



PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W USA

PRZEWODNIK
DLA POLSKICH
PRZEDSIĘBIORCÓW
I INWESTORÓW

MILLER
CANFIELD

millercanfield.pl



PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W USA

Wprowadzenie

Informacje zawarte w niniejszym przewodniku przedstawiają podstawowe kwestie prawne związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej w USA.

Niniejsza publikacja została przygotowana na podstawie faktów i informacji aktualnych w dacie jej wydania, które mogą ulec zmianie. Celem publikacji jest zwrócenie uwagi na wskazane w niej zmiany prawne i nie powinna stanowić wyłącznej podstawy do podjęcia jakiejkolwiek decyzji dotyczącej określonego kierunku działania. Informacje te nie mogą być traktowane jako porada prawna ani nie zastępują szczegółowej opinii prawnej w konkretnej sprawie. W każdym przypadku należy skorzystać z usług doradców prawnych w celu weryfikacji, czy odpowiednie przepisy prawa mają zastosowanie do określonej sytuacji

Odwiedź naszą stronę internetową www.millercanfield.pl w celu uzyskania dodatkowych informacji, wiadomości oraz newsletterów.

© 2024 Miller Canfield. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żadna część niniejszej broszury nie może być powielana lub kopiowana w jakiegokolwiek formie bez pisemnej zgody wydawcy i autorów.

SPIS TREŚCI

FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI.....	1
ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI.....	4
PRACA I ZATRUDNIENIE.....	5
PRAWO IMIGRACYJNE	9
PŁATNOŚCI NA RZECZ PODMIOTÓW ZAGRANICZNYCH.....	12
CŁA	13
FEDERALNY PODATEK DOCHODOWY	15
PODATEK OD SPRZEDAŻY, UŻYTKOWANIA I INNE PODATKI	20
FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI W USA.....	21
ZACHĘTY ROZWOJU GOSPODARCZEGO	24
ROZWIĄZANIE SPÓŁKI.....	26

Formy prowadzenia działalności

Wprowadzenie

Podejmując decyzję dotyczącą formy prowadzenia działalności w Stanach Zjednoczonych, polscy przedsiębiorcy powinni uwzględnić fakt, iż podmioty prawne tworzy się na podstawie przepisów prawnych każdego z 50 stanów, a nie przepisów prawa federalnego. Wybór formy prawnej zależy będzie od szeregu czynników, które zostaną omówione poniżej. Przed podjęciem takiej decyzji należy skonsultować się z doradcą prawnym i finansowym.

Co do zasady, przedsiębiorca może wybrać prowadzenie działalności gospodarczej w jednej z następujących form prawnych:

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

Wybierając formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej, należy wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- ochrona ograniczonej odpowiedzialności oraz zarządzanie ryzykiem,
- finansowanie,
- wizerunek publiczny,
- podatek dochodowy oraz inne obciążenia skarbowe,
- transfer kapitału i zysków z USA do Polski.

Korporacja

Korporacja to osoba prawna (o osobowości odrębnej od osobowości akcjonariuszy), w której odpowiedzialność akcjonariuszy za długi i zobowiązania ograniczona jest do wkładu akcjonariuszy wniesionego na akcje. Korporacja zawiązywana jest zgodnie z przepisami prawa obowiązującymi w konkretnym stanie. Niemniej

jednak może ona prowadzić działalność na terenie całych Stanów Zjednoczonych, pod warunkiem spełnienia określonych stanowych obowiązków podatkowych i rejestracji w tych stanach, w których będzie fizycznie obecna i zatrudni tam pracowników. Korporacja w USA jest w ogólnym zarysie zbliżona do *spółki akcyjnej* w Polsce, z tą różnicą, że dla korporacji nie jest wymagany minimalny kapitał zakładowy i może być ona spółką prywatną lub publiczną. W rzeczywistości większość korporacji to mniejsze podmioty, które mogą stanowić własność tylko jednego lub kilku akcjonariuszy. Takie mniejsze korporacje są czasami określane jako „małe korporacje” (*close corporations*).

Utworzenie i organizacja spółki

Korporację tworzy się poprzez złożenie umowy spółki (w niektórych stanach zwanej świadectwem założycielskim) w odpowiednim urzędzie w stanie, w którym korporacja ta ma mieć siedzibę. Umowa spółki ogólnie określa jej cel oraz strukturę, natomiast regulamin w sposób bardziej szczegółowy opisuje kwestie zarządzania korporacją. Do urzędu stanowego składa się jedynie umowę spółki, jednakże niektóre stany wymagają również składania corocznych raportów zawierających listę dyrektorów lub funkcjonariuszy korporacji.

Gromadzenie kapitału

Korporacje zazwyczaj pozyskują kapitał początkowy poprzez sprzedaż i emisję akcji akcjonariuszom korporacji. Korporacja może następnie zbywać dodatkowe instrumenty finansowe inwestorom lub innym akcjonariuszom w celu uzyskania dodatkowego kapitału. Takie instrumenty zazwyczaj obejmują udziałowe papiery wartościowe (akcje zwykłe lub uprzywilejowane) lub dłużne papiery wartościowe (obligacje lub obligacje zamienne). Wystawienie papierów wartościowych musi być zgodne z przepisami federalnymi i stanowymi, dotyczącymi papierów wartościowych - aby uniknąć naruszenia obowiązujących przepisów, czynność ta wymaga szczególnej staranności.

Zasadniczo emisję wszelkich papierów wartościowych, dłużnych lub udziałowych musi zatwierdzić rada dyrektorów korporacji. Papiery wartościowe mogą być emitowane w zamian za jakąkolwiek materialną lub niematerialną własność lub korzyść dla korporacji, w tym gotówkę, weksle lub usługi wykonane lub które mają być w przyszłości wykonane w imieniu korporacji.

Ład korporacyjny oraz zarządzanie

Korporacja posiada dwa organy zarządzające – zgromadzenie akcjonariuszy oraz radę dyrektorów. Akcjonariusze zbierają się (osobiście bądź podpisując formularz zgody), aby wybrać radę dyrektorów, a następnie okresowo, w celu zatwierdzenia niektórych kwestii, które zgodnie z prawem stanowym lub z postanowieniami umowy spółki mogą wymagać ich zgody.

Rada dyrektorów korporacji odpowiada za nadzór nad zarządzaniem, ustalanie polityki i strategicznego kierunku dla korporacji oraz zatwierdzanie głównych przedsięwzięć, takich jak zawieranie ważnych umów, przejęcia, zbycia, rozliczenia itp. Rada dyrektorów deleguje określone obowiązki na funkcjonariuszy korporacji wybranych przez radę dyrektorów (np. prezesa, sekretarza, skarbnika), którzy zajmują się zazwyczaj bieżącymi sprawami. Dyrektorów korporacji wybierają jej akcjonariusze, zazwyczaj zwykłą większością głosów akcjonariuszy obecnych na zgromadzeniu lub głosujących na podstawie pisemnej zgody zamiast przeprowadzania faktycznego zgromadzenia (jeśli pozwala na to statut i dokumenty organizacyjne spółki).

Kadencja dyrektorów trwa zazwyczaj jeden rok. Korporacja może jednakże wybrać rotacyjną, klasyfikowaną, radę dyrektorów. Rada rotacyjna 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 lub zysków korporacji (dywidendy) 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. Dopuszczalne są także różne klasy akcji, w tym akcje uprzywilejowane, które otrzymują lepsze warunki w odniesieniu do wypłat, likwidacji i od których może być naliczone oprocentowanie. 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 szczególnych przypadkach, sąd może zdecydować o nałożeniu odpowiedzialności na akcjonariuszy. Sąd może podjąć takie działanie na przykład wtedy, gdy korporacja nie przestrzega niektórych obowiązków formalnych, takich jak prowadzenie dokumentacji, zwoływanie zgromadzeń akcjonariuszy i rady dyrektorów, wybieranie funkcjonariuszy i dyrektorów, oraz łączenie majątku prywatnego z korporacyjnym. Podobnie w sytuacji, gdy jeden lub więcej akcjonariuszy posługuje się korporacją w taki sposób, jakby była jego majątkiem osobistym.

