌ها برای اشخاصی که دارای شرایط سخت‌گیرانه از کشورهای دارای نرخ پایین مهاجرت به ایالات متحده هستند، در دسترس قرار می‌دهد. قانون و مقررات وضع شده می‌طلبند که هر ورودی ویزای تنوع حداقل باید تحصیلات دبیرستان یا معادل آن یا در طی پنج سال گذشته، دو سال تجربه کاری در حرفه‌ای که نیاز به حداقل دو سال آموزش یا تجربه دارد، داشته باشد.

انجمن بازرگانی ایرانی کانادا

مقایسه: انتقال درون شرکتی L-1 و سرمایه‌گذار بر اساس پیمان E-2

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

انتقال درون‌شرکتی L-1

- ویزای L-1 برای کارمندانی اختصاص داده شده که در شرکت‌های چند ملیتی به عنوان مدیران میانی، مدیران اجرایی یا کارمندان با دانش تخصصی شاغل هستند.
- این افراد باید حداقل یک سال از سه سال گذشته را خارج از ایالات متحده کار کرده باشند.
- برای ورود به ایالات متحده و ارائه خدمات به شرکت وابسته در آمریکا مورد استفاده قرار می‌گیرد.
- نیازی به تأییدیه کاری ندارد.

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

سرمایه‌گذار بر اساس پیمان E-2

- ویزای E-2 برای اتباع کشورهای است که دارای پیمان تجاری با ایالات متحده هستند و قصد سرمایه‌گذاری قابل توجه در یک کسب و کار آمریکایی را دارند.
- سرمایه‌گذار باید حداقل 50 درصد از کسب و کار مورد نظر را دارا باشد.
- سرمایه‌گذاری باید واقعی و قابل توجه باشد، به طوری که برای ایجاد یا حفظ مشاغل آمریکایی موثر واقع شود.
- ویزای E-2 به طور مستقیم در سفارتخانه‌ها و بدون نیاز به ارسال درخواست به USCIS صادر می‌شود.
- این ویزا برای فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با تجارت بین‌المللی است.

در حالی که ویزای L-1 به شرکت‌های چند ملیتی و کارکنان کلیدی آنها امکان حضور و کار در ایالات متحده را می‌دهد، ویزای E-2 به اتباع خارجی اجازه می‌دهد تا بر اساس روابط تجاری کشور خود با ایالات متحده در فعالیت‌های سرمایه‌گذاری شرکت کنند.

مقایسه: ویزاهای تحت توافقنامه NAFTA

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

برای افرادی که حداقل یک سال طی سه سال گذشته به صورت تمام وقت برای یک شرکت خارجی خارج از ایالات متحده به عنوان مدیر میانی، مدیر اجرایی (L-1A)، یا به دلیل دارا بودن دانش تخصصی (L-1B) کار کرده‌اند.

شرایط لازم: برای همه ملیت‌ها قابل استفاده است.

دستورالعمل: شهروندان کانادایی می‌توانند برای دریافت وضعیت خود در مرز درخواست دهند و بلافاصله نیز در رابطه با آن تصمیم‌گیری می‌شود. اما سایر ملیت‌ها باید در یک مرکز خدمات داخل ایالات متحده درخواست داده و پس از تایید برای ویزای اقامت موقت به سفارتخانه ایالات متحده در خارج از کشور مراجعه نمایند.

هزینه‌های دولتی: هزینه درخواست \$325 - مبارزه با تقلب یک بار \$500 - صدور کارت I-94 \$6

مدت زمان: افراد L-1A کل هفت سال و افراد L-1Bs ممکن است پنج سال را بدست آورند. پس از رسیدن به حداکثر زمان مجاز، وضعیت می‌تواند به صورت نامحدود در بازه‌های یک ساله تمدید شود؛ البته به شرطی که فرد مقیم خارج بوده و کمتر از 183 روز در ایالات متحده باشد.

وابستگان: همسر و فرزندان زیر ۲۱ سال ممکن است در وضعیت L-2 به ایالات متحده وارد شوند. همسران با وضعیت L-2 مجاز هستند که برای مجوز کار از CIS درخواست دهند تا بتوانند در ایالات متحده کار کنند.

امکان دریافت گرین کارت: این دسته‌بندی اجازه «هدف دوگانه» را می‌دهد؛ به این معنی که فرد می‌تواند همزمان برای اقامت دائم و داشتن وضعیت مهاجرت غیر دائم درخواست دهد. مدیران میانی و اجرایی ممکن است واجد شرایط درخواست برای پرونده مهاجرت بدون نیاز به دریافت تاییدیه کاری باشند که فرایند گرین کارت را تسریع می‌کند.

مدارک لازم: کلیه مدارک هویتی

برای افرادی که در فعالیتهای تجاری در یک سطح حرفه‌ای شرکت کرده‌اند، پست آنها در لیست مشاغل تاییدشده TN بوده و فرد دارای مدرک کارشناسی در آن حرفه بوده یا تجربه لازم در آن زمینه را داشته باشد.

شرایط لازم: فقط برای شهروندان کانادا و مکزیکی موجود است.

دستورالعمل: شهروندان کانادایی می‌توانند برای دریافت وضعیت خود در مرز درخواست دهند و بلافاصله در این رابطه تصمیم‌گیری خواهد شد. کانادایی‌ها می‌توانند برای تجدید TN از داخل ایالات متحده در مرکز خدمات درخواست خود را ثبت نمایند. اتباع مکزیکی نیز باید در یک مرکز خدمات درخواست دهند.

هزینه‌های دولتی: هزینه درخواست 50\$ - صدور کارت I-94 6\$ - اگر در مرکز خدمات درخواست دهند 320\$

مدت زمان: وضعیت TN در بازه‌های یک ساله صادر می‌شود و تعداد تجدیدهای مجاز در حال حاضر نیز نامحدود است؛ با این حال، باید موقت بودن آن اثبات گردد.

وابستگان: همسر و فرزندان زیر ۲۱ سال ممکن است در وضعیت TD به ایالات متحده وارد شوند. همسران مجاز به درخواست برای مجوز کار نیستند و اگر مایل به کار کردن در ایالات متحده باشند، باید تحت وضعیت مهاجرت غیر دائم مجاز به کار خود واجد شرایط شوند.

امکان دریافت گرین کارت: این دسته مجوز هدف دوگانه را نمی‌دهد. یک متقاضی ویزای E باید قصد داشته باشد پس از پایان وضعیت، حتماً از ایالات متحده خارج شود.

مدارک لازم: کلیه مدارک هویتی

واردات کالا به ایالات متحده

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

خلاصه‌ای از سیاست‌های جدید و اجرای سختگیرانه

با اجرای سیاست‌های جدید و نظارت فزاینده سازمان گمرک و مرزبانی ایالات متحده (CBP) همراه با مذاکرات جاری NAFTA، اطلاع از استانداردهای قانونی برای پیروی از قوانین گمرکی و مقررات مربوط به واردات کالا به آمریکا برای شرکت‌های کانادایی بیش از هر زمان دیگری اهمیت یافته است. فرمان اجرایی 13785 که توسط پرزیدنت دونالد ترامپ در تاریخ 31 مارس 2017 امضا شد، پیامدهای ناشی از عدم پایبندی به قوانین را افزایش داده است.

شرکتهای کانادایی که دارای شعب یا زیرمجموعه‌هایی در آمریکا هستند، ممکن است مستقیماً از تامین‌کنندگان خارجی به آمریکا کالا وارد کنند؛

علاوه بر این از شرکتهای مادر و وابسته کانادایی نیز به واردات کالا اقدام می‌نمایند. بسیاری از شرکتهای کانادایی که حضوری در آمریکا ندارند، به عنوان واردکنندگان غیرمقیم در آمریکا فعال هستند. این استراتژی به آنها اجازه می‌دهد تا به خدمت‌رسانی بهتر به مشتریان آمریکایی بپردازند.

چالش‌ها و ریسک‌های قوانین گمرکی آمریکا برای شرکتهای کانادایی

قوانین گمرکی آمریکا و مقررات CBP از تمامی کسب و کارها و اشخاص می‌خواهد که هنگام واردات کالا به آمریکا «مراقبت معقول» انجام دهند، اما «مراقبت معقول» در این قوانین و مقررات به وضوح تعریف نشده است. عدم مراقبت معقول می‌تواند منجر به اعمال جریمه‌های مدنی توسط CBP بر واردکنندگان و سایر افراد و ارگان‌هایی که CBP آنها را متهم به عدم رعایت این استاندارد قانونی می‌کند، اعمال شود.

