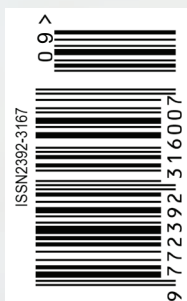


RB MAGAZYN ZINE

wrzesień 9/2015

Typowe nieprawidłowości sprawozdań finansowych
Zmiany w cenach transferowych uchwalone przez Sejm
Optymalizacja opodatkowania należności licencyjnych
Dobry menedżer, dobry zespół!
Prokurent zapłaci za szkody wierzycieli



Zdobądź certyfikat TPE® w zakresie cen transferowych Zarezerwuj już dziś miejsce na edycję jesienną!

INSTITUTE OF INTERNATIONAL TAX ACCOUNTING AND FINANCE (ITAF) POWSTAŁ W EDYNBURGU. INSTYTUT ZAJMUJE SIĘ KSZTAŁCENIEM PROFESJONALISTÓW Z DZIEDZIN PODATKÓW, PRAWA I FINANSÓW, OFERUJĄC PROGRAM MIĘDZYNARODOWYCH KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH I DOBRZYCH PRAKTYK W ZAKRESIE CEN TRANSFEROWYCH, PLANOWANIA PODATKOWEGO I RESTRUKTURYZACJI PRZEDSIĘBIORSTW. ITAF TO PRĘŻNA MIĘDZYNARODOWA ORGANIZACJA, OBECNIE SKUPIAJĄCA CZŁONKÓW ORAZ STUDENTÓW Z KAŻDEGO KONTYNENTU.

II EDYCJA!!!

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

Cztero-modułowy kurs z zakresu dokumentacji podatkowych, polityki cen transakcyjnych oraz wytycznych OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych poparte certyfikatem TPE®



Certyfikowane warsztaty praktyczne dla osób odpowiedzialnych za sporządzenia dokumentacji podatkowych cen transakcyjnych pomiędzy podmiotami powiązаныmi w międzynarodowych i krajowych grupach kapitałowych poparte certyfikatem TPE®.

**SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY W SEKCJI
CERTYFIKACJE NA STRONIE**

szkolenia.russellbedford.pl



Spis treści

O NAS

Nowe Biuro Russell Bedford w Polsce 3

TEMAT NUMERU

Typowe nieprawidłowości sprawozdań finansowych - część I 4

PODATKI

Zmiany w cenach transferowych uchwalone przez Sejm 6

Opłata za aplikację nie zawsze zalicza się do kosztów uzyskania przychodu 7

Optymalizacja opodatkowania należności licencyjnych 9

Sprawy podatkowe oraz związane z ZUS można już załatwić w dowolnym urzędzie 12

TWOJA FIRMA

Dobry menedżer, dobry zespół!..... 14

Jak rozmawiać z pracownikiem o jego kompetencjach? 16

Ochrona interesów gospodarczych 18

RACHUNKOWOŚĆ

Nowelizacja ustawy o rachunkowości z 23 lipca b.r. w odniesieniu do badań sprawozdań finansowych 19

PRAWO

Prokurent zapłaci za szkody wierzycieli 20

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.



3



6



18

NUMER 9/2015



4



14



9



16

Szanowni Państwo

Często mogą Państwo usłyszeć od nas, że prężnie się rozwijamy i staramy sprostać wymaganiom naszych klientów. W tym miesiącu możemy pochwalić się wspaniałą informacją, która dowodzi, że powyższe zdanie jest prawdziwe. Właśnie otworzyliśmy nowe biuro w Polsce! Od teraz jesteśmy do Państwa dyspozycji na pomorzu – w Gdańsku. Nie zapominamy jednak, że dynamiczny rozwój naszej firmy w dużej mierze zależy od Państwa, dlatego dziękujemy za zaufanie!

Głównym tematem październikowego numeru jest artykuł dotyczący typowych nieprawidłowości sprawozdań finansowych. Jest to pierwsza część cyklu, który przygotował Grzegorz Błaszowski. Polecamy zapoznać się z nim, ponieważ już za miesiąc będziemy kontynuować tematykę sprawozdań finansowych.

W dziale „Podatki” mogą Państwo przeczytać o zmianach w cenach transferowych czy np. o optymalizacji opodatkowania należności licencyjnych. Autorem drugiego tematu jest dr Rafał Nawrot. Wszystkim tym, którzy chcą zrobić aplikację polecamy zajrzeć na

stronę dziewiątą. Tam bardzo ciekawy tekst o tym, że opłata za aplikację nie zawsze zalicza się do kosztów uzyskania przychodu.

W tym numerze odbiegliśmy nieco od tematyki stricte finansowej i przygotowaliśmy również rubrykę „Twoja firma”. Wojciech Ośka przygotował dla Państwa artykuł mówiący o tym, że dobry menedżer, to również dobry zespół. Natomiast Małgorzata Łozińska opowiada o tym, jak rozmawiać z pracownikami o ich kompetencjach. Znajdą w tym dziale Państwo kilka cennych porad, które mogą okazać się bardzo pomocne w prowadzeniu własnej firmy.

Na koniec warto również wspomnieć o artykule Bożeny Zawiszy, który opowiada o tym, kto zapłaci za szkody wierzycieli i jakie zmiany wprowadza ustawa - Prawo restrukturyzacyjne.

Polecamy!

Redaktor Naczelna



WRZESIEŃ NR 09 (09) 2015

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

Wydawca



Redaktor Naczelna
Angelika Kozłowska
angelika.kozlowska@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



Nowe Biuro Russell Bedford w Polsce

Bardzo miło nam poinformować, że otworzyliśmy kolejne biuro naszej sieci w Polsce.

Biuro mieści się w Gdańsku przy ul. Jaškowa Dolina 81.

Zapraszamy do odwiedzin!

W tym numerze napisali dla Państwa



**GRZEGORZ
BŁASZKOWSKI**

Partner Zarządzający
Dział Audytu



**MICHAŁ
ZDANOWSKI**

Konsultant
Dział Podatków



**RAFAŁ
NAWROT**

Partner Zarządzający
Dział Podatków



**RAFAŁ
DĄBROWSKI**

Manager
Dział Podatków



**WOJCIECH
OŚKA**

Partner Zarządzający
Dział Marketingu



**MAŁGORZATA
ŁOZIŃSKA**

Konsultant i Trener
Harmony Consulting



**ANDRZEJ
DMOWSKI**

Partner Zarządzający
Dział Prawny



**BOŻENA
ZAWISZA**

Konsultant
Dział Podatków i Prawa

TYPOWE NIEPRAWIDŁOWOŚCI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

CZĘŚĆ I

WRAZ ZE ZBLIŻAJĄCYM SIĘ KOŃCEM ROKU KALENDARZOWEGO PO RAZ KOLEJNY NASTĄPI OKRES WY-
TĘŻONEJ PRACY DLA DZIAŁÓW FINANSOWO KSIĘGOWYCH. W WIELU FIRMACH W NAJBLIŻSZYCH MIE-
SIĄCACH ROZPOCZNĄ SIĘ BADANIA WSTĘPNE SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, KTÓRYCH OSTATECZNYM
EFEKTEM NA POCZĄTKU PRZYSZŁEGO ROKU BĘDZIE WYRAŻENIE PRZEZ BIEGŁYCH REWIDENTÓW OPINII
O RZETELNOŚCI KSIĄG RACHUNKOWYCH I SPORZĄDZONYCH NA ICH PODSTAWIE SPRAWOZDAŃ FINAN-
SOWYCH. WYCHODZĄC NAPRZECIW TYM WYZWANIOM, KORZYSTAJĄC Z DOŚWIADCZEŃ AUDYTORSKICH,
PRZYPOMINAMY TYPOWE NIEPRAWIDŁOWOŚCI KSIĄG I SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH. MAMY NADZIEJĘ,
ŻE POMOŻE TO W LEPSZYM PRZYGOTOWANIU DO ZAMKNIĘCIA NAJBLIŻSZEGO ROKU OBROTOWEGO.

Błędy zamierzone i niezamierzone

Błędy i nieprawidłowości spotykane w księgach i w sprawozdaniach finansowych ze względu na genezę powstawania można podzielić na:

- błędy zamierzone wynikające ze świadomych działań pracowników lub kierownictwa przedsiębiorstwa (ang. fraud)
- błędy niezamierzone spowodowane między innymi nieznajomością prawa, niedostatkami kompetencji, zaniedbaniami, czy też innego rodzaju zaniedbaniami (ang. mistake)

Zamierzone działania stanowią z reguły oszustwa i defraudacje polegające często na zawłaszczeniach majątku lub fałszowaniu sprawozdania finansowego w celu uzyskania osobistych korzyści przez kierownictwo, pracowników lub firmę jako całość. W praktyce przybierają one takie formy jak: (1) manipulacje, (2) fałszerstwa dokumentów, (3) pomijanie transakcji, (4) rejestrowanie transakcji pozornych lub (5) przyjmowanie błędnych założeń przy metodologii wyliczenia szacunków.

Każdy z błędów, także tych o których mowa w artykule, w zależności od motywu może być błędem zamierzonym lub niezamierzonym. Warto przy tym pamiętać, że błędy zamie-

rzony z reguły charakteryzuje zwiększona trudność wykrycia.

Typowe nieprawidłowości.