Działania nadzwyczajne

Mimo że rada dyrektorów korporacji posiada w większości spraw upoważnienie do zaciągania zobowiązań w imieniu korporacji, istnieje kategoria spraw, w których przepisy stanowe poza zgodą rady dyrektorów mogą dodatkowo wymagać zgody akcjonariuszy. Najbardziej powszechne przykłady, gdzie konieczna jest zgoda akcjonariuszy 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 przepisom prawa stanowego. 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 powołana do tego celu spółka z ograniczoną odpowiedzialnością), zaś komandytariusz nie może prowadzić spraw spółki komandytowej.

Natomiast 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, co oznacza, że w sytuacji, gdy majątek spółki osobowej jest niewystarczający dla pokrycia długów, wspólnik może odpowiadać majątkiem osobistym.

Założenie spółki osobowej wymaga niewielu lub wręcz żadnych formalności. Między innymi nie jest wymagana umowa spółki, choć w praktyce zaleca się jednak zawarcie umowy spółki na piśmie, aby móc wykazać cele wspólników 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 spółki, 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 wspólnikami. Przepisy 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 to podmioty neutralne podatkowo, co oznacza, że spółka osobowa nie jest podmiotem opodatkowanym od dochodu netto, a podatek płacą wspólnicy.

Podobnie jak w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w urzędzie stanowym miejsca utworzenia spółki należy złożyć jedynie świadectwo założycielskie (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. LLC jest odpowiednikiem polskiej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Ogólnie rzecz biorąc, w porównaniu z korporacjami LLC pozwala na większą elastyczność organizacyjną i operacyjną, zredukowanie formalności, preferencyjne warunki podatkowe, zapewniając jednocześnie ograniczoną

odpowiedzialność, która przysługuje akcjonariuszom korporacji.

Jedną z największych zalet LLC jest to, że w zależności od decyzji wspólników, dla celów podatkowych mogą być one traktowane jako podmioty neutralne podatkowo lub podlegające opodatkowaniu, a w każdej z tych opcji wspólnicy LLC traktowani są w zakresie ograniczonej odpowiedzialności tak jak akcjonariusze korporacji. Gdy LLC jest traktowana jako podmiot neutralny podatkowo, wszelkie dochody, zyski, straty, pożyczki oraz odliczenia podlegające opodatkowaniu przechodzą na wspólników LLC, a nie na samą LLC. Ponadto odpowiedzialność za długi i zobowiązania obciąża LLC, nie zaś jej wspólników.

Utworzenie i organizacja spółki

LLC tworzy się poprzez złożenie we właściwym urzędzie stanowym świadectwa założycielskiego (*certificate of formation*, w niektórych stanach nazywanego również *articles of organization* - umową spółki).

Wszelkie kwestie ładu korporacyjnego są ustalone w przepisach prawa lub w pisemnej umowie operacyjnej (w niektórych stanach zwanej „Umową LLC”). Umowy operacyjne zazwyczaj zawierają także porozumienie wspólników odnośnie do gromadzenia kapitału, przyjmowania i wykluczania wspólników, głosowania oraz zarządzania LLC, jak również kwestii podziału zysków. W zależności od danego stanu, w urzędzie stanowym miejsca utworzenia spółki należy złożyć jedynie świadectwo założycielskie lub umowę operacyjną spółki.

Gromadzenie kapitału

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

Nadzór i zarządzanie

Spółka LLC posiada zazwyczaj dwa organy zarządzające – wspólników (zwanymi *owners* lub *members*) i jednego lub więcej członków zarządu powoływanych zgodnie z umową operacyjną. Ewentualnie LLC może być zarządzana wyłącznie przez niektórych lub wszystkich wspólników. Niezależnie od modelu zarządzania LLC, wspólnicy zachowują zazwyczaj prawo głosu w niektórych

kwestiach, np. dotyczących rozwiązania, fuzji oraz zmian dokumentów założycielskich.

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

Wypłata zysków

Podział wszelkich zysków i pokrycie strat dokonywane są zgodnie z umową operacyjną LLC. Dla niektórych rodzajów udziałów umowy operacyjne LLC wprowadzają hierarchiczny podział zysków i pokrycia strat (rodzaj udziałów uprzywilejowanych). Zasadniczo jednak, jeśli kwestia ta nie została określona w umowie operacyjnej, zyski, straty oraz wypłaty są rozdzielane proporcjonalnie do udziałów.

Rozpoczęcie działalności

Rejestracja spółki

Korporację, spółkę osobową lub spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością można założyć i zorganizować w ciągu jednego lub dwóch dni. Zazwyczaj prawnik przygotowuje i składa w odpowiednim urzędzie pierwszą umowę spółki. Przygotowuje również inne dokumenty organizacyjne dla spółki. 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 w danym stanie.

Numer identyfikacji podatkowej

Aby prowadzić działalność w USA, spółka zobowiązana jest uzyskać federalny Numer Identyfikacji Pracodawcy (*Employer Identification Number „EIN”*). Spółka uzyskuje EIN składając w urzędzie skarbowym (*Internal Revenue Service „IRS”*) formularz 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 (*Social Security Number „SSN”*). Osoby fizyczne, które nie mają pozwolenia na pracę w USA, uzyskują Kartę Ubezpieczenia Społecznego ze wskazaniem, że nie mogą podejmować pracy bez zezwolenia Biura ds. Usług Obywatelskich i Imigracyjnych. Osoby, które nie kwalifikują się do otrzymania SSN, w tym większość obcokrajowców, mogą ubiegać się o indywidualny numer identyfikacyjny podatnika (*Taxpayer Identification Number „TIN”*), składając wniosek w IRS.

Świadczenia związane 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 jej pracownicy wykonują pracę.

Spółka powinna również 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

Konto bankowe dla spółki można założyć stosunkowo szybko. Aby otworzyć konto bankowe, spółka musi przedstawić kopię dokumentów organizacyjnych spółki, numer EIN spółki oraz uchwałę zezwalającą organowi zarządzającemu spółki na dokonywanie transakcji z danym bankiem.

Spółka może podlegać obowiązkowi 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 w USA składają się ustawy federalne oraz stanowe, rozporządzenia administracyjne oraz orzeczenia sądów, które w części lub w całości regulują praktycznie wszystkie aspekty stosunku prawnego pomiędzy pracodawcą a pracownikiem.

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 regulacjom. Przed złożeniem kandydatowi oferty pracy pracodawca nie może także, co do zasady, zadawać pytań dotyczących zdrowia fizycznego lub psychicznego. Dozwolone są jednak testy na obecność narkotyków 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 kredytów konsumenckich” 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 kandydata lub pracownika (o jego charakterze, reputacji czy cechach osobowych), musi przestrzegać wymagań dotyczących zawiadomienia oraz zgody. Przed podjęciem negatywnych dla kandydata lub pracownika działań, które w części lub w całości opierają się na raporcie, pracodawca zobowiązany jest przedstawić takiej osobie kopię raportu i zapewnić jej możliwość ustosunkowania się do jego treści.

Ustawa o zgłaszaniu 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 pracę w USA, a ponadto nakazuje rozwiązanie stosunku pracy z pracownikiem, jeśli pracodawca już po zatrudnieniu dowie się, że pracownik ten jest „nielegalnym cudzoziemcem” (*illegal alien* tzn. osobą fizyczną, która nie ma prawa pracy w USA). W ciągu 3 dni od dnia zatrudnienia Pracodawcy muszą wypełnić formularze Potwierdzenia Zatrudnienia (formularz I-9) dla wszystkich pracowników zatrudnionych po raz pierwszy lub zatrudnionych ponownie. 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 zdecydowanej większości stanów pracownicy są zatrudniani zgodnie z zasadą dobrowolności. Oznacza to, że zarówno pracodawca, jak i pracownik mogą rozwiązać stosunek pracy w dowolnym czasie, z każdego powodu, który nie jest prawem zabroniony. Pracodawcy, którzy chcą utrzymywać status pracowników jako zatrudnionych zgodnie z zasadą dobrowolności muszą uważać, aby nie składać kandydatom do pracy 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 awansów, degradacji i rozwiązania stosunku pracy, listy płac, informacje podatkowe, dokumenty dotyczące świadczeń z tytułu niezdolności do pracy i zasiłku dla bezrobotnych oraz informacje dotyczące narażenia na działanie substancji niebezpiecznych oraz hałas.

