

Содержание:

Image not found or type unknown



Введение

Когда иностранная компания или индивидуальный предприниматель, рассматривает возможность расширить свой бизнес на территорию США, перед ними встает широкий круг задач. И не в последнюю очередь, выбор лучшей организационно-правовой формы юридического лица для рационализации затрат и упрощения ведения бизнеса.

Рассмотрим имеющиеся организационно-правовые формы ведения бизнеса, существующие в США.

В основном рассматриваются шесть типов, подходящих для предпринимательской деятельности.

- Корпорация («corporation») — открываются по законам одного из американских штатов.
- Компания с ограниченной ответственностью сокр. КОО («limited liability company» сокр. «LLC») юридическое лицо, доступное во всех американских штатах.
- Полное товарищество («general partnership») – требуется два или больше физических или юридических лица (партнера) все из которых несут солидарно-субсидиарную ответственность по обязательствам и долгам предприятия.
- Коммандитное товарищество («limited partnership») – состоит из одного или более полных партнера с неограниченной ответственностью и одного или более партнеров с ограниченной ответственностью — ответственность ограничена только внесенным капиталом. Партнер не может принимать активного участия в управлении товариществом, если не несет полной ответственности по делам и обязательствам предприятия.
- Филиал («branch») – отделение иностранной компании, зарегистрированный в США как или нет.

- Индивидуальный предприниматель («sole proprietorship») – физическое лицо, которое персонально владеет и самостоятельно управляет своим бизнесом.

Выбор в основном ограничивается двумя формами юридических лиц: «корпорация» и «компания с ограниченной ответственностью». По мнению многих специалистов, в большинстве случаев корпорация является лучшим вариантом.

Полное товарищество, обычно не удачный вариант в силу ряда нормативных и налоговых трудностей. Коммандитное товарищество также не подходит, к тому же его использование очень неудобно в практическом смысле. Если будет только один владелец, то, безусловно, ни полное ни коммандитное товарищество не подходят, так как по закону требуется по крайней мере два партнера.

Возможны ситуации, когда иностранные компании или физические лица вступают в совместные предприятия, заключают кооперативные договоры и другие подобные сделки, чтобы войти на рынок США, с американскими партнерами или без них, не образуя юридических лиц (типа корпорации), в виде СП, кооператив или партнерских соглашений. Это довольно рискованно, так как подвергают иностранных участников, возможности судебного преследования в штатах по общегражданским искам, и сложностям с налоговыми органами.

Филиал в США — это отделение иностранной (например, российской) компании, с неограниченной ответственностью. В США филиал иностранной компании не является отдельным юридическим лицом, ограниченной ответственностью его владельцев. Он находится в юрисдикции суда штата, где ведет свою деятельность, и возможно, других американских судов. Одним из соображений не регистрироваться в качестве филиала, является то, что американские налоговые органы могут потребовать полный подробный отчет по международной деятельности компании. Будет необходимо получить федеральный, штатный и, возможно, городской идентификационные номера и заполнять декларацию о доходах. Исключением является случай, когда филиал используется как отделение иностранного банка или страховой компании, но это специфическая ситуация. В подавляющем большинстве случаев иностранным компания не рекомендуется регистрировать дочерние предприятия как свои филиалы. Если имеются серьезные намерения открыть филиал на территории США юридически правильно, необходимо будет соответствовать действующим законодательным нормам конкретного штата, где предполагается работа отделения: в частности, соблюдать правила заполнения и подачи установленных отчетов и декларация, перевод внутренних документации на английский язык.

Иногда, иностранные компании открывают офис, представительство или какие-либо еще подразделения для ведения деловых отношений в США, но не регистрируют его официально как филиал иностранной компании. По тем же причинам, как описаны выше, и другим, в том числе риске штрафов и наказаний за нарушение, это плохая практика.

Иностранные физические лица, в частности нерезиденты США, как правило не ведут свой бизнес в качестве индивидуальных предпринимателей. Это очень рискованно с позиции личной ответственности. По всем долгам и обязательствам деятельности индивидуального предприятия полностью несет ответственность его владелец. Также по причинам особенности системы налогообложения, эта форма видения бизнеса в США не самая рациональная.

