

Tax24

Przegląd interpretacji i orzeczeń podatkowych z komentarzem



Spis treści

Podatek od towarów i usług

- 1 Wymóg posiadania potwierdzenia odbioru faktury jest niezgodny z Konstytucją
- 3 Dostawa własnych towarów do magazynu „call off stock” w UE oraz ich późniejsza dostawa do kontrahenta

Podatki dochodowe

- 5 Opłaty za korzystanie z programów komputerowych nie stanowią należności licencyjnych podlegających CIT
 - 7 Przedstawiciele handlowych spółki działających poza jej siedzibą należy traktować jako oddział
 - 9 Podatek u źródła od dywidend wypłacanych spółkom o formie prawnej nieznannej prawodawstwu państwa spółki wypłacającej
 - 11 Nie każda cesja wierzytelności to ściąganie długów
 - 13 Możliwość stosowania podwyższonych 50% kosztów podatkowych w ramach umowy o pracę
-

Wymóg posiadania potwierdzenia odbioru faktury jest niezgodny z Konstytucją



Organ: Wojewódzki Sąd Administracyjny
w Gliwicach

Data: 08-06-2009

Sygnatura: III SA/GI 372/09

Typ dokumentu: Wyrok

Teza

Paragraf 16 ust. 4 zdanie drugie tzw. rozporządzenia fakturowego w zakresie w jakim, w przypadku wystawienia faktury korygującej, uzależnia prawo do obniżenia kwoty podatku należnego od posiadania potwierdzenia odbioru tej faktury, jest niezgodny z art. 29 ust. 4 ustawy o VAT z 2004 r. oraz art. 92 ust. 1 i art. 217 Konstytucji.

Stan faktyczny

Spółka wystawiła swojemu kontrahentowi fakturę VAT dokumentującą opłatę z tytułu użytkowania bazy paliw, którą rozliczyła w podatku należnym za ten okres. Z powodu likwidacji, faktury tej kontrahent jednak nie odebrał. Następnie spółka wystawiła fakturę korygującą zerującą należności z wystawionej wcześniej i nie odebranej faktury. Strona nie posiadała jednak potwierdzenia odbioru faktury korygującej, gdyż kontrahent jej nie odebrał. Ta faktura została ujęta w ewidencji sprzedaży korekt za sierpień 2005 r. i uwzględniona w deklaracji VAT-7 za ten miesiąc. Następnie spółka złożyła korektę deklaracji VAT-7 za styczeń 2005 r., jednakże organ podatkowy uznał, że zapłacona kwota podatku wynikająca z deklaracji pierwotnej nie jest kwotą podatku nadpłaconego w wysokości wyższej od należnej, co oznacza, że nie stanowi nadpłaty podatku od towarów usług. Odwołania spółki nie uwzględnił dyrektor IS argumentując, że pomimo, że kontrahent nie odebrał faktury i nie zapłacił należności, obowiązek podatkowy powstał siódmego dnia od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Natomiast w przypadku faktury korygującej, koniecznym i niezbędnym warunkiem jest posiadanie przez wystawcę potwierdzenia jej odbioru przez nabywcę. Sprawa trafiła do WSA.

Komentarz Deloitte

Omawiany wyrok WSA jest kolejnym z serii rozstrzygnięć potwierdzających ugruntowaną już linię orzecznictwa sądów administracyjnych uznającą § 16 ust. 4 tzw. rozporządzenia fakturowego za niezgodny z Konstytucją oraz ustawą o VAT z 2004 r. Wskazany przepis, który obowiązywał do 30 listopada 2008 r. nakładał na podatników obowiązki posiadania potwierdzenia odbioru faktur korygujących jako warunek obniżenia kwoty podatku należnego na podstawie takich faktur. Regulacja ta została jednak uznana przez Trybunał Konstytucyjny za niezgodną z Konstytucją oraz ustawą o VAT z 2004 r. (wyrok TK z 11 grudnia 2007 r., U6/06). W oparciu o wyrok TK zapadło już wiele orzeczeń sądów administracyjnych.

Warto jednak zwrócić uwagę, że wyniku nowelizacji ustawy o VAT z 2004 r., która weszła w życie 1 grudnia 2008 r., zasada wyrażona w § 16 ust. 4 rozporządzenia fakturowego niestety nie uległa zmianie. Odpowiednie regulacje zostały tylko podniesione do rangi ustawowej. Nowy ust. 4a art. 29 ustawy o VAT z 2004 r. nadal utrzymuje dla podatników obowiązek zbierania potwierdzeń otrzymania faktur korygujących w przypadku zmniejszenia podstawy opodatkowania.

Nowe regulacje wzbudzają jednak wątpliwości pod względem zgodności z prawem wspólnotowym. Przede wszystkim należy wskazać, że art. 73 i 90 Dyrektywy 112 nie uzależnia prawa podatnika do skorzystania z możliwości obniżenia podatku należnego np. o wartość udzielonych rabatów (zmniejszeń ceny) od wymogu posiadania potwierdzenia otrzymania faktury korygującej przez kontrahenta. W szczególności, gdy dokonanie zmniejszenia ceny (np. poprzez udzielenie rabatu) nie jest sporne a uzyskanie potwierdzenia niemożliwe lub znaczenie utrudnione, uzależnienie zmniejszenia VAT należnego od kwestii o charakterze technicznym narusza zasadę neutralności VAT. Takie regulacje uniemożliwiają podatnikowi ustalenie podstawy opodatkowania na poziomie kwoty efektywnie otrzymanego wynagrodzenia, które zgodnie z orzecznictwem ETS jest wartością subiektywną, tzn. rzeczywiście otrzymaną w konkretnym przypadku.

Obecnie niektórzy podatnicy zastanawiają się na kwestionowaniem zgodności art. 29 ust. 4a ustawy o VAT z 2004 r. z przepisami Dyrektywy 112 w drodze wniosku o wydanie interpretacji indywidualnej. Minister Finansów wydał już pierwsze

interpretacje w tej sprawie. Są one jednak negatywne dla podatników a Minister zdecydowanie odrzuca argumenty oparte na prawie europejskim. Należy mieć więc nadzieję, że już niedługo zagadnienie to zostanie rozstrzygnięte przez polskie sądy administracyjne.

Podstawa prawna

- art. 92 ust. 1 i art. 217 ustawy z 2 kwietnia 2007 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. nr 78, poz. 483),
- § 16 ust. 4 rozporządzenia Ministra Finansów z 25 maja 2005 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, zaliczkowego zwrotu podatku, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 95, poz. 798 ze zm.).

