

RB MAGAZINE

kwiecień 4/2018

**RZĄD PLANUJE OGRANICZAĆ
INTERPRETACJE PODATKOWE**

**INWESTORZY KRYPTOWALUT
NIE MUSZĄ ROZLICZAĆ PCC**

LESZEK DUTKIEWICZ

BRUTTO CZY NETTO – USTALANIE WARTOŚCI TRANSAKCJI DLA POTRZEB IDENTYFIKACJI OBOWIĄZKU DOKUMENTACYJNEGO

**PRZEDSIĘBIORCA MOŻE
DOSTAĆ 10 MLN ZŁ KARY
ZA „POZORNE PROCEDURY
ANTYKORUPCYJNE”**

**WYCZERPANIE PRAWA
OCHRONNEGO NA ZNAK
TOWAROWY**





Nowy portal RB Akademia

szkolenia

kursy

studia podyplomowe

doradztwo RODO

usługi marketingowe

www.rbakademia.pl

podatki / prawo / rachunkowość / kadry i płace / controlling / informatyka



BRUTTO CZY NETTO – USTALANIE WARTOŚCI TRANSAKCJI DLA POTRZEB IDENTYFIKACJI OBOWIĄZKU DOKUMENTACYJNEGO

Autor: Leszek Dutkiewicz



PRZEDSIĘBIORCA MOŻE DOSTAĆ 10 MLN ZŁ KARY ZA „POZORNE PROCEDURY ANTYKORUPCYJNE”

Autor: dr Andrzej Dmowski



WYCZERPANIE PRAWA OCHRONNEGO NA ZNAK TOWAROWY

Autor: Nikol Małaszewska-Dąbrowska



SPIS TREŚCI

Kwiecień / 2018

RB NEWS

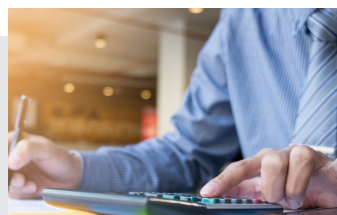
Spotkanie nad dachami Krakowa. Relacja z krakowskiego śniadania prawno-podatkowego	4
Warszawskie Śniadanie Podatkowe	5
Zespół Russell Bedford w XII Rankingu Firm i Doradców Podatkowych	6
Ranking kancelarii prawniczych 2018 według Rzeczpospolitej	7

TEMAT NUMERU

Brutto czy netto – ustalanie wartości transakcji dla potrzeb identyfikacji obowiązku dokumentacyjnego	8
---	---

PODATKI

Zmiany w rozporządzeniu dotyczącym Country-by-Country Reporting	10
OECD publikuje profile krajowe w zakresie cen transferowych	11
<i>Sugar tax</i> , czyli jak brytyjski rząd odchudza swój naród	12
Nowe zasady w zakresie podatku VAT w przypadku przekazania bonów na towary i usługi	14
Rząd planuje ograniczać interpretacje podatkowe	15
TK: skarga pauliańska możliwa również w sprawach podatkowych	16
MF domaga się corocznej aktualizacji dokumentacji - co to oznacza w praktyce dla podatników	18
Ustalanie progów dokumentacyjnych po stronie zagranicznego przedsiębiorcy wedle nowej interpretacji MF	20



15

PODATKI

Rząd planuje ograniczać interpretacje podatkowe

RACHUNKOWOŚĆ

Inwestorzy kryptowalut nie muszą rozliczać PCC	22
--	----

MEDIA

Forbes: Przedsiębiorca może dostać 10 mln zł kary za „pozorne procedury antykorupcyjne”	24
Forbes: Nowa forma oszczędności emerytalnych z karą za rozwód	25

PRAWO

Przedsiębiorstwo jako szczególnego rodzaju rzecz w obrocie prawnym, nawet w przypadku dziedziczenia	26
Interwencja uboczna wspólnika lub akcjonariusza – samoistna czy też nie?	28
Wyczerpanie prawa ochronnego na znak towarowy	30
Cena wykupu akcji w procedurze <i>squeeze out</i> powinna być rozstrzygana przez sąd siedziby spółki	32
Udzielenie absolutorium a odpowiedzialność członków zarządu wobec spółki	34
NSA oceni legalność podsłuchów	36

SZANOWNI PAŃSTWO

W I KWARTALE 2018 R. POJAWIŁO SIĘ WIELE NOWYCH PROJEKTÓW LEGISLACYJNYCH, NIEZWYKLE ISTOTNYCH Z PUNKTU WIDZENIA PRACODAWCÓW. CZEKAJĄ NAS M.IN. ZMIANY W PRAWIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH ORAZ UPROSZCZENIA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW W PRAWIE PODATKOWYM I GOSPODARCZYM. ZESTAWIENIE USTAW PROCEDOWANYCH W I KWARTALE 2018 R. W PORÓWNANIU DO DZIAŁAŃ PROWADZONYCH W OSTATNIM KWARTALE POPRZEDNIEGO ROKU, WSKAZUJE NA SPOWOLNIENIE.

Można się jednak spodziewać wkrótce jego przyspieszenia, co będzie się wiązało z wakacyjną przerwą w pracach parlamentu i koniecznością pilnego uchwalenia szeregu projektów legislacyjnych. Można odnieść niekiedy wrażenie, że prace te zmierzają w jakimś dziwnym kierunku, niekoniecznie na korzyść podatnika. Tak zadziało się w przypadku prac nad ustaleniem procedur kontrolowania przesłanek należytej staranności. W wyniku społecznych konsultacji wypracowano... wskazówki dla kontrolerów. W rezultacie kontrole na pewno będą wzmożone, a przedsiębiorcy nadal nie wiedzą jak mieliby zabezpieczyć swój interes, aby zadowolić Rząd i być należycie starannymi.

W tym numerze zwracamy uwagę na kilka innych problemów, które od lat wzbudzają gorące dyskusje. Jednym z nich jest dopuszczenie tzw. skargi pauliańskiej do postępowań podatkowych. W praktyce oznacza to, że nieruchomości lub działka z długami, otrzymana w darowiźnie czy zakupiona, może ulec egzekucji na rzecz długów, przy czym organ podatkowy ma pierwszeństwo przed innymi wierzycielami. Rzecznik Praw Obywatelskich uznał, że korzystanie przez fiskusa z instytucji skargi pauliańskiej, pochodzącej z prawa cywilnego, na zasadzie analogii w postępowaniach

podatkowych, wobec braku jasnych regulacji w prawie daninowym, jest niekonstytucyjne. Trybunał Konstytucyjny oddalił jednak jego interwencję i uznał, że „kwestionowana regulacja nie narusza zasady zaufania jednostki do państwa i stanowionego przez nie prawa”. Zdaje się, że w najbliższym czasie możemy spodziewać się większej liczby tak rewolucyjnych orzeczeń – o wszystkich ważnych zmianach piszemy na naszej stronie internetowej.

W tym miesiącu sporo się działo – znaleźliśmy się w dwóch najważniejszych rankingach – firm podatkowych według Dziennika Gazeta Prawna i kancelarii prawniczych według Rzeczypospolitej. Aktywnie doradzaliśmy też naszym klientom podczas biznesowych śniadań w Krakowie i w Warszawie, gdzie poruszaliśmy gorącą tematykę cen transferowych i działań kontrolnych, skierowanych na uszczelnianie systemu podatkowego. Ceny transferowe – bieżące zmiany i przykłady przygotowania dokumentacji – to w bieżącym numerze nasz temat przewodni.

Miłej lektury
 Katarzyna Kołbus
 Redaktor prowadząca

KWIECIEŃ NR 4 (40) 2018

RB Magazine
 ul. Marynarska 11, 02-674 Warszawa
 tel. 22 276 61 84
rbmagazine.russellbedford.pl

Wydawca



Redaktor Prowadząca
 Katarzyna Kołbus
katarzyna.kolbus@russellbedford.pl

Reklama
 e-mail: marketing@russellbedford.pl

Projekt i skład
 PDWA Interactive Agency
 ul. Banderii 4 lok. 321
 01-164 Warszawa
www.pdwa.pl

Informacje zawarte w tej publikacji są tylko dla celów informacyjnych i nie stanowią profesjonalnego doradztwa z zakresu księgowości, podatków, biznesu czy porad prawnych. Ustawy i przepisy zmieniają się szybko, więc informacje zawarte w niniejszym dokumencie mogą nie być kompletne i aktualne. Proszę skontaktować się z profesjonalnym doradcą przed podjęciem jakichkolwiek działań na podstawie zawartych informacji.

Spotkanie nad dachami Krakowa. Relacja z krakowskiego śniadania prawno-podatkowego

W dniu 20 kwietnia 2018 r. spotkaliśmy się z naszymi klientami i gośćmi na śniadaniu prawno-podatkowym w przemiłej scenerii krakowskiego hotelu Kossak, w restauracji Oranżeria, nad dachami Krakowa.

Podczas krótkiego spotkania doradcy Russell Bedford Poland przedstawili praktyczne problemy, pojawiające się na gruncie przepisów obowiązujących w 2018 roku. Wiodąca tematyka spotkania to: zabezpieczenie zobowiązań umownych w obrocie gospodarczym, a także zmiany w praktyce organów podatkowych na początku 2018 roku – podatki dochodowe, ceny transferowe.

Rozmawialiśmy na temat praktycznych aspektów związanych z kontraktami handlowymi oraz przygotowaniem się na wypadek kontroli dotyczącej cen transferowych. Mecenas Joanna Chruściel przedstawiła różne sposoby zabezpieczania wykonania umów, zarówno te powszechnie stosowane, jak i te mniej znane, stanowiące ciekawą alternatywę w różnych aspektach działalności gospodarczej. Leszek Dutkiewicz przedstawił praktyczne aspekty sporządzania dokumentacji podatkowych według aktualnych wymogów, wskazując możliwe oczekiwania organów podatkowych w zakresie cen transferowych.



Warszawskie Śniadanie Podatkowe



W dniu 27.04., w warszawskiej siedzibie Russell Bedford, przy ul. Marynarskiej 11, odbyło się Warszawskie Śniadanie Podatkowe – wyzwania dla przedsiębiorców związane ze zmianą przepisów o podatku dochodowym od osób prawnych.

Spotkanie poprowadzili mecenas Andrzej Dmowski oraz Leszek Dutkiewicz – partnerzy zarządzający w Russell Bedford. Omówione zostały wybrane zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych, funkcjonujące od nowego roku. Podsumowano także rok obowiązywania nowych przepisów w zakresie cen transferowych. Poruszono tematykę ryzyk podatkowych i karno-skarbowych, związanych z brakiem dokumentacji. Zebrani wysłuchali również wykładów nt.: działań kontrolnych administracji publicznej w zakresie cen transferowych; wprowadzenia źródeł dochodów w CIT, wprowadzenia przepisów limitujących wysokość KUP związanych z wydatkami na usługi niematerialne, wprowadzenia klauzuli uzasadnienia ekonomicznego dla aportów przedsiębiorstwa oraz opodatkowanie wkładów gotówkowych, modyfikacji przepisów dotyczących kontrolowanej spółki zagranicznej (CFC), zmian w zakresie funkcjonowania podatkowych grup kapitałowych (PGK), wprowadzenia definicji dochodów osiągniętych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz ich wpływu na pobór podatku u źródła. Na koniec każdy z uczestników mógł skorzystać z indywidualnych konsultacji. Dziękujemy za przybycie i zapraszamy na kolejne spotkania.





ZESPÓŁ RUSSELL BEDFORD W XII RANKINGU FIRM I DORADCÓW PODATKOWYCH

Dziennik Gazeta Prawna opublikował wyniki XII Rankingu Firm i Doradców Podatkowych. Wśród największych i najlepszych firm doradztwa podatkowego w 2017 roku znalazła się po raz kolejny grupa Russell Bedford.

W tegorocznej edycji rankingu DGP zajęliśmy 11 miejsce wśród dużych firm świadczących usługi doradztwa podatkowego, zatrudniających 10 i więcej osób z uprawnieniami. W naszym zespole pracuje ponad 66 pracowników merytorycznych, 7 osób posiadających uprawnienia doradcy podatkowego, 10 radców prawnych, 9 adwokatów oraz 2 biegłych rewidentów.

Całemu zespołowi Russell Bedford dziękujemy za trud pracy, jaki podejmuje każdego dnia. To dzięki wspólnym wysiłkom pojawiajemy się w każdym ważniejszym rankingu firm podatkowych.

Największe firmy doradztwa podatkowego

Miejsce	Nazwa firmy	Średnioroczna liczba					Średnioroczna liczba osób merytorycznych	Przychody	Liczba Klientów	Przychód/osobę merytoryczną	Liczba Klientów/osobę merytoryczną	Przychód/klienta	Suma - punkty
		Doradców podatkowych	Radców prawnych	Adwokatów	Biegłych rewidentów	Pozostałych pracowników							
		a	b	c	d	e							
Wielka czwórka													
1	PwC	124	8	2	3	261	398	195 576 827	3905	491 399,06	9,81	50 083,69	5
2	EY	120	17	7	0	308	452	209 368 285	2599	463 204,17	5,75	80 557,25	5,5
3	KPMG Doradztwo Podatkowe	135	21	3	5	216	380	149 000 000	2838	392 105,26	7,47	52 501,76	7,5
FIRMY DUŻE (zatrudniające 10 i więcej osób z uprawnieniami)													
1	MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy	39	3	1	0	40	83	38 500 000	600	463 855,42	7,23	64 166,67	18,5
2	Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy	18	8	2	5	13	46	25 500 000	4170	576 086,96	90,65	6 354,92	19,5
3	Crido Taxand	36	0	2	0	66	104	40 200 000	642	386 538,46	6,17	62 616,82	21
4	Grant Thornton	13	1	0	4	34	52	12 900 000	575	248 076,92	11,06	22 434,78	24
5	TPA	25	1	0	5	19	50	13 200 000	540	264 000,00	10,80	24 444,44	25
6	GWV	21	5	4	0	22	52	14 463 852	311	278 151,00	5,98	46 507,56	29,5
7	RSM POLAND	8	0	0	3	22	33	8 900 000	340	269 696,97	10,30	26 176,47	29,5
8	K.R. Group	7	1	0	2	6	16	6 872 187	213	429 511,69	13,31	32 263,79	29,5
9	Kancelaria Ożóg Tomczykowski	19	7	4	0	13	43	13 000 000	279	302 325,58	6,49	46 594,98	30,5
10	Marek Kolibski, Andrzej Nikończycy, Michał Dec i Partnerzy Kancelaria Doradców Podatkowych i Radców Prawnych	13	3	0	0	5	21	6 991 814	278	332 943,52	13,24	25 150,41	30,5
11	Russell Bedford	7	10	9	2	38	66	9 109 103	650	138 016,71	9,85	14 014,00	31



RANKING KANCELARII PRAWNICZYCH 2018 WEDŁUG RZECZPOSPOLITEJ

Gazeta Rzeczpospolita opublikowała wyniki corocznego rankingu kancelarii prawniczych. Grupa Russell Bedford po raz kolejny znalazła się wśród największych i najlepszych kancelarii prawniczych.

W tegorocznej edycji rankingu gazety Rzeczpospolita zajęliśmy 76 miejsce wśród kancelarii prawniczych według liczby adwokatów i radców prawnych. Jest to wielkie osiągnięcie w porównaniu z ubiegłym rokiem, kiedy to uplasowaliśmy się na 162 pozycji. W naszym zespole obecnie pracuje 36 prawników, w tym 17 adwokatów i radców prawnych. Całemu zespołowi Russell Bedford dziękujemy za poświęcenie oraz trud pracy każdego dnia. To dzięki wspólnym wysiłkom odnosimy sukcesy.