1. Корпорация и компания с ограниченной ответственностью

Обе формы предоставляют их акционерам или учредителям преимущество ограниченной ответственности. С небольшими исключениями, акционерам или учредителям не приходится нести личную ответственность по долгам и обязательствам предприятия, ограничиваясь размером внесенного капитала. Как правило данные юридические лица выбирают из соображения минимизации финансового риска для участников.

Не существуют федеральных корпораций или федеральных КОО. Каждый из 50-ти американских штатов принял собственное законодательство. В каждом из них существуют свои нормы и правила по организации и деятельности корпораций или ООО. Таким образом существуют корпорации Нью-Йорка, КОО Нью-Йорка, корпорации Калифорнии, КОО Калифорнии и т. д.

Обе правовые формы хозяйствования могут быть использованы для предприятий всех размеров и типов. Однако, корпорации чаще используются для больших финансовых структур и производственных, перерабатывающих или сборочных предприятий. Права и обязанности корпораций и КОО практически идентичны во всех штатах.

Для обеих форм хозяйствования учредители, директора, офисные служащие и менеджеры могут быть иностранными гражданами, без требования, чтобы кто-то из них был гражданином или резидентом США. Из этого правила очень мало

исключений.

Корпорации как и КОО могут иметь только одного акционера или учредителя.

В большинстве штатов, включая Нью-Йорк, нет законодательных требований для капитала корпораций и КОО. В тех штатах, где существуют такие нормы, размер требуемых вложений невелик.

Во многих странах мира требуется подготовить и поддать только один документ для регистрации акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или аналогичных форм хозяйствования. В США чтобы организовать корпорация требуется несколько документов. Один из них Учредительный договор (Certificate of Incorporation или Articles of Incorporation) подается в соответствующие государственные органы и является публичным документом. С момента подачи этого договора, компания начинает свое существование на законных основаниях, но это еще не все, необходимы предоставить другие. Другие документы связаны с установлением правил по которым будет вестись деятельность организации. Для КОО требуется по крайней мере два документа для его организации или формирования: Свидетельство о регистрации (Certificate of Formation) – публичный документ и Соглашение участников или Устав организации (Operating Agreement) – частный документ; и в некоторых случаях, еще необходимо составить одно или несколько частных соглашений между участниками. Также для корпораций и КОО должны быть поданы заявки на налоговые идентификационные номера.

Даже если все деловые отношения будут только в одном определенном штате, это не означает, что необходимо организовывать корпорацию или ООО согласно законодательству этого штата. В некоторых случаях имеет смысл открыть юридическое лицо по правилам другого штата, такого как Делавэр или Невада, и зарегистрировать компанию в тех штатах, где она будет вести свой бизнес.

В силу ряда обстоятельств, иностранным компаниям и предпринимателям не рекомендуется открывать КОО для ведения дел в США. Одним из них является то, что иностранному учредителю необходимо подавать федеральные, штатные и, возможно, городские налоговые декларации –распахивая двери американским властям для получения информации и давая возможность проведения аудиторской проверки не только в самих штатах, но и по всему миру, где ведется деятельность организации. КОО, подающее налоговые декларации и объявляющее о доходах или убытках, выгоднее с точки зрения налогообложения, так как применяется схема

«сквозного» налогообложения – т. е. с юридического лица налоги не взимаются. Прибыли или убытки переносятся на ее владельцев, если их несколько, то пропорционально долям в уставном капитале КОО. Только владельцы КОО являются субъектами налогообложения в США. Они лично должны будут получить федеральные, штатные и, возможно, городские налоговые номера и заполнять налоговые декларации. Разумным правилом для иностранных компаний и предпринимателей избегать попадания под прямое налогообложение и связанного с ним потенциального риска юридической и налоговой ответственности, используя, если это возможно юридическое лицо с ограниченной ответственностью, но не подвергаясь проверки со стороны налоговых органов США. Корпорации соответствуют этим рекомендациям в большей степени нежели КОО. В корпорации налоги взимаются на уровне юридического лица, без «сквозного» налогообложения как в КОО. Хотя и КОО может выбрать вариант налогообложения по типу корпорации. Однако к тому времени как будет завершено оформление такого варианта его учредители могут получить налоговый ID номер. При добавлении и других негативных факторов, рассмотренных ниже, открытие КОО не так привлекательно, как корпорации.

