

# RB MAGAZYN ZINE

marzec 3/2015



Biegły Rewident,  
a wiarygodność  
i użyteczność informacji  
finansowych

Coraz bardziej szczegółowa  
kontrola firm powiązanych

Zmiany w przepisach  
dotyczących cen  
transferowych

„Fast Track” w procedurze  
rejestracji znaku  
towarowego w UE

Nowa ustawa o obligacjach



# Spis treści

## O NAS

- Relacja z konferencji Planowanie Podatkowe 2015 ..... 3
- IX Ranking Firm i Doradców Podatkowych DGP ..... 4
- Aktualne oferty pracy i staży ..... 5

## OPINIE I KOMENTARZE

- Fiskus nie może dowolnie zatrzymywać zwrotów VAT ..... 6

## PODATKI

- Problemy z odliczeniem pełnego VAT od samochodu ..... 8
- Coraz bardziej szczegółowa kontrola firm powiązanych ..... 10
- Planowane zmiany przy wprowadzaniu wstecznej korekty ..... 12
- Zmiany w przepisach dotyczących cen transferowych ..... 13
- Termin na przekazanie dowodu ..... 14

## GOSPODARKA

- Polska światową meblarską potęgą ..... 16

## AUDYT I RACHUNKOWOŚĆ

- Czym jest użyteczna informacja finansowa? ..... 17
- Biegły Rewident, a wiarygodność i użyteczność informacji finansowych ..... 17

## PRAWO

- Czynniki podwyższające ryzyko nieprawidłowości w informacjach finansowych ..... 19
- „Fast Track” w procedurze rejestracji znaku towarowego w UE ..... 20
- Ustawa o prawach konsumenta i nowelizacja Kodeksu cywilnego w ujęciu B2B ..... 21
- Nowe wymogi formalne przy zaskarżaniu interpretacji podatkowych ..... 24
- Nowa ustawa o obligacjach ..... 26

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. Opublikowany luty 2015.

21

8

3

NUMER 3  
2015

6

19

26

12



## Szanowni Państwo

Oddajemy do Państwa dyspozycji już trzeci numer miesięcznika RB Magazine. Dzięki Państwu nasz magazyn cieszy się coraz większą sympatią - serdecznie dziękujemy! Chcąc sprostać wymaganiom staramy się poruszać tematy, które mogą Państwa zainteresować.

W tym numerze zapraszamy m.in. na relację z konferencji „Planowanie Podatkowe 2015”, która odbyła się w dniach 23-24 lutego 2015 r. w Hotelu InterContinental.

Co więcej znajdą Państwo w kolejnym wydaniu RB Magazine? Po raz IX ukazał się Ranking Firm i Doradców Podatkowych Dziennika Gazety Prawnej - udało nam się podnieść swoją pozycję w rankingu! Dziękujemy!

W dziale podatkowym czekają na Państwa zagadnienia dotyczące odliczania pełnego podatku VAT od samochodu, czy też zmian dotyczących cen transferowych oraz inne ciekawe artykuły

przygotowane przez naszych specjalistów. Jeżeli chodzi o gospodarkę, chcielibyśmy zwrócić Państwa uwagę na prężnie rozwijający się sektor meblarski.

Czym jest użyteczna informacja finansowa? Co może poprawić wiarygodność tej informacji? Jakie czynniki podwyższają ryzyko nieprawidłowości w informacjach finansowych? Te wątpliwości pomogą Państwu rozwiązać tematy zawarte w dziale „Audyty i rachunkowość”.

Polecamy Państwu również naszą rubrykę „Prawo”, a w niej - „Fast Track” w procedurze rejestracji znaku towarowego w UE; nowe wymogi formalne przy zaskarżaniu interpretacji podatkowych, czy też - nowa ustawa o obligacjach. Gorąco zachęcamy wszystkich do zapoznania się z artykułem dotyczącym ustawy o prawach konsumenta i nowelizacji Kodeksu cywilnego w ujęciu B2B.

Zapraszamy do lektury!

Angelika Kozłowska - redaktor naczelna

### MARZEC NR 03 (03) 2015

RB Magazine  
ul. Marynarska 11, 02-674 Warszawa  
tel. 22 276 61 84  
[www.russellbedford.pl/pl/glowna/o-nas/rb-magazine](http://www.russellbedford.pl/pl/glowna/o-nas/rb-magazine)

Wydawca



Redaktor Naczelna  
Angelika Kozłowska  
[angelika.kozlowska@russellbedford.pl](mailto:angelika.kozlowska@russellbedford.pl)

Reklama  
e-mail: [marketing@russellbedford.pl](mailto:marketing@russellbedford.pl)

Projekt i skład  
PDWA Interactive Agency  
ul. Banderii 4 lok. 321  
01-164 Warszawa  
[www.pdwa.pl](http://www.pdwa.pl)

## Relacja z konferencji Planowanie Podatkowe 2015

W DNIACH 23-24 LUTEGO 2015 W HOTELU INTERCONTINENTAL W WARSZAWIE ODBYŁA SIĘ KONFERENCJA RUSSELL BEDFORD PLANOWANIE PODATKOWE 2015. WYDARZENIE TO OBJĘTE ZOSTAŁO PATRONATEM MERYTORYCZNYCH KKP INTERNATIONAL.



Hasło i jednocześnie główny temat tegorocznej konferencji brzmiał:

„Działania dozwolone i niedozwolone w zakresie planowania podatkowego na tle kształtującej się klauzuli obejścia prawa podatkowego”

Najlepszym podsumowaniem tego wydarzenia może być fakt, że na zakończenie wszystkich dyskusji, przedstawiciele Russell Bedford Poland i KKP International odpowiedzieli na szereg pytań które nurtowały uczestników konferencji, a które jednocześnie pozwoliły na rozwianie wszelkich wątpliwości dotyczących planowania podatkowego i zmian w jego zakresie.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że wszyscy mówcy zgodnie podkreślili, że w tej chwili planowanie podatkowe i optymalizacja procesów biznesowych, o ile przeprowadzane jest w sposób zgodny z prawem - nie budzi żadnych wątpliwości natury czysto księgowo-podatkowej.

Konferencja została podzielona na dwie części, które były poświęcone tematyce międzynarodowej i krajowej. Podczas których dyskutowano o prognozach dla polski, ale także o kwestiach związanych ze zmieniającymi się przepisami prawa.

Wśród prelegentów gościliśmy:

- dr Rafał Nawrot - doktor nauk praw-

nych, doradca podatkowy

- Andreas Koutunas - biegły księgowy ACCA
- Anna Ilianna Bryńska - radca prawny, doradca podatkowy
- Adam Jaroszyński - analityk, finansista i ekonomista

W spotkaniu wzięli udział przedstawiciele kadry kierowniczej i menedżerskiej dużych i średnich firm.

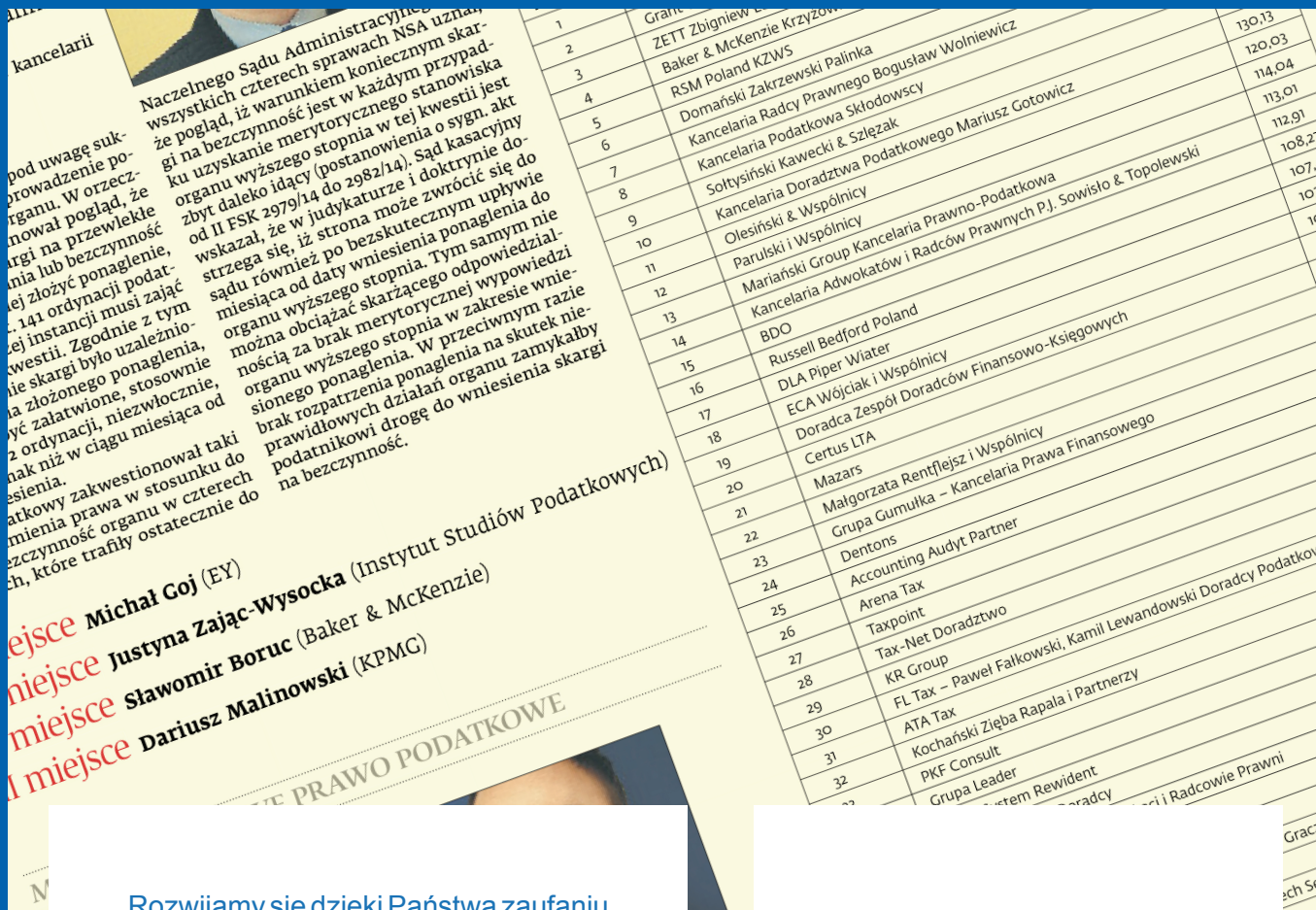
Już teraz zapraszamy Państwa do uczestnictwa w kolejnych konferencjach organizowanych przez Russell Bedford Poland.





# IX Ranking Firm i Doradców Podatkowych DGP

STAŁO SIĘ! PO RAZ KOLEJNY UKAZAŁ SIĘ RANKING FIRM I DORADCÓW PODATKOWYCH DZIENNIKA GAZETY PRAWNEJ, BYŁA TO JUŻ IX EDYCJA RANKINGU.



Rozwijamy się dzięki Państwa zaufaniu i ciągłemu ulepszaniu naszych usług, jak również wzrostowi przychodów. W tegorocznej edycji możemy pochwalić się 16 miejscem, przypominamy, że w zeszłym roku zajęliśmy 21 pozycję, a więc tym bardziej jest nam miło.

Jeszcze raz dziękujemy za to, że nasza firma znalazła się w gronie największych kancelarii doradztwa podatkowego w Polsce za 2014 r. wg. Rankingu Dziennika Gazety Prawnej.

DZIĘKUJEMY  
WSZYSTKIM  
NASZYM  
KLIENTOM,  
TO DZIĘKI WAM  
MOGLIŚMY  
PO RAZ KOLEJNY  
ZNALEŻĆ SIĘ  
W RANKINGU!

## KARIERA

Chcesz rozpocząć karierę w dynamicznej międzynarodowej, prężnie rozwijającej się organizacji? Stawiasz na rozwój zawodowy, sukces i karierę – prześlij do nas swoją aplikację. Nie omijamy żadnego życiorysu!

### Aktualne oferty pracy i staży

STANOWISKO	DZIAŁ	MIEJSCOWOŚĆ
Konsultant w Departamencie Marketingu - Dział Rewizji Finansowej	Dział marketingu i szkoleń	Warszawa
Senior w Departamencie Doradztwa Podatkowego	Dział doradztwa podatkowego	Warszawa
Asystent w Dziale Audytu	Dział usług rewizyjnych	Warszawa
Specjalista w Dziale Audytu	Dział usług rewizyjnych	Warszawa
Senior w Dziale Audytu	Dział usług rewizyjnych	Warszawa
Konsultant w Departamencie Usług Kadrowo-Płacowych	Dział usług księgowych	Warszawa
Konsultant w Departamencie Usług Księgowych	Dział usług księgowych	Warszawa
Prawnik	Dział doradztwa prawnego	Warszawa
Konsultant w Departamencie Marketingu i Szkoleń	Dział marketingu i szkoleń	Warszawa
Biegły Rewident	Dział usług rewizyjnych	Warszawa
Konsultant w Departamencie Prawnym	Dział doradztwa prawnego	Warszawa
Samodzielny/a księgowy/a w Departamencie Usług Księgowych	Dział usług księgowych	Warszawa
Stażysta w Departamencie Marketingu i Szkoleń	Dział marketingu i szkoleń	Warszawa
Stażysta w Dziale Doradztwa Podatkowego	Dział doradztwa podatkowego	Warszawa
Stażysta w Dziale Doradztwa Podatkowego	Dział doradztwa podatkowego	Katowice

**Wejdź na stronę [www.russellbedford.pl](http://www.russellbedford.pl) i aplikuj!**



## Fiskus nie może dowolnie zatrzymywać zwrotów VAT

W RAMACH POSTĘPOWANIA SPRAWDZAJĄCEGO W SPRAWACH ZASADNOŚCI ZWROTU VAT, ORGANY WYDAJĄC DECYZJE OPIERAJĄ SIĘ NA KONSTRUKCJI UZNANIA ADMINISTRACYJNEGO. PRZEPISY USTAWY O VAT NAKŁADAJĄ JEDNAKŻE OBOWIĄZEK, ABY ZASADNOŚĆ WERYFIKACJI PRZESŁANEK POSTĘPOWANIA BYŁA CO NAJMNIJ UPRAWDOPODOBNIONA.



