

Największe i najlepsze firmy doradztwa podatkowego w 2021 r.

Liderami osiągniętymi największe wyniki zostały: **Deloitte, Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, BDO** oraz **Grupa GPSW**. Zwycięzcami o największych osiągnięciach w „sporach podatkowych” są ex aequo: **KPMG, DBO Polska i PwC**, a w „projektach podatkowych” ex aequo: **CMS, KDCP** oraz **Greenberg Traurig**. Wytypowaliśmy też topowych doradców w ośmiu kategoriach

Topowi doradcy podatkowi w 2021 r.

AKCYZA



I miejsce ex aequo

Krzysztof Rutkowski
i Ada Marciniak-Becela (KDCP)

Krzysztof Rutkowski – partner w Kancelarii KDCP. Specjalizuje się w akcyzie, opłacie paliwowej i doradztwie prawnym dla branż akcyzowych. Ada Marciniak-Becela – radca prawny, doradca podatkowy, partner w Kancelarii KDCP

Uzasadnienie wyboru

Kapituła redakcyjna doceniła zrealizowane przez doradców projekty. Doradcy z sukcesem reprezentowali klientów w wielu kontrolach i postępowaniach w zakresie podatku akcyzowego, postępowaniach przed NSA m.in. w sprawie zwrotu akcyzy, przedstawiając argumentację prawną, która skutkowałą korzystnymi rozstrzygnięciami. Większość spraw prowadzili wspólnie (mec. Rutkowski – w zakresie merytorycznym, a mec. Marciniak – procesowym). Ze względu na tajemnicę zawodu doradcy podatkowego nie możemy podać szczegółów. Doradcy uzyskali również korzystną decyzję, skutkującą oszczędnością podatkową dla klienta na ponad 160 mln zł, oraz korzystne rozstrzygnięcia dla wielu podmiotów dotyczących systemu monitorowania drogowego przewozu towarów (SENT). Krzysztof Rutkowski zrealizował również szereg projektów dotyczących akcyzy od paliw, produktów naftowych oraz wyrobów chemicznych. Był również uczestnikiem procesu legislacyjnego w zakresie akcyzy i reprezentował organizacje z istotnych sektorów dla gospodarki krajowej, które muszą stosować przepisy akcyzowe. Mec. Rutkowski odpowiadał również za obszar akcyzy w największych restrukturyzacjach podmiotów akcyzowych w Polsce w 2021 r., w tym na rzecz wiodącego krajowego podmiotu paliwowego w ramach procesów przekształceniowych o dużym znaczeniu dla całego krajowego sektora paliwowego. KDCP jako jedna z pierwszych firm doradczych w kraju skutecznie zastosowała w praktyce mechanizm quasi-sukcesji akcyzowej składu podatkowego przy znaczącym przejęciu w sektorze producentów alkoholu. Krzysztof Rutkowski opracował również innowacyjne rozwiązania w obszarze opodatkowania akcyzą tzw. produktów CBD.

II miejsce ex aequo

dr Jacek Matarewicz (Ożóg Tomczykowski)
Marcin Zimny (ZIMNY Doradcy Podatkowi)

III miejsce

Paweł Kaczmarek (Grant Thornton)

PIT



I miejsce

Krzysztof Burzyński
(BTTP)

Doradca podatkowy i partner w BTTP

Uzasadnienie wyboru

Kapituła redakcyjna doceniła zarówno zrealizowane przez doradcę unikalne projekty, jak i uzyskanie precedensowego i ważnego wyroku NSA. Krzysztof Burzyński odpowiadał m.in. za wdrożenie unikalnego programu premiowego opartego na altcoinach typu stablecoin. Program został wdrożony dla polskiego inwestora i zabezpieczony interpretacją indywidualną. Dyrektor KIS uznał za prawidłowe stanowisko, zgodnie z którym w przypadku nabycia waluty wirtualnej w ramach umowy opcji nie stanowiącej pochodnego instrumentu finansowego, przychód nie powstaje – nie-

zależnie od tego, czy odpłatność określona w walutach wirtualnych będzie miała charakter ekwiwalentny. Efektem podatkowym programu jest odroczenie powstania obowiązku podatkowego do momentu zamiany altcoina na walutę fiducyjną lub towar, lub usługę. Krzysztof Burzyński reprezentował też klientów przed sądami, m.in. w pierwszych sprawach rozstrzygniętych przez Naczelnego Sąd Administracyjny potwierdzających, że transakcja zamiany kryptowalut jest obojętna podatkowo, tzn. nie powoduje powstania przychodu. Wyroki potwierdziły ostatecznie linię orzeczniczą, kształtowaną przez wojewódzkie sądy administracyjne, korzystną dla tysięcy indywidualnych inwestorów, którzy nie byli pewni, w jaki sposób powinni rozliczyć transakcje zamiany kryptowalut wykonane przed 1 stycznia 2019 r., a więc przed zmianą przepisów wskazującą wprost na neutralność podatkową tego typu transakcji.

II miejsce

Bartłomiej Biały (Ożóg Tomczykowski)

III miejsce

Patrycja Goździowska (SSW Pragmatic Solutions)

MIĘDZYKRAJOWE PRAWO PODATKOWE



I miejsce

Jarosław Bieroński (Sołtysiński Kawecki & Szlęzak)

Radca prawny, doradca podatkowy, starszy partner i szef praktyki prawa podatkowego w SK&S. Specjalizuje się w międzynarodowym prawie podatkowym, planowaniu sukcesji majątku osób fizycznych i doradztwie w zakresie projektowania i wdrażania innowacyjnych rozwiązań podatkowych.