В КОО нет четких уровней структуры управления определенной и регулируемой законодательством как в корпорации: нет совета директоров, нет должностей типа президента, генерального директора, вице-президента, финансового директора, секретаря и т. д. Наличие такой хорошо организованной внутренней структуры удобно для организации и управления компанией и ее персоналом. По нормам КОО имеет одного или нескольких учредителей и одного или нескольких директоров. Хотя существует возможность создать структуру управления в КОО подобную корпорации – совет директоров, штатные сотрудники, это необходимо прописать в учредительных соглашениях (как правило в Соглашении участников). Аналогично придется распределять полномочия между должностными лицами и руководителями. Это делает организация КОО значительно сложнее, требуется больше времени и средств.

Кроме того, если управлять КОО будет не сами его учредители, всю рабочую документацию необходимо согласовывать и подписывать назначенным директорам. Это не всегда происходит легко и быстро. Кроме того, всякий раз, как произойдут изменения в руководстве компании или ее управленческой структуре, необходимо внести поправки и подписать Соглашение участников и, вероятно, до этого придется провести переговоры с директором.

В дополнение к вышесказанному, в некоторых штатах существует требование о публикации в печатных средствах массовой информации о вновь открываемой компании. Так, для КОО открывающегося по законодательству Нью-Йорка публикация должна выходить 1 раз в неделю в течении 4-х последовательных недель в 2-х газетах графства, где расположен офис компании. В соответствии с законодательством Нью-Йорка должны быть обнародованы имена владельцев КОО. Это не относится к корпорациям, так как нет требования о разглашении имен их владельцев. Даже в случае, если КОО открывается в другом американском штате, а затем регистрируется в Нью-Йорке для ведения там бизнеса, требование о публикации остается таким же, как и для открываемых по законам штата Нью-Йорк компаний. Это не относится к корпорациям, основанным по законам других штатов США, а затем регистрирующихся для ведения деятельности в штате Нью-Йорк. Не существует подобных требований по публикации при открытии корпорации по законам подавляющего большинства (если не всех) штатов США.

Требования об обнародовании информации, открывающихся КОО, существующее во многих штатах, значительно выше, чем для корпораций.

Также, гораздо сложнее передать права владельца учредителя КОО другому лицу, по сравнению с простотой продажей акций корпорации США. Это особенно верно если будет более чем один класс или тип прав владельца КОО. Компании как правило не выдают никаких письменных доказательств владения, как акция. Возможен выпуск сертификатов владельца, но это должно быть предусмотрено в Свидетельстве о регистрации и Соглашении участников.

Если будет два или более собственников, то часто существующие сложности по соглашению передачи прав собственности (например, ограничения на передачу и условия различных видов, разнообразные варианты покупки и продажи, права преимущественной покупки и т. д.) КОО серьезнее чем в корпорации.

В тоже время, хотя это трудно доказать, но существует больше возможностей для судов США признания необоснованности ограничения ответственности КОО по сравнению с корпорациями, чтобы заставить владельцев отвечать своим личным имуществом по деятельности предприятия, его обязательствам и долгам, или применение других процедур, для привлечения к уголовной ответственности собственников предприятия. Подобные ситуации возникают довольно редко, поэтому не стоит заострять на них внимание.

Как насчет налоговых льгот КОО? Некоторых иностранцев привлекает тот факт, что владелец(ы) компании могут вернуть часть расходов на налоги компании, получив на них налоговый вычет из собственных налоговых платежей (предполагается, что законы его страны это позволяют). Надо признать, что такое положение дел может быть фактором в пользу КОО. Однако, такие ситуации возникают достаточно редко, поэтому также им не следует уделять много внимания.

