

MILLER CANFIELD

PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W USA



DOING BUSINESS IN NORTH AMERICA



Informacje zawarte w niniejszej broszurze przedstawiają podstawowe kwestie prawne związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej w USA.

Broszura omawia najważniejsze przepisy prawne i nie stanowi porady prawnej. W celu uzyskania informacji na temat zgodności z przepisami prawa oraz rozpoznania pozostałych możliwości, zaleca się zasięgnąć porady specjalistów.

Prosimy odwiedzić naszą stronę internetową millercanfield.com celem uzyskania dodatkowych informacji, wiadomości oraz newsletterów.

Spis treści

Formy prowadzenia działalności	1
Rozpoczęcie działalności	3
Praca i zatrudnienie.....	4
Prawo imigracyjne.....	8
Płatności na rzecz podmiotów zagranicznych.....	9
Cła.....	11
Federalny podatek dochodowy.....	12
Podatki od sprzedaży, użytkowania i inne podatki	17
Finansowanie działalności w USA.....	18
Zachęty rozwoju gospodarczego.....	20
Likwidacja działalności	22
Poznaj Kancelarię Prawną Miller Canfield	24

Formy prowadzenia działalności

Wprowadzenie

Podjęcie decyzji dotyczącej formy prowadzenia działalności w Stanach Zjednoczonych, należy uwzględnić fakt, iż podmioty prawne tworzy się na podstawie przepisów prawnych każdego z 50 stanów, a nie przepisów prawa federalnego. Wybór formy prawnej zależy od szeregu czynników, które zostaną omówione poniżej. Przed podjęciem takiej decyzji należy skonsultować się z doradcą prawnym i finansowym. Co do zasady, dostępne formy prawne są następujące:

- spółka akcyjna (dla odróżnienia od polskiej spółki akcyjnej, od której się różni, będzie w niniejszym opracowaniu nazywana „korporacją”),
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółka jawna lub komandytowa,
- porozumienie typu *joint venture*, które może łączyć w swojej strukturze dowolne z wyżej wymienionych podmiotów,
- oddział.

Podjęcie decyzji, należy wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- ochrona ograniczonej odpowiedzialności oraz zarządzanie ryzykiem,
- finansowanie,
- wizerunek publiczny,
- podatek dochodowy oraz inne obciążenia skarbowe,
- podział kapitału i zysków.

Korporacja

Korporacja to podmiot prawny (odrębny od akcjonariuszy), w którym odpowiedzialność za długi i zobowiązania ograniczona jest do wkładu akcjonariuszy na akcje. Korporacje są zawiązywane zgodnie z prawem stanowym.

Utworzenie i organizacja spółki

Korporację tworzy się poprzez złożenie aktu założycielskiego lub certyfikatu zawiązania (w zależności od stanu) w odpowiednim urzędzie w stanie, w którym korporacja ta ma mieć siedzibę. Korporacja założona w danym stanie może działać w tymże stanie a w przypadku zamiaru prowadzenia działalności i ochrony nazwy w innym stanie, musi dodatkowo zostać tam zarejestrowana jako korporacja zagraniczna. Akt założycielski korporacji ogólnie określa jej cel oraz strukturę, natomiast regulamin w sposób bardziej szczegółowy opisuje kwestie zarządzania korporacją. Do urzędu stanowego składa się jedynie akt założycielski, jednakże niektóre stany wymagają również

składania corocznych raportów zawierających listę dyrektorów lub funkcjonariuszy korporacji.

Zgromadzenie kapitału

Korporacje zazwyczaj pozyskują kapitał początkowy poprzez sprzedaż akcji akcjonariuszom korporacji. Korporacja może następnie zbywać dodatkowe instrumenty finansowe inwestorom w celu uzyskania dodatkowego kapitału. Takie instrumenty zazwyczaj obejmują zabezpieczenia kapitałowe (zwykle lub uprzywilejowane akcje) lub zabezpieczenia dłużne (skrypty dłużne lub obligacje zamienne). Wystawienie papierów wartościowych musi być zgodne z federalnymi i stanowymi przepisami, dotyczącymi papierów wartościowych, co wymaga szczególnej staranności w celu uniknięcia naruszenia obowiązujących przepisów.

Lad korporacyjny oraz zarządzanie

Korporacja posiada dwa organy zarządzające – zgromadzenie akcjonariuszy oraz radę dyrektorów. Akcjonariusze zbierają się, aby wybrać radę dyrektorów, a następnie okresowo, w celu zatwierdzenia niektórych kwestii, które zgodnie z prawem stanowym lub aktem założycielskim mogą wymagać ich zgody. Działalność i sprawy korporacji zasadniczo prowadzone są przez radę dyrektorów. Rada dyrektorów wyznacza następnie funkcjonariuszy korporacji (np. prezesa, sekretarza, skarbnika), którzy zajmują się bieżącymi sprawami. Dyrektorów korporacji wybierają jej akcjonariusze, zazwyczaj zwykłą większością głosów akcjonariuszy obecnych na zgromadzeniu lub głosujących pisemnie podczas zgromadzenia (jeśli pozwala na to statut i dokumenty organizacyjne spółki). Korporacja może wybrać głosowanie łączne, w którym akcjonariusze rozdzielają swoje głosy pomiędzy kandydatów na dyrektorów, co może zapewnić mniejszościowym akcjonariuszom reprezentację w radzie dyrektorów.

Kadencja dyrektorów trwa zazwyczaj jeden rok. Korporacja może jednakże wybrać „łączoną” lub klasyfikowaną radę dyrektorów. Łączona rada jest podzielona na klasy dyrektorów, a dyrektorzy są wybierani na przemian w zależności od ich klasy, co skutkuje wyborami tylko części rady dyrektorów każdego roku.

Wypłata zysków

Z uwzględnieniem niektórych ograniczeń ustawowych, korporacja, za pośrednictwem swojej rady dyrektorów, może dokonywać wypłaty kapitału na rzecz akcjonariuszy. Co do zasady, dochody i wypłaty z danej klasy lub klas akcji są dzielone pomiędzy wszystkich akcjonariuszy danej klasy lub klas, proporcjonalnie do ich udziału w kapitale korporacji. Jednakże, dopuszczalne są różne klasy akcji, w tym akcje „uprzywilejowane”, które otrzymują lepsze warunki w odniesieniu do wypłat, likwidacji i od których mogą być naliczone odsetki. Wypłaty dokonywane na rzecz akcjonariuszy korporacji podlegają podatkowi dochodowemu właściwemu dla danego akcjonariusza. Co do zasady, korporacje dokonują wypłat tylko wtedy, gdy są wypłacalne, co oznacza, że mają dodatnią wartość netto.

Odpowiedzialność akcjonariuszy

Akcjonariusze korporacji są zasadniczo zwolnieni z osobistej odpowiedzialności za zobowiązania korporacji. Co do zasady, odpowiedzialność akcjonariusza za długi i zobowiązania korporacji ograniczona jest do jego wkładu kapitałowego. W niektórych szczególnych przypadkach, sąd może zdecydować o „przebicu zasłony korporacyjnej” („piercing the corporate veil”) w celu nałożenia odpowiedzialności na akcjonariuszy. Sąd może podjąć takie działanie na przykład wtedy, gdy korporacja nie przestrzega niektórych formalności korporacyjnych, takich jak przechowywanie dokumentacji, zwoływanie zgromadzeń akcjonariuszy i rady dyrektorów, wybieranie funkcjonariuszy i dyrektorów, oraz mieszanie majątku prywatnego z korporacyjnym. Podobnie w sytuacji, gdy jeden lub więcej akcjonariuszy posługuje się korporacją w taki sposób, jakby była jego majątkiem osobistym.

Nadzwyczajne działania

Mimo że rada dyrektorów korporacji posiada upoważnienie do zaciągania zobowiązań w imieniu korporacji w większości spraw, istnieje kategoria spraw, w których ustawa wymaga zgody akcjonariuszy. Najbardziej powszechne przykłady to fuzja, sprzedaż wszystkich lub istotnych elementów majątku korporacji oraz rozwiązanie korporacji.

Podatki

Korporacje podlegają opodatkowaniu w zależności od poziomu dochodu osiąganego przez spółkę. Podatki są nakładane przez prawo federalne oraz przez wiele stanów i niektóre gminy. Ponadto, akcjonariusze korporacji podlegają podatkowi od dywidendy lub z tytułu innych wypłat uzyskanych z korporacji.

Spółka osobowa

Spółki osobowe podlegają prawu stanowemu. Spółka osobowa może mieć formę spółki jawnej lub spółki komandytowej. Spółka komandytowa może oferować niektórym wspólnikom ochronę ograniczonej odpowiedzialności, tak jak w przypadku akcjonariuszy korporacji. Co najmniej jeden wspólnik w spółce komandytowej musi być komplementariuszem (bardzo często jest to korporacja lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością powołana do tego celu), zaś komandytariusz nie może prowadzić spraw spółki osobowej.

Spółka jawna (w niektórych stanach zwana „co-partnership”) oznacza, że każdy ze wspólników jest odpowiedzialny wspólnie z innymi za długi lub inne zobowiązania spółki jawnej. Nie istnieje ograniczenie odpowiedzialności wspólnika jawnego co oznacza, że majątek osobisty wspólnika spółki jawnej jest zagrożony w sytuacji, gdy majątek spółki osobowej jest niewystarczający dla pokrycia długów. Ogólnie rzecz biorąc, założenie spółki osobowej wymaga niewielu lub wręcz żadnych formalności, jak chociażby pisemnej umowy. W praktyce zaleca się jednak zawarcie umowy spółki na piśmie, aby móc wykazać na intencje wspólników odnośnie zawarcia spółki osobowej oraz uzgodnione przez nich warunki relacji biznesowej.



Powszechną praktyką w spółkach osobowych jest wyznaczenie partnera zarządzającego oraz ograniczenie upoważnienia innych niż partner zarządzający wspólników, z tego powodu, że każdy wspólnik jest w pełni odpowiedzialny za długi i zobowiązania spółki osobowej, jeśli nie jest ona w stanie ich spłacać. Oznacza to, że długi i zobowiązania spółki osobowej mogą być egzekwowane z majątku osobistego wspólnika w zakresie, w jakim majątek spółki osobowej jest niewystarczający. Wspólnik ponosi także osobistą odpowiedzialność za działania, zaniechania oraz inne czynności wspólników, gdy działają oni w toku zwykłego prowadzenia spraw lub z upoważnienia spółki osobowej.

Większość umów spółek osobowych zawiera także zapisy o podziale zysków i strat pomiędzy wspólników. Ustawy stanowe pozwalają zazwyczaj na taki podział zysków i strat, który nie odpowiada wkładom do spółki osobowej, o ile będzie to ustalone w pisemnej umowie spółki osobowej.

Spółki osobowe są neutralne podatkowo lub traktowane jako podmiot nieopodatkowany samoistnie. Podobnie jak w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w urzędzie stanowym miejsca utworzenia spółki należy złożyć jedynie certyfikat zawiązania (lub jego odpowiednik, w zależności od stanu, w którym utworzono spółkę).

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (tzw „LLC” – *Limited Liability Company*) łączą w sobie wiele spośród najbardziej atrakcyjnych cech korporacji i spółek osobowych. Ogólnie rzecz biorąc, w porównaniu z korporacjami LLC pozwala na większą elastyczność organizacyjną i operacyjną, zmniejszenie formalności, preferencyjne warunki podatkowe, zapewniając jednocześnie ograniczoną odpowiedzialność, która przysługuje akcjonariuszom korporacji.

Jedną z największych zalet LLC jest to, że dla celów podatkowych są traktowane jak spółka osobowa, jednakże udziałowcy LLC traktowani są w zakresie ograniczonej odpowiedzialności tak jak akcjonariusze korporacji. związku z tym, że LLC jest „podmiotem pomijanym”, wszelkie dochody, zyski, straty, pożyczki oraz odliczenia podlegające opodatkowaniu przechodzą na osoby tworzące LLC. Z drugiej strony, odpowiedzialność za długi i zobowiązania obciąża LLC, nie zaś jej udziałowców.

Utworzenie i organizacja spółki

LLC tworzy się poprzez złożenie świadectwa utworzenia lub aktu założycielskiego spółki (w zależności od stanu) w odpowiednim urzędzie stanowym.

Wszelkie kwestie ładu korporacyjnego są ustalone w ustawie lub w pisemnej umowie operacyjnej. Umowy operacyjne zazwyczaj zawierają także porozumienie udziałowców odnośnie zgromadzenia kapitału, przyjmowania i wykluczania udziałowców, głosowania oraz zarządzania LLC, jak również w kwestii podziału zysków. W urzędzie stanowym miejsca utworzenia spółki należy złożyć jedynie świadectwo utworzenia lub akt założycielski spółki.

Zgromadzenie kapitału

Co do zasady, ustawy pozwalają wspólnikom na wniesienie materialnych lub niematerialnych składników majątkowych lub usług w celu dokapitalizowania LLC. Wkłady mogą obejmować gotówkę, nieruchomości lub majątek osobisty, usługi lub pisemne zobowiązania do wniesienia w przyszłości wymienionych powyżej form kapitału.

Zarządzanie

LLC może być zarządzane przez udziałowców lub przez menedżera wyznaczonego w umowie operacyjnej. Co do zasady, jeśli dokumenty założycielskie nie wskazują inaczej, LLC będzie zarządzana przez udziałowców. Niezależnie od modelu zarządzania LLC, udziałowcy zachowują zazwyczaj prawo głosu w niektórych kwestiach, w tym w sprawach dotyczących rozwiązania, fuzji oraz zmiany dokumentów założycielskich.

Od menedżerów wymaga się, aby działali w dobrej wierze, z należytą starannością. Zakładając, że standard ten jest spełniony, menedżer zasadniczo nie będzie ponosił odpowiedzialności za podjęte działania lub zaniechania w okresie pełnienia funkcji menedżera LLC. Podobnie jak w przypadku ochrony przyznanej dyrektorom w korporacji, dokumenty organizacyjne LLC mogą ograniczyć lub wyłączyć finansową odpowiedzialność menedżera LLC lub jej członków za naruszenie obowiązków menedżerskich.

Wypłata zysków

Podział wszelkich zysków i strat dokonywany jest zgodnie z umową operacyjną. Czasami umowy operacyjne LLC pozwalają na „wodospadowy” podział dla niektórych rodzajów udziałów. Zasadniczo jednak, jeśli kwestia ta nie została określona w umowie operacyjnej, zyski, straty oraz wypłaty są rozdzielane proporcjonalnie do udziału w kapitale LLC.

Rozpoczęcie działalności

Rejestracja spółki

Korporacja, spółka osobowa lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być założona i zorganizowana w ciągu jednego lub dwóch dni.

Spółki są zakładane i rejestrowane na poziomie stanowym, a nie federalnym. Najczęściej rejestruje się spółkę w stanie, w którym znajdować się będzie jej główna siedziba. Popularny jest też stan Delaware. Po rejestracji spółka może działać także w innych miejscach w USA, składając jedynie odpowiednie dokumenty.

Sprawy podatkowe

Aby prowadzić działalność w USA, spółka zobowiązana jest uzyskać federalny Numer Identyfikacji Pracodawcy (EIN). Spółka uzyskuje EIN składając formularz „Internal Revenue Service SS-4”. Spółka może być także zobowiązana do uzyskania odrębnego numeru identyfikacji podatkowej w stanie, w którym ma główną siedzibę, a najczęściej także w innych stanach, w których prowadzi działalność.

Obywatele USA, którzy mieszkają lub prowadzą działalność w USA i składają indywidualne deklaracje podatkowe, powinni wystąpić o amerykański Numer Ubezpieczenia Społecznego (tzw. numer SSN). Osoby fizyczne, które nie mają pozwolenia na pracę w USA, uzyskują Numer Ubezpieczenia Społecznego ze wskazaniem, że nie mogą podejmować pracy bez zezwolenia Biura ds. Usług Obywatelskich i Imigracyjnych.

Świadczenia w związku z niepełnosprawnością oraz bezrobociem

Spółka zatrudniająca pracowników zobowiązana jest posiadać ubezpieczenie na wypadek niezdolności do pracy swoich pracowników w każdym ze stanów, w których wykonują oni pracę. Ubezpieczenie takie zapewnia możliwość wypłaty świadczenia pracownikowi, w przypadku doznania przez niego uszczerbku na zdrowiu podczas pracy.

Spółka zobowiązana jest także dokonywać wpłat do systemu świadczeń z tytułu bezrobocia w każdym ze stanów, w których wykonują pracę jej pracownicy.

Spółka powinna także uiszczać Federalny Podatek od Bezrobocia na rzecz rządu federalnego. Świadczenia z tytułu zasiłku dla bezrobotnych przysługują pracownikom, którzy stracą pracę z przyczyn od nich niezależnych.

Istnieją niezależne agencje zajmujące się wynagrodzeniami i świadczeniami, które mogą udzielić wsparcia spółkom w zakresie ustanowienia oraz zarządzania wynagrodzeniami oraz świadczeniami.

Konta bankowe i licencje

Korporacyjne konto bankowe można założyć stosunkowo szybko, choć w niektórych przypadkach proces ten może się znacznie wydłużyć. Aby otworzyć konto bankowe, spółka musi przedstawić kopię dokumentów założycielskich spółki, numer EIN spółki oraz uchwałę zezwalającą spółce na dokonywanie transakcji z danym bankiem.

Spółka może mieć obowiązek uzyskania licencji na działalność gospodarczą na poziomie stanowym lub lokalnym. Aby zapewnić zgodność z przepisami dotyczącymi planowania przestrzennego oraz przepisami budowlanymi, w przypadku budowy, powiększenia lub przebudowy budynku wymagane są pozwolenia na budowę. Pozwolenie na użytkowanie będzie konieczne przed wprowadzeniem się spółki do wynajmowanych pomieszczeń biurowych.



Praca i zatrudnienie

Przegląd regulacji dot. zatrudnienia

Na prawo pracy oraz zatrudnienia w USA składają się ustawy federalne oraz stanowe, rozporządzenia administracyjne oraz orzeczenia, które w części lub w całości regulują praktycznie wszystkie aspekty stosunku prawnego pracodawca-pracownik.

