

David A. Fruchtman, Of Counsel
Direct Dial: (312) 281-1
Direct Fax: (312) 261-9926
Direct e-mail: dfruchtman@hmblaw.com

January 8, 2013

השינוי החשוב ביותר במס המכירות בכמעט 50 שנים הצעת חוק פדרלית דורשת גבייה של מסי מכירה של המדינה

בין שהם יודעים זאת ובין שלא, עסקים שמוכרים באמצעות הזמנות בדואר, באינטרנט או "מרחוק" בשיטה אחרת כלשהי, מסתמכים על פרשנות בת 45 שנה של חוקת ארצות הברית. נראה כי עומדים לפסוק נגד פרשנות זו, אולי בשנה הבאה. כשהשינוי ייכנס לתוקפו, אלו של מכירה יהפכו יקרות יותר עבור לקוחות וספקים כאחד. הן יהפכו יקרות יותר גם לספקים במדינות מרוחקות ובחוייל.

בשני בתי הקונגרס האמריקני ממתינה חקיקה שלפיה מוכרים מרוחקים נדרשים לגבות מסי מכירה על מכירותיהם למדינה אחרת כלשהי (מסי מכירה מוטלים כיום ב- 45 מדינות). החקיקה זוכה לתמיכת שתי המפלגות (הצעת הסנאט זוכה לתמיכת הדמוקרטים; הצעת בית הנבחרים זוכה לתמיכת הרפובליקנים), לתמיכת כמעט כל המדינות ואולי של כולן, לתמיכתה של הקמעונאית הגדולה באמריקה, לתמיכתה של שדולת עסקים חשובים וכעת אף לתמיכתה של Amazon.com, קמעונאית האינטרנט הגדולה. כעת כשבחירות 2012 כבר מאחורינו, והמחוקקים שדגלו ברעיון "ללא מסים חדשים" הוכו על ידי הבוחרים, נדמה כי הבמה מוכנה לקבלתה של החקיקה הזאת.

משמעותה של החקיקה מבחינתם של מוכרים שמושכם בארצות הברית

אם מי מהצעות החוק יהפכו לחוק, עסק שממוקם בעיר ניו יורק ומוכר באינטרנט ללקוחות, לדוגמה בפנסילבניה, פלורידה, אילינוי, קולורדו, טקסס וקליפורניה יצטרך (1) לגבות את מסי המכירה הנהוגים באותן מדינות, (2) להעבירם את המסים שגבה, ו-(3) להגיש דוחות מס תקופתיים בכל אחת מהמדינות האלה ובמדינתו הוא (ניו יורק, בדוגמה זו). כמובן, כל עסקי האינטרנט מבקשים למכור ללקוחות היושבים ברחבי ארצות הברית, פירושו של דבר הוא שקמעונאי יצטרך לגבות ולהעביר את המס הנגבה, ולהגיש דוחות מס תקופתיים, בכל מדינה אחרת מאלבמה ועד ויומינג, אפילו שאין לו חנות או מלאי באותן מדינות. מדובר באחריות ובהוצאות חדשות ניכרות.

ועוד חשוב מכך, פירושו של דבר הוא שעלות המוצרים ללקוחותיהם של מוכרים מרחוק תגדל ב- 4% עד 7% (החקיקה עשויה גם לדרוש גבייה של מסים מקומיים). (למען האמת, מרבית הלקוחות כבר נדרשים לשלם מס זה, אך רק מעטים עושים זאת). הדבר יאפשר לחנויות הקמעונאיות המקומיות להתחרות טוב יותר על המחיר. זו אחת ממטרותיה של החקיקה: לתרום לקמעונאים המקומיים. יתרה מכך, החקיקה עושה זאת תוך העלאת ההכנסה ממסים של המדינה.

משמעותה של החקיקה מבחינתם של מוכרים שמושכם מחוץ לארצות הברית

קמעונאים שמקום מושבם מחוץ לארצות הברית, אך השולחים מתוך ארצות הברית, נמצאים במצב זהה לזה של קמעונאים שמקום מושבם בארצות הברית. קמעונאים שממוקמים מחוץ לארצות הברית ושולחים מחוץ לארצות הברית צריכים לפנות אלי.