Kancelarie według liczby adwokatów i radców prawnych

Pozycja (ubiegły rok)	Kancelaria	Siedziba	Adwokaci i radcowie prawni	Prawnicy ogółem
61 (95)	EY Law	Warszawa	21	43
62 (57)	Miller, Canfield	Warszawa	21	28
63 (58)	Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy	Warszawa	21	25
64	A. Pieścik, W. Pietrzykowski, W. Wolniewicz	Poznań	21	24
65 (45)	Ślązak, Zapółni i Wspólnicy	Katowice	20	37
66 (68)	Mamiński & Wspólnicy	Warszawa	20	28
67 (72)	Dubois, Kosińska-Kozak i Wspólnicy	Warszawa	19	26
68 (80)	MGS Mądry, Szynkier, Cwalina-Kowalewska, Samboruk	Gdańsk	19	25
69 (104)	Rezanko Sirek Staniec	Warszawa	18	44
70 (88)	Bieluk i Partnerzy	Białystok	18	34
71 (63)	Świeca i Wspólnicy	Warszawa	18	32
72 (61)	Noerr Biedecki	Warszawa	18	28
73 (66)	Maciej Derejczyk i Partnerzy	Wrocław	18	26
74 (74)	Squire Patton Boggs	Warszawa	18	23
75 (77)	Babiczay, Skrocki i Wspólnicy	Poznań	18	21
76 (162)	Russel Bedford Dmowski i Wspólnicy	Warszawa	17	36
77 (97)	Crido Legal	Warszawa	17	33
77 (78)	Fortak & Karasiński	Łódź	17	33
77 (84)	RKKW Kwaśnicki, Wróbel & Partnerzy	Warszawa	17	33
80 (70)	Skotarczak Dąbrowski Olech i Partnerzy	Szczecin	17	28

BRUTTO CZY NETTO – USTALANIE WARTOŚCI TRANSAKCJI DLA POTRZEB IDENTYFIKACJI OBOWIĄZKU DOKUMENTACYJNEGO

Prawidłowy sposób ustalenia kwoty zrealizowanej transakcji z podmiotem powiązaniem do limitu dla potrzeb cen transferowych cały czas budzi duże zainteresowanie. Od właściwego ustalenia i porównania tych wartości zależy powstanie obowiązku dokumentowania transakcji.

Podstawowy próg wartości transakcji na dzień dzisiejszy wynosi 50.000 EUR i jest odpowiednio dostosowywany w zależności od wartości osiągniętych przez podatnika przychodów. Każdy podatnik dokonujący transakcji z jednostkami powiązanimi powinien zatem ustalić własny indywidualny próg dokumentacyjny w oparciu o wyniki finansowe z poprzedniego roku (np. dla obowiązków dotyczących roku 2017 bierzemy pod uwagę wyniki z 2016, dla potrzeb przeliczenia na polskie złote przyjmujemy kurs z 31 grudnia 2016 r.). Ta kwestia po stronie podatników nie budzi większych wątpliwości.

To co niewątpliwie może przysporzyć trudności to właściwe określenie jednostkowej wartości danej transakcji, jaką należy do takiego limitu odnieść. W tym miejscu pojawiają się kwestie takie jak dopuszczalność i zasady grupowania transakcji, a także ustalenie wartości transakcji pod kątem kwoty podatku VAT.

Dopuszczalność i zasady grupowania transakcji

Jeśli chodzi o pierwszą z tych kwestii, to w dniu 24 stycznia 2018 r. Minister Finansów wydał interpretację ogólną nr

DCT.8201.1.2018, w której wiele (choć nie wszystkie) wątpliwości dotyczących grupowania zostało wyjaśnionych. Wskazano przede wszystkim, że pojęcie „jednego rodzaju”, o którym mowa w art. 9a ust. 1d updog oraz art. 25a ust. 1d updog należy stosować zarówno do „transakcji”, jak również do „innych zdarzeń”. Tym samym dopuszczono możliwość grupowania transakcji, która była przedmiotem wielu wcześniejszych dyskusji. Wskazano przy tym, iż w przypadku realizacji transakcji jednego rodzaju z kilkoma podmiotami powiązanimi wartość tej transakcji należy ustalić poprzez zsumowanie łącznej wartości tego rodzaju realizowanej w relacji do tych podmiotów powiązanych.

Ustalenie wartości transakcji pod kątem VAT

W zakresie drugiej kwestii, czyli ustalania wartości transakcji w kwocie brutto lub netto, dotychczas ukształtowana praktyka skłaniała się ku temu, aby dla potrzeb ustalenia wartości transakcji brać pod uwagę kwotę brutto. Opierano się przy tym przeważnie na argumentacji, iż w przepisach mowa była o zapłaconych należnościach wynikających z transakcji, a skoro przedmiotem rozliczeń jest kwota



brutto, to taką wartość należy przyjmować również dla potrzeb badania wartości transakcji.

Przepisy zostały jednak zmienione z początkiem 2017 roku. Zgodnie z aktualnym brzemieniem przepisu art. 9a ust. 1d updog obowiązkowi dokumentacyjnemu podlegają transakcje lub inne zdarzenia, których łączna wartość przekracza w roku podatkowym równowartość określonego kwotowo progu (podstawowy próg wynosi 50.000 EUR).

Wobec powyższej zmiany podatnicy powzięli pewne wątpliwości co do tego, czy dotychczasowa praktyka polegająca na odnoszeniu wartości brutto do ustawowych progów pozostaje aktualna. W jednym z wniosków o wydanie interpretacji indywidualnej wnioskodawca argumentował, iż zamysłem ustawodawcy przy wprowadzaniu obowiązku dokumentacyjnego było objęcie tym obo-

wiązkiem takich transakcji, które mają istotny wpływ na dochód (stratę) podatnika. Skoro należy badać wpływ wartości transakcji na dochód, to wartość podatku VAT, w przypadkach gdy ten podlega odliczeniu, pozostaje neutralna wobec kwoty dochodu. Wnioskodawca wskazywał również, że uwzględnianie wartości brutto doprowadzi do odmiennego traktowania transakcji, które są w różny sposób opodatkowane VAT (różne stawki, zwol-



nienia). Podatnik zwrócił również uwagę, że dla potrzeb sprawozdania uproszczonego (CIT-TP/PIT-TP) wyraźnie wskazano, że należy deklorować kwoty netto na poszczególnych rodzajach transakcji.

W kontekście limitów ustawowych należy uwzględnić kwoty brutto

Dyrektor Krajowej Administracji Skarbowej w dniu 21 lutego 2018 r., w odpowiedzi na wniosek, wydał interpretację indywidualną sygn. 0111-KDI-B1-2.4010.460.2017.1.AW, w której jedno-

znacznie wskazał, że dla potrzeb badania wartości transakcji w kontekście limitów ustawowych należy uwzględnić kwoty brutto rozliczonych transakcji, czyli z uwzględnieniem wartości VAT.

Uzasadniając swoje stanowisko Dyrektor Administracji Skarbowej wskazał, że ustawy o podatkach dochodowych dla potrzeb ustalenia wartości transakcji odwołują się do treści przepisów o rachunkowości, w związku z czym w opinii organu interpretacyjnego zamieszczenie wskazanych regulacji w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, na gruncie której podatek VAT jest co do zasady neutralny, nie stanowi przesłanki do ustalenia wartości transakcji bez podatku od towarów i usług, tj. w wartości netto.

W konsekwencji takiego podejścia podatnicy powinni brać pod uwagę zawsze wartość brutto rozliczanych transakcji, czyli wraz z wartością VAT, jeżeli został naliczony zgodnie z przepisami o podatku od towarów i usług. Powoduje to brak jednolitego traktowania dla potrzeb progów dokumentacyjnych świadczeń opodatkowanych i nieopodatkowanych oraz świadczeń, dla których stosowane są różne stawki. Z całkiem praktycznego punktu widzenia w wielu przypadkach oznacza to po prostu, że w sytuacjach granicznych „łatwiej” będzie podatnikom spełnić przesłankę warunkującą konieczność sporządzenia dokumentacji podatkowej. Sytuację tę można zobrazować na prostym przykładzie, który przedstawiamy poniżej.

Przykład

Podatnik w roku 2017 zrealizował dwie transakcje z podmiotami powiązanymi. Transakcję świadczenia usług doradztwa technicznego na rzecz austriackiego od-

biorycy powiązanego o wartości 75.000 EUR netto w skali roku (transakcja nie podlegała opodatkowaniu VAT w Polsce) oraz dostawę towarów na rzecz polskiego kontrahenta powiązanego o wartości 75.000 EUR netto (opodatkowana w Polsce VAT 23%). Podatnik zrealizował w roku 2016 przychody na poziomie przekraczającym równowartość 8 mln EUR.

W pierwszej kolejności należy ustalić zakres obowiązków na podstawie kryterium przychodowo-kosztowego. O zakresie obowiązków dokumentacyjnych dotyczących roku 2017 decydują przychody i koszty zrealizowane w roku 2016. Przekroczenie przychodów na poziomie 2 mln EUR powoduje, że podatnik ma obowiązek sporządzenia lokalnych dokumentacji podatkowych dla transakcji istotnych. Transakcjami istotnymi co do zasady są te, których wartość przekracza 50.000 EUR. Jednakże w sytuacji, gdy w 2016 roku zrealizowane przychody przekroczyły 8 mln EUR, to dla tego podatnika indywidualny próg istotnej transakcji wyniesie 80.000 EUR (dodatkowe 5.000 EUR uwzględniamy dla każdego 1 mln EUR powyżej granicznej wartości 2 mln EUR). A zatem, biorąc pod uwagę powyższą wykładnię, podatnik w przypadku transakcji:

- zrealizowanej na rzecz powiązanego kontrahenta austriackiego o wartości 75.000 EUR netto nie będzie zobowiązany do sporządzenia dokumentacji podatkowej;
- zrealizowanej na rzecz powiązanego kontrahenta polskiego o wartości 75.000 EUR netto (92.250 EUR brutto) będzie zobowiązany do sporządzenia lokalnej dokumentacji podatkowej.

LESZEK DUTKIEWICZ

Partner w Russell Bedford. Od 2011 roku związany z Russell Bedford Poland. W latach 2008 – 2011 pracował dla czołowych firm doradczych (Ernst&Young, KPMG, BDO) świadcząc usługi z zakresu doradztwa podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym i gospodarczym, przede wszystkim w zakresie prawa podatkowego międzynarodowego, postępowań podatkowych, podatku VAT oraz cen transakcyjnych. Autor publikacji o tematyce związanej z prawem podatkowym, cywilnym i międzynarodowym. Wykładowca na szkoleniach z zakresu prawa podatkowego. Posiada wykształcenie prawnicze, w 2008 roku ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego.

ZMIANY W ROZPORZĄDZENIU DOTYCZĄCYM COUNTRY-BY-COUNTRY REPORTING

W życie weszło Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 marca 2018 r., zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu danych przekazywanych w informacji o grupie podmiotów oraz sposobu jej wypełnienia (dalej: Rozporządzenie zmieniające).



Co to dokładnie oznacza dla jednostek wchodzących w skład grupy podmiotów?

Warto na początek przypomnieć, iż przepisy dotyczące raportowania Country-by-Country znajdują się w ustawie z dnia 9 marca 2017 r. o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami (dalej: Ustawa). Ustawa wprowadziła m. in. obowiązek składania przez jednostki wchodzące w skład grupy podmiotów (tj. w skład grupy kapitałowej, która musi spełniać określone warunki, m. in. jej skonsolidowane przychody muszą przekroczyć w poprzednim roku obrotowym kwotę progową 750.000.000,00 EUR) informacji o grupie podmiotów za sprawozdawczy rok obrotowy¹. Rozporządzenie Ministra

Rozwoju i Finansów z dnia 13 czerwca 2017 r. w sprawie szczegółowego zakresu danych w informacji o grupie podmiotów oraz sposobu jej wypełnienia określiło dokładny zakres informacji, jakie wyżej wspomniana informacja powinna zawierać.

Co zatem zmienia Rozporządzenie zmieniające?

Zgodnie z jego zapisami w przypadku zagranicznego zakładu dane, o których mowa w §1 pkt 8 lit. e i f (tj. suma kapitału podstawowego (zakładowego) oraz niepodzielony zysk z lat ubiegłych na koniec sprawozdawczego roku obrotowego) są wykazywane przez jednostkę, do której należy ten zakład. W poprzednim brzmieniu jednostka, do

której należy dany zakład wykazywała jedynie kapitał podstawowy (zakładowy).

Zgodnie z komunikatem Ministra Finansów Rozporządzenie zmieniające ma na celu „zapewnienie zgodności traktowania niepodzielonych zysków zakładów z postanowieniami przewidzianymi w dyrektywie Rady 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania i uchylająca dyrektywę 77/799/EWG (Dz. Urz. UE L 64 z 11.03.2011, str. 1, z późn. zm.), które zostały wprowadzone dyrektywą Rady 2016/881 z dnia 25 maja 2016 r. zmieniającej dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania (Dz. Urz. UE L 146 z 03.06.2016, str. 8).”

MICHAŁ ZDANOWSKI

Konsultant podatkowy w Russell Bedford Poland. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, Absolwent Podyplomowego Studium Podatków i Prawa Podatkowego Uniwersytetu Warszawskiego. Przez okres studiów zdobywał doświadczenie w kancelariach zajmujących się sprawami prawnymi – podatkowymi. Od września 2011 związany jest z kancelarią Russell Bedford Poland. Specjalizuje się w dokumentowaniu transakcji dokonywanych pomiędzy podmiotami powiązanymi.

OECD PUBLIKUJE PROFILE KRAJOWE W ZAKRESIE CEN TRANSFEROWYCH

W dniu 9 kwietnia 2018 r., na stronach internetowych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) zostały opublikowane zaktualizowane profile krajowe w zakresie cen transferowych.

Na podstawie treści profili poszczególnych państw możemy się dowiedzieć czy w danej jurysdykcji przyjęto zasadę arm's length principle jako podstawową regułę wyznaczania rynkowego poziomu cen, jaką rolę pełnią wytyczne OECD, czy wprowadzono metody szacowania cen dla transakcji między podmiotami powiązаныmi, jakie są: reguły doboru/stosowania metod, zasady dobierania danych porównawczych, reguły dotyczące wartości niematerialnych i prawnych, usług wewnątrzgrupowych, umów o podziale kosztów, ogólne wymogi dotyczące tworzenia dokumentacji podatkowych, jak też – administracyjne możliwości unikania i rozwiązywania sporów z organami podatkowymi.