Uzasadnienie wyboru

Kapituła doceniła doradztwo Jarosława Bierońskiego i jego zespołu przy skomplikowanych projektach podatkowych, wymagających kunsztu w podatkach międzynarodowych.

Jarosław Bieroński wraz z zespołem stworzył na rzecz klienta dopasowany do jego potrzeb wehikuł inwestycyjny obejmujący przedsiębiorstwa z siedzibą w Polsce, krajach UE, Stanach Zjednoczonych, Luksemburgu, Wielkiej Brytanii i innych jurysdykcjach. Doradzał również rezydentowi podatkowemu, dyrektorowi spółki z kraju spoza UE w zakresie krajowego i międzynarodowego opodatkowania jego dochodów w związku z prowadzoną działalnością w wielu państwach. Jarosław Bieroński doradzał też europejskiemu holdingowi przy prowadzeniu działalności inwestycyjnej w krajach europejskich. Reprezentował założycieli i beneficjentów jednej z fundacji rodzinnej działającej poza granicami Polski w precedensowym postępowaniu przed NSA dotyczącym możliwości odliczenia od podstawy wymiaru podatku od dochodów kwot wypłat darowizn z tej fundacji na rzecz założycieli i beneficjentów. Sprawa zakończyła się wyrokiem w całości uwzględniającym stanowisko założycieli i beneficjentów fundacji. Projekty wymagały od doradcy zastosowania i dostosowania do potrzeb klientów regulacji m.in. w zakresie rezydencji podatkowej, międzynarodowego i krajowego opodatkowania dochodów oraz majątku (nieruchomości, udziały w spółkach zagranicznych, papiery wartościowe) i exit tax.

II miejsce

Tomasz Wickel (SSW Pragmatic Solutions)

III miejsce

Anna Turska-Tomczykowska (Ożóg Tomczykowski)

CIT

**I miejsce ex aequo****Sławomir Łuczak i Piotr Andrzejak** (Sołtysiński Kawecki & Szlęzak), **Grzegorz Niebudek** (LTCA)

Sławomir Łuczak – radca prawny i partner w kancelarii SK&S. Specjalizuje się w prawie podatkowym, celnym i dewizowym, w zakresie krajowego i międzynarodowego prawa podatkowego. Na co dzień doradza w skomplikowanych kwestiach podatkowych przy projektach restrukturyzacyjnych oraz konsolidacyjnych.

Piotr Andrzejak – radca prawny, doradca podatkowy, partner w kancelarii SK&S. Specjalizuje się w polskim i europejskim prawie podatkowym, w szczególności w zakresie VAT, podatków dochodowych. Doradza w transakcjach M&A, w tym także w sektorze nieruchomości. Grzegorz Niebudek – adwokat, doradca podatkowy, partner zarządzający LTCA.

Uzasadnienie wyboru

Sławomir Łuczak i Piotr Andrzejak wraz z zespołem prawników kancelarii zrealizowali kilka skomplikowanych projektów podatkowych, wymagających unikalnego podejścia i niestandardowych rozwiązań. Chodziło o wyjątkowe transakcje i precedensowe sprawy na rynku. Dotyczyły one m.in. przejęć, nabyć, w tym przez podmioty zagraniczne, restrukturyzacji finansowania w grupie, a także opracowania i wdrożenia struktury inwestycji w jednej z dynamicznie rozwijających się branż. Doradztwo w tych projektach wymagało indywidualnego, przekrojowego i kompleksowego podejścia zarówno na gruncie krajowych przepisów o CIT, jak i regulacji unijnych i międzynarodowych.

Grzegorz Niebudek zrealizował w 2021 r. projekty zakrojone na dużą skalę. Kierowany przez niego zespół zrealizował ponad 200 projektów dla dużych spółek obejmujących zarówno audyty procesów i procedur podatkowych, jak i wdrożenie kompleksowych procedur w tym strategii podatkowych. W wielu firmach wprowadził szczegółowe procedury podatkowe w wielu obszarach – od schematów podatkowych i podatku u źródła po politykę cen transferowych i procedury zarządcze.

Grzegorz Niebudek przeprowadził również restrukturyzację jednej z największych polskich grup kapitałowych w swojej branży, wdrożył w wielu przedsiębiorstwach estoński CIT, ulgę na działalność badawczo-rozwojową i przygotował wiele podmiotów do nowego pakietu ulg wspierających innowacje od 2022 r. W efekcie doradztwa zespołu kierowanego przez Grzegorza Niebudka klienci uzyskali wymierne korzyści: minimalizację ryzyk podatkowych, usprawnienia procesów, znaczne oszczędności podatkowe i in.

II miejsce ex aequo**Marek Kolibski** (KNDP), **Grzegorz Szysz** (Grant Thornton)
Marek Sienkiewicz (Deloitte)**III miejsce ex aequo****Dominika Tyczka-Szyda** (Rödl Kancelaria Prawna)
Bartłomiej Biały (Ożóg Tomczykowski)

CENY TRANSFEROWE

**I miejsce****Ewelina Stambleska-Urbaniak** (CRIDO)

Doradca podatkowy, partner w Crido odpowiedzialny za zespół cen transferowych oraz zespół wycen.