Zagadnienia dotyczące rekrutacji

Zatrudniając pracowników, pracodawca musi zapewnić, aby podczas rozmów o pracę nie padły żadne niedozwolone pytania. Pracodawca może na przykład zapytać kandydata czy ma więcej niż 18 lat, ale powinien wykazać ostrożność pytając o wiek, gdyż tego rodzaju pytania podlegają dokładnej ocenie. Przed złożeniem kandydatowi oferty pracy pracodawca nie może także, co do zasady, zadawać pytań dotyczących zdrowia fizycznego lub psychicznego kandydata. Testy na obecność narkotyków są dozwolone pod warunkiem, że przestrzegane są stosowne procedury.

Pracodawcy mogą także sprawdzić referencje i/lub karalność kandydatów. Ustawa o rzetelnej sprawozdawczości kredytowej (FCRA) zabrania pracodawcom uzyskiwania lub wykorzystywania „raportu kredytowego konsumenta” w celach związanych z zatrudnieniem, chyba że przed wystąpieniem o raport pracodawca uzyska pisemną zgodę kandydata i powiadomi kandydata, że raport konsumencki może zostać uzyskany dla celów zatrudnienia.

W niektórych przypadkach dla swej skuteczności zgoda i zawiadomienie nie są wymagane na piśmie i pracodawca zobowiązany jest wówczas poinformować kandydata o jego uprawnieniach wynikających z FCRA. W związku z tym, pracodawca uzyskujący odpłatnie od osoby trzeciej informacje dotyczące „charakteru, reputacji i cech osobowych” kandydata lub pracownika, musi przestrzegać wymagań dotyczących zawiadomienia oraz zgody. Przed podjęciem negatywnych działań, które w części lub w całości opierają się na raporcie, pracodawca zobowiązany jest przedstawić pracownikowi kopię raportu i zapewnić mu możliwość ustosunkowania się do jego treści.

Ustawa o raportowaniu nt. nowozatrudnionych wymaga, aby pracodawca przekazywał odpowiedniej agencji rządowej informacje dotyczące nowozatrudnionych osób. Co do zasady, spółki zobowiązane są złożyć informację w ciągu 20 dni od daty zatrudnienia. Chociaż niektóre stany wymagają przekazywania informacji także w odniesieniu do niezależnych wykonawców, prawo federalne nie nakłada takiego obowiązku. Ustawa o reformie i kontroli imigracyjnej (IRCA), którą stosuje się do wszystkich pracodawców amerykańskich, zakazuje zatrudnienia osób nieposiadających zezwolenia na podjęcie pracy w USA, a ponadto zakazuje pracodawcy kontynuowania zatrudnienia pracownika, jeśli pracodawca po jakimś czasie od momentu zatrudnienia dowie się, że pracownik ten jest „nielegalnym cudzoziemcem” (tzn. osobą fizyczną, która nie posiada prawa do zatrudnienia w USA). Pracodawcy muszą wypełnić formularze Potwierdzenia Zatrudnienia (formularz I-9) dla wszystkich pracowników zatrudnionych po raz pierwszy lub zatrudnionych ponownie po dniu 6 listopada 1986 r. w ciągu 3 dni od dnia zatrudnienia. Pracodawca zobowiązany jest przechowywać formularze I-9 przez co najmniej 3 lata od momentu rozpoczęcia zatrudnienia lub co najmniej rok od dnia jego zakończenia, w zależności od tego, która data jest późniejsza, pod groźbą sankcji cywilnych i karnych. W 2007 r. Biuro ds. Obywatelskich i Imigracyjnych (USCIS) zmieniło Formularz I-9 i od tej pory pracodawcy muszą korzystać ze zaktualizowanej wersji formularza w celu weryfikacji pozwolenia na pracę wszystkich nowozatrudnionych lub zatrudnionych ponownie po dniu 31 grudnia 2007 r.

W zdecydowanej większości stanów pracownicy są zatrudniani na zasadzie „dobrowolności”. Oznacza to, że zarówno pracodawca, jak i pracownik mogą rozwiązać stosunek pracy w dowolnym czasie, z każdego powodu, który nie jest zabroniony przez prawo. Pracodawcy, którzy chcą utrzymywać status pracowników jako zatrudnionych na zasadzie „dobrowolności” muszą uważać, aby nie składać oświadczeń, które mogłyby temu przeczyć (np. że pracownik może być zwolniony tylko „z uzasadnionej przyczyny”). Jakkolwiek nie jest to wymagane, zachowanie statusu pracowników zatrudnionych na zasadzie „dobrowolności” ułatwi pisemny dokument dotyczący tej kwestii.

Wymagania dotyczące przechowywania dokumentacji

Prawo federalne i prawa stanowe wymagają, aby pracodawca przechowywał dokumentację dotyczącą kandydatów oraz pracowników. Lista dokumentów, które należy przechowywać obejmuje m. in.: wnioski o zatrudnienie, informacje dotyczące zajmowanych stanowisk, rozwiązanie stosunku pracy, listy płac, informacje podatkowe, dokumenty dotyczące świadczeń z tytułu niezdolności do pracy i zasiłku dla bezrobotnych oraz informacje dotyczące narażenia na substancje niebezpieczne oraz hałas.

Dyskryminacja, szykanowanie i retorsje

Istnieje szereg przepisów federalnych zakazujących dyskryminacji w miejscu pracy wobec chronionych osób w odniesieniu do procesu rekrutacji, zatrudnienia, awansów, zwalniania, wynagrodzenia, szkoleń oraz innych warunków i zasad oraz przywilejów pracowniczych. Tytuł VII Ustawy o prawach obywatelskich z 1964 r. zabrania dyskryminacji ze względu na płeć, rasę, kolor skóry, pochodzenie oraz religię. Kongres dokonał nowelizacji Tytułu VII poprzez Ustawę o dyskryminacji kobiet w ciąży, która zawiera zakaz dyskryminacji z powodu ciąży jako wchodząca w zakres dyskryminacji ze względu na płeć. Tytuł VII stosuje się do pracodawców zatrudniających co najmniej 15 pracowników.

Kongres uchwalił także Ustawę o dyskryminacji ze względu na wiek (ADEA), zakazującą dyskryminacji wobec pracowników w wieku przekraczającym 40 lat. ADEA stosuje się do pracodawców zatrudniających co najmniej 20 osób. Podobnie Ustawa o niepełnosprawnych (ADA), która stosuje się zazwyczaj do pracodawców zatrudniających co najmniej 15 pracowników, zakazuje dyskryminacji ze względu na niepełnosprawność. Zgodnie z ADA, pracodawca może być uznany za „dyskryminującego”, jeśli nie zapewni on osobie niepełnosprawnej posiadającej stosowne kwalifikacje, odpowiednich warunków pozwalających na wykonywanie zasadniczych funkcji związanych ze stanowiskiem pracy, chyba że pracodawca wykaze, że dostosowanie miejsca pracy stanowiłoby nadmierną trudność. Zgodnie z Ustawą o równej płacy, stanowiącą część Ustawy o uczciwych standardach pracowniczych (FLSA), pracodawcy nie powinni dyskryminować ze względu na płeć w kontekście płac pracowników, którzy pracują w tym samym miejscu i którzy świadczą podobną pracę w zbliżonych warunkach.

Poszczególne stany w USA posiadają własne regulacje dotyczące przeciwdziałania dyskryminacji, zbliżone do praw federalnych omówionych powyżej, które także regulują kwestie dyskryminacji w miejscu pracy. Dość często prawo stanowe wprowadza dodatkowe grupy chronione oraz wprowadza niższy próg zatrudnienia, od którego pracodawca podlega ustawie.

Przepisy federalne i stanowe zakazują szykanowania związanego z płcią lub rasą. Szykanowanie jest określane jako niechciane poważne zachowanie lub komunikacja z grupą chronioną, które ingeruje i utrudnia wykonywanie pracy przez daną osobę. Pracodawcy nie tylko nie powinni sami szykanować pracowników, ich obowiązkiem jest także pilnowanie, aby w miejscu pracy nie dochodziło do szykan ze strony innych osób, w tym współpracowników i klientów.

Przepisy federalne i stanowe zakazują także retorsji w reakcji na korzystanie przez pracowników z uprawnień wynikających z przepisów prawa, takich jak złożenie skargi w związku z dyskryminacją.

Wynagrodzenie i świadczenia dodatkowe

Ustawy federalne i stanowe mają bezpośredni wpływ na sprawy dotyczące wypłaty pensji, wynagrodzeń oraz świadczeń dodatkowych przysługujących pracownikom. Regulują one także kwestie pracy dzieci oraz równej płacy. Federalna Ustawa o uczciwych standardach pracowniczych (FLSA) ustanawia płacę minimalną oraz wymagania dotyczące wynagrodzenia za pracę w nadgodzinach. Federalną płacą minimalną oraz standardy płacy za nadgodziny są egzekwowane przez Wydział ds. Płacy i Czasu

Pracy Departamentu Pracy USA. 24 lipca 2009 r. FLSA została znowelizowana w celu podniesienia płacy minimalnej do \$7,25 za godzinę. Obecnie FLSA wymaga, aby wynagrodzenie za nadgodziny wynosiło nie mniej niż 1-1,5 regularnej stawki po przekroczeniu 40 godzin w tygodniu pracy. FLSA przewiduje wyjątki od płacy minimalnej oraz nadgodzin dla pracowników zatrudnionych jako „kadra kierownicza *bona fide*”, pracownicy administracyjni, profesjonalści, zewnętrzni doradcy ds. sprzedaży, oraz wobec niektórych pracowników wykonujących prace związaną z obsługą komputerów. Wiele stanów posiada własne przepisy dotyczące płacy minimalnej oraz nadgodzin. Gdy pracodawca podlega zarówno przepisom stanowym, jak i federalnym, pierwszeństwo mają przepisy, które wymagają wyższych stawek i standardów.

Ustawa o urlopie wychowawczym i zdrowotnym (FMLA) zapewnia pracownikom zatrudnionym przez objętego regulacjami pracodawcę prawo do maksymalnie 12-tygodniowego bezpłatnego urlopu w okresie 12 miesięcy, przeznaczonych na poród oraz zajmowanie się dzieckiem pracownika, również w przypadku przyjęcia dziecka do rodziny zastępczej lub do adopcji, lub w celu zajmowania się członkiem bliskiej rodziny (małżonek, rodzic lub dziecko) w przypadku poważnej choroby, bądź gdy stan zdrowia pracownika uniemożliwia mu wykonywanie pracy. 28 stycznia 2008 r. Ustawa o upoważnieniu obrony narodowej dla FY 2008 (NDAA) zmieniła FMLA, pozwalając „małżonkowi, synowi, córce, rodzicowi lub krewnemu” na wzięcie do 26 tygodni urlopu w celu zajmowania się „członkiem Sił Zbrojnych, w tym członkiem Gwardii Narodowej lub Rezerwy, gdy przechodzi on leczenie medyczne, rekonwalescencję lub terapię, jest w innym sensie pacjentem lub znajduje się na liście tymczasowo wyłączonych ze służby z powodu poważnego uszczerbku na zdrowiu lub choroby”.

Pracodawca, aby podlegać tym regulacjom, musi zatrudniać co najmniej 50 pracowników w okresie co najmniej 20 tygodni w obecnym lub poprzednim roku kalendarzowym. „Uprawniony pracownik” oznacza osobę, która pracowała dla danego pracodawcy przez co najmniej 12 miesięcy i przepracowała co najmniej 1.250 godzin w roku przed pójściem na zwolnienie, pracując w zakładzie pracy, w którym pracodawca zatrudnia co najmniej 50 pracowników w promieniu około 120 km (75 mil). FMLA nie zastępuje postanowień przepisów stanowych lub lokalnych, które przyznają lepsze świadczenia pracownikom. Prawa przyznane przez FMLA mogą być egzekwowane przez osoby fizyczne w sądach, indywidualnie lub w pozwie zbiorowym, bądź przez Departament Pracy. Świadczenia i plany pracownicze podlegają obszernym regulacjom zgodnie z Ustawą o zabezpieczeniu przychodu emerytalnego pracowników (ERISA), Ordynacją podatkową (IRS), Ustawą budżetową (COBRA), ustawą o ubezpieczeniu zdrowotnym oraz odpowiedzialności z 1996 r. (HIPAA) oraz innymi przepisami federalnymi i stanowymi.

ERISA reguluje zarówno świadczenia z tytułu opieki społecznej, jak i plany emerytalne oraz ustanawia standardy i wymagania w zakresie odpowiedzialności powierniczej, ujawniania informacji, uczestnictwa, inwestowania, gromadzenia środków itp. Przewiduje także mechanizm egzekucji cywilnej dla pracowników. Stanowe podstawy powództwa są jednak wyłączone w całości przez ERISA. Odpowiedzialność jest podzielona pomiędzy trzy agencje rządowe: IRS (uczestnictwo, gromadzenie świadczeń, inwestowanie oraz finansowanie); Departament Pracy (raportowanie, ujawnianie, obowiązki powiernicze oraz egzekucja cywilna); oraz Korporacja Gwarantowanych Świadczeń Emerytalnych (administracja, egzekucja oraz program ubezpieczeniowe w przypadku zakończenia planu finansowania).

Zgodnie z COBRA, pracownicy oraz osoby pozostające na ich utrzymaniu mogą dalej korzystać z firmowych planów opieki zdrowotnej w sytuacji, w której normalnie straciliby ochronę. Uprawnienie to przysługuje, przykładowo, jeśli nastąpi wypowiedzenie umowy, zwolnienie, rozwód lub śmierć. Pracownicy i/lub osoby na ich utrzymaniu mogą utrzymywać swoje istniejące ubezpieczenie poprzez zapłatę firmie kosztu ubezpieczenia powiększonego o niewielką opłatę administracyjną. W większości przypadków uprawnieni pracownicy oraz osoby będące na ich utrzymaniu mogą przedłużyć ochronę maksymalnie do 18 miesięcy. COBRA ma zastosowanie do spółek, które zatrudniały co najmniej 20 pracowników przez ponad 50% dni roboczych w roku poprzedzającym.

Spółki z USA mogą także korzystać z planów grupowych, które zabraniają przyjmowania zasad dostępności opartych na kryterium czynników zdrowotnych i nie mogą pobierać wyższych składek od osób z niektórymi problemami zdrowotnymi. HIPAA ma zastosowanie do wszelkich spółek lub ubezpieczycieli, którzy po dniu 1 czerwca 1997 r. świadczą grupowe ubezpieczenia zdrowotne co najmniej dwóm pracownikom HIPAA stosuje się także do polis indywidualnych. Ustawa zakazuje spółkom wykorzystywania istniejących już problemów zdrowotnych w celu wykluczenia pracownika, który pozostawał pod ochroną zgodnie z poprzednim planem ubezpieczeniowym spółki w ciągu 63 dni od zatrudnienia.

Ustawa o organizacjach zintegrowanych świadczeń zdrowotnych (HMO) pozwala pracodawcy na wybranie jednego lub więcej kwalifikowanych HMO w zakresie alternatyw co do planów zdrowotnych oferowanych pracownikom, jeśli pracodawca spełni następujące warunki: (1) zatrudnia co najmniej 25 pracowników, (2) podlega wymogom dotyczącym płacy minimalnej zgodnie z FLSA lub byłby zobowiązany płacić płacę minimalną, ale podlega wyjątkom wskazanym w FLSA, (3) zapewni pracownikom świadczenia z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego, oraz (4) uprawniona HMO jest dostępna w miejscu, w którym mieszka co najmniej 25 pracowników.

Tradycyjne przepisy prawa pracy

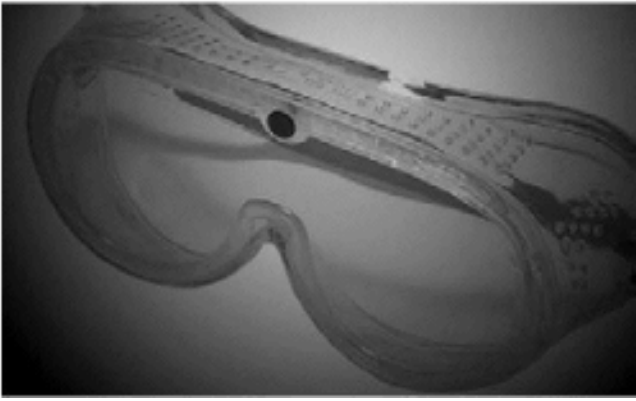
Narodowa Ustawa o stosunkach pracy (NLRA) reguluje relacje pomiędzy pracodawcami sektora prywatnego, związkami zawodowymi i pracownikami i jest nadzorowana przez Narodową Radę Stosunków Pracowniczych (NLRB). NLRB przeprowadza m.in. wybory przedstawicieli, aby ustalić czy pracownicy będą reprezentowani przez związek zawodowy, decyduje czy skład jednostek negocjacyjnych musi być wyjaśniony oraz prowadzi dochodzenia i wnosi oskarżenia na podstawie zarzutów o nieuczciwe praktyki zatrudnienia. NLRB rozpatruje jedynie takie zarzuty z tytułu nieuczciwych praktyk zatrudnienia oraz wniosków o wybory pracowników, które zostaną złożone do NLRB lub jednego z 51 Biur Regionalnych, Subregionalnych lub Lokalnych. Poszczególne stany posiadają własne zbliżone przepisy prawne regulujące stosunki pomiędzy pracodawcami sektora prywatnego, związkami zawodowymi i pracownikami. Zgodnie z prawem federalnym i stanowym, dyskryminacja pracowników uczestniczących w chronionych działaniach zbiorowych oraz negatywne działania podejmowane wobec nich, są niezgodne z prawem. Po uzyskaniu przez związek zawodowy upoważnienia do negocjacji w imieniu pracowników, pracodawca musi spotkać się z przedstawicielami związku zawodowego w celu podjęcia negocjacji warunków układu zbiorowego. Układ zbiorowy nie musi przyjmować określonej formy,

ale zazwyczaj opisuje prawa i warunki placowe kadry zarządzającej, stawki płac dla każdej grupy zawodowej, godziny pracy, przerwy, przerwy na posiłek, świadczenia dodatkowe, prawo pracodawcy do zwolnienia pracownika wyłącznie z uzasadnionej przyczyny, procedurę zaskarżenia pozwalającą uzyskać ostateczne i wiążące rozstrzygnięcie oraz inne warunki zatrudnienia. Obydwie strony posiadają poważne instrumenty ekonomiczne, które mogą zmusić drugą stronę do ustępstw oraz przełamać impas. Przykładowo, pracodawca może nie dopuścić pracowników do miejsca pracy, a związek zawodowy może korzystać z prawa do strajku.