### RAFAŁ DĄBROWSKI

Manager w Departamencie Doradztwa Podatkowego. Doradca Podatkowy nr 12498. Od 2013 roku związany z kancelarią Russell Bedford Poland, pełniąc funkcję osoby zarządzającej Departamentem Doradztwa Podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym. Autor artykułów o tematyce prawno-podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych. Posiada wykształcenie z zakresu prawa podatkowego.



Wymóg należytego uzasadnienia stanowiska organu wynika z charakteru postępowania weryfikacyjnego. Uzasadnienie decyzji stanowi punkt wyjścia dla oceny czy organ podatkowy nie przekroczył granic uznania administracyjnego. Jeśli postanowienie w tym przedmiocie nie wyjaśnia bezpośrednio jakie istotne wątpliwości stoją na przeszkodzie do zwrotu VAT, to postanowienie takie podlega uchyleniu.

W sprawie rozpoznanej przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu z 12 lutego 2015 r., sygn. akt I SA/Po 1082.14, spółka złożyła deklarację VAT za lipiec 2014 r. wraz z wnioskiem o przyspieszenie terminu zwrotu podatku (VAT-ZT).

Organ w trakcie prowadzonych czynności uznał za konieczne przeprowadzenie weryfikacji rozliczeń Spółki z kontrahentami celem ustalenia prawidłowości i rzetelności transakcji dokonywanych przez nią w ramach dostaw wewnątrzspółnotowych. Decyzja ta była umotywowana toczącym się postępowaniem kontrolnym przeciwko Spółce za okres objęty wnioskiem o zwrot VAT. Zdaniem organu okoliczność ta była wystarczającą przesłanką do przedłużenia terminu zwrotu różnicy podatku wykaza

w deklaracji VAT-7 za miesiąc lipiec 2014 r.

Spółka wezwała organ do usunięcia naruszeń prawa poprzez uchylene zaskarżonego postanowienia i do niezwłocznego zwrotu nadwyżki podatku. Organ nie udzielił odpowiedzi na powyższe wezwanie i nie dokonał zwrotu rzeczony nadwyżki.

Decyzja ta została zaskarżona przez Spółkę. W skardze podniesiono uchybienia dotyczące m.in. braku przewidywanej daty, kiedy podatnik może liczyć na zwrot podatku, nie zostało wskazane w jakim zakresie rozliczenia Spółki budzą wątpliwości organu oraz jakie czynności weryfikacyjne podjęto.

Stanowisko sądu

Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu uchylił zaskarżone postanowienie. W uzasadnieniu wyroku sąd odniósł się do treści art. 87 ust 2. zdanie drugie w kontekście zasadności wydania postanowienia o przedłużeniu terminu. Ocenie zostało poddane uzasadnienie, które zostało uznane przez sąd za wyjątkowo lakoniczne i sprowadzające się jedynie do wskazania podstawy faktycznej dotyczącej dat i terminów czynności strony i organu. Sąd stwierdził, że taka konstrukcja uzasadnienia narusza przepisy Ordynacji podatkowej traktujących o właściwej budowie decyzji podatkowej.

Stosowanie przepisów ustawy o VAT dotyczących zwro-

tu podatku opiera się na uznaniu administracyjnym, przy czym jest ono ograniczone okolicznościami warunkującymi możliwość skorzystania z tego uprawnienia, gdy organ stwierdzi, że „zasadność zwrotu wymaga dodatkowego zweryfikowania”. Decyzja wydana na podstawie uznania administracyjnego podlega jednak kontroli sądowej, a punktem odniesienia jest uzasadnienie postanowienia, które w kontekście takiego modelu decyzyjnego ma kluczowe znaczenie. Ocena tego typu decyzji sprowadza się do badania, czy organ podatkowy uwzględnił całokształt okoliczności faktycznych mających wskazywać na wyrażone w przepisach przesłanki warunkujące zastosowanie danej normy, oraz czy w ramach uznania nie naruszono swobodnej oceny dowodów.

Kontroli nie podlega zatem uznanie samo w sobie, lecz sposób w jaki nastąpiło zgromadzenie i rozpatrzenie materiału dowodowego, uzasadnienie stanowiska organu oraz czy „swobodne uznanie organu nie przekształciło się w uznanie dowolne”. Konieczne jest zatem rozważenie całokształtu materiału dowodowego, a poprzedzać je powinno jego wyczerpujące zebranie oraz wyjaśnienie okoliczności faktycznych.

Mając powyższe na uwadze należy stwierdzić, że postanowienie przedłużające termin zwrotu podatku nie może być dowolnie uzasadniane. Podatnikowi w takich sytuacjach przysługuje jasna informacja, z czego wynika powód zakwestionowania zasadności zwrotu. Brak uzasadnienia spełniającego powyższe warunki narusza ogólne zasady postępowania podatkowego, w tym zasadę zaufania obywatela to organów podatkowych.





## Problemy z odliczeniem pełnego VAT od samochodu

OD POCZĄTKU ROKU 2015 DUŻYM ZAINTERESOWANIEM CIESZY SIĘ TEMAT ODLICZANIA VAT OD SAMOCHODÓW OSOBOWYCH, UŻYWANYCH DO CELÓW SŁUŻBOWYCH I PRYWATNYCH. NAJWIĘCEJ KONTROWERSJI WYWOŁUJE OGRANICZONE PRAWO ODLICZENIA 100 % VAT OD SAMOCHODÓW, KTÓRE UŻYWANE SĄ DO TZW. CELÓW MIESZANYCH. W WIELU DOTYCHCZAS ANALIZOWANYCH PRZYPADKACH ORGANY PODATKOWE ODMÓWIŁY PODATNIKOM TEGO PRAWA. RÓWNIEŻ, JEŻELI PRACOWNICY PONIOSĄ KOSZTY ZWIĄZANE Z UŻYCIEM AUTA NA WŁASNE POTRZEBY.



### WIOLETTA KAJDA

Młodszy Konsultant Podatkowy. Obecnie praktykuje w katowickim biurze Russell Bedford Poland. Studentka prawa Uniwersytetu Śląskiego, od 2014 r. zdobywa praktyczne doświadczenie zawodowe współpracując z renomowanymi śląskimi kancelariami prawnymi. Specjalizuje się w tematyce prawa cywilnego i podatkowego.

Przykładowo 23 września 2014 r. Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi, działając w imieniu Ministra Finansów (sygn. IPTPP4/443-447/14-4/MK) nie podzielił zdania Wnioskodawcy i nie wyraził zgody na odliczenie 100% VAT od samochodów, które używane są przez pracowników do celów służbowych oraz prywatnych. Na decyzję nie miały wpływu deklaracje Wnioskodawcy o podpisaniu umowy z pracownikami o odpowiedzialności za powierzone mienie. Bez znaczenia pozostał fakt, iż pracodawca pobierał opłatę za prywatne korzystanie z aut w wysokości 20 % miesięcznych kosztów poniesionych na ich utrzymanie, szczególnie z faktur dotyczących napraw i konserwacji. Zdaniem fiskusa zapłata za użytkowanie aut do celów prywatnych nie przesądza

o tym, że samochód będzie wykorzystywany wyłącznie do działalności gospodarczej. Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi podkreślił również, że dojazd pracownika z miejsca zamieszkania do miejsca pracy samochodem służbowym nie może być jednoznacznie określony jako czynność wykonywana w ramach działalności gospodarczej. Nie sposób ustalić, czy podróż odbywa się w zakresie obowiązków służbowych, czy już po godzinach pracy. Taka sytuacja wyklucza możliwość pełnego odliczenia VAT od wydatków ponoszonych na utrzymanie pojazdów samochodowych. Zatem Wnioskodawcy przysługuje jedynie ograniczone do 50 % prawo odliczania podatku VAT związanego z wydatkami na naprawę i konserwację.

Organy podatkowe nie kwestionują właściwości stwierdzenia, że przekazanie samochodu do prywatnego użytkownika za opłatą stanowi jego wykorzystanie w ramach działalności gospodarczej. Podkreślają jednak, że w świetle obecnie obowiązujących przepisów, aby móc skorzystać z pełnego odliczenia VAT pracodawca musi wykazać, że auto nie jest użytkowane do celów niezwiązanych z działalnością gospodarczą i nawet potencjalnie nie istnieje taka możliwość. We wnioskach podatników o wydanie interpretacji - skierowanych do Dyrektorów Izby Skarbowych pojawiają się propozycje dotyczące sposobów wykazania braku możliwości użytku prywatnego aut. Zdaniem podatników, aby to osiągnąć powinni wprowadzać właściwie regula-

miny i zarządzenia, a także nadzorować użytkowanie samochodów podczas wykonywania obowiązków służbowych za pomocą urządzenia GPS. Jednak jak wynika z wydanych interpretacji, również podjęcie tych działań może okazać się nie wystarczające w celu wykazania użytkowania samochodów służbowych tylko i wyłącznie w ramach działalności gospodarczej.

Interpretacja łódzkiego przedstawiciela fiskusa jest jedną z wielu niekorzystnych dla podatników decyzji. Podobny pogląd wyraził Minister Finansów w interpretacji indywidualnej z dnia 24 lipca 2014 r. [nr IBPP2/442-374/14/BW]. Odmienne stanowisko w tej sprawie przyjął Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie. Orzekł, że nie można pozbawić pracodawcy prawa do pełnego odliczenia VAT w przypadku, gdy pracownik korzysta ze służbowego auta w celu dojazdu do pracy ( wyrok z dnia 20 stycznia 2015 r., sygn. akt I SA/Kr 1834/14, nieprawomocny).

Wyrok ten może być początkiem bardziej korzystnej linii orzeczniczej. Rozpatrzone przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie skarga dotyczy spółki, której przedmiotem działalności jest kontrola i nadzorowanie wykonanych zleceń w postaci dystrybucji materiałów reklamowych. Osoby zatrudnione w spółce wykonują czynności zawodowe przez cały tydzień, również w weekendy. Specyfika działalności wymaga częstego przemieszczania się z miejsca na miejsce, które nierzadko oddalone są od siebie nawet o kilkadziesiąt kilometrów. Niezbędna jest, również szybka reakcja pracowników spółki na wykryte nieprawidłowości oraz problemy. Oznacza to, że aby pracownicy mogli wykonać konieczne czynności kontrolno-nadzorcze muszą mieć samochód „pod ręką”. Osoby zarządzające spółką zdecydowały się wprowadzić regulamin użytkowania pojazdów, który obejmuje postanowienie

o obowiązku parkowania samochodów w rejonie miejsca zamieszkania. Spółka zadbała o gwarancję wykorzystania pojazdów wyłącznie w celach służbowych. W związku z tym zawarła w regulaminie następujące postanowienia:

- Zakaz używania samochodów służbowych do innych celów niż wykonywanie obowiązków służbowych;
- Kary finansowe oraz możliwość rozwiązania umowy z użytkownikiem, który złamie zakaz wykorzystania samochodu w celach niezwiązanych z działalnością gospodarczą;
- Pracownicy są zobowiązaniu, do sporządzania ewidencji przebiegu pojazdu.

Spółka przewidziała również konkretne działania jakie będzie podejmowała w celu nadzorowania wykorzystania samochodów. Jest to między innymi wewnętrzna kontrola polegająca na sprawdzeniu, czy pracownik wykonał zadanie zgodnie z poleceniem służbowym. Nadzorujący wykorzystają w tym celu telefon komórkowy oraz e-mail. Natomiast na użytkowników samochodów został nałożony obowiązek sporządzania raportów lub dokumentacji fotograficznych wykrytych nieprawidłowości.

Biorąc pod uwagę opisany stan faktyczny, Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie uznał, iż powyższe zasady użytkowania samochodów są wystarczające do tego, aby można było skorzystać z pełnego odliczenia VAT. Nie sposób uzasadnić braku tego prawa jedynie w oparciu o niemożność określenia dokładnego czasu i miejsca, w którym samochód będzie użytkowany. Tym bardziej, że niemożność ta wynika ze specyfiki prowadzonej działalności.