Autor: Tomasz Siek

Global Tax24

Dopuszczalność odliczenia i zwrotu naliczonego VAT przez usługodawców usług telekomunikacyjnych świadczonych na rzecz usługobiorcy mającego siedzibę w innym państwie członkowskim: Wykładni art. 17 ust. 3 lit. a VI Dyrektywy należy dokonywać w ten sposób, że usługodawca usług telekomunikacyjnych, który ma siedzibę na terytorium państwa członkowskiego, ma na podstawie tego przepisu prawo do odliczenia lub uzyskania zwrotu, w tym państwie członkowskim, naliczonego podatku VAT w związku z usługami telekomunikacyjnymi, które były świadczone przedsiębiorstwu z siedzibą w innym państwie członkowskim, jeżeli taki usługodawca miałby takie prawo, gdyby omawiane usługi były świadczone na terytorium tego pierwszego państwa członkowskiego (wyrok ETS, C-377/08). (oprac. ZZWP Deloitte)

Dostawa własnych towarów do magazynu „call off stock” w UE oraz ich późniejsza dostawa do kontrahenta



Organ: Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie

Data: 20-05-2009

Sygnatura: IPPP2/443-292/09-2/PW

Typ dokumentu: Interpretacja indywidualna

Teza

Przemieszczenie własnych towarów handlowych z Polski do magazynu „call-off stock” w UE oraz ich późniejsza dostawa do kontrahenta z siedzibą w kraju położenia magazynu dokonywana w ramach „call-off”, stanowi, zgodnie z ustawą o VAT z 2004 r., WDT.

Stan faktyczny

Spółka zamierza dostarczać do odbiorcy w Wielkiej Brytanii towary handlowe do magazynu, który odbiorca brytyjski wskazuje jako swój. Towary będą pobierane z magazynu przez odbiorcę stosownie do jego bieżących potrzeb handlowych. Do momentu pobrania towarów prawo do rozporządzenia nimi jak właściciel przysługuje spółce. Przemieszczenie towarów z Polski do magazynu będzie dokumentowane za pomocą faktur proforma oraz za pomocą dokumentów przewozowych. Pobór towarów z magazynu dokumentowany będzie za pomocą raportów poboru. Na podstawie tych raportów spółka wystawiać będzie faktury handlowe, dokumentujące dostawę towarów do tego podmiotu. W momencie wysyłki towarów z Polski do Wielkiej Brytanii wiadomo, że towary zostaną sprzedane wyłącznie na rzecz określonego kontrahenta. Dodatkowo jedynym przeznaczeniem towarów jest ich sprzedaż tylko w sklepach danego kontrahenta. Spółka nie jest zarejestrowana dla celów VAT w Wielkiej Brytanii i nie posiada w tym kraju stałego miejsca prowadzenia działalności. Wielka Brytania przewiduje w przypadku takich transakcji specjalne uproszczenie wiążące się z brakiem konieczności rejestracji dostawcy na VAT – WNT wykazuje wówczas nabywca towarów. Czy biorąc pod uwagę to uproszczenie obowiązek podatkowy z tytułu WDT powstanie zgodnie z art. 20a ustawy o VAT, tj.

z chwilą wystawienia przez spółkę faktury VAT, jednakże nie później niż 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu dokonania dostawy rozumianej jako pobranie towarów z magazynu przez kontrahenta. Dyrektor IS w Warszawie, w udzielonej interpretacji, uznał stanowisko spółki za prawidłowe, ale na podstawie innych przepisów ustawy o VAT z 2004 r.

Komentarz Deloitte

Omawiana interpretacja pokazuje, że przepisy ustawy o VAT z 2004 r. w części dotyczącej dostawy towarów przez polskiego podatnika do zagranicznego magazynu typu „call-off” wymagają zmiany. Można powiedzieć, że Dyrektor IS w Warszawie pośrednio wskazał, że art. 20a ustawy o VAT z 2004 r. może nigdy nie znaleźć zastosowania w praktyce.

Art. 20a ustawy o VAT z 2004 r. określa moment powstania obowiązku podatkowego w przypadku przemieszczenia towarów zagranicę do miejsca odpowiadającemu magazynowi konsygnacyjnemu w celu ich późniejszej dostawy podatnikowi podatku od wartości dodanej. Zgodnie z tym przepisem obowiązek podatkowy powstaje z chwilą dostawy towarów, nie później jednak niż z chwilą wystawienia faktury potwierdzającej dostawę podatnikowi podatku od wartości dodanej. Warunkiem jest jednak m.in., aby podatnik podatku od wartości dodanej był obowiązany wykazać dokonane przemieszczenie towarów w państwie członkowskim zakończenia transportu oraz dostawę towarów jako wewnątrzspółnotowe nabycie towarów (WNT). Innymi słowy, konieczne jest, aby państwo członkowskie zakończenia transportu przewidywało specjalne uproszczenie polegające na tym, że podatnik przemieszczając towar z innego kraju na terytorium tego państwa nie musi się rejestrować na VAT mimo, iż pozostaje właścicielem towaru aż do momentu pobrania tego towaru z magazynu przez nabywcę. Zgodnie z tym uproszczeniem polski podatnik dokonujący dostawy towaru wykazuje WDT dla zagranicznego nabywcy (a nie przemieszczenie towarów własnych, WNT w kraju zakończenia transportu, a potem lokalną sprzedaż). Stosując uproszczenie nie mówi się więc już o przemieszczeniu towarów własnych. W konsekwencji pojawia się wątpliwość, czy można w ogóle stosować art. 20a ustawy o VAT z 2004 r., skoro

referuje on do art. 13 ust. 3 tej ustawy traktującego właśnie o przemieszczeniu towarów własnych. Dyrektor IS w wydanej interpretacji stwierdził, że nie. Podkreślił, że w takim przypadku stosować się będzie art. 20 ustawy o VAT z 2004 r. (znajduje to potwierdzenie również w innych interpretacjach organów podatkowych). Taki tok myślenia powoduje, że art. 20a ustawy o VAT z 2004 r. może nigdy nie znaleźć zastosowania w praktyce, gdyż z jednej strony referuje właśnie do przepisów dotyczących przemieszczenia towarów własnych, a z drugiej strony warunkiem do jego stosowania jest, aby to nabywca towarów był obowiązany rozliczyć WNT.

Na ułomność art. 20a ustawy o VAT z 2004 r. wskazywali już m.in. Adam Bartosiewicz i Ryszard Kubacki w publikacji „VAT. Komentarz”. Podkreślali m.in., że choć przepis stanowi o obowiązku podatkowym od dokonanego przemieszczenia towarów (czynności zrównanej z WDT), to jednak trzeba uznać, że jest to obowiązek podatkowy od dokonanej wewnątrzspółnotowej dostawy z wykorzystaniem zagranicznego magazynu. Teraz interpretacja wydana przez Dyrektora IS w Warszawie jest kolejnym głosem w dyskusji nad koniecznością zmiany tego przepisu. Niestety, na ten moment, ogłoszone projekty nowelizacji ustawy o VAT nie wprowadzają zmian w tym zakresie.