יוצא מן הכלל

נראה כי עסקים עם מחזורי מכירות קטנים למדינה כלשהי יהיו פטורים מהדרישה של גבייה/תשלום/דיווח של מסי מכירות. כשייקבע הסף, סביר שייקבע סביב \$500,000 במכירות בארץ מדי שנה.

מה יכולים כעת לעשות עסקים מרוחקים

עבור מרבית העסקים, תכנון מס יצטרך לחכות עד לאחר הקיקת החוק. עד אז, עסקים שמסתמכים על מכירות מרחוק צריכים לבחון את היתרונות התחרותיים שלהם ואת האתגרים שניצבים בפניהם בעת השוואתם לחנויות קמעונאיות מקומיות. האם אפשר לשפר את המחיר, הנוחות, זמן האספקה, המבחר וכי? וכו אם מדיניות החזרת המוצרים יכולה להיות תואמת את זו של החנויות המקומיות?

פנו אליי לכתובת dfruchtman@hmblaw.com על מנת להוסיף ולדון בכך.

* * * * *

The Most Important Sales Tax Change in Almost 50 Years Proposed Federal Legislation Requiring Collection of State Sales Taxes

Whether they know it or not, businesses that make sales by mail order, Internet or any other "remote" method have been relying on a 45 year old interpretation of the United States Constitution. That interpretation appears set to be overturned, perhaps in the next year. When change comes, these sales models will become more expensive for customers and vendors alike. *This includes vendors in distant states and foreign countries.*

Both houses of the United States Congress have pending legislation requiring remote sellers to collect sales tax on their sales into any other states (currently, 45 states impose sales taxes). The legislation has bi-partisan support (the Senate's proposal is sponsored by a Democrat; the House of Representatives' by a Republican), the support of almost all if not all of the states, the support of America's largest in-store retailers, the support of important business lobbying interests and, now, the support of Internet mega-retailer Amazon.com. With the 2012 election past, and "no new taxes" legislators reeling, the stage seems set for this legislation to pass.

What it Means to Sellers Headquartered in the United States

If either piece of legislation becomes law, a business located in New York City making sales by Internet to customers in, for example, Pennsylvania, Florida, Illinois, Colorado, Texas and California will have to (i) collect those states' sales taxes, (ii) remit the collected taxes, and (iii) file periodic returns in each of those states as well as in its home state (New York, in this example). Of course, Internet businesses seek to sell to customers located throughout the United States, which means that the retailer will have to collect and remit tax, and file periodic tax returns, in every other state from Alabama to Wyoming even if the retailer has no store or inventory in those states. *These are significant new responsibilities and expenses.*

More importantly, it means that the cost of goods to customers of remote sellers will increase by some 4% to 7% (the legislation might also require the collection of local taxes). (In truth, most customers should be paying this tax already, but few do.) This will permit local retail stores to better compete on price. This is one of the purposes of this legislation: to benefit local retailers. Moreover, the legislation does so while raising tax revenue for the state.

What it Means to Sellers Headquartered Outside of the United States

Retailers headquartered outside of the United States but shipping from within the United States are in the same position as retailers headquartered in the United States. Retailers located outside of the United States and shipping from outside of the United States should contact me.

Exception

It appears that businesses with small amounts of sales will be exempt from the sales tax collection/remittance/reporting requirement. When the threshold is set, look for it to be in the neighborhood of \$500,000 in U.S. sales annually.

What Remote Businesses Can Do Now

For most businesses, tax planning will have to wait until a law is enacted. Until then, businesses relying on remote sales should review their competitive advantages and challenges when compared to local retail stores. Can price, convenience, delivery time, selection, etc. be improved? Can the return policy match that of the local stores?

Please contact me at dfruchtman@hmblaw.com to discuss this further.

This material is provided to clients and friends. The information described in general in nature, any may not apply to your specific situation. Legal advice should be sought before taking legal action based on the information discussed. Rules of certain state supreme courts may consider this advertising and require us to advise you of the designation.