INTERPRETACJA  
ŁÓDZKIEGO  
PRZEDSTAWICIELA  
FISKUSA JEST  
JEDNĄ Z WIELU  
NIEKORZYSTNYCH  
DLA PODATNIKÓW  
DECYZJI. PODOBNY  
POGLĄD WYRAZIŁ  
MINISTER  
FINANSÓW  
W INTERPRETACJI  
INDYWIDUALNEJ  
Z DNIA 24 LIPCA  
2014 R. [NR  
IBPP2/442-374/14/  
BW]. ODMIENNE  
STANOWISKO W TEJ  
SPRAWIE PRZYJĄŁ  
WOJEWÓDZKI SĄD  
ADMINISTRACYJNY  
W KRAKOWIE.  
ORZEKŁ, ŻE NIE  
MOŻNA POZBAWIĆ  
PRACODAWCY  
PRAWA DO  
PEŁNEGO  
ODLICZENIA VAT  
W PRZYPADKU,  
GDY PRACOWNIK  
KORZYSTA ZE  
SŁUŻBOWEGO AUTA  
W CELU DOJAZDU  
DO PRACY



## Coraz bardziej szczegółowa kontrola firm powiązanych

CENY TRANSFEROWE TO JEDEN Z KOLEJNYCH OBSZARÓW, KTÓREMU CORAZ DOKŁADNIEJ PRZYGLĄDA SIĘ MINISTERSTWO FINANSÓW. POPRZEZ NIEPRAWIDŁOWE USTALANIE CEN TRANSFEROWYCH POMIĘDZY PODMIOTAMI POWIĄZANYMI MOŻNA W ŁATWY SPOSÓB OBNIŻYĆ GLOBALNĄ PODSTAWĘ OPODATKOWANIA, A W EFEKCIE ZANIŻYĆ DOCHODY DLA FISKUSA.



### BOŻENA ZAWISZA

Młodszy konsultant podatkowy. Od początku 2013 roku związana z kancelarią Russell Bedford Poland (biuro Katowice). Oprócz wykształcenia prawniczego posiada wiedzę w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Specjalizuje się w prawie cywilnym i prawie podatkowym. Autorka artykułów o tematyce prawno podatkowej.



Pomimo, iż w ostatnich latach uważalny jest istotny wzrost liczby oraz wartości transakcji zawieranych pomiędzy podmiotami należącymi do grup kapitałowych, obszar cen transferowych nie był dotychczas przedmiotem zainteresowania wnikliwego badania przez organy podatkowe.

W ubiegłych latach zakres kontroli w wielu przypadkach ograniczał się wyłącznie do badania, czy podatnik wypełnił formalne obowiązki związane z opracowaniem dokumentacji cen transferowych dla transakcji z jednostkami powiązanymi, natomiast kontrole obejmujące ocenę rynkowości warunków transakcji należały raczej do rzadkości.

Wszystko wskazuje jednak na to, że organy podatkowe bardziej szczegółowo zbadają, czy transakcje i zmiany organizacyjne w ramach jednej grupy mają uzasadnienie biznesowe oraz czy służą jedynie korzyści podatkowej.

Ministerstwo Finansów od 2013 roku stopniowo wdraża przepisy, które uszczegóławiają zasady kontroli cen transferowych. Przykładowo z dniem 18 lipca 2013 roku weszło w życie Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 czerwca 2013 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych, którym zmieniono sposób ustalania ceny transferowej – zamiast dotychczasowej hierarchii metod, wprowadzono obowiązującą w regulacjach OECD zasadę metody najbardziej właściwej dla transakcji. Przepisy mają pomóc w weryfikacji tego, czy przedsiębiorcy, którzy prowadzą działalność w grupach kapitałowych i dokonują zmian w ramach tych grup, nie tylko mają na celu osiągnięcie korzyści podatkowych, lecz także stoi za tym racjonalność biznesowa, a korzyść, którą przedsiębiorcy chcą

osiągnąć jest zorientowana na zyski dla całej grupy kapitałowej.

Nieprawidłowości nie muszą dotyczyć tylko firm powiązanych z podmiotami zagranicznymi, lecz również wewnątrz kraju. Celem zmian jest zwiększenie efektywności kontroli. Dlatego sam fakt posiadania dokumentacji cen transferowych, której kontrola wynika z przepisów, nie będzie dla kontrolujących wystarczający. Wymagane będzie również uzasadnienie dokonania danych transakcji, rozliczeń czy zmian w grupie kapitałowej. Kontrolujący intensywnie weryfikują rozliczenia, także te z lat poprzednich. Występują już przypadki skutecznego zakwestionowania transakcji pomiędzy podmiotami powiązanymi.

Przykładowe podejście organów do analizy cen transferowych zaprezentował Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 25 listopada 2014 r., sygn. akt II FSK 2531/12. W sprawie będącej przedmiotem sporu pomiędzy podatnikiem a organami podatkowymi, podmiot produkcyjny sprzedawał wyroby w postaci leków do powiązanej spółki dystrybucyjnej. Organy podatkowe w trakcie kontroli uznały, że warunki ustalone pomiędzy stronami transakcji przyczyniły się do transferu zysków do spółki dystrybucyjnej.

Organy podatkowe podczas kontroli dokonały analizy cen stosowanych pomiędzy podmiotami powiązanymi w drodze porównania zysku brutto na sprzedaży, zysku na poziomie wyniku ze sprzedaży oraz zysku na poziomie EBIT osiągniętego przez producenta leków i podmiot dystrybucyjny z podmiotami pełniącymi porównywalne funkcje na rynku uwzględniając przy tym m.in. faktyczny podział funkcjonalny pomiędzy stronami transakcji, pozycję monopolistyczną producenta oraz rynkowe relacje pomiędzy rentownością producentów a dystrybutorów leków.

Na podstawie powyższych czynni-

ków organ podatkowy dokonał wyceny wartości dodanej generowanej przez strony transakcji oraz dokonał alokacji zysków na spółkę produkcyjną i dystrybucyjną, która była podstawą do ustalenia rynkowego poziomu dochodów obydwu podatników.

Można stwierdzić, iż opisany powyżej przykład prezentuje aktualne podejście organów podatkowych do kontroli cen transferowych. Przykład ten powinien być również sygnałem dla podatników, że organy podatkowe będą coraz większą wagę skupiały na obszarze cen transferowych, a same kontrole będą coraz bardziej skrupulatne.

Potwierdzeniem zainteresowania organów podatkowych rozliczeniami pomiędzy podmiotami powiązanymi może być opublikowanie przez Ministerstwo Finansów w dniu 27 lutego 2014 r. obszernych wyjaśnień dotyczących restrukturyzacji działalności pomiędzy podmiotami powiązanymi. Pomimo, iż rzecznik prasowy Ministerstwa Finansów wyjaśnił, że zamieszczenie wyjaśnień nie oznacza, że urzędnicy skarbowi zaczną kłaść większy niż dotychczas nacisk na kontrolę, jednak chociażby przywołany powyżej wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego wskazuje że organy podatkowe jednak kładą dużo większy nacisk na kontrolę cen transferowych.

Warto ponadto zaznaczyć, iż od stycznia 2015 r. regulacje w zakresie cen transferowych w pełni obejmą także spółki osobowe, co wpłynie na możliwość weryfikacji alokacji dochodów pomiędzy wspólnikami. Nowe regulacje wprowadzane przez Ministerstwo poszerzają zakres obowiązywania przepisów o cenach transferowych oraz systematycznie zwiększają ich szczegółowość. Tym samym ceny transferowe stają się coraz istotniejszym obszarem prawa podatkowego, co powinno być w szczególności uwzględnione przez podatników przy zarządzaniu ryzykiem podatkowym.





## Planowane zmiany przy wprowadzaniu wstecznej korekty

DOKONYWANIE KOREKTY PRZYCHODÓW I KOSZTÓW NA SKUTEK ZWROTÓW TOWARÓW, RABATÓW CZY ZMIANY CEN TO PROBLEM, Z KTÓRYM BORYKA SIĘ WIĘKSZOŚĆ PRZEDSIĘBIORCÓW. KWESTIĄ SPORNĄ JEST USTALENIE, W KTÓRYM OKRESIE KOREKTA POWINNA ZOSTAĆ UWZGLĘDNIONA. FISKUS WSKAZUJE, ŻE WSPOMNIANYCH KOREKT NALEŻY DOKONYWAĆ WSTECZ, CZYLI W OKRESIE, W KTÓRYM DANY PRZYCHÓD POWSTAŁ. STWIERDZA, IŻ PRZYCHÓD Z PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ZMIENIA SIĘ, A JEGO WARTOŚĆ MOŻE ULEC ZMNIEJSZENIU NP. O WARTOŚĆ ZWRÓCONYCH TOWARÓW, CO POWODUJE KONIECZNOŚĆ DOKONANIA KOREKTY WIELKOŚCI TYCH PRZYCHODÓW.



### NATALIA WÓJCİK

Młodszy Konsultant Podatkowy. Obecnie praktykuje w katowickim biurze Russell Bedford Poland. Studentka prawa Uniwersytetu Śląskiego, od 2014 r. aktywnie zdobywała doświadczenie zawodowe podejmując praktyki w różnych firmach. Przedmiotem jej zainteresowań zawodowych jest prawo cywilne, prawo konsumenckie oraz prawo europejskie

Organy podatkowe są zdania, że korekty nie odnoszą się do roku podatkowego, w którym nastąpił zwrot towaru, lecz do roku, w którym powstał przychód. W orzecznictwie sądowym przeważa stanowisko zgodne z wykładnią organów podatkowych, czego przykładem jest wyrok NSA z dnia 25 kwietnia 2014 r. sygn. akt II FSK 4/13. Podobną opinię znajdziemy także w interpretacjach indywidualnych m.in. Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 17 kwietnia 2013 r. nr IPPB3/423-68/13-2/AM lub i Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z dnia 27 stycznia 2014 r. nr IPTPB3/423-454/13-3/KJ. Należy jednak wspomnieć, że zdarzają się także odmienne, korzystne dla podatników rozstrzygnięcia m.in. wyrok WSA w Gdańsku z dnia 19 lutego 2014 r. sygn. akt I SA/Gd 1686/13. Jak widać na powyższych przykładach, rozstrzygnięcia w sprawach dotyczących wspomnianej korekty są niejednolite. Ciężko jest także doszukać się w ustawach podatkowych przepisów, które regulowałyby tą kwestię.

Z pomocą przedsiębiorcom postanowiło przyjąć Ministerstwo Gospodarki proponując możliwość wprowadzania korekt przychodów i kosztów na bieżąco. Proponowana zmiana z pewnością w dużym stopniu uprości rozliczenia. Ministerstwo Gospodarki w projekcie ustawy z dnia 10 lutego 2015 r. o wspieraniu polubownych metod rozwiązywania sporów wyszło z inicjatywą, według której jeżeli pierwotna faktura była prawidłowa, a z przyczyn powstałych po transakcji konieczne jest wystawienie faktury korygującej, będzie ona rozliczana na bieżąco bez potrzeby cofania się do momentu sprzedaży.

Przedsiębiorcy muszą jednak uzbroić się w cierpliwość, ponieważ planowane zmiany stanowią, póki co, jedynie projekt ustawy o wspieraniu polubownych metod rozwiązywania sporów. Ustawa ma wejść w życie z dniem 1 stycznia 2016 r. Nie ma jednak wątpliwości co do tego, że rozwiąże ona wiele problemów i w znacznym stopniu ułatwi życie przedsiębiorcom.

## Zmiany w przepisach dotyczących cen transferowych

Z DNIEM 1 STYCZNIA 2015 R. WPROWADZONE ZOSTAŁY W ŻYCIU ZMIANY PRZEPISÓW USTAWY Z DNIA 15 LUTEGO 1992 R. O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH (DZ. U. Z 2014 R. POZ. 851, DALEJ: USTAWA O CIT) ORAZ USTAWY Z DNIA 26 LIPCA 1991 R. O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH (DZ. U. Z 2012 R. POZ. 361, DALEJ: USTAWA O PIT) DOTYCZĄCE CEN TRANSFEROWYCH I ZWIĄZANYCH Z NIMI DOKUMENTACJI PODATKOWYCH.



### DOMINIK TYMUŁA

Associate w Russell Bedford Poland, związany z kancelarią od kwietnia 2012 r. W okresie 2008 – 2011 r. współpracował z firmami z branży transportowej w zakresie doradztwa podatkowego. Zdobywał doświadczenie w kancelariach prawnych oraz centralnych urzędach państwowych. Absolwent Prawa na Uniwersytecie Marii Curie Skłodowskiej (2007-2012) oraz studiów podyplomowych - kierunek Rachunkowość i Finanse Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (2013-2014). W chwili obecnej aplikant radcowski. Autor licznych publikacji o tematyce prawno-podatkowej na portalach branżowych. Specjalizuje się w prawie cywilnym, handlowym, unijnym oraz funduszach europejskich.

Ustawodawca rozszerzył definicję legalną zarówno podmiotu krajowego, jak i zagranicznego o jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, niezależnie od ich statusu podatkowego. W związku z powyższym w przypadku np. spółki komandytowej z siedzibą w Polsce posiadającej 25% udziałów w spółce prawa cypryjskiego koniecznym będzie zakwalifikowanie jej jako podmiotu powiązany spółki cypryjskiej, a tym samym sporządzenie odpowiedniej dokumentacji podatkowej w przypadku przekroczenia określonych w ustawie o CIT progów wartościowych.