Najpowszechniej spotykane nieprawidłowości sprawozdań finansowych to:

- niekompletność informacji i ujawnień w okresowych sprawozdaniach finansowych
- zniekształcenia wyniku finansowego poprzez zawyżanie przychodów lub zaniżenie kosztów
- wadliwy sposób ustalania szacunków księgowych
- błędy związane z inwentaryzacją rozrachunków

Niekompletność informacji występująca w okresowych sprawozdaniach finansowych dotyczy najczęściej:

- braku opisu ważnych, istotnych, ale nietypowych transakcji, tj. nabycie jednostki, błąd podstawowy, zmiana polityki rachunkowości, dokupienie akcji lub udziałów zmieniające charakter relacji ze spółką ze stowarzyszonego na zależny lub odwrotnie - częściowa sprzedaż akcji
- niedostosowania polityki rachunkowości, która uwzględniałaby sytuacje specyficzne wynikające z charakteru jednostki lub branży, związane m.in. ze specyficznym rozliczaniem przychodów, rozliczeń międzyokresowych

kosztów lub metodologią rozliczania zapasów produktów, kontraktów długoterminowych

- braku odpowiednich ujawnień w aspekcie kontynuacji działalności; w ostatnich latach niekompletność najczęściej związana jest z niewystarczającym przedstawianiem w sprawozdaniach finansowych prognoz i planów, które odpowiadają na istniejące zagrożenia i niepewności otoczenia gospodarczego
- braku opisu do elementów ryzyka związanego z monitorowaniem należności (polityki kredytowej) i ryzyka walutowego oraz systemu zarządzania tymi elementami ryzyka
- niedostatecznie szczegółowe tabele do istotnych pozycji obejmujących m.i.n.: rozliczenia międzyokresowe kosztów, rezerwy, noty do kalkulacji podatku bieżącego i odroczonego

Zniekształcanie wyniku finansowego związane jest z przedstawianiem lepszej kondycji finansowej niż faktycznie istnieje w spółce. Motywem do takich działań jest uzyskanie osobistych korzyści (pracownicy, managerowie) lub korzyści dla samej spółki (zarząd, właściciele). Najczęściej odbywa się to poprzez przesunięcia kosztów i przychodów między latami. Zdarza się, że sytuacja niekorzystna dla spółki manipulującej wynikami z uwagi na czynniki makro- lub mikroekonomiczne się pogłębia. Wówczas dokonywane są dalsze, coraz większe przesunięcia w kolejnych latach tak aby w danym roku nie tylko zrekompensować obecną niekorzystną sytuację dla podmiotu, ale także i efekt błędów celowych roku poprzedniego, które zredukowały wynik finansowy obecnego okresu.

Z czasem jednostka przestaje kontrolować wysokość przesunięć i to kiedy one

nastąpiły. Wówczas kwestia „ukrytych błędów” wraca ze zdwojoną siłą najczęściej po kontroli zewnętrznej biegłego rewidenta lub kontroli podatkowej. Wtedy to ujawniają się rzeczywiste koszty takiej operacji związane nie tylko z koniecznością korygowania rozliczeń podatkowych lat ubiegłych, lecz także z grzywnami, odsetkami karnymi i w skrajnych sytuacjach nawet likwidacją spółki lub postępowaniami karno-skarbowymi i karnymi dla osób odpowiedzialnych za istnienie procederu.

Zniekształcanie wyniku może odbywać się także poprzez wprowadzanie do aktywów bilansu pozycji kosztowych. Takie zjawisko występuje często w spółkach z branży nieruchomości lub budownictwa, które prowadzą wysokie inwestycje lub w spółkach dynamicznie się rozwijających. Przy dużej skali inwestycji w takich podmiotach stosunkowo łatwo ukryć koszty okresu związane z administracją i prowadzeniem spółki w kosztach wytworzenia wprowadzanych do aktywów trwałych tj. nieruchomości (w szczególności budynki i budowle), czy też zapasy lub tworzone w ramach jednostki informatyczne systemy operacyjne.

Szacunki księgowe występują w wielu pozycjach bilansu, zarówno po stronie aktywów (odpisy aktualizujące zapasy, należności, odpisy amortyzacyjne środków trwałych, aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego) jak i pasywów (rezerwy, rozliczenia międzyokresowe).

Praktyka wskazuje, że wiele jednostek, jeżeli dokonuje szacunków, to robi to zbyt intuicyjne, nie mając wypracowanego jednolitego systemu korzystania z racjonalnych przesłanek. Nie posiadają one odpowiedniej dokumentacji wyliczenia wielkości szacunkowych, obejmującej:

- przyjęte do kalkulacji założenia
- opis stosowanej metodologii wyliczenia

- ostateczny wynik kalkulacji uzgodniony z danymi wykazanymi historycznie lub informacjami po dacie bilansu.

Często można także zauważyć, że działły finansowo-księgowe niedostatecznie współpracują w tym zakresie z innymi działami jednostki, takimi jak np.: dział sprzedaży, windykacji należności, czy też dział zakupów i produkcji. Warto pamiętać, że pracownicy działów operacyjnych posiadają znacząco lepszą wiedzę i zrozumienie przedsiębiorstwa i w tym zakresie mogą dostarczyć bardziej miarodajnych informacji, które istotnie podniosą racjonalność szacunku i tym samym przyczynią się do poprawy jakości sprawozdania finansowego.

Powszechnie występujące nieprawidłowości w szacunkach księgowych związane są także z nieuzasadnionymi zmianami metodologii ich wyliczenia, lub wręcz nieutworzeniem części rezerw i odpisów. Sytuacja taka może mieć istotny wpływ na zaniżenie lub zawyżenie wyniku finansowego netto i w konsekwencji zniekształcać obraz sytuacji finansowej i majątkowej jednostki.

Klasyczne przykłady nieprawidłowości dotyczących szacunków obejmują zaniżenia odpisów aktualizacyjnych zapasów, należności lub także zaniżenia rezerw na koszty gwarancji i inne koszty / usługi poniesione, ale nie zafakturowane przed końcem okresu. Częste manipulacje można zauważyć również w firmach budowlanych i usługowych, stosujących rozliczenia w oparciu o kontrakty długoterminowe. Manipulowanie szacunkami w tych jednostkach dokonywane jest z reguły poprzez nieprawidłowe prognozy, które wpływają na określenie stopnia zaawansowania kontraktu i w konsekwencji na wynik wykazany na nim w okresie.

GRZEGORZ BŁASZKOWSKI

Partner Zarządzający odpowiedzialny za Departament Audytu i Usług Poświadczających. Biegły Rewident, Członek ACCA. Przez ponad 10 lat związany z wiodącymi, globalnymi firmami konsultingowymi. Był zaangażowany w badania i inne projekty atestacyjne wykonywane dla wielu międzynarodowych korporacji i grup kapitałowych, w tym także podmiotów notowanych na Warszawskiej GPW. Ponadto, jako konsultant Banku Światowego doradza Krajowej Izbie Biegłych Rewidentów w zakresie doskonalenia systemu nadzoru nad jakością pracy biegłych rewidentów.

Zmiany w cenach transferowych uchwalone przez Sejm

W TE WAKACJE, A DOKŁADNIE 21 LIPCA DO SEJMU WPŁYNAŁ RZĄDOWY PROJEKT USTAWY O ZMIANIE USTAWY O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH, USTAWY O PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH ORAZ NIEKTÓRYCH INNYCH USTAW. OBECNIE USTAWA JEST PO TRZECH GŁOSOWANIACH W SEJMIE (TRZECIE GŁOSOWANIE ODBYŁO SIĘ 11 WRZEŚNIA) I ZOSTAŁA PRZEKAZANA PREZYDENTOWI ORAZ MARSZAŁKOWI SENATU.

Pomimo dość napiętej, przedwyborczej atmosfery, wydaje się, iż los ustawy nie jest zagrożony. Zmiany dotyczące cen transferowych mają wejść w życie docelowo z dniem 1 stycznia 2017 r.

Najważniejszymi zmianami w zakresie cen transferowych, będą:

- Zmiana definicji podmiotów powiązanych – od teraz podmiotami powiązаныmi będą te podmioty, z których jeden będzie bezpośrednio lub pośrednio posiadał w kapitale drugiego podmiotu udział nie mniejszy niż 25% (obecnie jest to 5%);
- Wprowadzenie terminu sporządzenia dokumentacji podatkowej – obecnie nie ma wskazanego takiego terminu (istnieje jedynie obowiązek przedstawienia dokumentacji w ciągu 7 dni od wezwania organów podatkowych). Po zmianach, dokumentację należy będzie sporządzić nie później niż do dnia upływu terminu określonego dla złożenia rocznego zeznania podatkowego;
- „Trzypoziomowe” przygotowywanie dokumentacji, tzn.:
 - dokument „local file” – będący podstawową formą dokumentacji, która powinna zawierać m. in. opis danej transakcji, opis danych finansowych danego podatnika, czy też informacje o danym podatniku;
 - dokument „master file” – którego obowiązek przygotowania będzie dotyczyć podmiotów, których przychody/koszty w roku poprzedzającym dany rok obrotowy przekroczyły równowartość 20 000 000 EUR; ma on zawierać m. in. strukturę organizacyjną grupy podmiotów powiązanych, czy też opis przedmiotu i zakresu działalności prowadzonej przez grupę podmiotów powiązanych;
 - dokument „domestic file” – obowiązek jego sporządzenia będzie dotyczyć spółek dominujących, których skonsolidowane przychody przekroczyły w poprzednim roku podatkowym równowartość 750 000 000 EUR.
- Likwidacja „progów” kwotowych, przekroczenie których wiązało się z powstaniem obowiązku podatkowego – zamiast tego zostanie wprowadzone kryterium „istotności” danej transakcji – będzie ono zależne zarówno od wartości danej transakcji, jak i przychodów podatnika.



MICHAŁ ZDANOWSKI

Konsultant podatkowy w Russell Bedford Poland. Student prawa na Wydziale Prawa i Administracji 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 powiązаныmi.

Opłata za aplikację nie zawsze zalicza się do kosztów uzyskania przychodu

KAŻDY ZAINTERESOWANY APLIKACJĄ RADCOWSKĄ LUB ADWOKACKĄ, MUSI LICZYĆ SIĘ Z OBOWIĄZKIEM UISZCZENIA OPŁATY WSTĘPNEJ, A TO DOPIERO POCZĄTEK WYDATKÓW - PRZYSZLI APLIKANCI SPOTKAJĄ SIĘ Z WYDATKAMI RZĘDU NAWET KILKUNASTU TYSIĘCY ZŁOTYCH ZA ODBYCIE CAŁEGO SZKOLENIA. WIELE OSÓB POSZUKUJE WIĘC SPOSOBÓW NA JAK NAJSKUTECZNIEJSZE ZOPTYMALIZOWANIE KOSZTÓW PONIESIONYCH W CELU ODBYCIA APLIKACJI I UZYSKANIA WPISU NA STOSOWNĄ LISTĘ APLIKANTÓW. JEDNYM ZE SPOSOBÓW JEST UWZGLĘDNIENIE TYCH WYDATKÓW W KOSZTACH UZYSKANIA PRZYCHODU DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ APLIKANTA



Działalność gospodarcza po aplikacji

Wnioskodawca wystąpił do Ministra Finansów o wydanie interpretacji indywidualnej w sprawie podatku dochodowego od osób fizycznych, dotyczącej możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów całości wydatków poniesionych w celu uzyskania uprawnień do wykonywania zawodu adwokata. Zainteresowany zaznaczył, iż planuje założenie własnej kancelarii oraz że w trakcie odbywania kursu nie prowadził podobnej działalności. We wniosku, w ślad za powoływanymi orzeczeniami Wojewódzkich Sądów Administracyjnych, zainteresowany wywodził m.in., że odbycie aplikacji adwokackiej jest niezbędne i konieczne do wykonywania zawodu adwokata oraz iż wydatki poniesione na uzyskanie uprawnień do wykonywania zawodu stanowią warunek podjęcia pracy w zawodzie i są bezpośrednio związane z uzyskiwaniem z tego tytułu przychodu. Uznał, że ujęcie jako koszt uzyskania przychodu wydatków poniesionych przez niego na aplikację jest jak najbardziej możliwy.