Z profilami poszczególnych państw można zapoznać się pod poniższym linkiem:

<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>

W przypadku zaktualizowanego profilu dotyczącego Polski z naszej perspektywy odnajdujemy tam potwierdzenie zasad

wynikających z aktualnie obowiązujących przepisów dotyczących cen transferowych. Wyjaśniono w nim między innymi, że Polska przyjęła zasadę arm's length principle i stosuje wytyczne OECD jako pomocniczy instrument, choć formalnie wytyczne nie są częścią polskiego systemu prawa. Jednoznacznie wskazano, że polskie przepisy określiły pięć metod szacowania cen w transakcjach z podmiotami powiązаныmi, które są obowiązkowe dla organów podatkowych, podczas gdy podatnicy mogą używać również innych metod. Podkreślono kluczową rolę analizy porównywalności, również dla potrzeb wyboru właściwej metody szacowania cen (krótko scharakteryzowano kwestię hierarchii metod na gruncie polskich przepisów). W zakresie zasad pozyskiwania danych do sporządzania analiz porównawczych podkreślono, że polskie regulacje jako wymóg formalny wprowadziły zasadę pierwszeństwa danych krajowych w procesie sporządzania analiz porównawczych. Poza tym przedstawiono krótką charakterystykę formalnych zasad

sporządzania dokumentacji podatkowej, obowiązkowej treści, ze wskazaniem progów i wymogów na poszczególnych poziomach.

Informacje zebrane w profilach krajowych przedstawione są w zwięzły, systematyczny sposób. Ich celem jest umożliwienie podatnikom zapoznania się z wymogami stosowanymi w innych państwach niż państwo ich rezydencji. Nie jest to przewodnik pozwalający na sporządzenie dokumentacji według wymogów lokalnych poszczególnych państw, ale z całą pewnością jest to cenne źródło informacji dla podatników funkcjonujących w międzynarodowych grupach kapitałowych, które pozwoli „z lotu ptaka” porównać zasady i wymogi spotykane w różnych jurysdykcjach.

Zachęcamy do korzystania z profili krajowych udostępnionych przez poszczególne jurysdykcje, a w przypadku jakichkolwiek pytań dotyczących szczegółowych wymogów obowiązujących w różnych krajach, zapraszamy do kontaktu.

LESZEK DUTKIEWICZ

Partner w Russell Bedford. Od 2011 roku związany z Russell Bedford Poland. W latach 2008 – 2011 pracował dla czołowych firm doradczych (Ernst&Young, KPMG, BDO) świadcząc usługi z zakresu doradztwa podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym i gospodarczym, przede wszystkim w zakresie prawa podatkowego międzynarodowego, postępowań podatkowych, podatku VAT oraz cen transakcyjnych. Autor publikacji o tematyce związanej z prawem podatkowym, cywilnym i międzynarodowym. Wykładowca na szkoleniach z zakresu prawa podatkowego. Posiada wykształcenie prawnicze, w 2008 roku ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego.

SUGAR TAX, CZYLI JAK BRYTYJSKI RZĄD ODCHUDZA SWÓJ NARÓD

Opodatkowanie niezdrowych wyborów związanych ze stylem życia, takich jak alkohol i tytoń, jest ustalonym sposobem zwiększania dochodów w Wielkiej Brytanii. Opodatkowanie cukru nie jest już takie proste.

Cukry znajdujące się w warzywach czy w owocach są niezbędnym składnikiem naszej diety. Szkodzą nam cukry proste, zawarte między innymi w tak popularnych słodzonych napojach bezalkoholowych. Szkodzą nam jednak również nadmierne obciążenia podatkowe.

Słodki kryzys wyniszcza społeczeństwo

Schorzenia wynikające z otyłości stanowią duży i wciąż wzrastający procent chorób, których leczenie jest finansowane z budżetu państwa. Pochłaniają miliony niemal na całym świecie i niemal w każdej dostępnej walucie. Środowiska medyczne, tak krajowe jak i międzynarodowe, alarmują już od kilku lat o nasilaniu się tego problemu. Jednak mimo promowania zdrowego stylu życia i dobrego wpływu aktywności fizycznej, problem ten narasta. Podkreśla się, że do wzrastającego spożycia cukru przyczyniają się niezwykle popularne słodzone napoje bezalkoholowe, wszędzie dostępne i uwielbiane przez większość ludzi. Nie trzeba wymieniać konkretnych nazw, rzucając się one w oczy z półek sklepowych, gdzie stoją ładnie opakowane, w zasięgu dłoni, łatwo dostępne, do tego w cenie przystępnej dla każdego z nas. Zawarty między innymi właśnie w kolorowych napojach cukier jest nierozdzielnie związany z epidemią otyłości, która wyniszcza brytyjskie społeczeństwo. Rząd w Wielkiej Brytanii postanowił więc go opodatkować.

Już w 2013 roku w *British Medical Journal* opublikowano badanie pokazujące, iż 20% podatek od napojów słodzonych cukrem zmniejszy otyłość w Wielkiej Brytanii o około 1,3%. Jednak ze względu na konieczność odróżnienia wspomnianych wcześniej dwóch rodzajów cukru (po-

wiedzmy – dobrego i złego), zdecydowano się mocno sprecyzować wymagania stawiane opodatkowanym produktom. A zatem „podatek cukrowy” to podatek od słodkich napojów, zwany również podatkiem od słodkiego cukru (Sugar Sweetened Beverage Tax - SSBT).

Niższy poziom słodyczy

W marcu 2016 roku, po latach debat, kanclerz Zjednoczonego Królestwa ogłosił, że w budżecie zaplanowano przeprowadzenie szeregu konsultacji celem wprowadzenia w życie planu zwanego „Soft Drinks Industry Levy”. Chodziło o nową opłatę za napoje bezalkoholowe. Plan miałby wejść w życie w kwietniu 2018 roku. Pomysł ten poparło wówczas 60 organizacji ds. zdrowia, Simon Stevens – szef Narodowego Systemu Zdrowotnego (Chief Executive of NHS England), Dame Sally Davis – szef Medical Officer for England, Sarah Wollaston – przewodnicząca komisji ds. Wyboru zdrowia, profesor Mark Hanson z British Heart Foundation i Chris Askew – dyrektor wykonawczy Diabetes UK. Natychmiast prasa ogłosiła to „wprowadzeniem podatku od cukru” 1. Mówiło się o szkodliwych cukrach prostych (złych cukrach) zawartych w napojach bezalkoholowych, temat stał się niezwykle medialny. Znalazły się zarówno głosy poparcia, jak i zażartej krytyki. Przykładowo jeden z członków parlamentu Will Quince określił pomysł jako „protekcjonalny, regresywny i niepraktyczny” oraz jako objaw „niańczyenia” obywateli ze strony Państwa w najgorszym wydaniu.

Plan zakładał rozłożenie w czasie wprowadzenia „podatku cukrowego”. W ciągu 2016 przeprowadzono szerokie badania opinii publicznej, w roku 2017 nastąpiła

legalizacja poprzez wprowadzenie przedmiotowej opłaty do systemu jako części ustawy finansowej na tenże rok, z założeniem, że wchodziłaby ona w życie dopiero w kwietniu 2018 roku. I tak oto w Wielkiej Brytanii od dnia 6 kwietnia 2018 roku „podatek cukrowy” zostanie nałożony na producentów i importerów napojów.

Media podają, że nowy podatek niejako już wywołał zamierzony skutek. Takie firmy jak Tesco czy AG-Barr przyspieszyły bowiem prace nad zmianą formuły produkowanych przez siebie napojów, aby obniżyć poziom cukru przed wejściem w życie nowych przepisów, to jest przed kwietniem 2018 roku.

Podatek od cukru sfinansuje sport

Wysokość dodatkowej opłaty zostanie dokonana na podstawie objętości wyprodukowanych lub importowanych napojów słodzonych cukrem. Kwestia ta dotyczy nie tylko lokalnych dostawców napojów tego typu, lecz także i tych zagranicznych. Dla przykładu, w przypadku napojów o całkowitej zawartości cukru do 5 gramów na 100 mililitrów opłata nie będzie w ogóle pobierana. W przypadku napojów o łącznej zawartości cukru powyżej 5 gramów na 100 mililitrów opłata będzie pobierana według podstawowej stawki (przewiduje się, iż będzie to 18 pensów na litr), zaś przypadku napojów o całkowitej zawartości cukru powyżej 8 gramów na 100 mililitrów będzie pobierana według wyższej stawki (czyli 24 pensy na litr).

Podmioty sprowadzające tego typu napoje będą musiały zarejestrować się i uiścić stosowne opłaty. Rejestracja ma mieć miejsce w ciągu 30 dni, licząc od końca miesiąca, w którym napoje przesłano lub

przywieziono do Wielkiej Brytanii lub gdy wyprodukowano więcej niż milion litrów danych napojów w ciągu ostatnich 12 miesięcy kalendarzowych. Rejestracja nastąpi pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym nastąpiła konieczność rejestracji.

Na każde 100 mililitrów napoju sprzedawanego w Wielkiej Brytanii i Irlandii, zawierającego 5 lub 8 gramów cukru, trzeba będzie jednocześnie z owym „podatkiem cukrowym” zapłacić również podatek vat. Szacuje się, że z tego tytułu powstanie dodatkowy przychód państwa w wysokości blisko 1 miliard funtów rocznie, który ma w zamierzeniu zostać przeznaczony na finansowanie sportu w brytyjskich szkołach.

W tym miejscu warto wspomnieć, iż tego typu podatek obowiązuje już w m.in. w Norwegii, Danii, Francji, na Węgrzech, w Meksyku, Południowej Afryce, Filipinach czy nawet w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Wedle doniesień prasy, polskie ministerstwa zdrowia i finansów póki co, nie rozważają jednak wprowadzenia u nas takiego rozwiązania. Cytując za finanse.wp.pl: „Podatek ten ma odchudzić obywateli i „utuczyć” przy okazji państwowe kasy” – dlatego też osobiście nie wykluczałabym, że jednak niebawem i polskich producentów czy importerów napojów słodzonych spotka konieczność zmierzenia się z „podatkiem cukrowym”. Wszystkim to chyba jednak wyjdzie na zdrowie.

Ciekawostka

W 1764 r. brytyjski parlament uchwalił tzw. „ustawę o cukrze” (bardziej znaną jako amerykańska ustawa o przychodach), która miała na celu zachowanie przemysłu cukrowniczego w niektórych brytyjskich

koloniach poprzez zwiększenie cła na importowany cukier. To był jeden z czynników przyczyniających się do zamieszek, które doprowadziły do rewolucji amerykańskiej. Chociaż podatek od napojów bezalkoholowych już teraz jest kontrolersyjny, jest mało prawdopodobne, aby miał takie długoterminowe konsekwencje, takie jak ustawa o cukrze. Ale o historii nie zapominajmy.

Komentarz Leszka Dutkiewicza, dyrektora biura Russell Bedford, w Katowicach

Odnosząc się do tematyki podatku cukrowego w kontekście prac polskiego ustawodawcy należy zwrócić uwagę na to, że pewne próby regulacji poziomu konsumpcji tzw. „żywności szkodliwej” były i są podejmowane, a niektóre pozostawiły już trwałe efekty w naszym systemie podatkowym. Z jednej strony do dnia dzisiejszego nie zdecydowano się na kompleksowe rozwiązania, które miałyby w jednoznaczny sposób sankcyjnie podatkowo traktować szkodliwe produkty spożywcze. Rozwiązania takie jak wspomniany podatek cukrowy czy podatek tłuszczowy, które wiążą się z wprowadzeniem dodatkowego obciążenia podatkowego związanego z obecnością substancji uznawanych za szkodliwe. Z drugiej strony pewne przykłady zróżnicowanego podejścia do opodatkowania produktów spożywczych są dobrze widoczne na przykładzie stawek podatku VAT. W przypadku produktów spożywczych bardzo często stosowane są stawki obniżone 5% lub 8%, które wprowadzono na zasadzie wyjątku, wskazując kategorie produktów w odpowiednich załącznikach do ustawy. To czy do danego produktu będzie można zastosować stawkę obniżoną w dużej mierze zależy od tego

jakim kodem PKWiU oznaczony zostanie dany produkt. Przyglądając się załącznikom i wskazanym w nich kategoriom produktów można odnieść wrażenie, że intencją ustawodawcy było opodatkowanie wyższą stawką produktów niezdrowych, np. wysmażanych w głębokim tłuszczu.

Jednakże w wielu przypadkach klasyfikacja nie jest jednoznaczna, zatem podatnicy występują z wnioskami interpretacyjnymi zarówno do organów podatkowych, jak i do organów statystycznych. Rezultatem takiego stanu rzeczy jest stosowanie zróżnicowanego opodatkowania dla podobnych produktów, np. chipsów ziemniaczanych (8%) oraz chipsów kukurydzianych (23%). Takich przykładów jest zdecydowanie więcej. Dochodzi do sytuacji wręcz absurdalnych, które spowodowane są po części brakiem przejrzystych regulacji, przy jednoczesnej dużej aktywności podatników w zakresie prób pozyskania urzędowego potwierdzenia zastosowania właściwej stawki, gdzie organy w wielu przypadkach stwierdzają, że to przede wszystkim od producenta zależy właściwe ustalenie składu produktu i zaklasyfikowanie go do potrzeb statystycznych. Niemniej jednak w przypadku kontroli skarbowej organy podatkowe mogą zakwestionować prawidłowość stawki zastosowanej przez podatnika i cały ciężar finansowych konsekwencji ewentualnych rozbieżności w 100% spoczywa na podatniku.

Bez względu na dyskutowaną obecnie kwestię społecznej odpowiedzialności ewentualnego rozwiązania w zakresie opodatkowania żywności szkodliwej, aktualny stan prawny i wiążąca się z nim niepewność co do konsekwencji wpływają bardzo niekorzystnie na branżę spożywczą.

DOBRAWA ZELWIAŃSKA

Prawnik. Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Krakowskiej Akademii im. Frycza Modrzewskiego w Krakowie oraz studiów podyplomowych z zakresu prawa medycznego, bioetyki i socjologii medycyny na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego w Warszawie. Dyplomowany mediator – ukończyła studia podyplomowe z zakresu mediacji - alternatywnych metod rozwiązywania sporów na Wydziale Marketingu i Zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Na co dzień zajmuje się prawem medycznym oraz prawem zobowiązań.

NOWE ZASADY W ZAKRESIE PODATKU VAT W PRZYPADKU PRZEKAZANIA BONÓW NA TOWARY I USŁUGI



W ciągu kilku najbliższych miesięcy powinny wejść w życie zmiany dotyczące przekazania bonów. Nie będą one jednak dotyczyć bonów promocyjnych uprawniających do niższej ceny. Zmiany obejmą bony uprawniające do otrzymania towaru lub usługi.

Planowane zmiany stanowią będą konsekwencje obowiązków nałożonych przez prawo Unii Europejskiej, a mianowicie zmian w dyrektywie 2006/112/WE.

Bony można podzielić na kilka grup:

- bony uprawniające do niższej ceny na dany towar lub usługę,
- bony uprawniające do wymiany na dowolny produkt,
- bony uprawniające do wymiany na konkretny produkt,

Na dzień dzisiejszy zasadą jest opodatkowanie VAT w momencie wydania towaru, a nie w momencie wydania bonu. Te zasady ulegną zmianie wobec ostatniego z wymienionych przypadków, tj. wydania bonów uprawniających do ich wymiany na konkretny towar lub usługę.