Ważną zmianą jest również obowiązkowe sporządzanie dokumentacji podatkowych przez podatników, będących polskimi rezydentami, prowadzącymi działalność przez zagraniczny zakład położony poza terytorium naszego kraju, w zakresie transakcji pomiędzy nimi a ich zagranicznym zakładem. Trzeba zaznaczyć, iż dotychczas obowiązek ten dotyczył tylko podatników zagranicznych prowadzących działalność poprzez zagraniczny zakład na teryto-

rium Polski.

Warto wspomnieć również o nowych kategoriach sytuacji, w których powstaje obowiązek sporządzenia dokumentacji podatkowych. Pierwszą z nich jest sporządzenie umowy spółki niebędącej osobą prawną (np. spółki osobowe prawa handlowego) pomiędzy podmiotami powiązanymi, w przypadku gdy łączna wartość przedmiotu wkładu przekracza równowartość 50 tys. euro, w przypadku zaś, gdy jedną ze stron umowy jest podmiot z tzw. raju podatkowego, obowiązek sporządzenia dokumentacji gdy łączna wartość przedmiotu wkładu przekracza już 20 tys. euro. Kolejną kategorią jest zawarcie umowy wspólnego przedsięwzięcia lub innej umowy o podobnym charakterze, w której podane wcześniej wartości, tj. 50 tys. euro w przypadku podmiotów powiązanych oraz 20 tys. euro gdy stroną umowy jest podmiot z tzw. raju podatkowego, rodzą obowiązek sporządzenia dokumentacji podatkowej. Rzeczony umowy należy interpretować w świetle przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny (Dz. U.

z 2014 r., poz. 121, dalej: KC), bowiem w ustawach o CIT oraz o PIT nie ma ich definicji legalnej. Należy zaznaczyć, iż ocenie organów podatkowych podlegają będą przyjęte w tej umowie zasady dotyczące praw stron umowy do udziału w zysku oraz pokrycia ewentualnej straty.

Ostatnią ważną kwestią dotyczącą cen transferowych, która została zmieniona w ostatnim czasie - jest rozszerzenie katalogu sytuacji w których możliwa będzie korekta dochodu w celu wyeliminowania podwójnego opodatkowania dochodów podmiotów powiązanych. Do końca 2014 r. dokonanie takiej korekty było możliwe w przypadku, gdy dochody podatnika będącego podmiotem krajowym zostały uznane przez organy podatkowe innego państwa za dochody podmiotu powiązanego właśnie z tego państwa. Od 1 stycznia 2015 r. obowiązek dokonania korekty będzie sytuacja w której organ podatkowy stwierdzi, iż doszło do zastosowania w transakcji pomiędzy podmiotami krajowymi warunków nierynkowych.



## Termin na przekazanie dowodu

PROBLEM TEN DOTYCZY DOWODÓW ZNAJDUJĄCYCH SIĘ W POSIADANIU PODATNIKA. PRZEZ DOWÓD NALEŻY ROZUMIEŃ WSZYSTKO, CO MOŻE PRZYCZYNIĆ SIĘ DO WYJAŚNIENIA SPRAWY, A NIE JEST SPRZECZNE Z PRAWEM (ART. 180 §1 OP, DZ.U. 1997 NR 137 POZ. 926 ZE ZM.) W SZCZEGÓLNOŚCI BĘDĄ TO WIĘC KSIĘGI PODATKOWE, ZŁOŻONE PRZEZ PODATNIKA DEKLARACJE, WYSTAWIONE LUB OTRZYMANE FAKTURY, POTWIERDZENIA DOKONANIA PRZELEWÓW, WYJAŚNIENIA ETC.

W ramach postępowania dowodowego organ może wydać postanowienie w przedmiocie wyznaczenia stronie terminu do przedstawienia dowodu będącego w jej posiadaniu. Termin ustala się uwzględniając charakter dowodu i stan postępowania, przy czym nie może on być krótszy niż 3 dni (art. 189 OP). Co ważne na to postanowienie nie przysługuje zażalenie.

Głównym celem stojącym za tą regulacją jest zdyscyplinowanie strony i zapewnienie sprawnego przebiegu postępowania. Służyć ma to również przeciwdziałaniu ukrywaniu przez stronę dowodów. Termin 3-dniowy jest najkrótszym możliwym terminem, jaki organ może wyznaczyć stronie do przedłożenia żądanych dokumentów lub złożenia wyjaśnień.

Warto jednak zauważyć, że z treści przepisu wynika również, iż termin powinien być wyznaczony przez organ z uwzględnieniem charakteru dowodu, jak i aktualnego stanu sprawy. Wymusza to spersonalizowanie warunków na potrzeby danej sprawy, tak aby strona miała realną możliwość przekazania dowodu, którego domaga się organ.

Organy w praktyce ograniczają się jednak do zastosowania najkrótszego możliwego terminu, z pominięciem możliwości i indywidualnych interesów strony. W ten sposób, niejednokrotnie może dojść do sytuacji, że organ pomija tak istotne fakty, jak zakres i rozmiar prowadzonej przez stronę działalności, real-

ny dostęp do wymaganej dokumentacji i czas potrzeby na jej przeanalizowanie oraz selekcję interesujących organ informacji. W wielu przypadkach już na samo znalezienie odpowiednich dokumentów termin 3-dniowy może być niewystarczający i w żaden sposób nie przystaje do realiów, w jakich funkcjonuje strona postępowania.

Doktryna prawa podatkowego szeroko krytykuje przepis art. 189 OP ze względu na wątpliwości związane z jego zastosowaniem. Przyjmuje się, że przepis ten przyznaje jedynie uprawnienie organu do wyznaczenia terminu na przedstawienie dowodów, a nie implikuje nałożenia na stronę obowiązku przedstawienia i dostarczenia dowodu na ręce organu. Kwestią problematyczną jest również sama treść dochodzonego dowodu. Trudno uważać, że organy podatkowe mogą domagać się dowodu, który działałby na korzyść strony, a tym samym przeciwko prowadzonemu postępowaniu. Pojawia się tu problem samooskrajania strony, o czym z właściwą wypowiedzią nauka prawa.

W przedmiocie skutków, jakie wywołuje niezastosowanie się do wyznaczonego terminu, stanowiska doktryny i praktyki prawa podatkowego są rozbieżne. Nauka stoi na stanowisku, że obowiązek przedstawienia dowodu nie jest opatrzony sankcją na gruncie OP, a tym samym nie znajdują tu zastosowania przepisy dotyczące kar porządkowych. Ignorancja i bierność strony nie rzutuje nega-

tywnie - zdaniem doktryny – na sytuację strony.

Zupełnie odmienne – i bardziej znaczące z perspektywy podatnika – jest stanowisko organów kontroli oraz sądów administracyjnych. Przyjmują one bowiem, że instytucja wezwania do przedstawienia dowodów nie jest tworem indywidualnym, a jedynie unormowaniem szczególnym w odniesieniu do treści przepisów dotyczących wezwań tj. art. 155- 160 OP. Stanowi to tym samym, że zastosowanie znajduje tu sankcja kary porządkowej, co ma negatywne skutki wobec strony postępowania. Stanowisko to jest potwierdzone w wyrokach Naczelnego Sądu Administracyjnego i wydaje się stanowić powszechną praktykę w sprawach z tego zakresu (vide wyroki NSA z dn. 24.08.2011 r., sygn. II FSK 608/10, z dn. 24.08.2011 sygn. II FSK 467/10).

Kwestie odrębną stanowi fakt, że zachowania strony mające na celu niedostarczenie dowodów w sprawie może doprowadzić do wszczęcia postępowania karno-skarbowego i skutkować postawieniem stronie zarzutu utrudniania czynności kontrolnych poprzez nieokazanie księgi lub innego dokumentu dotyczącego prowadzonej działalności gospodarczej. Kodeks Karny Skarbowy stanowi, że czyn ten jest zagrożony karą grzywny do 720 stawek dziennych.

W sytuacji, gdy strona nie ma obiektywnej możliwości sprostania nałożonemu terminowi, istnieje możliwość skierowa-



ORGANY  
PODATKOWE  
NIE WYJAŚNIAJĄ  
ZASADNOŚCI  
PRZESŁANEK DLA  
WYZNACZANIA  
NAJKRÓTSZEGO  
MOŻLIWEGO  
TERMINU NA  
DOKONANIE  
OKREŚLONYCH  
CZYNNOŚCI,  
CO ZABURZA  
KOMUNIKACJĘ  
NA LINII ORGAN-  
STRONA

nia do organu wniosku o wydłużenie terminu, zgodnie z art. 168 OP.

Wniosek ten powinien zostać należycie uzasadniony, a tym samym powinny zostać przytoczone wszelkie okoliczności faktyczne przemawiające za tym, że termin wyznaczony przez organ nie przystaje do sytuacji, w jakiej znajduje się strona. Argumentacja może obejmować fakty dotyczące objętości dokumentacji, nakładu pracy, jaką należy wnieść, aby odnaleźć interesujące organ informacje, jak też inne obiektywne trudności uniemożliwiające sprostaniu terminowi. Organ w tym przedmiocie wydaje postanowienie, na które nie przysługuje zażalenie.

Strona może również salwować się poprzez próbę przywrócenia terminu na przekazanie dowodów. Z tej instytucji można skorzystać w sytuacji, gdy nastąpiło uchybienie terminowi, ale stało się bez winy strony, na warunkach określonych w art. 162 § 1 OP. Konieczne jest tu wskazanie obiektywnych okoliczności, które uzasadniają wniosek. Okoliczności te nie muszą być udowodniane. Ustawa stanowi, że strony powinny je jedynie uprawdopodobnić, co stanowi znaczne ułatwienie w sferze dowodowej. Jednakże, aby móc skorzystać z przywrócenia terminu powinny zostać kumulatywnie spełnione następujące warunki: uchybienie terminu powinno nastąpić tzn. strona nie przekazała dowodów, których domagał się organ następnie należy złożyć wniosek, a wraz z nim niedostarczone terminowo dowody i w końcu wnioskodawca musi uprawdopodobnić brak swojej winy w uchybieniu terminu. Organ ma obowiązek ocenić stan faktyczny przedstawiony przez stronę i wydać w tym przedmiocie odpowiednie postanowienie.

Wyznaczanie minimalnego 3-dniowego terminu na dostarczanie dowodów przez stronę, której sytuacja uniemożliwia sprostaniu takim wymaganiom, osłabia zaufanie do organów podatkowych. Organy nie odnoszą się do okoliczności, w jakich działa strona i pomijają te fakty podczas wydawania postanowienia w tym przedmiocie. Błędne zastosowanie powyższych przepisów skutkuje często pojawieniem się niepotrzebnych represji wobec podatników, którzy chcą współpracować z organami podatkowymi, ale obiektywnie nie są w stanie dostarczyć żądanych dokumentów w wyznaczonym terminie. Ponadto organy nie wyjaśniają zasadności przesłanek dla wyznaczenia najkrótszego możliwego terminu na dokonanie określonych czynności, co zaburza komunikację na linii organ-strona.

Poprawa obecnego stanu rzeczy powinna być dokonana w dużej mierze poprzez zmianę praktyki stosowania przepisów przez organy podatkowe, która powinna uwzględniać potrzeby i możliwości podatników. Ustawodawca również nie powinien być obojętny wobec powyższego problemu. Pozytywnie należałoby ocenić pomysł wydłużenia najkrótszego terminu na przekazanie dowodu będącego w posiadaniu strony i umieszczenia przepisu o takim charakterze w Ordynacji podatkowej.



## RAFAŁ DĄBROWSKI

Manager w Departamencie Doradztwa Podatkowego. Doradca Podatkowy nr 12498. Od 2013 roku związany z kancelarią Russell Bedford Poland, pełniąc funkcję osoby zarządzającej Departamentem Doradztwa Podatkowego. Specjalizuje się w prawie podatkowym. Autor artykułów o tematyce prawno-podatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych. Posiada wykształcenie z zakresu prawa podatkowego.



## Polska światową meblarską potęgą

Z ROKU NA ROKU ODNOSIMY OGROMNE SUKCESY NA ŚWIATOWYM RYNKU MEBLOWYM, 90% NASZEJ PRODUKCJI TRAFIA NA EKSPORT, CO DAŁO 8 MLD EURO W 2014 ROKU. W TYM SEGMENTCIE NA GLOBALNYM RYNKU USTĘPUJEMY W EKSPORCIE TYLKO CHINOM, NIEMCOM, WŁOCHOM ORAZ USA.

Popularność polskich mebli sprawiła, że 80 proc. sprzedaży skierowane jest do krajów Unii Europejskiej. Największym odbiorcą są Niemcy (40 proc.), Francja, Czechy, Belgia oraz Wielka Brytania.

Dziękuję się tak, dlatego, że w tej branży 80 proc. udziału w wartości sprzedaży, stanowią firmy duże i średnie, które mają wysoką zdolność wprowadzania nowych technologii i technik wytwarzania. Firmy mikro i małe dysponują dużą skalą elastyczności wobec gustów klientów, wykonując m.in. zamówienia indywidualne „pod wymiar”, co z kolei staje się bardzo popularne w naszym kraju.