تعریف و مراحل جریمه در CBP

برای اینکه CBP بتواند جریمه مدنی را به درستی ارزیابی کند، تخلف پایه باید شامل ورود یا معرفی کالا به بازار ایالات متحده با استفاده از یک عمل یا بیانیه کذب و مهم (شفاهی، نوشتاری یا الکترونیکی) یا یک سهل‌انگاری قابل توجه باشد. «کذب» لزوماً در رابطه با قصد و نیت نیست؛ بلکه بیشتر به معنای اشتباه یا ناصحیح بودن امر مذکور است. «مهم و قابل توجه بودن» نیز در مورد اطلاعاتی صدق می‌کند که بر تصمیم CBP برای پذیرش و آزاد کردن کالا (عبور دادن کالا از گمرک) یا ارزیابی دقیق عوارض، مالیات‌ها و هزینه‌ها تأثیر می‌گذارد. همچنین، جریمه‌ها می‌توانند در برابر کسانی که در تخلف از قوانین و مقررات گمرکی کمک و تشویق می‌کنند، اعمال شود.

برخلاف سازمان خدمات مرزی کانادا (CBSA) که جریمه‌های مدیریت پولی را بر اساس جدولی تنظیم می‌کند که به واردکنندگان اطمینانی در مورد ریسک و مواجهه بالقوه در صورت تخلف می‌دهد، جریمه‌های مدنی CBP می‌توانند از حداکثر 2 برابر عوارض پرداخت نشده (برای سهل‌انگاری ساده) تا 4 برابر (برای سهل‌انگاری‌های شدید که معمولاً به معنی بی‌مبالاتی هستند) تا مبلغی معادل ارزش کالاهای وارد شده (برای کلاهبرداری‌هایی که نیت از طریق شواهد مستقیم یا غیرمستقیم نشان داده می‌شود) متغیر باشند.

مجازات‌های شرکت‌های کانادایی

شرکت‌های کانادایی، صاحبان کسب و کار و افرادی که با فعالیت‌های وارداتی ایالات متحده درگیر هستند، اگر استاندارد مراقبت معقول را رعایت نکنند، از جریمه‌های مدنی CBP مصون نخواهند بود. این امر ممکن است شامل یک واردکننده غیرمقیم کانادایی باشد که به دلیل عدم اعلام مدارک وارداتی از چین به عنوان مشمول عوارض ضددامپینگ/ضدیارانه ایالات متحده، با جریمه‌های CBP مواجه شده یا یک شرکت کانادایی که به احتمال زیاد با جریمه‌هایی برای وارد کردن لباس‌های اسکیت روی یخ به آمریکا و به خطا اعلام کردن آن‌ها به عنوان کالای معاف از عوارض مرتبط با NAFTA مواجه شده است. در هر دو مورد و بسیاری موارد دیگر، CBP در پی جریمه کردن احزاب واردکننده کانادایی خواهد بود.

پرداخت جرائم و تسویه حساب‌ها

حتی اگر CBP در پی اعمال جریمه ناشی از تخلف نباشد (که این روزها بسیار نادر است)، یک سیاست جمع‌آوری جدید، زمان پرداخت صورتحساب عوارض تکمیلی را به طور قابل توجهی کاهش می‌دهد (که اغلب توسط CBP در صورت تغییر طبقه‌بندی کالاها یا رد ادعای NAFTA صادر می‌شود). این صورتحساب‌ها باید ظرف سی روز پرداخت شوند. از تاریخ 5 سپتامبر 2017، صورتحساب‌های عوارض تکمیلی که پس از شصت روز پرداخت نشده باشند، باعث خواهد شد CBP واردکننده تحت تحریم قرار گرفته، این امر تأخیر در آزادسازی کالاها را در پی داشته و اجبار به ارائه «ورودی‌های زنده» در بنادر فردی خواهد داشت. این سیاست جدید، بدون در نظر گرفتن مهلت 180 روزه برای اعتراض به تصمیم مخالف CBP پیاده‌سازی شده و عملاً واردکنندگان را مجبور می‌کند قبل از استفاده از حق خود برای اعتراض علیه تصمیم CBP، صورتحساب‌های عوارض تکمیلی را پرداخت نمایند. این الزام به پرداخت یا تهدید به اعمال تحریم‌ها حتی در صورتی که اعتراض در جریان باشد نیز وجود خواهد داشت.

فرصت را از دست ندهید: کارت NEXUS خود را دریافت کنید

برنامه مشترک NEXUS که توسط سازمان گمرک و مرزبانی ایالات متحده و آژانس خدمات مرزی کانادا اجرا می‌شود، تجربه‌ای فوق‌العاده برای عبور از مرز را به مسافران مورد تأیید و از پیش بررسی شده ارائه می‌دهد. مزایای کارت NEXUS:

- دارندگان کارت NEXUS می‌توانند از مسیرهای اختصاصی این سرویس در هنگام عبور از مرزهای زمینی استفاده کنند که بسیار سریع‌تر از مسیرهای معمولی هستند.
- دارندگان کارت NEXUS تنها موظف به پاسخ سوالات اولیه مربوط به مهاجرت و گمرک مطرح هستند و این عمل، عبور آنها را سرعت می‌بخشد. اطلاعات مربوط به پذیرش آنها از طریق اسکن کارت‌های NEXUS ارائه شده و مأموران مرزی اغلب تشخیص می‌دهند که نیاز به سوالات بیشتر نیست.
- دارندگان کارت NEXUS از بررسی‌های امنیتی ویژه در فرودگاه، از جمله استفاده از کیوسک‌های اتوماتیک و مسیرهای اختصاصی برخوردار بوده و ممکن است لازم نباشد کفش‌هایشان را درآورند، لپ‌تاپ‌ها را باز کنند یا وسایل مایع شخصی خود را در کیسه‌های پلاستیکی شفاف نشان دهند.
- در نیاگارا فالز، مسیر Whirlpool فقط برای استفاده دارندگان کارت NEXUS در نظر گرفته شده است. در نتیجه، این مسیر به ندرت شلوغ بوده و معمولاً عبور از آن فقط چند دقیقه طول می‌کشد.

استفاده از مسیر NEXUS توسط اتومبیل‌ها

هنگام عبور با ماشین، هر سرنشین باید کارت NEXUS داشته باشد تا بتواند از مسیر ویژه NEXUS استفاده کرد. دارندگان کارت به تجربه عبور سریع عادت می‌کنند و نمی‌خواهند از آن صرف نظر کنند و طبیعتاً افرادی که این کارت را ندارند، در معرض خطر انزوا قرار خواهند گرفت.

نحوه ثبت نام و دریافت کارت NEXUS

ثبت نام NEXUS می‌تواند از طریق وبسایت‌های www.nexus.gov و www.nexus.gc.ca انجام شود. کارت‌ها برای پنج سال اعتبار داشته و هزینه آن (به دلار آمریکا) 50.00 دلار و (به دلار کانادا) 70.00 دلار خواهد بود (برای کودکان زیر نوزده سال رایگان است). همچنین درخواست‌ها می‌توانند به صورت حضوری در مرکز ثبت نام Fort Erie (10 Central Avenue, Fort Erie, Ontario L2A 6G6) و پل Whirlpool (2250 Whirlpool Street, Niagara Falls, New York 14305) ارائه شوند.

تولید در ایالات متحده؟ بهتر است ابتدا مطمئن شوید.

ضرورت تأیید ادعای «ساخت آمریکا»

هر محصولی که به صراحت یا به طور ضمنی به عنوان «ساخت آمریکا» تبلیغ می‌شود، باید «کل یا تقریباً کل» آن در ایالات متحده ساخته شده باشد. عدم رسیدن به این استاندارد ممکن است منجر به تعاملات ناخوشایند و شاید هزینه‌بر با کمیسیون تجارت فدرال ایالات متحده (FTC) گردد. FTC تعبیر «کل یا تقریباً کل» را به این معنا تعریف می‌کند که «تمامی قسمت‌های مهم و فرآیند ساخت محصول باید از منشأ آمریکایی باشد؛ یعنی محصول نباید دارای محتوای خارجی یا فقط به اندازه ناچیزی آمریکایی باشد.»

اقدامات برای کاهش ریسک برخورد با FTC

- برای درک درست قانون، وبسایت FTC را ملاحظه نمایید.
<https://www.ftc.gov/tips-advice/business-center/guidance/complying-made-usa-standard>
- به دقت محاسبه کنید که چه مقدار از هزینه‌های تولید شما به قطعات و فرآیندهای تولید در آمریکا مرتبط است.
- همواره مدارک معتبری که ادعای «ساخت آمریکا» شما را پشتیبانی کند، نگهداری کنید.
- در صورت لزوم، استفاده از ادعاهای مشروط را برای نشان دادن اینکه محصول شما کاملاً داخلی نیست، در نظر بگیرید.