Zwolnienia

Przepisy prawa amerykańskiego wymagają, aby niektóre spółki powiadamiały pracowników z 60-dniowym wyprzedzeniem (dni kalendarzowe) w przypadku planowanych zwolnień, jeśli są to zwolnienia grupowe, które będą trwać co najmniej 6 miesięcy. Ustawa o powiadamianiu pracowników (WARN) ma zastosowanie do spółek, które zatrudniają co najmniej 100 pracowników na pełny etat lub w przeliczeniu liczba pełnych etatów wynosi 100 (tj. jakakolwiek kombinacja 100 pracowników lub więcej, którzy pracują przez co najmniej 4.000 godzin w tygodniu, bez nadgodzin). Zgodnie z ustawą WARN, zwolnienie grupowe oznacza redukcję zatrudnienia, które nie jest spowodowane zamknięciem zakładu pracy i skutkuje w jednym zakładzie pracy w okresie 30 dni (1) likwidacją 50 miejsc pracy (z pominięciem zatrudnionych na część etatu), która dotyka 1/3 pracowników (z pominięciem zatrudnionych na część etatu) albo (2) likwidacją co najmniej 500 miejsc pracy (z pominięciem zatrudnionych na część etatu). W przypadku kilku następujących po sobie zwolnień grupowych uwzględnia się także zwolnienia, które miały miejsce w okresie 90 dni od ostatniego zwolnienia w celu ustalenia czy konieczne jest dokonanie zawiadomienia wymaganego przez WARN, chyba że pracodawca wykaże, że likwidacja miejsc pracy jest skutkiem niezależnych, odrębnych działań i przyczyn i nie jest to próba obejścia przepisów prawa.

Jeśli spółka nie dokona wymaganych zawiadomień, może ponieść odpowiedzialność finansową w maksymalnej wysokości równej kwocie zaległych wynagrodzeń za okres 60 dni pracy, powiększonej o zwrot kosztów świadczeń medycznych lub innych kosztów, które w tym okresie pokrywałby pracodawca. Zgodnie z WARN, nowozatrudnieni pracownicy (tj. pracownicy zatrudnieni krócej niż 120 dni) mogą otrzymać zaległą wypłatę oraz utracone świadczenia wyłącznie za połowę liczby faktycznie przepracowanych dni. Jeśli spółka nie dokona wymaganego powiadomienia może podlegać karze grzywny oraz być zobowiązana do zwrotu kosztów obsługi prawnej poniesionych przez skarżących.



Bezpieczeństwo i higiena pracy

Spółki w USA zobowiązane są zapewnić swoim pracownikom bezpieczne warunki pracy. Zgodnie z Ustawą o bezpieczeństwie pracy (OSHA), pracodawca którego działalność ma zasięg międzystanowy, jest generalnie zobowiązany do zapewnienia bezpiecznego miejsca pracy oraz przestrzegania wszystkich przepisów OSHA ustanowionych przez Departament Pracy. OSHA wymaga od pracodawców prowadzenia dokumentacji dotyczącej wypadków przy pracy oraz składania raportów dotyczących wypadków powodujących poważne obrażenia, zwłaszcza wypadków ze skutkiem śmiertelnym. Przedstawiciele OSHA mają prawo wejścia na teren zakładu pracy w celu sprawdzenia zgodności warunków pracy ze standardami bezpieczeństwa oraz dokonania analizy dokumentacji.

OSHA chroni także pracowników, którzy zawiadamiają o niebezpiecznych warunkach pracy lub zagrożeniach bezpieczeństwa pracowników biorących udział w postępowaniach regulowanych przez OSHA oraz pracowników, którzy podejmują próbę egzekwowania swoich praw (np. odmawiają pracy przy niezabezpieczonych maszynach) zgodnie z Ustawą. Pracownicy, którzy uważają, że doświadczyli dyskryminacji, mogą w trybie OSHA złożyć skargę do Departamentu Pracy, a dodatkowo w niektórych stanach pracownikom zgłaszającym nieprawidłowości przysługuje także zadośćuczynienie.

Zgodnie z OSHA, każdy stan może opracować własny plan bezpieczeństwa i higieny pracy, który musi być co najmniej tak samo efektywny jak plan federalny. Po przedłożeniu planu stanowego i jego zatwierdzeniu przez Departament Pracy, plan ten zazwyczaj zastępuje plan federalny, zapewniając stanowi wyłączną jurysdykcję w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy na jego terenie.

Inne ustawy

Poniżej omawiane są także inne ustawy, dotyczące ochrony pracowników i ubezpieczenia publicznego. Lista ta nie jest wyczerpująca.

Świadczenia w związku z niepełnosprawnością

Każdy stan posiada ustawowe regulacje wymagające, aby pracodawca zapewnił świadczenia płacowe i medyczne pracownikowi, który w trakcie zatrudnienia odniósł uraz prowadzący do niepełnosprawności, bez względu na to kto ponosi winę za jego powstanie. Pracodawca może wykupić ubezpieczenie od świadczenia z tytułu niepełnosprawności lub jeśli spełnia pewne kryteria zapewnić ubezpieczenie sam, bez udziału firmy ubezpieczeniowej.

Ubezpieczenie od bezrobocia

Poszczególne stany wprowadziły przepisy dotyczące ubezpieczenia od bezrobocia, które przewidują odprowadzanie podatków od bezrobocia, zwrot świadczeń oraz wypłacanie zasiłków dla bezrobotnych. Jako że wszystkie 50 stanów musi przestrzegać wytycznych federalnych, regulacje dotyczące ubezpieczenia od bezrobocia są w całym kraju bardzo podobne.

Ustawa o ochronie pracowników zgłaszających naruszenia prawa

Wiele stanów posiada ustawy, które chronią pracowników zgłaszających naruszenia lub podejrzewane naruszenia jakiegokolwiek prawa lokalnego, stanowego lub federalnego. Ochrona obejmuje zazwyczaj pracowników uczestniczących w przesłuchaniach, śledztwach lub w postępowaniach sądowych.

Ustawa o miejscu pracy wolnym od narkotyków

Przedsiębiorcy na poziomie federalnym oraz beneficjenci dotacji federalnych zobowiązani są zapewnić, że miejsce pracy jest wolne od narkotyków. Przepisy wymagają przeprowadzania testów na obecność narkotyków i alkoholu u wszystkich pracowników z branży transportowej, których funkcje są istotne ze względów bezpieczeństwa.

Federalny Kodeks Upadłościowy

Powyższa ustawa zabrania rozwiązania umowy z pracownikiem lub dyskryminacji z powodu złożonego przez tę osobę lub jej małżonka/rodzica/dziecko wniosku o upadłość.

Ustawa o ochronie kredytu konsumenta

Ustawa ta ogranicza wynagrodzenie, które może być zajęte przez wierzyciela. Ograniczenie wynosi 25% dochodu, którym można dysponować. Ustawa przewiduje także dalszą ochronę gorzej wynagradzanych pracowników lub osób pracujących na część etatu.

Naruszenie prywatności

Zgodnie z Konstytucją Stanów Zjednoczonych w niektórych okolicznościach pracownikom federalnym przysługuje prawo do prywatności. Niektóre stany posiadają także przepisy, które chronią prawo do prywatności pracowników. Gdy nie ma takich przepisów, wiele stanów uznaje naruszenie prywatności na gruncie prawa zwyczajowego (*common law*), wymieniając takie przypadki jak najście, szkalowanie, publiczne ujawnienie osobistych informacji oraz niezgodne z prawem gromadzenie danych.

Różne rodzaje powództwa na gruncie prawa zwyczajowego

Wiele stanów uznaje możliwość wniesienia dodatkowego powództwa na gruncie prawa zwyczajowego, w sprawach takich jak zniesławienie, celowe naruszenie warunków umowy oraz celowe wyrządzenie krzywdy.

Prawo imigracyjne

Prawo imigracyjne jest w USA prawem federalnym i dlatego we wszystkich stanach obowiązują te same regulacje. Przepisy imigracyjne są uchwalane, wprowadzane i egzekwowane przez Departament Bezpieczeństwa Wewnętrznego. Służby Obywatelskie i Imigracyjne (USCIS) oraz Służba Celna USA (USCBP) to główne agencje rządowe podlegające Departamentowi Bezpieczeństwa Wewnętrznego, które wydają zezwolenia i przyjmują obcokrajowców pragnących pracować w USA. Spółki zainteresowane zatrudnieniem obcokrajowców muszą najpierw ustalić czy w celu uzyskania pozwolenia na pracę w USA osoba taka wymaga sponsoringu (wystąpienia z wnioskiem przez pracodawcę amerykańskiego lub obywatela USA); następnie zobowiązane są ustalić czy dana osoba i stanowisko kwalifikują się do uzyskania takiego pozwolenia. Zgodnie z amerykańską Ustawą o imigracji i obywatelstwie, przy zatrudnianiu obcokrajowców istnieją różne wymagania w zakresie dopuszczalności ich zatrudnienia oraz dokumentacji z tym związanej. Poniżej przedstawione zostały najbardziej typowe relacje pracownicze oraz ogólny opis dostępnych kategorii wiz, które mają do nich zastosowanie.

Wyjazdy służbowe

Zagraniczne spółki mogą wysłać swoich pracowników do USA na zaproszenie spółki amerykańskiej bez konieczności uzyskania wiza pozwalającej na pracę, jeśli celem wizyty jest działalność biznesowa, która nie powoduje zatrudnienia w USA. W ramach tej kategorii wiza dopuszczalne są m. in. następujące czynności: uczestnictwo w spotkaniach i konferencjach, konsultacje ze współnikami biznesowymi, negocjowanie umów, wyszukiwanie lokalizacji dla biznesu i/lub możliwości współpracy, uczestnictwo w postępowaniach sądowych, udział w zawodowych/biznesowych konferencjach/seminariach, niezależne badania rynku, z których korzysta głównie zagraniczny pracodawca. W takich przypadkach obcokrajowcy muszą wystąpić o wizę biznesową (B-1) w konsulacie USA w kraju pochodzenia. Wiza B-1 wydawane są na okres wymagany przez amerykańską lub zagraniczną spółkę, a początkowy maksymalny okres pobytu to 6 miesięcy. W trakcie pobytu w USA status B-1 może być zasadniczo wydłużony na kolejnych 6 miesięcy. Posiadacze wiza B-1 mogą także zmienić status na inną kategorię wiza podczas pobytu w USA.

Niektóre kraje korzystają z Programu Ruchu Bezwizowego. Osoby posiadające obywatelstwo tych krajów mogą korzystać z Programu Ruchu Bezwizowego na podróże obejmujące maksymalnie okres 90 dni pod warunkiem, że przybywają w takim samym celu jak w przypadku wiza B-1. Korzystając z Programu Ruchu Bezwizowego nie ma konieczności ubiegania się o wizę w konsulacie USA, jednakże wadą programu jest to, że obcokrajowcy, którzy wjadą do USA w ramach tego programu nie mogą zmienić swojego statusu na inną kategorię wizową, ani przedłużyć pobytu będąc już w USA. Należy także wskazać, że obywatele kanadyjscy nie mają obowiązku uzyskania wiza B-1 przed wjazdem w celu biznesowym.

Zatrudnienie sponsorowane

Większość pozwoleń na pracę wydawanych jest obcokrajowcom w sytuacji, gdy spółki amerykańskie sponsorują zatrudnienie obcokrajowca w USA. W takich przypadkach bez sponsoringu spółki amerykańskiej (np. oferta pracy oraz sponsoring wiza pracowniczej) obcokrajowcy nie mogą wystąpić o pozwolenie na pracę bezpośrednio do USCIS.

Aby spółka mogła otrzymać pozwolenie na pracę dla obcokrajowca, którego chce zatrudnić w USA musi co do zasady złożyć wniosek w USCIS, a w zależności od kategorii wiza także w Departamencie Pracy. Gdy spółka amerykańska otrzyma pozwolenie na pracę, obcokrajowiec musi złożyć wniosek o wizę w konsulacie USA w kraju pochodzenia lub w kraju zamieszkania. Obywatele kanadyjscy mogą złożyć wniosek o pozwolenie na pracę w USCIS bezpośrednio w punkcie wjazdu do USA (z wyjątkiem wiza kategorii E).

Najpopularniejsze kategorie wiz z pozwoleniem na pracę to:

H-1B Wiza specjalisty

Nieimigracyjne wiza z pozwoleniem na pracę typu H-1B przeznaczone są dla obcokrajowców zatrudnionych przez spółkę amerykańską, którzy wjeżdżają do USA, aby świadczyć profesjonalne usługi w specjalistycznym zawodzie.

Aby spełnić warunki niezbędne do uzyskania statusu H-1B, dla objęcia danego stanowiska w USA musi być wymagane posiadanie co najmniej licencjatu amerykańskiego lub jego odpowiednika. Obcokrajowiec musi także posiadać odpowiednik licencjatu w specjalizacji, w której będzie zatrudniony. W niektórych przypadkach obcokrajowiec posiadać musi odpowiednią licencję wydaną przez stan, w którym będzie zatrudniony. W pierwszej kolejności Spółki zobowiązane są uzyskać informację o aktualnej wysokości płacy. Aktualna płaca ustalana jest przez Departament Pracy, który bierze pod uwagę wykonywany zawód oraz metropolitalny obszar statystyczny, w którym zatrudniony będzie pracownik. Ponadto spółka musi uzyskać w Departamencie Pracy zaświadczenie dotyczące Warunków Pracy (LCA). Następnie, spółka zobowiązana jest umieścić zaświadczenie LCA w miejscu pracy, a także przechowywać dokumenty LCA wszystkich pracowników posiadających status H-1B. Po uzyskaniu zaświadczenia LCA, spółka może złożyć wniosek do USCIS o zatwierdzenie nieimigracyjnego pracownika H-1B. USCIS ustala coroczny limit na nowe wiza typu H-1B, a zatem status H-1B nie zawsze może być dostępny w ciągu roku podatkowego (nie dotyczy to przedłużenia statusu H lub zmiany zatrudnienia, gdy osoba posiada już status H). Status H-1B jest zazwyczaj przyznawany na okres 3 lat i może być maksymalnie przedłużony na okres 6 lat.

Transfer wewnątrz firmy lub Wiza L-1

Status L-1 (transfer wewnątrz firmy) jest wykorzystywany w przypadku spółek, które chcą przenieść swojego pracownika z jednostki zagranicznej do spółki-matki, spółki zależnej, spółki powiązanej lub oddziału w USA. Zagraniczny pracownik musi być zatrudniony w zagranicznej jednostce przez co najmniej 1 rok w okresie 3 lat przed przeniesieniem do USA.

Istnieją dwie kategorie statusu L-1 - dla kadry kierowniczej lub zarządzającej (wiza L-1A) oraz dla osób posiadających wiedzę specjalistyczną (wiza L-1B). Aby kwalifikować się do tej kategorii, pracownicy podlegający transferowi wewnątrz firmy zasadniczo nie muszą wykazywać się posiadaniem odpowiednika amerykańskiego licencjatu. Spółka zobowiązana jest jednak przedstawić USCIS dokumentację wykazującą, że pracownik kwalifikuje się do którejś z powyższych kategorii i może być przeniesiony do USA na stanowisko tymczasowe. Gdy pracodawca po raz pierwszy wnosi o wizę L-1 w USCIS, wiza L-1 wydawana jest na rok (nowe stanowisko) lub na 3 lata (istniejące stanowisko). Obywatele kanadyjscy mogą wystąpić o wizę L-1 bezpośrednio w punkcie wjazdu do USA i po zatwierdzeniu są niezwłocznie przyjmowani do pracy w USA. Na podstawie wiza L-1A pracownicy mogą przebywać w USA maksymalnie przez 7 lat, a na podstawie wiza L-1B – 5 lat.

Wizy dla przedsiębiorców i inwestorów

Na podstawie międzynarodowych traktatów handlowych zawartych pomiędzy USA i innymi krajami, w tym Polską, niektóre firmy zagraniczne mogą wystąpić o pozwolenie na pracę w USA bezpośrednio w kraju swojego pochodzenia. Są to kategorie wiz dla przedsiębiorców (E-1) lub wiz dla inwestorów (E-2). Wiza E-1 jest wykorzystywana przez firmy zaangażowane w handel z USA. Pracownik, który zamierza wjechać do USA na podstawie wizy E-1, musi spełniać wymagania dla osoby pełniącej obowiązki zarządcze lub kierownicze i posiadać umiejętności niezbędne dla spółki w USA. Kategoria wizy E-2 wykorzystywana jest przez zagraniczne spółki, które zamierzają znacząco zainwestować w spółkę amerykańską. Pracownik, który zamierza wjechać do USA na podstawie wizy E-2, musi pełnić w spółce ważną rolę, jako inwestor lub menedżer, lub też posiadać wysokie kwalifikacje umożliwiające rozwój inwestycji w USA. Większość wiz typu E wydawana jest przez Konsulaty USA na okres 5 lat, a po tym czasie mogą być one przedłużone pod warunkiem, że przedstawiona zostanie stosowna dokumentacja potwierdzająca dalszą potrzebę utrzymywania statusu E w USA. Ponadto, aby pracownik uzyskał nieimigracyjny status E-1 lub E-2, spełnione muszą być następujące warunki:

- 1) musi istnieć traktat handlowy lub nawigacyjny, bądź dwustronna umowa inwestycyjna pomiędzy USA i krajem pochodzenia zagranicznej spółki i/lub inwestora;
- 2) spółka (tj. ostateczni właściciele spółki) lub osoba zajmująca się handlem lub inwestycjami w USA musi posiadać obywatelstwo kraju traktatowego; oraz,
- 3) osoba składająca w konsulacie USA wniosek o wizę E musi być obywatelem tego samego kraju traktatowego.