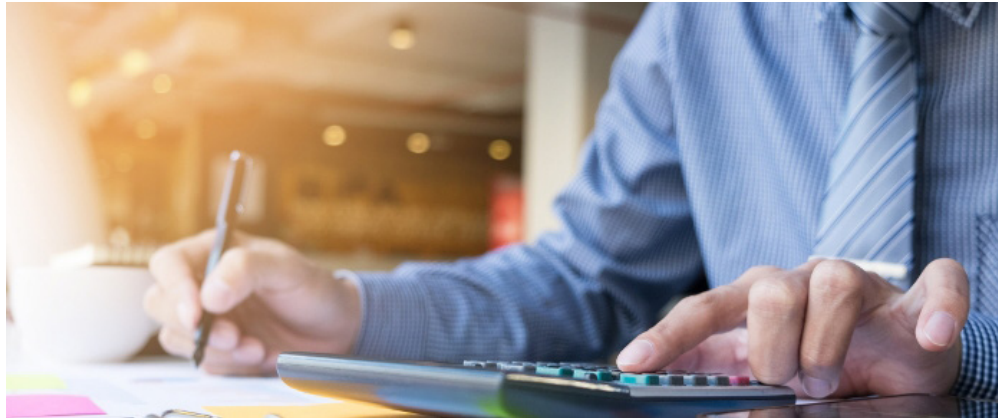
Opodatkowanie podatkiem VAT będzie dotyczyć wydania bonu, a nie wydania towaru lub usługi w zamian za ten bon.

Na dzień dzisiejszy zasadą jest opodatkowanie VAT w momencie wydania towaru, a nie w momencie wydania bonu.

PAWEŁ KULA

Od 2016 roku związany z Russell Bedford Poland. Absolwent studiów prawniczych, Doradca Podatkowy nr 12969. Specjalizuje się w podatku akcyzowym oraz w dokumentacji cen transferowych. Autor artykułów o tematyce podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych.

RZĄD PLANUJE OGRANICZAĆ INTERPRETACJE PODATKOWE



Prawo podatkowe jest jednym z najbardziej skomplikowanych działów prawa, który podlega nieustannym zmianom. Przedsiębiorcy muszą się w tym odnaleźć i podejmować sami właściwe decyzje w kwestii oceny prawopodatkowej własnej działalności gospodarczej. W przeciwnym wypadku mogą się narazić nie tylko na negatywne konsekwencje o charakterze finansowym, lecz także na odpowiedzialność karnoskarbową.

Można się jednak przed tym uchronić poprzez złożenie wniosku o interpretację indywidualną prawa podatkowego. Jeśli przedsiębiorca (lub działający w jego imieniu doradca podatkowy) opíše dokładnie stan faktyczny i przedstawi własne stanowisko co do jego oceny, to otrzyma odpowiedź organu podatkowego, która w sposób wiążący uzna jego stanowisko jako prawidłowe lub nieprawidłowe. Dzięki temu można otrzymać gwarancję, że podjęcie danego działania nie zostanie uznane za naruszenie prawa podatkowego i tym samym nie spowoduje żadnych negatywnych konsekwencji.

Rząd uznał jednak, że ochrona, którą daje interpretacja indywidualna, bywa nadużywana i dlatego potrzebne są zmiany.

Według planów niektóre wnioski o interpretację indywidualną będą musiały mieć postać wniosku grupowego. Oznacza to, że jeśli dany podmiot zechce opisać transakcję z podmiotem powiązany (np. z inną spółką w której ma udziały) to wniosek o interpretację zostanie sporządzony w imieniu wszystkich podmiotów powiązanych.

Kolejna nowość dotyczy transakcji pomiędzy podmiotami powiązany, które przekroczą ustawowe progi kwotowe.

W takim przypadku pojawią się dodatkowe wymogi w kwestii ich opisów.

Według uzasadnienia „Proponowane zmiany pozwolą na uszczelnienie systemu interpretacji poprzez ograniczenie nadużywania indywidualnych interpretacji prawa podatkowego przez podatników, którzy w ramach wzajemnych powiązań uczestniczą w strukturach stosujących agresywne planowanie podatkowe.”

Pojawia się jednak pytanie, czy taka zmiana na pewno jest konieczna oraz czy w praktyce nie spowoduje zbędnego obciążenia po stronie przedsiębiorców.

PAWEŁ KULA

Od 2016 roku związany z Russell Bedford Poland. Absolwent studiów prawniczych, Doradca Podatkowy nr 12969. Specjalizuje się w podatku akcyzowym oraz dokumentacji cen transferowych. Autor artykułów o tematyce podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych.

TK: SKARGA PAULIAŃSKA MOŻLIWA RÓWNIEŻ W SPRAWACH PODATKOWYCH

Trybunał Konstytucyjny orzekł, że tzw. skarga pauliańska jest dopuszczalna w postępowaniach podatkowych. Takie orzeczenie może wywołać stan niepewności po stronie nabywców m.in. nieruchomości.

Na wniosek Rzecznika Praw Obywatelskich Trybunał sprawdził czy możliwości dochodzenia należności podatkowych w ramach przewidzianej w prawie cywilnym tzw. skargi pauliańskiej są zgodne z konstytucją.

Skarga pauliańska jest znaną z kodeksu cywilnego konstrukcją, która służy ochronie praw wierzyciela w przypadku niewypłacalności dłużnika i wyzbywania się majątku przez niego. W takim przypadku możliwe jest dochodzenie roszczenia wobec aktualnego właściciela rzeczy należącej wcześniej do niewypłacalnego dłużnika.

Art. 527 Kodeksu cywilnego stanowi: „Gdy wskutek czynności prawnej dłużnika dokonanej z pokrzywdzeniem wierzycieli osoba trzecia uzyskała korzyść majątkową, każdy z wierzycieli może żądać uznania tej czynności za bezskuteczną w stosunku do niego, jeżeli dłużnik działał ze świadomością pokrzywdzenia wierzycieli, a osoba trzecia o tym wiedziała lub przy zachowaniu należytej staranności mo-

gła się dowiedzieć”. Innymi słowy, jeśli zbywca był dłużnikiem podatkowym, to możliwe stanie się uznanie, że taka czynność była wyzbywaniem się majątku, a to z kolei uzasadni roszczenie wobec nowego właściciela w celu odzyskania zaległości podatkowej.

Fiskus może wystąpić z powództwem cywilnym przeciwko osobie, która np. otrzymała nieruchomość w drodze darowizny od podatnika, mającego zaległości podatkowe. Po tym, jak organ uzyska korzystny dla siebie wyrok stwierdzający bezskuteczność darowizny, może prowadzić postępowanie egzekucyjne z tej nieruchomości, z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami. Taką interpretację dopuszcza utrwalone orzecznictwo Sądu Najwyższego i sądów powszechnych, mimo że regulacje podatkowe w tym zakresie milczą. Teraz potwierdza ją także orzeczenie TK. W ocenie Trybunału stosowanie w drodze analogii instytucji skargi pauliańskiej do ochrony należności publicznoprawnych nie na-

rusza konstytucyjnej zasady określoności przepisów.

Uznanie dopuszczalności tego schematu wobec zaległości podatkowych spotkało się z krytyką wielu ekspertów, którzy zwracają uwagę przede wszystkim na kwestię ryzyka wobec nabywców nieruchomości. Ci, którzy chcą kupić dom, powinni dla własnego bezpieczeństwa dowiedzieć się, czy sprzedawca nie ma żadnych długów wobec fiskusa. Uzyskanie takiej informacji może być jednak trudne w praktyce. Ponadto, zdaniem RPO, dopuszczenie przez orzecznictwo możliwości przeniesienia cywilistycznej instytucji skargi pauliańskiej na grunt zupełnie innej gałęzi prawa, jaką jest prawo podatkowe, stoi w sprzeczności z zasadą poprawnej legislacji (art. 2 Konstytucji). Ustawodawca pozostawił organom stosującym prawo nadmierną swobodę interpretacyjną, co doprowadziło do niedopuszczalnego odwołania się do konstrukcji wniosku z analogii na niekorzyść obywatela.

PAWEŁ KULA

Od 2016 roku związany z Russell Bedford Poland. Absolwent studiów prawniczych, Doradca Podatkowy nr 12969. Specjalizuje się w podatku akcyzowym oraz dokumentacji cen transferowych. Autor artykułów o tematyce podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych.



AKADEMIA

www.rbakademia.pl



Zadbaj o bezpieczeństwo swojej firmy
DORADZTWO W ZAKRESIE
OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH



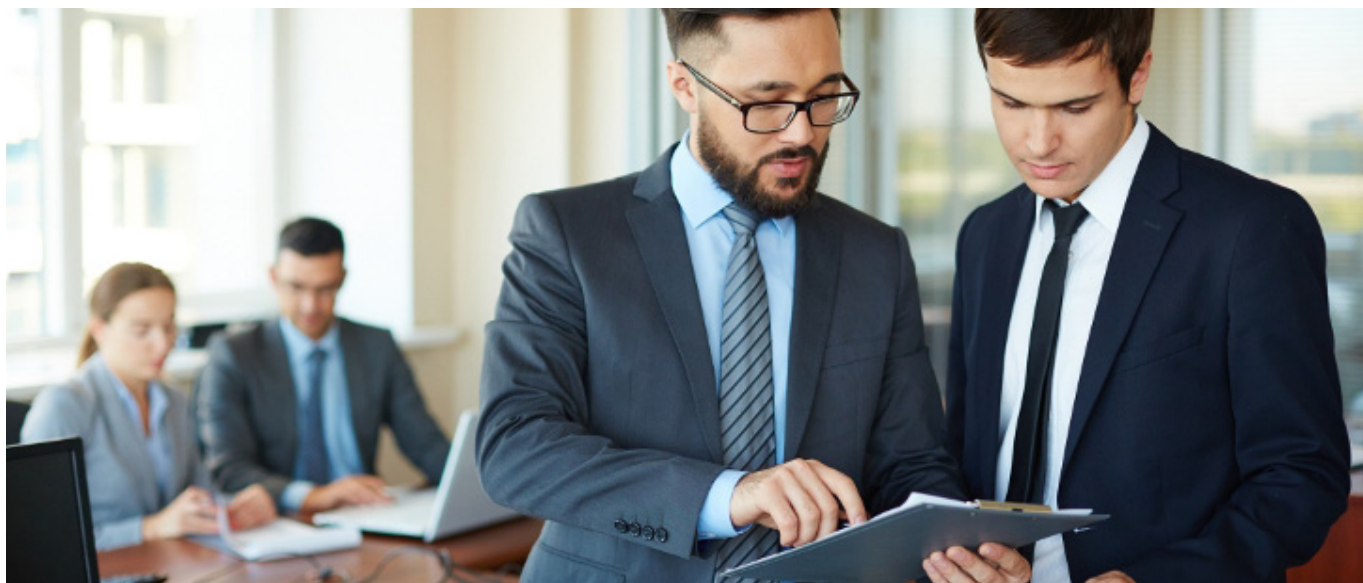
RB Akademia jest częścią grupy doradczej Russell Bedford



Kontakt

KINGA SZOSTAK
Manager ds. kluczowych klientów
mobile: 533 339 801
kinga.szostak@russellbedford.pl

MF DOMAGA SIĘ COROCZNEJ AKTUALIZACJI DOKUMENTACJI - CO TO OZNACZA W PRAKTYCE DLA PODATNIKÓW



W związku z opublikowaniem w dniu 3 kwietnia 2018 r. nowej interpretacji ogólnej Ministra Finansów z 28 marca 2018 r. dotyczącej obowiązkowej aktualizacji dokumentacji podatkowych, warto przyjrzeć się tematyce transakcji realizowanych na przestrzeni wielu lat i zastanowić, jakie jest odpowiednie podejście do dokumentowania tego rodzaju transakcji.

Konieczność sporządzania dokumentacji podatkowej dla takich transakcji jest już raczej ugruntowana na podstawie przepisów wcześniej obowiązujących, przed zmianami, jakie weszły w życie 1 stycznia 2017 r. W większości przypadków takie transakcje, o ile ich wartości w każdym z lat spełniały progi kwotowe (co nie było rzadkie ze względu na niezbyt wysoką wartość progów) były obejmowane dokumentacją podatkową w każdym kolejnym roku.

Przegląd i aktualizacja transakcji finansowych kontynuowanych w kolejnych latach podatkowych

Od 1 stycznia 2017 r. przepisy ustaw o podatkach dochodowych bezpośrednio odnoszą się do tej kwestii. Zgodnie z tożsamymi przepisami tych ustaw (odpowiednio art. 9a ust. 2g updog oraz art. 25a ust. 2g updog) dokumentacja podatkowa dotycząca kontynuowanych w kolejnym roku podatkowym transakcji lub innych zdarzeń (...) podlega okresowemu przeglądowi i aktualizacji nie rzadziej niż raz na rok podatkowy. Zamiarem ustawodawcy było zapewne rozwianie wszelkich wątpliwości co do obowiązku sporządzania dokumentacji dla transakcji kontynuowanych. Tymczasem pewne wątpliwości pozostały nadal, szczególnie w od-

niesieniu do transakcji finansowych, poręczeniowych, które po dacie zawarcia i po ustaleniu warunków współpracy często są realizowane na przestrzeni wielu lat. Szczególnie, iż pojawiały się głosy, zgodnie z którymi sporządzenie dokumentacji podatkowej dla transakcji pożyczkowej jest wystarczające dla okresu, w którym została zawarta umowa.

We wspomnianej interpretacji ogólnej Minister Finansów wyjaśnia, iż transakcje finansowe, takie jak udzielania pożyczek, kredytów, gwarancji, poręczeń, co do zasady są transakcjami kontynuowanymi w kolejnych latach podatko-

wych, a co za tym idzie dokumentacja podatkowa sporządzona w roku ich rozpoczęcia powinna podlegać przeglądowi i aktualizacji w kolejnych latach. Wskazano również, iż w przypadku, gdy w trakcie realizacji tych transakcji dojdzie do zmian (np. zmiana terminu spłaty kapitału/odsetek, zmiana wysokości oprocentowania, udzielenie kolejnej transzy) – informacje o takich zmianach powinny się znaleźć w dokumentacji.

Cel przepisu nie budzi wątpliwości – zrozumiałe jest, że w dokumentacji należy rzetelnie przedstawić wszelkie warunki transakcji oraz ich zmiany. Powstaje jednak pytanie co powinien zrobić podatnik, który po przeglądzie swojej dokumentacji sporządzonej dla pożyczki udzielonej w 2017 roku stwierdzi, iż w 2018 roku transakcja była realizowana zgodnie z planem i żadnych zmian warunków nie było? Czy pozostawić taką dokumentację z 2017 roku dla kolejnego okresu bez wprowadzania żadnych zmian, czy może jednak zamieścić adnotację o tym, że przeglądu dokonano i zmian warunków nie stwierdzono? W interpretacji wyjaśniono, że z treści powołanych przepisów w przypadku braku zmian obowiązków aktualizacji nie jest wyłączony – wskazuje na to wykładnia literalna stwierdzenia „przeglądowi i aktualizacji” – co oznacza, że ustawodawca oczekuje od podatnika zarówno przeglądu posiadanej dokumentacji, jak i jej stosowanej aktualizacji.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż jednym z elementów dokumentacji jest wskazanie wartości transakcji (przy czym w myśl rozporządzenia z 12 września 2017 roku chodzi zarówno o wartość wynikającą z faktur lub in-

nych dokumentów, jak również o wartość otrzymanych lub przekazanych płatności). Odwołując się do treści tego przepisu Minister Finansów wskazał, że wykładania systemowa potwierdza konieczność corocznej aktualizacji dokumentacji sporządzanych dla transakcji wieloletnich.

Również naszym zdaniem takie podejście jest zgodne z celem wprowadzenia przepisów o obowiązkowym przeglądzie i aktualizacji dokumentacji, gdzie podstawowym założeniem jest sporządzenie dokumentacji rzetelnie odzwierciedlającej faktyczne zdarzenia i ustalenia zachodzące u podatnika.