Некоторые указывают на доход корпорации, который будет облагаться налогом дважды: первый раз в США; второй, когда дивиденды выплачиваются акционерам. Дивиденды в США облагаются подоходным налогом. Он может быть небольшим, если существуют договорённости чтобы избежать двойного налогообложения с государством акционера (в т. ч. Россией), и может достигать до 40% если таких договорённостей нет. Однако, обычно, подоходный налог и налог на доходы владельца корпорации в США подпадают под налоговый вычет, в отличие от налога на дивиденды в государстве акционера (необходимо проверить в каждом конкретном случае). Как правило, налоговая ставка выше или по крайней мере не ниже в государстве акционера чем в США, с учетом налогового вычета, в совокупности налоговые выплаты ниже, чем предполагает реальное двойное налогообложение. В крайнем случае разницу можно не принимать в расчет.

Кроме всего, во многих организациях работающих по форме корпораций, весьма незначительны или совсем отсутствуют выплаты дивидендов. При творческом подходе, можно найти массу способов как выплаты владельцам корпорации, списать на деловые расходы, таким образом существенно снижая налогооблагаемый доход. Это, например, могут быть различные деловые издержки головной компании или ее акционеров, гонорары, зарплаты или бонусы, сервисные и консультационные услуги, процентные платежи по кредитам и авансам.

2. Товарищество, Филиал и Индивидуальный предприниматель

Полное товарищество, обычно не удачный вариант в силу ряда нормативных и налоговых трудностей. Коммандитное товарищество также не подходит, к тому же его использование очень неудобно в практическом смысле. Если будет только один владелец, то, безусловно, ни полное ни коммандитное товарищество не подходят, так как по закону требуется по крайней мере два партнера.

Возможны ситуации, когда иностранные компании или физические лица вступают в совместные предприятия, заключают кооперативные договоры и другие подобные сделки, чтобы войти на рынок США, с американскими партнерами или без них, не образуя юридических лиц (типа корпорации), в виде СП, кооператив или партнерских соглашений. Это довольно рискованно, так как подвергают иностранных участников, возможности судебного преследования в штатах по общегражданским искам, и сложностям с налоговыми органами.

Филиал в США — это отделение иностранной (например, российской) компании, с неограниченной ответственностью. В США филиал иностранной компании не является отдельным юридическим лицом, ограниченной ответственностью его владельцев. Он находится в юрисдикции суда штата, где ведет свою деятельность, и возможно, других американских судов. Одним из соображений не регистрироваться в качестве филиала, является то, что американские налоговые органы могут потребовать полный подробный отчет по международной деятельности компании. Будет необходимо получить федеральный, штатный и, возможно, городской идентификационные номера и заполнять декларацию о доходах. Исключением является случай, когда филиал используется как отделение иностранного банка или страховой компании, но это специфическая ситуация. В подавляющем большинстве случаев иностранным компания не рекомендуется регистрировать дочерние предприятия как свои филиалы. Если имеются серьезные намерения открыть филиал на территории США юридически правильно, необходимо будет соответствовать действующим законодательным нормам конкретного штата, где предполагается работа отделения: в частности, соблюдать правила заполнения и подачи установленных отчетов и декларация, перевод внутренних документации на английский язык.

Иногда, иностранные компании открывают офис, представительство или какие-либо еще подразделения для ведения деловых отношений в США, но не регистрируют его официально как филиал иностранной компании. По тем же причинам, как описаны выше, и другим, в том числе риске штрафов и наказаний за нарушение, это плохая практика.

Иностранные физические лица, в частности нерезиденты США, как правило не ведут свой бизнес в качестве индивидуальных предпринимателей. Это очень рискованно с позиции личной ответственности. По всем долгам и обязательствам деятельности индивидуального предприятия полностью несет ответственность его владелец. Также по причинам особенности системы налогообложения, эта форма ведения бизнеса в США не самая рациональная.