Pobyt stały sponsorowany przez spółkę ze strefy NAFTA

Spółki w USA mogą także sponsorować swoim zagranicznym wysoko wykwalifikowanym pracownikom Pobyt Stały („Zielona Karta”). Możliwość sponsorowania pracownika na Pobyt Stały w USA jest uprawnieniem i spółka nie jest zobowiązana do korzystania z niego przez jakiegokolwiek przepisy stanowe czy federalne dotyczące zatrudnienia. Czas rozpatrywania wniosku oraz uzyskania decyzji zależą w dużej mierze od zawodu obcokrajowca oraz kondycji, w jakiej w chwili składania wniosku znajduje się gospodarka USA.

W odniesieniu do większości kategorii zielonej karty opartych na kryterium zatrudnienia, przed uzyskaniem w USCIS wizy imigracyjnej oraz Pobytu Stałego dla pracownika, spółka zobowiązana jest najpierw złożyć w Departamencie Pracy USA, w systemie zwanym PERM, wniosek o Świadectwo Zatrudnienia. Departament Pracy wymaga dokumentacji potwierdzającej, że wśród dostępnych w USA pracowników spółka nie jest w stanie znaleźć wykwalifikowanego kandydata, który mógłby zostać zatrudniony na tym stanowisku. W niektórych zawodach łatwiej spełnić ten warunek niż w innych, jednakże należy liczyć się z tym, że procedura uzyskania zielonej karty w USCIS może zająć wiele lat.



Płatności na rzecz podmiotów zagranicznych

Prawo własności i oddziały

Jeśli po zapłaceniu osobistego podatku dochodowego w USA osoba fizyczna dokonuje transferu środków do kraju pochodzenia, nie podlega dodatkowemu opodatkowaniu.

Dodatkowy podatek nie jest należny, jeśli oddział podmiotu zagranicznego przesyła fundusze do podmiotu zagranicznego (po zapłaceniu podatków należnych od oddziału).

W przypadku jednak, gdy podatnik amerykański dokonuje dowolnego rodzaju płatności na rzecz osoby niebędącej rezydentem, mogą być należne podatki amerykańskie oraz towarzyszące im opłaty.

Dywidendy

Portfolio dywidend

Portfolio dywidend zasadniczo podlega opodatkowaniu u źródła w wysokości 30%, chociaż stawka ta może być obniżona na podstawie stosownej umowy podatkowej. Żadna z zawartych przez USA umów podatkowych nie eliminuje opodatkowania portfolio dywidend, a stawka podatkowa rzadko spada poniżej 15%.

Dywidendy międzyspółkowe bez portfolio

W USA stawka opodatkowania u źródła dywidend nieobjętych portfolio wynosi zazwyczaj 15%. Jeśli podatek dotyczy zagranicznej korporacji (będącej rezydentem w państwie objętym traktatem) posiadającej co najmniej 10% akcji z prawem głosu w korporacji podlegającej opodatkowaniu, to zgodnie z amerykańskim Modelowym Traktatem Podatkowym stosowana może być stawka 5%. Przy obliczaniu limitu 10% istotna jest bezpośrednia własność akcji, chociaż akcje posiadane za pośrednictwem podmiotu transparentnego podatkowo (np. spółki komandytowej lub LLC) są uważane za bezpośrednią własność.

Odliczenia

Dywidendy nie podlegają odliczeniu od podlegającego opodatkowaniu dochodu spółki amerykańskiej.

Oplaty za zarządzanie oraz zwroty za wsparcie administracyjne

Amerykański Modelowy Traktat Podatkowy oraz większość indywidualnych traktatów, zwalniają z opodatkowania uiszczane na rzecz podmiotów zagranicznych opłaty za zarządzanie w USA. Jednakże w przypadku, gdy IRS dokona analizy zasadności takich opłat i stwierdzi, że wypłacona kwota jest zbyt wysoka w porównaniu z opłatami na normalnych warunkach rynkowych, uzna ją za dywidendy opodatkowane według stawki podstawowej (patrz wyżej). Szczegółowej analizie należy poddać wydatki poniesione w zagranicznych jurysdykcjach, aby zapewnić, że wszelkie wydatki związane z działalnością w USA, takie jak wsparcie wykonawcze, usługi inżynierskie, wsparcie techniczne oraz usługi marketingowe, reklamowe itp. wypłacane są na rzecz podmiotu zagranicznego na warunkach porównywalnych z transakcjami rynkowymi z podmiotami niepowiązanymi. Płatności z tytułu usług dokonywane na rzecz podmiotów zagranicznych, mogą być zasadniczo odliczane od dochodu spółki amerykańskiej.

Wynagrodzenie kadry kierowniczej

Wynagrodzenie kadry kierowniczej, w tym honoraria dyrektorów otrzymywane przez podmioty zagraniczne z tytułu wykonywania obowiązków pracowniczych w USA, zasadniczo mogą być opodatkowane w USA. Jednakże powszechny traktatowy wyjątek podatkowy, zwany „zasadą 183 dni”, wyłącza takie wynagrodzenie z opodatkowania w USA jeśli:

- (1) pracownik przebywa w USA krócej niż 183 dni w roku,
- (2) wynagrodzenie jest płatne przez pracodawcę innego niż pracodawca amerykański,
- (3) koszty związane z takim wynagrodzeniem nie są ponoszone przez podmiot amerykański.

Poza powyższymi wymaganiami koniecznymi, by zastosować będącą wyjątkiem „zasadę 183 dni”, indywidualne traktaty z kilkoma krajami nakładają inne wymagania czasowe oraz ograniczenia ilościowe, a niektóre nakładają takie ograniczenia jako alternatywne do wskazanych powyżej wymagań podstawowych. Odniesienie się do indywidualnych traktatów jest bardzo istotne, jako że wiele z nich zawiera swoistą pułapkę: niektóre wyliczają 183 dni w danym roku kalendarzowym, inne – w okresie 12 kolejnych miesięcy.

Płatność odsetek

Amerykański Modelowy Traktat Podatkowy (oraz wiele indywidualnych traktatów) zwalnia z opodatkowania w USA odsetki wypłacane na rzecz podmiotów zagranicznych. Niniejsze zwolnienie nie jest jednak uniwersalne i odsetki podlegają często podatkowi źródłowemu wahającemu się od 5% do 30%. Zazwyczaj jednak jego stawka wynosi 10%. Zwolnienia wynikające z traktatu lub obniżone stawki nie mają zastosowania do odsetek uzyskiwanych z zakładu lub stałej bazy w USA. Ponadto, zgodnie z niektórymi traktatami indywidualnymi, wyłączeń lub obniżonych stawek nie stosuje się, jeśli dochód jest skutecznie powiązany ze stałą bazą w USA, z której indywidualny odbiorca świadczy niezależne usługi osobiste.

Oplaty licencyjne

Oplaty licencyjne płacone z USA na rzecz podmiotu zagranicznego podlegają zazwyczaj podatkowi w USA, w

wysokości od 5% do 30%, przy czym standardem jest stawka między 10% a 15%. Kilka traktatów indywidualnych, zawartych z Wielką Brytanią, Belgią, Niemcami oraz Holandią, przewiduje całkowite zwolnienie z opodatkowania w USA. Zwolniona jest większość opłat licencyjnych z tytułu oprogramowania, własności intelektualnej oraz praw autorskich.

Oplaty licencyjne na rzecz podmiotów zagranicznych można, co do zasady, odliczyć od podlegającego opodatkowaniu dochodu spółki amerykańskiej.

Oplaty za dzierżawę i najem

Oplaty z tytułu wynajmu nieruchomości w USA płatne na rzecz podmiotów zagranicznych podlegają co do zasady podatkowi źródłowemu w wysokości 30%. Dochód z wynajmu wiąże się jednak z reguły z szeregiem kosztów powiązanych, a podmiot zagraniczny może zdecydować, że taki dochód traktowany będzie efektywnie jako dochód powiązany, który podlega zwykłej stawce podatkowej.

Zgodnie z omówieniem przedstawionym powyżej, czynsz najmu za materialne składniki majątku osobistego mieści się w definicji opłat licencyjnych.

Obowiązki raportowania do IRS

Dywidendy

Niezależnie od mającej zastosowanie stawki podatkowej oraz faktycznej wypłaty dywidend, spółka amerykańska ma obowiązek naliczyć oraz przekazać podatek od dywidend wypłaconych na rzecz podmiotów zagranicznych. Ponadto spółka amerykańska zobowiązana będzie złożyć formularz IRS 1042, Roczne Sprawozdanie Podatkowe dla Źródeł Dochodu w USA dla Korporacji Zagranicznych oraz formularz IRS 1042-S Dochód w USA Zagranicznych Korporacji Podlegający Roczemu Potrąceniu u źródła.

Oplaty licencyjne

Spółka amerykańska zobowiązana jest corocznie zgłaszać wszelkie opłaty licencyjne na rzecz podmiotów zagranicznych na formularzu IRS 5472, Deklaracja Korporacji USA z Zagranicznym Właścicielem.

Oplaty z tytułu zarządzania

Wszelkie opłaty z tytułu zarządzania i usług przekazywane na rzecz podmiotów zagranicznych muszą być co roku zgłaszane na formularzu IRS 5472, Deklaracja Korporacji USA z Zagranicznym Właścicielem.

Inne

Aby ubiegać się o obniżenie stawki podatku lub zwolnienie z podatku w kwestiach omawianych powyżej, podmiot zagraniczny zobowiązany jest złożyć formularz IRS 8833, Oświadczenie o Ujawnieniu Statusu na Podstawie Traktatu, oraz przekazać spółce amerykańskiej następujące dokumenty: (1) Formularz IRS W-8BEN, Certyfikat Statusu Zagranicznego lub Korzystającego Właściciela dla Podatku Źródłowego w USA; (2) Formularz IRS W-8ECI, Certyfikat Żądania Podmiotu Zagranicznego Wyłączenia z Podatku Źródłowego Dochodu Skutecznie Powiązanego z USA; Formularz IRS W-8EXP, Certyfikat Zagranicznego Rządu lub Innej Zagranicznej Organizacji dla Podatku Źródłowego w USA.

Wprowadzenie

Służba Celna USA (Służba Celna) reguluje import do USA jako część Departamentu Bezpieczeństwa Wewnętrznego. Służba Celna zatwierdza dopuszczenie towarów importowanych oraz egzekwuje prawa i taryfy handlowe. Służba Celna wykonuje także prawa innych agencji rządowych, takich jak np. Agencja ds. Żywności i Leków, które w trakcie importu mogą wymagać specjalnej dokumentacji lub nakładać na importerów dodatkowe obowiązki.

Import obejmuje wszelkie przesyłki, które fizycznie trafiają na terytorium Służby Celnej USA, w tym import sprzętu, elementów produkcyjnych, komponentów, gotowych produktów, zwrotów lub przedmiotów, które były już uprzednio importowane do USA. Terytorium Służby Celnej obejmuje Stany Zjednoczone, Dystrykt Kolumbia oraz Puerto Rico. „Importer” jest powszechnie nazywany „importerem zgłoszonym”. Importer zgłoszony to osoba lub podmiot, którego Służba Celna może bezpośrednio pociągnąć do odpowiedzialności z tytułu płatności cel od importowanych towarów oraz innych obowiązków importowych, chociaż odpowiedzialność może zostać rozszerzona na inne podmioty uczestniczące w transakcji.

Importer zgłoszony odpowiedzialny jest za zachowanie należytej staranności w związku z wwiezieniem, klasyfikacją oraz wyceną importowanych towarów oraz w zakresie zapewnienia wszelkich innych informacji, których może wymagać Służba Celna, aby prawidłowo określić cła, zebrać rzetelne dane statystyczne oraz ustalić czy towary mogą być wwiezione.



Przywóz towarów

Importowane towary nie zostaną legalnie wwiezione na rynek amerykański, dopóki po przybyciu przesyłki do portu wejścia Służba Celna nie wyda zezwolenia na dostawę towarów oraz potwierdzenia, że należne cła zostały zapłacone. Zazwyczaj następuje to poprzez wypełnienie dokumentów przywozowych przez importera lub jego przedstawiciela. Ponadto zgłoszony importer zobowiązany jest zorganizować badanie oraz dopuszczenie towarów do obrotu. Służba Celna nie zawiadamia importera o przybyciu towarów. Przewoźnik towarów zazwyczaj dokonuje zawiadomienia po przybyciu. Należy podjąć działania, które zapewnią, że importer lub jego przedstawiciel zostanie niezwłocznie powiadomiony o przybyciu towarów, celem wypełnienia dokumentów przywozu i uniknięcia opóźnień w odbiorze towarów.

Klasyfikacja

Importer zobowiązany jest ustalić numer klasyfikacji wwożonych towarów. Zharmonizowany Plan Taryfowy USA (HTSUS), wydany przez Komisję Handlu Międzynarodowego USA, ustala klasyfikację według rodzaju produktu, np. produkty zwierzęce i warzywa, włókna oraz tkaniny. Zastosowanie nieprawidłowej klasyfikacji taryfowej może skutkować nadpłatą lub niedopłatą cel lub niespełnieniem ograniczeń importowych.

Stawki celne

Stawka celna za produkt zależy od jego klasyfikacji, zatem importer musi zapłacić szacowaną kwotę cła wraz z opłatami manipulacyjnymi.

HTSUS określa kilka stawek celnych dla każdego produktu: stawki zasadnicze dla krajów, z którymi USA utrzymuje normalne stosunki handlowe (NTR); stawki specjalne dla krajów ze specjalnymi programami handlowymi (stawka zero lub stawki niższe niż w krajach NTR) oraz stawki dla krajów, dla których nie stosuje się stawek normalnych ani specjalnych.

Cła są zazwyczaj wyliczane od wartości (*ad valorem*), której procent jest stosowany do wartości towarów importowanych podlegających oceniu. Niektóre artykuły podlegają oceniu według innych form wyliczenia lub według stawek łączonych (np. połączenie stawek *ad valorem* oraz stawek specjalnych).

Specjalne programy handlowe jak NAFTA oraz Ogólny System Preferencji (GSP) pozwalają podmiotom spełniającym określone kryteria na skorzystanie z obniżonych lub zerowych stawek celnych. Każdy program handlowy określa reguły pochodzenia, które przed złożeniem deklaracji o skorzystaniu z takiej preferencyjnej procedury celnej należy poddać szczegółowej analizie.

Wycena

Importer zobowiązany jest zadeklarować wartość towarów podlegających oceniu, która to wartość podlega zatwierdzeniu następnie przez Służbę Celną. Przyjmuje się kilka metod wyceny. Podstawę wyceny stanowi przede wszystkim wartość transakcji. Wartość transakcji oznacza faktycznie zapłaconą lub należną do zapłaty przez kupującego na rzecz sprzedającego cenę za importowane towary. Inne koszty, takie jak np. koszty pakowania, prowizja od sprzedaży, opłaty licencyjne itp. mogą wpływać na wartość podlegającą oceniu.

Kary

Prawo celne przewiduje surowe kary finansowe za złożenie nieprawdziwego oświadczenia i/lub zatajenia informacji. Dotyczy to zwłaszcza przypadku, gdy osoba dopuszczająca się oszustwa, rażącego niedbalstwa lub zaniedbania, wprowadza lub usiłuje wprowadzić na rynek amerykański towary na podstawie dokumentu lub elektronicznej transmisji danych lub informacji, pisemnego lub ustnego oświadczenia bądź działania, które jest istotne i nieprawdziwe. Dokument, oświadczenie, działanie lub zatajenie informacji jest istotne, jeśli może wpłynąć na klasyfikację, wycenę lub dopuszczenie do obrotu lub podleganie oceniu albo jeśli ma na celu ukrycie nieuczciwych praktyk handlowych zgodnie z ustawami antydumpingowymi, dotyczącymi cel wyrównawczych lub

podobnymi, lub gdy powoduje naruszenie patentu lub prawa autorskiego. Naruszenie to może wystąpić niezależnie od tego czy oszustwo lub zatajenie informacji wpływa na wysokość cła.

Scentralizowana Ocena oraz program samooceny importera

Służba Celna wykorzystuje scentralizowaną ocenę, aby stwierdzić czy importerzy spełniają wymogi prawa i przepisy celne Stanów Zjednoczonych. Chociaż Służba Celna uprawniona jest do weryfikacji danych każdego indywidualnego zgłoszenia celnego, Program Scentralizowanej Oceny umożliwia Służbie Celnej dokonywanie przeglądu i oceny kontroli wewnętrznej i procedur wdrożonych przez spółkę w celu zapewnienia, że dokładne dane są standardowo przedkładane Służbie Celnej.

Program Samooceny Importera (ISA) to program dobrowolny, który pozwala uprawnionym importerom dokonać samodzielnej oceny spełnienia przez nich wymogów prawa celnego bez konieczności aktywnego zaangażowania w ten proces Służby Celnej. Uczestnicy ISA mogą zostać wyłączeni z kontroli celnej, w tym scentralizowanej oceny. Aby wziąć udział w programie ISA, importer musi być członkiem Partnerstwa Celno-Handlowego Przeciwko Terroryzmowi (C-TPAT), rezydentem USA, posiadać dwa lata doświadczenia w imporcie przed datą złożenia wniosku o przyjęcie do programu i przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów celnych. Importer może spełnić wymagania programu ISA używając zasobów wewnętrznych lub za pomocą niezależnej osoby trzeciej zachowującej należytą staranność.

C-TPAT

C-TPAT to wspólna inicjatywa rządu i biznesu, której celem jest budowanie więzi i współpracy wzmocniającej ogólne bezpieczeństwo łańcucha dostaw oraz bezpieczeństwo granic. Chociaż rząd opisuje program jako dobrowolny, z perspektywy osób prowadzących działalność gospodarczą udział w nim stał się konieczny aby: (1) zmniejszyć opóźnienia na granicy oraz (2) spełnić wymagania klientów, którzy chcą, aby ich dostawcy uczestniczyli w C-TPAT. W celu zarządzania bezpieczeństwem łańcucha dostaw Służba Celna wymaga od uczestników C-TPAT przyjęcia stosownych metod postępowania. Kandydaci muszą złożyć podpisane umowy Służbie Celnej, potwierdzając wypełnianie wytycznych bezpieczeństwa C-TPAT.