To, co jest jednak cechą wspólną sektora, to z jednej strony doskonali specjaliści i ich wiedza, a z drugiej najnowocześniejsze technologie, wykorzystanie innowa-

cyjnych procesów produkcyjnych oraz nieustanny rozwój.

Branża meblarska generuje jedno z najwyższych sald wymiany handlowej wśród branż przetwórstwa przemysłowego w Polsce. Wyniosło ono w 2014 r. 28 mld zł. Ponadto produkcja mebli stanowi 3 proc. produkcji przemysłowej kraju.

Pracę w sektorze meblowym znajduje prawie 130 tys. pracowników, a kolejnych kilkadziesiąt tysięcy osób to dostawcy komponentów i sprzedawcy mebli.

Warto dodać, że produkty polskiego przemysłu meblarskiego zostały objęte przez Ministerstwo Gospodarki projektem pt. „Promocja polskiej gospodarki na rynkach międzynarodowych” w ramach Poddziałania 6.5.1 PO IG.

TO, CO JEST JEDNAK CECHĄ WSPÓLNĄ SEKTORA, TO Z JEDNEJ STRONY DOSKONALI SPECJALIŚCI I ICH WIEDZA, A Z DRUGIEJ NAJNOWOCZESNIEJSZE TECHNOLOGIE, WYKORZYSTANIE INNOWACYJNYCH PROCESÓW PRODUKCYJNYCH ORAZ NIEUSTANNY ROZWÓJ.



### GRAŻYNA ZAREMBA

Od 2011 roku pełni funkcję jednego z Partnerów Zarządzających w korporacji Russell Bedford Poland, firmy członkowskiej Russell Bedford International. W latach 2008 - 2011 związana z siecią doradczą BDO, pełniąc funkcję Associate w Departamencie Doradztwa Podatkowego. W latach 1995 - 2008 pracowała jako CFO w Canada Brokers, będącej członkiem międzynarodowej grupy finansowej PENTOR. Autorka wielu publikacji z zakresu prawa podatkowego. Prelegentka na wykładach i szkoleniach z zakresu prawa podatkowego.

## Czym jest użyteczna informacja finansowa?

OGÓLNIEM RZECZ UJMIAJĄC UŻYTECZNA INFORMACJA POZWALA JEJ ODBIORCY POZNAĆ FINANSE SPÓŁKI NA TYLE, ABY DOSTARCZYĆ WYSTARCZAJĄCYCH PRZESŁANEK DO PODJĘCIA RACJONALNYCH DECYZJI DOTYCZĄCYCH ZAMIERZEŃ UŻYTKOWNIKA WOBEC SPÓŁKI, KTÓRE TO ZAMIERZENIA WYNIKAJĄ Z JEJ RELACJI W STOSUNKU DO NIEJ. TA, NIECO TRUDNA W ODBIORZE DEFINICJA SPORZĄDZONA NA UŻYTEK ARTYKUŁU, MA BARDZO PRAKTYCZNY WYMIAR. WSKAZUJE ONA, ŻE UŻYTECZNOŚĆ MOŻE BYĆ ROZPATRYWANA WYŁĄCZNIE NA POZIOMIE ODBIORCY I ŻE TA SAMA INFORMACJA FINANSOWA BĘDZIE BARDZIEJ LUB MNIEJ UŻYTECZNA DLA RÓŻNYCH TYPÓW ODBIORCÓW. ABY ZROZUMIEĆ UŻYTECZNOŚĆ INFORMACJI DLA DANEGO TYPU ODBIORCY, NALEŻY POZNAĆ I ZROZUMIEĆ CHARAKTER JEJ RELACJI ZE SPÓŁKĄ I CEL JAKI MU PRZYŚWIECA PRZY ZGŁĘBIANIU INFORMACJI. SPRÓBUJMY UŻYTECZNOŚĆ PRZENIEŚĆ NA GRUNT PRAKTYCZNY I PRZEŚLEDZIĆ JEJ CHARAKTER DLA JEDNEGO Z PODSTAWOWYCH TYPOW UŻYTKOWNIKÓW JAKIM JEST INWESTOR.

Celem inwestora jest podjęcie decyzji, czy zainwestować w spółkę swoje środki finansowe. Dla inwestora obecnym pytaniem będzie, czy kontynuować zaangażowanie, a może je zwiększyć, czy też wycofać się z inwestycji. Dla nowego, czy zakupić akcje spółki i w jakiej ilości. Aby podjąć racjonalną decyzję w tym zakresie każdy obecny czy też nowy, inwestor będzie chciał z pomocą informacji finansowej ocenić kondycję finansową spółki. W tym kontekście sytuacyjnym za użyteczne uznaje takie sprawozdanie finansowe, które pozwoli mu ocenić stan majątkowy spółki, jej zyskowność i płynność obecną, jak również perspektywę w tych względach na przyszłość.

Według najbardziej powszechnej typologii stosowanej w literaturze fachowej, która stosunkowo poprawnie odzwierciedla praktykę w tym względzie wyróżniamy 2 główne typy odbiorców sprawozdań finansowych: wewnętrznych i zewnętrznych. Do inwestorów wewnętrznych możemy zaliczyć: zarządy, kadrę kierowniczą, rady nadzorcze, a do zewnętrznych wspomnianych powyżej inwe-

storów (obecnych i potencjalnych, indywidualnych i instytucjonalnych) oraz banki, kontrahentów, czy też konkurencję.

W kontekście wymienionych powyżej typów odbiorców możemy wyróżnić 2 główne cele informacji finansowej, tj. cel zarządczy oraz cel inwestorski. Gdzieś w tle obydwu tych celów mieści się cel weryfikacyjno-oceniający, wypełniany w różnych zakresach przez każdą z grup inwestorów, ale najpełniej pewnie przez analityków, którzy interpretują dane finansowe, aby dostarczyć - głównie odbiorcom zewnętrznym - dodatkowych, gotowych przesłanek i argumentów do podjęcia ich decyzji.

Warto w tym miejscu zaznaczyć specyfikę poszczególnych osób, czytelników informacji finansowych. Dla niektórych najważniejszy będzie bilans, dla innych rachunek zysków strat, a dla jeszcze innych rachunek przepływów pieniężnych. Osoby bardziej wnikliwe nie czytają danych liczbowych bez polityki rachunkowości, która przecież - jak wiadomo - umożliwia różny, często

## Biegły Rewident, a wiarygodność i użyteczność informacji finansowych

W CZASACH NIEPEWNOŚCI I KRYZYSU NA ZNACZENIU ZYSKUJE WIARYGODNOŚĆ INFORMACJI FINANSOWYCH. WIARYGODNE SPRAWOZDANIE FINANSOWE NIE TYLKO POZWALA NA RZETELNĄ OCENĄ SPÓŁKI PRZEZ OBECNYCH I POTENCJALNYCH INWESTORÓW, ALE TAKŻE ZMNIĘSZA ASYMETRIĘ INFORMACJI POMIĘDZY KIEROWNICTWEM SPÓŁKI, A JEJ OTOCZENIEM ZEWNĘTRZNYM. ZYSKUJEMY DZIĘKI TEMU WZROST ZAUFANIA DO SPÓŁKI I OSÓB NIĄ ZARZĄDZAJĄCYCH, CO W KONSEKWENCJI PODWYŻSZA WYCENĘ RYNKOWĄ JEJ AKCJI.

Warto zatem zastanowić się, co w tych, jak to zwykli mawiać Chińczycy „ciekawych czasach”, może poprawić wiarygodność informacji finansowych.

Mechanizmem, który został wynaleziony między innymi na użytek zwiększania zaufania do sprawozdań finansowych w czasach kryzysów występujących w przeszłości, szczególnie Wielkiego Kryzysu lat-30 tych XX w., było badanie sprawozdań finansowych przez zewnętrznych, niezależnych biegłych rewidentów.

Rozważmy zatem, w jaki sposób biegły rewident może pomóc w tym zakresie i dziś.

Prześledźmy to poprzez omówienie w kolejnych artykułach poniższych zagadnień:

- czym jest użyteczna informacja finansowa,
- kiedy i dlaczego informacja finansowa może nie być użyteczna i wiarygodna,
- jakie najczęstsze błędy spotykane są na co dzień w sprawozdaniach finansowych,
- w jaki sposób w praktyce wykorzystać wiedzę, doświadczenie i kompetencje biegłego rewidenta do poprawy wiarygodności sprawozdań finansowych;



skrajny sposób podejścia do pewnych specyficznych transakcji i tym samym może spowodować istotnie różne ujęcie i wynik tych transakcji w sprawozdaniu.

Często słyszy się narzekania odbiorców sprawozdań finansowych na niepełną, niezrozumiałą informację finansową. Narzekania te związane są między innymi z niedostosowaniem informacji finansowej do typu odbiorcy, co często wynika z niedostatecznego przystosowania systemów sprawozdawczych funkcjonujących w firmach do zapewnienia odpowiedniej użyteczności na poziomie poszczególnego odbiorcy. W szczególności odbiorcy wewnętrzni otrzymują informacje finansowe bardzo zbliżone do odbiorców zewnętrznych. Jest to wynik „ułatwiania sobie życia” przez służby księgowo-finansowe, które w stosunkowo prosty sposób mogą sporządzić informację dla odbiorców wewnętrznych korzystając z danych i sprawozdań finansowych, których przygotowywanie dla odbiorców zewnętrznych jest, tak czy inaczej - obowiązkowe.

Odbiorcy zewnętrzni (w szczególności inwestorzy instytucjonalni i grupy analityków) chcieliby posiadać informacje jak najbardziej zbliżone do informacji finansowych dostępnych dla zarządu. Na to nie pozwalają z kolei systemy prawne i regulacje, które dość ściśle normują zakres informacji przygotowywanych dla otoczenia spółki, co ma na celu zapewnienie równości dostępu do informacji i obronę przed uprzywilejowaniem pewnych grup użytkowników, które mogłyby wykorzystać informacje tajne do przeprowadzenia spekulacyjnych, krótkoterminowych transakcji akcjami

spółki.

Niemniej jednak, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, najnowsze standardy rachunkowe starają się odpowiadać na niedosyt informacji odbiorców zewnętrznych i nawiązują czasami do rachunkowości zarządczej. Taka sytuacja wystąpiła chociażby w przypadku międzynarodowego standardu rachunkowości dotyczącego sprawozdawczości segmentowej (ang. segmental reporting), którego zapisy wymagają, żeby segmenty zostały przedstawione z perspektywy kierownictwa spółki (ang. „in the eyes of the management”).

Z drugiej strony, wiele jednostek widzi zagrożenie w przekazywaniu informacji na zewnątrz, nawet tej obowiązkowej i często świadomie łamie obowiązek publikacji narażając się na sankcje karne. Tak jest w branżach najbardziej konkurencyjnych tj.: marketing, transport, budownictwo, media.

Omawiając użyteczność sprawozdań finansowych, nie można nie wspomnieć o zdarzających się przypadkach, szczególnie często występujących w warunkach kryzysu, kiedy pewne zainteresowane osoby lub grupy osób celowo wpływają na obniżenie użyteczności i zrozumiałości informacji finansowych. Motywem takich działań może być tuszowanie popełnionych przez wspomniane osoby błędów zamierzonych i defraudacji. W praktyce do tego typu „matactw” obniżających użyteczność i zrozumiałość zarazem - można chociażby zaliczyć: kompensowanie sald kontrahentów, niepełne ujawnienia, czy też rozbicia, w wyniku których zestawie-

nia zawierają istotne pozycje liczbowe opisane jako: „pozostałe”.

Użyteczność informacji finansowych wychodzących z jednostki warunkuje sprawność służb finansowo-księgowych i ich systemów raportowania oraz systemów kontroli wewnętrznych. Niemniej jednak w wielu spółkach występują one w niedostatku. Wówczas w poprawie użyteczności informacji finansowych może i powinien pomóc sprawny biegły rewident, który zadba o to zarówno na poziomie sprawozdań finansowych przygotowywanych dla odbiorców zewnętrznych, jak też doradzi, jak poprawić efektywność wewnętrznych systemów raportowania dla potrzeb Zarządu i innych odbiorców wewnętrznych. Wrazem staranności zawodowej biegłego rewidenta w tym zakresie jest przede wszystkim identyfikacja i wyeliminowanie wspomnianych powyżej „matactw” obniżających użyteczność. Ale jest nim także zwrócenie uwagi na niedostateczne dopasowanie istniejących w spółce systemów sprawozdawczych do jej głównych grup odbiorców sprawozdań finansowych. Świadome kierownictwo spółki powinno uzyskać stanowisko biegłego rewidenta dotyczące jakości systemów raportowania w zakresie przygotowywania użytecznych informacji finansowych.



### GRZEGORZ BŁASZKOWSKI

Partner Zarządzający odpowiedzialny za Departament Audytu i Usług Poświadczających. Absolwent kierunku Finanse i Bankowość Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, biegły rewident oraz członek ACCA. Przez ponad 10 lat związany z wiodącymi firmami konsultingowymi. W latach 2009-2010 uczestniczył w pracach zespołu ACCA i Polskiego Instytutu Dyrektorów w zakresie przygotowania Kodeksu Dobrych Praktyk dla Komitetów Audytu.