Dyskryminacja, nękanie i działania odwetowe

Istnieje szereg przepisów federalnych zakazujących dyskryminacji osób chronionych w miejscu pracy w odniesieniu do procesu rekrutacji, zatrudnienia, awansów, zwalniania, wynagrodzenia, szkoleń oraz innych warunków i zasad oraz przywilejów pracowniczych. Dział VII Ustawy o prawach obywatelskich z 1964 r. zabrania dyskryminacji ze względu na płeć, rasę, kolor skóry, pochodzenie oraz religię. Kongres dokonał nowelizacji Działu VII poprzez Ustawę o dyskryminacji kobiet w ciąży, która dopisuje zakaz dyskryminacji z powodu ciąży w zakres dyskryminacji ze względu na płeć. Dział 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 powyżej 40. lat. ADEA stosuje się do pracodawców zatrudniających co najmniej 20 pracowników. Podobnie Ustawa o osobach z niepełnosprawnością (ADA), która stosuje się zazwyczaj do pracodawców zatrudniających co najmniej 15 pracowników, zakazuje dyskryminacji ze względu na niepełnosprawność. Zgodnie z ADA, uznaje się, że pracodawca dyskryminuje pracownika, jeśli nie zapewni on osobie z niepełnosprawnością, posiadającej stosowne kwalifikacje, odpowiednich warunków pozwalających na wykonywanie zasadniczych funkcji związanych ze stanowiskiem pracy, chyba że pracodawca wykaże, 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. Komisja ds. Równych Szans Zatrudnienia (EEOC) administruje i egzekwuje te przepisy oraz ogłasza przepisy interpretacyjne.

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. Stanowe agencje ds. uczciwego zatrudnienia, EEOC lub oba te organy administrują i egzekwują te przepisy.

Przepisy federalne i stanowe zakazują również nękania jakiegokolwiek kategorii osób chronionych ze względu na cechy takie jak płeć czy rasa. Nękanie

definiowane jest jako niepożądane zachowanie lub komunikacja, związane z cechą chronioną, które jest istotne i trwałe, a celem lub skutkiem takiego zachowania jest znaczna ingerencja w lub zakłócenie pracy danej osoby. Pracodawcy nie tylko mają zakaz samodzielnego angażowania się w akty nękania, ale również są zobowiązani zapobiegać nękanii przez inne osoby w miejscu pracy, w tym przez współpracowników i klientów.

Przepisy federalne i stanowe zakazują także działań odwetowych 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 wypłatę wynagrodzenia, zarobki oraz świadczenia dodatkowe przysługujące pracownikom. Regulują one także kwestie pracy dzieci oraz równej płacy. Federalna Ustawa o uczciwych standardach pracowniczych (FLSA) ustanawia wynagrodzenie minimalne oraz wymagania dotyczące wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych. Federalne wynagrodzenie minimalne oraz standardy wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych są egzekwowane przez Wydział ds. Płacy i Czasu Pracy Departamentu Pracy USA (DOL). Obecnie federalne wynagrodzenie minimalne wynosi brutto \$7,25 za godzinę. Większość stanów ustanowiło jednak wyższą stawkę wynagrodzenia minimalnego dla pracowników w danym stanie, a wartości te są jeszcze wyższe dla pracowników niektórych miast.

Ponadto FLSA wymaga, aby wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych wynosiło nie mniej niż 150% regularnej stawki po przekroczeniu 40. godzin pracy w danym tygodniu pracy. FLSA przewiduje wyjątki od wynagrodzenia minimalnego oraz wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych dla pracowników, którzy otrzymują stałe wynagrodzenie miesięczne, niezależnie od liczby przepracowanych godzin (*salaried employee*), będąc zatrudnionymi jako „kadra kierownicza wyższego szczebla” (*bona fide executive*), pracownicy administracyjni, profesjonalści, zewnętrzni doradcy ds. sprzedaży, oraz niektórzy pracownicy wykonujący pracę związaną z obsługą komputerów, pod warunkiem, że tacy pracownicy z powyższych grup otrzymują wynagrodzenie brutto w wysokości co najmniej \$684 tygodniowo.

Ustawa o urlopie rodzinnym i zdrowotnym (FMLA) zapewnia pracownikom zatrudnionym przez objętego regulacjami pracodawcę prawo do

maksymalnie 12. tygodniowego bezpłatnego urlopu w okresie 12. miesięcy, przeznaczonego na poród oraz opiekę nad nowonarodzonym dzieckiem pracownika, również w przypadku przyjęcia dziecka w pieczę zastępczą lub adopcji, lub w celu opieki nad członkiem bliskiej rodziny (małżonek, rodzic lub dziecko) w przypadku poważnej choroby, bądź gdy stan zdrowia pracownika uniemożliwia mu wykonywanie pracy. Ustawa o autoryzacji obrony narodowej dla roku 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, lub z innych powodów ma status pacjenta ambulatoryjnego lub znajduje się na liście tymczasowo wyłączonych ze służby z powodu poważnego uszczerbku na zdrowiu lub choroby”.

Aby pracodawca podlegał tym regulacjom, musi zatrudniać co najmniej 50 pracowników w okresie co najmniej 20 tygodni w obecnym lub poprzednim roku kalendarzowym. Aby być pracownikiem uprawnionym do powyższych urlopów, dana osoba musi pracować dla danego pracodawcy przez co najmniej 12 miesięcy, przepracować co najmniej 1.250 godzin w roku poprzedzającym rozpoczęcie urlopu i być zatrudniona w zakładzie pracy, w którym pracodawca zatrudnia co najmniej 50 pracowników w promieniu około 120 km (75 mil). Żadne z postanowień FMLA nie zastępuje przepisów stanowych lub lokalnych, które przyznają pracownikom wyższy wymiar urlopu rodzinnego lub medycznego. Ponadto również sam pracodawca może przyznać pracownikom bardziej korzystne świadczenia. 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 socjalne jak i emerytalne oraz ustanawia standardy i wymagania w zakresie odpowiedzialności powierniczej, ujawniania informacji, uczestnictwa, nabywania uprawnień emerytalnych (*vesting*), narastania świadczeń (*accrual*) itp. Przewiduje także mechanizm egzekucji cywilnej dla pracowników. Stanowe podstawy powództwa są jednak wyłączone w całości przez ERISA. Odpowiedzialność za ERISA jest podzielona

między trzy agencje rządowe: IRS (uczestnictwo, *accrual*, *vesting* oraz finansowanie); DOL (raportowanie, ujawnianie informacji, obowiązki powiernicze oraz egzekucja cywilna); oraz Korporacja Gwarantowanych Świadczeń Emerytalnych (administrowanie, egzekucja oraz finansowanie programów ubezpieczenia na wypadek zakończenia planów emerytalnych). Zgodnie z COBRA, pracownicy oraz osoby od nich zależne mogą dalej korzystać z grupowych ubezpieczeń w sytuacji, w której normalnie straciliby ochronę. Uprawnienie to może przysługiwać w przypadku wypowiedzenia umowy, redukcji etatów, rozwodu lub śmierci. Pracownicy i/lub osoby pozostające na ich utrzymaniu mogą utrzymywać swoje istniejące ubezpieczenie poprzez zapłatę kosztu ubezpieczenia pokrywanego przez pracodawcę, 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 w USA, które korzystają z ubezpieczeń grupowych nie mogą stosować zasad kwalifikacyjnych opartych na czynnikach zdrowotnych, ani naliczać wyższych składek osobom z określonymi schorzeniami. HIPAA ma zastosowanie do każdego pracodawcy lub ubezpieczyciela, który zapewnia ubezpieczenie grupowe co najmniej dwóm pracownikom, począwszy od 1 czerwca 1997 roku. HIPAA stosuje się także do polis indywidualnych. Ustawa zakazuje pracodawcom wykorzystywania istniejących wcześniej schorzeń w celu wykluczenia z ubezpieczenia pracownika, który objęty był ubezpieczeniem grupowym u poprzedniego pracodawcy, o ile przerwa w zatrudnieniu wynosiła maksymalnie 63 dni.