Odpowiadając Dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy, stwierdził, iż aby wydatek mógł być zakwalifikowany jako koszt uzyskania przychodu, koniecznie musi spełniać łącznie przesłanki wynikające z art. 22 ust 1. Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, mianowicie:

- pozostawać w związku przyczynowo-skutkowym z przychodem lub źródłem przychodu;
- być poniesiony w celu osiągnięcia przychodu lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodu;
- nie być ujęty w katalogu wydatków, nieuznawanych za koszty w art. 23 w/w ustawy;
- zostać właściwie udokumentowany.

W przypadku wnioskodawcy fakt nieprowadzenia działalności w okresie odbywania aplikacji okazał się być kluczowy dla całej sprawy. Organ uznał, iż wydatek nie mógł być poniesiony w celu zabezpieczenia źródła przychodów, bowiem według przytoczonego stanu faktycznego takowe nie istnieje. W ten sposób Dyrektor

pozbawił podatnika możliwości obniżenia wysokości podatku dochodowego. Adwokat, którego dotyczyła cała sytuacja złożył skargę kasacyjną twierdząc, iż opłaty poniesione na aplikację nie znajdują się w art. 23 w/w ustawy co oznacza, że nie zostały ujęte w katalogu kosztów niezaliczanych do kosztów uzyskania przychodu, ponadto że są to wydatki niezbędne do wykonywania działalności gospodarczej oraz że istnieje związek przyczynowy pomiędzy poniesionymi kosztami a przychodami uzyskiwanymi z działalności gospodarczej, który jest możliwy do wykazania.

Rozpatrując skargę kasacyjną, Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 7 lipca 2015 r. zgodnie z dominującą linią orzeczniczą, uznał, iż opłat poniesionych na aplikację adwokacką, które poprzedzały datę rozpoczęcia działalności, nie można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu. Aby wydatek mógł zostać ujęty na zasadach ogólnych w księgach, musi potencjalnie przyczynić się do osiągnięcia przychodu. Związek przyczynowy pomiędzy przychodem a wydatkami aplikacyjnymi jest zbyt odległy i warunkowy by spełniał wymogi ustawowe. NSA podkreślił, że gdyby opowiedzieć się za argumentacją skarżących, to należałoby uznać za koszt uzyskania przychodu również ewentualne wydatki poczynione na studia prawnicze, bowiem warunkiem sine qua non aplikacji adwokackiej jest wcześniejsze uzyskanie tytułu magistra prawa uczelni wyższej. W konsekwencji opłaty poniesione na uzyskanie uprawnień zawodowych wydatki należy uznać za wydatek o charakterze osobistym, służący należytemu przygotowaniu danej osoby do zawodu w związku z podnoszeniem ogólnego poziomu wiedzy prawniczej.

Stanowisko Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku

Odmienne stanowisko przyjął Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gdańsku podczas rozpatrywania skargi na interpretację indywidualną innej osoby. Uznał, iż kosztami uzyskania przychodu są wszelkie racjonalne i gospodarczo uzasadnione wydatki, związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, zmierzających do stworzenia źródła przychodów. Przyjął, iż związek pomiędzy kosztem a źródłem przychodu, musi istnieć, jednakże według oceny Sądu nie jest wymagane by miał on bezpośredni charakter. Konsekwencją przyjęcia takiego

stanowiska jest możliwość ujęcia w kosztach uzyskania przychodów – kosztów poniesionych na specjalistyczne szkolenie zawodowe, jakim jest przygotowanie do zawodu adwokata nawet jeżeli aplikant nie prowadził działalności gospodarczej w czasie szkolenia.

Powyższy wyrok spotkał się z echem wśród osób, w stosunku do których organy podatkowe wydały niekorzystne rozstrzygnięcie. Wobec wyroku sądu została wniesiona przez Ministra Finansów skarga kasacyjna, w wyniku której wyrok I instancji został uchylony przez Naczelny Sąd Administracyjny. Utrwalona została zatem przeważająca linia orzecznicza.

Prawidłowość działań

Uznanie jako koszt uzyskania przychodu całości dokonanych opłat na aplikację adwokacką jest jednak nadal możliwy. Ustawodawca uzależnił taką możliwość od okoliczności prowadzenia działalności. Zgodnie z orzecznictwem NSA związek przyczynowo – skutkowy będzie prawidłowy wtedy, gdy wydatek na aplikację zostanie poniesiony w celu potencjalnego zwiększenia przychodów z tej działalności, np. w celu zdobycia uprawnień do wykonywania zawodu. Mowa o bezpośredniości związku przyczynowego oraz o celowości wydatku. Wydatek tylko wtedy będzie stanowić koszt, gdy zostanie poniesiony w związku z konkretnym źródłem przychodu oraz spowoduje lub będzie mógł spowodować obiektywne osiągnięcie przychodu z tego źródła. Wtedy dopiero można mówić o prawidłowym ich ujęciu jako koszt.

Należy dodać że powyższe uregulowania nie dotyczą wyłącznie prawników. Problem dotyczy większej liczby grup zawodowych. Normy zawarte w treści przepisów ustaw podatkowych są skuteczne wobec wszystkich, a więc przedstawiciele innych samorządów np. lekarskiego decydując się na przeznaczenie prywatnych środków na udział w kursach czy szkoleniach, nie będą mogli zaliczyć jego wartości w koszty uzyskania przychodu, jeżeli wydatek na nie zostanie poniesiony przed założeniem działalności gospodarczej.

Każda jednak sprawa wymaga indywidualnego podejścia i może spotkać się z różnymi rozstrzygnięciami. W celu uzyskania dalszych informacji zapraszamy do śledzenia naszej strony internetowej oraz do kontaktu z naszymi doradcami.

Powyższy wyrok spotkał się z echem wśród osób, w stosunku, do których organy podatkowe wydały niekorzystne rozstrzygnięcie. Wobec wyroku sądu została wniesiona przez Ministra Finansów skarga kasacyjna, w wyniku której wyrok I instancji został uchylony przez Naczelny Sąd Administracyjny. Utrwalona została zatem przeważająca linia orzecznicza.



DR RAFAŁ NAWROT

Od 2011 roku pełni funkcję Partnera Zarządzającego w Russell Bedford Poland. Jest doktorem nauk prawnych, doradcą podatkowym, absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

W latach 2006 - 2011 pracował dla polskich i międzynarodowych firm doradztwa podatkowego (ISPMiW, KPMG, Consulco International). Prelegent szkoleń oraz wykładowca na Podyplomowych Studiach Prawa Podatkowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, a także autor ponad 60 publikacji naukowych z zakresu polskiego i międzynarodowego prawa podatkowego, w tym 8 książek o tematyce prawno-podatkowej.

Specjalizuje się w problematyce międzynarodowego prawa podatkowego, unikania opodatkowania, krajowych i transgranicznych restrukturyzacji prawnych oraz podatkowych.

Optimalizacja opodatkowania należności licencyjnych

O ILE MIĘDZYNARODOWE UNIKANIE OPODATKOWANIA DOCHODÓW Z NALEŻNOŚCI LICENCYJNYCH STANOWI ATRAKCYJNY MECHANIZM POZWALAJĄCY NA REDUKCJĘ OPODATKOWANIA SPÓŁKI PŁACĄCEJ TE NALEŻNOŚCI DO POWIĄZANEJ JEDNOSTKI ZAGRANICZNEJ, TO SAMO WYKORZYSTANIE MECHANIZMÓW NALEŻNOŚCI LICENCYJNYCH STANOWI JEDNĄ Z NAJBARDZIEJ SKUTECZNYCH ODMIAN TRANSFERU ZYSKÓW O PASYWNYM CHARAKTERZE. JEST TO METODA WYSOCE BEZPIECZNA Z PERSPEKTYWY PODATKOWEJ, OCZYWIŚCIE O ILE WARTOŚĆ NALEŻNOŚCI LICENCYJNYCH PŁACONYCH POMIĘDZY DWOMA JEDNOSTKAMI NIE ODBIEGA OD ICH WARTOŚCI RYNKOWEJ, W CZYM NALEŻY UPATRYWAĆ POTENCJALNYCH RYZYK PODATKOWYCH.

Metody międzynarodowego unikania opodatkowania w zakresie należności licencyjnych wymagają wykorzystania co najmniej 2 spółek w różnych państwach, przy czym spółka będąca odbiorcą tych należności powinna być zlokalizowana w jurysdykcji pozwalającej na neutralną podatkowo wypłatę tych należności do niej (tj. bez podatku u źródła) oraz na możliwie niskie ich opodatkowanie. Podstawą wykorzystania należności licencyjnych jako metody międzynarodowego planowania podatkowego jest zazwyczaj znak towarowy, będący własnością licencjodawcy. Polskie prawo cywilne, podobnie jak podatkowe, nie posiada definicji legalnej pojęcia „należności licencyjnych”, z tego względu konieczne jest odwołanie się do odpowiednich regulacji prawa międzynarodowego. Definicja pojęcia „należności licencyjnych” zawarta w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania co do zasady obejmuje płatności z tytułu:

- użytkowania lub prawa do użytkowania prawa autorskiego, patentu, wzoru lub modelu, planu, tajemnicy technologii lub procesu produkcyjnego, znaku towarowego lub innej podobnej własności lub prawa,
- użytkowania lub prawa do użytkowania wszelkiego urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego,
- udostępnienia wiedzy lub informacji naukowej, technicznej, przemysłowej lub handlowej,
- udzielania wszelkiej pomocy o charakterze pomocniczym i posiłkowym służącej jako środek umożliwiający stosowanie lub korzystanie z wszelkiego majątku lub prawa, urządzenia, wiedzy lub informacji wymienionej powyżej,
- użytkowania lub prawa do użytkowania filmów, taśm radiowych i telewizyjnych.