خرید دارایی‌های تجاری در ایالات متحده

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

چگونگی همکاری با وکلای کانادایی

دفتر ما اغلب با وکلای کانادایی همکاری می‌کند تا خرید کسب و کارهای واقع در ایالات متحده توسط مشتریان‌شان را موثرتر سازد. در این معاملات معمولاً ابتدا مطابق اصول و مقررات کانادا با فروشنده ایالات متحده مذاکره می‌شود. با این حال، فرصت‌هایی برای کسب و کار کانادایی نیز وجود دارد تا دارایی‌های کسب و کار ایالات متحده را بخرد؛ اگر آن کسب و کار درخواستی در دادگاه ورشکستگی فدرال ایالات متحده تحت بند 11 کد ورشکستگی ایالات متحده (کد ورشکستگی) داده باشد. تا زمانی که ارزشی در کسب و کار ایالات متحده وجود داشته باشد، خرید دارایی‌های یک کسب و کار در حال بسته شدن از طریق فروش مناسب ساختار یافته و تحت کد ورشکستگی می‌تواند به نفع خریدار کانادایی عمل کند.

خرید و اکتساب

خرید دارایی‌ها، کل یک کسب و کار فعال و یا برخی / تمام دارایی‌های آن از شرکتی که در فصل 11 قرار دارد، می‌تواند راهی عالی برای به دست آوردن دارایی‌های ارزشمند باشد که عاری از چسبندگی‌ها، ادعاها، موانع و سایر منافع است. در واقع، بسیاری از پروسه‌های فصل 11 عمدتاً، اگر نگوئیم انحصاراً، برای تسهیل این نوع فروش آغاز می‌شوند.

مزایا

فروش دارایی‌های شرکت ورشکسته (بدهکار) بر اساس بخش 363 کد ورشکستگی که معمولا به سادگی و به عنوان «فروش 363» شناخته می‌شود، روشی است برای تسهیل فروش دارایی‌های بدهکار در چارچوب پرونده ورشکستگی آن. فروش 363 به بدهکار اجازه می‌دهد تا با افزایش ارزش و کاهش هزینه‌های معامله، تعهدات خود به بستانکاران و مالکان را برآورده سازد.

محدودیت‌ها

در حالی که مزایایی برای فروش 363 وجود دارد، محدودیت‌هایی نیز در رابطه با آن موجود است. اولاً، فروش بخش 363 نمی‌تواند برای دور زدن سایر شرایط فصل 11 استفاده شود. اغلب فروش‌های 363 از دارایی‌های بسیار بدهکار به دلیل نقض حقوق بستانکاران مورد تایید قرار نمی‌گیرند. دومین محدودیت، آن است که فروش‌کنندگان احتمالی ممکن است مایل نباشند فرآیند فروش 363 در اتمسفر نسبتاً شفاف پرونده ورشکستگی انجام شود. سومین و احتمالاً مهم‌ترین مسئله برای خریداران، دستور «فروش عاری و بدون چسبندگی» نهایی که نتیجه فروش 363 است، عملی نیست که به عنوان مانع مطلق در برابر تحمیل مسئولیت جانشین در آینده عمل کند.

البته این موانع قابل مدیریت بوده و نباید خریداران بالقوه را از در نظر گرفتن تصاحب دارایی‌های مالی مخاطره‌آمیز باز دارند. با برنامه‌ریزی پیشرفته و دقیق، معامله‌ای که ارزش را به حداکثر می‌رساند و تعهدات مالی خریدار و فروشنده را برآورده می‌سازد، می‌تواند به صورت مشروط و ذیل بخش 363 کد ورشکستگی ساختاریابی شود که با سود آنی در انجام معامله و متاثر از دستور «فروش عاری و آزاد» 363 همراه خواهد بود.

تلفن شما در مرز ایالات متحده

زندگی دیجیتال و حفظ حریم خصوصی
زندگی‌های ما به طور گسترده در تلفن‌ها، لپ‌تاپ‌ها و رسانه‌های اجتماعی ثبت شده‌اند. بخشی از این اطلاعات بسیار شخصی بوده و بسیاری از افراد ممکن است بخواهند این داده‌های حساس را خصوصی نگه دارند. با این حال، هر بار که وارد ایالات متحده می‌شوید، صرف نظر از وضعیت یا مدارک شما، سازمان گمرک و حفاظت مرزی (CBP) ورود شما به کشور را بررسی نموده و بخشی از این پروسه ممکن است شامل جستجو در دستگاه‌های الکترونیکی مسافر باشد. با افزایش این نوع جستجوها، آگاهی از حقوق خود در مرز از همیشه مهم‌تر شده است.

مرز ایالات متحده به عنوان یک منطقه حقوقی خاکستری در نظر گرفته می‌شود. این امر بدان معنی است که برخی از حقوق و آزادی‌هایی که به افراد تحت قانون اساسی ایالات متحده اعطا شده‌اند، لزوماً اعمال نمی‌شوند؛ به عنوان مثال، اصلاحیه چهارم افراد را از جستجو و ضبط غیرمعقول محافظت می‌کند. این یک حق اساسی است که در بافت جامعه ایالات متحده نهادینه شده، اما در مرز اعمال نمی‌شود. اعتقاد ذهنی افسران گمرک به اینکه فردی دارای تخلف است یا در تخلفی مشغول بوده، برای توجیه بازرسی کافی خواهد بود. افسران می‌توانند چمدان‌های فیزیکی، دستگاه‌های دیجیتال، حساب‌های رسانه‌های اجتماعی و حساب‌های ایمیل را بدون حکم جستجو کنند. حتی می‌توانند دستگاه‌های الکترونیکی شما را برای بررسی بیشتر نگه دارند که همین امر ممکن است شامل کپی کردن داده‌های شما نیز باشد. این استانداردها برای همه مسافران و صرف نظر از وضعیت مهاجرتی شما اعمال می‌گردد.

تصمیم‌گیری در مورد ارائه اطلاعات

اگر در مرز متوقف شوید و از شما خواسته شود که رمز عبور یا رمز PIN دستگاه‌تان را برای دسترسی به مأمور مربوطه بدهید، در تصمیم‌گیری در مورد پاسخ‌دهی دقت کنید. امتناع از ارائه این اطلاعات می‌تواند عواقب جدی داشته باشد. یک شهروند خارجی ممکن است از ورود به ایالات متحده منع شود، یک دارنده کارت سبز ممکن است خود را در مقابل یک قاضی مهاجرت بیابد و یک شهروند آمریکایی ممکن است ساعت‌ها در انتظار بازرسی ثانویه بماند. به خاطر داشته باشید، این‌ها بدترین سناریوها هستند؛ اما گاهی چنین موقعیت‌هایی نیز پیش می‌آیند.

اقدامات احتیاطی برای حفظ اطلاعات حساس

اگر به خاطر کار به ایالات متحده سفر می‌کنید و اطلاعات حساس شرکتی یا مشتری‌ها را در دستگاه‌هایتان دارید، باید وقتی از مرز عبور می‌کنید، احتیاط نمایید. یک روش برای محافظت از اطلاعات حساس، ذخیره آن‌ها در فضاهاى ابری است. این یک استراتژی مفید برای انتقال داده‌ها به صورت آنلاین می‌باشد؛ به طوری که زمان عبور از مرز، داده‌ها روی دستگاه‌های الکترونیکی شما وجود ندارند. CBP می‌تواند تلفن شما را جستجو کند؛ اما اختیار دسترسی به اطلاعاتی را که در یک سرویس ابری ذخیره شده است، بدون دریافت حکم یا ضمانت تحصیل نخواهد داشت. در حالی که انتظار می‌رود این موضوع در چند ماه آینده بیشتر توسعه پیدا کند، هنوز بهترین روش توصیه شده این است که با دستگاه‌های الکترونیکی «پاک» به ایالات متحده سفر کنید.

حسابداری و مالیات

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

شرکت‌های کانادایی که به بازار ایالات متحده راه می‌یابند، اغلب متقاضی و دریافت‌کننده مشوق‌های مالیاتی قابل توجهی هستند. اما چه می‌شود اگر قوانین مالیاتی به گونه‌ای تغییر کنند که بدون نیاز به درخواست، انگیزه‌های قابل توجهی برای همه ایجاد شود؟ دقیقاً شبیه کاری که ایالت نیویورک انجام داده است.

در تاریخ 31 مارس 2014، ایالت نیویورک تغییرات قابل توجهی در قوانین مالیات بر شرکت‌ها به وجود آورد که بیشتر آن‌ها از اول ژانویه 2015 اجرایی شدند. بسیاری از این تغییرات به منظور ساده‌سازی یک سیستم پیچیده مالیاتی طراحی شده و شامل حذف برخی از مالیات‌ها و تجدید نظر در پایه‌های مالیاتی می‌باشند. در اصلاح مالیات بر شرکت‌ها، تغییراتی وجود دارد که به طور قابل توجهی به تولیدکنندگان واجد شرایط ایالت نیویورک به واسطه کاهش نرخ مالیاتی به 0% و ایجاد یک اعتبار مالیات بر املاک واقعی 20% سود می‌رساند.