Ustawa o zakładach opieki zdrowotnej (HMO) pozwala pracodawcy na wybranie jednego lub więcej kwalifikowanych alternatywnych HMO, które oferować będzie pracownikom, pod warunkiem, że spełnione są następujące warunki: (1) zatrudnia co najmniej 25 pracowników, (2) podlega wymaganiom dotyczącym minimalnego wynagrodzenia zgodnie z FLSA lub byłby zobowiązany do wypłacania minimalnego wynagrodzenia, ale podlega wykluczeniom wskazanym w FLSA, (3) zapewnia pracownikom świadczenia z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego, oraz (4) w miejscu zamieszkania co najmniej 25 pracowników dostępny jest kwalifikowany HMO.

Podstawowe przepisy prawa pracy

Krajowa Ustawa o Stosunkach Pracy (NLRA) reguluje relacje pomiędzy pracodawcami sektora prywatnego, związkami zawodowymi i pracownikami i jest nadzorowana przez Krajową 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 pokrewne 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 jest zobowiązany spotkać się z przedstawicielami związku zawodowego w celu podjęcia negocjacji warunków układu zbiorowego pracy.

Układ zbiorowy nie musi przyjmować określonej formy, ale zazwyczaj określa prawa członków zarządu, stawki wynagrodzenia dla każdej grupy zawodowej, godziny pracy, przerwy, przerwy na posiłek, świadczenia dodatkowe, potrącanie składek związkowych z wynagrodzenia pracowników, 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 na pełną liczbę pełnych etatów (tj. jakakolwiek kombinacja 100. pracowników lub więcej, którzy pracują przez co najmniej 4.000 godzin w tygodniu, bez godzin nadliczbowych). 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), dotyczącą 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 i 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 niebezpiecznych maszynach) zgodnie z OSHA. 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 przepisy

Poniżej omawiane są także inne przepisy, dotyczące ochrony pracowników i ubezpieczenia publicznego, choć lista ta nie wyczerpuje wszystkich regulacji.

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 sygnalistów

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, którzy pełnią funkcje mające wpływ na bezpieczeństwo.

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 netto. 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 naruszenie prywatności, 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 (CBP) 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

Na zaproszenie spółki amerykańskiej zagraniczne spółki mogą wysyłać swoich pracowników do USA bez konieczności uzyskania wizy pozwalającej na pracę, jeśli celem wizyty jest działalność biznesowa, która nie powoduje zatrudnienia w USA. W ramach tej kategorii wizy 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. Wizy 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 wizy B-1 mogą także zmienić status na inną kategorię wizy podczas pobytu w USA.

Niektóre kraje, jak np. Polska, 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 wizy 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 wizy 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 wizy 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 wizy 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 wizy kategorii E).

Najpopularniejsze kategorie wiz z pozwoleniem na pracę to:

H-1B Wiza specjalisty

Nieimigracyjne wizy 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 wydawaną przez stan, w którym będzie zatrudniony. W pierwszej kolejności Spółki zobowiązane są uzyskać informację o średnim wynagrodzeniu dla pracowników zatrudnionych na podobnych stanowiskach. Średnie wynagrodzenie ustalane 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 wizy 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 Wizy 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 (wizy L-1A) oraz dla osób posiadających wiedzę specjalistyczną (wizy 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 wizy L-1A pracownicy mogą przebywać w USA maksymalnie przez 7 lat, a na podstawie wizy L-1B – 5 lat.

Wizy dla przedsiębiorców i inwestorów

Na podstawie międzynarodowych traktatów handlowych zawartych pomiędzy USA i innymi krajami, niektóre firmy zagraniczne, w tym także z Polski, 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 członek zarządu, 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 i nawigacyjny, bądź dwustronna umowa inwestycyjna pomiędzy USA i krajem pochodzenia zagranicznej spółki i/lub inwestora (Polska zawarła takie umowy z USA);
- 2) spółka (tj. beneficjenci rzeczywiści spółki) lub osoba zajmująca się handlem lub inwestycjami w USA musi posiadać obywatelstwo kraju objętego traktatem; oraz,
- 3) osoba składająca w konsulacie USA wniosek o wizę E musi być obywatelem tego samego kraju objętego traktatem.

Pobyt stały sponsorowany przez spółkę

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 żadne przepisy stanowe czy federalne dotyczące zatrudnienia nie zobowiązują spółki do korzystania z takiej opcji. 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 Świadcstwo 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 (w tym spółka utworzona w USA przez podmiot zagraniczny) dokonuje dowolnego rodzaju płatności na rzecz osoby niebędącej rezydentem, mogą być należne podatki amerykańskie oraz towarzyszące im opłaty.

Dywidendy, opłaty licencyjne, odsetki

Dywidendy z portfela dywidendowego

Zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, w USA dywidendy wypłacane w ramach portfela dywidendowego obywatelowi Polski lub mającemu siedzibę na terytorium Polski, co do zasady podlegają opodatkowaniu u źródła w wysokości 15%.

Dywidendy międzyspółkowe (poza portfelem dywidendowym)

Zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, w USA stawka opodatkowania u źródła dywidend spoza portfela dywidendowego, wypłaconych polskim udziałowcom posiadającym co najmniej 10% akcji amerykańskiego oddziału z prawem do głosu, ograniczona jest do 5%. Przy obliczaniu limitu 10% istotna jest bezpośrednia własność akcji, chociaż akcje posiadane za pośrednictwem podmiotu neutralnego podatkowo (np. spółki komandytowej lub LLC) są uważane za bezpośrednią własność.

Dywidendy nie podlegają odliczeniu od podlegającego opodatkowaniu dochodu spółki amerykańskiej.

Opłaty licencyjne

Zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, w USA stawka opodatkowania u źródła opłat licencyjnych wypłaconych polskim podmiotom wynosi 10%.

Odsetki

Zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, w USA wypłaty odsetek na rzecz podmiotów polskich zwolnione są z podatku u źródła.

Opłaty za zarządzanie oraz zwroty kosztów wsparcia administracyjnego

Zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, wynagrodzenie za zarządzanie lub wsparcie administracyjne wypłacane polskiemu rezydentowi nie podlega opodatkowaniu u źródła. Jednakże w przypadku, gdy IRS dokona analizy zasadności takich opłat i stwierdzi, że wypłacona kwota jest zbyt wysoka w porównaniu z transakcją na 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 inżynieryjne, wsparcie techniczne oraz usługi marketingowe, reklamowe itp. wypłacane są na rzecz polskiego rezydenta na warunkach porównywalnych z transakcjami rynkowymi z podmiotami niepowiązanymi.

Płatności z tytułu usług dokonywane na rzecz polskich rezydentów, mogą być zasadniczo odliczane od dochodu spółki amerykańskiej.

Wynagrodzenie kadry kierowniczej

Wynagrodzenie kadry kierowniczej, w tym honoraria dyrektorów otrzymywane przez polskich rezydentów z tytułu wykonywania obowiązków pracowniczych w USA, zasadniczo mogą być opodatkowane w USA, z zastrzeżeniem „zasady 183 dni”, która wyłącza takie wynagrodzenie z opodatkowania w USA jeśli:

- (1) pracownik przebywa w USA krócej niż 183 dni w roku podatkowym,

- (2) wynagrodzenie jest płatne przez pracodawcę innego niż pracodawca amerykański,
- (3) koszty związane z takim wynagrodzeniem nie są ponoszone przez podmiot amerykański.

Obowiązki raportowania do IRS

Dywidendy

Niezależnie od tego czy dywidendy zostały faktycznie wypłacone, czy konstruktywnie otrzymane, spółka amerykańska ma obowiązek potrącić oraz przekazać podatek od dywidend wypłaconych na rzecz osób oraz 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 Rocznemu Potrąceniu u źródła.