Podstawa prawna

- art. 13 ust. 1 - 3, art. 20 ust. 1 i 2 oraz art. 20a ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 ze zm.).

Autor: Aleksandra Pacowska-Brudło

Opłaty za korzystanie z programów komputerowych nie stanowią należności licencyjnych podlegających CIT



Organ: Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie

Data: 26-05-2009

Sygnatura: III SA/Wa 3364/08

Typ dokumentu: Wyrok

Teza

Udzielenie licencji przez kontrahentów niebędących polskimi rezydentami podatkowymi na używanie programu komputerowego z prawem do udzielania sublicencji za odpowiednią opłatą lub bez takiego prawa nie będzie skutkowało obowiązkiem uiszczenia w Polsce podatku dochodowego u źródła na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 1 ustawy o CIT. Skoro w danej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania, w przepisach definiujących należności licencyjne, nie wymieniono *expressis verbis* należności z tytułu licencji do korzystania z praw do programów komputerowych, a na podstawie krajowych przepisów o prawie autorskim i prawach pokrewnych nie można programów komputerowych przyporządkować do żadnych z wymienionych w umowie rodzajów twórczości kwalifikujących się jako należności licencyjne, to nie można stwierdzić, że opłaty za użytkowanie lub prawo do użytkowania praw autorskich do programów komputerowych stanowią należności licencyjne.

Stan faktyczny

Spółka zamierza zawierać umowy licencyjne na użytkowanie programów komputerowych od zagranicznych kontrahentów. Poszczególne umowy licencyjne będą zawierały prawo udzielania sublicencji za odpowiednią opłatą na dalsze podmioty, inne umowy natomiast nie będą dawały spółce takiej możliwości (używanie programu na potrzeby własnej działalności gospodarczej bez prawa sublicencjonowania). Z tytułu udzielenia licencji kontrahentowi będzie przysługiwało wynagrodzenie określone w umowie. Jednocześnie w ramach wynagrodzenia za udzielenie licencji kontrahent zobowiązuje się do dokonywania ulepszeń i usprawnień licencjonowanych programów. Czy udzielenie opisanych wyżej licencji będzie skutkowało obowiązkiem uiszczenia podatku dochodowego u źródła z tytułu przychodów uzyskanych w Polsce? Minister Finansów wskazał, że zgodnie z art. 3 ust. 2 ustawy o CIT podatnicy, jeżeli nie mają na terytorium Polski siedziby lub zarządu, podlegają obowiązkowi podatkowemu tylko od dochodów, które osiągają na terytorium Polski. Opodatkowanie wypłacanych przez podmioty polskie podmiotom zagranicznym należności z tytułu nabycia praw do korzystania z oprogramowania komputerowego, jako dochodów z praw autorskich lub praw pokrewnych, w tym również ze sprzedaży tych praw, regulują przepisy art. 21

ust. 1 ustawy o CIT. W przypadku, gdy podatnik uzyskujący tego rodzaju dochody ma siedzibę w państwie, z którym Polska ma podpisaną umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania, należy uwzględnić przepisy tej umowy (art. 21 ust. 2 ustawy o CIT). Według Ministra Finansów, zaliczenie należności wypłacanych przez spółkę na rzecz zagranicznych podmiotów do odpowiedniej kategorii dochodów, w rozumieniu powołanych umów, zależy będzie od istoty praw, jakie odbiorca nabyte w ramach umów przewidujących prawo do korzystania z oprogramowania komputerowego, objętego następnie innymi usługami. Zatem należy uznać, że tego rodzaju dochody (przychody) mogą być klasyfikowane jako należności licencyjne, jako zyski kapitałowe lub zyski przedsiębiorstw. O należnościach licencyjnych, w przypadku korzystania z oprogramowania komputerowego, można mówić wtedy, kiedy umowa między stronami określa zakres korzystania z oprogramowania komputerowego w taki sposób, że korzystanie przez nabywcę z oprogramowania w zakresie objętym umową ale bez tej umowy, stanowiłoby naruszenie autorskich praw majątkowych. Sprawa trafiła do WSA.

Komentarz Deloitte

Wyrok WSA w Warszawie to kolejne rozstrzygnięcie wpisujące się w ugruntowaną, korzystną dla podatnika, linię orzeczniczą sądów administracyjnych. Odpowiedź na pytanie czy należności przekazywane przez podmiot polski nierezydentom z tytułu udzielenia licencji do korzystania z programów komputerowych, stanowią należności licencyjne w rozumieniu danej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania sprowadza się de facto do interpretacji krajowego prawa autorskiego. W przypadku wielu krajów oprogramowanie traktowane jest na gruncie prawa autorskiego jako dzieło literackie, artystyczne bądź naukowe (do tych właśnie kategorii dzieł Komentarz do Umowy Modelowej OECD nakazuje kwalifikować, w miarę możliwości, należności z tytułu korzystania z oprogramowania). W przypadku gdy krajowe prawo autorskie danego państwa traktuje programy komputerowe jako mieszczące się w jednej z grup dzieł wymienionych w danej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania, to definicja należności licencyjnych wynikająca z danej umowy (odnosząca je do praw z tego rodzaju dzieł) obejmuje także płatności za licencje dotyczące progra-

mów komputerowych. Państwa, których regulacje wewnętrzne nie dają jednak podstaw do zakwalifikowania oprogramowania do żadnej z tych kategorii prawa autorskiego, modyfikują zwykle brzmienie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (co w przypadku Polski ma miejsce np. w polsko-kazachskiej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania), bądź zmieniają unormowania dotyczące wewnętrznego prawa autorskiego. W przypadku Polski na podstawie zapisów ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych uznaje się powszechnie (choć istnieją na ten temat pewne rozbieżności w doktrynie), że programy komputerowe są samodzielnym przedmiotem ochrony praw autorskich. Ustawa wymienia je bowiem jako osobną kategorię obok utworów literackich, publicystycznych, naukowych i kartograficznych, co powoduje, że programów nie można uznać za dzieła literackie czy naukowe. Tego wniosku nie powinno zmieniać odwołanie w zakresie ochrony dla programów komputerowych do ochrony dla utworów literackich.

Warto wskazać, że Minister Finansów w zaskarżonej interpretacji przyznał, że w sytuacji, w której zakres uprawnień nabywcy do korzystania z egzemplarza oprogramowania komputerowego jest ograniczony jedynie do działań umożliwiających mu skorzystanie z legalnie zakupionego egzemplarza tego oprogramowania (koncepcja tzw. Użytkownika końcowego), należność za użytkowanie oprogramowania w takim zakresie nie byłaby należnością licencyjną w rozumieniu umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Ponadto, płatności nie stanowią należności licencyjnych, jeżeli przekazane prawo do użytkowania programu komputerowego nie narusza ustawodawstwa w zakresie praw autorskich.