برای واجد شرایط بودن، تولیدکننده باید در نیویورک دارایی داشته باشد که عمده استفاده آن از سوی مودی در تولید کالاها از طریق تولید، پردازش، مونتاژ، پالایش، استخراج، کشاورزی، باغداری، کشاورزی یا ماهی‌گیری بوده و در طول سال مالیاتی، بیش از 50% درآمدهای ناخالص آن‌ها از طریق فروش کالاهای تولیدی حاصل شده باشد.

برای استفاده از نرخ مالیات صفر درصد، تولیدکننده باید:

- دارایی واقع در نیویورک با پایه تعدیل شده برای مقاصد مالیاتی درآمد فدرال در پایان سال مالیاتی داشته باشد که حداقل 1 میلیون دلار است.
- تمامی املاک و دارایی‌های شخصی‌اش در نیویورک باشد.

نرخ مالیات صفر درصدی تنها به پایه مالیات بر درآمد کسب و کار اعمال شده و فقط برای شرکت‌های تولیدی واجد شرایطی که تحت ماده A-9، مالیات ارزش افزوده بر شرکت‌های تجاری مالیات‌گذاری می‌شوند، در دسترس است.

اعتبار مالیات بر املاک واقعی برای تولیدکنندگان واجد شرایط یک اعتبار معادل 20% از مالیات‌های املاک واقعی پرداخت شده در طول یک سال مالیاتی بر املاکی است که در نیویورک واقع شده و عمدتاً در تولید به کار رفته‌اند. این املاک ممکن است توسط مودی تحت مالکیت و یا اجاره‌ای باشند. املاک اجاره‌ای باید از طرف شخص ثالث مرتبط اجاره شده باشند. قرارداد اجاره باید کتبی باشد و مستاجر را ملزم به پرداخت مالیات بر املاک نماید. همچنین مستاجر باید به طور مستقیم پرداخت مالیات بر املاک را به مقامات مالیاتی انجام دهد.

برای افرادی که واجد شرایط نیستند، نرخ مالیات بر درآمد تجاری از تاریخ 1 ژانویه 2016 از 7.1% به 6.5% شروع به کاهش خواهد کرد. اجرای این قانون، قدمی بزرگ رو به جلو برای تشویق کسب و کارها به گسترش و رشد در نیویورک بوده و فقط به اینجا ختم نمی‌شود. نیویورک تعدادی از برنامه‌های مشوق جذاب را در سطح ایالتی و محلی نیز برای کمک به شرکت‌ها در راستای مکان‌یابی و رشد در این ایالت ارائه می‌دهد. علاوه بر این، مالیات بر فروش برای ماشین‌آلات، تجهیزات، ابزار یا لوازم مورد استفاده در تولید در نیویورک وجود نداشته و ایالت نیویورک هیچ مالیات شخصی بر روی موجودی‌ها، ماشین‌آلات و تجهیزات نیز ندارد.

ایالت‌ها به شدت در جستجوی مودیان مالیاتی هستند که در آن ایالت کسب و کار داشته و اظهارنامه‌های مالیاتی خود را تسلیم نمی‌کنند.

بهرتر است به جای انتظار برای دریافت اطلاعاتیه مالیات ایالتی، به شکل داوطلبانه به بررسی اینکه شرکتتان در کدام ایالت‌ها ممکن است نیازمند تسلیم اظهارنامه مالیاتی باشد، پردازید؛ زیرا پس از اینکه یک ایالت با شما تماس گرفته یا تعیین کرده است که شما NEXUS دارید، امکان مذاکره برای دستیابی به نتیجه مطلوب به شدت کاهش می‌یابد. اگر یک ایالت تعیین کرده که شرکت شما NEXUS دارد، آن ایالت حق دارد که درخواست اظهارنامه‌های مالیاتی را از زمانی که شما کسب و کار خود را در آن منطقه آغاز کرده‌اید، داشته باشد. این موضوع - نه تنها به لحاظ مالیاتی، بلکه از نظر زمانی - بسیار پرهزینه خواهد بود.

به‌عنوان مثال، شرکت ABC به مدت 10 سال در ایالت Z محصولات را به فروش رسانده و هرگز اظهارنامه مالیات بر فروش خود را تسلیم نکرده است. ایالت Z تعیین می‌کند که شرکت ABC برای مقاصد مالیات بر فروش NEXUS دارد. بر همین اساس، ایالت Z می‌تواند تقاضای دریافت اظهارنامه‌های مالیات بر فروش برای 10 سال گذشته را داشته باشد (به صورت عملی اکثر ایالت‌ها به 6 تا 8 سال گذشته برمی‌گردند). فرض کنید شرکت ABC فروش سالانه 50,000 دلاری در ایالت Z داشته‌است. شرکت ABC ممکن است مسئول پرداخت 40,000 دلار یا بیشتر به خاطر مالیات بر فروش، جریمه و سود آن باشد. در صورتی که اگر شرکت به شکل داوطلبانه برای شناسایی و رسیدگی به موضوع اقدام می‌کرد، این مبلغ می‌توانست کمتر از نصف میزان فعلی باشد.

برای کاهش یا جلوگیری از خطر پرداخت‌های ناکافی مالیات ایالتی، حتما در نظر بگیرید که آیا شرکت شما در سایر ایالت‌ها فعالیت دارد یا خیر. با پرسیدن سوالات زیر از خودتان شروع کنید:

- آیا ما فروشی در سایر ایالت‌ها داریم؟
- آیا دفاتری در سایر ایالت‌ها داریم؟
- آیا کارکنان یا نمایندگان ما ساکن سایر ایالت‌ها هستند یا اقدام به انجام تماس‌های فروش در سایر ایالت‌ها می‌کنند؟
- آیا کارکنان یا پیمانکاران فرعی را برای انجام تعمیرات یا نصب در سایر ایالت‌ها می‌فرستیم؟
- آیا موجودی، تجهیزات یا دارایی‌های دیگری در سایر ایالت‌ها داریم؟

اگر به هر یک از سوالات بالا پاسخ مثبت دادید، شرکتتان باید در نظر داشته باشد که یک مطالعه NEXUS انجام دهد. NEXUS یک بررسی دقیق در رابطه با فروش و فعالیت‌های تجاری توسط ایالت مورد نظر است تا خطر پرداخت ناکافی مالیات را شناسایی نموده و کاهش دهد. پس از اینکه NEXUS مربوط به یک ایالت تعیین شد، می‌توان یک برنامه داوطلبانه برای کاهش خطر بدهی‌های گزارش داده نشده، تعیین کرد.

بانکداری

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

خدمات بانکی در ایالات متحده

هنگام بررسی امکان گسترش کسب و کارتان به ایالات متحده، متوجه خواهید شد که تفاوت‌های زیادی میان نحوه مدیریت امور مالی در کانادا و روش‌های بانکداری معمول در ایالات متحده وجود دارد. این موضوع هم برای مصرف‌کنندگان و هم برای کسب و کارها صدق می‌کند. به عنوان صاحب یک کسب و کار کانادایی که قصد گسترش به ایالات متحده را دارید، موارد مهمی هست که باید هنگام بررسی گزینه‌های تامین مالی در آمریکا بدانید.



حساب سپرده همراه با کارت اعتباری شرکتی

این روش، شیوه‌ای مناسب برای تامین مالی هزینه‌های سفر و سرگرمی در ایالات متحده بوده و می‌تواند به ایجاد اعتبار برای کارمندان که در ریاست در

ایالات متحده می‌مانند و به دنبال تامین مالی خانه یا خودرو هستند، کمک کند. بسیاری از بانک‌ها برنامه‌هایی ارائه می‌دهند که دسترسی آنلاین و کنترل‌های صاحب کارت (مانند حدود خرج کارت‌های متعلق به دارندگان اختصاصی، محدودیت‌های فروشنده و حدود معاملات روزانه / ماهیانه) را فراهم می‌کنند. در اکثر برنامه‌های کارت شرکتی لازم است حداقل 10 کارت صادر شود؛ اگرچه برخی امکان برنامه‌های کوچکتر را نیز فراهم می‌کنند.

پذیرش پرداخت به کمک کارت اعتباری مشتریان آمریکایی

هرچند دریافت وجوه به این شیوه هزینه اضافی دارد، اما می‌تواند به جریان نقدینگی کمک کرده و مشتریان بیشتری را جذب کند. در این شیوه، شرکت باید فرآیند تایید اعتبار را با کمک بانک یا پردازنده تجار خارجی خود انجام دهد. علاوه بر این، شرکت باید نشان دهد که توانایی مدیریت ریسک‌های پردازش تجاری، از جمله پوشش هرگونه برگشت وجه را نیز دارد.