Opłaty licencyjne

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

Opłaty z tytułu zarządzania

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

Dodatkowe informacje

Aby ubiegać się o obniżenie stawki podatku lub zwolnienie z podatku w kwestiach omawianych powyżej, osoba lub podmiot zagraniczny zobowiązany jest złożyć formularz IRS 8833, Oświadczenie o Ujawnieniu Statusu na Podstawie Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, oraz przekazać spółce amerykańskiej następujące dokumenty:

(1) Formularz IRS W-8BEN, Certyfikat Statusu Zagranicznego Beneficjenta Rzeczywistego dla Podatku u Źródła w USA (dla beneficjentów rzeczywistych w celu potwierdzenia swojego statusu jako osoby zagranicznej, potwierdzenia własności dochodów oraz zastosowania obniżonej stawki lub zwolnienia z podatku u źródła);

(2) Formularz IRS W-8ECI, Certyfikat Żądania Podmiotu Zagranicznego Wyłączenia z Podatku u Źródła Dochodu Skutecznie Powiązanego z USA (w celu potwierdzenia swojego statusu jako podmiotu zagranicznego, potwierdzenia własności dochodów i potwierdzenia, że dochód jest efektywnie związany z prowadzeniem działalności handlowej lub gospodarczej w Stanach Zjednoczonych);

(3) Formularz IRS W-8EXP, Certyfikat Rządu Zagranicznego lub Innej Zagranicznej Organizacji dla Podatku u Źródła w USA (dla zagranicznych rządów, organizacji międzynarodowych, zagranicznych banków centralnych lub organizacji zagranicznych zwolnionych z podatku w celu potwierdzenia statusu podmiotu zagranicznego, potwierdzenia rzeczywistej własności dochodów, oraz ubiegania się o obniżoną stawkę lub zwolnienie z podatku u źródła).

Cła

Wprowadzenie

Import do USA reguluje Służba Celna USA (CBP) jako część Departamentu Bezpieczeństwa Wewnętrznego. CBP zatwierdza dopuszczenie towarów importowanych oraz egzekwuje prawa i taryfy handlowe. CBP 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 obszar celny USA, w tym import sprzętu, elementów produkcyjnych, komponentów, gotowych produktów, zwrotów lub przedmiotów, które były już uprzednio importowane do USA. Obszar celny USA obejmuje Stany Zjednoczone, Dystrykt Kolumbia oraz Puerto Rico. „Importer” jest powszechnie nazywany *importer of record* (zgłoszony importer). Importer zgłoszony to osoba lub podmiot, którego CBP może bezpośrednio pociągnąć do odpowiedzialności z tytułu płatności celi od importowanych towarów oraz innych obowiązków importowych. Odpowiedzialność może jednak 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 CBP, aby prawidłowo określić cła, zebrać rzetelne

dane statystyczne oraz ustalić czy towary mogą być wwieszone.

Przywóz towarów

Importowane towary nie zostaną legalnie wwieszone na rynek amerykański, dopóki po przybyciu przesyłki do portu wejścia, CBP 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.

CBP 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 na rzecz CBP 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 ocenie. Niektóre artykuły podlegają ocenie według innych form wyliczenia lub według stawek łączonych (np. połączenie stawek *ad valorem* oraz stawek specjalnych).

Specjalne programy handlowe jak USMCA 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 ocenie, która to wartość podlega następnie zatwierdzeniu przez CBP. 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 ocenie.

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 ocenie albo jeśli ma na celu ukrycie nieuczciwych praktyk handlowych zgodnie z ustawami antydumpingowymi, dotyczącymi celów 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.

Wiele naruszeń może również skutkować naliczeniem kar w postaci odszkodowania umownego nałożonych na gwarancję importera. Kary te mogą dotyczyć zarówno towarów podlegających ocenie, jak i zwolnionych z cła.

Scentralizowana ocena oraz program samooceny importera

CBP wykorzystuje scentralizowaną ocenę, aby stwierdzić czy importerzy spełniają wymogi prawa i przepisy celne Stanów Zjednoczonych. Chociaż CBP uprawniona jest do weryfikacji danych każdego

indywidualnego zgłoszenia celnego, Program Scentralizowanej Oceny umożliwia CBP dokonywanie przeglądu i oceny kontroli wewnętrznej i procedur wdrożonych przez spółkę w celu zapewnienia, że dokładne dane są standardowo przedkładane CBP.

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 CBP. 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 wzmacniającej 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 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 celnym 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

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.

Ustawodawstwo federalne USA w zakresie podatku dochodowego zasadniczo skodyfikowane jest w Internal Revenue Code (Kodeks Podatkowy, IRC) z 1986 roku (Dział 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), biuro 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 spółek:

- (1) spółki podlegające opodatkowaniu na poziomie korporacyjnym oraz
- (2) spółki traktowane jako podmioty neutralne podatkowo, przy czym podatek dochodowy pobierany jest na poziomie wspólników.

Tradycyjne spółki (czasem określane jako *C-corporations* - spółki typu C) są opodatkowane na poziomie korporacyjnym, obecnie według zryczałtowanej stawki 21%. Wypłaty i dywidendy wypłacane wspólnikom są zwykle opodatkowane ponownie po ich otrzymaniu przez wspólników (jest to czasem określane jako podleganie podwójnemu opodatkowaniu). Spółki takie jak LLC, traktowane jako podmioty neutralne podatkowo, mogą uniknąć takiego podwójnego opodatkowania, z zastrzeżeniem zasad opodatkowania oddziałów omówionych poniżej.

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

Zagraniczna spółka 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.

Przy obliczaniu dochodu do opodatkowania danej spółki dostępne są różne odliczenia i ulgi podatkowe. Odliczenia dostępne dla spółek obejmują zwykle i konieczne wydatki biznesowe, odliczenie straty operacyjnej netto i otrzymanych dywidend, jak również możliwość amortyzacji określonych kosztów organizacyjnych. Do dochodu podmiotu

zagranicznego, który jest faktycznie powiązany gospodarczo lub handlowo z USA, w odniesieniu do dochodu pochodzącego z USA, stosuje się krajowe stawki korporacyjne.

Ogólny kredyt biznesowy

Z zastrzeżeniem pewnych ograniczeń, ogólny kredyt biznesowy spółki amerykańskiej na dany rok składa się z przeniesionych kredytów biznesowych spółki z poprzednich lat oraz sumy kredytów biznesowych z bieżącego roku. Ponadto ogólny kredyt biznesowy spółki amerykańskiej za bieżący rok może zostać później zwiększony o przeniesienie kredytów biznesowych z późniejszych lat.

Podatek dochodowy od amerykańskich oddziałów spółek zagranicznych

W reakcji na obawy o równość podatków płaconych przez spółki amerykańskie i zagraniczne spółki prowadzące działalność w USA, Stany Zjednoczone nakładają podatek od zysków osiągniętych przez oddziały. Na podstawie §884 IRC, podatek od zysków oddziału zagranicznej spółki nakładany jest na trzy sposoby.

W pierwszym przypadku, opodatkowane są zyski z działalności zagranicznej spółki w USA, które zostały przesłane do kraju pochodzenia.

W drugim przypadku, odsetki uznane za zapłacone przez oddział zagranicznej spółki w USA na rzecz zagranicznego pożyczkodawcy podlegają podatkowi u źródła na poziomie oddziału.

I na koniec, „nadwyżka odsetek” przypisana do dochodów efektywnie związanych z działalnością spółki zagranicznej, uznawana jest jako zapłacona na rzecz spółki-matki i podlega podatkowi od odsetek na poziomie oddziału.

Opodatkowanie 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.

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.

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, tj. nie został zapłacony poprzez potrącenie podatku u źródła 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 potrąceń podatku dochodowego lub podatku na ubezpieczenie społeczne, lub obu, musi złożyć kwartalne zeznanie podatkowe. Formularz 941 łączy raportowanie podatków od dochodów i podatków potrącanych z wynagrodzeń, napiwków, itp. (FICA – Federal Insurance Contributions Act).