Znak towarowy jako mechanizm międzynarodowego unikania opodatkowania dochodu daje największe możliwości, proporcjonalne do stopnia rozwoju biznesu, w którym jest wykorzystywany. Istotą znaku towarowego jest poddanie go ochronie prawnej wynikającej z odpowiedniej rejestracji w urzędzie patentowym. W sytuacji rozpoczęcia działalności gospodarczej danej jednostki można bowiem mówić o logo,

które wraz z wykorzystywaniem go w toku prowadzonej przez tą jednostkę działalności gospodarczej staje się dziełem (znakiem słowno-graficznym w rozumieniu prawa autorskiego). Dopiero zgłoszenie wniosku o rejestrację tego znaku jako znaku towarowego w stosownym urzędzie patentowym polskim lub europejskim rozciąga na ten znak ochronę prawną od dnia złożenia wniosku, oczywiście przy założeniu późniejszej jego rejestracji. Dopiero od chwili złożenia wniosku o rejestrację znaku towarowego w urzędzie patentowym możliwe jest zatem pobieranie należności licencyjnych, których poziom powinien mieć w pełni rynkowy charakter nie tylko w odniesieniu do samego znaku, ale i do branży, w której znak ten jest wykorzystywany. Wycena znaku towarowego przez biegłego rzeczoznawcę jest zatem fundamentalnym elementem wykorzystania go jako mechanizmu redukcji opodatkowania dochodu, pozwala bowiem w sposób rzetelny określić wartość rynkową tego znaku. Roczna wartość należności licencyjnych stanowić będzie określony procent wartości rynkowej znaku, który będzie typowy dla konkretnej branży, w której znak jest wykorzystywany.

Podkreślenia wymaga to, iż wielkości te będą się znacząco różnić w odniesieniu do poszczególnych branż, zaś każdy przypadek powinien być rozpatrywany indywidualnie. Z uwagi na brak regulacji prawa podatkowego i polskiego prawa w ogóle co do tego jak należy przeprowadzić wycenę znaku towarowego, organ podatkowy w zasadzie nie ma możliwości zasadnego kwestionowania sporządzonej wyceny, o ile została ona sporządzona w sposób rzetelny. Wycena znaku towarowego jest tym istotniejsza, iż na gruncie Dyrektywy 2003/49/WE w przypadku spełnienia określonych w tej dyrektywie kryteriów udziałowych, wypłata należności licencyjnych między spółkami z 2 różnych państw członkowskich UE będzie wolna od podatku u źródła. Dyrektywa 2003/49/WE wyłącza postanowienia umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych przez Polskę, które przewidują konieczność poboru podatku u źródła w wysokości zasadniczo nie mniejszej niż 5%. Dyrektywa posiada także własną definicję „należności licencyjnych”, przez które należy rozumieć dla potrzeb stosowania Dyrektywy wszelkiego rodzaju płatności uzyskane

jako wynagrodzenie za wykorzystywanie lub prawo do wykorzystywania wszelkich praw autorskich w zakresie prac literackich, artystycznych lub naukowych, łącznie z filmami dla kin oraz oprogramowaniem, każdym patentem, znakiem towarowym, projektem lub modelem, planem, tajemnicą technologii lub procesem produkcyjnym, lub informację dotyczące doświadczenia w dziedzinie przemysłowej, handlowej lub naukowej, płatności za używanie lub prawo do użytkowania urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego.

Od dnia 1 lipca 2013 r. nie obowiązują określone w dyrektywie 2003/49/WE okresy przejściowe, przez co zgodnie z jej postanowieniami, implementowanymi do art. 21 ust. 3 - 4 upodp, jeżeli:

- wypłacającym należności licencyjne jest spółka będąca podatnikiem podatku dochodowego mająca siedzibę lub zarząd na terytorium RP albo położony na terytorium RP zagraniczny zakład spółki podlegającej w państwie członkowskim UE opodatkowaniu podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów bez względu na miejsce ich osiągnięcia, jeżeli wypłacane przez ten zagraniczny zakład należności licencyjne podlegają zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodów przy określaniu dochodów podlegających opodatkowaniu w RP;
- uzyskującym przychody z należności licencyjnych jest spółka podlegająca w innym niż RP państwie członkowskim UE lub w innym państwie należącej do EOG opodatkowaniu podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów bez względu na miejsce ich osiągnięcia;
- spółka wypłacająca należności licencyjne posiada bezpośrednio nie mniej niż 25% udziałów (akcji) w kapitale spółki uzyskującej przychody z należności licencyjnych lub spółka uzyskująca przychody z należności licencyjnych posiada bezpośrednio nie mniej niż 25% udziałów (akcji) w kapitale spółki wypłacającej należności licencyjne;
- odbiorcą należności licencyjnych jest spółka, o której mowa w pkt 2, albo zagraniczny zakład spółki, o której mowa

w pkt 2, jeżeli dochód osiągnięty w następstwie uzyskania tych należności podlega opodatkowaniu w tym państwie członkowskim UE, w którym ten zagraniczny zakład jest położony;

- nieprzerwany okres posiadania udziałów (akcji), o którym mowa jest w pkt 3, jest nie krótszy niż 2 lata, zaś posiadanie udziałów wynika z tytułu własności

Wypłata należności licencyjnych jest wolna od podatku u źródła. Oczywiście obowiązek udowodnienia faktu, iż spółka z innego państwa członkowskiego UE lub EOG jest rezydentem podatkowym tego państwa, tj. podlega w nim opodatkowaniu od całości swych dochodów bez względu na miejsce ich osiągania, spoczywa na spółce będącej płatnikiem należności licencyjnych. W przeciwnym razie spółka wypłacająca należności licencyjne powinna pobrać podatek u źródła od takiej wypłaty, który w przypadku spółki polskiej wynosi 20%, zgodnie z art. 21 ust. 1 pkt 1 updog. Wysokość podatku u źródła jest wprawdzie zredukowana regulacjami poszczególnych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, jednakże ich zastosowanie wymaga, podobnie jak w przypadku dyrektywy 2003/49/WE, posiadania certyfikatu rezydencji spółki, będącej odbiorcą należności licencyjnych. Certyfikat rezydencji podatkowej spółki, będącej odbiorcą należności licencyjnych, spółka wypłacająca te należności powinna posiadać na wypadek czynności kontrolnych ze strony organów podatkowych, co oznacza, że nie musi posiadać tego dokumentu w chwili dokonywania wypłaty, o ile wydany w późniejszym terminie certyfikat wskazywać będzie, iż spółka była rezydentem podatkowym danego państwa w chwili dokonania wypłaty należności licencyjnych, co jest równoznaczne z koniecznością wskazania w treści certyfikatu rezydencji okresu jego ważności. Certyfikat rezydencji jest wprawdzie w przypadku spółek z państw członkowskich UE lub EOG z reguły wydawany automatycznie po złożeniu stosownego wniosku, jednakże w niektórych przypadkach wydanie tego dokumentu może mieć charakter warunkowy lub w ogóle może nie być możliwe.

Międzynarodowe unikanie opodatkowania dochodu oparte na należnościach licencyjnych zakłada wniesienie aportem do spółki zagranicznej, będącej rezydentem pań-

stwa członkowskiego UE lub EOG, znaku słowno-graficznego w rozumieniu prawa autorskiego, który następnie zostanie przez tę spółkę zarejestrowany w Europejskim Urzędzie Patentowym w Alicante. Aport ten powinien być poparty wyceną znaku towarowego, jako że znaczna część wartości znaku wnoszonego aportem powinna być przekazana na kapitał zapasowy (tzw. agio), w celu zmniejszenia przychodu, jaki wystąpi po stronie wnoszącego aport w wysokości nominalnej wartości udziałów (akcji) objętych w zamian za ten wkład niepieniężny. Kolejnym krokiem jest aport co najmniej 25% udziałów w spółce polskiej do spółki zagranicznej, będącej właścicielem znaku towarowego, dzięki czemu zostaną spełnione kryteria udziałowe z dyrektywy 2003/49/WE. Następnie może zostać zawarta umowa licencyjna, na mocy której spółka polska będzie uiszczać należności licencyjne do spółki zagranicznej wolne od podatku u źródła w Polsce.

Jednym z najważniejszych elementów powyższej struktury unikania opodatkowania jest poziom opodatkowania należności licencyjnych po stronie ich odbiorcy. Większość państw UE opodatkowuje należności licencyjne w sposób standardowy, tj. jako zyski spółki z prowadzonej przez nią działalność, oczywiście jeżeli poziom opodatkowania korporacyjnego w państwie odbiorcy tych należności jest znacząco niższy niż w państwie ich płatnika, to z perspektywy całej grupy stanowi to efektywny podatkowo mechanizm redukcji opodatkowania dochodu. Szczególnie atrakcyjne są jednak rozwiązania wielopoziomowe oraz wykorzystujące spółkę cypryjską lub maltańską, a niekiedy także belgijską bądź luksemburską. Na gruncie prawa krajowego Cypru w przypadku otrzymywania przez tamtejsze spółki należności licencyjnych korzystają one ze zwolnienia z opodatkowania w 80%, podczas gdy pozostałe ich 20% podlega opodatkowaniu wedle liniowej stawki podatku dochodowego od osób prawnych w wysokości 12,5%. Oczywiście podlegające opodatkowaniu 20% należności licencyjnych może być pomniejszone o koszty uzyskania przychodu, które będą jednak potrącane w tej samej proporcji, w jakiej zyski z należności licencyjnych podlegają opodatkowaniu, a zatem jedynie 20% kosztów podatkowych zostanie uwzględnionych jako koszty uzyskania przychodów, chyba że

koszty te są bezpośrednio związane z przychodami z należności licencyjnych. W tym bowiem przypadku całość kosztów będzie uwzględniana dla celów podatkowych. Z kolei na Malcie zasadniczo wszystkie przychody z należności licencyjnych będą wolne od opodatkowania. W prawie belgijskim stosowane są dla należności licencyjnych rozwiązania tożsame do cypryjskich, tj. zyski z należności licencyjnych korzystają ze zwolnienia z opodatkowania w 80%, podczas gdy pozostałe ich 20% podlega opodatkowaniu wedle liniowej stawki podatku dochodowego od osób prawnych w wysokości 33,99%, co jest równoznaczne z ich efektywnym opodatkowaniem na poziomie 6% i to przy założeniu braku kosztów uzyskania przychodów. Zbliżone regulacje przewiduje w zakresie opodatkowania dochodów z należności licencyjnych także ustawodawstwo Luksemburga.

