

Opracowanie na temat poszczególnych form prowadzenia działalności gospodarczej w USA.

1) **Formy prowadzenia działalności gospodarczej na rynek USA:**

➤ Sprzedaż bezpośrednia:

Sprzedaż bezpośrednia stanowi najbardziej podstawową formę sprzedaży na rynku zagranicznym i dotyczy sytuacji, w której firma ma amerykańskiego kupca lub sprzedaje on-line. W przypadku podjęcia eksportu przedsiębiorstwo podejmuje najmniejsze ryzyko, które rośnie w miarę podejmowania innych form działania na rynku zagranicznym. Tym samym kontrola nad całym procesem sprzedaży, jaką może sprawować przedsiębiorstwo, jest w tej sytuacji najniższe.

➤ Sprzedaż przez dystrybutora lub agenta handlowego:

Znalezienie dystrybutora, czy agenta handlowego nie jest warunkiem koniecznym przy rozpoczęciu eksportu, ale często ułatwiającym jego proces, a tym samym dotarcie do klienta. Dystrybutorzy, czy agenci handlowi są to osoby lub firmy z wieloma kontaktami w danej branży wśród hurtowni lub sieci sklepów (ok. 5 mln zarejestrowanych firm). Agent/ przedstawiciel handlowy to niezależny kontrahent, który rozwija długofalowe relacje, buduje rynek zamówień i łączy strony kontraktu. W USA firmy agencyjne reprezentują naogół dziesięciu różnych producentów i utrzymują się głównie z prowizji.

Agent handlowy vs. dystrybutor:

Agent handlowy: działa w imieniu i na rachunek producenta/ zleceniodawcy, pobiera prowizję od sprzedaży, nie magazynuje towaru, nie nabywa prawa własności i nie ponosi ryzyka za zniszczenie lub nie dostarczenie towaru, może zwrócić producentowi niesprzedany towar.

Dystrybutor: działa na własny rachunek, zarabia poprzez marżę narzucaną na towar sprzedawany klientowi w USA, nabywa prawo do własności towaru i ponosi ryzyko zniszczenia, nie może zwrócić towaru producentowi.

Przydatny link do strony organizacji MANA: www.manaonline.org/, zrzeszającej ok. 7 tys. firm przedstawicielskich oraz 30 tys. agentów niezależnych. Firmy te często oferują producentom także szeroki zakres innych usług, jak: magazynowanie towarów, instalację i naprawę urządzeń lub inne w zależności od potrzeb firmy, którymi często polskie firmy są zainteresowane. Przedstawiciele handlowych warto również poszukiwać na portalach branżowych (portal zrzeszający agentów handlowych: <https://www.commercialagents-northamerica.com/index.html>), a także na targach i konferencjach.

Link do branżowych targów odbywających się na terenie USA (naogół odbywają się cyklicznie co roku): <https://www.absoluteexhibits.com/top-100-usa-shows/>. Ponadto, targi

w USA różnią się zasadniczo od targów europejskich. Profesjonalne targi i wystawy amerykańskie przeznaczone są dla zainteresowanych sprzedażą lub zakupem konkretnych produktów, co daje większą szansę na znalezienie partnera biznesowego lub dystrybutora.

➤ Rejestracja spółki:

- akcyjna spółka (*corporations*)
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (*limited liability partnership*)
- spółka komandytowa (*limited liability company*)

Najpowszechniejszą formą prawną dla spółki z zagranicy działającej na rynku w USA jest Corporation typu C, która przypomina polską spółkę akcyjną, ale w przeciwieństwie do jej polskiego odpowiednika, daje ona większe pole manewru założycielom spółki w regulowaniu spraw dotyczących zarządzania spółką. Ponadto, w przeciwieństwie do spółki w formie Limited Liability Company (LLC), ze względu na opodatkowanie na poziomie spółki, zapewnia spółce w Polsce skuteczną ochronę przed obowiązkiem składania zeznań podatkowych w USA.

➤ Założenie oddziału lub filii:

Prawo USA nie uznaje „filii” lub „oddziału” za osobę prawną, a zatem spółka w Polsce nie będzie więc miała ochrony prawnej poprzez spółkę amerykańską. W rezultacie spory spółki z powodem amerykańskim będą podlegały sądom amerykańskim. Ponadto spółka polska będzie miała obowiązek płacenia podatków w USA.