Opodatkowanie podmiotów neutralnych podatkowo

Niektóre podmioty gospodarcze (na przykład spółki osobowe, spółki typu S, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz podmioty uprawnione na podstawie przepisów szczególnych) nie płacą podatków na poziomie spółki. Zamiast tego, uzyskany przez nie dochód jest opodatkowany przez podmioty będące właścicielami tych spółek i podmioty te rozliczają się z tego dochodu w sposób określony w umowie oraz zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa federalnego i stanowego.

Spółki osobowe i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością składają roczne zeznania informacyjne - Formularz 1065. Każdy wspólnik lub członek organu spółki składa zeznanie odnośnie do 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 wszystkich wspólników lub członków organu spółki.

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.

Spółki, dla których w odniesieniu do przychodów i kosztów rokiem podatkowym jest rok kalendarzowy, zobowiązani są złożyć formularz 1120 do dnia 15 marca. Spółki, 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, spółki 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 osobowe i podobne podmioty neutralne podatkowo mogą złożyć roczne zeznanie w oparciu o zeznanie na Formularzu 1065. Informacje o amerykańskiej spółce osobowej należy złożyć do 15. dnia czwartego miesiąca następującego po zakończeniu roku podatkowego. Zagraniczna spółka osobowa, 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

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

Zgodnie z IRC §197, niektóre wartości niematerialne i prawne mogą być amortyzowane przez okres 15 lat. Pozostałe wartości niematerialne i prawne mogą być amortyzowane na podstawie innego przepisu (IRC §167), jeśli składnik aktywów ma wartość możliwą do wyceny oraz określoną 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 odpisów 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.

Odpis umorzeniowy jest także dopuszczalny w przypadku wyczerpywania się naturalnych źródeł. Jest on obliczany 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.

Podatnicy mogą również zdecydować o odliczeniu kosztów R&D w roku podatkowym, w którym koszty te zostały opłacone lub poniesione. Odliczenie 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. W przypadku spółek, niezależnie od tego,

czy jest to zysk krótkoterminowy, czy długoterminowy, zysk kapitałowy jest opodatkowany według tej samej stawki, co zwykły podatek (tj. 21%).

Konsolidacja zeznań podatkowych

Grupa podmiotów powiązanych może zdecydować o składaniu jednego skonsolidowanego zeznania federalnego podatku dochodowego. Aby posiadać prawo do złożenia takiej skonsolidowanej deklaracji spółki muszą kwalifikować się do uwzględnienia w takim zeznaniu oraz być powiązane.

Grupa powiązana definiowana jest jako łańcuch lub kilka łańcuchów spółek powiązanych poprzez posiadanie udziałów przez wspólną spółkę-matkę, która jest spółką kwalifikowaną, pod warunkiem że:

- (1) wspólna spółka-matka bezpośrednio posiada co najmniej 80% ogólnej liczby głosów w co najmniej jednej z pozostałych spółek kwalifikowanych oraz posiada udziały o wartości równej co najmniej 80% całkowitej wartości udziałów spółki; oraz
- (2) udziały spełniające kryterium 80% w każdej kwalifikowanej spółce, innej niż wspólna spółka-matka, należą bezpośrednio lub pośrednio do jednej lub więcej spośród innych spółek kwalifikowanych. Zagraniczne spółki na ogół nie są kwalifikowane, 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.

Reorganizacja przedsiębiorstwa 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 transferu aktywów przez osoby fizyczne i podmioty gospodarcze na rzecz innych osób fizycznych i podmiotów gospodarczych. IRC zawiera 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 podlegać opodatkowaniu.

Audyty podatkowe i odwołania

W celu zapewnienia zgodności z obowiązującymi w USA przepisami o podatku dochodowym IRS posiada szerokie uprawnienia w zakresie kontroli podatkowej spółek 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 kontrola, IRS jest na ogół w stanie uzyskać wszelkie informacje niezbędne, by określić wysokość zobowiązania podatkowego – albo od podatnika objętego kontrolą, albo od osób trzecich. Wyjątkiem od tego szerokiego zakresu uprawnień kontrolnych są niektóre poufne informacje przekazywane pomiędzy prawnikiem a jego klientem, dokumenty i materiały przygotowane w ramach pracy prawnika oraz wąski zakres informacji przekazywanych pomiędzy doradcą podatkowym a jego klientem. Faktyczne ustalenia IRS uzyskane w toku kontroli uznaje się za prawdziwe, nawet jeśli podatnik nie przedstawił kontrolującemu żadnych informacji.

Chociaż IRS ma szerokie uprawnienia do przeprowadzania kontroli, istnieje wiele procedur mających na celu ochronę interesów podatników.

Osoba fizyczna lub spółka poddana kontroli może zakwestionować ustalenia podatkowe IRS zarówno w ramach struktury administracyjnej IRS, jak i za pośrednictwem niezależnego federalnego systemu sądowego. W ramach IRS podatnik może przekazać swoją sprawę do zaopiniowania przez grupę odwoławczą IRS w drodze postępowania administracyjnego.

Jeśli podatnik nie będzie zadowolony z wyniku odwołania lub nie zdecyduje się skorzystać z tej możliwości, może poddać swoje zobowiązanie podatkowe weryfikacji przez jeden z kilku sądów federalnych. Każdy sąd stosuje inne wymagania jurysdykcyjne i ma odmienne zalety/wady. Pod warunkiem, że podatnik przestrzega wszystkich obowiązujących procedur, może on zawsze poddać swoje zobowiązanie podatkowe weryfikacji przez sąd federalny, zanim podatek zostanie uznany za należny, z wyjątkiem bardzo ograniczonych okoliczności niezbędnych do ochrony interesów rządu.

W ciągu trzech lat od daty złożenia zeznania IRS może wnioskować o naliczenie dodatkowych podatków. W przypadku znaczącego pominięcia dochodu lub za zgodą podatnika, okres ten może zostać przedłużony. Jeśli zeznanie nie zostało złożone lub jeśli złożone zeznanie było fałszywe lub nieuczciwe, IRS może w dowolnym momencie wnioskować o naliczenie dodatkowego podatku.

Interpretacje podatkowe IRS

Interpretacja podatkowa to pisemna informacja otrzymana z Biura Krajowego 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 private letter rulings*), interpretacje na przyszłość (*advanced rulings*) lub po prostu interpretacje (*rulings*).

IRS może swobodnie decydować o wydaniu interpretacji, jeśli jest 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 wydawane. W przypadku niektórych rodzajów spraw, takich jak zmiany w zasadach rachunkowości,

uzyskanie interpretacji może być obowiązkowe, aby uzyskać preferencyjne warunki podatkowe.

Poza pewnymi wyjątkami, interpretacja uznawana 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 opublikowanych interpretacjach. IRS zazwyczaj wydaje interpretację w terminie 90 dni od dnia otrzymania wymaganych informacji.

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 się z nimi zapoznać przed rozpoczęciem działalności w danym stanie.

Ponadto, aby stan był uprawniony, by na podmiot zagraniczny nałożyć jakiekolwiek podatki, podmiot taki musi mieć pewną minimalną więź podatkową (*nexus*) ze stanem, w którym prowadzi działalność. Więź podatkowa określana jest na podstawie Zasad Rzetelnego Procesu i Zasad Handlu, zawartych w Konstytucji Stanów Zjednoczonych, ustaw federalnych oraz konstytucji i ustaw stanowych. Jeżeli podmiot zamierza prowadzić działalność gospodarczą w danym stanie, powinien 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, związany z prowadzeniem działalności gospodarczej w danym stanie. Podatek od sprzedaży należny jest zazwyczaj od sprzedaży detalicznej w zakresie rzeczy ruchomych, 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.

Obowiązek pobierania i odprowadzania podatku od sprzedaży spoczywa na sprzedającym. Dyrektorzy i funkcjonariusze spółki, która odmówi lub zaniecha odprowadzenia podatku od sprzedaży, mogą zostać pociągnięci do osobistej odpowiedzialności za niezapłacony podatek (w tym do zapłacenia kary).