# Czynniki podwyższające ryzyko nieprawidłowości w informacjach finansowych

PO PRZEŚLEDZENIU UŻYTECZNOŚCI INFORMACJI FINANSOWEJ UWARUNKOWANEJ W DUŻEJ MIERZE TYPEM ODBIORCY, CZAS NA ROZWAŻENIE KWESTII WIARYGODNOŚCI. WIARYGODNOŚĆ JEST POWIĄZANA Z UŻYTECZNOŚCIĄ. DLA SVOJEJ UŻYTECZNOŚCI INFORMACJA FINANSOWA BEZWZGLĘDNIE POWINNA BYĆ WIARYGODNA. JEST TO WARUNEK SINE QUA NON.

Kiedy zastanawiamy się, co sprawia, że informacja finansowa nie jest wiarygodna i tym samym nie jest użyteczna, na myśl przychodzą nieprawidłowości informacji finansowej, ryzyko powstawania tych nieprawidłowości i czynniki, które to ryzyko warunkują. Aby skutecznie przeciwdziałać istnieniu nieprawidłowości w sprawozdaniach finansowych, należy zidentyfikować ryzyko ich powstawania i czynniki od których to ryzyko zależy, a następnie rozważyć możliwości jego wyeliminowania lub chociażby zminimalizowania.

Czynników podwyższających powstawanie ryzyka jest wiele. Te najbardziej typowe, najczęściej spotykane przez biegłych rewidentów w trakcie wykonywania badań sprawozdań finansowych to:

- wysokie oczekiwania ze strony otoczenia zewnętrznego na spełnienie nierealistycznych prognoz, czy też optymistycznych zapowiedzi prasowych,
- zagrożenia stabilności i zyskowności firmy,
- zagrożenia indywidualnej pozycji finansowej pracowników szczebli kierowniczych (np. w przypadku bonusów),
- czynniki odnoszące się do specyfiki działania firmy lub branży, z których wynika m.in.: złożoność transakcji, istnienie znaczących transakcji z podmiotami powiązanymi lub dominująca pozycja na rynku,
- niestabilna lub niedostosowana do wielkości i charakteru jednostki struktura organizacyjna,
- nieprawidłowo funkcjonujący system kontroli wewnętrznej, z uwagi na: nieskuteczne kontrole, nieodpowiedni podział obowiązków i kompetencji,

brak wystarczającego nadzoru ze strony Zarządu;

Ryzyka związane z oczekiwaniami ze strony otoczenia zewnętrznego i realizacji prognoz finansowych dotyczą przede wszystkim spółek publicznych. Od spełnienia prognoz i zapowiedzi analityków, zależy kurs akcji i postrzeganie spółki i jej kierownictwa. W sytuacji, kiedy założone prognozy mogą nie zostać spełnione i pozycja zarządu jest zagrożona, ryzyko wprowadzania do informacji finansowej celowego błędu, który umożliwi wykreowanie dodatkowego „papierowego zysku” istotnie wzrasta.

Podobnie dzieje się i wówczas, kiedy powstanie zagrożenie stabilności i zyskowności firmy. Typową, często spotykaną w warunkach kryzysu sytuacją w tym zakresie jest finansowanie przez banki uzależnione od spełnienia wybranych wskaźników finansowych tzw. kowenantów. Chcąc zapewnić ciągłość finansowania, którego utratę stabilności jednostki, ale także i zmniejszenie zyskowności w wyniku wzrostu kosztów finansowania (w konsekwencji konieczności skorzystania z nowego, droższego kredytu lub podwyższenia oprocentowania przez dotychczasowy bank), zarządy spółek często manipulują wynikami. Dzieje się to chociażby poprzez: zaniżanie wysokości odpisów aktualizacyjnych, nieprawidłowe szacunki dla rezerw i rozliczeń międzyokresowych biernych, czy też manipulowanie stopniem zaawansowania kontraktów długoterminowych.

Czynnik ryzyka związany z zagrożeniem indywidualnej pozycji finansowej pracowników istnieje w spółkach, gdzie ma miejsce wynagradzanie bonusowe oparte o wskaźniki finansowe. W praktyce to ryzyko dotyczy najczęściej osób ze ścisłego kie-

rownictwa, które poprzez celowo nieprawidłową informację finansową, pokazującą sytuację spółki lepszą niż jest w rzeczywistości, chce zapewnić sobie warunki konieczne do uzyskania bonusu.

Pozostałe czynniki ryzyka wynikające ze specyfik branżowych i charakteru działalności, niestabilnej lub niedostosowanej struktury organizacyjnej, czy też niedoskonałości działania systemów kontroli wewnętrznej, to czynniki które wprowadzają lub mogą wprowadzać do jednostki błąd. Jak powszechnie wiadomo, w środowisku chaosu istnieją dalece większe możliwości powstawania wszelkiego rodzaju błędów, które mogą mieć charakter zarówno celowy jak i nieświadomy. W takim środowisku znacząco niższa jest także skuteczność wykrycia nieprawidłowości, co potencjalnym nieuczciwym daje dodatkowy impuls do działania.

W jaki sposób przeciwdziałać wymienionym wyżej czynnikom ryzyka i ich materializacji? Na pewno często może przed nimi uchronić efektywny system kontroli wewnętrznej, zaprojektowany i wdrożony w taki sposób, aby kontrole odpowiadały zidentyfikowanym czynnikom ryzyka powstawania nieprawidłowości. System ten powinien być wspomagany sprawnym systemem identyfikacji i zarządzania ryzykiem. W tym zakresie także warto rozważyć wykorzystanie kompetencji i doświadczenia biegłego rewidenta, które wynikają ze znajomości systemów kontroli wewnętrznej i systemów nadzoru stosowanych w wielu jednostkach różnej wielkości i z różnych branż.



## GRZEGORZ BŁASZKOWSKI

Partner Zarządzający odpowiedzialny za Departament Audytu i Usług Poświadczających. Absolwent kierunku Finanse i Bankowość Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, biegły rewident oraz członek ACCA. Przez ponad 10 lat związany z wiodącymi firmami konsultingowymi. W latach 2009-2010 uczestniczył w pracach zespołu ACCA i Polskiego Instytutu Dyrektorów w zakresie przygotowania Kodeksu Dobrych Praktyk dla Komitetów Audytu.



## „Fast Track” w procedurze rejestracji znaku towarowego w UE



URZĄD DS. HARMONIZACJI W RAMACH RYNKU WEWNĘTRZNEGO W ALICANTE (DALEJ ZWANY: OHIM) WYCHODZĄC NAPRZECIW OCZEKIWANIOM PRZEDSIĘBIORCÓW, POSTANOWIŁ PRZYŚPIESZYĆ I USPRAWNIĆ ROZPATRYWANIE WNIOSKÓW O REJESTRACJĘ WSPÓLNOTOWYCH ZNAKÓW TOWAROWYCH (TZW.: CTM). REJESTRACJA WSPÓLNOTOWEGO ZNAKU TOWAROWEGO JEST BOWIEM CORAZ CZĘŚCIEJ WYBIERANĄ FORMĄ OCHRONY PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW, KTÓRYCH CELEM JEST ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE UNII EUROPEJSKIEJ.

Wprowadzona nieodpłatna procedura „Fast Track” umożliwi publikację wniosku o rejestrację wspólnotowego znaku towarowego dwukrotnie szybciej w porównaniu z dotychczasową procedurą. Specjalnie w tym celu opracowany został formularz zawierający pola obowiązkowe oraz opcje domyślne, co powoduje że wniosek o rejestrację znaku wspólnotowego będzie znacznie szybciej rozpatrywany niż w standardowej procedurze.

Możliwa jest sytuacja w której wnioski składane w ramach procedury przyspieszonej w późniejszym okresie utracą status wniosków przetwarzanych w ramach tej procedury. Może to wynikać

z ujawnionych w trakcie analizy złożonego wniosku braków spełnienia bezwzględnych podstaw rejestracji, np. faktu, iż znak towarowy nie posiada zdolności odróżniającej.

Co warto podkreślić, praktyką OHIM będzie obecnie rozpatrywanie wniosków o rejestrację wspólnotowych znaków towarowych, za które zostały uiszczony opłaty urzędowe. Dotyczy to zarówno zgłoszeń rozpatrywanych w trybie procedury przyspieszonej, jak i tych procedowanych w trybie standardowym.

Wprowadzone zmiany mają na celu usprawnienie rejestracji wspólnotowych znaków towarowych. Dotychczas

uzyskanie ochrony znaku towarowego w Unii Europejskiej było możliwe najszybciej po okresie około sześciu miesięcy, od dnia zgłoszenia znaku w OHIM, w przypadku gdy zostały spełnione wszelkie warunki formalne uzyskania rejestracji i nie został zgłoszony protest przez osoby trzecie.



### DOMINIK TYMUŁA

Associate w Russell Bedford Poland, związany z kancelarią od kwietnia 2012 r. W okresie 2008 – 2011 r. współpracował z firmami z branży transportowej w zakresie doradztwa podatkowego. Zdobywał doświadczenie w kancelariach prawnych oraz centralnych urzędach państwowych. Absolwent Prawa na Uniwersytecie Marii Curie Skłodowskiej (2007-2012) oraz studiów podyplomowych - kierunek Rachunkowość i Finanse Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (2013-2014). W chwili obecnej aplikant radcowski. Autor licznych publikacji o tematyce prawno-podatkowej na portalach branżowych. Specjalizuje się w prawie cywilnym, handlowym, unijnym oraz funduszach europejskich.

## Ustawa o prawach konsumenta i nowelizacja Kodeksu cywilnego w ujęciu B2B

W DNIU 25 GRUDNIA 2014 ROKU WESZŁA W ŻYCIE USTAWA Z DNIA 30 MAJA 2014 ROKU O PRAWACH KONSUMENTA (DZ. U. 2014 POZ. 827), UCHYLAJĄC JEDNOCZEŚNIE DWIE DOTYCHCZAS OBOWIĄZUJĄCE USTAWY REGULUJĄCE OCHRONĘ PRAW KONSUMENTÓW W RELACJACH Z PRZEDSIĘBIORCAMI I UMOWY SPRZEDAŻY POMIĘDZY KONSUMENTAMI A PRZEDSIĘBIORCAMI, TJ. USTAWĘ Z DNIA 2 MARCA 2000 ROKU O OCHRONIE NIEKTÓRYCH PRAW KONSUMENTÓW ORAZ O ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA SZKODĘ WYRZĄDZONĄ PRZEZ PRODUKT NIEBEZPIECZNY (DZ. U. 2012 POZ. 1225) ORAZ USTAWĘ Z DNIA 27 LIPCA 2002 R. O SZCZEGÓLNYCH WARUNKACH SPRZEDAŻY KONSUMENCKIEJ ORAZ O ZMIANIE USTAWY KODEKS CYWILNY (DZ. U. 2002 NR 141, POZ. 1176, Z PÓŻN. ZM.). NOWA USTAWA WPROWADZIŁA PONADTO SZEREG ZMIAN W KODEKSIE CYWILNYM (DZ. U. 2014 POZ. 121), W PRZEPISACH REGULUJĄCYCH RĘKOJMIĘ I GWARANCJĘ.



Zmiany te, mają bardzo duże znaczenie dla przedsiębiorców działających w obrocie profesjonalnym, tj. sprzedających swoje towary innym przedsiębiorcom, a nie konsumentom. Natomiast w zakresie sprzedaży konsumenckiej zmiany, wprowadzone przez nową ustawę, polegają na wydłużeniu prawa do odstąpienia od umowy zawartej poza lokalem przedsiębiorcy lub na odległość z 10 do 14 dni. Nowością jest też wymóg uzyskania wyraźnej zgody konsumenta na wszelkie dodatkowe płatności, dzięki któremu dokonywanie zakupów w sieci ma stać się bardziej stabilne i bezpieczne. Ponadto konsument, który kupi wadliwy produkt, składając reklamację będzie mógł wybierać między naprawą, wymianą lub obniżeniem ceny a odstąpieniem od umowy.

Tytuł przewidziany przez ustawodawcę dla „Ustawy o prawach konsumenta” jest więc nieprecyzyjny, bowiem akt ten wprowadza przełomowe zmiany przede wszystkim w relacjach między przedsiębiorcami działającymi w obrocie profesjonalnym (B2B, business to business). Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na wprowadzoną przez nową ustawę nowelizację Kodeksu cywilnego w zakresie przepisów poświęconych rękojmi

i gwarancji przy sprzedaży. Chodzi tu oczywiście o umowy sprzedaży zawierane przez przedsiębiorców nie z konsumentami, lecz z innymi przedsiębiorcami.

Nowelizacja wprowadziła do Kodeksu cywilnego nowe pojęcie „wady fizycznej” - jako niezgodności rzeczy sprzedanej z umową. Ustawa wymienia przykłady sytuacji, gdy rzecz sprzedana jest dotknięta wadą fizyczną, tj. jeżeli nie ma właściwości, które rzecz tego rodzaju powinna mieć ze względu na cel oznaczony w umowie albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia rzeczy; jeżeli nie ma właściwości, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego, w tym przedstawiając próbkę lub wzór; jeżeli rzecz nie nadaje się do celu, o którym kupujący poinformował sprzedawcę przy zawarciu umowy, a sprzedawca nie zgłosił zastrzeżenia co do takiego jej przeznaczenia lub też jeżeli rzecz została wydana kupującemu w stanie niepełnym. Należy podkreślić, że katalog ten jest otwarty i stanowi tylko przykładowe określenie sytuacji, w których sprzedana rzecz jest dotknięta wadą fizyczną. Niezależnie od tego, ustawodawca nie wykluczył możliwości stwierdzenia wady fizycznej rzeczy

w sytuacjach innych niż wymienione w ustawie. W tym miejscu warto też zauważyć, że rzecz sprzedana ma wadę fizyczną także w razie nieprawidłowego zamontowania jej i uruchomienia, jeżeli te czynności zostały wykonane przez sprzedawcę lub osobę trzecią, za którą sprzedawca ponosi odpowiedzialność, albo przez kupującego, który postąpił według instrukcji otrzymanej od sprzedawcy.