خدمات اعطای وام

سایر خدمات اعطای وام که ممکن است برای یک شرکت در حال گسترش به ایالات متحده مفید باشند، عبارتند از:

- خطوط اعتباری برای پشتیبانی از نیازهای سرمایه در گردش کوتاه مدت
- وام بلند مدت یا اجاره برای تجهیزات جدید
- وام‌های تجاری برای خرید املاک

بر اساس مشخصات خطر کسب و کار یا پروژه و یا به این دلیل که شرکت تاریخچه اعتبار محدودی در ایالات متحده دارد، یک بانک آمریکایی ممکن است به دنبال تضمین شخصی یا شرکتی (از شرکت والد یا وابسته کانادایی) برای پشتیبانی از وام آمریکایی باشد. تایید تامین مالی بستگی به پیچیدگی درخواست، حجم وام و استفاده برنامه‌ریزی‌شده از مبالغ دریافتی خواهد داشت. با توجه به این اوصاف، شرکت‌هایی که قصد گسترش به ایالت‌ها را دارند، باید انتظار داشته باشند که این تاییدیه‌ها زمان‌بر خواهد بود؛ چرا که بانک‌ها باید روی شرکت آمریکایی و عملیات‌های طرف‌های کانادایی به دقت نظارت کنند.

افزایش کلاهبرداری در پرداخت‌های بین‌المللی

آمار کلاهبرداری

شصت و دو درصد از شرکت‌ها در سال 2014 با کلاهبرداری مالی مواجه بوده‌اند. موارد کلاهبرداری این چینی نزدیک به دوبرابر شده‌اند (از 14% در سال 2013 به 27% در سال 2014).

علیرغم این که استفاده از چک به تدریج در حال کاهش است، اما این شیوه، همچنان به عنوان روش پرداختی که بیشترین آسیب‌پذیری نسبت به حملات کلاهبردارانه را دارد، شناخته می‌شود.

نکات ویژه برای شرکت‌های فرامرزی

پرداخت‌هایی که از مرزهای بین‌المللی عبور می‌کنند، به شدت آسیب‌پذیر هستند؛ زیرا کادر حسابداری می‌تواند از لحاظ جغرافیایی مجزا بوده و صندوق‌های اطلاعاتی مالی خاص آن کشور وجود دارد. علاوه بر این، مجرمان ممکن است شرکتی را که در حوزه جغرافیایی دیگری فعالیت می‌کند، هدف قرار دهند تا دخالت نیروهای قانون را پیچیده کنند.



گام‌های محتاطانه

گرچه تهدید می‌تواند وحشتناک باشد، اما متخصصانی در دسترس هستند تا به شما مشاوره داده و گام‌های ساده‌ای که می‌توانید برای کاهش خطرات پیش رو بردارید را یادآور شوند. بانکدار مورد نظر شما باید قادر به ارائه راهنمایی در مورد تمام موارد زیر باشد:

- آموزش همه کارمندان در مورد اقدامات کلاهبرداری پرداخت‌های فعلی
- ایجاد فرآیندهای داخلی سراسری در شرکت برای جلوگیری از کلاهبرداری
- انتقال حتی‌الامکان پرداخت‌های چک به صورت الکترونیکی
- استفاده از سهام چک امن‌تر، از جمله واترمارک‌ها و امضاهای دوگانه
- تطبیق دادن حساب‌ها به صورت روزانه، جدا کردن حساب‌ها برای محدود کردن خسارات احتمالی
- استفاده از کارت‌های شرکتی مجهز به تراشه و دستگاه‌های پردازش تجاری
- بدگمان بودن نسبت به عبارات نامعمول، اشتباهات املائی یا ناهنجاری‌های قالب‌بندی در ایمیل‌ها
- استفاده دائم از تأییدیه خارج از کانال برای تغییرات در دستورالعمل‌های پرداخت (تلفن و ایمیل)
- پیاده‌سازی خدمات محافظت از کلاهبرداری مانند پی پوزیتیو و نظارت ACH
- استفاده از احراز هویت چند لایه برای دسترسی به خدمات بانکی و شروع پرداخت
- محدود کردن دسترسی به شبکه شرکت برای پرداخت‌ها فقط به رایانه‌های صادر شده توسط شرکت
- اختصاص یک رایانه برای شروع پرداخت‌ها (با هیچ پیوندی به ایمیل / مرورگرهای وب / شبکه‌های اجتماعی)

محافظت از حساب‌های بانکی

حساب‌های بانکی

حتما به صورت ماهانه صورت حساب‌های بانکی را بررسی نمایید. از آنجایی که فعالیت‌های بانکی به صورت آنلاین در دسترس هستند، می‌توانید در آن واحد آن‌ها را بازبینی کنید. این اقدام مهم‌ترین کار برای شناسایی فعالیت‌های غیرمجاز است. عادت کنید تا هر ماه چک‌هایی که نقد شده‌اند را مرور نمایید.

کارت‌های اعتباری

تعداد کارمندانی که کارت‌های اعتباری شرکت را دارند، محدود کنید. اطمینان حاصل نمایید که داشتن کارت اعتباری شرکتی برای آن کارمند ضروری است.

فقط کارت‌های ناوگانی صادر کنید که نوع اقلام قابل خرید با کارت را محدود می‌کند؛ چه برای بنزین، تعمیر و نگهداری و چه در رابطه با وعده‌های غذایی کارمندان شما باشد.

- یک سقف برای حداکثر اعتبار تعیین کنید. فقط مقدار اعتباری که نیاز است را درخواست دهید.
- داشتن سیاست‌های مکتوب شرکت برای استفاده از کارت‌های اعتباری.
- درخواست نمایید که کارمندان به‌ازای هر خرید، فیش‌های اصلی را ارائه دهند.
- صورت‌حساب‌های کارت اعتباری را همراه با فیش‌ها به صورت ماهانه و به موقع تطبیق دهید.
- گزارش‌های اعتباری شرکت را بررسی نمایید تا مطمئن شوید که کارت‌های اعتباری غیرمجازی به نام شرکت وجود ندارد.

پردازش کارت‌های بین‌المللی

امروزه کارت‌های اعتباری نقشی فراتر از یک وسیله پرداخت دارند و به عنوان یک ابزار ضروری تجاری، راهی برای کسب امتیازات و برنامه‌های بازپرداخت و روشی قطعی برای دریافت فوری وجوه محسوب می‌شوند. استفاده از کارت‌های اعتباری در تراکنش‌های تجاری، یکی از کانال‌های رو به رشد تجارت الکترونیکی به شمار می‌رود. برخی شرکت‌های منتخب قادرند پذیرش کارت‌های تجاری را هم در کانادا و هم در ایالات متحده از طریق یک پلتفرم ورودی واحد ارائه داده و وجوه را - با قابلیت انتخاب ارز مورد نظر برای فروش به منظور بهینه‌سازی سودهای ارزی و کاهش ریسک نوسانات نرخ ارز - در حساب‌های بانکی دلاری مربوطه واریز نمایند.

کارت‌های خرید شرکتی

کارت‌های خرید شرکتی راه‌حلی جامع هستند که قدرت خرید را افزایش داده، هزینه‌های مرتبط با خریدهای روتین کسب و کار را کاهش می‌دهند و فرآیندهای گزارش‌دهی و حساب‌های پرداختی را ساده‌سازی می‌کنند؛ ضمناً اغلب با پاداش‌هایی همراه هستند.

Canada Iran Business Association

کارت‌های جهانی سفر و خرید

برای شرکت‌هایی که عملیات بین‌المللی دارند یا کارکنانی که به طور منظم به خارج از کشور سفر می‌کنند، کارت‌های جهانی سفر و خرید راه‌حلی ساده و کارآمد جهت مدیریت هزینه‌ها ارائه می‌دهند. این برنامه‌ها امکان معامله و تسویه حساب در قالب ارزهای محلی را به منظور کاهش هزینه‌های تبادل ارزی فراهم می‌نمایند.

دریافت مطالبات در ایالات متحده

حساب ACH

رایج‌ترین و کارآمدترین روش برای دریافت وجوه در ایالات متحده استفاده از سیستم ACH است که مخفف Automated Clearing House بوده و به وسیله حساب نگهداری شده در یک موسسه مالی آمریکایی انجام می‌پذیرد. ACH که مشابه EFT در کانادا است، یک سیستم امن و خصوصی پرداخت الکترونیکی می‌باشد که موسسات مالی در ایالات متحده را به هم متصل نموده و محبوب‌ترین روش پرداخت در داخل ایالات متحده به شمار می‌رود. ACH ارزان‌تر از انتقال وجه تلگرافی است؛ اما برای دریافت و پرداخت، زمان بیشتری می‌برد (معمولا 24 تا 48 ساعت). در دوازده ماه گذشته، برخی بانک‌ها ACH مرزی و ACH همان روز را ممکن ساخته‌اند. از طرف دیگر، انتقال وجه تلگرافی معمولا در همان روز دریافت می‌شود، اما برای فرستنده و گیرنده گران‌تر خواهد بود.