Jak podejść do realizacji obowiązku?

Dokumentacja podatkowa powinna zostać sporządzona w swojej podstawowej formie dla okresu, w którym doszło do zawarcia transakcji i ustalenia warunków współpracy z podmiotem powiązany. Jeżeli transakcja jest objęta obowiązkową (bądź dobrowolną) analizą porównawczą – analiza ta powinna badać warunki rynkowości transakcji na moment jej dokonania – czyli na podstawie danych dostępnych w momencie zawierania transakcji. Następnie w każdym kolejnym roku należy dokonać przeglądu aktualizacyjnego dokumentacji i wskazać co najmniej adnotację o braku zmian bazowych warunków transakcji oraz aktualizację danych finansowych, informacji o wartościach zrealizowanych transakcji. Jeżeli natomiast doszło do zmian warunków realizacji transakcji względem pierwotnie ustalonych, wszystkie te zmiany należy wskazać w aktualizowanej dokumentacji. Najbardziej problematyczne

w przypadku transakcji wieloletnich są sytuacje, gdy dochodzi do zmian warunków wynagrodzenia. W takich sytuacjach, jeżeli dla transakcji została sporządzona analiza porównawcza będąca podstawą określenia ceny, koniecznym może się okazać aktualizacja również tej analizy porównawczej.

Do kwestii aktualizacji analizy porównawczej nie odniesiono się w powołanej interpretacji, bo też nie było to jej przedmiotem. Warto natomiast wspomnieć, że w przypadku aktualizacji samej analizy porównawczej, może być ona aktualizowana nie rzadziej niż raz na 3 lata (jeżeli warunki ekonomiczne nie uległy zmianie mającej wpływ na wcześniejszą analizę). A zatem sporządzona wcześniej analiza może być wykorzystana do ustalenia rynkowego poziomu zmienionych warunków transakcji, o ile na rynku nie było takich istotnych zmian. W tym kontekście pojawia się również pytanie o konieczność aktualizacji samej analizy porównawczej w sytuacjach, kiedy nie dochodziło do zmian warunków transakcji a transakcja realizowana jest przez okres dłuższy niż 3 lata. Na to pytanie ciężko udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Każda taka sytuacja wymaga indywidualnej oceny.

Na koniec należy wspomnieć, że obowiązków aktualizacji dokumentacji podatkowych dotyczy również transakcji rozpoczętych przed dniem wejścia w życie nowych przepisów, a zatem dla transakcji rozpoczętych w roku 2016 i wcześniejszym, które były kontynuowane.

LESZEK DUTKIEWICZ

Partner w Russell Bedford. Od 2011 roku związany z Russell Bedford Poland. W latach 2008 – 2011 pracował dla czołowych firm doradczych (Ernst&Young, KPMG, BDO) świadcząc usługi z zakresu doradztwa podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym i gospodarczym, przede wszystkim w zakresie prawa podatkowego międzynarodowego, postępowania podatkowych, podatku VAT oraz cen transakcyjnych. Autor publikacji o tematyce związanej z prawem podatkowym, cywilnym i międzynarodowym. Wykładowca na szkoleniach z zakresu prawa podatkowego. Posiada wykształcenie prawnicze, w 2008 roku ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego.



USTALANIE PROGÓW DOKUMENTACYJNYCH PO STRONIE ZAGRANICZNEGO PRZEDSIĘBIORCY WEDLE NOWEJ INTERPRETACJI MF

Wprowadzenie nowych progów przepisami zmienionymi od 1 stycznia 2017 r. spowodowało sporo wątpliwości po stronie podatników. W przypadku zakładów zagranicznych sytuacja może być szczególnie kłopotliwa, ponieważ przepisy nie wskazują, w jaki sposób te progi stosować, w szczególności czy odnosić je do wyników całego podatnika, czy jedynie części przypisanej do zakładu.

W myśl przepisów wprowadzających obowiązek sporządzania dokumentacji podatkowych (art. 9a ust. 5a updop oraz art. 25a ust. 5a updof), zapisy należy stosować odpowiednio do podatników prowadzących działalność przez

położony w Polsce zakład. Oznacza to również stosowanie wobec zakładu progów determinujących obowiązek dokumentacyjny – zarówno tych dotyczące podatnika (podstawowy próg 2 mln EUR), jak i tych dotyczących trans-

akcji/zdarzeń jednego rodzaju (podstawowy próg 50.000 EUR).

Zgodnie z interpretacją ogólną z dnia 26 marca 2018 r. w zakresie obowiązku sporządzenia dokumentacji po-

datkowej przez zakład zagraniczny, w przypadku podatników będących nierezydentami, prowadzącymi na terytorium Rzeczypospolitej zakład zagraniczny, progi w odniesieniu do transakcji jednego rodzaju lub zdarzeń jednego rodzaju oraz próg 2 000 000 euro przychodów bądź kosztów, obligujący do sporządzenia dokumentacji podatkowej, należy odnosić jedynie do przychodów bądź kosztów, które wygenerowane zostały przez podatnika w wyniku działalności jego zakładu zagranicznego położonego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Uzasadniając swoje stanowisko Ministerstwo Finansów wskazało, że jest to wykładnia odmienna od wykładni językowej, jednakże przyjęcie w tym przypadku wykładni językowej oznaczałoby konieczność odnoszenia wspomnianych progów do wyników całego podatnika, co mogłoby doprowadzić do nałożenia na zakład obowiązku dokumentowania transakcji, w których w ogóle nie brał on udziału. Ponadto, jak podkreśla Ministerstwo Finansów, odmienne od zaproponowanej wykładni rozwiązanie, a więc stosowanie progów do przychodów lub kosztów generowanych przez jednostkę macierzystą wraz z jej wszystkimi zagranicznymi zakładami, położonymi w różnych państwach, stanowiłoby nadmierne obciążenie dokumentacyjne po stronie zagranicznego zakładu położonego na terytorium RP.

Praktycznie w wielu przypadkach sporządzenie takiej dokumentacji z poziomu zakładu byłoby wręcz niemożliwe, ponieważ reprezentant zakładu nie posiada informacji o transakcjach zawieranych bez udziału zakładu.

Jakie „transakcje” należy uwzględnić w dokumentacji podatkowej sporządzanej dla zakładu przedsiębiorcy zagranicznego?

Oprócz kwestii właściwego określenia sposobu ustalania progów dokumentacyjnych warto również zwrócić uwagę na prawidłowe zidentyfikowanie transakcji podlegających obowiązkowi dokumentacyjnemu z punktu widzenia zakładu. Możemy tutaj wskazać 2 grupy:

- 1) transakcje dokonywane przez zakład z podmiotami powiązаныmi, gdzie powiązania należy identyfikować z poziomem spółki;
- 2) transakcje dokonywane między zakładem a jego jednostką macierzystą.

Również w treści interpretacji wskazano, iż zagraniczny zakład położony na terytorium Rzeczypospolitej obowiązany jest do sporządzenia dokumentacji podatkowej dla transakcji jednego rodzaju realizowanych pomiędzy tym zakładem, a jego jednostką macierzystą, co podkreśla, że celem omawianego przepisu nie było określanie

odrębnych zasad ustalania progów dokumentacyjnych dla podatników będących nierezydentami i prowadzących na terytorium Rzeczypospolitej zakład zagraniczny.

W praktyce sporządzanie dokumentacji dla „transakcji” pomiędzy zakładem a jednostką macierzystą jest często bardzo trudnym zadaniem dla podatników, ponieważ jest to formalnie jeden podmiot, gdzie dokumenty dotyczące wyceny świadczenia (takie jak umowy, porozumienia, kalkulacje itd.) raczej nie występują dla potrzeb wewnętrznych na analogicznych zasadach do współpracy z jednostkami zewnętrznymi. Taką współpracę wewnątrz jednostki trudno nawet uznać za transakcje w tym samym rozumieniu co w przypadku współpracy z innymi podmiotami, choć niewątpliwie w związku z funkcjonowaniem zakładu występują pewne zdarzenia gospodarcze, które są identyfikowane dla potrzeb przypisania odpowiedniej części zysków przedsiębiorstwa do tego zakładu. W konsekwencji pojęcie „transakcji” oraz „ceny” zastosowanej między zakładem a jednostką macierzystą ma charakter pewnej fikcji, którą należy przyjąć dla potrzeb odpowiedniego alokowania kosztów i przychodów do tego zakładu. Sporządzanie dokumentacji dla tych transakcji w znacznej części sprowadza się do opisu przyjętego klucza alokacji tych przychodów i kosztów.

LESZEK DUTKIEWICZ

Partner w Russell Bedford. Od 2011 roku związany z Russell Bedford Poland. W latach 2008 – 2011 pracował dla czołowych firm doradczych (Ernst&Young, KPMG, BDO) świadcząc usługi z zakresu doradztwa podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym i gospodarczym, przede wszystkim w zakresie prawa podatkowego międzynarodowego, postępowań podatkowych, podatku VAT oraz cen transakcyjnych. Autor publikacji o tematyce związanej z prawem podatkowym, cywilnym i międzynarodowym. Wykładowca na szkoleniach z zakresu prawa podatkowego. Posiada wykształcenie prawnicze, w 2008 roku ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego.

INWESTORZY KRYPTOWALUT NIE MUSZĄ ROZLICZAĆ PCC



Ministerstwo Finansów zwróciło się do inwestorów z rynku kryptowalut, aby wstrzymali się ze składaniem deklaracji z podatku od czynności cywilno-prawnych do czasu wypracowania rozwiązań podatkowych.

Przedstawiciele rynku wirtualnego pieniądza mieli zamiar strajkować w piątek pod budynkiem MF przeciwko opodatkowaniu PCC przychodu z kryptowalut. Ministerstwo szybko zareagowało, zapewniając że zaczęło prace nad wypracowaniem satysfakcjonujących rozwiązań.

- Zdecydowaliśmy się rozpocząć prace legislacyjne. Trzeba zastanowić się nad stworzeniem takich regulacji, które

umożliwią zwolnienie z PCC tego typu transakcji. MF współpracuje z Komisją Nadzoru Finansowego. Do czasu wypracowania docelowych regulacji będą obowiązywały tymczasowe rozwiązania – powiedział wiceminister Paweł Gruza.

Na ten moment osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej, przy rozliczeniu rocznym powinny skorzystać z deklaracji PIT-36, gdzie kwotę przychodu z obrotu kryptowa-

lutami powinny wpisać w polu: prawa autorskie i inne prawa. Za koszt uznaje się wydatek na zakup wirtualnych walut oraz prowizję giełdy. Osoby prowadzące działalność na progresywnym podatku dochodowym powinny także wybrać PIT-36, a osoby na działalności i podatku liniowym – PIT36L – tu dochody lub straty trzeba zaznaczać w polu pozarolniczej działalności gospodarczej.

PAWEŁ KULA

Od 2016 roku związany z Russell Bedford Poland. Absolwent studiów prawnych, Doradca Podatkowy nr 12969. Specjalizuje się w podatku akcyzowym oraz dokumentacji cen transferowych. Autor artykułów o tematyce podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych.



POŁĄCZ NAUKĘ
Z RELAKSEM
W RB AKADEMIA

Polecane szkolenia wyjazdowe

CENY TRANSFEROWE 2018 - NOWE WYMOGI I SPORZĄDZANIE ANALIZ PORÓWNAWCZYCH

Zakopane, Hotel Stamary, 18-20 lipca 2018 r.

EXCEL W FINANSACH - WSPOMAGANIE CONTROLLINGU NOWY

Kazimierz Dolny, Hotel Król Kazimierz, 11-13 lipca 2018 r.

CERTYFIKOWANY KURS SPECJALISTY W ZAKRESIE CEN TRANSFEROWYCH W UJĘCIU MIĘDZYNARODOWYM I KRAJOWYM POPARTY CERTYFIKATEM TPE® NOWY

Hotel Havet, Dźwirzyno (k. Kołobrzegu), 9-13 lipca 2018 r.

Kontakt

Anna Brzustowska
Starszy Manager

T: +48 533 339 817

anna.brzustowska@russellbedford.pl



FORBES: PRZEDSIĘBIORCA MOŻE DOSTAĆ 10 MLN ZŁ KARY ZA „POZORNE PROCEDURY ANTYKORUPCYJNE”

Projekt ustawy o jawności życia publicznego spotkał się z miazdzącą krytyką, zwłaszcza ze strony Rzecznika Praw Obywatelskich. Nałożenie na znaczną liczbę osób obowiązku składania oświadczeń majątkowych pod rygorem kary pięciu lat pozbawienia wolności jest według niego nieproporcjonalne i niezgodne z konstytucją. Oprócz rygorystycznych wymogów w kwestii ujawniania własnego majątku zobowiązano też przedsiębiorców do wdrożenia „wewnętrznych procedur antykorupcyjnych”. Jeśli takie procedury okażą się „pozorne bądź nieskuteczne”, to należy liczyć się z karą od 10 tys. do 10 mln zł.

Według uzasadnienia projektu celem ustawy jest wzmocnienie transparentności polskiego państwa. Przejrzystość władzy to niewątpliwa zaleta, której prawo powinno sprzyjać. Podejmowane w tym celu środki muszą jednak uwzględniać również inne wartości takie jak ochrona prywatności.

10 milionów za winę podwładnego

Według opinii Rzecznika Praw Obywatelskich „ilość i zakres wad legislacyjnych powodują, że projekt ustawy nie powinien w tej postaci podlegać dalszemu procedowaniu”. RPO odnosił się przede wszystkim do oświadczeń majątkowych, które mają dotyczyć grona znacznie szerszego niż osób „wybieranych w powszechnych wyborach, pełniących kluczowe stanowiska państwowo”. Zakres nowości jest jednak szerszy. Według art. 67. projektowanej ustawy przedsiębiorcy o wielkości co najmniej średniej muszą stosować wewnętrzne procedury antykorupcyjne. Taki kierunek może się wydać słuszny jednak niepokój może budzić treść art. 77.

Zgodnie z tym przepisem „przedsiębiorca który nie opracował wewnętrznych procedur antykorupcyjnych lub (...) procedury antykorupcyjne były pozorne bądź nieskuteczne i osobie działającej w imieniu lub na rzecz przedsiębiorcy postawiono zarzuty popełnienia przestępstwa określonego w art. 67. ust. 1, podlega karze pieniężnej w wysokości od 10 000 do 10 000 000 zł.”

Mówiąc w skrócie – jeśli ktoś przyjmie do pracy osobę, która dopuści się korupcji, a wewnętrzne procedury antykorupcyjne zostaną uznane za „pozorne” to zapłaci do 10 mln zł.

Jak utworzyć procedury antykorupcyjne zgodnie z ustawą

Można się pocieszać, że opracowanie rzetelnych procedur antykorupcyjnych uchroni przed zapłatą ogromnej kary pieniężnej. Pojawia się jednak wątpliwość jakie kroki należy podjąć aby takie mechanizmy nie były „pozorne bądź nieskuteczne”. Na to pytanie odpowiada art. 67. ust. 2.