Nowością jest uprawnienie kupującego do samodzielnego obniżenia ceny rzeczy dotkniętej wadą fizyczną. Oznacza to, że w razie wykrycia wady fizycznej rzeczy kupujący może złożyć oświadczenie o obniżeniu ceny o określoną przez siebie kwotę. Naturalną konsekwencją takiego rozwiązania jest jednak obciążenie kupującego kosztami wyceny wady. Ponadto, w razie ewentualnego procesu ciężar udowodnienia zasadności obniżenia ceny o daną kwotę spoczywa na kupującym. Sprzedawca może przeciwdziałać oświadczeniu kupującego o obniżeniu ceny poprzez wymianę rzeczy wadliwej na wolną od wad lub usunięcie wady, jednak działania te muszą zostać podjęte przez sprzedawcę niezwłocznie i bez nadmiernych niedogodności dla kupującego. Jeżeli dana



rzecz była już wymieniona lub naprawiana przez sprzedawcę albo sprzedawca nie uczynił zadość obowiązkowi wymiany rzeczy na wolną od wad lub usunięcia wady, wówczas kupujący może dokonać obniżenia ceny lub nawet odstąpić od umowy, a sprzedawca nie może się już temu przeciwstawić.

Jeżeli po wykryciu wady fizycznej rzeczy kupujący zażąda wymiany rzeczy na wolną od wad albo usunięcia wady, sprzedawca jest obowiązany uczynić zadość żądaniu kupującego w rozsądnym czasie i bez nadmiernych niedogodności dla kupującego. Jeżeli jednak doprowadzenie rzeczy wadliwej do zgodności z umową w sposób wybrany przez kupującego jest niemożliwe, albo w porównaniu z innym sposobem wymagałoby nadmiernych kosztów, sprzedawca może odmówić spełnienia żądania kupującego. Jeżeli kupującym jest przedsiębiorca, sprzedawca może odmówić wymiany rzeczy na wolną od wad lub usunięcia wady także wtedy, gdy koszty takiego działania przewyższyłyby cenę rzeczy sprzedanej. Oczywiście w takiej sytuacji kupujący zachowuje prawo do złożenia oświadczenia o obniżeniu ceny, a nawet odstąpienia od umowy. Kupujący nie może jednak odstąpić od umowy, jeżeli wada jest istotna.

Wydłużeniu uległy terminy przedawnienia roszczeń z tytułu rękojmi – obecnie wynoszą one 2 lata w przypadku rzeczy ruchomych i 5 lat w przypadku nieruchomości. Należy pamiętać, że powyższe terminy obowiązują od momentu wydania kupującemu rzeczy sprzedanej. Roszczenie kupującego o usunięcie wady lub wymianę rzeczy sprzedanej na wolną od wad przedawnia się z upływem jednego roku od dnia stwierdzenia wady przez kupującego. Oznacza to, że w ciągu jednego roku od dnia stwierdzenia wady, jeżeli od momentu wydania rzeczy kupującemu nie upłynęły jeszcze dwa lata (w przypadku nieruchomości – pięć lat), kupujący może złożyć oświad-

czenie o odstąpieniu od umowy albo obniżeniu ceny z powodu wady rzeczy sprzedanej. Jeżeli kupujący zażądał wcześniej wymiany rzeczy na wolną od wad lub usunięcia wady, bieg rocznego terminu do złożenia któregoś z wyżej wymienionych oświadczeń rozpoczyna się z chwilą bezskutecznego upływu terminu do wymiany rzeczy lub usunięcia wady przez sprzedawcę. W tym miejscu warto przypomnieć, że zgodnie z Kodeksem cywilnym sprzedawca jest obowiązany wymienić rzecz wadliwą na wolną od wad lub usunąć wadę „w rozsądnym czasie”. Termin na wymianę rzeczy lub usunięcie wady nie został ściśle określony ustawowo – wydaje się więc, że to kupujący powinien w żądaniu wymiany rzeczy lub usunięcia wady określić sprzedawcy ten rozsądny termin na wywiązanie się z obowiązku zagwarantowanego rękojmią.

Znowelizowany Kodeks cywilny przyznaje sprzedawcy prawo dochodzenia roszczeń w związku z wadliwością rzeczy sprzedanej. Jeżeli rzecz nie miała właściwości, które powinna mieć zgodnie ze swoim przeznaczeniem lub zgodnie z publicznie składanymi zapewnieniami lub też została wydana w stanie niepełnym, sprzedawca, który poniósł koszty w wyniku wykonania uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy przez konsumenta, może żądać naprawienia wynikłej stąd szkody. Roszczenie to przysługuje wobec poprzednich sprzedawców, których działanie lub zaniechanie było przyczyną tego, że rzecz stała się wadliwa. Odpowiedzialność odszkodowawczą wobec sprzedawcy ponosi także poprzedni sprzedawca, który wiedząc o wadzie rzeczy nie poinformował o niej kupującego lub sporządził instrukcję montażu i uruchomienia dołączonej rzeczy, jeżeli wada powstała na skutek zamontowania i uruchomienia rzeczy przez konsumenta zgodnie z tą instrukcją. Odszkodowanie wobec sprzedawcy obejmuje zwrot wydatków niezbędnych w celu realizacji uprawnień konsumenta, w szczególności związa-

JEŻELI, PO WYKRYCIU  
WADY FIZYCZNEJ  
RZECZY, KUPUJĄCY  
ZAŻĄDA WYMIANY  
RZECZY NA WOLNĄ  
OD WAD ALBO  
USUNIĘCIA WADY,  
SPRZEDAWCA JEST  
OBOWIĄZANY  
UCZYNIĆ ZADOŚĆ  
ŻĄDANIU  
KUPUJĄCEGO  
W ROZSĄDNYM  
CZASIE I BEZ  
NADMIERNYCH  
NIEDOGODNOŚCI  
DLA KUPUJĄCEGO.  
JEŻELI JEDNAK,  
DOPROWADZENIE  
RZECZY WADLIWEJ DO  
ZGODNOŚCI  
Z UMOWĄ W SPOSÓB  
WYBRANY PRZEZ  
KUPUJĄCEGO JEST  
NIEMOŻLIWE, ALBO  
W PORÓWNANIU  
Z INNYM SPOSOBEM  
WYMAGAŁOBY  
NADMIERNYCH  
KOSZTÓW,  
SPRZEDAWCA  
MOŻE ODMÓWIĆ  
SPEŁNIENIA ŻĄDANIA  
KUPUJĄCEGO.

nych z wymianą lub usunięciem wady rzeczy sprzedanej, jej demontażem, transportem i ponownym zamontowaniem, a ponadto kwotę, o którą została obniżona cena rzeczy, jak również koszty utracone w wyniku wady rzeczy. A zatem każdy kolejny sprzedawca, który poniósł szkody na skutek wykonania przez konsumenta uprawnień z tytułu rękojmi, może dochodzić z tego tytułu odszkodowania od poprzedniego sprzedawcy odpowiedzialnego za powstanie wady fizycznej sprzedanej rzeczy. Odpowiedzialności sprzedawcy wobec jego kontrahentów nie można wyłączyć ani ograniczyć. Jednocześnie ustawodawca przewidział bardzo krótki termin przedawnienia roszczeń sprzedawcy – wynosi on zaledwie sześć miesięcy, zaś jego bieg rozpoczyna się z dniem poniesienia kosztów przez sprzedawcę w wyniku wykonania przez konsumenta uprawnień z tytułu rękojmi. Bieg tego terminu nie może rozpocząć się później niż w dniu, w którym sprzedawca dochodzący odszkodowania powinien wykonać swoje obowiązki wobec konsumenta. W tym miejscu należy ponownie przypomnieć o „rozsądnym czasie”, w którym sprzedawca powinien wymienić rzecz wadliwą na wolną od wad lub usunąć wadę. Sześciomiesięczny termin na dochodzenie odszkodowania przez sprzedawcę nie może więc rozpocząć się po upływie „rozsądnego czasu”, wyznaczonego przez konsumenta na wymianę rzeczy lub usunięcie wady.

Zmianie uległy też zasady udzielania gwarancji – zarówno w obrocie konsumenckim, jak i profesjonalnym. Obecnie udzielenie gwarancji następuje przez złożenie oświadczenia gwarancyjne-

go, które określa obowiązki gwaranta i uprawnienia kupującego w przypadku, gdy rzecz sprzedana nie ma właściwości określonych w tym oświadczeniu. Oświadczenie gwarancyjne może zostać złożone również w reklamie. Nie istnieje już obowiązek wydania kupującemu dokumentu gwarancyjnego, zaś udzielenie gwarancji na rzecz sprzedaną może nastąpić praktycznie w dowolny sposób, byle w formie pisemnej (dla celów dowodowych). Znowelizowany Kodeks cywilny wskazuje, jakie elementy powinny znaleźć się w oświadczeniu gwarancyjnym: w szczególności są to nazwa i adres gwaranta lub jego przedstawiciela w RP, czas trwania i terytorialny zasięg ochrony gwarancyjnej, uprawnienia przysługujące w razie stwierdzenia wady, a także stwierdzenie, że gwarancja nie wyłącza, nie ogranicza ani nie zawiesza uprawnień kupującego wynikających z przepisów o rękojmi za wady rzeczy sprzedanej. W tym miejscu warto podkreślić, że uprawniony z gwarancji może żądać od gwaranta wydania oświadczenia gwarancyjnego utraconego na papierze lub innym trwałym nośniku.

Jeżeli - sprzedawca nie zastrzegł innego terminu, termin gwarancji wynosi 2 lata licząc od dnia, kiedy rzecz została kupującemu wydana. W przypadku zgłoszenia wady fizycznej rzeczy objętej gwarancją, gwarant jest obowiązany wykonać swoje obowiązki w terminie określonym w treści oświadczenia gwarancyjnego, a gdy go nie określono – niezwłocznie, nie później niż w terminie 14 dni, licząc od dnia dostarczenia rzeczy przez uprawnionego z gwarancji.

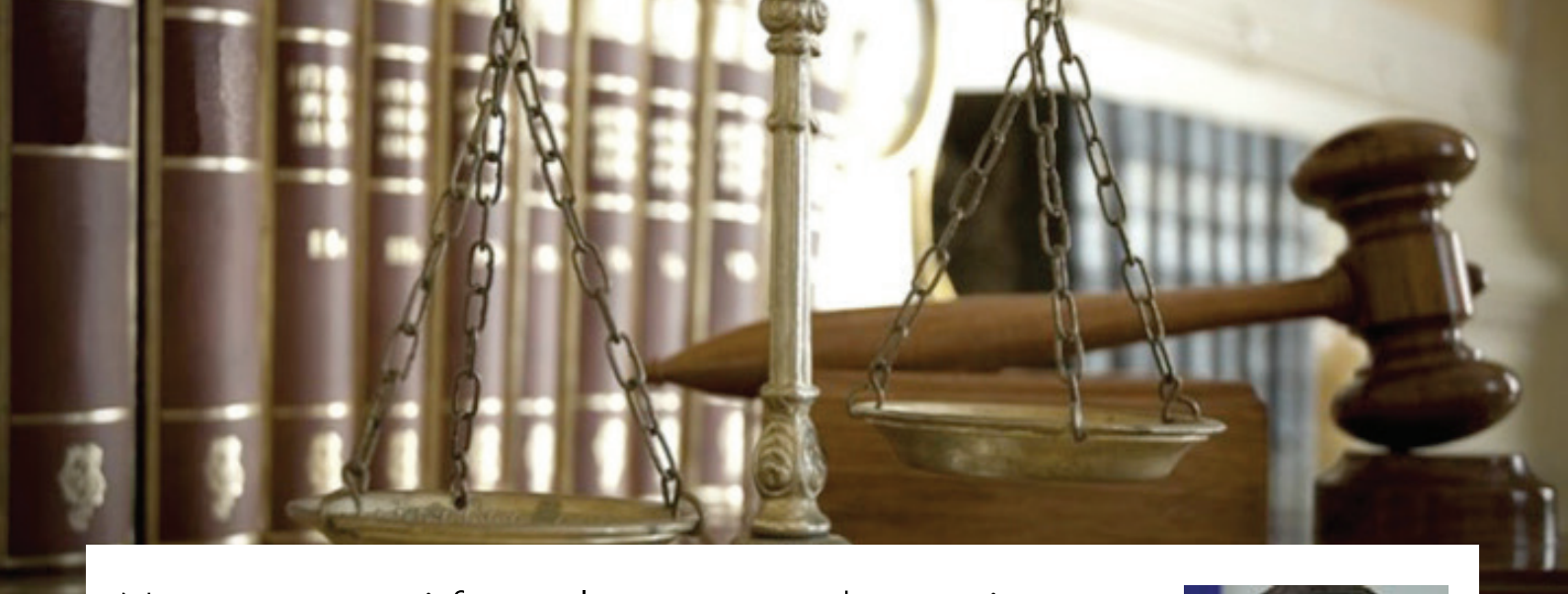
Zmiany wprowadzone wejściem w życie Ustawy o ochronie konsumentów w dniu 25 grudnia 2014 roku są bardzo istotne – z perspektywy relacji handlowych pomiędzy przedsiębiorcami (B2B, business to business) można wręcz określić je jako przełomowe. Biorąc pod uwagę znaczenie omówionej powyżej nowelizacji Kodeksu cywilnego, przedsiębiorcy muszą obecnie gruntownie zmienić dotychczasowe zasady funkcjonowania w relacjach na płaszczyźnie B2B. Ponieważ omawiana ustawa i wprowadzone w niej nowelizacje Kodeksu cywilnego oraz innych ustaw obowiązują dopiero od kilku miesięcy - brak jeszcze orzecnictwa, które mogłoby okazać się pomocne w dokonywaniu wykładni nowo tych przepisów. Należy jednak wskazać, że częściowe pokrycie się wprowadzonych zmian z dotychczasowym zakresem regulacji dwóch uchylonych ustaw: Ustawy z dnia 2 marca 2000 roku o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz. U. 2012 poz. 1225) oraz Ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie ustawy Kodeks cywilny (Dz. U. 2002 Nr 141, poz. 1176, z późn. zm.), pozwoli przy wykładni nowych przepisów czerpać z dotychczasowego orzecnictwa odnoszącego się do tych nieobowiązujących już aktów prawnych.