Lockbox

یک روش دیگر برای جمع‌آوری وجوه، سرویس Lockbox است. این سرویس به شرکت شما اجازه می‌دهد تا پرداخت‌ها را از طریق پست دریافت نمایید. به طوری که بانک شما در طول روز چک‌ها را جمع‌آوری کرده، آن‌ها را در حساب شما واریز می‌کند و سپس شما را از واریز مطلع می‌سازد. این سرویس به مشتری اجازه می‌دهد تا به محض دریافت پول، آن را به کار بیندازد. سرویس پیشرفته‌تر Image Lockbox است که در آن بانک اسناد مرتبط با مطالبات lockbox شما، شامل چک‌ها، صورتحساب‌ها و سایر مکاتبات را اسکن می‌کند. سپس تصاویر چک‌ها، اسناد و پاکت‌ها کمی پس از بررسی سپرده و از طریق اینترنت، در دسترس قرار می‌گیرند. علاوه بر این، شما می‌توانید برای ذخیره‌سازی طولانی مدت تصاویر نیز درخواست انتقال مستقیم انجام دهید.

واریز چک از راه دور

به عنوان آخرین روش، سرویس متداول دیگر در سیستم بانکی آمریکا واریز چک از راه دور است. سرویس مذکور به شما این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به ترک دفتر کار، چک‌ها را به طور امن واریز نموده و در زمان و هزینه صرفه‌جویی نمایید. در این شیوه، مشتریان چک‌ها را مستقیماً برای شما می‌فرستند و شما می‌توانید از دفتر خود و با استفاده از یک اسکنر رومیزی متصل به کامپیوتر شخصی، چک‌ها را اسکن کنید. سپس تصاویر چک از طریق اتصال اینترنتی امن به حساب بانکی مورد نظر واریز می‌شوند. نیازی به فتوکپی چک‌ها قبل از اسکن وجود نداشته و اغلب می‌توان چک‌ها را برای چند روز پس از واریز مشاهده کرد. این سرویس می‌تواند از سفرهای گران قیمت پیک یا مأموریت دادن به کارکنان برای سفرهای غیر تولیدی به شعبه جلوگیری کند. همچنین می‌تواند گردش نقدینگی را بهبود بخشد؛ از طرفی لازم نیست چک‌ها بدون فعالیت باقی بمانند، وقتی می‌توانید آن‌ها را در عرض چند دقیقه از دسکتاپ خود واریز کنید!

محصولات و شرایط اعتباری استاندارد

بانک‌های تجاری سازمان‌هایی سودده هستند که خدمات بانکی را برای شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان ارائه می‌دهند که شامل وام‌های تجاری، مدیریت پول، حساب‌های چک و پس‌انداز، حساب‌های بازار پول، سپرده‌های بلند مدت، خدمات امانی و برنامه‌ریزی مالی می‌شود. این بانک‌ها تحت بیمه FDIC بوده و از نهادهای کوچک تک شعبه‌ای تا موسسات مالی جهانی بزرگ با میلیاردها دلار دارایی متغیرند.

محصولات و خدمات اعتباری که توسط بانک‌های تجاری مستقر در آمریکا ارائه می‌شوند، می‌توانند بسته به اندازه بانک و بازار هدف متفاوت باشند؛ اما بیشتر بانک‌ها، خواه بزرگ و خواه کوچک، دارای مجموعه مشابهی از محصولات اعتباری و معیارهای وام‌دهی هستند.

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

تامین مالی بلند مدت (وامهای مدت دار)

این مدل وامها غالبا برای تامین مالی دارایی‌های ثابت یا سرمایه در گردش دائمی استفاده می‌شوند و دارای تاریخ سررسید مشخصی می‌باشند.

مدت زمان این وامها معمولا بیش از یک سال تعیین می‌گردد و حداکثر به ۱۰ سال می‌رسد. بانکها تا ۹۰ درصد از دارایی‌های ثابت جدید و تا ۷۵ الی ۸۰ درصد از دارایی‌های ثابت موجود را تامین مالی می‌نمایند.

خطوط اعتباری

خطوط اعتباری، تاسیسات پیش‌بینی شده‌ای هستند که بیزینس‌ها برای تامین مالی موقت افزایش در موجودی، حساب‌های دریافتی یا نیازهای اعتباری کوتاه مدت از آنها استفاده می‌کنند. این خطوط اغلب بر اساس فرمولی خاص بازپرداخت و تسویه گشته و می‌توانند توسط حساب‌های دریافتی و موجودی تضمین شوند.

اجاره دارایی‌ها

یکی از روش‌های تامین مالی است که در آن بانک دارایی ثابتی را خریداری نموده و در حالی که مشتری از آن استفاده می‌کند، مالکیت آن را حفظ می‌نماید. بانک به عنوان خریدار دارایی، از مزایای مالیاتی مانند استهلاک بهره‌مند شده و ممکن است بر اساس شرایط اجاره، مالکیت دارایی به مشتری انتقال یابد یا نیابد.

اسناد اعتباری

اسناد رسمی که نشان می‌دهند بانک در صورت برآورده شدن شرایط خاص و مشخصی، مبلغ معینی از اعتبار مورد نظر را تامین می‌کند. این اسناد اعتباری عمدتاً در تراکنش‌های مربوط به وام‌های تجاری و برای رسیدن به اهداف باقی‌مانده یا اجرایی استفاده می‌شود و با توجه به ماهیت موسسات مالی صادرکننده، اعتبار دارند.

بانک‌ها به شرکت‌های واجد شرایط، مالکیت‌های انحصاری، شرکت‌های مسئولیت محدود و افراد حرفه‌ای وام می‌دهند. معمولا بانک‌ها نیاز دارند که ضامن‌ها حداقل دو سال تجربه فعالیت در امور تجاری داشته و سابقه اعتباری شخصی و تجاری قابل قبولی نیز داشته باشند. ارتباط با مدیر روابط تجاری از یک بانک دارای دفاتر در جامعه‌ای که شرکت شما در آن فعالیت می‌کند یا قصد فعالیت دارد، منبع ارزشمندی از اطلاعات مربوط به معیارهای اعتباری، برنامه‌های وام موجود، گزینه‌های تامین مالی و کمک‌های دولتی احتمالی در دسترس در بازار را در اختیار شما قرار خواهد داد.

سایته‌ها

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

بازار املاک و مستغلات در بوفالو نیاگارا

هنگام کار با شرکت‌های کانادایی که در نظر دارند تجارت خود را در منطقه بوفالو نیاگارا گسترش دهند، دسترسی، هزینه‌ها و شرایط بازار همیشه نگرانی‌های اصلی محسوب می‌شوند. به طوری که صاحبان کسب و کار کانادایی در مورد دسترسی به املاک تجاری، نرخ‌های متوسط فروش و گرایش‌های فعلی مربوط به املاک و مستغلات بوفالو نیاگارا اطمینان ندارند.

بازار صنعتی

بازار صنعتی آمریکا و بوفالو در سال‌های اخیر عملکرد خوبی داشته‌اند؛ با این حال، بازار صنعتی بوفالو در سال 2016 شاهد افزایش جزئی در نرخ کلی در دسترس بوده؛ به طوری که از 3.6% (پایین‌ترین نرخ) به 4.6% افزایش یافت. این تغییر محلی، در جذب، با روندهای ملی متضاد است؛ اما در عین حال، 4.6% همچنان نرخ در دسترس بسیار پایینی را نشان می‌دهد.

بازار دفتری

نرخ خالی بودن فضای دفتری در بوفالو به 12.5% کاهش یافته که 1.0% کمتر از نرخ سال گذشته یعنی 13.5% است. بر خلاف سال گذشته، بازار عملکرد بهتری نسبت به نرخ خالی بودن فضای دفتری ملی آمریکا که 13% است، داشته. مرکز شهر به علت فعالیت و علاقه وافر مستاجران، نقطه روشنی محسوب می‌شود؛ در حالی که زیرمجموعه‌های حومه شهر تقریباً ثابت بوده‌اند. بیش از 300,000 فوت مربع به فضای دفتری اضافه شده و 257,824 فوت مربع نیز برای ساخت پیش‌بینی شده است. هر چند که پروژه‌های ساخت در حال کاهش هستند، اما پروژه‌های جدید اعلام شده و در سال‌های آینده فاز اجرایی خواهند شد.

انتظار می‌رود که دو معامله اخیر، یعنی اجاره حدوداً 500,000 فوت مربع فضای انبار توسط آمازون در لنکستر و همچنین اجاره فضای بخش پشتی دفتر توسط سازمان مالی استراتژیک در آمهرست، هر دو در حومه بوفالو، به طور مجموع بیش از 1,800 شغل جدید ایجاد کنند و نمونه‌های برجسته‌ای از فعالیت مثبتی باشند که در هر دو بخش بازار در حال رخ دادن است.