Pojawiają się tam sugestie działań takich jak „niepodejmowanie decyzji w przedsiębiorstwie w oparciu o działania korupcyjne”, „zapoznanie osób zatrudnianych przez przedsiębiorcę z zasadami odpowiedzialności karnej”, „opracowanie i wdrożenie kodeksu antykorupcyjnego przedsiębiorstwa, jako deklaracji odrzucającej korupcję”. Treść tego przepisu jest, delikatnie mówiąc, mało konkretna, jednak karę pieniężną za jego niezastosowanie określono już bardzo precyzyjnie.

Rzecznik praw obywatelskich zarzucił ustawie jako całości m.in. brak spójności definicji i pojęć, wady legislacyjne oraz krótki termin wyznaczony do konsultacji projektu. Podkreślił też wątpliwość co do zgodności z prawem Unii Europejskiej. Według opinii RPO, przyjęcie ustawy w takim kształcie „narazi Polskę na możliwość wszczęcia przez Komisję Europejską kolejnych postępowań o naruszenie prawa Unii Europejskiej.”

DR ANDRZEJ DMOWSKI

Partner zarządzający Russell Bedford, Doktor Nauk Prawnych, Adwokat, Doradca Podatkowy, Doradca Restrukturyzacyjny, Certified Public Accountant – Biegły Rewident w Irlandii, Certified Fraud Examiner - Biegły ds. Wykrywania Przestępstw i Nadużyć Gospodarczych, Certified Internal Controls Auditor - Międzynarodowy Audytor Wewnętrzny. Absolwent University of Cambridge - British Centre for English and European Legal Studies - Faculty of Law and Administration, absolwent i stypendysta Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalizuje się w rozliczeniach transakcji między podmiotami powiązanymi - transfer pricing, aspektach prawno-podatkowych M&A oraz zagadnieniach dotyczących pochodnych instrumentów finansowych.

FORBES: NOWA FORMA OSZCZĘDNOŚCI EMERYTALNYCH Z KARĄ ZA ROZWÓD

System emerytalny jest obszarem, gdzie zawsze można coś ulepszyć, żeby świadczenia były jak najwyższe. Nietrudno tu jednak utworzyć innowację pozbawioną większego uzasadnienia. Rząd planuje dać każdemu możliwość uczestnictwa w dobrowolnym programie, do którego dopłacałby pracodawca i w mniejszym stopniu Skarb Państwa. Projekt zawiera nowe perspektywy oszczędnościowe oraz konstrukcję czegoś na kształt kary finansowej za rozwód.

Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) mają stanowić szansę na wyższą emeryturę dzięki regularnym wpłatom. Nowość polega na tym, że byłyby finansowane nie tylko przez zatrudnionego. Dopłacałby pracodawca (składka podstawowa w wysokości 1,5 proc. wynagrodzenia i dobrowolna na poziomie 2,5 proc.) oraz Skarb Państwa (250 zł na start i 240 zł co roku).

Komplikacje przy rozwodzie

Rozwód łączy się z podziałem majątku wspólnego. Cała procedura może być żmudna i emocjonalna dla obu stron. Projekt ustawy o PKK szczegółowo opisuje mechanizm podziału środków zgromadzonych w ramach tego programu w przypadku rozwiązania małżeństwa.

Jeśli tylko jeden z małżonków uczestniczył w PKK, to cała suma jest dzielona pomiędzy oboje. Skarb Państwa pobiera jednak prowizję. Drugi z małżonków otrzyma wtedy część pomniejszoną o wartości ustawowe. Środki gromadzone w ramach PKK pochodzą od

uczestnika, pracodawcy i Skarbu Państwa. Kwoty pochodzące z dwóch ostatnich źródeł zostaną w takim przypadku zredukowane odpowiednio o 30 proc. połowy składek i 50 proc.

Trudno jest zrozumieć sens potrącenia połowy kwoty otrzymanej od Skarbu Państwa z powodu rozwodu. Można by to opisać zdaniem: państwo dało, żeby później zabrać.

Wydaje się również, że w żaden sposób nie można uzasadnić odebrania 30 proc. połowy składek finansowanych przez podmiot zatrudniający.

Wrażenie powielania rozwiązań już istniejących lub tworzenia iluzji

Dobrowolne składki, które mają powiększyć przyszłe świadczenia, nie są żadną nowością. Taka konstrukcja to tzw. trzeci filar emerytalny. Zainteresowanie tą formą oszczędzania jest jednak bardzo niewielkie.

Pracownicze Plany Kapitałowe stanowią de facto skopiowanie tego schema-

tu z dodatkiem niewielkich bonusów ze strony państwa oraz pracodawcy. Możliwe, że te drobne różnice kogoś zachęcą, ale trudno spodziewać się rewolucji. Nie sposób się również spodziewać, że 240 zł rocznie dopłacane przez Skarb Państwa znacząco wpłynie na wysokość przyszłej emerytury.

Składka ponoszona przez pracodawcę nie jest darmowym prezentem, ale kosztem, który zostanie wzięty pod uwagę przy ustalaniu planu wynagrodzeń. Jedno z podstawowych praw ekonomicznych stanowi, że nie ma darmowych posiłków, bo za wszystko ktoś musi zapłacić.

Wysokość emerytur w Polsce jest powszechnie uważana za niską i niedającą dużych możliwości. Wycofanie się z podwyższenia wieku emerytalnego mogło spowodować radość wielu osób, ale każda z nich musiała wiedzieć, że to nie zwiększy szans na lepsze świadczenia. Trudno oprzeć się wrażeniu, że projekt pracowniczych planów kapitałowych stanowi próbę tworzenia iluzji.

DR ANDRZEJ DMOWSKI

Partner Zarządzający Russell Bedford, Doktor Nauk Prawnych, Adwokat, Doradca Podatkowy, Doradca Restrukturyzacyjny, Certified Public Accountant – Biegły Rewident w Irlandii, Certified Fraud Examiner - Biegły ds. Wykrywania Przestępstw i Nadużyć Gospodarczych, Certified Internal Controls Auditor - Międzynarodowy Audytor Wewnętrzny. Absolwent University of Cambridge - British Centre for English and European Legal Studies - Faculty of Law and Administration, absolwent i stypendysta Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Specjalizuje się w rozliczeniach transakcji między podmiotami powiązanymi - transfer pricing, aspektach prawno-podatkowych M&A oraz zagadnieniach dotyczących pochodnych instrumentów finansowych.

PRZEDSIĘBIORSTWO JAKO SZCZEGÓLNEGO RODZAJU RZECZ W OBROTCIE PRAWNYM, NAWET W PRZYPADKU DZIEDZICZENIA



Każdy przedsiębiorca powinien mieć świadomość tego, że brak podjęcia stosownych decyzji dotyczących spadku może mieć w przyszłości negatywne konsekwencje dla budowanego przez lata przedsiębiorstwa.

Jak dość powszechnie wiadomo w razie śmierci osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, co do zasady, prawa i obowiązki, a także aktywa i pasywa związane z prowadzoną działalnością gospodarczą, stają się częścią masy spadkowej po takiej osobie i podlegają dziedziczeniu na podstawie testamentu albo ustawy. Jest to sytuacja, która bardzo często może prowadzić do tego, że

dotychczas całkiem nieźle prosperująca firma, w toku trwania procedur dotyczących dziedziczenia, a często także sporów rodzinnych w tym zakresie, straci kontrahentów, wygasną umowy, a aktywa obrotowe ulegną zniszczeniu, utracie czy innym ubytkom.

Bardzo dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorcy jest możliwość przekształcenia

działalności w spółkę z o.o., jednak nie wszyscy przedsiębiorcy chcą prowadzić pełną księgowość i sprawozdawczość. Niektórzy obawiają się też opodatkowania na poziomie spółki, a następnie na poziomie wspólnika.

Innym rozwiązaniem może być utworzenie spółki osobowej (nawet przy udziale osoby bliskiej jako wspólnika), która jest

transparentna podatkowo, a podatnikami są tylko wspólnicy. Należy przy tym tak przygotować umowę spółki, aby zawierała odpowiednie rozwiązania w przypadku śmierci wspólnika i wstąpienia w jego miejsce spadkobierców.

Można skorzystać także z rozwiązania, jakim jest sporządzenie testamentu w formie aktu notarialnego i umieszczenie w nim zapisu windykacyjnego dotyczącego prowadzonego przedsiębiorstwa.

Jak wskazał Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 2 czerwca 2017r. sygn. akt II CSK 722/16: „dla zidentyfikowania przedsiębiorstwa jako szczególnego rodzaju rzeczy w obrocie nie mają znaczenia okoliczności podmiotowe, a mianowicie to, że wszystkie prawa do wchodzących w jego skład elementów należy przypisać jednej osobie fizycznej lub prawnej, lecz wspomniane już takie ich zespolenie, że wszystkie one używane są w celu prowadzenia działalności, którą cechuje fachowość, podporządkowanie regułom opłacalności lub zasadzie racjonalnego gospodarowania, działanie na własny rachunek, powtarzalność działań, uczestnictwo w obrocie gospodarczym, podporządkowanie zasadom gospodarki rynkowej”.

Powyższe ma istotne znaczenie w sytuacji, gdy przedsiębiorca w swoim rozporządzeniu testamentowym w miarę możliwości dokładnie opisze swoje przedsiębiorstwo i w ramach zapisu win-

dykacyjnego powierzy przedsiębiorstwo konkretnej osobie. Wówczas, nawet w razie sporów w gronie spadkobierców, co do zasad dziedziczenia lub działu spadku, przedsiębiorstwo nie powinno zaprzestać działalności w chwili otwarcia spadku (czyli po śmierci spadkodawcy), ale poprzez faktyczne objęcie zarządu nad nim przez osobę, na rzecz której dokonano zapisu windykacyjnego, będzie funkcjonowało nadal.

Co prawda opisanie przedsiębiorstwa może powodować pewne trudności, ale nawet jeżeli nie dokonano dokładnego opisanie, można w razie wątpliwości powoływać się na celowe, funkcjonalne, przedmiotowe powiązanie z przedsiębiorstwem. A jak wskazuje Sąd Najwyższy w przywołanym powyżej orzeczeniu: „stworzenie funkcjonalnej definicji przedsiębiorstwa zostało przez ustawodawcę powiązane z wprowadzeniem do systemu prawnego takich rozwiązań, które pozwalają na przedsiębiorstwo spojrzeć całościowo i uczynić je w tej postaci przedmiotem nawiązywanych w obrocie stosunków prawnych. Zasada ta została jednoznacznie wyrażona w art. 552 k.c., stosownie do którego czynność mająca za przedmiot przedsiębiorstwo obejmuje wszystko, co wchodzi w skład przedsiębiorstwa, chyba że co innego wynika z jej treści albo z przepisów szczególnych. Jej potwierdzeniem są m.in. także przepisy art. 10641-106413 i art. 106414-106423 k.p.c., zezwalające na skierowanie egzekucji nie do po-

szczególnych rzeczy i praw majątkowych przedsiębiorcy, ale do prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa jako pewnej całości.”

Niestety nie można wykluczyć tego, że od dnia sporządzenia takiego testamentu z zapisem windykacyjnym do dnia otwarcia spadku stan przedsiębiorstwa ulegnie zmianie i powstanie spór, co do tego jakie elementy wchodzi w zakres przedsiębiorstwa, a jakienie. Oczywiście jeżeli chodzi o maszyny do produkcji nie powinno być wątpliwości, ale w przypadku na przykład samochodów osobowych, nie można już mieć takiej pewności.

Skoro przedsiębiorca będący osobą fizyczną rozważałby przygotowywanie dla notariusza dokumentów związanych z opisaniem przedsiębiorstwa na potrzeby sporządzenia testamentu w formie aktu notarialnego z zapisem windykacyjnym obejmującym specyfikację praw i obowiązków, aktywów i pasywów stanowiących przedsiębiorstwo, które i tak zdezaktualizują się do dnia otwarcia spadku - lepiej rozważyć założenie choćby spółki osobowej, do której jako wkład można wnieść prowadzone przez siebie przedsiębiorstwo i od razu przewidzieć w umowie spółki jakie będą zasady dziedziczenia praw i obowiązków wspólnika niwelując tym samym ryzyko, że budowana przez lata firma zakończy działalność wraz ze śmiercią przedsiębiorcy.

ALEKSANDRA KSIĘŻYK

Dyrektor Działu Prawnego w Warszawie. Radca prawny, od 2013 roku związana z Russell Bedford. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w warszawskich kancelariach prawnych, głównie przy obsłudze średnich i dużych przedsiębiorstwach, ale również spółek Skarbu Państwa. W swojej praktyce zajmowała się postępowaniami sądowymi i administracyjnymi, a także tworzeniem różnego rodzaju umów, w tym z elementami prawa własności intelektualnej, porozumień, regulaminów, dokumentacji wewnętrznej, a także zakupowej. Jednakże głównym obszarem praktyki i zainteresowania jest prawo handlowe i procesy transformacyjne przedsiębiorstw z elementami prawa podatkowego i bilansowego. Zajmuje się przygotowaniem, a następnie wdrożeniem i przeprowadzeniem procesów połączeń, podziałów i przekształceń, a także tworzeniem i likwidacją podmiotów. W zakresie postępowań opracowuje strategie procesowe lub negocjacyjne. Realizuje niestandardowe projekty i wdraża nieszablonowe rozwiązania, przygotowywane zgodnie z indywidualnymi potrzebami klientów. Autorka artykułów dotyczących głównie aspektów związanych z procesami transformacyjnymi.



INTERWENCJA UBOCZNA WSPÓLNIKA LUB AKCJONARIUSZA – SAMOISTNA CZY TEŻ NIE?

W orzecznictwie Sądu Najwyższego od lat rozbieżności wywołuje zagadnienie, czy interwencja uboczna wspólnika lub akcjonariusza po stronie pozwanej spółki w sprawie z powództwa innego wspólnika lub akcjonariusza o uchylenie bądź o stwierdzenie nieważności uchwały wspólników albo uchwały walnego zgromadzenia jest interwencją niesamoistną, czy też interwencją samoistną.

Dominuje stanowisko o niesamoistnym charakterze tego rodzaju interwencji ubocznej, natomiast pogląd o samoistnym charakterze tej interwencji pozostaje w mniejszości. W tym kontekście niezwykle interesujące jest postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 5 lutego 2018 r. w sprawie o sygn. akt II CZ 84/17, które prima facie zdaje się przeczyć dominującemu pogładowi judykatury o niesamoistnym charakterze interwencji ubocznej w tego typu sprawach.

W tym miejscu podkreślić należy, że orzeczenia Sądu Najwyższego są wiążące tylko wtedy, gdy sąd odwoławczy zada pytanie prawne w kwestii budzącej wątpliwość. Wówczas pogląd prawny wyrażony w uchwale Sądu Najwyższego wiąże sąd w tej konkretnej sprawie. Inne natomiast orzeczenia Sądu Najwyższego formalnie sądów niższych instancji nie wiążą, a w takiej właśnie sprawie zapadło omawiane postanowienie. Niemniej jednak, treść postanowienia powinna zainteresować wspólników spółek kapitałowych,

a także członków spółdzielni, bowiem zawiera istotne dla nich wskazówki co do sposobu wykładni przepisów dotyczących interwencji ubocznej.

Przedmiotowa sprawa

Interesujące nas postanowienie zapadło na kanwie następujących okoliczności. Jeden ze wspólników spółki z o.o. wniósł do Sądu okręgowego pozew o stwierdzenie nieważności uchwał zgromadzenia wspólników tej spółki. Spółka uznała powództwo, a Sąd okręgowy stwierdził nieważność

części uchwał, oddalając powództwo w pozostałym zakresie. W tej sytuacji inny współnik, działając jako interwenient uboczny po stronie pozwanej spółki, zaskarżył wyrok Sądu okręgowego w całości.

