

# Imigracyjne aspekty otworzenia biznesu w USA przez obcokrajowców

Otworzenie nowego biznesu w Stanach Zjednoczonych przez obcokrajowca to złożone przedsięwzięcie, którego sukces zależy między innymi od właściwych decyzji imigracyjnych. Przez decyzje imigracyjne rozumiemy nie tylko sprawy stałego pobytu (Zielona Karta), co często jest zamiarem docelowym inwestora, lecz przede wszystkim (ponieważ droga do Zielonej Karty jest długa i skomplikowana) sprawy związane z legalnym pobytom i możliwością pracy dla inwestora oraz otrzymaniem odpowiednich wiz umożliwiających pracę pracownikom, których przeniesienie może być warunkiem sukcesu biznesu na tamtejszym rynku.

W dzisiejszej rzeczywistości imigracyjnej Stanów Zjednoczonych utrzymywanie legalnego statusu przez wszystkich związanych z taką operacją jest niesłychanie istotne, gdyż złamanie prawa amerykańskiego ma zazwyczaj daleko idące reperkusje, włącznie z całkowitym lub kilkuletnim zakazem przyjazdu (tzw. *inadmissibility*). W przypadku inwestora, utrudniłoby to mu bardzo kontynuację działalności na tamtejszym rynku (przynajmniej do czasu załatwienia tzw. *waiver of inadmissibility*, co jest czasochłonne, kosztowne i co trzeba odnawiać co kilka lat) oraz skomplikowało, a w poważniejszych przypadkach wręcz uniemożliwiło, wystąpienie o Zieloną Kartę w przyszłości.

Oczywiście, obywatele kanadyjscy mogą wykonać wiele czynności związanych z "przygotowaniem gruntu" na otwarcie biznesu bez żadnej wize, a obywatele krajów, które wymagają wize, przebywając na wizie B1. Należy jednak być uważnym, gdyż ani w jednym ani w drugim przypadku nie można pracować, to znaczy nie można wykonywać czynności, które wychodzą poza reprezentowanie zagranicznego biznesu na rynku amerykańskim (tj. reklama, prezentacje biznesowe, negocjowanie i podpisywanie kontraktów, itp.). Dla zilustrowania co oznacza wyjście poza legalne granice bezwizowego pobytu w USA lub pobytu na wizie B1, posłużę się przykładem jednego z klientów.

Jako *sales representative* przedsiębiorstwa kanadyjskiego oprócz legalnego reprezentowania tego przedsiębiorstwa w USA zaczął on "pomagać" w reprezentowaniu sieci podobnych przedsiębiorstw amerykańskich. Wystarczyło przypadkowe znalezienie w jego aucie przez urzędnika imigracyjnego karty biznesowej z jego nazwiskiem i adresem firmy amerykańskiej, którą reprezentował, aby urzędnik natychmiast zdecydował, że pracownik ten złamał prawo pracując nielegalnie w Stanach Zjednoczonych i zabronił mu ponownego pojawienia się na granicy bez uzyskania *waiver'a*. Pracownik ten mógł z łatwością uniknąć tego problemu występując o odpowiednią wizę (L1B), którą w jego konkretnym przypadku, mógł przedłużać niemal w nieskończoność.

Dwie wize najczęściej stosowane w celu otworzenia nowego biznesu w USA to wize E2 (dla inwestorów) i L1 (dla przenoszenia pracowników przedsiębiorstw strukturalnie ze sobą powiązanych, z których jedno znajduje się w USA). Są to wize umożliwiające pobyt w celu dokonania (a raczej sfinalizowania) wszystkich niezbędnych czynności związanych z otwarciem biznesu i potem legalną pracą w nim. Wiza E2 umożliwia pobyt i pracę obcokrajowcom pragnącym zainwestować własne środki i doświadczenie w otworzenie lub przejęcie już istniejącego biznesu. Wiza L1 umożliwia natomiast przenoszenie najpotrzebniejszych pracowników do pracy na określony czas - 7 lat w przypadku menadżerów i 5 lat w przypadku specjalistów.