Mimo, że w praktyce nie wszystkie organy skarbowe podzielają stanowisko wynikające z ugruntowanej już linii orzeczniczej sądów administracyjnych, omawiany wyrok WSA to kolejny sygnał wskazujący na możliwość coraz skuteczniejszego dochodzenia zwrotu podatku u źródła zapłaconego przez podatników z tego tytułu w przeszłości.

Podstawa prawna

• art. 3 ust. 2 oraz art. 21 ust. 1 pkt 1 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. nr 54, poz. 654 ze zm.).

Autor: Marcin Mroczek

Przedstawiciele handlowych spółki działających poza jej siedzibą należy traktować jako oddział



Organ: Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie

Data: 30-05-2008

Sygnatura: IP-PB3-423-431/08-2/JB

Typ dokumentu: Interpretacja indywidualna

Teza

O konieczności składania informacji CIT-ST decyduje miejsce świadczenia pracy pracownika. A zatem, skoro miejsca świadczenia pracy przedstawicieli handlowych, wynikające z umowy o pracę znajdują się poza gminą właściwą dla siedziby spółki, to spółka powinna traktować ich, jako wyodrębniony organizacyjnie zakład i w związku z tym składać stosowne informacje CIT-ST.

Stan faktyczny

Spółka prowadzi działalność gospodarczą polegającą na produkcji i sprzedaży hurtowej artykułów spożywczych jedynie w miejscu siedziby. Dla zwiększenia efektywności sprzedaży zatrudnia na umowę o pracę przedstawicieli handlowych. Jako miejsce wykonywania pracy umowy o pracę zawierane z tymi przedstawicielami wskazują pewien region geograficzny, najczęściej sąsiadujący z miejscem zamieszkania przedstawiciela, położony poza gminą, w której znajduje się jej siedziba. Zadaniem przedstawiciela jest wizytowanie placówek handlowych funkcjonujących w regionie oznaczonym jako miejsce wykonywania pracy oraz podejmowanie wszelkich czynności mających służyć ochronie i umocnieniu pozycji handlowej spółki na danym terenie. Do wykonania swych zadań przedstawiciel nie wykorzystuje ani biura, ani żadnej stałej placówki organizowanej przez wnioskodawcę, lecz jego praca polega wyłącznie na „działaniu w terenie”, rozumianym jako aktywne współdziałanie z kontrahentami swego pracodawcy (tu: wnioskodawcy) w umacnianiu i rozwoju relacji handlowych. Czy przedstawiciele handlowych będących pracownikami spółki, działającymi poza jednostką samorządu terytorialnego właściwego dla siedziby spółki, należy traktować jako zakłady (oddziały) w rozumieniu art.28 ust.1 ustawy o CIT, których posiadanie zobowiązuje do składania informacji CIT-ST?

Komentarz Deloitte

Komentowana interpretacja wpisuje się w dosyć jednolite stanowisko organów podatkowych nakazujące traktować przedstawicieli handlowych spółki działających poza jej siedzibą jako zakład (oddział) na potrzeby alokowania płaconego przez spółkę CIT do budżetów poszczególnych samorządów. Przez zakład (oddział) przepisy rozumieją miejsce wykonywania pracy określone w umowie o pracę, położone na obszarze jednostki samorządu terytorialnego (tj. województwa/powiatu/gminy) innej niż jednostka właściwa dla siedziby podatnika.

Przedmiotem rozstrzygnięcia Dyrektora IS w Warszawie („Dyrektor”) była wątpliwość dotycząca konieczności wykazania w informacji CIT-ST zatrudnionych przez spółkę przedstawicieli handlowych jako „zakładów”, działających na terenie jednostek samorządu terytorialnego innych niż właściwa dla siedziby spółki.

Dyrektor uznał, iż przedstawiciel handlowy wykonujący pracę poza gminą siedziby spółki, stanowi oddział w ww. rozumieniu, a ustalając miejsce świadczenia pracy przedstawiciela, należy wziąć pod uwagę:

- miejsce określone w jego umowie o pracę;
- jeśli praca wykonywana jest w więcej niż jednym miejscu należy wskazać miejsce, gdzie praca wykonywana jest najczęściej;
- jeśli niemożliwe jest wskazanie takiego miejsca, jest nim gminę, w której mieści się siedziba spółki.

Chociaż tylko pierwsza z tych zasad wynika wprost z ustawy, to pozostałe dwie reguły pomagają ustalić miejsce wykonywania pracy danego pracownika mimo nieprecyzyjnej treści przepisów.

Przy stosowaniu owych reguł należy zwrócić uwagę, że miejsce wykonywania pracy można oznaczyć w umowie jako pewien obszar geograficzny (zob. np. wyrok SN z 1 kwietnia 1985 r., I PR 19/85), a więc nie musi to być miejsce znajdujące się pod konkretnym adresem. Załóżmy np. że „miejsce wykonywania pracy” przedstawiciela handlowego z umowy o pracę pokrywa się z obszarem pewnego województwa. Jeśli jest to województwo inne od tego, w którym leży siedziba pracodawcy, to wówczas województwo wskazane w umowie o pracę przedstawiciela stanowi „miejsce” tworzące zakład wg ww. definicji (por. decyzja tego samego Dyrektora z 2

sierpnia 2007 r., 1401-BP-II/4210-46/07/KO). Zupełnie inną sprawą jest to, że nie można wskazać adresu takiego „zakładu”, a danych takich wymagają urzędowe formularze. Należy jednak zwrócić uwagę, że podany wyżej przykład ma szczególny charakter: miejsce wykonywania pracy przedstawiciela pokrywa się tu z jedną konkretną jednostką samorządu terytorialnego (województwo). Gdyby miejsce wykonywania pracy obejmowało obszar np. kilku powiatów na terenie dwóch województw, to czytając literalnie definicję zakładu, nie byłoby podstaw do stwierdzenia istnienia zakładu w odniesieniu do tego przedstawiciela, ponieważ nie można by było wskazać jednej konkretnej jednostki samorządu terytorialnego danego szczebla (innej niż jednostka właściwa dla siedziby pracodawcy) czego wymaga definicja zakładu.

Komentowane przepisy budzą sporo innych wątpliwości. Deloitte Doradztwo Podatkowe włączyło je do opracowania zawierającego propozycje zmian, które chcemy przedstawić Ministerstwu Finansów jako podstawę przyszłych nowelizacji ustaw podatkowych.

Podstawa prawna

- art. 28 ust. 1 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. nr 54, poz. 654 ze zm.).