Сравнение юридических лиц США

STARTUPWIKI.RU	Limited Liability Company	Sole Proprietorship	General Partnership	S(mall)-Corporation	C-Corporation
Аналог в РФ	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Полное товарищество	Нет.	Закрытое акционерное общество (ЗАО)
Создание	Необходима регистрация в Секретариате Штата.	Регистрация в Секретариате Штата не требуется, кроме случаев, когда бизнес работает под определенным названием.	Регистрация в Секретариате Штата не требуется, кроме случаев, когда бизнес работает под определенным названием.	Необходима регистрация в Секретариате Штата.	Необходима регистрация в Секретариате Штата.
Стоимость регистрации	Пошлина штата	Нет.		Пошлина штата.	Пошлина штата.
Ответственность учредителей/ партнеров	Учредители, как правило, не несут персональной ответственности за долги компании.	Индивидуальный предприниматель несет полную ответственность личным имуществом.	Собственники несут полную ответственность личным имуществом.	Акционеры, как правило, не несут персональной ответственности за долги компании.	Акционеры, как правило, не несут персональной ответственности за долги компании.
Формальности	Встречи и протоколы не требуются, однако необходимо подавать годовой отчет в Секретариат Штата.	Минимум формальностей.		Совет директоров, официальные встречи директоров и акционеров, протоколы и годовые отчеты.	Совет директоров, официальные встречи директоров и акционеров, протоколы и годовые отчеты.
Управление и операции	Гибкое управление, как в партнерстве. Управленческие обязанности закрепляются, как правило, операционным соглашением. Управленческий совет опционален.	Индивидуальный предприниматель имеет полный контроль.	Партнерства имеют гибкие управленческие и операционные структуры.	Управляется директорами, которые выбираются акционерами. Директора назначают офицеров, которые исполняют ежедневные операции.	Управляется директорами, которые выбираются акционерами. Директора назначают офицеров, которые исполняют ежедневные операции.
Передача интересов	Возможна в зависимости от условий в операционном соглашении.	Невозможна.		Возможна, но с ограничениями, установленными IRS.	Возможна, простая процедура.
Привлечение капитала	Можно продавать доли согласно операционному соглашению. Могут применяться юридические ограничения.	Индивидуальный предприниматель обеспечивает капитал.	Партнеры обеспечивают капитал.	Продажа акций и используется для привлечения капитала, кроме как другим корпорациям.	Продажа акций используется для привлечения капитала.
Налогообложение	Компания не облагается налогами по умолчанию. Прибыль/убытки учитываются в налоговых отчетах членов общества. Однако они могут выбрать налогообложение по типу корпорации.	Компания не облагается налогами. Прибыль/убытки учитываются в налоговых отчетах собственников.	Компания не облагается налогами. Прибыль/убытки учитываются в налоговых отчетах партнеров.	Компания не облагается налогами. Прибыль/убытки учитываются в налоговых отчетах акционеров.	Компания облагается корпоративными налогами. Дивиденды компании также облагаются налогами на уровне акционеров (двойное налогообложение). Компания частично платит налоги на заработную плату.
Налоговая отчетность	Зависит от выбранного типа налогообложения. Формы соответствуют выбранному типу.	Доход – Форма 1040, План С.	Доход – Форма 1065, распределение прибыли – План К-1.	Доход – Форма 1120S, заработные платы – Форма W-2, распределение прибыли – План К-1.	Доход – Форма 1120, заработные платы – Форма W-2, распределение прибыли – Форма 1099-DIV.
Преимущества	Ограниченная личная ответственность, как в Корпорации, но с меньшими корпоративными формальностями, «сквозное» налогообложение	Минимум формальностей, максимальная гибкость. Важно учитывать: полная личная ответственность.	Минимум формальностей, максимальная гибкость. Важно учитывать: полная личная ответственность.	Ограниченная личная ответственность, «сквозное» налогообложения.	Максимальная налоговая гибкость, гибкость во владении, ограниченная личная ответственность.

Заключение

Самыми распространенными формами юридических лиц в США являются корпорации и компании с ограниченной ответственностью. Благодаря сравнительной таблице можно сделать вывод, что их популярность связана с отсутствием персональной ответственности за долги компании, по сравнению с остальными формами юр лиц, которые несут полную материальную ответственность, а также налоговой гибкости.

Список использованной литературы

1. Wikipedia.org
2. Pravo.ru
3. StartupWiki.ru
4. Учебник международного частного права Гетьман И.П.