## Jakie inne warunki trzeba spełniać, aby kwalifikować się na wizę E2?

Po pierwsze, trzeba być obywatelem kraju, który jest sygnatariuszem traktatu komercyjnego z USA (Kanada i Polska spełniają ten warunek). Po drugie, należy udowodnić, że jest się w stanie skutecznie poprowadzić biznes w USA, to znaczy, że ma się odpowiednie doświadczenie, kwalifikacje (co niekoniecznie oznacza posiadanie dyplomów i tytułów, aczkolwiek ten sposób udokumentowania kwalifikacji jest najłatwiejszy) i wystarczające środki finansowe na jego otwarcie. Po trzecie, należy wykazać, że przeznaczono się i już ulokowało w USA odpowiednie fundusze niezbędne do rozpoczęcia biznesu oraz poczyniono większość kroków administracyjnych związanych z jego otwarciem. Przez "przeznaczenie" funduszy rozumie się taki sposób zawierania umów, aby nie można się było wycofać bez ich zerwania i narażenia na straty. Krotko mówiąc, urzędnik konsularny musi być przekonany, że jedynym ważnym elementem, który pozostał inwestorowi do załatwienia, jest otrzymanie wize i że będzie on faktycznie ten biznes prowadził z małym prawdopodobieństwem bankructwa, a z dużym stworzenia nowych miejsc pracy. Po czwarte, w przypadku przenoszonych pracowników, muszą oni mieć to samo obywatelstwo co inwestor.

## Ile trzeba zainwestować?

Odpowiedź na to pytanie jest trudna nie wiedząc o jaki biznes chodzi, gdyż zależy to od rodzaju proponowanej działalności, lokalizacji biznesu, wymogów lokalnego rynku itp. Na przykład, wielu komputerowców z dobrym pomysłem może być w stanie otrzymać wizę E2 poprzez zainwestowanie niewiele więcej niż 50 tys. dolarów, podczas gdy ci, którzy proponują działalność serwisową, muszą zainwestować dużo więcej. Generalnie, im większy jest wymóg nakładu kapitału dla rozwoju danego przedsięwzięcia, tym proporcjonalnie mniejsza jest wymagana suma do początkowego zainwestowania i, oczywiście, im mniej kapitału wymaga uruchomienie danego rodzaju przedsięwzięcia, tym mniej trzeba zainwestować (w jednej ze stosunkowo niedawnych spraw wystarczyło 5 tys. dolarów, aby przekonać urzędnika konsularnego, że inwestycja się powiedzie).

Dużą trudnością, na którą napotykają drobni inwestorzy jest przygotowanie realnego planu biznesowego. Jest to jeden z najważniejszych elementów nie tylko jako część aplikacji o wizę, lecz również poprawnej oceny sensowności proponowanego przedsięwzięcia. Często plany te są zbyt szkiecowe i zbyt optymistyczne. Należy również liczyć się z bardzo istotnym faktem, że z planu biznesowego trzeba się rozliczyć w momencie występowania o przedłużenie wizy, a żaden inwestor nie chciałby opuszczać USA po roku działalności z powodu złego planu biznesowego.

## Czym charakteryzuje się wiza L1?

Po pierwsze, przedsiębiorstwo, do którego pracownik będzie przeniesiony musi być strukturalnie powiązane z przedsiębiorstwem kanadyjskim. Po drugie, pracownicy, którzy mają uruchomić biznes w USA muszą kwalifikować się do spełnienia tej funkcji, a zatem muszą to być menadżerowie lub pracownicy mający specjalistyczną wiedzę w zakresie funkcjonowania danej firmy. Po trzecie, biznes pozostawiony poza granicami USA musi w dalszym ciągu działać, a zatem musi pozostawić wystarczającą kadrę menadżerską i ilość pracowników. Po czwarte, pracownicy przenoszeni do USA muszą wykazać, że pracowali dla macierzystej firmy zagranicznej przynajmniej przez rok w ciągu ostatnich trzech lat, jak również muszą oni otrzymać w USA wynagrodzenie porównywalne do wynagrodzenia pracowników amerykańskich na podobnych stanowiskach w podobnych firmach.

Wiza E jest często nazywana nieoficjalną Zieloną Kartą, gdyż aczkolwiek nie prowadzi ona bezpośrednio do stałego pobytu w USA to praktycznie daje ten sam efekt, jako że można ją przedłużać tak długo jak długo przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynku amerykańskim.