Autor: Adrian Branny

Global Tax24

Kwestia uznania instytucji prawa publicznego za podatnika VAT: 1. Państwa członkowskie muszą przewidzieć wyraźny przepis, aby mogły powoływać się na przewidziane w art. 4 ust. 5 akapicie czwartym VI dyrektywy uprawnienie, w świetle którego to określona działalność instytucji prawa publicznego zwolniona na podstawie art. 13 lub art. 28 tej dyrektywy będzie uznawana za działalność władz publicznych. 2. Artykuł 4 ust. 5 akapit drugi VI dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że instytucje prawa publicznego uważać należy za podatników w związku z działalnością, którą podejmują i transakcjami, które zawierają jako władze publiczne nie tylko, gdy wykluczenie ich z kategorii podatników prowadziłoby do znaczącego zakłócenia konkurencji na niekorzyść ich konkurentów prywatnych, lecz również gdy prowadziłoby ono do takich zakłóceń na niekorzyść ich samych (wyrok ETS, C-102/08). (oprac. ZZWP Deloitte)

Podatek u źródła od dywidend wypłacanych spółkom o formie prawnej nieznannej prawodawstwu państwa spółki wypłacającej



Organ: Europejski Trybunał Sprawiedliwości w Luksemburgu

Data: 18-06-2009

Sygnatura: C-303/07

Typ dokumentu: Wyrok

Teza

W odpowiedzi na pytanie prejudycjalne fińskiego sądu, ETS wskazał, że art. 43 i 48 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską należy interpretować w ten sposób, że nie pozwalają one państwu członkowskiemu UE na wprowadzenie takiego ustawodawstwa, które zwalniałoby od podatku pobieranego u źródła dywidendy wypłacane przez spółkę zależną będącą rezydentem tego państwa spółce akcyjnej mającej siedzibę w tym samym państwie, lecz jednocześnie obejmowałoby tym podatkiem podobne dywidendy wypłacane spółce dominującej będącej spółką inwestycyjną o zmiennym kapitale (SICAV) i rezydentem w innym państwie członkowskim, która: (i) ma formę prawną nieznaną prawu pierwszego państwa, (ii) nie jest wymieniona w wykazie spółek podlegających zakresowi art. 2 lit. a Dyrektywy 90/435/EWG Rady z 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych państw członkowskich, zmienionej Dyrektywą 2003/123/WE Rady z 22 grudnia 2003 r. i (iii) zwolniona jest od podatku dochodowego

zgodnie z ustawodawstwem drugiego państwa członkowskiego.

Komentarz Deloitte

Powyższy wyrok ETS może mieć istotne znaczenie z perspektywy polskich regulacji podatkowych. Z jednej strony jest kolejnym orzeczeniem wydanym przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości (ETS), dotyczącym opodatkowania dywidend podatkiem u źródła, które stanowi potwierdzenie jednolitej linii orzeczniczej Trybunału (między innymi wyrok z 14 grudnia 2006 r. w sprawie C-170/05 – Denkavit Internationaal i Denkavit France, wyrok z 7 września 2004 r. C-319/02 – Manninen). Zgodnie z konsekwentnym stanowiskiem prezentowanym przez ETS, niezgodne z zagwarantowanymi w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską (TWE) swobodą przedsiębiorczości oraz zasadą swobodnego przepływu kapitału są regulacje prawa krajowego państwa członkowskiego Unii Europejskiej (UE) przewidujące, że korzystne zasady dotyczące opodatkowania dywidend dostępne stosuje się jedynie do krajowych spółek dominujących, z wyłączeniem spółek dominujących z innych państw UE.

Warto jednak zwrócić uwagę na dodatkowy aspekt powyższego orzeczenia. Mianowicie, ETS wskazał wprost, że fakt, iż podatek z innego państwa członkowskiego UE posiada formę prawną nieznaną prawodawstwu krajowemu państwa, z

którego dywidenda jest wypłacana nie może sam w sobie uzasadnić odmiennego traktowania w zakresie opodatkowania dywidend. Pozbawiłoby to skuteczności przewidzianą w TWE zasadę swobody przedsiębiorczości, gdyż prawo spółek państw członkowskich UE nie jest całkowicie zharmonizowane na poziomie wspólnotowym. Co więcej, w tym kontekście nie ma także znaczenia fakt, że zagraniczny podatnik jest zwolniony z opodatkowania w kraju swojej rezydencji. Powyższe może mieć istotne znaczenie przede wszystkim z perspektywy polskich przepisów o podatku dochodowym od osób prawnych regulujących opodatkowanie dochodów funduszy inwestycyjnych. Zgodnie z obecnie obowiązującymi regulacjami, zwolnione z podatku dochodowego w Polsce są fundusze inwestycyjne działające na podstawie polskiej ustawy o funduszach inwestycyjnych. Zagraniczne fundusze inwestycyjne nie mogą skorzystać z takiego zwolnienia. Taka sytuacja budzi uzasadnione wątpliwości co do jej zgodności z wskazanymi powyżej swobodami zagwarantowanymi w TWE. Warto zwrócić uwagę, że powyższe regulacje wzbudziły także zastrzeżenia Komisji Europejskiej.

Podstawa prawna

- art. 43 i 48 Traktatu z 25 marca 1957 r. ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Dz.U. z 2004 r. nr 90 poz. 864/2 ze zm.),
- art. 2 lit. a Dyrektywy Rady 90/435/EWG z 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych państw członkowskich (Dz.U. L 225, s. 6).

Autor: Rafał Szczotka

Global Tax24

Zapraszamy do lektury najnowszego wydania "Alertów w branży farmaceutycznej" - Podatki w branży farmaceutycznej - wydanie 2/2009.

W tym wydaniu biuletynu:

- Skutki podatkowe nabycia licencji na korzystanie z dokumentacji rejestracyjnej produktu leczniczego
- Skutki podatkowe udzielania stałym klientom Apteki bonifikat przy sprzedaży leków z cenami umownymi i urzędowymi

- Drukowane przez system zestawienie zrealizowanych w aptece bonów uprawnia do zaliczenia ich w ciężar kosztów
- Zezwolenia przyznawane indywidualnie wspólnikom spółki cywilnej, po jej przekształceniu przechodzą z mocy prawa na spółkę komandytową
- Czy sponsorowanie uczestnictwa lekarzy w konferencjach naukowych stanowi nieodpłatne świadczenie i Spółka powinna sporządzić informację PIT-8C?
- Czy dowożenie leków na receptę do pacjenta stanowi niedozwoloną sprzedaż wysyłkową czy usługę dowozu leków?
- Zastosowanie art. 32 ustawy o VAT do transakcji pomiędzy podmiotami tworzącymi podatkową grupę kapitałową.