Strefa handlu zagranicznego

Strefa handlu zagranicznego (FTZ) to strefa o ograniczonym dostępie, która znajduje się w sąsiedztwie portu celnego wprowadzenia. Zgodnie z procedurami strefy, towary krajowe i zagraniczne mogą być dopuszczone do stref w celu podjęcia takich czynności jak przechowywanie, eksponowanie, przemieszczanie, zniszczenie, montaż, produkcja i przetwarzanie, nie podlegając formalnym procedurom Służby Celnej wprowadzenia oraz bez konieczności poniesienia opłat celnych, do chwili gdy zagraniczny towar nie zostanie wprowadzony na obszar celny z przeznaczeniem do konsumpcji krajowej.

Federalny Podatek Dochodowy

Wprowadzenie

Zgodnie z ogólnym systemem prawnym, system podatkowy Stanów Zjednoczonych składa się z odrębnych podatków federalnych, stanowych i lokalnych. Podatki federalne stanowią wsparcie rządu federalnego, podatki stanowe i lokalne natomiast stanowią wsparcie dla odpowiednich jednostek na szczeblu stanowym. Niniejsze opracowanie dotyczy jedynie systemu federalnego podatku dochodowego.

Poza podatkiem dochodowym, system podatkowy Stanów Zjednoczonych obejmuje podatek akcyzowy, podatek od nieruchomości i podatek od darowizn. Federalny system podatkowy USA nie obejmuje krajowego podatku od sprzedaży, ani federalnego podatku od wartości dodanej.

W Stanach Zjednoczonych przepisy o federalnym podatku dochodowym uchwała Kongres. Ustawodawstwo federalne USA w zakresie podatku dochodowego zasadniczo skodyfikowane jest w Internal Revenue Code (IRC) z 1986 (w tytule 26 Kodeksu Stanów Zjednoczonych), z późniejszymi zmianami. Dwustronne umowy podatkowe w zakresie podatku dochodowego, których stroną są Stany Zjednoczone oraz inne akty Kongresu, stanowią dodatkowe źródła prawa w zakresie federalnego podatku dochodowego.

Przepisy o federalnym podatku dochodowym zawarte w powyższych źródłach prawa egzekwują Internal Revenue Service (IRS) i Agencja Skarbu Państwa USA.

System federalnego podatku dochodowego w USA stanowi niezwykle skomplikowany zbiór przepisów, które podlegają ciągłym zmianom. Zmiany te wynikają częściowo z intencji wsparcia Kongresu USA w osiągnięciu konkretnych celów budżetowych.

Oprócz zwiększenia przychodów, Kongres używa niektórych przepisów o podatku dochodowym jako środków zachęcających i zniechęcających do pewnych zachowań gospodarczych, oferując zachęty podatkowe lub środki zniechęcające do podjęcia pewnych decyzji o wymiarze ekonomicznym. Przepisy te uzupełniane są często dodatkowymi regulacjami, orzeczeniami i interpretacjami administracyjnymi wydawanymi przez IRS.

System federalnego podatku dochodowego opiera się w USA na podatnikach dobrowolnie i terminowo składających wymagane roczne zeznania podatkowe i odprowadzających należne podatki. Podatnicy mają zwykle obowiązek zapłaty zaliczki na należne podatki. Pod koniec roku podatkowego (zazwyczaj jest to rok kalendarzowy), podatnik składa roczne zeznanie za rok podatkowy i określa swoje roczne zobowiązania podatkowe za ten rok. Jeżeli wcześniej pobrane zaliczki przekraczają całość należnego podatku, dokonywany jest zwrot podatku. Jeśli powstała niedopłata podatku, wymagane jest uiszczenie zaległej kwoty.

Podatek dochodowy od osób prawnych w USA

Na terenie Stanów Zjednoczonych istnieją dwa zasadnicze rodzaje korporacji:

- (1) korporacje podlegające opodatkowaniu na poziomie korporacyjnym oraz
- (2) korporacje traktowane jako podmioty nieopodatkowane samoistnie, przy czym podatek dochodowy pobierany jest na poziomie akcjonariuszy.

Tradycyjne korporacje (korporacje zgodnie z podrozdziałem C) są opodatkowane na poziomie korporacyjnym, a ich dochody są zwykle opodatkowane ponownie po otrzymaniu przez akcjonariuszy dywidendy, co oznacza, że są przedmiotem podwójnego opodatkowania. Korporacje traktowane jako podmioty nieopodatkowane samoistnie mogą uniknąć podwójnego opodatkowania. Istnieje wiele różnych względów niepodatkowych związanych z wyborem struktury korporacyjnej. Ponadto niektóre jednostki nie mogą uzyskać statusu podmiotu nieopodatkowanego samoistnie, jeśli akcjonariuszem jest podmiot zagraniczny.

Korporacja amerykańska zobowiązana jest do złożenia rocznego zeznania podatkowego z tytułu federalnego podatku dochodowego nawet jeśli nie wykazuje dochodu ani należnego podatku. Powszechnie stosowany jest Formularz 1120, chociaż można także zastosować krótki formularz (Formularz 1120-A), jeżeli wpływy brutto wynoszą mniej niż \$ 500.000 oraz spełnione są inne wymogi.

Zagraniczna korporacja działająca w zakresie handlu w USA lub prowadząca działalność w dowolnym czasie w ciągu roku podatkowego musi złożyć zeznanie podatkowe dotyczące federalnego podatku dochodowego (formularz 1120-F). USA ma w przeważającym stopniu progresywną strukturę stawek podatkowych czyli stawki podatku dochodowego zwiększają się wraz z dochodem. W przypadku firm podlegających federalnemu podatkowi dochodowemu od osób prawnych obowiązują następujące progi podatkowe:

DOCHÓD PODLEGAJĄCY OPODATKOWANIU	STAWKA PODATKU DOCHODOWEGO
\$0 do \$50,000	15% od kwoty powyżej \$0
\$50,000 do \$75,000	\$7,500 + 25% od kwoty powyżej \$50,000
\$75,000 do \$100,000	\$13,750 + 34% od kwoty powyżej \$75,000
\$100,000 do \$335,000	\$22,250 + 39% od kwoty powyżej \$100,000
\$335,000 do	\$113,900 + 34% od kwoty powyżej
\$10,000,000 do \$15,000,000	\$3,400,000 + 35% od kwoty powyżej \$10,000,000
\$15,000,000 do \$18,333,333	\$5,150,000 + 38% od kwoty powyżej \$15,000,000
powyżej \$18,333,333	35% od kwoty powyżej \$0

Przy obliczaniu dochodu do opodatkowania danej korporacji dostępne są różne odliczenia i ulgi podatkowe. Odliczenia dostępne dla korporacji obejmują zwykle i konieczne wydatki

biznesowe, odliczenie straty operacyjnej netto i dywidend otrzymanych do odliczenia, jak również możliwość amortyzacji określonych kosztów organizacyjnych. Do dochodu zagranicznego koncernu, który jest faktycznie powiązany gospodarczo z USA stosuje się krajowe stawki korporacyjne. Amerykańskie źródła dochodu korporacji zagranicznej, które nie są faktycznie związane z działalnością handlową w USA lub prowadzeniem działalności gospodarczej, są opodatkowane według zryczałtowanej stawki w wysokości 30% kwoty brutto bez potrąceń. Stawka podatku będzie jednak zmniejszona w przypadku obowiązywania dwustronnej umowy podatkowej, której Stany Zjednoczone są stroną.

Ogólny kredyt biznesowy

Ogólny kredyt biznesowy to ograniczony bezzwrotny kredyt składający się z różnych kredytów związanych z działalnością gospodarczą według IRC §§ 40-45P. Ogólny kredyt biznesowy za rok podatkowy stanowi sumę kredytów biznesowych:

- (1) przeniesionych na dany rok,
- (2) za bieżący rok,
- (3) odroczone na dany rok.

Ogólny kredyt biznesowy nie może przekraczać ograniczeń zawartych w IRC§ 38 (c), chociaż kwota wykorzystanego kredytu w danym roku podatkowym może być cofnięta o rok oraz przeniesiona na 20 lat naprzód.

Podatek dochodowy od amerykańskich oddziałów firm zagranicznych

W reakcji na bawę o równość podatków płaconych przez korporacje amerykańskie i zagraniczne korporacje prowadzące działalność w Stanach Zjednoczonych, w 1986 r Kongres USA uchwalił podatek od zysków osiągniętych przez oddziały. Na podstawie §884 IRC, podatek od zysków oddziału zagranicznej korporacji nakładany jest na trzy sposoby.

W pierwszym przypadku, opodatkowane są zyski z działalności zagranicznej korporacji w USA, które zostały przesłane do kraju macierzystego. W drugim przypadku, odsetki uznane za zapłacone przez oddział zagranicznej korporacji w USA na rzecz spółki-matki podlegają podatkowi u źródła na poziomie oddziału. I na koniec, „nadwyżka odsetek”, czyli dochód obliczony jako suma dochodu zagranicznego koncernu oraz spółki-matki, podlega podatkowi od odsetek na poziomie oddziału.

Obowiązujące umowy podatkowe mogą również modyfikować różne aspekty tego skomplikowanego podatku od działalności oddziału.

Podatki indywidualne

Obywatele USA oraz cudzoziemcy będący rezydentami podlegają opodatkowaniu od całości swoich dochodów. Poszczególne stawki podatku dochodowego są stopniowane i w zależności od statusu zgłoszenia podatnika stosuje się różne zwolnienia i odliczenia. Poniższe stawki podatku dochodowego dotyczą roku 2016 dla podatników, pozostających w związku małżeńskim i rozliczających się wspólnie:

DOCHÓD PODLEGAJĄCY OPODATKOWANIU	STAWKA PODATKU DOCHODOWEGO
\$0 do \$18,550	10% od kwoty powyżej \$0
\$18,510 to \$75,300	\$1,855 + 15% od kwoty powyżej \$18,550
\$75,301 do \$151,900	\$10,367.50 + 25% od kwoty powyżej \$73,300
\$151,901 do	\$29,517.50 + 28% od kwoty powyżej
\$231,451 do	\$51,915.50 + 33% od kwoty powyżej
\$413,351 do \$466,950	\$111,818.50 + 35% od kwoty powyżej \$413,350
powyżej \$466,950	\$130,578.50 + 39.6% od kwoty powyżej \$466,950

Dostępne mogą być również odliczenia i ulgi podatkowe, zmniejszające dochód podlegający opodatkowaniu.

Obywatele USA oraz cudzoziemcy będący rezydentami zobowiązani są do złożenia rocznego zeznania w zakresie federalnego podatku dochodowego (Formularz 1040), jeżeli poziom ich dochodu brutto przekracza określone progi, nawet jeśli podatek nie jest należny.

Wszystkie deklaracje i zeznania zawierać muszą numer identyfikacji podatnika (TIN). TIN jest numerem ubezpieczenia społecznego danej osoby.

Cudzoziemiec niebędący rezydentem zobowiązany jest złożyć zeznanie podatkowe w zakresie federalnego podatku dochodowego (formularz 1040 NR) w każdym roku, w którym:

- (1) cudzoziemiec prowadzi w USA działalność handlową lub gospodarczą
- (2) dowolny podatek jest należny za dany rok lub
- (3) status podatkowy cudzoziemca w rozumieniu przepisów IRC to status cudzoziemca będącego rezydentem, a jednocześnie cudzoziemca niebędącego rezydentem w świetle przepisów o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Jeśli osoba posiada stały pobyt dla celów imigracyjnych, czyli posiada "zieloną kartę", oraz spełnia wymogi wynikające z zasad fizycznej obecności w Stanach Zjednoczonych w ciągu ostatnich trzech lat kalendarzowych w oparciu o liczbę dni, możemy wówczas mówić o rezydencji podatkowej dla celów federalnego podatku dochodowego.

Oprócz federalnych zeznań podatkowych, może istnieć obowiązek złożenia deklaracji w zakresie federalnego podatku od zatrudnienia oraz oświadczenia dotyczącego akcyzy. Pracodawca dokonujący potrącenia podatku dochodowego lub podatku na ubezpieczenie społeczne, lub obu, musi złożyć kwartalne zeznanie podatkowe. Formularz 941 łączy raportowanie dochodów i podatków pobieranych od FICA potrącanych z wynagrodzenia, napiwków, itp.

Opodatkowanie podmiotów nieopodatkowanych samoistnie

Niektóre podmioty gospodarcze (na przykład spółki osobowe, korporacje typu S, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz podmioty uprawnione na podstawie przepisów szczególnych określanych jako „check the box”) nie płacą podatków na poziomie

jednostki. Zamiast tego, uzyskany przez nie dochód jest opodatkowany przez podmioty będące właścicielami tych jednostek i podmioty te rozliczają się z tego dochodu w sposób określony w umowie oraz zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa federalnego i stanowego.

Wraz z pojawieniem się spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i podobnych podmiotów korporacyjnych, stosowanie tradycyjnych spółek osobowych zaczęło stopniowo słabnąć. Ogólnie rzecz biorąc, małe i średnie przedsiębiorstwa tworzone są jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, opodatkowane jako podmioty niesamoistne podatkowo w ramach przepisów określanych jako „check the box”. Forma LLC jest bardziej elastyczna, a dochody, odliczenia i ulgi podatkowe są rozdzielane między członków zgodnie z umową operacyjną.

Spółki osobowe i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością składają roczne zeznania informacyjne - Formularz 1065. Każdy wspólnik lub członek organu spółki składa zeznania odnośnie dochodów i elementów towarzyszących podatkowi od spółki osobowej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na Załączniku K-1 do Formularza 1065. Załącznik K-1 jest wysyłany do każdego wspólnika lub członka organu spółki.

Opodatkowanie trustów i masy majątkowej

Trust lub masa majątkowa są odrębnym podmiotem podlegającym opodatkowaniu. W przypadku trustu lub masy majątkowej zobowiązania podatkowe oblicza się stosując stawki zbliżone do stawek dla osób fizycznych. Cały dochód z trustu lub majątku należy zgłaszać na formularzu 1041, przygotowywanym przez powiernika majątku lub trustu.

Jeśli dochód podlega wypłacie lub został prawidłowo wypłacony na rzecz beneficjenta, majątek lub trust postrzegane są jako źródło takich wypłat. Środki przeznaczone na wypłaty zachowują ten sam charakter dla obdarowanych, jaki miały w majątku lub truscie. Obdarowany z trustu lub majątku musi uwzględnić wypłaty jako dochód.

Termin składania zeznań i dokonywania płatności

Podatnicy indywidualni zobowiązani są złożyć formularz 1040 do dnia 15 kwietnia każdego roku. Termin ten może zostać automatycznie przedłużony o cztery miesiące, jeśli podatnik złoży Formularz 4868. Na wniosek podatnika IRS może także udzielić zgody na dodatkowe przedłużenie terminu. Jeśli podatnik ubiega się o przedłużenie terminu, wówczas od każdego podatku należnego na dzień 15 kwietnia naliczone zostają odsetki,

Podatnicy korporacyjni, dla których w odniesieniu do przychodów i kosztów rokiem podatkowym jest rok kalendarzowy, zobowiązani są złożyć formularz 1120 do dnia 15 marca.

Korporacje, dla których rok podatkowy nie jest rokiem kalendarzowym, zobowiązane są złożyć Formularz 1120 w terminie do 15 dnia trzeciego miesiąca następującego po zakończeniu ich roku obrotowego. Podobnie jak w przypadku podatników indywidualnych, podatnicy korporacyjni mogą ubiegać się o automatyczne przedłużenie terminu na złożenie zeznania o sześć miesięcy, pod warunkiem że terminowo i prawidłowo złożą formularz 7004 oraz wpłacą depozyt w wysokości pełnej kwoty podatku należnego zgodnie z Formularzem 8109. Za zgodą IRS termin na złożenie zeznania może zostać dodatkowo przedłużony.

Spółki i podobne podmioty nieopodatkowane samoistnie mogą złożyć roczne zeznanie w oparciu o zeznanie na Formularzu 1065. Informacje o spółce amerykańskiej należy złożyć do 15 dnia czwartego miesiąca następującego po zakończeniu roku podatkowego. Spółka zagraniczna, której źródło dochodu znajduje się w USA, nie jest zobowiązana do złożenia zeznania dotyczącego spółki, jeśli w dowolnym czasie w trakcie właściwego dla spółki osobowej roku podatkowego spółka ta ma skutecznie powiązane dochody i wspólników nieamerykańskich. Spółka osobowa może również ubiegać się o automatyczne przedłużenia terminu na złożenie zeznania o 3 miesiące, korzystając z Formularza 8736.

Niektórzy podatnicy zobligowani są do oszacowania swojego zobowiązania podatkowego i kwartalnej zapłaty jego części.

Spóźnione zeznania podatkowe powodują karę w wysokości 5% do 25%. Brak zapłaty należnego podatku będzie podlegać karze w wysokości 0,5% lub 1% miesięcznie. Znaczna niedopłata należnego podatku będzie skutkowałą karą w wysokości 20% podatku, który powinien zostać zapłacony.

Amortyzacja i odpisy umorzeniowe

Odliczenia dopuszczalne są w przypadku wyczerpania, zużycia („amortyzacji”) mienia wykorzystywanego w działalności gospodarczej lub zawodowej, jak również mienia służącego do generowania dochodu. Wysokość odliczenia dotyczącego mienia, w tym nieruchomości oddanych do użytku po 1986 roku, jest ustalana na podstawie Systemu Odzyskiwania Kosztów („MACRS”).

Zgodnie z IRC §197, niektóre niematerialne składniki majątku mogą być amortyzowane przez okres 15 lat. Pozostałe niematerialne składniki majątku mogą być amortyzowane na podstawie innego przepisu (IRC §167), jeśli składnik ma wartość możliwą do wyceny oraz żywotność, którą można zmierzyć z należytą dokładnością. Odpisy amortyzacyjne mogą być ograniczone wobec niektórych składników majątku, przeznaczonych do użytku osobistego, rozrywki, rekreacji lub zabawy,

Ponadto niektórzy podatnicy mogą potraktować kwotę odliczenia zużycia jako koszt, a nie utratę wartości, do określonej wysokości kosztów poniesionych na osobiste składniki majątku oddane do eksploatacji w ciągu roku podatkowego, w toku działalności gospodarczej podatnika.

Odliczenie amortyzacji jest także dopuszczalne w przypadku wyczerpywania się naturalnych źródeł. Jest ono obliczane w oparciu o udział gospodarczy podatnika w majątku.