Wiza L1 natomiast jest jedną z dwóch wiz (oprócz wizy H1B dla profesjonalistów), którym amerykańskie prawo imigracyjne daje status *dual intent* to znaczy, że można ją posiadając jednocześnie starać się o Zieloną Kartę bez popadania w tzw. konflikt intencji.

Wizy E2 i L1 dają również członkom rodziny, którzy są na utrzymaniu jej posiadacza, prawo do pracy oraz studiowania. ■

Janusz Puźniak, M.A., J.D.

## Co nowego w podatkach?

Zmiany w przepisach podatkowych uchwalone przez nowy rząd wchodzi w życie od lipca 2006 (a niektóre od stycznia 2007). O czym warto wiedzieć, aby jako podatnicy być dobrze przygotowanymi na przyszły sezon rozliczeniowy?

**Mieszkańcy Kanady, którzy korzystają z publicznych środków komunikacji będą mogli ubiegać się o ulgę podatkową (*tax credit*) właśnie z tytułu.** Osoba, która zakupuje bilet miesięczny w cenie \$80, będzie mogła zaoszczędzić \$150 rocznie w podatkach. Trzymajmy więc bilety miesięczne począwszy od lipca 2006. Dodatkowym plusem jest to, że „credit” może być zgłoszony przez któregokolwiek członka rodziny.

**Ulgi podatkowe za sport** dostaną rodziny, które dbają o kulturę fizyczną. Za rejestrację dzieci (do lat 16-stu) na zajęcia sportowe rodzina będzie mogła otrzymać *tax credit* maksymalnie do \$500 rocznie. Nie zostało jeszcze ustalone, które programy sportowe będą się kwalifikowały do ubiegania się o ulgę. Przepis ten wchodzi w życie dopiero 1-go stycznia 2007.

**Studenci mogą spodziewać się dodatkowej ulgi w postaci *Text Book Tax Credit*.** W naszej praktyce, często spotykamy się z pytaniem czy można „odpisać” koszt książek i innych pomocy naukowych. Dotychczas nie było to niestety możliwe. W przyszłym roku studenci będą mieli dodatkowe \$65 ulgi podatkowej za każdy miesiąc studiów w pełnym wymiarze (co daje nominalnie \$80 zwrotu podatkowego rocznie) i \$20 za każdy miesiąc w niepełnym wymiarze.

Studentów zainteresuje również całkowite wyeliminowanie podatku od stypendiów (*scholarships, bursaries and fellowships*), które były dotychczas częściowo opodatkowane.

**Universal Child Care Benefit (UCTB) w wysokości \$1,200 rocznie** przysługuje każdej rodzinie na dzieci poniżej 6 lat. Czek zostaje automatycznie wysyłany do wszystkich, którzy ubiegają się o Child Tax Benefit (CTB). Nawet jeśli z powodu wysokich zarobków nie kwalifikujemy się na CTB, mamy prawo do nowego UCTB. Pamiętajmy więc, aby co roku na zeznaniu podatkowym wpisać swoje pociechy i „odhażyć” odpowiednie okienko.

Od 1-go lipca 2006 roku osoby zatrudnione (ci, którzy od pracodawcy otrzymują formę T4) mogą liczyć na dodatkową ulgę podatkową w wysokości \$500 rocznie z tytułu zatrudnienia (*Employment Tax Credit*). Suma ta wzrośnie do \$1000 w 2007. Celem tej ulgi jest wyrównanie szans osób zatrudnionych do tych samozatrudnionych (*self-employed*) mających możliwość większych „odpisów” podatkowych. Nierzadko osoby zatrudnione pracując z domu ponoszą koszty (np. zużycie własnego komputera), których nie pokrywają pracodawcy.

Właściciele biznesów oraz profesjonaliści będą mogli odliczyć od dochodu 100% kosztu narzędzi i sprzętu o wartości \$500 lub mniej. Przypomnijmy, że dotychczas narzędzia i sprzęt powyżej \$200 musiały podlegać amortyzacji i nie można było odliczyć ich w całości w jednym roku.

Na koniec informacja mniej „podatkowa”: koszt podania o stały pobyt w Kanadzie (*Right of Permanent Residence Fee*) zostaje zmniejszony z \$975 do \$490. Osobnym tematem, którym zajmiemy się w kolejnych numerach, są zmiany w podatkach korporacyjnych.

Beata Kurpiewski, BAAccS, CGA