Dostęp do pełnej treści biuletynu
(oprac. ZZWP Deloitte)

Nie każda cesja wierzytelności to ściąganie długów



Organ: Wojewódzki Sąd Administracyjny w Opolu

Data: 29-04-2009

Sygnatura: I SA/Op 79/09

Typ dokumentu: Wyrok

Teza

1. Nabywając we własnym imieniu i na własny rachunek cudzą wierzytelność za własne środki finansowe podmiot wchodzi w miejsce dotychczasowego wierzyciela. Z tą chwilą wykonana zostaje transakcja pomiędzy cedentem a cesjonariuszem. Dalsze losy wierzytelności są poza tą transakcją. Ewentualne podjęcie przez podatnika działań zmierzających do ściągnięcia długu nie będzie już wynikało z transakcji zawartej wcześniej z cedentem. Istniejący nadal dług podmiot będzie ściągał dla siebie, a nie dla innego podmiotu. Takie nabycie wierzytelności nie może być uznane przez organ podatkowy za zawarcie umowy ściągania długów, podlegającej VAT.

2. Odpłatności w formie tzw. dyskonta dotyczy wynagrodzenia z tytułu świadczenia usługi factoringu i tylko w takim wypadku wynagrodzenie takie podlegałoby opodatkowaniu, gdyż ta kategoria usług pośrednictwa finansowego, została *expressis verbis* wyłączona przez ustawodawcę spod ogólnej zasady zwolnienia usług pośrednictwa finansowego przewidzianej w art. 43 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT z 2004 r. W przedstawionej sytuacji

mamy zaś do czynienia ze zwykłym przelewem wierzytelności.

Stan faktyczny

Spółka, na podstawie umowy przelewu, zamierza nabyć przeterminowaną i trudno egzekwowalną wierzytelność, a nabycie nastąpi za cenę niższą od jej wartości nominalnej. Obie strony umowy są podatnikami VAT. Po nabyciu wierzytelności spółka wejdzie w prawa zbywcy, a cel jej działań związany z nabytą wierzytelnością będzie zmierzał do egzekucji zakupionej wierzytelności na własny rachunek i we własnym imieniu, o ile egzekucja taka będzie możliwa. Spółka jednocześnie nie wykluczyła możliwości dalszej sprzedaży nabytej wierzytelności lub jej wykorzystania dla innych celów prawno-gospodarczych. Po dokonaniu przelewu wierzytelności między zbywcą a nabywcą nie będą istnieć żadne dodatkowe zobowiązania z tytułu dokonanej cesji wierzytelności. Czy opisane wyżej nabycie wierzytelności podlega VAT?

Zdaniem spółki należy je zakwalifikować jako świadczenie usług pośrednictwa finansowego gdzie indziej niesklasyfikowane, zwolnione z VAT. Minister Finansów zwrócił uwagę, że umowa cesji wierzytelności wypełnia znamiona z art. 8 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT z 2004 r., bowiem polega na przeniesieniu prawa do wartości niematerialnych i prawnych, w związku z tym stanowi świadczenie

usług w rozumieniu ustawy o VAT z 2004 r. W przypadku cesji wierzytelności własnych o świadczeniu usług można mówić jedynie w odniesieniu do nabywcy tych wierzytelności. Z punktu widzenia nabywcy wierzytelności do świadczenia usług dochodzi już w momencie samego nabycia tej wierzytelności, obojętnie czy nabycie zostało dokonane w celu windykacji tej wierzytelności przez samego nabywcę, czy też w celu dalszej jej odsprzedaży. Sposób wykorzystania nabytej wierzytelności może decydować o charakterze usługi, nie zaś o istocie czynności prawnej jaką jest nabycie cudzej wierzytelności. Następnie MF wskazał, że zakup wierzytelności w celu ich windykacji we własnym zakresie lub w celu dalszej ich sprzedaży mieści się w zakresie usług pośrednictwa finansowego, sklasyfikowanych według PKWiU w sekcji J ex (65-67). Usługi pośrednictwa finansowego, co do zasady, korzystają ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT z 2004 r. w związku z poz. 3 załącznika nr 4 do ustawy. W katalogu usług, do których nie stosuje się zwolnienia od podatku wymieniono m.in. innymi usługi ściągania długów oraz factoringu, przy czym nie wskazano symbolu PKWiU identyfikującego usługi zawierające się w tej kategorii. Choć usługi ściągania długów i factoringu nie zostały zdefiniowane w polskich przepisach prawa i należą do tzw. umów nienazwanych, to co do zasady factoring polega na tym, że faktor trudniący się zawodowo tego typu działalnością nabywa wierzytelności przysługujące przedsiębiorcy (faktorantowi) z tytułu dokonania sprzedaży lub wykonania usług w zamian za określoną kwotę odpowiadającą wartości nominalnej wierzytelności pomniejszonej o dyskonto uwzględniające wynagrodzenie faktora. W pojęciu usług ściągania długów i factoringu mieści się zatem, zdaniem MF, m.in. skup wierzytelności w celu ich windykacji we własnym zakresie lub odsprzedaży. Ogół czynności, które wykonał zleceniobiorca powoduje bowiem wpływ środków pieniężnych na konto klienta bądź uregulowania długów. Usługi te stanowią usługi ściągania długów, które wyłączone są ze zwolnienia od VAT na mocy art. 43 ust. 1 pkt 1 ustawy w związku z poz. 3 załącznika nr 4 do tej ustawy. W każdym zatem przypadku, gdy celem działania usługodawcy jest przejęcie wierzytelności innego podmiotu w celu wyegzekwowania (ściągnięcia długu) usługę tę należy, zdaniem MF, opodatkować także wówczas gdy środkiem tego

celu jest nabycie cudzej wierzytelności (z ryzykiem lub bez ryzyka wypłacalności dłużnika), która to czynność mieści się w pojęciu szeroko pojętego pośrednictwa finansowego. Spółka wniosła skargę do WSA.

Komentarz Deloitte

Znaczna liczba niespłaconych należności może przyspieszyć rozwój rynku obrotu wierzytelnościami. Warto zatem zwrócić uwagę na praktykę podatkową w tym zakresie, a w szczególności na wydany niedawno wyrok WSA w Opolu. Korzystne dla podatnika rozstrzygnięcie uwzględni kilka istotnych aspektów obrotu wierzytelnościami. Przede wszystkim, sąd przedstawił istotę obrotu wierzytelnościami uwzględniając sens gospodarczy tej czynności. Jak słusznie wskazał sąd, celem usługi jest uwolnienie wierzyciela od ciężaru dochodzenia wierzytelności. WSA wskazała na zbliżony do usługi factoringu charakter czynności, jednak nie pominął różnic pomiędzy tymi usługami. Ponadto, należy zauważyć, że sąd w sposób wyraźny odróżnił przedmiotową usługę od czynności ściągania długów. Warte podkreślenia jest stwierdzenie przez WSA fakt, że z punktu widzenia VAT, dla oceny charakteru obrotu wierzytelnościami, drugorzędne znaczenia mają dalsze działania podejmowane przez nabywcę wierzytelności. Tym samym, niezależnie czy celem nabycia wierzytelności była ich windykacja czy też dalsza odsprzedaż, usługa powinna być oceniona jednakowo.