چک لیست خریداران کانادایی املاک تجاری

خرید ملک تجاری یا صنعتی در آمریکا می‌تواند شامل سورپرایزهایی برای کسانی که آماده نیستند یا با فرآیند انتقال املاک در آمریکا آشنا نیستند، باشد. در ادامه برخی از نکات کلیدی برای سرمایه‌گذاران کانادایی هنگام ورود به بازار آمریکا آورده شده است:

قرارداد خرید

قرارداد خرید شما باید نکات حیاتی زیر را شامل شود:

- اختیار در انجام بررسی‌های ساختاری و مالی.
- حق بررسی کلیه کارهای عنوان (تیتل) ملک.
- حق انجام بازرسی مهندسی و گزارش محیط زیستی فاز 1 برای شناسایی شرایط ناشناخته.
- حق لغو قرارداد خرید در صورت عدم توانایی در اخذ تامین مالی کافی.
- و احتمالات دیگر، اگر خرید نیاز به تامین مالی عمومی داشته باشد.



انتخاب نهاد خریدار

یکی از مهم‌ترین تصمیماتی که خریدار خواهد گرفت، نوع نهاد یا سازمانی است که برای مالکیت ملک حقیقی تشکیل می‌شود. هر چند گزینه‌های زیادی برای بررسی وجود دارد، اما سرمایه‌گذاران کانادایی اغلب به دلیل ملاحظات مالیات بر درآمد و مسئولیت‌های مرتبط با آن، یک شراکت محدود را انتخاب می‌کنند. شراکت محدود، محافظت مسئولیتی را برای شرکای محدود (که غالباً سرمایه‌گذاران کانادایی هستند) ارائه می‌دهد؛ در حالی که شریک عام تمام مسئولیت دیون و تعهدات را بر عهده دارد. در بیشتر موارد، این شریک عام یک شرکت آمریکایی خواهد بود که به طور کامل متعلق به یک نهاد کانادایی است که این سرمایه‌گذاران را از مسئولیت‌های احتمالی بیشتر محافظت می‌کند. از دیدگاه مالیات بر درآمد، شراکت محدود یک نهاد عبوری است؛ یعنی سود یا زیان و درآمد خالص مستقیماً متوجه شرکای محدود فردی خواهد بود. لازم به ذکر است که هنگام خرید ملک مسکونی حقیقی در آمریکا، این تحلیل ممکن است تغییر نموده و سایر ابزارها (از جمله اعتماد نامه لایت‌گیر) ممکن است گزینه بهتری برای یک سرمایه‌گذار کانادایی محسوب شوند.

زمان‌بندی

پس از اتمام تحلیل انتخاب نهاد ذکر شده در بالا، زمان‌بندی عادی برای خرید ملک تجاری در آمریکا تقریباً ۶۰ تا ۹۰ روز از امضای قرارداد است.

این‌ها تنها چند مورد از نکاتی هستند که باید هنگام ورود به بازار املاک و مستغلات صنعتی آمریکا مد نظر قرار دهید. ما خوشحال خواهیم شد که با شما همکاری کنیم تا برنامه‌ای موثر برای خرید شما تدوین نماییم.

منابع انسانی

Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا

ملاحظات منابع انسانی هنگام ورود به ایالات متحده

اگر یک شرکت کانادایی به دنبال گسترش فعالیت خود در ایالات متحده هستید و قرار است کارمندان آمریکایی داشته باشید، آگاهی از تفاوت‌های منابع انسانی بین دو کشور برای شما مفید خواهد بود. تنظیم سیاست‌ها و رویه‌هایی که با کارمندان در ارتباط بوده و یا با قوانین کار فدرال و ایالتی ایالات متحده مطابقت دارند، حائز اهمیت است. در ادامه به چند سوال متداول از سوی شرکت‌های کانادایی که وارد بازار آمریکا می‌شوند، پرداخته شده است:

قرارداد خرید و حقوق کارمندان

کارمندان در اکثر ایالت‌ها می‌توانند با حداقل اطلاع قبلی یا بدون پرداخت معادل اخراج شوند (مشروط به قانون هر ایالت).

تعطیلات رسمی و مرخصی

هیچ حداقلی برای تعطیلی‌ها یا مرخصی‌های سالانه در آمریکا وجود ندارد و این موارد به اختیار کارفرما است.

تامین بیمه پزشکی

بیمه‌های درمانی در آمریکا نسبت به کانادا متفاوت بوده و برنامه‌ها و حق بیمه‌ها می‌توانند بسیار متغیر باشند.

برنامه‌های مجاز پرداخت حقوق

گزینه‌های پرداخت حقوق می‌تواند هفتگی، دو هفته یک بار و ماهانه باشد. همچنین باید مطابق با قوانین ایالتی انتخاب شوند.

دستمزد مستقیم و حقوق

کارفرما نمی‌تواند اجباراً کارمندان را ملزم به دریافت حقوق از طریق واریز مستقیم نماید.

سیاست‌های لازم برای مرخصی پزشکی و / یا مادری
این امر در آمریکا به ایالت و تعداد کارمندان بستگی دارد. در سطح فدرال، شرکت‌های بزرگتر از ۵۰ کارمند مشمول قانون فدرال «FMLA» هستند که ۱۲ هفته مرخصی «بدون حقوق» را پوشش می‌دهد.

نرخ حداقل دستمزد در ایالات متحده

حداقل دستمزد بسته به ایالت متفاوت است. اگرچه حداقل دستمزد فدرال 7.25 دلار است، برخی ایالت‌ها حداقل دستمزد بیشتری تعیین کرده‌اند.

این‌ها تنها بخشی از مواردی هستند که جهت ورود به بازار کار ایالات متحده باید در نظر گرفت. برای اقدامات موثرتر و دقیق‌تر، مشورت با متخصصین منابع انسانی بسیار مفید خواهد بود.

زمانی که یک شرکت کانادایی برای توسعه کسب و کار خود وارد آمریکا می‌شود، یکی از تفاوت‌های عمده‌ای که در رابطه با آن نیاز به راهنمایی دارد، قوانین مربوط به پایان دادن به کار و / یا پرداخت غرامت است. در کانادا، اصطلاح «اشتغال-at-will» وجود ندارد و بنابراین خاتمه زودهنگام کار به اطلاع‌رسانی یا پرداخت غرامت به جای اطلاع‌رسانی و یا پرداخت غرامت بسته به طول دوران اشتغال با شرکت بستگی دارد. به طور کلی، کارمندان پس از سه ماه کار دارای حقوقی در مورد اطلاع‌رسانی یا پرداخت در عوض اطلاع‌رسانی می‌باشند.

ما در آمریکا شاهد سیستم اشتغال-at-will هستیم که در آن کارفرما یا کارمند می‌توانند در هر زمانی رابطه کاری خود را خاتمه دهند؛ به شرطی که این امر مغایر با قانون دولتی یا قرارداد کاری نباشد. برای شرکت‌های کانادایی که جدیداً وارد آمریکا شده‌اند، این بحث شامل بررسی موارد زیر است:

- شرکت‌ها باید با قوانین وزارت کار آمریکا آشنا شوند.
- اخراج کارمند به دلایل زیر ممکن است به عنوان اخراج غیرقانونی محسوب شود:
 - تبعیض: کارفرما نمی‌تواند به دلیل نژاد، رنگ، دین، جنسیت، سن (بالای 40)، ملیت، معلولیت، وضعیت جانبازی، مرخصی‌های مجاز مانند قانون مرخصی پزشکی خانواده یا مرخصی نظامی، وضعیت مهاجرت، حقوق صنفی و در برخی از حوزه‌های قضایی با گرایش جنسیتی و وضعیت محکومیت کارمند را اخراج کند.
 - تلافی: کارفرما حق ندارد کارمندی را به دلیل شکایت از تبعیض یا شرکت در تحقیقات مربوط به تبعیض اخراج کند.
 - عدم تمایل کارمند به انجام عمل غیرقانونی: کارفرما نمی‌تواند کارمند را به دلیل اینکه او از انجام کار غیرقانونی امتناع می‌ورزد اخراج کند.
- عدم پیروی کارفرما از رویه‌های اختصاصی خود برای اخراج: اغلب، کتابچه راهنمای کارمند یا سیاست‌های شرکت دستورالعملی را برای اخراج کارمند مشخص می‌کند. اگر کارفرما پیش از اتمام این رویه کارمند را اخراج کند، کارمند ممکن است ادعایی مبنی بر اخراج نا به جا داشته باشد.
- این مورد بسته به ایالت و دلیل اتمام کار متفاوت است. تفاوت مذکور ممکن است شامل پرداخت غرامت، پرداخت برای مرخصی استفاده نشده، اضافه کاری و مرخصی استعلاجی، امتیازات بهداشتی، واجد شرایط بودن برای بیمه بیکاری و زمان‌بندی پرداخت به کارمند باشد. به طور کلی، برای شرکت‌های خصوصی و در صورت نبود سیاست کتبی مربوط به انباشت مرخصی، تعطیلات یا غرامت، این مزایا برای کارمندان-at-will لازم نیست.