Uzasadnienie wyboru

Kapituła redakcyjna jednogłośnie uznała Ewelina Stambleska-Urbaniak za najlepszą w zakresie cen transferowych w 2021 r. Doradca zrealizowała kilka unikalnych w skali kraju projektów. Jeden z nich dotyczył inwestycji o wartości ponad kilkudziesięciu miliardów złotych realizowanej we współpracy polskiego podmiotu z europejskim potentatem. Projekt ma charakter strategiczny dla transformacji jednego z głównych obszarów w kraju. Wymagał eksperckiej wiedzy o branży, cen transferowych i technik wyceny. Obejmował transakcje dotyczące całego łańcucha wartości.

Inny projekt dotyczył finansowania przekraczającego łącznie 0,5 mld euro wewnątrzgrupowego dla międzynarodowej grupy działającej w kilkunastu krajach z całego świata. Model został opracowany zgodnie z wytycznymi finansowymi OECD oraz dopasowany i zaadaptowany indywidualnie do potrzeb klienta. Przygotowane narzędzie pozwoliło klientowi samodzielnie określać właściwy rynkowy poziom oprocentowania finansowania dla podmiotów zależnych.

II miejsce ex aequo**Piotr Wiewiórka** (PwC)
Magdalena Marciniak (MDDP)**III miejsce****Anna Kubicz** (LTCA)

SPORY SĄDOWE

**I miejsce ex aequo****Artur Nowak** (DZP)
Jan Furtas (CRIDO)

Artur Nowak – radca prawny i partner w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka, specjalizuje się w postępowaniach podatkowych i sądowych

Jan Furtas – partner w zespole doradztwa podatkowego w CRIDO, specjalizuje się w postępowaniach podatkowych i sądowych, w tym dotyczących VAT i podatku od nieruchomości

Uzasadnienie wyboru

Kapituła redakcyjna doceniła obu ekspertów za wygrane w przełomowych sprawach, zakończonych wyrokami NSA. Artur Nowak reprezentował osobę fizyczną w sporze, w którym organy podatkowe zarzuciły podatnikowi pozorną podjętych czynności prawnych. NSA w pełni uwzględnił skargę kasacyjną przygotowaną przez Artura Nowaka wraz z zespołem i uznał, że organy podatkowe nie mogą stosować art. 199a par. 2 ordynacji podatkowej na zasadach zbliżonych do klauzuli obejścia prawa podatkowego. NSA nie podzielił zatem wcześniejszego stanowiska zaprezentowanego w wyroku z 8 października 2019 r. (sygn. II FSK 872/19), że powołany przepis pozwala na kwestionowanie skutków podatkowych skutecznie dokonanych i zrealizowanych czynności prawnych, oraz zainicjował korzystną linię orzecznictwa dotyczącą instytucji pozorności, a w szczególności w zakresie braku możliwości jej zastosowania wobec uchwał korporacyjnych. Sąd dokonał bardzo dogłębnej analizy instytucji pozorności czynności prawnych i określił ramy jej stosowania przez organy podatkowe. Na ten wyrok powoływały się później kolejne sądy w swoich orzeczeniach.

Jan Furtas reprezentował z kolei podatników w unikalnym sporze o VAT od reeksportu samochodów. Po latach wie-

lokrotnych kontroli (ponad 120 kontroli – z których każda zakończyła się pozytywnie dla podatnika) urząd skarbowy uznał, że firma dokonała bliżej niesprecyzowanego oszustwa podatkowego. Spółce wstrzymano 17 mln zł zwrotu VAT, co oznaczało, że stanęła ona na skraju bankructwa. Wsparcie Jana Furtasa obejmowało m.in. prowadzenie głównego postępowania merytorycznego, w którym niezbędne było nieszablone podejście. W sprawę zaangażowany był Rzecznik MŚP oraz nadzorem objął ją Departament Nadzoru nad Kontrolami MF. Spór rozstrzygnął Dyrektor Izby Administracji Skarbowej korzystnie dla podatników. W efekcie firma odzyskała 98 proc. zaległego zwrotu VAT oraz 1,2 mln zł odsetek.

II miejsce ex aequo**Dorota Kosacka** (DBO Polska)
Agnieszka Smolińska-Wiśniach i **Marek Bielawski** (KPMG)
Jakub Matusiak, **Radosław Baraniewicz** (PwC)**III miejsce ex aequo****Tomasz Siennicki** (KNDP)
Lesław Mazur i **Michał Nielepkowicz** (Thedy & Partners)

PODATKI LOKALNE

**I miejsce ex aequo****Paweł Banasik** (Deloitte)
Jan Furtas (Crido)

Paweł Banasik – doradca podatkowy i partner odpowiedzialny za zespół podatku od nieruchomości w Deloitte
Jan Furtas – partner w zespole doradztwa podatkowego w CRIDO, specjalizuje się m.in. w postępowaniach podatkowych i sądowych, w tym dotyczących VAT i podatku od nieruchomości

Uzasadnienie wyboru

Kapituła redakcyjna doceniła zrealizowane przez doradców unikalne w skali kraju projekty z zakresu podatków lokalnych.

Paweł Banasik reprezentował podatnika w sprawie, która stała się podstawą wydania uchwały przez NSA (sygn. akt III FPS 1/21). Było to jedno z najważniejszych rozstrzygnięć w podatku od nieruchomości w zeszłym roku. Skutki orzeczenia będą zapewne odczuwalne dla podatników jeszcze przez wiele lat.