Wyrok powinien być pozytywnie przyjęty przez uczestników rynku. Należy pamiętać, że część orzeczeń wydawanych w przeszłości zakładała konsekwencje podatkowe, które stanowiły wręcz barierę działalności branży. W obliczu zwiększającego się popytu na usługi obrotu wierzytelności, tym bardziej istotne jest ukształtowanie pozytywnej praktyki przedstawionej w wyroku WSA w Opolu.

Podstawa prawna

• art. 8 ust. 1 pkt 1 i art. 43 ust. 1 pkt 1 ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 ze zm.).

Autor: Mateusz Majewski

Możliwość stosowania podwyższonych 50% kosztów podatkowych w ramach umowy o pracę



Organ: Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie
(w imieniu Ministra Finansów)

Data: 09-04-2009

Sygnatura: IPPB4/415-64/09-2/PJ

Typ dokumentu: Interpretacja indywidualna

Teza

Do przychodu z praw autorskich, w ramach stosunku pracy, mogą być zastosowane podwyższone 50% koszty uzyskania przychodu, zgodnie z treścią powołanego art. 22 ust. 9 pkt 3 ustawy o PIT, jeżeli praca wykonywana przez pracownika jest przedmiotem prawa autorskiego, sam pracownik jest twórcą w rozumieniu tej ustawy i uzyskiwanie przychodu przez pracownika wynika z korzystania przez niego z praw autorskich lub rozporządzenia tymi prawami, a umowa o pracę przewiduje zróżnicowanie wynagrodzenia należnego pracownikowi na część związaną z korzystaniem z praw autorskich i część związaną z wykonywaniem typowych obowiązków pracowniczych oraz pracodawca prowadzi szczególną ewidencję pracy twórczej pracownika.

Stan faktyczny

Przedmiotem działania spółki jest m.in. prowadzenie hodowli twórczej i zachowawczej warzyw, kwiatów i ogrodniczych roślin ozdobnych. Pracownicy pracują nad wytwarzaniem nowych odmian roślin. Ich praca ma charakter twórczy. Efektem tej pracy jest z reguły wyhodowanie albo odkrycie i wprowadzenie nowych odmian. Niektóre z nich wpisywane są do Krajowego Rejestru Odmian. Sprzedaż nasion z wytworzonych odmian jest głównym przychodem w działalności spółki. Zgodnie z umowami o pracę pracownicy działów hodowli otrzymują wynagrodzenie składające się z 2 elementów: (i) wynagrodzenia podstawowego związanego z podstawowymi obowiązkami pracowniczymi i pracami nad tworzeniem nowych odmian warzyw, kwiatów i ozdobnych roślin ogrodniczych oraz (ii) wynagrodzenia za rozporządzenie na rzecz pracodawcy majątkowymi prawami autorskimi do odmian, których wytworzenie zakończyło się sukcesem, w wysokości procentowego udziału sprzedaży nasion wytworzonych odmian w sprzedaży ogółem materiału siewnego w roku poprzednim. Czy koszty podatkowe z tytułu rozporządzenia przez pracowników prawami autorskimi określa się w wysokości 50 % przychodu uzyskanego w wyniku tego rozporządzenia?

Komentarz Deloitte

W przedmiotowej sprawie Minister Finansów potwierdził, że w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z tworzeniem utworów przez pracowników, których umowy o pracę przewidują zróżnicowanie należnego wynagrodzenia na część związaną z przeniesieniem praw autorskich na pracodawcę oraz na część należną za wykonywanie pozostałych obowiązków pracowniczych, możliwe jest zastosowanie 50% kosztów uzyskania przychodu do części wynagrodzenia z tytułu przeniesienia praw autorskich. Jednocześnie Minister Finansów odmówił wydania interpretacji w zakresie zbadania, czy czynności przedstawione przez wnioskodawcę jako posiadające charakter twórczy i mogą zostać zakwalifikowane jako dzieła w rozumieniu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, odsyłając wnioskodawcę do departamentu prawnolegisłacyjnego Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, jako organu właściwego do wydania stosownej interpretacji.

Za pozytywny aspekt omawianego rozstrzygnięcia należy uznać potwierdzenie przez organ dominującej na rynku praktyki, zgodnie z którą istnieje możliwość wprowadzenia struktury wynagradzania pracowników opartej na wynagrodzeniu zróżnicowanym ze względu na charakter wykonywanej przez nich pracy. W takiej sytuacji wynagrodzenie pracowników podzielone jest na część należną za wykonywanie obowiązków służbowych pozbawionych waloru „twórczości” (utworu) w rozumieniu ustawy o prawie autorskim, oraz na część należną z tytułu przeniesienia przez pracowników na pracodawcę praw autorskich do wytworzonych przez nich w ramach stosunku pracy utworów. Minister Finansów określił też pewne dodatkowe warunki, których spełnienie jest niezbędne dla wprowadzenia powyższej metody wynagradzania: umowa o pracę powinna zawierać stosowne klauzule wprowadzające wspomniany podział, pracodawca natomiast powinien prowadzić ewidencję pracy twórczej pracownika.

Wprowadzenie struktury wynagradzania uwzględniającej otrzymywanie w ramach stosunku pracy wynagrodzenia z tytułu przeniesienia praw autorskich może pozwolić z jednej strony na znaczące podwyższenie wynagrodzenia netto pracowników przy zachowaniu niezmięionej kwoty wynagrodzenia brutto lub umożliwić obniżenie kosztów

pracodawcy bez negatywnych konsekwencji (obniżenia wynagrodzenia netto) dla pracownika. Obie powyższe możliwości są atrakcyjne dla pracodawców, gdyż mogą się wiązać ze znacznymi oszczędnościami polegającymi na obniżeniu wynagrodzenia brutto a tym samym również części składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy bez negatywnej zmiany dla pracownika lub mogą wiązać się z efektywną podwyżką wynagrodzenia netto dla pracownika bez zmiany wynagrodzenia brutto, co także obniży koszt pracodawcy. Jednocześnie, przepisy ustawy o prawie autorskim definiują pojęcie „utwór” w sposób stosunkowo szeroki, umożliwiając zastosowanie omawianej struktury w przypadku wielu grup zawodowych np. informatyków, inżynierów, prawników, czy dziennikarzy. Oczywiście, w każdym przypadku możliwość zastosowania praw autorskich oraz szczególne rozwiązania dotyczące sposobu ewidencji pracy twórczej pracownika w zależności od specyfiki jego pracy powinny być oceniane indywidualnie).