پیمانکار مستقل یا کارمند؟ اهمیت تشخیص صحیح

مزایای پیمانکار مستقل در مقایسه با کارمند

تلقی کردن کارگران به عنوان پیمانکاران مستقل مزایای بسیاری برای کارفرمایان دارد؛ از جمله اجتناب از پرداخت مالیات‌های حقوق، دستمزد و مزایای آن و همچنین دوری از الزامات اداری مرتبط با کارمندان. این مزایا باعث می‌شود که وضعیت پیمانکار مستقل به عنوان یک جایگزین جذاب برای طبقه‌بندی یک کارگر به عنوان کارمند باشد؛ البته به شرطی که کارگر شرایط قانونی برای تبدیل وضعیت پیمانکار مستقل را داشته باشد. متأسفانه، بسیاری از کارفرمایان به اشتباه تصور می‌کنند که صرف نامیدن یک کارگر به عنوان پیمانکار مستقل یا امضای توافق‌نامه پیمانکار مستقل با کارگر، الزامات قانونی برای وضعیت پیمانکار مستقل را برآورده می‌سازد. اما در حقیقت، اینکه آیا یک کارگر به صورت صحیح به عنوان پیمانکار مستقل یا کارمند طبقه‌بندی شده است، بستگی به رابطه میان کارگر و شرکتی دارد که تحت قانون مربوطه تعیین می‌شود. کارفرمایانی که کارگری را به اشتباه به عنوان پیمانکار مستقل طبقه‌بندی کنند، با مسئولیت‌ها و جریمه‌های مالی فدرال و ایالتی قابل توجهی مواجه می‌شوند. این جریمه‌ها نه تنها می‌توانند بر شرکت اعمال گردند، بلکه متوجه افراد مسئول اشتباه طبقه‌بندی نیز خواهند شد. بنابراین، یک کارفرما باید تجزیه و تحلیل دقیقی قبل از طبقه‌بندی یک کارگر به عنوان پیمانکار مستقل انجام دهد.

تفاوت پیمانکار مستقل در مقابل کارمند

چندین قانون فدرال و ایالتی در تعیین اینکه آیا یک کارگر کارمند است یا پیمانکار مستقل اعمال می‌شود. مهم‌ترین قوانین عبارتند از کد درآمد داخلی فدرال (IRC) که توسط IRS اجرا می‌شود و همچنین قانون استانداردهای کار عادلانه فدرال (FLSA) که توسط وزارت کار ایالات متحده (DOL) اجرا می‌گردد. IRC از آنچه «آزمون حق کنترل» نامیده شده، استفاده می‌کند تا وضعیت کارمند یا پیمانکار مستقل را تعیین نماید. FLSA از «آزمون واقعیت اقتصادی» برای تعیین اینکه آیا یک کارگر وابسته اقتصادی به شرکت است تا به عنوان کارمند محسوب شود، بهره می‌برد. هیچ یک از این فاکتورها به تنهایی کنترل‌کننده نبوده و اهمیت یک فاکتور به موقعیت مورد نظر و شرایطی که خدمات در آن ارائه می‌شود، بستگی دارد.

عواقب حقوقی طبقه‌بندی اشتباه

شرکت‌هایی که کارگری را به اشتباه به عنوان پیمانکار مستقل طبقه‌بندی کنند، ممکن است علاوه بر موظف بودن به بازپرداخت مالیات‌های دستمزد، سهم کارفرما از مشارکت‌های FICA و مالیات‌های بیکاری و جریمه‌های مدنی همراه، برای ساعات اضافه کاری پرداخت نشده، مزایای بازنشستگی، مطالبات پزشکی، امور مربوط به سهام و هرگونه منفعت اقتصادی دیگری که کارگر - اگر به درستی طبقه‌بندی شده بود - برای آن واجد شرایط بوده است، مسئول شناخته شوند. به همین دلیل است که باید در طبقه‌بندی کارگر به عنوان پیمانکار مستقل دقت فراوانی اعمال گردد.

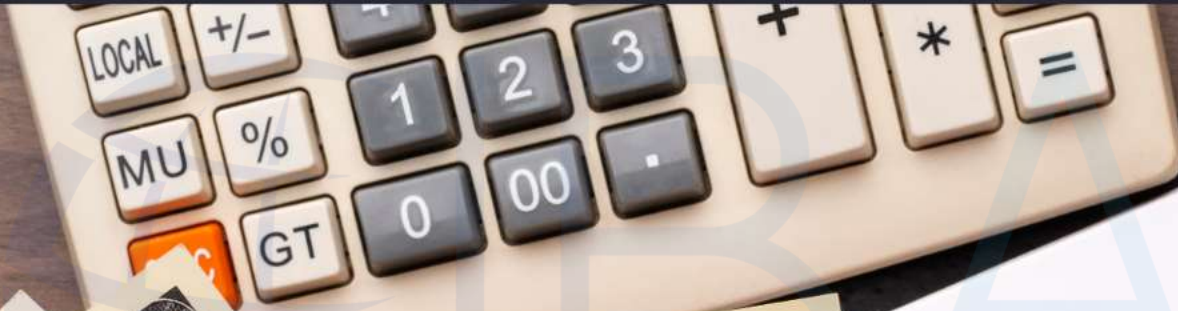


هزینه‌های حقوق و دستمزد

P.O. Box 5667
Chattanooga, TN

PAY TO THE ORDER OF Henry

MEMO Roofing



تعیین بودجه برای شرکت‌های کانادایی نوپا در ایالات متحده

هنگامی که یک شرکت کانادایی در حال تاسیس اولین شعبه‌اش در ایالات متحده است، تهیه بودجه، یک نکته کلیدی و همچنین چالش‌برانگیز خواهد بود. یک شرکت دقیقاً باید «هزینه واقعی استخدام» را - حتی با داشتن حقوق ساعتی تخمینی - محاسبه نماید. برای این منظور، باید مالیات‌ها و بیمه‌های لازم را در نظر گرفت.

تفکیک هزینه‌ها در ایالت نیویورک (NYS)

- مالیات FICA (قانون مشارکت‌های بیمه فدرال) - 6.2%
 - مالیات FICA Med (بیمه پزشکی) - 1.45%
 - مالیات FUTA (مالیات بیکاری فدرال) - 0.6%
 - بیمه بیکاری SUI (ایالت نیویورک) - 1.7% تا 9.5% بسته به سابقه شرکت
 - بیمه بیکاری SDI (ایالت نیویورک) - 0.50% تا حداکثر 0.60 دلار در هفته به ازای هر کارمند
 - بیمه تامین اجتماعی کارگران - بسته به طبقه‌بندی صنعتی شرکت؛ دامنه تقریبی برای شرکت‌های تولیدی یا لجستیک 3% تا حدود 9%
- لذا به طور مثال، برای یک شرکت جدید در NYS با نرخ بیکاری پایه 1.7% و طبقه‌بندی بیمه حوادث کارگری 4%، مجموع بار مالی با تمام مالیات‌های فدرال مربوطه 13.95% خواهد بود.

مزایای اختیاری کارفرمایان در ایالات متحده

علاوه بر این هزینه‌های حقوق و دستمزد اجباری، کارفرمایان در ایالات متحده همچنین باید تعیین کنند که آیا آن‌ها مزایای دیگری را ارائه می‌دهند یا نه. متداول‌ترین مزایای اضافی، مشارکت در هزینه‌های بیمه بهداشتی کارمندان است. مزایای دیگر نیز می‌تواند شامل تدوین برنامه‌های بازنشستگی، بازپرداخت شهریه تحصیلی، زمان کاری انعطاف‌پذیر و موارد دیگر باشد. به هر کارفرما بستگی دارد که چه سطحی از مزایا را ارائه دهد و توازن درست میان هزینه و جذب / حفظ استعدادهای برتر را برقرار نماید.



www.CanadaIran.ca



contact@canirn.com



[canada.iran.business.association](https://www.instagram.com/canada.iran.business.association)



[canadaIran_ca](https://twitter.com/canadaIran_ca)

با تشکر

تهران: پاسداران خیابان شهید کلاهدوز بعد از چهار راه
کاوه
پلاک ۳۱۵ واحد ۱۴ طبقه پنجم

Montreal: 4388 St Denis, Suite 200 #100,
Montreal, QC H2J 2L1

Toronto: 1370 Don Mills Rd, Toronto, ON M3B 3N7

+98 (912) 194 1366 - +98 (21) 91035695
+1 (514) 812 1744 - +1 (647) 619 0868

contact@canirn.com



Canada Iran Business Association
انجمن بازرگانی ایران و کانادا