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 rzeczy ruchomych. Podobnie jak w przypadku podatku od sprzedaży, do niektórych transakcji stosuje 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/franczyzowy

Wiele stanów nakłada również podatek dochodowy na poziomie podmiotu (*entity level income tax*); 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 (np. spółka osobowa) prowadzi działalność w więcej niż jednym stanie, podstawa opodatkowania będzie podzielona proporcjonalnie, często poprzez odniesienie do majątku spółki, listy płac i sprzedaży. Formuła podziału dla każdego stanu będzie się różnić, ustalając zatem dokładną formułę podziału w danym stanie należy zachować ostrożność.

Wiele stanów nakłada także na poziomie podmiotu podatek franczyzowy, który zasadniczo opiera się na kapitale zakładowym spółki lub innych składnikach kapitału własnego spółki. Podstawa opodatkowania

jest następnie rozdzielana na poszczególne stany. Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych, stany które nakładają podatek franczyzowy stosują własne ustawy, przepisy i orzecznictwo, mające zastosowanie do obliczania stanowego podatku franczyzowego.

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

Niektóre stany nie nakładają tradycyjnego podatku dochodowego od osób prawnych (w przeciwieństwie do podatku od osób fizycznych), jednakże nakładają podatek na poziomie podmiotu. 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 niematerialnych i prawnych. Jeżeli w określonym stanie podmiot zatrudnia również osoby, może być zobowiązany 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 gromadzenie kapitału

Finansowanie działalności gospodarczej w USA z zagranicy może odbywać się przez pożyczki lub wkłady na kapitał własny lub kapitał zakładowy spółki amerykańskiej, dokonywane przez zagraniczną spółkę-matkę.

Jak wspomniano wcześniej, zgodnie z Umową o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartą między USA a Polską, odsetki od pożyczki płacone za granicę, do zagranicznej spółki-matki, będą zwolnione z amerykańskiego podatku u źródła, pod warunkiem że pożyczki są udzielane na zasadach rynkowych. Jeśli pożyczki są bezodsetkowe lub ich oprocentowanie jest poniżej wartości rynkowej, odsetki zostaną przypisane i w konsekwencji zaistnieją analogiczne kwestie w związku z amerykańskim podatkiem dochodowym.

Dodatkowo, jeśli amerykańska spółka jest obciążona nadmiernym zadłużeniem zagranicznej spółki-matki, IRS może uznać, że spółka jest niedokapitalizowana. Jeśli IRS ustali, że amerykańska spółka jest niedokapitalizowana, może zmienić kategorię długu zagranicznej spółki-matki i uznać go za wkład na kapitał lub kapitał zakładowy. W takim przypadku spłata kwoty głównej pożyczki będzie traktowana jak dywidenda na rzecz zagranicznej spółki-matki do wysokości niepodzielonych zysków i rezerw w spółce amerykańskiej. Ponadto odsetki należne od spółki amerykańskiej wobec zagranicznej spółki-matki nie będą podlegać odliczeniu od podatku, jeżeli stosunek długu do kapitału własnego spółki amerykańskiej wynosi 1,5 do 1, lub 60%.

Zakładając odpowiednie dokapitalizowanie spółki zgodnie z powyższym (a) spłaty kwoty głównej pożyczki mogą być dokonane za granicą bez naliczania amerykańskiego podatku u źródła, oraz (b) odsetki mogą być odliczone przez amerykańską spółkę, pod warunkiem, że pożyczka jest potwierdzona wekslem, stawka odsetek jest rynkowa, 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 na kapitał własny spółki lub kapitał zakładowy, każda próba

repatriacji kapitału własnego będzie klasyfikowana przede wszystkim jako dywidenda w zakresie niepodzielonych zysków i rezerw 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 własnego spółki, 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, pożyczka właścicielska zostanie spłacona przed wypłatami kapitału własnego spółki, z zastrzeżeniem jednak, że nie ma roszczeń innych wierzycieli, zarówno zabezpieczonych, jak i niezabezpieczonych. Sytuacja ta może ulec dalszej poprawie w drodze zabezpieczenia pożyczek właścicielskich 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 w dalszej kolejności, 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 właścielskie oraz zabezpieczenia takich kredytów muszą być podporządkowane kredytom bankowym. Jeśli nawet ustanowione zostanie takie podporządkowanie, zabezpieczone pożyczki właścielskie nadal mogą mieć pierwszeństwo wobec kredytów większości innych wierzycieli spółki.

Rządowe programy motywacyjne

Rząd federalny, jak również stanowe i lokalne rządy USA, starają się przyciągnąć zagranicznych inwestorów poprzez wdrożenie programów motywacyjnych, obejmujących, m.in.: (a) ulgi w podatkach od nieruchomości, majątku i dochodu, (b) kredyty firmowe (oprocentowane zgodnie ze stawką rynkową lub poniżej rynkowych stóp procentowych) oraz (c) dotacje. Działania lub zobowiązania, z tytułu których uczestniczyć można w programach motywacyjnych, to m.in.: (a) lokalizacja zakładów produkcyjnych i montażowych w konkretnych obszarach, (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. Spółki ubiegające się o skorzystanie z programów motywacyjnych 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, a często także działania te muszą być poprzedzone zawarciem wiążących umów zakupu lub dzierżawy obiektów lub urządzeń. Przygotowanie analiz międzystanowych lub porównań między miejscowościami może umożliwić skorzystanie z dalszych programów motywacyjnych ze strony rządu federalnego, stanowego lub lokalnego. Decydującym czynnikiem w procesie ubiegania się o udział w tych programach 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 (operacyjna) 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. Wypłaty 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 złe długi, niewykorzystane/przestarzałe zapasy magazynowe, itd. Może to stanowić 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 spółki. 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.

Kredyty terminowe

Banki mogą także udzielać kredytów terminowych. Kredyty te 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 i kredytem operacyjnym polega na tym, że posiadając odnawialną linię kredytową pieniądze są pożyczane, spłacane, a następnie ponownie pożyczane, natomiast kredyt terminowy udzielany jest jednorazowo w całości, a spłacany do czasu całkowitej spłaty, zgodnie z 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 kredytów terminowych. 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 terminowych. Kredyty terminowe 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, w tym także z Polski. 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 nabycie środków trwałych może być zabezpieczone przez producenta lub osobę trzecią w ramach leasingu operacyjnego lub leasingu finansowego. W niektórych przypadkach, w celu poprawy przepływów gotówkowych, spółka może również korzystać z usług spółki 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 *mezzanine lenders* - pożyczkodawców pośrednich. Są to pożyczkodawcy, którzy udzielają finansowania na zasadach podporządkowanych wobec głównych pożyczkodawców (*senior lenders*), ale przed wszelkimi długami sprzedawcy lub właścicielskimi. Finansowanie „mezzanine” jest droższe niż oprocentowanie długu, ale może być kluczem do finansowania przejęć finansowanych długiem.

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 spółka zdecyduje się rozszerzyć działalność lub przenieść się do konkretnej lokalizacji, często jednak zachęty takie mogą mieć istotne znaczenie pośród 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

miejsowości jest bardzo silna. Ponieważ ulgi 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 oferowanych ulg.

Większość stanów oferuje zwykle pewien program ulg 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 stanowych ulg w zakresie podatku dochodowego nie gwarantuje możliwości ich wykorzystania. Programy ulg dotyczące podatku dochodowego mogą zawierać ograniczenia uniemożliwiające wykorzystanie ulg, które pod innymi względami zostałyby zakwalifikowane do tego programu. Najczęściej występujące ograniczenia dotyczą możliwości wykorzystania ulg podatkowych do zredukowania zobowiązań podatkowych w nowym miejscu prowadzenia działalności.

Niektóre z programów kredytowych dotyczących podatku dochodowego wprowadzają zasadę „wykorzystaj albo strać”. Oznacza to, że jeśli spółka nie może wykorzystać całości lub części ulg podatkowych w danym roku podatkowym, traci te korzyści. Jednakże większość programów ulg dotyczących podatku dochodowego łagodzi ten skutek, zapewniając okres przeniesienia w celu umożliwienia skorzystania z niewykorzystanych ulg w kolejnych latach. Natomiast niewiele programów ulg dotyczących podatku dochodowego gwarantuje możliwość wykorzystania ulgi poprzez uzyskanie zwrotu niewykorzystanych ulg lub pozwala spółkom sprzedawać niewykorzystane ulgi innym podatnikom.