Podczas rozprawy apelacyjnej pełnomocnik spółki oświadczył, że nie popiera stanowiska interwenienta, bowiem jest ono sprzeczne ze stanowiskiem spółki, która uznała powództwo. Sąd apelacyjny odrzucił apelację wskazując, że w świetle orzecznictwa Sądu Najwyższego interwencja uboczna współnika po stronie pozwanej spółki w sprawie o stwierdzenie nieważności uchwały zgromadzenia współników jest interwencją niesamodzielną. W związku z tym czynności procesowe interwenienta działającego po stronie pozwanej spółki nie mogą być sprzeczne z czynnościami i oświadczeniami tej spółki (art. 79 k.p.c.). Dalej sąd apelacyjny wskazał, że już samo wniesienie apelacji od wyroku było ewidentnie sprzeczne ze stanowiskiem spółki, która nie tylko uznała powództwo i nie wniosła apelacji od wyroku, ale wręcz wniosła wprost o odrzucenie apelacji interwenienta. Wobec tego, apelacja interwenienta ubocznego została przez sąd II instancji uznana za niedopuszczalną.

Interwenient uboczny wniósł zażalenie na postanowienie sądu apelacyjnego

o odrzuceniu apelacji. W ten sposób sprawa trafiła przed oblicze Sądu Najwyższego.

Postanowienia SN

Sąd Najwyższy zajął stanowisko odmienne od tego, wyrażonego przez sąd apelacyjny. Opowiedział się bowiem za tym, że w omawianej sprawie interwencja ma charakter samoistny, niezależnie od tego, czy zostaje zgłoszona po stronie powodowej (innego współnika lub akcjonariusza, organu spółki lub jego członka występujących z powództwem), czy po stronie pozwanej, tj. po stronie spółki. Podkreślił, że samoistność wymaga zastosowania odpowiednio przepisów o współuczestnictwie jednolitym, bowiem zgodnie z art. 81 k.p.c. „jeżeli z istoty spornego stosunku prawnego lub z przepisu ustawy wynika, że wyrok w sprawie ma odnieść bezpośredni skutek prawny w stosunku między interwenientem a przeciwnikiem strony, do której interwenient przystąpił, do stanowiska interwenienta w procesie stosuje się odpowiednio przepisy o współuczestnictwie jednolitym”. Stąd też wyprowadzić można wniosek, że czynności podjęte przez interwenienta są niezależne do woli pozwanej spółki, do której interwenient przystąpił. Może on zatem wnieść apelację od wyroku sądu pierwszej instancji nawet wbrew woli pozwanej spółki.

Jednocześnie Sąd Najwyższy podkreślił, że dopuszczalność apelacji wniesionej przez interwenienta ubocznego należało rozważyć pod kątem pokrzywdzenia zaskarżonym wyrokiem. Z tego względu, w omawianym przypadku, interes prawny (gravamen) w zaskarżeniu wyroku Sąd Najwyższy ocenił z punktu widzenia strony, po której działał interwenient uboczny wnoszący apelację. Skoro zatem powództwo zostało uwzględnione jedynie w części tj. tylko niektóre uchwały współników zostały uznane za nieważne, to wyrok był niekorzystny dla spółki tylko w części i tylko w tej części sporny wyrok mógłby zostać przez nią zaskarżony. W części oddalającej powództwo apelacja pozwanej byłaby niedopuszczalna i podlegałaby odrzuceniu. Tym samym apelacja interwenienta ubocznego była dopuszczalna tylko w tym zakresie, w którym powództwo zostało uwzględnione, a sąd stwierdził nieważność uchwał współników.

Ostatecznie, Sąd Najwyższy doszedł do wniosku, że w sporze o uchylenie lub stwierdzenie nieważności uchwał współnik, działający w charakterze interwenienta ubocznego po stronie pozwanej spółki, może wbrew jej stanowisku zaskarżyć wyrok, ale tylko w takim zakresie w jakim z tego uprawnienia mogłaby skorzystać spółka.

JUSTYNA KYĆ

Radca prawny w Departamencie Prawnym. Od 2017 roku związana z Russell Bedford Poland. Specjalizuje się w obsłudze klientów korporacyjnych, w szczególności w zakresie sporządzania i negocjacji umów handlowych oraz świadczenia bieżącego doradztwa prawnego. Jej doświadczenie obejmuje obsługę Klientów z wielu branż, w tym również podmiotów z sektora publicznego. Posiada też bogate doświadczenie w prowadzeniu sporów i reprezentacji klientów przed sądami powszechnymi oraz administracyjnymi. W Kancelarii Russell Bedford zajmuje się przede wszystkim sprawami z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego oraz kompleksową obsługą transakcji M&A. Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Międzywydziałowych Studiów Europejskich w College of Europe/Collège d'Europe w Brugii (Natolin Campus). Ukończyła także studia podyplomowe z zakresu zamówień publicznych prowadzone przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie. Od 2015 r. członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Katowicach.



WYCZERPANIE PRAWA OCHRONNEGO NA ZNAK TOWAROWY

Wyczerpanie prawa polega na tym, że uprawniony do znaku towarowego nie może sprzeciwić się oferowaniu do sprzedaży lub dalszemu wprowadzaniu do obrotu towarów oznaczonych tym znakiem, jeżeli towary te zostały uprzednio wprowadzone do obrotu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez uprawnionego lub za jego zgodą (krajowe wyczerpanie praw) – tak brzmi aktualna teza postanowienia Sądu Najwyższego o sygnaturze V KK 297/17.

Przedmiotowe postanowienie zapadło z uwagi na niejednolite orzecznictwo karne sądów powszechnych, co za tym idzie na istniejące wątpliwości, związane z wykładnią przepisu art. 305 ust. 1 prawa własności przemysłowej, który brzmi: „Kto, w celu wprowadzenia do obrotu, oznacza towary podrobionym znakiem towarowym, zarejestrowanym znakiem towarowym, którego nie ma prawa używać lub dokonuje obrotu towarami oznaczonymi takimi znakami, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2”.

Brak przestępstwa przy napełnianiu butli ze znakami innego przedsiębiorcy

Problem, który stanowi przedmiot niniejszej sprawy wyłonił się w orzecznictwie karnym po uchwaleniu ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (dalej: „p.w.p.”), a dotyczy obrotu towarami, podczas gdy opakowanie wielokrotnego użytku oznaczone jest oryginalnym znakiem towarowym, a podmiot nieuprawniony z tytułu prawa ochronnego do tego znaku wymienia towar znajdujący się w środku tego opakowania.

W związku z powyższym nasuwa się podstawowe pytanie, czy taki nieuprawniony podmiot, poprzez wprowadzenie do obrotu towaru w opakowaniu oznaczonym znakiem towarowym, do którego nie ma praw, zawsze będzie ponosił odpowiedzialność na podstawie art. 305 ust. 1 p.w.p. Przedmiotowa sprawa wystąpiła w segmencie obrotu gospodarczego, polegającego na napełnianiu butli z gazem przez firmy zajmujące się jego dystrybucją.

Sąd Najwyższy stanął na stanowisku, że butla służąca do wtlaczania w nią

gazu jest urządzeniem do wielokrotnego użycia i jednocześnie można je potraktować jak opakowanie gazu. Zwykle dystrybutorzy zamieszczają na butlach swój znak towarowy. Z uwagi na fakt, że zamieszczone na nich logo firmy jest trwałe, to pozostaje na niej jeszcze długo po zużyciu gazu. Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, że przy pierwszym zakupie gazu w butli u określonego dystrybutora konsument uiszcza cenę gazu, ale także cenę butli, która po zakupie staje się jego własnością. Podczas kolejnego zakupu gazu u tego samego dystrybutora konsument zapłaci już tylko za gaz, ponieważ zostanie on wtłoczony w taką samą butlę o tej samej, jak wymieniana wartości. Co jednak oczywiste konsument nie ma obowiązku nabywania gazu od tego samego dystrybutora, przez którego pierwotnie butla została wprowadzona do obrotu. Oznacza to, że jako właściciel butli ma pełne prawo swobodnego jej używania, a więc używania butli do napełnienia gazem wielokrotnie, zgodnie z jej przeznaczeniem. Dlatego też konsument ma prawo, jak to się w praktyce dzieje, udać się do dystrybutora gazu reprezentującego inną firmę w celu napełnienia posiadanej przez siebie butli.

Po raz pierwszy zatem, po zmianie art. 305 ust. 1 p.w.p., Sąd Najwyższy orzekł w sprawie, w której ustalono, że podmiot sprzedający gaz nie dokonuje podrabiania znaku towarowego, a jedynie wtłacza gaz i sprzedaje w butli oznaczonej cudzym zarejestrowanym znakiem.

Potwierdzenie praktyki UE

Postanowienie Sądu Najwyższego jest niejako powtórzeniem poglądu wyrażonego uprzednio przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z dnia 14 lipca 2011 r. (sygn. C-46/10). Wyrok Trybunału zapadł co do mocno zbliżonego stanu faktycznego, w którym to jeden z przedsiębiorców napełniał gazem butle oznaczone trójwymiarowymi znakami towarowymi w kształcie butli na gaz, które należały do innego przedsiębiorcy i po napełnieniu, sprzedawał gaz konsumentom. Trybunał stanął na stanowisku, że posiadacz prawa ochronnego na znak towarowy, nałożonego na butle na gaz – które są przeznaczone do wielokrotnego użytku – nie może zabronić napełniania tych butli gazem innym przedsiębiorcom. Zdaniem Trybunału skoro butla na gaz sama stanowi towar, to jej sprzedaż powoduje wyczerpanie praw do nałożonego na nią znaku towarowego.

Trybunał, biorąc pod uwagę fakt, że butla jest samoistnym towarem, odrębnym niż sprzedawany w niej gaz, uznał, że sprzedaż butli oznaczonej znakiem towarowym, powoduje wyczerpanie praw, które dla licencjobiorcy prawa wynikają z tego znaku. Spowodowane jest to tym, że właśnie przez sprzedaż butli licencjobiorca realizuje ekonomiczną wartość znaku towarowego na niej umieszczonego, co ewidentnie stanowi przesłankę wyczerpania prawa ochronnego na ten konkretny znak.

Sąd Najwyższy, po dokonaniu głębokiej analizy prawnej przedmiotowej sprawy, stwierdził, że całkowicie nie trafny jest zarzut naruszenia art. 305 ust. 1 p.w.p. przez przyjęcie, że przedmiotem czynności wykonawczej czynu zabronionego jest butla gazowa.

W świetle powyższego w prawomocnym wyroku doszło do uniewinnienia w wyniku stwierdzenia, że w ogóle nie popełniono czynu zabronionego, gdyż uległo wyczerpaniu prawo ochronne na znak towarowy widniejący na butli.

”
 Po raz pierwszy zatem,
 po zmianie art. 305 ust.
 1 p.w.p., Sąd Najwyższy
 orzekł w sprawie,
 w której ustalono,
 że podmiot sprzedający
 gaz nie dokonuje
 podrabiania znaku
 towarowego, a jedynie
 wtłacza gaz i sprzedaje
 w butli oznaczonej
 cudzym zarejestrowanym
 znakiem.

NIKOL MAŁASZEWSKA-DĄBROWSKA

Manager w Departamencie Prawnym. Od 2011 roku zajmuje się doradztwem dla wiodących firm z różnych sektorów gospodarki. Wieloletni praktyk, posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu kompleksowych projektów z zakresu prawa krajowego i międzynarodowego. Uczestniczy w przeglądach prawnych i podatkowych prowadzonych pod kątem identyfikacji ryzyka. Jest także autorem licznych artykułów o tematyce podatkowej, publikowanych w prasie branżowej.

CENA WYKUPU AKCJI W PROCEDURZE SQUEEZE OUT POWINNA BYĆ ROZSTRZYGANA PRZEZ SĄD SIEDZIBY SPÓŁKI

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE), w wyroku z dnia 7 marca 2018 r., w sprawie E.ON Czech Holding, orzekł, że międzynarodowe sprawy dotyczące ustalenia ceny wykupu akcji w procedurze squeeze out powinny być rozstrzygane według prawa wewnętrznego państwa, na którego terytorium spółka ta ma swoją siedzibę.

Pomimo tego, że wyrok został wydany na podstawie nieobowiązującego już aktu prawnego – Rozporządzenia Rady (WE) nr 44/2001 z dnia 22 grudnia 2000 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych, pozostaje on w pełni aktualny i z pewnością będzie powoływany przy rozstrzyganiu sporów w oparciu o Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (Bruksela I BIS).

Wyrok został wydany w sprawie, w której w dniu 8 grudnia 2006 r. walne zgromadzenie akcjonariuszy spółki akcyjnej prawa czeskiego Jihočeská plynárenská a.s. podjęło uchwałę w sprawie przymusowego wykupu akcji akcjonariuszy mniejszościowych na rzecz jej akcjonariusza większościowego, spółki E.ON Czech Holding AG (procedura squeeze out).

W uchwale wskazano cenę wykupu,

jaką spółka E.ON miała zapłacić akcjonariuszom mniejszościowym. Akcjonariusze mniejszościowi – M. Dědouch, P. Streitberg i P. Suda nie zgodzili się jednak z jej wysokością i w dniu 26 stycznia 2007 r. złożyli przeciwko spółce Jihočeská plynárenská i spółce E.ON powództwo przed sądem czeskim (Krajský soud v Českých Budějovicích) właściwym dla siedziby spółki.

Spółka E.ON podniosła w trakcie postępowania zarzut braku jurysdykcji międzynarodowej sądów czeskich w tej sprawie, twierdząc, że ze względu na miejsce jej siedziby jurysdykcję międzynarodową mają wyłącznie sądy niemieckie. Okazało się, że przedstawiony przez spółkę E.ON problem prawny stawał się coraz bardziej zawily i od 2007 r. do 2014 r. sprawa wędrowała przez różne instancje sądów czeskich, trafiając nawet w tzw. międzyczasie do Trybunału Konstytucyjnego Republiki Czeskiej. Ostatecznie Sąd Najwyższy Republiki Czeskiej postanowił zwrócić się do TSUE z kilkoma pytaniami prejudycjalnymi.

W pierwszym pytaniu czeski sąd najwyższy wyraził wątpliwość: czy postępowanie w sprawie badania godziwości ceny wykupu, jaką akcjonariusz większościowy spółki ma obowiązek zapłacić mniejszościowym posiadaczom papierów wartościowych tej samej spółki w ramach procedury przymusowego wykupu (squeeze out) należy do zakresu jurysdykcji wyłącznej sądu państwa miejsca siedziby spółki, czy do zakresu jurysdykcji szczególnej sądu miejsca, gdzie przedmiotowe zobowiązanie umowne zostało wykonane albo miało być wykonane, czy też do zakresu jurysdykcji szczególnej sądu miejsca, gdzie nastąpiło lub może nastąpić zdarzenie wywołujące szkodę.

TSUE stwierdził, że artykuł 22 pkt 2 rozporządzenia nr 44/2001 należy interpretować w ten sposób, że tego rodzaju powództwo, mające za przedmiot badanie godziwości ceny wykupu, którą akcjonariusz większościowy spółki ma obowiązek zapłacić na rzecz akcjonariuszy mniejszościowych, w sytuacji gdy prawo własności ich akcji uległo obowiązkowemu przeniesieniu

na akcjonariusza większościowego, należy do zakresu jurysdykcji wyłącznej sądów państwa członkowskiego, na którego terytorium spółka ta ma swoją siedzibę.