Jan Furtas przygotował analizę dotyczącą podatku od nieruchomości dla jednej z największych inwestycji w Polsce. Jan Furtas doradzał też w projekcie dotyczącym infrastruktury, która nie jest już wykorzystywana do działalności gospodarczej (jest w trakcie rekultywacji). Jako jeden z pierwszych zastosował wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 24 lutego 2021 r. (sygn. akt SK 39/19) w tej sprawie, co pozwoliło zoptymalizować rozliczenia podatkowe. W efekcie zobowiązanie podatkowe klienta zmniejszyło się bardzo istotnie.

Ekspert pomagał też klientowi (światowemu potentatowi w swojej branży) w optymalnym ułożeniu jego rozliczeń w zakresie podatku od nieruchomości. Innego przepro-

wadził przez unikalne postępowanie dotyczące zwolnienia z podatku.

Doradca uczestniczył również w sprawie dotyczącej opodatkowania instalacji, urządzeń technicznych i linii produkcyjnych zlokalizowanych w budynkach przemysłowych. WSA w Poznaniu (I SA/Po 798/20) potwierdził, że urządzenia w budynku nie podlegają podatkowi od nieruchomości. To ważne orzeczenie dla branży produkcyjnej. Ekspert wspierał także klientów w zakresie analizy podstawy opodatkowania budowli. Projekty miały na celu ustalenie, które koszty wchodzące w skład wartości środka trwałego powinny być alokowane do podatku od nieruchomości. Projekty wpłynęły na zidentyfikowanie znacznych oszczędności.

II miejsce ex aequo**Michał Nielepkowicz** i **Piotr Kalemba** (Thedy & Partners)
Kamil Szczęsny i **Sebastian Gumiela** (GWW)**III miejsce ex aequo****Martin Wrška** (KPMG)
Mirosław Gieras i **Michał Galejczuk** (EY)

VAT



I miejsce ex aequo

Dorota Kosacka (DBO Polska),
Agnieszka Smolińska-Wiśniach
i Marek Bielawski (KPMG),
Jakub Matusiak i Radosław Baraniewicz (PwC)

Dorota Kosacka – doradca podatkowy w DBO Polska
Agnieszka Smolińska-Wiśniach – doradca podatkowy,
dyrektor w zespole ds. podatków pośrednich w KPMG
w Polsce

Marek Bielawski – doradca podatkowy, starszy menedżer
w zespole ds. podatków pośrednich w KPMG w Polsce
Jakub Matusiak – doradca podatkowy, partner w PwC Polska
Radosław Baraniewicz – doradca podatkowy, starszy me-
nedżer w PwC Polska

Uzasadnienie wyboru

Wszyscy zwycięzcy reprezentowali klientów w sporach
o VAT, zakończonych ważnymi wyrokami Trybunału Spra-
wiedliwości UE. Dorota Kosacka reprezentowała podatnika
w sprawie C-48/20 (wyrok z 18 marca 2021 r.). To przeło-
mowe, korzystne dla podatników orzeczenie. TSUE uznał,

że polskie przepisy nakazujące zapłatę VAT wykazanego
na fakturze, w sytuacji, w której działanie podatnika nie
wiązało się z oszustwem podatkowym oraz nie powodo-
wało uszczupień w dochodach państwa, są niezgodne
z przepisami dyrektywy VAT.

Agnieszka Smolińska-Wiśniach i Marek Bielawski (KPMG)
reprezentowali podatnika w sprawie C-895/19 (wyrok
z 18 marca 2021 r.). Trybunał orzekł, że przepisy polskiej
ustawy o VAT prowadzące do obciążenia podatnika (choćby
tymczasowo) podatkiem VAT od wewnątrzspółnotowych
nabyć towarów, które nie zostały wykazane w terminie
trzech miesięcy od miesiąca, w którym powstał obowiązek
podatkowy, naruszają unijne zasady neutralności i pro-
porcjonalności, a zatem nie mogą być stosowane. Wyrok
miał doniosłe skutki praktyczne dla wszystkich podat-
ników dokonujących nie tylko nabyć towarów z innych
krajów UE, lecz także dokonujących importu usług i in-
nych transakcji rozliczanych mechanizmem odwrotnego
obciążenia. Dzięki orzeczeniu TSUE podatnicy, którzy
w przeszłości zapłacili odsetki od zaległości powstałych
w wyniku zastosowania przepisów zakwestionowanych
przez Trybunał, mogli je odzyskać z oprocentowaniem.

Jakub Matusiak i Radosław Baraniewicz (PwC) repre-
zentowali podatnika w sprawie C-703/19 (wyrok z 22
kwietnia 2021 r.). Trybunał uznał, że sprzedaż dań na
wynos nie może być traktowana dla celów VAT jako
usługa, lecz dostawa towarów, opodatkowana staw-
ką 5 proc. Stanowisko Trybunału całkowicie odwróciło
orzecznictwo sądowe NSA i było kluczowe dla sektora
gastronomicznego. Jakub Matusiak i Radosław Baranie-
wicz reprezentowali również podatników w pierwszych
sprawach przed NSA, które rozpatrywane były po wyroku
Trybunału, gdzie NSA ocenił, że stanowisko organów
podatkowych naruszało również zasadę neutralności
i konkurencyjności.