W przypadku wykorzystania struktur wielopoziomowych możliwe jest, iż właścicielem znaku towarowego jest spółka z jurysdykcji offshore, która udziela licencji spółce z państwa członkowskiego UE (np. Cypr, Malta), zaś ta spółka sublicencjonuje jednostkę polską. W efekcie należności licencyjne będą docelowo trafiały do spółki offshore, gdzie będą w całości wolne od podatku dochodowego, zaś na poziomie spółki pośredniczącej opodatkowana zostanie co najwyżej jej marża (różnica pomiędzy należnościami otrzymanymi od spółki polskiej a należnymi do spółki będącej właścicielem znaku towarowego). Warunkiem zastosowania powyższej struktury jest brak podatku u źródła na wypłacie należności licencyjnych ze spółki pośredniczącej do ich docelowego beneficjenta i to bez względu na brak istnienia pomiędzy państwami siedzib tych spółek umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Powyższe wymogi są w pełni spełnione przez prawo krajowe Republiki Cypru oraz Malty, które stanowią najlepsze lokalizacje wewnątrz UE dla tzw. spółek licencyjnych. Natomiast w Europie kontynentalnej na szczególną uwagę zasługują w powyższym zakresie rozwiązania luksemburskie i belgijskie, zwłaszcza w przypadku prowadzenia inwestycji na lokalnym rynku w powiązaniu z unikaniem opodatkowania wyłącznie na poziomie korporacyjnym.



Sprawy podatkowe oraz związane z ZUS można już załatwić w dowolnym urzędzie

Z DNIEM 1 WRZEŚNIA 2015 ROKU WESZŁY W ŻYCIE PRZEPISY DOTYCZĄCE POSŁUGIWANIA SIĘ PRZEZ ORGANY SKARBOWE TZW. CENTRALNYM REJESTREM DANYCH PODATKOWYCH (CRDP). JEST TO NOWE NARZĘDZIE W RĘKACH URZĘDNIKÓW, KTÓRE W ZAMYŚLE TWÓRCÓW MA USPRAWNIAĆ PRACĘ URZĘDNIKÓW SKARBOWYCH, A TAKŻE UŁATWIĆ PODATNIKOM (TAKŻE PŁATNIKOM I INKASENTOM) KONTAKT Z ORGANAMI PAŃSTWOWYMI ODPOWIEDZIALNYMI ZA ROZLICZENIA PODATKOWE I DOT. ZUS.

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 prawnopodatkowej publikowanych na branżowych portalach internetowych. Posiada wykształcenie z zakresu prawa podatkowego.

Podpisana 31 lipca br. przez Prezydenta RP ustawa o administracji podatkowej, która ma unowocześnić kontakt podatnika z fiskusem i centralizuje system informacji podatkowej, wchodzi w życie 1 stycznia 2016 r. Natomiast baza informatyczna dla przewidzianych w niej nowoczesnych rozwiązań administracyjnych oraz tzw. centra wsparcia i obsługi podatnika ruszyły 1 września 2015 r. Urzędy skarbowe zaczęły obsługiwać i wspierać podatników na jednolitych w skali całego kraju zasadach.

CRDP obejmuje zbiory danych prowadzonych przez Ministra Finansów, Dyrektorów Izb Skarbowych, Dyrektorów Izb Celnych, Dyrektorów Urzędów Kontroli Skarbowej, Naczelników Urzędów Skarbowych oraz Naczelników Urzędów Celnych

Rejestr stanowi zatem narzędzie do przetwarzania danych zgromadzonych

w Krajowej Ewidencji Podatników oraz gromadzenia i przetwarzania danych wynikających w szczególności z:

- deklaracji (np. rocznych zeznań dotyczących podatków dochodowych, deklaracji na potrzeby podatku od towarów i usług etc.) składanych zarówno przez przedsiębiorców jak i osoby nie będące przedsiębiorcami, osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej, zarówno podatników jak i płatników, inkasentów czy ich następców prawnych
- decyzji, postanowień oraz innych dokumentów związanych z obowiązkami wynikającymi z przepisów prawa podatkowego
- tytułów wykonawczych i innych dokumentów przekazanych Naczelnikowi Urzędu Skarbowego w celu realizacji jego zadań.

W praktyce wprowadzone zmiany mają spowodować, że każdy podatnik (płatnik i inkasent) będzie mógł teraz załatwić sprawę z fiskusem w każdym urzędzie skarbowym, niezależnie od terytorialnego zasięgu działania tego urzędu.

Można ubiegać się o wydanie zaświadczeń, składać podania, deklaracje oraz zgłoszenia czy dokumenty rozliczeniowe związane z ubezpieczeniem społecznym przebywając akurat w innym mieście. Przy założeniu, że proponowane rozwiązanie zostanie sprawnie wdrożone i pracownicy urzędów nie będą mieli problemów z ich obsługą, może oznaczać to dużą swobodę i oszczędność czasu przy rozliczeniach z fiskusem, ZUS-em czy urzędem celnym, zwłaszcza dla tych, których prowadzona działalność wymaga częstego przebywania poza miejscem zamieszkania czy stałym miejscem prowadzenia działalności.

fedaQ®

Zadbaj
o bezpieczeństwo
swojej firmy

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
PODATKOWA**

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
PRAWNA**

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
ZUS**

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
CENY
TRANSFEROWE**

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
KARNA
SKARBOWA**

Pakiet fedaQ®

**OCHRONA
CZŁONKÓW
ZARZĄDU**

Co oferują pakiety fedaQ?

Pakiety ochrony fedaQ to innowacyjny produkt, obejmujący pakiet usług zapewniających ochronę interesów firmy w zakresie szeroko rozumianych sporów prawno-podatkowych. Pozwalają one na całkowite przeniesienie odpowiedzialności w zakresie obsługi prawno-podatkowej w wybranym zakresie i wariantach pakietu.

- ✓ Kompleksowa ochrona 24/7
- ✓ Wyjątkowa stabilność świadczonych usług
- ✓ Wsparcie podatkowe i prawne
- ✓ Ponad 3.800 certyfikowanych specjalistów na całym świecie
- ✓ 290 biur w 102 krajach, 4 lokalne biura w Polsce

+48 **22 276 61 80**

 www.fedaq.com

Partner merytoryczny



www.russellbedford.pl



Dobry menedżer, dobry zespół!

KAŻDE PRZEDSIĘBIORSTWO, BEZ WZGLĘDU NA TO, CZY JEST DUŻĄ KORPORACJĄ CZY MAŁĄ LOKALNĄ FIRMĄ POTRZEBUJE SPRAWNEGO ZARZĄDZANIA. CZY KAŻDY MOŻE BYĆ MENEDŻEREM? JAKIE CECHY POWINIEN POSIADAĆ DOBRY MENEDŻER? CZY WYSTARCZY FACHOWA WIEDZA I DOŚWIADCZENIE? CZY MOŻE POTRZEBA CZEGOŚ WIĘCEJ? W JAKI SPOSÓB UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERA WPŁYWAJĄ NA PRACĘ CAŁEGO ZESPOŁU?

WOJCIECH OŚKA

Partner Zarządzający. Od 2013 roku związany z kancelarią Russell Bedford Poland. W latach 2005 – 2013 podczas współpracy z BDO, uczestniczył w kreowaniu wizerunku jednej z wiodących firm audytorsko-konsultingowych, w zakresie rozwoju usług szkoleniowych jak i wizerunku całej grupy, pełniąc m.in. funkcję kierownika działu sprzedaży oraz osoby odpowiedzialnej za projektowanie i realizacji materiałów promocyjnych, w tym sieci stron www. Dysponuje bogatym, popartym wieloletnią praktyką zawodową doświadczeniem eksperckim w zakresie doradztwa sprzedażowego i marketingu. Brał udział we wdrożeniach licznych projektów informatycznych na styku informatyki z szeroko rozumianymi finansami. W Russell Bedford odpowiedzialny za kształtowanie i rozwój usług szkoleniowych, marketing firmy i kontakt z mediami.

Możemy stwierdzić, że wachlarz umiejętności, jakie powinien posiadać dobry menedżer jest wyjątkowo szeroki. Natomiast predyspozycje osobowościowe są - obok kompetencji związanych z wykształceniem - kluczowe na drodze do osiągnięcia sukcesu.

Warto zastanowić się nad stawianymi wyżej pytaniami, bowiem coraz częściej do najbardziej pożądanых cech kadry kierowniczej należą tzw. umiejętności miękkie. W dobie ciągłego rozwoju cechy takie jak empatia, elastyczność, wyrozumiałość mogą okazać się bardzo przydatne nie tylko we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, lecz także w nawiązaniu odpowiednich relacji z pracownikami.

Dobry menedżer powinien przede wszystkim we właściwy sposób wykorzystywać umiejętności swoich pracowników, wychodzić poza ograniczenia oraz tworzyć warunki do zmian. Jest to tzw. menedżer nowej ery, ponieważ staje się on kimś więcej niż tylko przywódcą czy kierownikiem danego działu. Menedżer musi stać się liderem - wskazywać cel, jednak drogę dojścia do niego pozostawić podwładnym. Pracownikiem należy kierować poprzez współdziałanie z nim, rozmawiając o zaistniałych na drodze realizacji projektu problemach, budując poczucie wzajemnego poparcia i zrozumienia. Z tego powodu przedsiębiorstwa coraz częściej stawiają na indywidualny rozwój swoich pracowników, chcąc zapewnić im jak najlepszy dostęp do podnoszenia kwalifikacji oraz możliwość permanentnego rozwoju. Czynniki te wpływają na to, że tradycyjne, autorytarne formy kierowania stają się przestarzałe i nie spełniają swoich wcześniejszych funkcji.