## IZABELA PRUSZYŃSKA

Od października 2014 r. związana z Kancelarią Russell Bedford Poland. Absolwentka Wydziału Prawa na Uniwersytecie w Białymstoku. Obecnie jest aplikantką radcowską przy OIRP w Warszawie. W latach 2012-2014 współpracowała z warszawskimi kancelariami prawnymi, prowadząc sprawy m.in. z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego oraz reprezentując klientów przed Sądami I i II instancji. Praktyczne doświadczenie zdobywała także jako specjalista jednego z portali prawniczych udzielając porad prawnych z zakresu prawa cywilnego, gospodarczego, rodzinnego i prawa pracy.





## Nowe wymogi formalne przy zaskarżaniu interpretacji podatkowych

SEJM UCHWALIŁ USTAWĘ, KTÓRA WPROWADZA NOWE ZASADY ZASKARŻANIA INTERPRETACJI INDYWIDUALNYCH. USTAWA O ZMIANIE USTAWY – PRAWO O POSTĘPOWANIU PRZED SĄDAMI ADMINISTRACYJNYMI, UCHWALONA W DNIU 20 LUTEGO 2015 R., WEJDZIE W ŻYCIĘ PO UPŁYWIE 3 MIESIĘCY OD DNIA JEJ OGŁOSZENIA.



### LESZEK DUTKIEWICZ

Od 2011 roku związany z kancelarią Russell Bedford Poland. W latach 2008 – 2011 pracował dla czołowych firm doradczych (Ernst&Young, KPMG, BDO) świadcząc usługi z zakresu doradztwa prawnego i podatkowego. Specjalizuje się w prawie gospodarczym i podatkowym, zajmując się kompleksową obsługą podmiotów gospodarczych i osób prywatnych. Autor publikacji o tematyce związanej z prawem podatkowym, cywilnym i międzynarodowym. Prelegent na szkoleniach z zakresu prawa podatkowego. Posiada wykształcenie prawnicze, ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Związany z Okręgową Izbą Adwokacką w Katowicach. Posiada profesjonalne przygotowanie do prowadzenia mediacji gospodarczych.

Znowelizowana ustawa zakłada wprowadzenie art. 57a zgodnie z którym, skarga na pisemne interpretacje przepisów prawa podatkowego wydawane w indywidualnych sprawach może być oparta wyłącznie na:

- zarzucie naruszenia przepisów postępowania,
- dopuszczeniu się błędu wykładni lub
- niewłaściwej oceny co do zastosowania przepisu prawa materialnego.

Powyższe brzmienie przepisu oznacza, że skarga na interpretację będzie charakteryzowała się wysokim stopniem sformalizowania, zbliżając się w swym kształcie do skargi kasacyjnej wnoszonej przed NSA, która nawet od profesjonalistów, wymaga szczególnego nakładu pracy.

Różnica polega na braku przymusu ad-

wokacko-radcowskiego, co oznacza, że formalnie każdy podatnik nadal będzie mógł samodzielnie wnieść skargę we własnej sprawie. Jednakże w praktyce sporządzenie skutecznej skargi na interpretację wymagać będzie specjalistycznej wiedzy i doświadczenia procesowego. Nowe wymogi spowodują, że podatnikom dość łatwo będzie popełnić błąd, który skutkować może odrzuceniem skargi.

Ponadto, dodany przepis wprowadza także związanie sądu zarzutami skargi, co jest niekorzystnym zapisem z punktu widzenia podatników. Obecnie sąd zobowiązany jest badać sprawę w jej granicach jednak nie będąc związany zarzutami i wnioskami skargi oraz powołaną podstawą prawną.

Jak wynika z uzasadnienia projektu, celem nowelizacji jest uproszczenie i przyspieszenie postępowań przed sądami

administracyjnymi.

W kontekście omawianego przepisu powyższy cel może być zrealizowany przez zmniejszenie liczby skarg na indywidualne interpretacje podatkowe, gdyż można spodziewać się, że mniejsza liczba podatników zdecyduje się na wniesienie skargi oraz pewna część wniesionych skarg zostanie odrzucona ze względu na braki formalne. Trudno zatem zgodzić się aby ta konkretna zmiana pozostawała w zgodzie z zakładaną ideą łatwiejszego dostępu do sądu administracyjnego.

Nie można natomiast zgodzić się ze stwierdzeniem, aby przepis ten uprościł postępowanie przez sądami. Wniesienie skargi na interpretacje indywidualną będzie trudniejsze i bardziej kosztowne, ponieważ często wymagać będzie konsultacji z zawodowym prawnikiem, a samo postępowanie przed sądem będzie dla podatnika mniej zrozumiałe.

# Najbliższe szkolenia i warsztaty Russell Bedford

ZAPRASZAMY NA NAJBLIŻSZE SZKOLENIA I WARSZTATY, KTÓRE ZAPLANOWALIŚMY NA KWIECIEŃ 2015.

TEMAT SZKOLENIA	DATA I MIEJSCE	CENA
Ceny transferowe 2015 - najnowsze zmiany i aktualny stan prawny - spojrzenie na rok 2015	Warszawa, 13 kwiecień 2015	490 zł
Excel dla średniozaawansowanych	Warszawa, 13-15 kwiecień 2015	1250 zł
Kontrola pracowników w czasie i miejscu pracy	Warszawa, 13 kwiecień 2015	450 zł
Prawo pracy i umowy terminowe 2014/2015 - najnowsze zmiany	Warszawa, 15 kwiecień 2015	450 zł
Budżetowanie i kontrola kosztów	Wrocław, 9-10 kwiecień 2015 Warszawa, 16-17 kwiecień 2015	990 zł
Ochrona danych osobowych w rekrutacji i zatrudnieniu	Warszawa, 20 kwiecień 2015	450 zł
Zarządzanie płynnością finansową w grupie kapitałowej - cash pooling oraz walutowe pochodne instrumenty finansowe - 2 dniowe warsztaty	Warszawa, 22-23 kwiecień 2015	1100 zł
Różnice kursowe i transakcje walutowe – aspekty podatkowe i bilansowe na rok 2015 - jednodniowe warsztaty praktyczne	Warszawa, 27 kwiecień 2015	490 zł
VAT, CIT i Ordynacja podatkowa w 2015 r. oraz aktualne zagadnienia podatkowe w bieżącej działalności przedsiębiorców	Warszawa, 15-16 kwiecień 2015 Wrocław, 16-17 kwiecień 2015	950 zł
Rozliczanie czasu pracy i tworzenie harmonogramów w praktyce	Warszawa, 24 kwiecień 2015	450 zł
Ceny transferowe i dokumentacja podatkowa – nowe regulacje obowiązujące od 1 stycznia 2015 r.	Warszawa, 28-29 kwiecień 2015	1050 zł
Rachunek przepływów środków pieniężnych (Cash Flow) - warsztaty	Warszawa, 28 kwiecień 2015 Katowice, 29 kwiecień 2015	490 zł
Umowy cywilnoprawne – z uwzględnieniem zmian projektowanych w 2015-2016	Warszawa, 24 kwiecień 2015	450 zł
Nowy Płatnik 10.01.001 – czas na zmiany	Warszawa, 23 kwiecień 2015 Wrocław, 24 kwiecień 2015	450 zł

Więcej tematów znajdą Państwo na naszej stronie:  
[www.russellbedford.pl](http://www.russellbedford.pl)  
w zakładce szkolenia lub pod numerem telefonu:  
**(22) 276 61 84**





## Nowa ustawa o obligacjach

DNIA 15 STYCZNIA 2015 R. UCHWALONA ZOSTAŁA NOWA USTAWA O OBLIGACJACH, KTÓRA BĘDZIE OBOWIĄZYWAŁA OD DNIA 1 LIPCA 2015 R. USTAWA BĘDZIE MIAŁA ZASTOSOWANIE DO OBLIGACJI WYEMITOWANYCH PO DNIU JEJ WEJŚCIA W ŻYCIĘ. USTAWA MA NA CELU ZOPTYMALIZOWANIE ROZWIĄZAŃ OBECNIE FUNKCJONUJĄCYCH W OBROCI GOSPODARCZYM, A TAKŻE WPROWADZENIE NOWYCH INSTYTUCJI, KTÓRE MAJĄ USPRAWNIC EMISJĘ OBLIGACJI ORAZ WPŁYNAĆ NA ROZWÓJ RYNKU DŁUGOTERMINOWYCH NIESKARBOWYCH PAPIERÓW DŁUŻNYCH I ZWIĘKSZYĆ BEZPIECZEŃSTWO OBROTU.



### PAULINA RUDOWICZ

Od stycznia 2014 r. związana z kancelarią Russell Bedford Poland jako młodszy konsultant prawno-podatkowy. Doświadczenie zawodowe zdobywała w dziale administracji jednej z wiodących grup medialnych oraz branży reklamowej. Aplikant I roku przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. Absolwentka Akademii Leona Koźmińskiego na kierunku prawo.

Ustawa o obligacjach z dnia 15 stycznia 2015 r. (Dz. U. 2015 r. poz. 238, dalej: ustawa o obligacjach) przewiduje, że prawa i obowiązki obligatariuszy określają warunki emisji, a nie tak jak dotychczas dokument obligacji. Warunki emisji powinny być sporządzone w formie jednolitego dokumentu w języku polskim. Wyjątek stanowi sytuacja, w której wartość nominalna obligacji stanowi równowartość co najmniej 100 000,00 euro. Wówczas warunki emisji mogą zostać sporządzone w języku angielskim.

Zmiana warunków emisji będzie mogła być dokonana w formie jednostronnych porozumień zawartych pomiędzy emitentem a każdym z obligatariuszy albo w

formie uchwały zgromadzenia obligatariuszy, ale tylko wtedy gdy przewidują to warunki emisji.

Ustawa o obligacjach wprowadza także nowe rodzaje obligacji: obligacje podporządkowane i obligacje wieczyste. Obligacje podporządkowane to takie obligacje, które, jeżeli nie zostały zabezpieczone, w przypadku upadłości lub likwidacji, będą zaspokojone po zaspokojeniu wszystkich innych wierzycieli przysługujących wierzycielom wobec tego emitenta. Obligacje wieczystoksięgowe to takie obligacje, które nie podlegają wykupowi i uprawniają do otrzymywania odsetek przez czas nieoznaczony.

Co więcej, ustawa o obligacjach:

- znosi ograniczenia oprocentowania obligacji, a w konsekwencji przepisy o odsetkach maksymalnych nie znajdą zastosowania do obligacji,
- wprowadza sankcje za nieprzekazanie wydruków informacji i komunikatów publikowanych na stronie emitenta do odpowiedniej instytucji je przechowującej oraz za nieprzechowywanie tych wydruków przez wymagany okres – karę grzywny, ograniczenia wolności, pozbawienia wolności.

Należy także mieć na uwadze, że przepisów ustawy o obligacjach nie stosuje się do obligacji Skarbu Państwa oraz Narodowego Banku Polskiego.

*www.russellbedford.pl*  
*office@russellbedford.pl*

**RUSSELL BEDFORD**

Nasze Biura

**Biuro Warszawa**

ul. Marynarska 11  
02-674 Warszawa  
T: 22 299 01 00  
F: 22 427 44 02

E: [office@russellbedford.pl](mailto:office@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](mailto:katowice@russellbedford.pl)

**Biuro Poznań**

ul. Taczaka 24  
61-819 Poznań  
T: 61 307 10 00  
F: 22 427 44 02

E: [poznan@russellbedford.pl](mailto:poznan@russellbedford.pl)