II miejsce

Paweł Mikula (Deloitte)

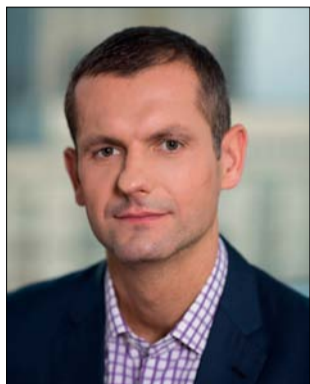
III miejsce

dr Jowita Pustuł (J. Pustuł i Współpracownicy Doradztwo
podatkowo-prawne)

PREZENTACJA

Partner

TSUE ROZSTRZYGNIE JAK NALEŻY KLASYFIKOWAĆ NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE NA GRUNCIE VAT



**Rozmowa z mec.
Markiem Gizickim,
adwokatem,
liderem Zespołu
Postępowań
Spornych
i partnerem
w Deloitte**

**NSA postanowieniem z 27 lipca 2021 r. (I FSK 892/18)
wystąpił do TSUE z pytaniami prejudycjalnymi w zakresie
opodatkowania VAT sprzedaży nieruchomości komercyj-
nych. Skąd wątpliwości?**

Zeby odpowiedzieć na to pytanie, musimy cofnąć się
w czasie, aby zrozumieć cały kontekst. Do początku 2016 r.
istniała jednolita praktyka organów podatkowych, zgo-
dnie z którą nieruchomości komercyjne (np. centra han-
dlowe czy biurowce) nie powinny być kwalifikowane na
gruncie VAT jako zorganizowana część przedsiębiorstwa.
W efekcie, ich zbycie uznawane było za dostawę towarów
podlegającą opodatkowaniu VAT. To się jednak diametral-
nie zmieniło. Organy podatkowe powszechnie przyjęły
stanowisko całkowicie odwrotne – uznały, że takie nie-
ruchomości to zorganizowana część przedsiębiorstwa.

Jakie miało to konsekwencje?

Mogliśmy zaobserwować wszczynanie nowych kontroli
nakierowanych wprost na zakwestionowanie prawa na-
bywcy nieruchomości do odliczenia podatku naliczonego,
a w dalszej kolejności na pobór podatku od czynności cy-
wilnoprawnych. Takie działanie przypomina zawracanie
kijem Wisły – VAT został przecież zapłacony przez nabyw-
cę w cenie, zadeklarowany przez sprzedawcę w rozlicze-
niach z urzędem skarbowym i powinien być co do zasady

neutralny, tj. nie powodować obciążeń dla przedsiębior-
ców. Tymczasem, wskutek nagłej zmiany praktyki, okazało
się, że nabywca ma gigantyczne zaległości podatkowe –
w przypadku obrotu nieruchomościami kwoty podatku
VAT liczone są przecież w dziesiątkach milionów złotych.
W niektórych przypadkach, np. w przypadku likwidacji
spółki zbywającej nieruchomości, takie działanie to czysta
korzyść dla fiskusa – zadeklarowany przez sprzedawcę
VAT nie zostanie mu zwrócony.

Działania organów podatkowych nie pozostały bez wpływu
na sam rynek nieruchomości. Toczące się spory spowo-
dowały zablokowanie znacznych środków finansowych,
co spowolniło wiele nowych inwestycji. Jednocześnie
niepewność wywołana nieoczekiwaną zmianą podejścia
organów podatkowych nie wpłynęła pozytywnie na na-
stroje inwestorów.

W efekcie sprawy trafiły do sądów?

Mieliśmy przyjemność reprezentować naszych klientów
w wielu takich postępowaniach. W ostatnich latach sądy
administracyjne przyjęły jednolite stanowisko, iż sprzedaż
nieruchomości komercyjnych podlega opodatkowaniu VAT.
W konsekwencji organy podatkowe zobowiązane zostały
do zwrotu pobranego podatku wraz z oprocentowaniem.
Niestety, w wielu sprawach sposób wyliczenia przez orga-
ny oprocentowania skutkowałam wszczynaniem kolejnych
sporów, co poniekąd dowodzi, że przywrócenie właściwego
stanu rozliczeń po zdarzeniach typu nagła zmiana stanowi-
ska władz skarbowych kosztuje wszystkich wiele zachodu.
Warto przy tym zauważyć, że w końcu 2018 r. Mini-
sterstwo Finansów wydało objaśnienia w zakresie spo-
sobu opodatkowania VAT nieruchomości komercyjnych.
Zawarte w nich wytyczne są zbieżne ze stanowiskiem
prezentowanym przez podatników. Wszyscy liczyliśmy,
że to zakończy liczne spory.

Wracamy więc do pierwszego pytania: jaki jest cel
wystąpienia do TSUE?

Pomimo jednolitego orzecznictwa sądów administra-
cyjnych i objaśnień MF spory pomiędzy podatnikami
a organami podatkowymi ciągle docierają do NSA, czego

przedmiotowa sprawa jest najlepszym przykładem. Inicja-
tywę NSA w zwróceniu się do TSUE odczytujemy przede
wszystkim jako chęć definitywnego zakończenia wszel-
kich sporów w tym zakresie. Jednocześnie cieszymy się,
że będziemy mogli wnieść swój wkład w kształtowanie
reguł opodatkowania VAT nieruchomości komercyjnych
nie tylko w Polsce, ale w całej Unii Europejskiej.

Czego dokładnie dotyczą pytania NSA?

Po pierwsze NSA chce ustalić, czy polski ustawodaw-
ca, wprowadzając do ustawy o VAT przepis mówiący
o wyłączeniu spod opodatkowania VAT transakcji zby-
cia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, do-
konał prawidłowej implementacji. Dyrektywa VAT prze-
widuje bowiem, że nabywca powinien być traktowany
jako następca prawny zbywcy. W tym zakresie brak jest
stosownej regulacji w polskich przepisach, choć NSA
w kilku wyrokach wskazał już, że nabywcy mogą swoje
następstwo prawne w zakresie rozliczeń VAT wywodzić
wprost z dyrektywy.