Obecnie w gospodarce liczy się szybkość i elastyczność. A to z kolei zapewnić mogą jedynie elastyczni, kreatywni, inteligentni pracownicy, którzy są obdarzeni dużą wyobraźnią i chęcią do pracy. Dlatego też, menedżerowie muszą potrafić rozwiązywać problemy występujące w zespole tak, aby występował swoistego rodzaju

rezonans. Zarówno pracownik, jak i menedżer muszą być świadomi tego, że sukces firmy jest ich wspólną sprawą, dlatego muszą oni ze sobą wzajemnie współpracować.

Kolejną istotną cechą dobrego menedżera jest: otwartość na naukę, na nowe doświadczenia czy gotowość do zmian i alternacji. Musi on być nastawiony na sprawne rozpoznanie i nazwanie zmian, które ciągle dokonują się w konkurencyjnych firmach. Osoba zarządzająca zespołem nie powinna przyjmować postawy „tej, która wie” - raczej powinna przyjąć postawę „tej, która chce się dowiedzieć”. Ważne jest również to, aby menedżer starał się kreować otaczającą go rzeczywistość, a nie tylko dostosowywał się do zachodzących niezależnie od niego zmian.

Widzimy zatem, że wszelkie działania menedżera wpierane są przez jego pracowników. Powinien otoczyć się osobami, z którymi dobrze mu się pracuje, które budują przyjazną atmosferę pracy, a także zgrany i skuteczny zespół. To dzięki nim możliwe staje się osiągnięcie celów. Od tego, jaki przyjmujemy styl zarządzania zależało będzie powodzenie projektu, który mamy do spełnienia. Tak naprawdę menedżera oceniają jego współpracownicy, jeżeli uznają jego zachowania za niewłaściwe - nie udzielą mu wsparcia. Należy o tym pamiętać, bo zarządzanie dotyczy przede wszystkim ludzi.

Podsumowując powyższe, możemy stwierdzić, że wachlarz umiejętności, jakie powinien posiadać dobry menedżer jest wyjątkowo szeroki. Natomiast predyspozycje osobowościowe są - obok kompetencji związanych z wykształceniem - kluczowe na drodze do osiągnięcia sukcesu.



Jak rozmawiać z pracownikiem o jego kompetencjach?

W WIELU ORGANIZACJACH PROCES ROZMAWIANIA O KOMPETENCJACH PRACOWNIKA, JEGO MOCNYCH STRONACH I OBSZARACH DO ROZWOJU JEST ELEMENTEM ZAPLANOWANYCH I OPISANYCH PROCEDURĄ ROZMÓW OKRESOWYCH. ZWYKLE TAKA ROZMOWA OKRESOWA, WEDŁUG WYTYCZNYCH HR POWINNA ZAWIERAĆ CZĘŚĆ POŚWIĘCONĄ OCENIE REALIZOWANYCH W MINIONYM OKRESIE CELÓW I POSTAWIENIEM NOWYCH CELÓW NA KOLEJNY OKRES. DRUGA CZĘŚĆ ROZMOWY POWINNA BYĆ POŚWIĘCONA ROZWOJOWI PRACOWNIKA. MA TO GŁĘBOKIE UZASADNIENIE, BO KTO JAK NIE MENEDŻER NAJLEPIEJ PRACOWNIKA ZNA? KTO JAK NIE ON, POWINIEN BYĆ TĄ OSOBA, KTÓRA MA NAJWIĘKSZY WGLĄD W SUKCESY I NIEDOCIĄGNIĘCIA PRACOWNIKA? KTO JAK NIE ON, JEST NAJLEPSZĄ OSOBA, BY WESPRZE PRACOWNIKA W ROZWOJU, POMOC ZDOBYĆ POTRZEBNE UMIEJĘTNOŚCI CZY CHOCIAŻBY ZGŁOSIĆ NA SZKOLENIE?

MAŁGORZATA ŁOZIŃSKA

Konsultant i Trener Harmony Consulting, posiada kilkunastoletnie doświadczenie w pracy w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Współpracuje z Russel Bedford Poland, jako ekspert i trener. Specjalizuje się w projektach do radczych i szkoleniowych, podnoszących efektywność funkcjonowania pracowników i menedżerów w organizacjach. Pomaga usprawniać funkcjonowanie działów HR, poprzez projekty doradcze i szkolenia dla specjalistów i menedżerów HR. Posiada wykształcenie z zakresu psychologii i zarządzania zasobami ludzkimi.

W praktyce jednak, wielu menedżerów czuje niewygodę na myśl o tym etapie rozmowy podsumowującej. Wielu zaś nie ma żadnych obaw i z przekonaniem „przepisuje” pracownikowi udział w szkoleniu, zwalnając siebie z czynnego udziału w rozwoju pracownika. Moje spostrzeżenia poparte wieloletnim doświadczeniem zawodowym wskazują, że wielu menedżerów omija tę część rozmowy okresowej, bo nie wie jak to zrobić. Wielu menedżerów jest początkujących w swojej roli, wielu nie przeszło stosownego szkolenia jak rozmawiać o kompetencjach, wielu w ogóle nie widzi takiej potrzeby. Ważne są przede wszystkim cele i najważniejsze by były zrealizowane. Gorzej gdy nie są zrealizowane, lub są, ale nie do końca tak, jak tego oczekuje menedżer. Wtedy należałoby się pochylić nad kompetencjami i dotrzeć do istoty, czego w kompetencjach pracownika zabrakło, aby cele zostały dowiedzione?

Bywa też tak, że pracownik marzy o awansie lub zmianie stanowiska. Opierając się na swoich wyobrażeniach, czasami nie do końca rzeczywistych twierdzi, że jest gotów na awans lub, że byłby świetny na stanowisku X. Takie sytuacje nieodmiennie wzbudzają zakłopotanie u menedżera i jakże często pierwszą myśl, jaka przychodzi menedżerowi do głowy, to: „pracować mu się nie chce”.

Jak oswoić taką sytuację? Jak pomóc pracownikowi spojrzeć najbardziej obiektywnie, na ile jest to możliwe? Na jego kompetencje, dalszą drogę zawodową, na jego gotowość do zmiany?

I znowu wracamy do zagadnienia jak rozmawiać z pracownikiem o kompetencjach? Jak przeprowadzić konstruktywny feedback rozwojowy? Jak odbyć rozmowę tak, aby niczego nie zgubić? Najprościej jest przeprowadzić rozmowę według zaplanowanego modelu. W literaturze i praktyce funkcjonuje kilka takich modeli, dość podobnych do siebie i różniących się jedynie szczegółami. Moim zdaniem metodą najpełniejszą i zawierającą wszystkie potrzebne elementy jest feedback wg modelu „kwadrat w kwadracie”. Pozwala on połączyć rozmowę o kompetencjach w odniesieniu do konkretnych działań pracownika, trudności i sukcesów, które w efekcie doprowadziły go, lub nie, do realizacji celów. Oznacza to, że na menedżerze spoczywa odpowiedzialność bieżącego zbierania „materiału dowodowego” w postaci monitorowania zdelegowanych pracownikowi zadań, śledzenia jego poczynąń, obserwacji jak radzi sobie z problemami, jak uczy się na błędach, jak poprawia swoje wyniki czy współpracę. Wydaje się, że to nic nadzwyczajnego, ot dzień jak co dzień każdego menedżera. Tymczasem

znając realia pracy w wielu organizacjach, wiemy, że takie współuczestniczenie w życiu pracownika, bywa czasem trudne. Jak zapewnić pracownikowi optymalny poziom wsparcia i monitoringu zadań, to temat na kolejny artykuł. Dla skorzystania z tej techniki feedbacku, jak i każdego innego rodzaju feedbacku, niezbędne jest posiadanie wiedzy o tym jak pracuje pracownik i od tego należy zacząć.

Feedback wg modelu „kwadrat w kwadracie” nadaje strukturę rozmowie o rozwoju pracownika, poprzez przejście 5 kolejnych kroków – punktów w rozmowie, tak jak widzi to menedżer.

Schemat rozmowy prezentuje poniższy rysunek:

Należy pamiętać, że feedback jest udzielany przez przełożonego, czyli punktem wyjścia jest to, jak przełożony postrzega pracownika. Jest to obserwacja subiektywna i należy pamiętać, że pracownik może mieć w danej sprawie zupełnie inne zdanie. Nie polemizujemy z pracownikiem, lecz poznajmy jego punkt widzenia. Warto, podkreślać subiektywność naszej oceny poprzez używanie zwrotów:

„Moim zdaniem ...”, „Tak, jak ja to widzę ...”, „Z mojego punktu widzenia ...”, „Moje spostrzeżenia są takie ...”, „Według mnie...”.

Drugą istotną kwestią jest to, że rozmowa jakkolwiek traktująca o wydarzeniach przeszłych, ma na celu doprowadzić do sformułowania planu przyszłych działań rozwojowych. Wszystko więc o czym będzie mowa, należy odnosić do tego, jaki to ma wpływ na przyszłość zawodową pracownika. Rozmowę dobrze jest zacząć od mocnych stron pracownika, a więc od środka kwadratu.

1 KONTUNUUJ (Rób tak dalej)

Punkt pierwszy rozmowy to skupienie się na tym co pracownik robi dobrze. Jakie są jego mocne strony i warto, aby kontynuował swoje działanie w dotychczasowym kształcie.

Feedback od przełożonego mógłby brzmieć następująco:

Na spotkaniu z Działem X zaprezentowałaś wnikliwą i trafną analizę naszej sytuacji rynkowej. Ja byłem bardzo zadowolony, a i inni z uznaniem ją przyjęli. Chciałbym, abyś nadal robiła równie trafne i czytelne dla odbiorców analizy. To w znaczący sposób pokazuje twoje kompetencje w zakresie analizy i prezentacji wyników i w moim

odczuciu pozwoli na dalszy rozwój tych kompetencji ze względu na różnorodność zagadnień, jak i odmienne oczekiwania odbiorców.