Wobec tego sądem właściwym w przedmiotowej sprawie, zgodnie z prawem czeskim, mógł być wyłącznie sąd Republiki Czeskiej.

Wyrok ten dotyczy pozornie nieproblematicznej kwestii. Zgodnie bowiem z art. 22 pkt 2 rozporządzenia nr 44/2001 i art. 24 pkt 2 Bruksela I BIS Niezależnie od miejsca zamieszkania stron jurysdykcję wyłączną mają następujące sądy państwa członkowskiego (...) w sprawach, których przedmiotem jest ważność, nieważność lub rozwiązanie spółki lub osoby prawnej albo ważność decyzji ich organów – sądy państwa członkowskiego, na którego terytorium spółka lub osoba prawna ma swoją siedzibę. Na pierwszy rzut oka przepis ten nie powinien budzić większych wątpliwości, jednak w bardzo wielu przypadkach w sprawach ze stosunków spółki, gdzie przepis ten mógłby mieć zastosowanie, będą miały znaczenie inne przepisy prawa unijnego.

Dla przykładu stosunki związane z odpowiedzialnością członków zarządu – np. obowiązek lojalności ciążyący na

członkach zarządu – będzie rozstrzygany zgodnie z art. 5 pkt 1 lit a) rozporządzenia nr 44/2001 (art. 7 pkt 1) lit a) rozporządzenia Bruksela I BIS), tj. przez sąd miejsca, gdzie zobowiązanie zostało wykonane albo miało być wykonane (wyrok TSUE z dnia 10 września 2015 r. w sprawie Holterman Ferho Exploitatie i in.). To samo dotyczy powództwa np. przeciwko członkom zarządu spółki lub wspólnikom za długi tej spółki w sytuacji, gdy była ona niedokapitalizowana i powinna była zostać postawiona w stan likwidacji (wyrok z dnia 18 lipca 2013 r. w sprawie ÖFAB, Östergötlands Fastigheter AB).

Niemniej jednak TSUE opowiada się raczej za szeroką wykładnią art. 22 pkt 2 rozporządzenia nr 44/2001 i art. 24 pkt 2 rozporządzenia Bruksela I BIS, pomimo że przepis ten wprowadza wyjątek od reguły, którą jest co do zasady właściwość sądu według miejsca zamieszkania bądź siedziby pozwanego. Tak jak wskazał TSUE w wyroku z dnia 2 października 2008 r. w sprawie Hasset i Doherty, sądy państwa członkowskiego, w których spółka ma siedzibę, są zawsze najodpowiedniejsze do rozstrzygania takich sporów jak: istnienie spółek, ważność uchwał ich organów, bowiem „(...) formalności związane ze spoczywającym na spółce obowiązkiem jawności materializują się w tym samym państwie.”



ALEKSANDRA KSIĘŻYK

Dyrektor Działu Prawnego w Warszawie. Radca prawny, od 2013 roku związana z Russell Bedford. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy w warszawskich kancelariach prawnych, głównie przy obsłudze średnich i dużych przedsiębiorstw, ale również spółek Skarbu Państwa. W swojej praktyce zajmowała się postępowaniami sądowymi i administracyjnymi, a także tworzeniem różnego rodzaju umów, w tym z elementami prawa własności intelektualnej, porozumień, regulaminów, dokumentacji wewnętrznej, a także zakupowej. Jednakże głównym obszarem praktyki i zainteresowania jest prawo handlowe i procesy transformacyjne przedsiębiorstw z elementami prawa podatkowego i bilansowego. Zajmuje się przygotowaniem, a następnie wdrożeniem i przeprowadzeniem procesów połączeń, podziałów i przekształceń, a także tworzeniem i likwidacją podmiotów. W zakresie postępowań opracowuje strategie procesowe lub negocjacyjne. Realizuje niestandardowe projekty i wdraża nieszablonowe rozwiązania, przygotowywane zgodnie z indywidualnymi potrzebami klientów. Autorka artykułów dotyczących głównie aspektów związanych z procesami transformacyjnymi.

UDZIELENIE ABSOLUTORIUM A ODPOWIEDZIALNOŚĆ CZŁONKÓW ZARZĄDU WOBEC SPÓŁKI

Od wielu lat w polskiej doktrynie prawa handlowego dyskusyjna jest kwestia znaczenia prawnego absolutorium w kontekście odpowiedzialności członków zarządu (oraz członków rady nadzorczej czy komisji rewizyjnej) wobec spółki. Nie jest bowiem jasne, czy udzielenie członkom zarządu absolutorium chroni te osoby przed ewentualnymi roszczeniami spółki, czy też fakt uzyskania absolutorium pozostaje bez wpływu na ich odpowiedzialność.

Podkreślić należy, że w pewnych przypadkach członkowie zarządu nie mają możliwości powoływania się na udzielone im absolutorium, jako na okoliczność zwalniającą ich od odpowiedzialności. Do takich przypadków należy przede wszystkim okoliczność wytoczenia powództwa przez spółnika o naprawienie szkody wyrządzonej spółce oraz w razie upadłości spółki (tak: art. 296 i art. 487 k.s.h.). Zgodnie z art. 296 k.s.h., dotyczącym spółki z o.o., w przypadku wytoczenia takiego powództwa oraz w razie upadłości spółki, osoby obowiązane do naprawienia szkody nie mogą powoływać się na uchwałę wspólników, udzielającą im absolutorium ani na dokonane przez spółkę zrzeczenie się roszczeń o odszkodowanie. Analogiczne postanowienia, z tym że w odniesieniu do spółki akcyjnej, zawiera art. 487 k.s.h.

Ponadto, absolutorium nie zwalnia członków zarządu z odpowiedzialności wobec spółki m.in. w następujących sytuacjach:

1) jeżeli uchwała o zatwierdzeniu sprawozdań była podjęta w następstwie czynności wprowadzających w błąd wspólników na podstawie nierzetelnych danych, nieprawdziwych lub niepełnych informacji itp.,

2) jeżeli zachodzą warunki określone w art. 291-294 k.s.h. (tj. zachodzą przesłanki odpowiedzialności członka zarządu), a zgromadzenie wspólników w momencie podjęcia uchwał nie miało informacji o zaistniałych faktach uzasadniających odpowiedzialność 1.

Dodatkowo, brak możliwości podniesienia zarzutu otrzymania absolutorium występuje m.in. w przepisach o odpowiedzialności za szkodę przy łączeniu się i podziale spółek, a konkretnie w art. 512 § 2, art. 526 § 2 oraz art. 548 § 2 k.s.h. Z przepisów tych wprost wynika, że znajduje do nich odpowiednie zastosowanie art. 296 k.s.h., co oznacza niedopuszczalność powoływania się w postępowaniu łączeniowym lub podziałowym na fakt udzielenia absolutorium. Co ciekawe,

analogicznego odesłania nie zawiera natomiast art. 568 k.s.h. odnoszący przekształcenia spółki.

Udzielenie absolutorium nie wywołuje też skutków prawnych na tle art. 175, art. 198, art. 350 i art. 366 § 3 k.s.h., które należą do grupy roszczeń typu wyrównawczego. Chodzi tu przede wszystkim o ciążący na członkach zarządu obowiązek wyrównania spółce straty poniesionej wskutek przyjęcia aportów po nadmiernie wygórowanej cenie (art. 175 k.s.h.), obowiązek zwrotu nienależnej dywidendy (art. 198 k.s.h.), obowiązek zwrotu nienależnego świadczenia (art. 350 k.s.h.) oraz naruszenie zakazu obejmowania akcji własnych (art. 366 § 3 k.s.h.).

Fakt uzyskania absolutorium przez członka organu spółki może mieć natomiast wpływ na odpowiedzialność odszkodowawczą określoną w art. 292 (szkoda przy tworzeniu spółki), art. 293 (odpowiedzialność członków organów za wyrządzoną szkodę), art. 480 (szkoda przy tworzeniu spółki),

art. 481 (zapewnienie sobie lub osobie trzeciej niewspółmiernych korzyści przy powstaniu spółki), art. 483 (odpowiedzialność członków organów za wyrządzoną szkodę), art. 484 k.s.h. (odpowiedzialność współdziałającego w wydaniu przez spółkę akcji itp.) oraz art. 568 k.s.h. (w zakresie roszczeń na rzecz przekształconej spółki).

Co istotne, absolutorium nie może być brane pod uwagę przy ocenie ewentualnej odpowiedzialności na rzecz innych niż spółka podmiotów, takich jak np. wierzyciele spółki. Przykładowo, fakt uzyskania absolutorium nie ma prawnej doniosłości w przypadku tych roszczeń z art. 291 i art. 479 k.s.h., które sankcjonują odpowiedzialność wobec wierzycieli spółki, nie zaś względem samej spółki. Okoliczność udzielenia absolutorium nie ma też prawnej doniosłości w przypadku powództw opartych na art. 415 i n. oraz art. 471 i n. kodeksu cywilnego. Roszczenia na podstawie przepisów kodeksu cywilnego o odpowiedzialności deliktowej lub kontraktowej przeciwko członkom organów spółek kapitałowych przysługują – co do zasady – jedynie współnikom i osobom trzecim. Wniosek ten wynika z treści art. 300 oraz art. 490 k.s.h., w których to przepisach nie przywołano samych spółek, jako podmiotów uprawnionych do wnoszenia

powództw w trybie przepisów kodeksu cywilnego.

Podsumowując, stwierdzić należy, że fakt udzielenia członkowi zarządu absolutorium nie przekreśla możliwości dochodzenia przez spółkę odszkodowania za wyrządzony przez niego uszczerbek. Uchwała w przedmiocie absolutorium nie ma bowiem bezpośredniej skuteczności w odniesieniu do stosunków zewnętrznych spółki, a wywołuje jedynie skutki wewnątrz-korporacyjne. Podkreślić przy tym należy, że roszczenia cywilnoprawne spółki w stosunku do jej funkcjonariuszy niewątpliwie przynależą do sfery zewnętrznej.

Niemniej jednak, podjęcie uchwały o udzieleniu absolutorium nie pozostaje całkowicie prawnie irrelevantne, stanowi ono bowiem wyraz akceptacji działań danego członka zarządu, choć nie zwalnia go z odpowiedzialności za wyrządzoną spółce szkodę. Przypomnieć zatem należy, że uchwała w przedmiocie udzielenia członkowi zarządu absolutorium dotyczy jedynie prawidłowości pełnienia przez niego obowiązków, nie zaś zwolnienia z odpowiedzialności za szkodę czy też złożenia przez spółkę oświadczenia woli o zrzeczeniu się przez spółkę roszczeń odszkodowawczych.

Podsumowując,
stwierdzić należy, że fakt udzielenia członkowi zarządu absolutorium nie przekreśla możliwości dochodzenia przez spółkę odszkodowania za wyrządzony przez niego uszczerbek. Uchwała w przedmiocie absolutorium nie ma bowiem bezpośredniej skuteczności w odniesieniu do stosunków zewnętrznych spółki, a wywołuje jedynie skutki wewnątrz-korporacyjne.

JUSTYNA KYĆ

Radca prawny w Departamencie Prawnym. Od 2017 roku związana z Russell Bedford Poland. Specjalizuje się w obsłudze klientów korporacyjnych, w szczególności w zakresie sporządzania i negocjacji umów handlowych oraz świadczenia bieżącego doradztwa prawnego. Jej doświadczenie obejmuje obsługę Klientów z wielu branż, w tym również podmiotów z sektora publicznego. Posiada też bogate doświadczenie w prowadzeniu sporów i reprezentacji klientów przed sądami powszechnymi oraz administracyjnymi. W Kancelarii Russell Bedford zajmuje się przede wszystkim sprawami z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego oraz kompleksową obsługą transakcji M&A. Jest absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Międzywydziałowych Studiów Europejskich w College of Europe/Collège d'Europe w Brugii (Natolin Campus). Ukończyła także studia podyplomowe z zakresu zamówień publicznych prowadzone przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie. Od 2015 r. członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Katowicach.

NSA OCENI LEGALNOŚĆ PODSŁUCHÓW



Skład siedmiu sędziów Naczelnego Sądu Administracyjnego zdecyduje na jakich zasadach można wykorzystywać w postępowaniach podatkowych podsłuchy przekazane przez prokuraturę.

Sprawa okazała się na tyle skomplikowana, że skład orzekający NSA zdecydował się zadać pytanie w tej kwestii rozszerzonemu składowi NSA. Stanowisko siedmioosobowego składu NSA może mieć ogromne znaczenie w praktyce.

Omawiana kwestia wpisuje się w problematykę znaną z prawa karnego procesowego, określaną jako wykorzystanie „owoców z zatrutego drzewa”. Chodzi o to w jakim stopniu, oraz czy w ogóle, można zastosować w postępo-

waniu przeciwko osobie dowody zdobyte w sposób niezgodny z prawem.

W postępowaniach podatkowych czymś normalnym jest przypadek, w którym materiał operacyjny jest gromadzony przez organ inny niż podatkowy, a następnie przekazywany organowi podatkowemu. Pojawia się pytanie czy taki materiał można wykorzystywać bez żadnych ograniczeń.

Dotychczas orzecznictwo sądów administracyjnych stało na stanowisku domniemania legalności dowodów

przekazanych organom podatkowym. Z drugiej strony orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej podkreśla konieczność spełniania wymogów prawa UE w takich przypadkach. Nie jest w takim razie oczywiste czy można wykorzystywać np. podsłuchy, które nie były nadzorowane przez sąd.

Rozstrzygnięcie NSA musi wyważyć wiele sprzecznych racji. Jego skutki mogą oddziaływać na praktykę postępowania przez lata.

PAWEŁ KULA

Od 2016 roku związany z Russell Bedford Poland. Absolwent studiów prawniczych, Doradca Podatkowy nr 12969. Specjalizuje się w podatku akcyzowym oraz dokumentacji cen transferowych. Autor artykułów o tematyce podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych.



UBEZPIECZENIE
ODPOWIEDZIALNOŚCI
KARNO-SKARBOWEJ
SKIEROWANE DO
CZŁONKÓW ZARZĄDU,
CZŁONKÓW RADY
NADZORCZEJ,
ORAZ WŁAŚCICIELI
PRZEDSIĘBIORSTW

Osoby do kontaktu

Tomasz Dmowski
tomasz.dmowski@russellbedford.pl
tel: 501 898 238

www.rbdombrokerski.pl

www.russellbedford.pl

www.rbakademia.pl

rbmagazine.russellbedford.pl

Biuro Warszawa

ul. Marynarska 11
02-674 Warszawa
T: 22 299 01 00
F: 22 427 44 02
E: office@russellbedford.pl

Biuro Gdańsk

ul. Jaśkowa Dolina 81
80-286 Gdańsk
F: 22 427 44 02
E: gdansk@russellbedford.pl

Biuro Katowice

ul. Lompy 14 lok. 410
40-040 Katowice
T: 32 731 34 20
F: 32 731 34 21
E: katowice@russellbedford.pl

Biuro Kraków

Al. Płk. Wł. Beliny-Prażmowskiego 29/7
31-514 Kraków
T: 32 731 34 20
F: 22 427 44 02
krakow@russellbedford.pl