Zachęty podatkowe na badania i rozwój (R&D)

Jednym z elementów składających się na ogólny kredyt biznesowy jest kredyt na zwiększone nakłady badawcze. Kredyt obliczany jest zwykle jako suma:

- (1) 20% nadwyżki kwalifikowanych wydatków na badania za bieżący rok podatkowy ponad kwotę bazową okresu oraz

- (2) 20% płatności dokonanych za podstawowe badania na rzecz uprawnionej jednostki badawczej.

Podatnicy mogą również zdecydować o odliczeniu badań eksperymentalnych i kosztów w roku podatkowym, w którym koszty te zostały opłacone lub poniesione. Potrącenie to musi być jednak pomniejszone o kwotę kredytu na badania zaciągniętego w ramach ogólnego kredytu biznesowego.

Zyski kapitałowe

Zyski lub straty ze sprzedaży lub wymiany aktywów kapitałowych określane są jako krótkoterminowe zyski kapitałowe (lub straty) lub długoterminowy przyrost kapitału (lub strata), w zależności od tego jak długo podatnik jest w posiadaniu danego składnika aktywów.

Jeżeli w ciągu roku podatnik osiągnął zarówno krótko- jak i długoterminowe zyski, każdy rodzaj zgłaszany jest odrębnie, a zyski i straty dla każdej kategorii są również wyliczane oddzielnie. Długoterminowy zysk lub strata netto za rok podatkowy są następnie łączone z krótkoterminowymi stratami kapitałowymi netto za dany rok, tak aby uzyskać łączną kwotę zysków lub strat kapitałowych.

Po uchwaleniu w 2003 roku przez Kongres przepisów podatkowych, maksymalna stawka podatku od zysków kapitałowych dla podatników niebędących korporacjami wynosi 15%. Korporacje są opodatkowane od zysków kapitałowych netto przy stałych stawkach podatkowych. Okres posiadania dla długoterminowych aktywów kapitałowych wynosi na ogół 12 miesięcy.

Konsolidacja zeznań podatkowych

Grupa przedsiębiorstw powiązanych może zdecydować o składaniu pojedynczego skonsolidowanego zeznania federalnego podatku dochodowego. Aby posiadać prawo do złożenia takiej skonsolidowanej deklaracji korporacje muszą być „możliwe do włączenia” oraz powiązane.

Grupa powiązana definiowana jest jako łańcuch lub kilka łańcuchów korporacji połączonych poprzez posiadanie udziałów przez wspólną spółkę-matkę, która jest korporacją możliwą do włączenia, pod warunkiem że:

- (1) wspólna spółka-matka bezpośrednio posiada co najmniej 80% ogólnej liczby głosów w co najmniej jednej z pozostałych podlegających włączeniu korporacji oraz posiada udziały o wartości równej co najmniej 80% całkowitej wartości udziałów korporacji; oraz
- (2) udziały spełniające kryterium 80% w każdej podlegającej włączeniu korporacji, innej niż wspólna spółka-matka, należą bezpośrednio lub pośrednio do jednej lub więcej spośród innych podlegających włączeniu firm. Zagraniczne korporacje na ogół nie podlegają włączeniu, ale istnieje pewien wyjątek dotyczący niektórych korporacji kanadyjskich i meksykańskich.

Przeniesienie i odroczenie straty

Większość podatników ma prawo przenieść stratę operacyjną netto z działalności gospodarczej lub biznesowej na kolejne okresy i odliczyć taką stratę od wcześniejszego dochodu, a niepokrytą stratę także od dochodu w kolejnych latach. Strata operacyjna netto to przekroczenie dopuszczalnych potrąceń ponad dochód brutto, obliczone zgodnie z przepisami prawa aktualnymi w roku, w którym poniesiono stratę, z uwzględnieniem wymaganych dostosowań. Istnieje szereg możliwych dostosowań dla osób fizycznych i korporacji.

Co do zasady, straty operacyjne netto mogą być przenoszone na dwa lata poprzedzające rok, w którym zostały poniesione, a następnie przeniesione naprzód na 20 lat następujących po roku, w którym zostały poniesione. Do strat operacyjnych netto, które powstały w latach 2001 i 2002 stosuje się przepisy pozwalające przenieść stratę na pięć lat wstecz. Dla strat operacyjnych netto, które powstały przed rokiem 1997, istnieją dodatkowe zasady dotyczące okresów odroczenia i przeniesienia. Ponadto podatnik może w pewnych okolicznościach zdecydować o rezygnacji z okresu przeniesienia.

Reorganizacje korporacyjne z odroczonym podatkiem

Federalny podatek dochodowy od zysków i strat związanych ze zbyciem własności podlega niezwykle skomplikowanym przepisom ustawowym, wykonawczym oraz interpretacjom sądowym.

Dotyczy to zwłaszcza kwestii przeniesienia aktywów przez osoby fizyczne i podmioty gospodarcze na rzecz innych osób i podmiotów gospodarczych. IRC obejmuje szereg przepisów, które zwalniają od podatku niektóre transfery aktywów. Przepisy te opierają się na założeniu, że nowy podmiot stanowi zasadniczo kontynuację wcześniejszej inwestycji bez przeprowadzenia likwidacji. Dzięki starannemu planowaniu podatkowemu, tworzenie niektórych podmiotów gospodarczych, ich łączenie i podział oraz likwidacja niektórych podmiotów gospodarczych mogą być często realizowane w sposób, który nie będzie podlegał opodatkowaniu.

Audyty podatkowe i odwołania

W celu zapewnienia zgodności z obowiązującymi w USA przepisami o podatku dochodowym IRS posiada szerokie uprawnienia w zakresie badania spraw podatkowych firm i osób fizycznych. Uprawnienia te obejmują badanie złożonych deklaracji oraz rozpoznanie okoliczności, w których zeznania powinny zostać złożone, ale nie zostały.

Po realizacji celów dotyczących zgodności, IRS wykorzystuje zaawansowaną technologię informatyczną i doświadczenie swoich pracowników w zakresie klasyfikacji i doboru zeznań oraz innych kwestii wymagających dalszego zbadania. Aby efektywnie wykorzystać ograniczone zasoby kontrolne, IRS stosuje różnego rodzaju środki w zależności od konkretnego przypadku.

Gdy rozpoczyna się badanie, IRS jest na ogół w stanie uzyskać wszelkie informacje niezbędne by określić wysokość zobowiązania podatkowego - albo od podatnika objętego badaniem, albo od osób trzecich. Wyjątkiem od tego ekspansywnego zakresu badania jest poufna komunikacja prawnik-klient, produkty pracy prawników i w wąskim zakresie komunikacja klient-doradca podatkowy. Nawet jeśli

podatnik nie przedstawił żadnych informacji, to jednak domniemywa się, że faktyczne ustalenia IRS uzyskane dzięki badaniom są prawidłowe.

Interpretacje podatkowe IRS

Interpretacja podatkowa to pisemna informacja otrzymana z Biura Narodowego IRS w odpowiedzi na pisemny wniosek podatnika. Określa sposób, w jaki IRS będzie traktować potencjalną lub zakończoną transakcję w zakresie podatku federalnego. Interpretacje podatkowe IRS są często określane jako indywidualne interpretacje pisemne, PLR, interpretacje na przyszłość lub po prostu interpretacje. IRS może swobodnie decydować o wydaniu interpretacji, gdy leży to w uzasadnionym interesie administracji podatkowej. Wniosek podatnika o wydanie interpretacji winien być złożony zgodnie z określonymi procedurami i zawierać wszystkie istotne fakty.

IRS okresowo informuje o procedurach koniecznych by uzyskać interpretację. Procedury te mogą również określać dziedziny, w których interpretacje nie są dostępne. W przypadku niektórych rodzajów spraw, takich jak zmiany w zasadach rachunkowości, uzyskanie interpretacji może być obowiązkowe, aby uzyskać preferencyjne warunki podatkowe.

Interpretacja, z niektórymi wyjątkami, honorowana jest przez wszystkich urzędników i urzędy IRS, jednakże tylko w stosunku do podatnika, na rzecz którego została wydana. IRS publikuje interpretacje, nie ujawniając zazwyczaj informacji, które mogłyby pozwolić na identyfikację podatnika. Chociaż inni podatnicy nie mogą formalnie powołać się na określoną interpretację, nawet jeśli spełniają wszystkie zawarte w interpretacji kryteria, to jednak we własnych analizach podatkowych często opierają się na wydanych interpretacjach. IRS zazwyczaj wydaje interpretację w terminie 90 dni od dnia otrzymania wymaganych informacji.

Umowy o podatku dochodowym

Stany Zjednoczone zawarły z różnymi krajami ponad 30 dwustronnych umów dotyczących podatku dochodowego, w tym z większością krajów uprzemysłowionych i z głównymi partnerami handlowymi. Istnienie umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania jest istotne, ponieważ zwiększa możliwości handlowe między krajami-stronami umów. Ponieważ każdy kraj ma inny system podatkowy, mechanizm zwiększania dodatkowej zgodności podatkowej między dwoma krajami ma zasadnicze znaczenie dla wsparcia wolnego handlu międzynarodowego oraz inwestycji.

Najważniejsze funkcje tych umów to:

- (1) zniesienie nadmiernego lub podwójnego opodatkowania dochodu oraz
- (2) zapobieganie oszustwom i unikaniu opodatkowania.

Każda umowa dwustronna, której stroną są Stany Zjednoczone jest negocjowana indywidualnie, co powoduje, że przepisy te są na ogół podobne, jednak nie identyczne. Umowy podatkowe zawierają zazwyczaj cztery główne kategorie przepisów:

- (1) przepisy prawa materialnego, które pomagają złagodzić ciężar nadmiernego lub podwójnego opodatkowania

poprzez alokację pomiędzy krajami pierwotnego prawa do opodatkowania dochodu;

- (2) przepisy, które zapewniają stosowanie ustaw krajowych w sposób niedyskryminujący;
- (3) przepisy administracyjne;
- (4) zasady określające zakres umowy.

Przepisy o unikaniu podwójnego opodatkowania mają taką samą moc, jak krajowe prawo podatkowe. Przepisy te mogą m.in. zmniejszać stawki podatku u źródła, podnosić standard więzi podatkowej w celu składania deklaracji podatkowych oraz zapewniać mechanizm eliminacji podwójnego opodatkowania.

Mechanizm unikania podwójnego opodatkowania dochodów, w umowie wzajemnej opisany w artykule dotyczącym procedury, stanowi jedyny środek jakim dysponuje podatnik, w przypadku gdy dwa organy podatkowe starają się opodatkować określony składnik dochodu w następstwie proponowanej transgranicznej regulacji podatkowej. W przypadku braku odpowiedniego rozwiązania ten sam składnik dochodu grupy firm powiązanych mógłby zostać opodatkowany przez dwa kraje.

Podatek od sprzedaży, użytkowania i inne podatki

Każdy z pięćdziesięciu stanów posiada własny system opodatkowania przedsiębiorstw. Podatki lokalne na przedsiębiorstwa i osoby fizyczne mogą również nakładać miasta, powiaty i miasteczka. Szczegółowo rodzaje podatków i odpowiednie zobowiązania podatkowe spółek zagranicznych każdego stanu i lokalizacji określają ustawy, zasady, regulacje i orzecznictwo. Należy je skonsultować przed rozpoczęciem działalności w danym stanie.

Ponadto, aby stan był uprawniony, by na podmiot zagraniczny nałożyć jakiegokolwiek podatki, podmiot taki musi mieć pewną minimalną więź podatkową („*nexus*”) ze stanem, w którym prowadzi działalność. Wiąż podatkowa określana jest na podstawie Zasad Rzetelnego Procesu i Zasad Handlu, zawartych w Konstytucji Stanów Zjednoczonych, ustaw federalnych oraz konstytucji i ustaw stanowych. Jeżeli jednostka zamierza prowadzić działalność gospodarczą w danym stanie, powinna zasięgnąć porady doradców prawnych i podatkowych. Poniżej omówione zostały niektóre z najczęściej nakładanych podatków stanowych i lokalnych stosowanych w większości stanów.

Podatek od sprzedaży

Większość stanów nakłada podatek od transakcji, sprzedaży lub użytkowania, w sytuacji prowadzenia działalności gospodarczej w tym stanie. Podatek od sprzedaży należny jest zazwyczaj od sprzedaży detalicznej w zakresie majątku ruchomego, a także od niektórych wymienionych wprost usług (np. usługi telekomunikacyjne lub usługi pralnicze). Stawka podatku od sprzedaży zależy od danego stanu, ale na ogół wynosi od 4% do 7%. Niektóre stany stosują wyższe stawki podatkowe. Każdy stan stosuje także określone zwolnienia z podatku od sprzedaży. Zwolnienia obejmują najczęściej sprzedaż na rzecz podmiotów *non-profit*, odsprzedaż i przetwórstwo przemysłowe.

Zobowiązanie do pobierania i odprowadzania podatku od sprzedaży spoczywa na sprzedającym.

Podatek od użytkowania

Podatek od użytkowania stanowi uzupełnienie podatku od sprzedaży i nakładany jest w większości stanów razem z podatkiem od sprzedaży. Podatek od użytkowania dotyczy wykorzystania, zużycia lub magazynowania materialnego majątku osobistego. Podobnie jak w przypadku podatku od sprzedaży, do niektórych transakcji stosują się wyjątki. Stawka podatku od użytkowania jest zazwyczaj taka sama jak stanowego podatku od sprzedaży.

Obowiązek pobierania i odprowadzania podatku od użytkowania spoczywa na użytkowniku lub konsumencie. W niektórych szczególnych przypadkach za pobranie podatku od użytkowania może odpowiadać sprzedawca. Dyrektorzy i funkcjonariusze spółki, która odmówi lub zaniecha odprowadzenia podatku od użytkowania, mogą zostać pociągnięci do osobistej odpowiedzialności za niezapłacony podatek (w tym do zapłacenia kary).

Podatek dochodowy/od franczyzy

Wiele stanów nakłada również podatek dochodowy na poziomie podmiotów; podatek ten często opiera się na federalnym podatku dochodowym z pewnymi modyfikacjami. Modyfikacje federalnego podatku dochodowego są bardzo zróżnicowane w zależności od stanu. Jeżeli podmiot wykonuje działalność w więcej niż jednym stanie, podstawa opodatkowania będzie podzielona proporcjonalnie, często poprzez odniesienie do mienia spółki, wypłat z tytułu zarobków i sprzedaży. Formuła podziału dla każdego stanu będzie się różnić, ustalając zatem dokładną formułę repartycji w danym stanie należy zachować ostrożność.

Wiele stanów nakłada także na poziomie podmiotu podatek od franczyzy, który zasadniczo opiera się na kapitale akcyjnym spółki oraz innych składnikach kapitału własnego właściciela. Podstawa opodatkowania jest następnie rozdzielana na poszczególne stany. Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych stany, które nakładają podatek od franczyzy stosują własne ustawy, przepisy i orzecznictwo, mające zastosowanie do obliczania stanowego podatku od franczyzy.

Należy również zauważyć, że niektóre stany wymagają od podatników obliczenia podatku dochodowego oraz podatku od franczyzy, jednakże zobowiązanie podatkowe powstaje następnie tylko od wyższej z tych kwot. Funkcjonują także podatki od dochodu/franzyzy nakładane przez jednostki samorządowe.

Niektóre stany nie nakładają tradycyjnego podatku dochodowego od przedsiębiorstw (w przeciwieństwie do podatku od osób fizycznych), jednakże nakładają podatek na poziomie podmiotu. Stan Waszyngton nakłada podatek od Działalności Gospodarczej, który to podatek nałożony jest na wpływy brutto jednostki. Z dniem 1 stycznia 2008 roku, stan Michigan nałożył Podatek od Działalności w Stanie Michigan. Podatek ten ma dwie podstawy opodatkowania, którym podlegają podatnicy: podatek należny od dochodu z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej w wysokości 4,95% i zmodyfikowany podatek od przychodu brutto w wysokości 0,80%. Kilka stanów, takich jak m. in. stany Nevada i Alaska, w ogóle nie nakładają podatku dochodowego.

Podatek od własności

Większość stanów lub samorządów lokalnych nakłada także podatek od własności znajdującej się w określonej lokalizacji. Podatek może się stosować do nieruchomości, majątku ruchomego, lub, w niektórych przypadkach, do własności niematerialnej. Podatkami od własności zarządzają często samorządy lokalne, a nie stany. Podatek jest na ogół wyliczany na podstawie wartości lub procentowo w stosunku do wartości własności znajdującej się w danej jurysdykcji.

Inne podatki

Jednym z podatków, jakie mogą nakładać stany lub samorządy lokalne, jest podatek od własności niematerialnej. Jeżeli jednostka zatrudnia również osoby w określonym stanie, jednostka ta może być zobowiązana do pobrania i przekazania poszczególnych podatków dochodowych tych osób. Pracodawca może być także zobowiązany do przekazania podatku od świadczenia w związku z niepełnosprawnością i bezrobociem.

Należy ponownie podkreślić, że każdy stan i samorząd lokalny ma własne ustawy, przepisy i orzecznictwo, które regulują system podatkowy w danej jurysdykcji. Jeżeli firma zamierza prowadzić działalność gospodarczą w danym stanie, w celu ustalenia dokładnych przepisów ustawowych i wykonawczych, obowiązujących podmiot w danej jurysdykcji, a także wymagań dotyczących zgodności, należy skonsultować się z doradcą podatkowym.

Finansowanie działalności w USA

Pożyczki właścicielskie i zgromadzenie kapitału

Finansowania z zagranicy działalności gospodarczej w USA można dokonywać w drodze pożyczek lub wkładów dokonywanych przez właściciela lub do kapitału zakładowego spółki zagranicznej przez jej spółkę-matkę

Odsetki od pożyczki płacone za granicę do zagranicznej spółki-matki będą podlegać amerykańskiemu podatkowi u źródła. Dzięki obowiązującym umowom podatkowym może on mieć korzystniejszą stawkę. Jeśli kredyty są nieoprocentowane lub oprocentowanie jest niższe od wysokości rynkowej, zapłacone za granicę odsetki zostaną przypisane i w konsekwencji zaistnieją analogiczne kwestie w z związku z amerykańskim podatkiem dochodowym.