Przykładów działań, które powinny być kontynuowane na dotychczasowym poziomie może być oczywiście więcej.

2. START (Zacznij robić)

Kolejny punkt rozmowy, to zwrócenie pracownikowi uwagi na to czego nie robi, a zdaniem menedżera, powinien to robić.

Spójrzmy na przykład:

W swojej pracy z zespołem nie wykorzystujesz wszystkich możliwości. Z moich obserwacji wynika, że zadania delegujesz osobom samodzielnym i doświadczonym, zaś nie delegujesz pracownikom niedoświadczonym. Martwi mnie to, gdyż sama się przepracowujesz a młodym pracownikom nie dajesz szansy na nauczenie się nowych umiejętności. Może warto byłoby abyś zaczęła angażować także pracowników niesamodzielnych? W ten sposób rozwiniesz kompetencję delegowania i monitorowania zadań.

3. STOP (Przestań robić)

Trzecim elementem układanki jest omówienie działań, które pracownik wykonuje, a nie są one efektywne, opłacalne, szkoda jemu lub zespołowi.

Oto przykład:

W naszym zespole wszyscy pracujemy na wspólny sukces. Współpraca w zespole to nasza kluczowa kompetencja. Składa się na nią między innymi życzliwość w kontaktach z członkami zespołu i pomaganie innym. Tymczasem obaj pamiętamy tę sytuację, gdy odmówiłeś pomocy w naprawie usterki w maszynie, choć miałeś na to czas i potrzebne umiejętności. Bardzo źle wpłynęło to na atmosferę w zespole. Warto, abyś zarówno dla dobra zespołu, jak i dla siebie samego zmienił swoją postawę.

4. RÓB WIĘCEJ

Czwartym punktem rozmowy jest skupienie się na tych zadaniach pracownika, których powinien wykonywać więcej niż dotychczas. Zintensyfikowanie działań w jakimś obszarze, zwiększenie częstotliwości jest bowiem opłacalne z punktu widzenia rozwoju jego kompetencji.

Przykład

Zwróciłem uwagę, że w okresie, o którym rozmawiamy, zaczęłaś stosować narzę-

dzia ciągłego doskonalenia. To duży krok naprzód i bardzo mnie to cieszy. Dotychczas wykonane przez Ciebie raporty są poprawne i służą innym. Dzięki nim błędy nie są powtarzane i wdrożyliśmy jedno usprawnienie. Zależy mi abyś stosowała narzędzia ciągłego doskonalenia zawsze gdy sytuacja tego wymaga. W ten sposób rozwiniesz kilka kluczowych dla nas kompetencji: reagowanie na nieprawidłowości, dzielenie się wiedzą i współpracę w zespole.

5. RÓB MNIEJ

Ostatnim punktem rozmowy jest skupienie się na tych działaniach i zachowaniach pracownika, których powinien wykonywać mniej niż dotychczas. Zmniejszenie ilości działań w jakimś obszarze, jest bowiem opłacalne z punktu widzenia rozwoju jego kompetencji.

Oto przykład rozmowy z kierownikiem liniowym:

Obserwowałem Cię jak, pracujesz ze swoim zespołem i z moich obserwacji wynika, że bardzo starasz się, aby wspierać swój zespół. Zależy ci na tym, aby nauczyć ich samodzielności i szybkiego reagowania w nagłych sytuacjach. Zauważyłem również, że wykorzystujesz swoje bogate doświadczenie i udzielasz porad swoim pracownikom. Tymczasem chciałbym, abyś dawał im przestrzeń do samodzielnego wymyślenia rozwiązań, w ten sposób nauczysz ich samodzielności, na której Ci zależy. Zależy mi, abyś w mniejszym stopniu podsuwał im gotowe pomysły, nie podawał swoich recept, wtedy gdy jest szansa na to, że pracownik poradzi sobie sam.

Zaprezentowany feedback wg modelu „kwadrat w kwadracie” jest sposobem na uporządkowanie rozmowy o kompetencjach pracownika. Może to być to rozmowa okresowa lub podsumowująca jakiś etap pracy. Może być to także rozmowa o rozwoju w ramach realizowanej przez pracownika ścieżki rozwoju. Kontekstów użycia zaprezentowanego modelu może być wiele. Trzeba pamiętać, że jak każdy feedback, jest on dawany przez jakąś osobę (zwykle przełożonego) jakiejś osobie (zwykle pracowników), jest więc obarczony subiektywizmem postrzegania zarówno jednej jak i drugiej strony. Pamiętajmy, że jego celem jest pomoc pracownikowi w realizowaniu jego ścieżki rozwoju i nie może się przemienić w emocjonalną wymianę sprzecznych zdań.



Ochrona interesów gospodarczych

SEJM I SENAT ZAKOŃCZYŁY PRACĘ NAD USTAWĄ O KONTROLI NIEKTÓRYCH INWESTYCJI POWSTAŁĄ Z INICJATYWY MINISTRA SKARBU PAŃSTWA Z 2014 ROKU. USTAWA SŁUŻYĆ MA REALNEJ OCHRONIE INTERESÓW POLSKI W ZAKRESIE BEZPIECZEŃSTWA GOSPODARCZEGO KRAJU - OCHRONĘ STRATEGICZNYCH POLSKICH SPÓŁEK PRZED WROGIM PRZEJĘCIEM. MINISTER SKARBU PAŃSTWA NA MOCY USTAWY BĘDZIE MÓGŁ WSTRZYMAĆ TRANSAKCJĘ ZAKUPU AKCJI LUB UDZIAŁÓW SPÓŁKI UJĘTEJ W LIŚCIE, KTÓRĄ OKREŚLI ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW.

Zastosowanie ustawy rozciągnięte będzie do najważniejszych spółek z sektorów gazowego, elektroenergetycznego, chemicznego, petrochemicznego i zbrojeniowego.

W przypadku wystąpienia przesłanki zagrożenia dla bezpieczeństwa i porządku publicznego wymienionych w ustawie, Minister Skarbu Państwa

będzie mógł sprzeciwić się planowanej transakcji nabycia akcji czy udziałów oraz praw majątkowych podmiotów objętych listą.

Minister Skarbu Państwa przy rozstrzygnięciu złożonego zgłoszenia zamiaru przejęcia dominacji nad podmiotem podlegającym ochronie lub innego istotnego uczestnictwa w takim pod-

miocie, korzystał będzie jednocześnie z opinii Komitetu Konsultacyjnego złożonego z przedstawicieli organów publicznych właściwych ze względu na bezpieczeństwo i porządek publiczny.

Ustawa wejdzie w życie po upływie 30 dni od opublikowania po jej podpisaniu przez Prezydenta.

DR ANDRZEJ DMOWSKI

Partner Zarządzający Russell Bedford, Doktor Nauk Prawnych, Adwokat, Doradca Podatkowy, Certified Public Accountant – Biegły Rewident w Irlandii, Certified Fraud Examiner - Biegły ds. Wykrywania Przeszestępstw 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 powiązаныmi - transfer pricing, aspektach prawno-podatkowych M&A oraz zagadnieniach dotyczących pochodnych instrumentów finansowych.

Nowelizacja ustawy o rachunkowości z 23 lipca b.r. w odniesieniu do badań sprawozdań finansowych

W ZNOWELIZOWANEJ USTAWIE O RACHUNKOWOŚCI KATALOG JEDNOSTEK, KTÓRYCH SPRAWOZDANIA FINANSOWE PODLEGAJĄ COROCZNIE OBOWIĄZKOWEMU BADANIU PRZEZ BIEGŁEGO REWIDENTA, ZOSTAŁ ROZSZERZONY O KRAJOWE INSTYTUCJE PŁATNICZE I INSTYTUCJE PIENIĄDZA ELEKTRONICZNEGO (ART. 64 UST. 1 PKT 2B ZNOWELIZOWANEJ UOR).

GRZEGORZ BŁASZKOWSKI

Partner Zarządzający odpowiedzialny za Departament Audytu i Usług Poświadczających. Biegły Rewident, Członek ACCA. Przez ponad 10 lat związany z wiodącymi, globalnymi firmami konsultingowymi. Był zaangażowany w badania i inne projekty atestacyjne wykonywane dla wielu międzynarodowych korporacji i grup kapitałowych, w tym także podmiotów notowanych na Warszawskiej GPW. Ponadto jako konsultant Banku Światowego doradza Krajowej Izbie Biegłych Rewidentów w zakresie doskonalenia systemu nadzoru nad jakością pracy biegłych rewidentów.

Zmian dokonano także m.in. w zakresie informacji, jakie biegły rewident przedstawia w pisemnej opinii z badania (zmiana art. 65 ust. 2 i 3). Zgodnie ze znowelizowanymi przepisami, w opinii biegły rewident będzie zobligowany wskazać w szczególności, czy w świetle wiedzy o jednostce i jej otoczeniu uzyskanej podczas badania stwierdzono w sprawozdaniu z działalności istotne zniekształcenia, a jeśli tak, to na czym one polegają.

Wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonuje organ zatwierdzający sprawozdanie finansowe jednostki, chyba że statut, umowa lub inne wiążące jednostkę przepisy prawa stanowią inaczej (art. 66 ust. 4 ustawy o rachunkowości). Natomiast zgodnie z art. 66 ust. 5 ustawy o rachunkowości, kierownik jednostki zawiera z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych umowę o badanie lub przegląd sprawozdania finansowego w terminie umożliwiającym jego udział w inwentaryzacji znaczących składników majątkowych.

Zgodnie z obowiązującym prawem, inwentaryzację większości składników majątku można rozpocząć 3 miesiące przed końcem roku obrotowego. Jeśli więc rok obrotowy jednostki jest zgodny z rokiem kalendarzowym, to inwentaryzację niektórych składników aktywów może odbywać się już w październiku 2015 r.

W celu wypełnienia wspomnianego wyżej obowiązku umożliwienia udziału biegłego rewidenta w inwentaryzacji znaczących składników majątkowych, jednostki, których sprawozdanie za 2015 r. podlega

badaniu, wyboru audytora i podpisania z nim umowy powinny dokonać najpóźniej w IV kwartale tego roku.