Kluczowe jest drugie pytanie dotyczące zasad kwalifika-
cji przedmiotu transakcji jako przedsiębiorstwa lub jego
zorganizowanej części. W dotychczasowym orzecznictwie
TSUE wskazywał, że wyłączeniu spod VAT podlega zbycie
majątku, który samodzielnie i niezależnie pozwala na
prowadzenie działalności gospodarczej. NSA wskazał, że
tak ogólna reguła w przypadku skomplikowanych trans-
akcji nieruchomościowych nie zapewnia wystarczającej
pewności i przewidywalności. Sąd wskazał na te elementy
transakcji, które w jego opinii powinny odgrywać kluczo-
wą rolę przy dokonywaniu klasyfikacji nieruchomości
komercyjnej, takie jak przeniesienie na nabywcę praw
i obowiązków wynikających z umów, np. o zarządzanie
obiektom, ubezpieczenia obiektu etc.

Kiedy możemy spodziewać się stanowiska TSUE?

Sprawa trafiła już do Luksemburga. Obecnie postępo-
wanie toczy się w fazie pisemnej. W dalszej kolejności
może zostać wyznaczona rozprawa, po której swoją opi-
nię wyda rzecznik generalny. Wyrok powinien zostać
wydany w przyszłym roku.

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD

AUDIT | TAX | CONSULTING



SPRAWDŹ NAS!

WWW.RSMPOLAND.PL

PRECYZYJNA ANALIZA, DOBRE
PLANOWANIE – I DO PRZODU!
ZE WSZYSTKIM SOBIE
PORADZIMY!

Tomasz BEGER
Tax Partner



SUKCES? GDY KOŃCZYMY PROJEKT
I CZUJEMY SIĘ JAK DRUŻYNA
SCHODZĄCA DO SZATNI PO
WYGRANYM MECZU. WYCZERPANI,
ALE BARDZO ZADOWOLENI.

Przemysław POWIERZA
Tax Partner



CZY PRACA W PODATKACH
MOŻE BYĆ WESOŁA?
JAK NAJBARDZIEJ!
WYSTARCZY BYĆ CZĘŚCIĄ
ZGRANEGO ZESPOŁU.

Piotr LISS
Tax Partner



Najlepsze firmy w 2021 r.

Zwycięzcami w kategorii „spory podatkowe” zostały: ex aequo **DBO Polska, PWC i KPMG**, a także **Crido** oraz ex aequo **MDDP i Domański Zakrzewski Palinka**. W kategorii „projekty podatkowe”: ex aequo **CMS, KDCP** oraz **Greenberg Traurig**, a także **Crido** oraz **GWW Tax**.

Lukasz Zalewski
lukasz.zalewski@infor.pl

Wyboru najlepszych firm w obu kategoriach dokonała kapituła redakcyjna. W kategorii „spory podatkowe” wybraliśmy firmy, które mogą poszczycić się przełomowymi, ważnymi osiągnięciami przed Trybunałem Sprawiedliwości UE, sądami, a także przed organami podatkowymi II instancji.

Jeśli chodzi o projekty, doceniliśmy firmy, które zaproponowały i wdrożyły najbardziej nowatorskie, unikalne, przełomowe rozwiązania.

Najlepsi w sporach

Trzy najlepsze firmy – DBO Polska, PWC i KPMG – mogą poszczycić się wieloma wygranymi w sądach, w tym przed NSA, ale doceniliśmy je przede wszystkim za sprawy rozstrzygnięte przez Trybunał Sprawiedliwości UE. Uznaliśmy, że wszystkie trzy firmy zasługują na zwycięstwo w tej kategorii. Wszystkie dotyczyły sporów o VAT.

DBO Polska (Dorota Kosacka) reprezentowała podatni-

ka w sprawie o sygn. C-48/20 (wyrok z 18 marca 2021 r.). To przełomowe, korzystne dla podatników orzeczenie. TSUE uznał, że polskie przepisy nakazujące zapłatę VAT wykazanego na fakturze w sytuacji, w której działanie podatnika nie wiązało się z oszustwem podatkowym oraz nie powodowało uszczerpków w dochodach państwa, są niezgodne z przepisami dyrektywy VAT. Wyrok ma duże znaczenie praktyczne, w przypadku gdy podatnicy działający z dobrej wierzycielkami na fakturze podatek, np. stosując się do akceptowanej przez organy praktyki, a ostatecznie podatek ten okaże się nienależny. Wyrok TSUE przełamał dotychczasową negatywną dla podatników linię interpretacyjną i orzecznictwem i był precedensowym rozstrzygnięciem w tym zakresie.

Eksperti PwC reprezentowali z kolei klienta w sprawie C-703/19 (wyrok z 22 kwietnia 2021 r.). Trybunał orzekł, że sprzedaż dań na wynos nie może być traktowana jako usługa, lecz

jest dostawą towarów opodatkowaną stawką 5 proc. W konsekwencji Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 30 lipca 2021 r. (sygn. akt I FSK 1290/18) orzekł, że praktyka organów podatkowych różniąc stawkę VAT w zależności od faktu uzyskania interpretacji podatkowej naruszała unijną zasadę neutralności i konkurencyjności. Orzeczenie TSUE doprowadziło zatem do zanegowania poglądu ministra finansów przedstawionego w interpretacji ogólnej z 24 czerwca 2016 r. (nr PT1.050.3.2016.156), która stała się podstawą do opodatkowania takiej sprzedaży 8-proc. stawką. Orzeczenie TSUE może mieć znaczenie nawet dla kilkuset spraw przed sądami.