Dodatkowo, jeśli amerykańska firma jest obciążona nadmiernym zadłużeniem zagranicznej spółki-matki, IRS może uznać, że spółka podlega „cienkiej kapitalizacji”. Jeśli IRS ustali, że amerykańska firma jest słabo skapitalizowana, może zmienić kategorię długu zagranicznej spółki-matki i uznać go za wkład właściciela lub kapitału zakładowego. W takim przypadku spłatę kwoty głównej stanowić będzie dywidenda na rzecz zagranicznej spółki dominującej do wysokości niepodzielonych zysków i zysków w spółce amerykańskiej. Ponadto odsetki należne od spółki amerykańskiej wobec zagranicznej spółki-matki nie będą podlegać odliczeniu, jeżeli stosunek długu do kapitału własnego firmy amerykańskiej wynosi 1,5 do 1.

Zakładając odpowiednią kapitalizację spółki zgodnie z powyższym, (a) spłaty kwoty głównej mogą być dokonane za granicą bez amerykańskiego podatku u źródła oraz (b) odsetki mogą być odliczone przez amerykańską spółkę, pod warunkiem, że pożyczka jest potwierdzona wekslem, stawka odsetek jest umiarkowana, a spłaty kwoty głównej i odsetek dokonywane są terminowo, zgodnie z warunkami weksla. W przypadku kredytów, które nie są potwierdzone takimi formalnościami, spłaty kwoty głównej mogą być sklasyfikowane jako opodatkowana dywidenda podlegająca podatkowi u źródła w USA.

Jeśli finansowanie odbywa się z wkładów właściciela lub kapitału zakładowego, każda próba repatriacji kapitału właściciela będzie klasyfikowana przede wszystkim jako dywidenda w zakresie niepodzielonych zysków i zysków w spółce amerykańskiej. Każda wypłata dywidendy za granicę będzie podlegać amerykańskiemu podatkowi u źródła, którego stawka, w przypadku istnienia umów podatkowych, może być bardziej korzystna. Następnie repatriacja kapitału właściciela, która nie zostanie sklasyfikowana jako dywidenda może być wypłacona za granicę bez podatku u źródła w USA w zakresie w jakim odpowiada to kapitałowi uprzednio wniesionemu do spółki amerykańskiej.

W przypadku likwidacji majątku spółki, dług właścicielski zostanie spłacony przed zwrotem kapitału właścicielskiego, z zastrzeżeniem jednak, że nie ma roszczeń innych wierzycieli, zarówno zabezpieczonych jak i niezabezpieczonych. Sytuacja ta może ulec dalszej poprawie w drodze zabezpieczenia pożyczek właściciela poprzez umowy o ustanowieniu zabezpieczenia lub hipoteki, obejmujące niektóre lub wszystkie aktywa spółki amerykańskiej. W celu zapewnienia zabezpieczenia odsetek i uzyskania pierwszeństwa przed wierzycielami niezabezpieczonymi lub wierzycielami zabezpieczonymi na dalszym miejscu pierwszeństwa, rejestracja publicznego zawiadomienia o takich instrumentach zabezpieczenia musi być dokonana w odpowiedniej ewidencji gruntów lub w urzędach ochrony mienia.

Gdy działalność spółki amerykańskiej rozwinie się do poziomu, na którym wymagane jest finansowanie bankowe, wszystkie kredyty właścicielskie oraz zabezpieczenia takich kredytów muszą być podporządkowane kredytom bankowym. Jeśli nawet ustanowione zostanie takie podporządkowanie, zabezpieczone pożyczki właścicielskie nadal mogą mieć pierwszeństwo wobec kredytów większości innych wierzycieli spółki.

Zachęty rządowe

Rząd federalny, jak również stanowe i lokalne rządy USA starają się przyciągnąć zagranicznych inwestorów poprzez przyznanie zachęt rządowych, takich jak m. in.:

- ulgi w podatkach od nieruchomości, majątku i dochodu,
- kredyty firmowe (oprocentowane zgodnie ze stawką rynkową lub poniżej rynkowych stóp procentowych) oraz
- dotacje finansowe.

Działania lub zobowiązania, z tytułu których zostaną przyznane zachęty rządowe obejmują: (a) lokalizację zakładów produkcyjnych i montażowych (b) zatrudnienie pewnej liczby nisko wykwalifikowanych, średnio wykwalifikowanych lub wysoko wykwalifikowanych pracowników (c) przekwalifikowanie i rozwój

umiejętności lokalnych pracowników (d) prowadzenie strategicznie ukierunkowanych gałęzi przemysłu lub lokalizacja ośrodków badawczych i rozwoju technologii, oraz (e) lokalizacja w zanieczyszczonych lub zniszczonych obszarach miejskich i ich rewitalizacja.

Firmy ubiegające się o zachęty rządowe muszą działać za pośrednictwem federalnych, stanowych i lokalnych agencji rozwoju gospodarczego i upoważnionych korporacji samorządowych. Konieczne jest przygotowanie i złożenie wniosków, negocjowanie pisemnych propozycji, wniosków oraz zobowiązań wobec organizacji rozwoju gospodarczego, i często działania te muszą być poprzedzone zawarciem wiążących umów zakupu lub dzierżawy obiektów lub urządzeń. Przygotowanie analiz międzystanowych lub porównań między miejscowościami może spowodować przyznanie dalszych zachęt ze strony rządu federalnego, stanowego lub lokalnego. Decydującym czynnikiem w procesie uzyskiwania zachęt może się czasami okazać korzystanie z osobistych kontaktów w organizacjach rozwoju gospodarczego. W celu oceny stale zmieniających się w zakresie dostępności rządowych zachęt dla przedsiębiorstw, najlepiej zwrócić się do profesjonalistów, którzy zajmują się tymi zagadnieniami.

Zewnętrzne finansowanie długu – banki rządowe i stanowe

System bankowości komercyjnej USA charakteryzuje się mnogością krajowych i regionalnych banków rządowych/stanowych. Wybór banku z centrum finansowego (jak Nowy Jork) lub banku regionalnego może zależeć od konkretnych potrzeb i usług oczekiwanych od banku. Dla przykładu, niektóre banki regionalne mogą specjalizować się w świadczeniu usług bankowych dla danej branży (np. przemysłu samochodowego). Duże banki z centrów finansowych prawdopodobnie mają silną pozycję na arenie międzynarodowej i silne placówki zagraniczne, które mogą zapewnić przydatne kontakty lokalne, co może mieć z kolei duże znaczenie dla inwestora zagranicznego rozważającego utworzenie spółki w USA.

Odnawialna linia kredytowa

Banki zapewniają zwykle dwa różne rodzaje pożyczek dla nowych spółek. Pierwszą z nich jest odnawialna (operacyjna) linia kredytowa, gdzie spółce udziela się odnawialnej linii kredytowej na finansowanie kapitału obrotowego. Na podstawie odnawialnej linii kredytowej pożyczone pieniądze mogą być zwrócone, a następnie ponownie pożyczone. Banki udzielają odnawialnych linii kredytowych na żądanie lub na stałe. Przy odnawialnej linii kredytowej na żądanie, bank może, według własnego uznania, żądać natychmiastowej spłaty salda z jakiegokolwiek powodu i bez względu na to czy kredytobiorca zalega z płatnościami. Przy odnawialnej linii kredytowej stałej, bank może żądać zwrotu zazwyczaj tylko po dacie zapadalności lub jeśli kredytobiorca zalega z płatnościami. Wyплаты w ramach tego rodzaju usługi są dokonywane za pośrednictwem zaliczek kredytobiorcy lub przez wydanie akredytywy.

Opcje na stopę procentową aktualnie oferowane przez bank na odnawialne linie kredytowe składają się głównie z wolnej stopy prime lub stopy opartej na LIBOR. Kredyty denominowane są tylko w dolarach amerykańskich, jednak niektóre banki mogą dostarczać produkty zabezpieczające przed ryzykiem walutowym, tak aby uchronić firmy od wahań kursów walutowych.

Odnawialne linie kredytowe skonstruowane są na podstawie formuły, która powoduje, że dostępność kredytu zależy od ciągłej wartości niektórych składników aktywów, na których bank ma zabezpieczenia, jak hipoteki, zastaw lub inne. Typowe aktywa zabezpieczone obejmują należności, zapasy magazynowe, sprzęt i nieruchomości. Tym samym powszechne jest, że efektywna kwota dostępnego dla spółki kredytu powinna być niższa od podanej kwoty odnawialnej linii kredytowej i ograniczona do procentu wartości zapasów magazynowych i należności spółki po uwzględnieniu należności za zle długi, niewykorzystane/przestarzałe zapasy magazynowe, itd. Może to stanowić ostry kontrast wobec niektórych krajów, gdzie kwota dostępnego kredytu nie może podlegać wahaniom wartości aktywów, które nastąpiły po wydaniu odnawialnej linii kredytowej.

W praktyce banki wymagają maksymalnie wielu zabezpieczeń i często także zabezpieczenia na wszystkich innych aktywach kredytobiorcy, a także pozyskują gwarancje od właścicieli. Dlatego pożyczki właścicielskie i instrumenty zabezpieczenia są zwykle podporządkowane i przypisane do banku. Bank wymaga zazwyczaj, aby wymieniono go jako współubezpieczonego w każdej polisie ubezpieczenia majątku firmy. W szczególności, w przypadku mniejszych kredytobiorców, bank może również wymagać, aby świadczenia z tytułu śmierci określone w polisie ubezpieczenia na życie kluczowej osoby w spółce podlegały cesji na rzecz banku.

Udzielanie kredytów krótkoterminowych

Banki mogą także udzielać pożyczek krótkoterminowych. Kredyty krótkoterminowe finansują zazwyczaj nabycie określonych aktywów spółki lub dostarczają dodatkowego długoterminowego kapitału obrotowego na rzecz spółki, na podstawie bieżącej wartości istniejących środków trwałych (takich jak sprzęt). Główna różnica pomiędzy kredytem terminowym (krótkoterminowym) i kredytem operacyjnym polega na tym, że posiadając odnawialną linię kredytową, w której pieniądze są pożyczane, spłacane, a następnie ponownie pożyczane, pożyczka terminowa jest wydawana jednorazowo w całości, a zwracana w terminie ustalonym harmonogramem.

Głównym zabezpieczeniem stosowanym w okresie kredytowania jest zazwyczaj zastaw na konkretnych aktywach. Banki mogą jednakże wymagać zabezpieczenia na całym majątku kredytobiorcy, zwłaszcza jeśli bank zapewnia także odnawialną linię kredytową. Dodatkowe sposoby zabezpieczenia opisane powyżej oraz gwarancje kredytowe stosują się również do pożyczek krótkoterminowych. W pewnych okolicznościach bank może również wymagać dodatkowego zabezpieczenia w postaci akredytywy gwarancyjnej. Oprócz opcji na stopy procentowe, takie jak stopy prime lub stopy LIBOR, banki oferują także stałe oprocentowanie dla kredytów krótkoterminowych. Kredyty krótkoterminowe ze stałym oprocentowaniem mogą podlegać karze z tytułu przedpłaty, jeśli kredytobiorca dokonuje przedwczesnej spłaty kredytu lub jeśli spłata jest przyspieszana przez bank w przypadku niewykonania zobowiązania przez kredytobiorcę.

Zewnętrzne finansowanie długu – banki zagraniczne

Oprócz banków krajowych, w USA działa obecnie wiele filii banków zagranicznych. Spółki zależne banków zagranicznych koncentrują się niemal wyłącznie na komercyjnej działalności bankowej. Gdy zakładana jest w USA nowa spółka, filie banku zagranicznego zapewniają często niezbędną współpracę finansową z inwestorem zagranicznym i głównym bankiem w jego kraju.

Inne źródła finansowania

Oprócz banków amerykańskich lub zagranicznych, finansowanie może być również dostępne w pozabankowych instytucjach finansowych. Ponadto w pewnych okolicznościach finansowanie przejęć majątku trwałego może być zabezpieczone przez producenta lub osobę trzecią w ramach leasingu operacyjnego lub leasingu finansowego. W niektórych przypadkach, w celu poprawy przepływów gotówkowych, firma może również korzystać z usług firmy faktoringowej. Faktor może nabyć wierzytelności spółki i dołożyć wszelkich starań, aby w zależności od konkretnej umowy ściągnąć wierzytelności z regresem lub bez regresu wobec spółki. Dodatkowym źródłem finansowania mogą być środki pozyskiwane od tak zwanych "pożyczkodawców mezzanine." Finansowanie „mezzanine” jest droższe niż oprocentowanie długu, ale może być kluczem do finansowania przejęcia lewarowanego.

Zewnętrzne finansowanie kapitałowe – kapitał wysokiego ryzyka

W USA działa wiele firm, które chętnie zapewniają nowym spółkom kapitał wysokiego ryzyka, czasami razem z pożyczkami podporządkowanymi lub uprzywilejowanymi. Zazwyczaj spółki z kapitałem wysokiego ryzyka są zainteresowane uzyskaniem wysokiej stopy zwrotu i zajęciem w spółce pozycji wspólnika mniejszościowego. Za swoją inwestycję inwestorzy dostarczający kapitału wysokiego ryzyka żądają znacznej kontroli nad zarządzaniem i kierowaniem spółką. Przed podjęciem decyzji o finansowaniu poprzez kapitał wysokiego ryzyka należy dokładnie przeanalizować czynnik kontroli w spółce.

Oferty prywatne i oferty publiczne

Pozyskanie środków z sektora publicznego, zarówno w trybie emisji niepublicznej inwestycyjnych papierów wartościowych do kilku inwestorów lub poprzez ofertę publiczną inwestycyjnych papierów wartościowych do ogółu społeczeństwa, dokonywane jest zazwyczaj za pośrednictwem maklerów i bankierów inwestycyjnych. W zależności od wielkości i wyspecjalizowania spółki, emisja inwestycyjnych papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych może stanowić źródło finansowania, które nie będzie łatwo dostępne w obcym kraju. Emisja inwestycyjnych papierów wartościowych podlega ustawie o papierach wartościowych z 1933 roku, która określa wymogi dotyczące rejestracji, obrotu i dystrybucji takich papierów wartościowych.

Zachęty rozwoju gospodarczego

Jednostki rządowe w Stanach Zjednoczonych od wielu lat zachęcają przedsiębiorstwa do lokalizowania lub poszerzania działalności na ich terenie. Rząd federalny, rządy stanowe i lokalne zapewniają wiele bodźców rozwoju gospodarczego, przede wszystkim koncentrując się na tworzeniu miejsc pracy i inwestycjach kapitałowych.

Choć być może nie jest to głównym powodem, dla którego firma zdecydowała się rozszerzyć działalność lub przenieść się do konkretnej lokalizacji, często jednak zachęty takie mogą mieć istotne znaczenie spośród wszystkich innych czynników i zachęt oferowanych w konkurencyjnych lokalizacjach dla konkretnego projektu. Dostępność wykwalifikowanych pracowników, dostęp do sieci transportowych i dystrybucyjnych oraz inne względy biznesowe należą często do głównych czynników napędzających projekt, a zachęty są ważną zmienną. W zakresie pozyskiwania korporacyjnych możliwości rozwoju gospodarczego konkurencja wśród stanów i miejscowości jest bardzo silna. Ponieważ zachęty podatkowe oferowane są przez rządy stanowe i lokalne w wielu różnych formach, stwierdzenie który samorząd ma najlepszą ofertę może być trudne. Dlatego należy najpierw zrozumieć różne formy, poprzez które oferowane są zachęty.

Większość stanów oferuje zwykle pewien program zachęt w zakresie podatku dochodowego. Wielkość pakietu uzależniona jest często od wielu czynników, w tym m.in. w jakim terminie i ile zostanie utworzonych miejsc pracy, czy spółka działa w branży, którą władze rządowe aktywnie starają się promować i ogólnie jak trudnym zadaniem było dla danego stanu lub lokalizacji przyciągnięcie biznesu.

Zdecydowana większość sponsorowanych przez państwo programów kredytowych w zakresie podatku dochodowego nie zapewnia gwarantowanych korzyści. Programy kredytowe dotyczące podatku dochodowego mogą zawierać ograniczenia uniemożliwiające wykorzystanie kredytów zdobytych przez firmy, które pod innym względem kwalifikują się do tego programu. Najczęściej występujące obostrzenia ograniczają korzystanie z ulg podatkowych w celu skompensowania zobowiązań podatkowych od dochodu wygenerowanego w nowej lokalizacji.

Niektóre z programów kredytowych dotyczących podatku dochodowego wprowadzają zasadę "wykorzystaj albo strać". Oznacza to, że jeśli firma nie może wykorzystać całości lub części ulg podatkowych za dany rok podatkowy, traci te korzyści. Jednakże większość programów kredytowych dotyczących podatku dochodowego łagodzi ten stan zapewniając okres przeniesienia w celu umożliwienia skorzystania z niewykorzystanych kredytów w kolejnych latach. Natomiast niewiele programów kredytowych dotyczących podatku dochodowego gwarantuje możliwość wykorzystania kredytu poprzez uzyskanie zwrotu niewykorzystanych kredytów lub pozwala firmom sprzedawać niewykorzystane kredyty innym podatnikom.

Kolejnym narzędziem wykorzystywanym przez stany i samorządy są ulgi w zakresie podatku od nieruchomości, podatków osobistych lub innego rodzaju podatku od własności.

Ulgi podatkowe od własności są często bardziej atrakcyjne niż ulgi dotyczące podatku dochodowego. Z chwilą otrzymania przez firmę zachęt dotyczących podatku od nieruchomości i podatków osobistych, prawie wszystkie zachęty będą bezpośrednio kompensować koszty podatku od własności, które firma i tak musiałaby zapłacić, niezależnie od tego czy kiedykolwiek osiągnęła zysk podlegający opodatkowaniu. A zatem, jeśli firma otrzyma ulgę w podatku od własności lub inne zniżki dotyczące jej należności w zakresie podatku od własności, firma otrzyma w rzeczywistości korzyści obiecanie przez rząd, niezależnie od rentowności prowadzonej działalności.