W przypadku, gdy firma polska zdecyduje się na działalność w USA poprzez filię (wynajmując biuro, zatrudniając pracowników na terenie danego stanu), będzie musiała zarejestrować swoją działalność tzw. “qualify to do business”.

➤ Joint venture:

Jedna z najbardziej złożonych form współpracy. Spółka o mieszanym kapitale, taka forma działalności wykorzystywana jest przy sprzedaży, produkcji, czy rozwoju technologii na nowym rynku z lokalnym partnerem. Korzyścią takiego rozwiązania jest znajomość lokalnego rynku i przepisów prawnych przez partnera, co obniża ryzyko finansowe danego przedsięwzięcia. Z kolei, wyzwaniem takiej formy współpracy jest skomplikowana struktura zarządzania i ryzyko nieporozumień z nowym partnerem.

2) **System prawny** USA należy do jednego z najbardziej zróżnicowanych, który składa się z prawa federalnego oraz stanowego (każdy z 50 stanów ma swój odrębny system prawa).

Na system prawny Stanów Zjednoczonych składa się:

- prawo federalne, regulujące następujące dziedziny:
- podatki federalne
 - prawo celne
 - prawo własności przemysłowej
 - prawo autorskie
 - prawo upadłościowe

- ochrona środowiska
- ochrona konsumenta
- umowy międzynarodowe

➤ prawo stanowe (50 stanów), regulujące:

- prawo gospodarcze
- prawo umów
- prawo nieruchomości

Każdy stan USA ma swój odrębny system prawa. Prawo stanowe obowiązuje tylko w określonym stanie. W pewnych dziedzinach prawo stanowe i federalne mogą się nakładać.

3) Zarówno system prawny, jak i **podatkowy** mają charakter wielostopniowy – podatki egzekwowane są na poziomie federalnym, stanowym, czasami również lokalnym.

➤ Podatki federalne:

- podatek od dochodu (*income tax*) jest podatkiem progresywnym i kształtuje się na poziomie od 15% do 39% w zależności od osiągniętych dochodów
- podatek od zatrudnienia (*employment tax*)
- podatek od samozatrudnienia (*self-employment tax*)
- akcyza (*excise tax*)

➤ Podatki stanowe:

- W USA nie ma federalnego podatku VAT. Konsumpcja jest opodatkowana stanowym podatkiem od sprzedaży (*sales tax*), który jest doliczany do ceny detalicznej i płacony przez finalnego konsumenta. Stawki w poszczególnych stanach wahają się pomiędzy 3% a 7%.

➤ Opodatkowanie osób prawnych:

- bezpośrednie opodatkowanie (*corporate taxation*) – stosowane w przypadku spółek akcyjnych typu C (*C corporations*) i spółek osobowych, np. *limited liability company*. Przy tym opodatkowaniu, dochody spółki są opodatkowane podwójnie - najpierw na poziomie spółki, następnie wspólnik lub akcjonariusz otrzymujący dywidendę lub wyprowadzający zysk ze spółki podlega ponownemu opodatkowaniu na szczeblu wspólnika lub akcjonariusza.

- opodatkowanie transparentne na poziomie wspólników lub akcjonariuszy (*pass-through taxation*) – stosowane w przypadku spółek osobowych i spółek akcyjnych typu S (*S Corporation*). Przy tym opodatkowaniu, spółka jako osoba prawna nie płaci podatku, natomiast każdy ze wspólników lub udziałowców wlicza dochody lub straty wynikające z działalności spółki we własne zeznania podatkowe.

➤ Opodatkowanie spółek zagranicznych nie zarejestrowanych w USA:

- Podmioty prawne nie zarejestrowane jako spółka na terenie USA będą podlegać obowiązkowi podatkowemu z tytułu dochodów ze źródeł amerykańskich.

- Polska spółka nie wynajmująca biur, nie zatrudniająca pracowników, oraz nie mająca przedstawicielstwa w USA, nie będzie musiała płacić podatków w USA, pod warunkiem że spełnia ona następujące warunki: nie ma zakładu (tzw. „permanent establishment”) na terenie USA oraz działa wyłącznie przez niezależnego agenta. Zwolnienie od podatku w USA nie zwalnia polskiej firmy od obowiązku złożenia odpowiednich formularzy do urzędu federalnego i stanowych urzędów podatkowych.