Doradcy KPMG z kolei reprezentowali podatnika w sprawie C-895/19 (wyrok z 18 marca 2021 r.). Trybunał orzekł, że przepisy polskiej ustawy o VAT prowadzące do obciążenia podatnika (choćby tymczasowo) podatkiem VAT od WNT, które nie zostały wykazane w terminie trzech miesięcy od miesiąca, w którym powstał obowiązek podatkowy, naruszają unijne zasady neutralności i proporcjonalności, a zatem nie mogą być stosowane. Zakwestionowane przez trybunał przepisy powodowały, że podatnicy, którym nie udało się wykazać w odpowiednim

czasie transakcji objętych odwrotnym obciążeniem (takie przepisy dotyczyły nie tylko wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów, ale również importu usług oraz dostawy towarów, dla której podatnikiem jest nabywca) lub wykazali je w niewłaściwym okresie, tracili możliwość neutralnego rozliczenia tych transakcji (VAT należny musiał być raportowany poprzez korektę odpowiedniego okresu, a VAT naliczony mógł być wykazany „na bieżąco”). W następstwie wyroku sporne przepisy w całości uchylono. Wyrok miał więc doniosłe skutki praktyczne.

Najlepsi w projektach

Najlepszymi firmami w tej kategorii zostały KDCP, CMS oraz Greenberg Traurig. Wszystkie trzy zrealizowały wielkie projekty podatkowe, które wymagały specjalistycznego i indywidualnego podejścia.

KDCP odpowiadała w minionym roku za obszar aktywności w kilku kluczowych transakcjach sektorów aktywnych. Do ważniejszych projektów zaliczyć należy doradztwo w zakresie aktywności oraz regulacji sektorowych, gdzie kancelaria zajęła się kompleksową obsługą aktywności jednej z największych w ostatnich latach transakcji sektora paliwowego – transakcja ma istotne znaczenie

dla całej gospodarki Polski. Ze względu na tajemnicę zawodową nie możemy ujawnić szczegółów.

Kancelaria obsługiwała również największe krajowe przetargi dotyczące produktów naftowych, w tym sprzedaży paliw zgromadzonych jako zapas obowiązkowy w składzie celnym oraz przetargu na paliwa technologiczne we współdziałaniu z jednostką administracji rządowej. Kancelaria KDCP przeprowadziła też jeden z pierwszych w Polsce procesów przejęcia biznesu aktywnego oparty na nowym mechanizmie „quasi-sukcesji” składów podatkowych (mechanizm z art. 44a ustawy o podatku akcyzowym).

Kolejna kancelaria, która zajęła pierwsze miejsce, to CMS. Kancelaria CMS doradzała w aspektach podatkowych największej inwestycji w branży strategicznej dla bezpieczeństwa państwa. Projekt obejmował doradztwo podatkowe przy projekcie, a także negocjowanie podatkowych aspektów umów z wykonawcami. Sprawa była bardzo skomplikowana również ze względu na liczbę zaangażowanych stron. Projekt wymagał rozważenia szeregu potencjalnych struktur korporacyjnych proponowanych przez wykonawców oraz ich implikacji dla klienta.

Zwycięzcy w 2021 r.

Kategoria – SPORY PODATKOWE

- 1 – ex aequo: DBO Polska, PWC i KPMG
- 2 – Crido
- 3 – ex aequo: MDDP i Domański Zakrzewski Palinka

Kategoria – PROJEKTY PODATKOWE

- 1 – ex aequo: CMS, Greenberg Traurig i KDCP
- 2 – Crido
- 3 – GWW Tax

Drugi projekt CMS również miał strategiczny charakter, był złożony i unikalny.

Pierwszej miejsce przyznaliśmy również kancelarii Greenberg Traurig. Doradzała ona podatkowo sprzedającemu w jednej z największych transakcji na rynku w branży deweloperskiej w zeszłym roku – w sprawie podatkowych aspektów dokumentacji transakcyjnej, w szczególności w kontekście przepisów o podatku dochodowym od osób prawnych.

Inny projekt dotyczył doradztwa podatkowego na rzecz międzynarodowego funduszu inwestycyjnego operującego w sektorze nieruchomości komercyjnych. Kancelaria doradzała przy polskich aspektach podatkowych związanych z dokumentacją finansowania, w szczególności w zakresie podatku u źródła. Trzeci projekt również był związany z branżą deweloperską.

TEKST PROMOCYJNY

BEPS 2.0 czyli kolejne zmiany w opodatkowaniu przedsiębiorstw

Głębokie zmiany polskiego systemu opodatkowania przedsiębiorstw z ostatnich kilkunastu miesięcy dotknęły głównie małe i średnie firmy oraz firmy z polskim kapitałem. Mowa jest oczywiście o Polskim Ładzie, ale także o objęciu CIT-em spółek komandytowych. Obie reformy w dużym stopniu ominęły duże firmy transgraniczne. Jednak i dla nich nadchodzą fundamentalne zmiany regulacyjne, tym razem z kierunku międzynarodowego prawa podatkowego.