Stany i miejscowości w Stanach Zjednoczonych opracowują często pakiety motywacyjne dla firm tworzących miejsca pracy na ich terenie. W celu pobudzenia konkurencji i zbadania, która lokalizacja jest najbardziej korzystna dla firmy ze względu na jej potrzeby, firmy zagraniczne omawiają często takie sprawy z urzędnikami ds. rozwoju gospodarczego z kilku stanów i miejscowości jednocześnie. Zachęty rządowe różnią się w zależności od stanu, jednak najczęstsze ich formy są następujące:

Zachęty do tworzenia miejsc pracy oraz szkoleń

Rządy stanowe i lokalne przyznają czasami dotacje na szkolenia, zarówno w celu utworzenia miejsc pracy jak i podnoszenia kwalifikacji pracowników. Środki z tych dotacji są często wykorzystywane za pośrednictwem lokalnych college'ów, okręgów szkolnych, licencjonowanych szkół i akademii handlowych.

Geograficzne strefy rozwoju

Z myślą o przyciągnięciu inwestorów, stany coraz częściej tworzą specjalne geograficzne strefy zachęt. Strefy te nie są ograniczone do obszarów miejskich. Często zachętą strefy geograficznej są, na przykład, raje podatkowe.

Strefy rajów podatkowych określane są jako strefy praktycznie wolne od podatku dla każdej firmy lub osoby, która przeniesie się do takiej strefy. Są one zaprojektowane tak, aby zapewnić wybranym społecznościom jedną z najpotężniejszych rynkowych zachęt – zwolnienie od podatków w celu zwiększenia liczby nowych miejsc pracy i inwestycji. Podatki, z których zwolnione są firmy i mieszkańcy, obejmują czasem prawie wszystkie podatki stanowe i lokalne pobierane od działalności gospodarczej: stanowy podatek dochodowy, stanowy podatek edukacyjny, lokalny podatek od nieruchomości, lokalny podatek od własności osobistej, lokalny podatek dochodowy i od usług. Okres obowiązywania zwolnień w tych strefach może wynosić nawet 20 lat. W większości stref rajów podatkowych ulga podatkowa opracowana jest w taki sposób, aby ostatecznie została wycofana. Pozostałe wyznaczone obszary zachęt skupiają się na rewitalizacji społeczności miejskich. Miejskie fundusze rewitalizacyjne zostały utworzone w celu zapewnienia pomocy w pozyskiwaniu gruntów, przygotowaniu terenu i ulepszeniu infrastruktury. Projekty w strefach rewitalizacji miejskich obejmują tworzenie miejskich parków przemysłowych, nabywanie oraz wyburzanie działek nadrzecznych pod nowe projektów biurowe i wyburzanie zaniedbanych obszarów, aby poszerzyć przestrzeń pod nowe projekty o różnorodnym przeznaczeniu.

Zachęty środowiskowe

Urzędnicy państwowi na szczeblach lokalnych i stanowych oferują znaczne zachęty i pomoc na rzecz rekultywacji skażonych terenów często określanymi jako "tereny poprzemysłowe".

Zachęty te opracowane są w taki sposób, aby zachęcać i pomagać deweloperom, którzy chcą szybciej i przy niższych nakładach przywrócić skażone tereny dla celów produkcyjnych, a jednocześnie chronić ludzkie zdrowie i zasoby naturalne. Uprawnieni właściciele i operatorzy gruntów skażonych mogą otrzymywać znaczne fundusze na opłacenie działań porządkowych. Aby umożliwić deweloperom opracowanie twórczych rozwiązań przyszłego wykorzystania terenu, standardy oczyszczania są często możliwie jak najbardziej elastyczne.

Badania i rozwój

Zachęty dostępne są w różnych stanach i lokalizacjach i dotyczą szerokiego zakresu działań związanych z badaniami i rozwojem („R&D”). Większość zachęt ma się koncentrować na spółkach, które poświęciły pewną część swojego budżetu na R&D, spółkach specjalizujących się w nowatorskich badaniach w zakresie nowych technologii lub spółkach, które gotowe są przeznaczyć znaczące środki na różne przyjazne dla środowiska projekty, coraz bardziej koncentrujące się na zrównoważonym rozwoju i inicjatywach związanych ze zmianami klimatycznymi.

Na przykład pracodawca z branży elektronicznej, telekomunikacyjnej, z dziedziny nauk medycznych czy też innych dziedzin nowych technologii, który przeznacza znaczną część kosztów operacyjnych na badania i rozwój, może kwalifikować się do uzyskania stanowych ulg podatkowych na tworzenie miejsc pracy w branży nowych technologii. Takie ulgi, w zależności od stanu, mogą być przyznane na okres do 20 lat i do wysokości 100% podatku związanego z projektem. Ulgi podatkowe mają na celu przyciągnięcie nowych, innowacyjnych i nowatorskich firm, które specjalizują się w nowych technologiach. Najczęściej dostępne są dla firm zajmujących się zaawansowaną informatyką, biotechnologią, technologią urządzeń elektronicznych, inżynierią i badaniami laboratoryjnymi związanymi z rozwojem produktu, technologii, urządzeń medycznych, badań i rozwoju produktów, zaawansowanej technologii pojazdów lub technologii, które pomagają w ocenie albo zapobieganiu zagrożeniom lub szkodom dla zdrowia ludzi czy też środowiska naturalnego.

Zakup kapitału, maszyn oraz gruntów

Inwestycyjne ulgi podatkowe są często obecne w pakietach motywacyjnych dla firm. Kredyty te są przede wszystkim przeznaczone by wspierać inwestycje i przesunąć wstępne koszty związane z zakupami inwestycyjnymi oraz nabyciem maszyn i nieruchomości.

Reasumując, przy podejmowaniu decyzji, gdzie ulokować lub poszerzyć działalność, przedsiębiorstwa powinny brać pod uwagę dostępne zachęty oraz wiele różnych okoliczności, które mogą sprawić, że jedna lokalizacja staje się bardziej atrakcyjna od innych. Zachęty podatkowe oraz inne zachęty finansowe nie są głównym powodem, dla którego firma zdecyduje się rozszerzyć lub przenieść swoją działalność do konkretnej lokalizacji, jednak są one często bardzo istotne przy podejmowaniu ostatecznej decyzji.

Likwidacja działalności

Wprowadzenie

Określenie „likwidacja” odnosi się do zakończenia bytu prawnego spółki powołanej w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Poniżej przedstawiony został ogólny zarys procedury i okoliczności związanych z likwidacją korporacji i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością – dwóch najbardziej popularnych rodzajów przedsiębiorstw wykorzystywanych przez podmioty zagraniczne w celu prowadzenia działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych. Zasady likwidacji spółki różnią się w zależności od stanu. Przed rozpoczęciem procedury rozwiązania podmiotu gospodarczego wskazane jest zatrudnienie adwokata.

Korporacje

Korporację można rozwiązać w różny sposób. Może ona zostać rozwiązana dobrowolnie przez radę dyrektorów i akcjonariuszy korporacji, po zajściu zdarzenia określonego w umowie lub akcie założycielskim, w drodze sądowej lub automatycznie w określonych okolicznościach. W niektórych przypadkach likwidacji korporacji może zostać odwołane przed całkowitym podziałem majątku korporacji.

Rozwiązanie dobrowolne

Korporacja może być dobrowolnie rozwiązana przez jej zarząd i akcjonariuszy. W tym celu zarząd musi najpierw zatwierdzić plan likwidacji na zebraniu lub na podstawie pisemnej zgody, a następnie przedstawić plan akcjonariuszom. W niektórych stanach zarząd musi zalecić zatwierdzenie likwidacji przez akcjonariuszy, chyba że uzna, iż z powodu konfliktu interesów lub innych szczególnych okoliczności, nie powinien wydawać zaleceń. Następnie akcjonariusze muszą zatwierdzić likwidację na zwołanym w tym celu zebraniu lub na podstawie pisemnej zgody. W niektórych stanach spółka może zostać rozwiązana w drodze pisemnego porozumienia akcjonariuszy bez zgody zarządu.

Po zatwierdzeniu likwidacji, zaświadczenie o likwidacji należy złożyć w odpowiednim urzędzie. Złożenie dokumentu określa datę i czas, od kiedy korporacja jest rozwiązana i kiedy musi rozpocząć likwidację działalności. Technicznie rzecz biorąc, pomimo rozwiązania korporacji nadal trwa dla celów likwidacji.

Rozwiązanie sądowe

Korporacja może być rozwiązana sądowo na wniosek rządu stanowego, udziałowca lub wierzyciela. Sąd może nakazać likwidację, jeśli istnieje wystarczająca podstawa do rozwiązania.

Pozew rządu stanowego

Stan, w którym została założona korporacja może wnieść skargę do sądu w celu rozwiązania korporacji na tej podstawie, iż korporacja została zawiązana w sposób nieuczciwy lub że wielokrotnie i świadomie prowadziła swoją działalność z naruszeniem prawa.

Pozew dyrektorów lub akcjonariuszy

Dyrektorzy lub akcjonariusze mogą wnieść pozew, jeżeli w drodze głosowania dyrektorzy nie są w stanie uzgodnić spraw dotyczących zarządzania spółką, akcjonariusze nie są w stanie wybrać dyrektorów korporacji, dyrektorzy działali w sposób nielegalny, opresyjny lub

nieuczciwy, lub też aktywa korporacyjne są niewłaściwie wykorzystywane lub zostały zmarnotrawione.

Po wydaniu postanowienia, sąd nakazuje korporacji zamknięcie spraw i likwidację działalności.

Rozwiązanie automatyczne

Korporacja może automatycznie ulec rozwiązaniu, jeśli nie złoży deklaracji i nie zapłaci podatków od franczyzy lub jeśli po upływie kadencji korporacyjnej, gdy nie jest ona bezterminowa, nie podejmie innych określonych działań.

Rozwiązanie administracyjne

Korporacja może automatycznie ulec rozwiązaniu z różnych powodów, najczęściej z powodu niepłacenia podatków lub opłat od franczyzy, nieskładania rocznych sprawozdań, niewyznaczenia przedstawiciela ustawowego lub w inny sposób nie spełniając wymagań stanowych. Korporacja, która zostanie administracyjnie rozwiązana, może zwykle ubiegać się o przywrócenie działalności w określonym przedziale czasowym po rozwiązaniu.

Upływ terminu

Jeśli korporacja została powołana na czas określony, po upływie tego terminu automatycznie ulegnie rozwiązaniu. Nie jest wymagane składanie dokumentów o rozwiązaniu.

Skutki rozwiązania

Spółka w okresie likwidacji istnieje dalej jako podmiot prawny, ale nie może wykonywać działalności innej niż działalność konieczna z powodu likwidacji spółki i jej spraw. Dozwolone rodzaje działalności obejmują:

- gromadzenie aktywów;
- sprzedaż własności, która nie zostanie rozdystrybuowana w naturze;
- spłata zobowiązań lub działanie na rzecz spłaty zobowiązań;
- podział pozostałego majątku między udziałowców zgodnie z ich udziałami;
- inne działania niezbędne do likwidacji

Płatność lub spełnienie roszczeń oraz podział majątku po rozwiązaniu

Korporacja zobowiązana jest, w ramach jej likwidacji, podjąć odpowiednie postanowienia dotyczące spłaty wierzycieli przed rozpoczęciem podziału majątku między jej wspólników. Po spłaceniu lub w odpowiedni sposób zaspokojeniu wierzycieli korporacji, pozostałe aktywa mogą zostać podzielone między akcjonariuszy zgodnie z ich prawami i udziałami. Jeśli aktywa są rozdzielane bez uprzedniego zaspokojenia wierzycieli korporacji, tak jak jest to wymagane przez ustawy, do osobistej odpowiedzialności z tego tytułu mogą zostać pociągnięci dyrektorzy. Akcjonariusz, który przyjmuje majątek z rozwiązania spółki ze świadomością, iż jest to sprzeczne z tymi wymaganiami, może być również odpowiedzialny za ten fakt.

Blokowanie roszczeń

Istnieją zazwyczaj procedury umożliwiające korporacji zbycie znanych roszczeń wierzycieli w drodze pisemnego zawiadomienia wierzycieli o rozwiązaniu spółki, gdy stanie się ono skuteczne. Jeśli po otrzymaniu zawiadomienia o rozwiązaniu korporacji wierzyciel w określonym terminie nie zgłosi roszczeń wobec spółki, nie będzie mógł później dochodzić swoich roszczeń. Ponadto likwidowana korporacja, w drodze publikacji zawiadomienia o likwidacji w gazecie spełniającej określone wymagania dotyczące obiegu, może zablokować wierzycieli, znanych i nieznanymi, którzy w określonym czasie nie zgłosili roszczeń.

Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

LLC może zostać rozwiązana w następujący sposób:

- z powodu upływu czasu, na jaki LLC została założona (zgodnie z dokumentami założycielskimi);
- z powodu wystąpienia zdarzeń określonych w akcie założycielskim lub umowie operacyjnej;
- za pisemną zgodą członków;
- na podstawie sądowego orzeczenia o rozwiązaniu.

W odróżnieniu od korporacji, aby rozwiązać LLC nie jest wymagane zaświadczenie o likwidacji, jednakże po zakończeniu likwidacji działalności LLC i jej spraw, zaświadczenie o wykreśleniu musi być złożone. Patrz poniżej.

Skutki rozwiązania

W ramach likwidacji, LLC musi dokonać zamknięcia swojej działalności i spraw. Podobnie jak w przypadku osób prawnych, proces likwidacji wiąże się zazwyczaj ze sprzedażą majątku i zaspokojeniem wierzycieli LLC oraz podziałem pozostałego majątku pomiędzy członków LLC. Podczas procesu likwidacji kadra zarządzająca LLC ma zazwyczaj prawo uczestniczenia w działaniach, które są wymagane w związku z likwidacją. Niektóre ustawy o LLC wymieniają następujące czynności niezbędne do likwidacji LLC:

- uczestnictwo w postępowaniu sądowym;
- zamknięcie spraw i działalności LLC;
- zbycie majątku LLC;
- zaspokojenie zobowiązań LLC;
- podział pozostałego majątku pomiędzy członków LLC;
- utrzymanie działalności lub majątku LLC przez uzasadniony okres;
- rozwiązanie sporów w drodze mediacji lub arbitrażu.

W niektórych stanach LLC, podobnie jak korporacja, może wezwać wierzycieli lub opublikować zawiadomienie o likwidacji w celu zamknięcia listy roszczeń wierzycieli.

Procedura rozwiązania

LLC zostaje rozwiązana i zamyka się jej sprawy podobnie jak w przypadku korporacji. Proces likwidacji polega na sprzedaży majątku LLC, zaspokojeniu wierzycieli oraz dokonaniu wypłat na rzecz udziałowców. Aktywa LLC są rozdzielane po pierwsze pomiędzy wierzycieli, po drugie, własnych udziałowców, którym mogą przysługiwać zaległe lub bieżące wypłaty, wreszcie, wszelkie pozostałe aktywa są rozdzielane pomiędzy udziałowców zgodnie z ich udziałem w LLC.

Podobnie jak w przypadku korporacji, wypłaty na rzecz udziałowców, które dokonane są bez uprzedniego zaspokojenia wierzycieli, mogą skutkować odpowiedzialnością LLC. Menedżer LLC, który zgodził się na wypłatę, lub udziałowiec, który przyjmie nienależną wypłatę będzie także ponosić odpowiedzialność do wysokości tej wypłaty.

Anulowanie aktu założycielskiego lub świadectwa założenia

Po zakończeniu likwidacji LLC, do właściwego organu administracji w stanie, w którym zostało założone LLC składa się zaświadczenie o wykreśleniu. Złożenie świadectwa wykreślenia spowoduje zakończenie bytu prawnego LLC.

Inne zagadnienia

Rozważając zakończenie działalności gospodarczej, należy uwzględnić kilka obszarów tematycznych i zasięgnąć porady specjalistów w sprawach prawnych, podatkowych oraz księgowych, w szczególności dotyczących następujących zagadnień:

- konsekwencji finansowych oraz ostatnich zeznań podatkowych – federalnych, stanowych i lokalnych;
- niezapłaconych zobowiązań umownych oraz innych wiążących zobowiązań (w tym bankowych umów o finansowaniu);
- kwestii zatrudnienia, w tym zobowiązań z tytułu świadczeń pracowniczych, odpraw, COBRA (zobowiązań z zakresu ubezpieczenia zdrowotnego), Ustawy WARN (zawiadomienie o zamknięciu zakładu pracy);
- ochrony i dysponowania własnością intelektualną;
- spłacenia lub zaspokojenia istniejących zobowiązań oraz skutków niewykonania tych zobowiązań;
- sprzedaży i likwidacji majątku spółki;
- zakończenia działalności w innych jurysdykcjach.



WE DO MORE
THAN ADVISE
WE MAKE
THINGS HAPPEN

Miller Canfield reprezentuje spółki, rząd, instytucje edukacyjne, organizacje charytatywne i osoby fizyczne. Nasze doświadczenie pracuje na Twój sukces.

160+ lat renomy i dominującej pozycji na rynku usług prawniczych. Kancelaria założona w 1852 roku w Detroit, Michigan

450+ prawników i asystentów

180 miejsce w rankingu „Największa firma w USA” według *National Law Journal*

13 „Prawników Roku” według *Best Lawyers*

135 prawników rekomendowanych przez główne wydawnictwa branżowe - *Chambers USA, Best Lawyers, Super Lawyers* and *European Legal Experts*

20+ prawników i członków prestiżowych *American Colleges*, w tym *Bond Counsel, Employee Benefits, Mortgage Attorneys, Real Estate Lawyers, Trial Lawyers, Trust and Estate Counsel, College of Labor and Employment Lawyers*, oraz the *Litigation Counsel of America*

W stanie Michigan, USA, oraz w Polsce nasza kancelaria rekomendowana jest przez międzynarodowe Stowarzyszenie Prawa Pracy (Employment Law Alliance), które zrzesza najlepszych prawników zajmujących się prawem pracy z całego świata.



Prosimy o zapoznanie się z planowanymi przez nas wydarzeniami i seminariami:

millercanfield.com/events

MILLER CANFIELD

USA ■ CANADA ■ MEXICO ■ POLAND ■ CHINA

■ WORLD HEADQUARTERS

150 West Jefferson, Suite 2500

Detroit, Michigan 48226

T: +1.313.963.6420 | millercanfield.com