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

Ulg 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 spółka i tak musiałaby zapłacić, niezależnie od tego czy kiedykolwiek osiągnęła zysk podlegający opodatkowaniu. A zatem, jeśli spółka otrzyma ulgę w podatku od własności lub inne zniżki dotyczące jej należności w zakresie podatku od własności, spółka

otrzyma w rzeczywistości korzyści obiecane przez rząd, niezależnie od rentowności prowadzonej działalności.

Stany i miejscowości w Stanach Zjednoczonych opracowują często pakiety motywacyjne dla spółek tworzących miejsca pracy na ich terenie. W celu pobudzenia konkurencji i zbadania, która lokalizacja jest najbardziej korzystna dla spółki ze względu na jej potrzeby, spółki 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 szkolenie pracowników

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 spółki 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 spółki 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, o ile nie we wszystkich strefach rajów podatkowych, ulga podatkowa skonstruowana jest w taki sposób, aby ostatecznie i stopniowo mogła zostać 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

Urzednicy państwowi na szczeblach lokalnych i stanowych oferują znaczne zachęty i pomoc na rzecz rekultywacji skażonych terenów, często określanych 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 (pod warunkiem, że skażeń tych nie spowodowali ci sami właściciele i operatorzy). Aby umożliwić deweloperom opracowanie twórczych rozwiązań przyszłego wykorzystania terenu, standardy oczyszczania są często możliwie jak najbardziej elastyczne. Poza udostępnianym często finansowaniem, władze rządowe zapewniają także uprawnionym właścicielom i operatorom ulgi podatkowe w celu zmniejszenia lokalnych i stanowych zobowiązań podatkowych.

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 programach motywacyjnych dla firm. Są one przede wszystkim przeznaczone na wsparcie inwestycji i przesunięcie wstępnych kosztów związanych z zakupami inwestycyjnymi oraz nabyciem maszyn i nieruchomości.

Rozwiązanie spółki

Wprowadzenie

Określenie „rozwiązanie” 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 różnią się w zależności od stanu. Przed rozpoczęciem procedury rozwiązania podmiotu gospodarczego wskazane jest zatrudnienie prawnika.

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, przed całkowitym podziałem majątku korporacji, rozwiązanie korporacji może zostać odwołane.

Rozwiązanie dobrowolne

Korporacja może być dobrowolnie rozwiązana przez radę dyrektorów i akcjonariuszy. W tym celu rada

dyrektorów musi najpierw zatwierdzić plan rozwiązania korporacji na zebraniu lub na podstawie pisemnej zgody, a następnie przedstawić plan akcjonariuszom. W niektórych stanach rada dyrektorów musi zalecić akcjonariuszom zatwierdzenie rozwiązania, chyba że uzna, iż z powodu konfliktu interesów lub innych szczególnych okoliczności, nie powinien wydawać zalecenia. Następnie akcjonariusze muszą zatwierdzić rozwiązanie na zwołanym w tym celu zebraniu lub na podstawie pisemnej zgody. W niektórych stanach korporacja może zostać rozwiązana w drodze pisemnego porozumienia akcjonariuszy bez zgody rady dyrektorów.

Po zatwierdzeniu rozwiązania korporacji, zaświadczenie o rozwiązaniu 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 korporacja nadal trwa dla celów likwidacji.

Rozwiązanie sądowe

Korporacja może być rozwiązana sądowo na wniosek rządu stanowego, akcjonariusza lub wierzyciela. Sąd może nakazać rozwiązanie, 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 korporacją, 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 statutowych. Korporacja, która zostanie administracyjnie rozwiązana, może zwykle ubiegać się o przywrócenie działalności w określonym przedziale czasowym po rozwiązaniu.

Upływ terminu

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

Skutki rozwiązania

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

- gromadzenie aktywów;
- zbycie własności, która nie zostanie rozdystrybuowana w naturze;
- spłata zobowiązań lub działanie na rzecz spłaty zobowiązań;
- podział pozostałego majątku między akcjonariuszy 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 działania dotyczące spłaty wierzycieli przed rozpoczęciem podziału majątku między jej akcjonariuszy. 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 korporacji ze świadomością, iż

jest to sprzeczne z tymi wymaganiami, może być również odpowiedzialny za ten fakt.

Wykluczenie roszczeń

Istnieje procedura umożliwiająca korporacji wykluczenie z podziału majątku roszczenia znanych jej wierzycieli, poprzez pisemne zawiadomienie wierzycieli o rozwiązaniu korporacji, po jego uprawomocnieniu. Jeśli po otrzymaniu zawiadomienia o rozwiązaniu korporacji wierzyciel w określonym terminie nie zgłosi roszczeń wobec spółki, nie będzie mógł później dochodzić swoich roszczeń. Ponadto rozwiązująca korporacja, w drodze publikacji zawiadomienia o likwidacji w gazecie spełniającej określone wymagania dotyczące obiegu, może wykluczyć wierzycieli, znanych i nieznanych, 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 zawiązana (zgodnie z dokumentami założycielskimi);
- z powodu wystąpienia zdarzeń określonych w akcie założycielskim lub umowie operacyjnej;
- za pisemną zgodą wspólników;
- na podstawie sądowego orzeczenia o rozwiązaniu.

W odróżnieniu od korporacji, aby rozwiązać LLC nie jest wymagane złożenie zaświadczenia o rozwiązaniu, jednakże po zakończeniu likwidacji działalności LLC i jej spraw, należy złożyć zaświadczenie o wykreśleniu (patrz poniżej).

Skutki rozwiązania

W ramach rozwiązania, LLC musi dokonać likwidacji działalności i spraw. Podobnie jak w przypadku korporacji, proces likwidacji wiąże się zazwyczaj ze sprzedażą majątku i zaspokojeniem wierzycieli LLC oraz podziałem pozostałego majątku pomiędzy wspólników LLC. Podczas procesu rozwiązania zarząd 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 postępowaniach sądowych;
- zamknięcie spraw i działalności LLC;
- zbycie majątku LLC;
- zaspokojenie zobowiązań LLC;

- podział pozostałego majątku pomiędzy wspólników 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 rozwiązaniu 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 wspólników. Aktywa LLC są rozdzielane po pierwsze pomiędzy wierzycieli, po drugie, wspólników, którym mogą przysługiwać zaległe lub bieżące wypłaty, wreszcie, wszelkie pozostałe aktywa są rozdzielane pomiędzy wspólników zgodnie z ich udziałem w LLC. Podobnie jak w przypadku korporacji, wypłaty na rzecz wspólników, które dokonane są bez uprzedniego zaspokojenia wierzycieli, mogą skutkować odpowiedzialnością LLC. Członek zarządu LLC, który zgodził się na wypłatę, lub wspólnik, który przyjmie nienależną wypłatę będzie także ponosić odpowiedzialność do wysokości tej wypłaty.

Anulowanie aktu założycielskiego

Po zakończeniu rozwiązania LLC, do właściwego organu administracji w stanie, w którym została założona LLC składa się zaświadczenie o wykreśleniu. Złożenie zaświadczenia o wykreśleniu spowoduje likwidację LLC.

Inne zagadnienia

Zamykając działalność gospodarczą należy wziąć pod uwagę kilka obszarów tematycznych i zasięgnąć porady specjalistów w sprawach prawnych, podatkowych oraz księgowych, w szczególności dotyczących następujących zagadnień:

- konsekwencji finansowych oraz ostatecznych 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.

53-025 WROCŁAW
ul. Skarbowców 23 a
Tel: 48 71 780 3100
wroclaw@millercanfield.com

81-366 GDYNIA
ul. Batorego 28-32
Tel: 48 58 782 0050
gdynia@millercanfield.com

00-513 WARSZAWA
ul. Nowogrodzka 11
Tel: 48 22 447 4300
warszawa@millercanfield.com

>>> millercanfield.pl

MILLER
CANFIELD
millercanfield.pl

POLSKA

USA

KANADA

MEKSYK

KATAR

UKRAINA