Podstawa prawna

• art. 22 ust. 9 pkt 3 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 r. nr 14, poz. 176 ze zm.).

Autor: Szymon Wojciechowski

Global Tax24

Opinia Rzecznika Generalnego dotycząca uznania za transakcję okazjonalną sprzedaży nieruchomości wybudowanej przez przedsiębiorstwo budowlane na własny rachunek : Artykuł 19 ust. 2 VI Dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że sprzedaż przez przedsiębiorstwo budowlane budynków wybudowanych na własny rachunek, gdy ich budowa podlega opodatkowaniu podatkiem od wartości dodanej, a ich późniejsza sprzedaż jest od niego zwolniona, nie może stanowić »transakcji okazjonalnej« w rozumieniu tego przepisu, gdyż sprzedaż ta stanowi, jak w niniejszej sprawie, bezpośrednie, stałe i niezbędne rozwinięcie działalności budowlanej (wyrok ETS, C-174/08). (oprac. ZZWP Deloitte)

Kontakty



Tomasz Siek

Menedżer

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-04-63
tsiek@deloittece.com

Aleksandra Pacowska-Brudło

Menedżer

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-08-38
apacowska@deloittece.com

Marcin Mroczek

Menedżer

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (61) 860-21-39
mmroczek@deloittece.com

Adrian Branny

Starszy Konsultant

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-02-80
abranny@deloittece.com

Rafał Szczotka

Starszy Konsultant

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-05-79
rszczotka@deloittece.com

Mateusz Majewski

Starszy Konsultant

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-05-77
mmajewski@deloittece.com

Szymon Wojciechowski

Starszy Konsultant

Dział Doradztwa
Podatkowego Deloitte
Tel. +48 (22) 511-05-80
swojciechowski@deloittece.com

Nasze usługi

Jesteśmy jedną z największych i najdynamiczniej rozwijających się spółek doradztwa podatkowego w Polsce. Ponad 280 specjalistów ze wszystkich dziedzin prawa podatkowego na bieżąco śledzi i analizuje zmiany w przepisach, zapewniając klientom kompleksową obsługę wszystkich zagadnień prawno podatkowych mających wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej. Obsługujemy kilkaset podmiotów gospodarczych, wśród nich największe firmy na rynku.

Polska sieć biur Deloitte świadczących usługi doradztwa podatkowego obejmuje Warszawę, Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Szczecin i Wrocław.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, stworzyliśmy interdyscyplinarne zespoły branżowe oraz specjalistyczne zespoły techniczne.

Świadczymy usługi z zakresu:

- podatku dochodowego od osób prawnych (CIT),
- cen transferowych,
- międzynarodowego prawa podatkowego,
- podatków pośrednich (VAT, akcyza, cło),
- fuzji i przejęć,
- postępowań podatkowych i sądowych (włącznie z reprezentacją klientów przed NSA),
- podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT), w tym doradztwa dla osób oddelegowanych do pracy za granicą,
- podatku od nieruchomości,
- dotacji i ulg inwestycyjnych,
- zarządzania ryzykiem podatkowym,
- podatku odroczonego.

Specjalizujemy się w kompleksowej obsłudze branż:

- finansowej,
- paliwowo-energetycznej,
- telekomunikacyjnej,
- informatycznej,
- chemicznej,
- farmaceutycznej,
- nieruchomości,
- motoryzacyjnej,
- dóbr szybkozbywalnych,
- handlu detalicznego,
- produkcyjnej.

Stworzyliśmy także specjalistyczne zespoły dla klientów z poszczególnych obszarów językowych:

- German Desk,
- French Desk,
- Japanese Desk,
- Korean Desk.

W ramach świadczonych usług prowadzimy:

- doradztwo bieżące,
- sporządzanie deklaracji podatkowych,
- asystę przy transakcjach,
- doradztwo restrukturyzacyjne,
- projekty optymalizacji podatkowej,
- przeglądy podatkowe,
- badania due diligence,
- postępowania podatkowe,
- szkolenia i warsztaty podatkowe.

Centrala

Warszawa

Al. Jana Pawła II 19, 00-854 Warszawa
Tel. (22) 511 08 11
Fax (22) 511 08 13

Biura regionalne

Gdańsk

ul. Arkońska 6, 80-387 Gdańsk
Tel. (58) 761 67 90
Fax (58) 761 67 61

Katowice

ul. Uniwersytecka 13, 40-007 Katowice
Tel. (32) 603 03 30
Fax (32) 603 03 31

Kraków

Al. Armii Krajowej 16, 30-150 Kraków
Tel. (12) 622 43 40; 622 43 80
Fax (12) 622 43 43; 622 43 83

Łódź

Al. Marszałka Józefa Piłsudskiego 76, 90-330 Łódź
Tel. (42) 290 61 00
Fax (42) 290 61 01

Poznań

ul. Marcelińska 90, 60-324 Poznań
Tel. (61) 860 21 00
Fax (61) 860 21 01

Szczecin

Plac Rodła 8, 70-419 Szczecin
Tel. (91) 359 40 65
Fax (91) 359 40 66

Wrocław

Rynek 7, 50-106 Wrocław
Tel. (71) 344 71 20; 344 71 21
Fax (71) 344 71 25

Więcej informacji
o Dziale Doradztwa Podatkowego:
www.deloitte.com/pl/podatki

Nieodpłatne serwisy Deloitte:
www.deloitte.com/pl/subskrypcje

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 140 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. 160 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: stanowić standard najwyższej jakości.

Specjalistów Deloitte łączy kultura współpracy oparta na zawodowej rzetelności i uczciwości, maksymalnej wartości dla klientów, lojalnym współdziałaniu i sile, którą czerpią z różnorodności. Deloitte to środowisko sprzyjające ciągłemu pogłębianiu wiedzy, zdobywaniu nowych doświadczeń oraz rozwojowi zawodowemu. Eksperti Deloitte z zaangażowaniem współtworzą społeczną odpowiedzialność biznesu, podejmując inicjatywy na rzecz budowania zaufania publicznego i wspierania lokalnych społeczności.

Nazwa Deloitte odnosi się do Deloitte Touche Tohmatsu, podmiotu prawa szwajcarskiego i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu oraz jego Firm Członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/about. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte w Polsce można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas

Deloitte zastrzega sobie prawo do usuwania z listy subskrybentów Tax24 osób i firm bez podawania przyczyny. Biuletyn Tax24. Przegląd orzecznictwa sądów administracyjnych nie stanowi porady prawnej ani podatkowej i nie może być za taką uznawany. Deloitte Doradztwo Podatkowe sp. z o.o. nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie informacji zawartych w tym biuletynie lub decyzje podjęte na ich podstawie i ich skutki, bez wcześniejszego zasięgnięcia opinii specjalistów Deloitte Doradztwo Podatkowe sp. z o.o.