Nadmieniamy, iż w celu ustalenia obowiązku badania rocznego sprawozdania finansowego w danej jednostce należy uwzględnić przepisy rozdziału 7 ustawy o rachunkowości „Badanie, składanie do właściwego rejestru sądowego, udostępnianie i ogłaszanie sprawozdań finansowych”. Jednostki zobowiązane do badania przez biegłego rewidenta rocznego sprawozdania finansowego wymienione są w art. 64 ustawy o rachunkowości (tutaj można dać link do tego przepisu z Ustawy – poniżej tekst).

Podstawa prawna

Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330 z późniejszymi zmianami)

Art. 64. 1. Badaniu podlegają roczne skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych oraz roczne sprawozdania finansowe - kontynuujących działalność:

1) banków, zakładów ubezpieczeń oraz zakładów reasekuracji;

a) spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych;

2) jednostek działających na podstawie przepisów o obrocie papierami wartościowymi oraz przepisów o funduszach inwestycyjnych;

a) jednostek działających na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych;

3) spółek akcyjnych, z wyjątkiem spółek będących na dzień bilansowy w organizacji;

4) pozostałych jednostek, które w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdania finansowe, spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:

a) średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,

b) suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2.500.000 euro,

c) przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5.000.000 euro.

2. W jednostkach sporządzających łączne sprawozdania finansowe, o których mowa w art. 51 ust. 1, warunki określone w ust. 1 stosuje się do łącznego rocznego sprawozdania finansowego.

3. Badaniu podlegają sprawozdania finansowe spółek przejmujących i spółek nowo zawiązanych, sporządzone za rok obrotowy, w którym nastąpiło połączenie, a także roczne sprawozdania finansowe jednostek sporządzone zgodnie z MSR.

4. Badaniu podlegają również roczne połączone sprawozdania finansowe funduszy inwestycyjnych z wydzielonymi subfunduszami oraz roczne sprawozdania jednostkowe subfunduszy.

Prokurent zapłaci za szkody wierzycieli

NOWA USTAWA PRAWO RESTRUKTURYZACYJNE ZMIENIA ZASADY ODPOWIEDZIALNOŚCI PROKURENTÓW W RAZIE UPADŁOŚCI REPREZENTOWANEJ PRZEZ NICH SPÓŁKI. JEŚLI NIE ZŁOŻĄ ONI W ODPOWIEDNIM TERMINIE WNIOSKU O UPADŁOŚĆ, BĘDĄ ODPOWIADAĆ WOBEC WIERZCIELI TAK, JAK CZŁONKOWIE ZARZĄDU.

Nowa ustawa z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne, wprowadzająca zmiany w ustawie – Prawo upadłościowe i naprawcze (która od dnia 1 stycznia 2016 r. zmieni nazwę na Prawo upadłościowe) przewiduje kilka istotnych modyfikacji dotyczących odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną wskutek spóźnionego zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Nowe przepisy wprowadzą regulacje niekorzystne dla obecnych i przyszłych prokurentów spółek.

Obecny stan prawny

Na gruncie obowiązującego art. 21 ustawy z 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 233) w przypadku gdy dłużnikiem jest osoba prawna albo inna jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – obowiązek zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości spoczywa na każdym, kto ma prawo ją reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami. W razie niezłożenia wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie osoby obowiązane do jego złożenia ponoszą odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną niezłożeniem wniosku w terminie.

Osobami obowiązаныmi do złożenia wniosku są w przypadku spółek kapitałowych członkowie zarządu, a w przypadku spółek osobowych – wspólnicy, którym przysługuje prawo reprezentowania spółki. Zarówno w orzeczeniach sądów jak i literaturze dominował dotychczas pogląd wykluczający odpowiedzialność prokurenta za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości, co potwierdził Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 15 marca 2013 r., sygn. akt V CSK 177/12. Na gruncie obecnie obowiązujących przepisów prokurenci nie ponoszą zatem odpowiedzialności za nieterminowe zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości.

Ponadto, aby wyegzekwować swoją należność od dłużnika, wierzyciel musi udowodnić winę osoby, która nie złożyła wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie, związek przyczynowy oraz wysokość szkody poniesionej wskutek niezłożenia

wniosku lub niezłożenia go w terminie

Odpowiedzialność prokurenta zgodnie z nowelizacją

Zgodnie z nowymi przepisami prokurenci pojawiają się w kręgu zainteresowania, obok członków zarządu, jako osoby zobowiązane do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości spółki.

Na podstawie nowego brzmienia art. 21 ust. 2 ustawy Prawo upadłościowe, w przypadku osób prawnych i jednostek organizacyjnych niebędących osobami prawnymi, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, obowiązek złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości będzie spoczywał na „każdym, kto na podstawie ustawy, umowy spółki lub statutu, ma prawo do prowadzenia spraw dłużnika i jego reprezentowania, samodzielnie lub łącznie z innymi osobami”.

W związku z powyższym ustawodawca, choć nadal nie wprost, to jednak faktycznie poszerzył o prokurentów krąg zobowiązanych do złożenia wniosku. Jak wynika z uzasadnienia projektu ustawy, nowelizacja ma na celu zapewnienie większej pewności prawa i rozstrzygnięcie wcześniejszych wątpliwości co do odpowiedzialności prokurenta w tym zakresie. W konsekwencji prokurenci będą musieli liczyć się przede wszystkim z odpowiedzialnością za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości.

Domniemanie winy reprezentanta i wysokości szkody

Warto również wskazać, iż zgodnie z nowelizacją, interes wierzycieli został zabezpieczony poprzez wprowadzenie domniemania, że osoba zobowiązana do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości ponosi winę za jego niezłożenie. Jak wskazano powyżej, dotychczas ciężar dowodu w tym zakresie spoczywał na wierzycielu. Kolejnym domniemaniem objęto wysokość szkody, która co do zasady będzie obejmowała wysokość niezaspokojonej przez spółkę wierzytelności. W związku z powyższym wierzyciel nie będzie musiał wykazać wysokości szkody. W przypadku zakwestionowania wysokości szkody, zo-

bowiązanym do złożenia wniosku i przedstawienia stosownych dowodów będzie członek zarządu lub prokurent. Warto zauważyć, iż jest to odwrócenie dotychczas obowiązujących w tym zakresie zasad.

Dla prokurentów spółek zmiany wprowadzone ustawą prawo restrukturyzacyjne mają bardzo istotne znaczenie i poważnie zmieniają ich pozycję w strukturze spółki.

Dodatkowe informacje

Zarówno treść powyższych regulacji, jak i treść uzasadnienia nowelizacji wskazują, że zamiarem ustawodawcy jest aby prokurent ponosił odpowiedzialność cywilną za zawinione przez niego niezgłoszenie w terminie wniosku o upadłość podmiotu, w którym pełni tę funkcję.

Zgodnie z art. 21 ust. 3 znowelizowanego prawa upadłościowego prokurent będzie ponosił odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną wskutek niezłożenia przez niego wniosku o upadłość w ustawowym jednomiesięcznym terminie. Prokurent będzie mógł jednak uniknąć odpowiedzialności wykazując, że nie ponosi on winy za niezłożenie wniosku o upadłość w terminie lub wykazując, że otwarto postępowanie restrukturyzacyjne albo zatwierdzono układ w postępowaniu o zatwierdzenie układu. Powyższe oznacza, że odpowiedzialność prokurenta została uregulowana praktycznie identycznie jak dotychczasowa odpowiedzialność członków zarządu.

Budzący wątpliwości jest jednak zakres staranności jakim będzie się musiał wykazać prokurent, aby uniknąć odpowiedzialności. Czy w każdym przypadku będzie musiał on w sposób aktywny monitorować stan finansów spółki, czy tylko wtedy gdy będzie to leżało w jego zakresie obowiązków określonych w umowie? Z pewnością z czasem praktyka przyniesie odpowiedź na powyższe pytania. Jednak, jak się wydaje nieunikniona stanie się analiza rzeczywistego statusu danego prokurenta w podmiocie, jakie uprawnienia przyznaje mu umowa a także jaką faktyczną wiedzę posiadał on o stanie finansowym spółki.

BOŻENA ZAWISZA

Konsultant podatkowy. Od początku 2013 roku związana z kancelarią Russell Bedford Poland (biuro Katowice). Absolwent kierunku prawo na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego. Specjalizuje się w prawie podatkowym, doradzając klientom w bieżących sprawach związanych przede wszystkim z podatkiem VAT oraz podatkami dochodowymi. Oprócz wykształcenia prawniczego posiada wykształcenie w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Autorka artykułów o tematyce prawno-podatkowej.

SZKOLENIA WYJAZDOWE

Szkolenia wyjazdowe proponowane są wymagającym firmom, które oprócz nabycia praktycznej wiedzy z zakresu aktualnych przepisów i zmian w podatkach, kadr i płac, prawie czy rachunkowości, chcą zapewnić swoim pracownikom możliwość regeneracji i nabrania sił do dalszej owocnej pracy.



Najbliższe szkolenia wyjazdowe

Akcja bilans - podatkowe i rachunkowe zamknięcie roku z objaśnieniem sporządzania sprawozdania finansowego za 2015 rok

Wisła, Hotel Stok, 14-16 październik 2015, prowadzący: dr Andrzej Dmowski, Grzegorz Błaszowski

Umowy cywilnoprawne w 2015 i 2016 r - teoria a praktyka

Mrągowo, Hotel Mercure Resort & Spa, 23-25 listopad 2015, prowadzący: Katarzyna Sobieszkańska

Przegląd kadrowo-płacowy - najnowsze zmiany obowiązujące od 2016 r.

Kazimierz Dolny, Villa Bohema, 25-27 listopad 2015, prowadzący: Anna Kopyść

Przegląd podatków VAT, CIT i Ordynacji Podatkowej - aktualne i planowane zmiany 2015/2016

Kazimierz Dolny, Villa Bohema, 25-27 listopad 2015, prowadzący: Bryńska

Zapraszamy na szkolenia szkolenia.russellbedford.pl

www.russellbedford.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. Jaškowa 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 Poznań

ul. Taczaka 24
61-819 Poznań
T: 61 307 10 00
F: 22 427 44 02
E: poznan@russellbedford.pl