Koncepcja dwóch filarów

Reformy systemu opodatkowania dochodu przedsiębiorstw, zapoczątkowane w 2013 r. pakietem BEPS przedłożonym przez OECD i G20, obecnie przechodzą w kolejną fazę, zwaną potocznie BEPS 2.0. Jej zamiarem jest skuteczniejsze opodatkowanie największych firm, także tych operujących w fiskalnie trudno uchwytnych gospodarce cyfrowej. Koncepcja oparta na dwóch tzw. filarach (Two-Pillar-Solution) ma także zapewnić bardziej uczciwy udział poszczególnych państw w łącznym podatku uiszczanym przez korporacje działające na ich terenie. Dnia 4 listopada 2021 r. 137 państw i jurysdykcji, w tym wszystkie państwa UE, przystąpiło do deklaracji kierunkowej w tym zakresie opracowanej przez OECD/G20.

Filar I (Pillar One) dotyczy w szczególności gigantów technologicznych i znajduje się jeszcze w fazie opracowania, ale do końca 2022 r. mamy ujrzeć gotowe rekomendacje. Mowa o tzw. digital tax, a jego ostateczna implementacja do systemu prawa wspólnotowego UE, konwencyjnego prawa umów o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz krajowych systemów prawa, fundamentalnie zmieni sposób opodatkowania firm cyfrowych. Filar I przeddefiniuje takie pojęcia jak zakład podatkowy, treść ekonomiczna czy cena rynkowa, a jednocześnie wprowadzi całkowicie nowe i obszerne instrumentarium adresujące m.in. specyficzne sposoby zarabiania pieniędzy w świecie cyfrowym, w tym w zakresie zbierania i sprzedaży danych. Niebawem OECD, a w dalszej kolejności instytucje UE, będą ujawniać projekty regulacji, które najprawdopodobniej wejdą w życie po roku 2023.

Podatek wyrównawczy już od 2023

Tymczasem już w 2023 r. ma zacząć obowiązywać drugi filar pakietu BEPS 2.0 (Pillar Two), który wprowadzi liczne zasady dotyczące minimalnego opodatkowania dochodu. Część z nich zadziała na poziomie prawa konwencyjnego (umów o unikaniu opodatkowania), a część ma podlegać implementacji w krajowego prawodawstwa. Komisja Europejska opublikowała 22 grudnia ub. r. projekt dyrektywy wprowadzającej dwie takie zasady wymagające implementacji do prawa krajowego. Chodzi o zasadę włączenia dochodu (Income Inclusion Rule, IIR) oraz zasadę niedostateczności opodatkowanej płatności (Undertaxed Payment Rule, UTPR). Zgodnie z zasadą IIR w państwie siedziby międzynarodowej firmy można będzie nałożyć dodatkowy podatek wyrównawczy (tzw. top-up tax), jeśli efektywna stawka podatku dochodowego (effective tax rate, ETR) tej firmy w innych państwach jest niższa niż 15%. Dodatkowy podatek ma spowodować osiągnięcie takiego poziomu ETR dla całej firmy, jaki ukształtowałby się, gdyby w każdej zagranicznej jurysdykcji płacono ona co najmniej 15% podatku. Zasada UTPR ma znaleźć zastosowanie wtedy, gdy państwo siedziby nie skorzysta z zasady IIR. Czyli państwo, w którym położona jest spółka zależna, samo nałoży dodatkowy podatek (do poziomu ETR = 15%), jeśli nie zadba o to państwo siedziby.

Trzeba podkreślić, że filar II sięga regulacyjnie nie tylko do firm technologicznych, ale do wszystkich dużych międzynarodowych przedsiębiorstw z przychodem przekraczającym 750 mln EUR. Natomiast projekt dyrektywy zakłada wyłączenie spod regulacji tych przedsiębiorstw, które osiągają przychód niższy niż 10 milionów EUR i dochód niższy niż 1 milion EUR w danym państwie członkowskim UE. Niestety, dyrektywa rozszerza dyspozycję podmiotową modelu OECD także na przedsiębiorstwa działające wyłącznie w jednym państwie. Podatek wyrównawczy może zatem dotknąć np. polską grupę kapitałową ze spółką produkcyjną działającą w Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

Wąskie wyłączenia

Ważnym elementem filaru II będą tzw. substance carve-outs, czyli wyłączenia z podstawy podatku minimalnego tej części dochodu przedsiębiorstwa, która wykazuje wystarczający poziom zaangażowania aktywów trwałych oraz personelu. Przyjmuje się, że posiadając taką „substancję” ekonomiczną firma prowadzi realny biznes

i dlatego jest uprawniona do korzystania z zachęt czy ulg inwestycyjnych, które ściągają ETR poniżej 15%. W Polsce to o tyle istotne, że nasz system podatkowy został silnie skalibrowany na przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zwłaszcza w obszarze technologicznym oraz inwestycji z wysokim nakładem po stronie środków trwałych i zatrudnienia. Wielu inwestorów ulokowało u nas swoje plany z uwagi na szczególne udogodnienia Specjalnych Stref Ekonomicznych, ustawy o wsparciu nowych inwestycji, IP Box czy ulgi B+R. W ich wyniku ETR polskich spółek koncernowych często kształtuje się poniżej 15%, a zatem bez stosownych włączeń nowy podatek minimalny może zniwelować efekt tych zachęt i skutecznie obniżyć atrakcyjność inwestowania w Polsce. Projekt dyrektywy zawiera propozycję stosunkowo wąskich substance carve-outs, tj. zaledwie 5% wartości księgowej netto aktywów trwałych i 5% kosztów wynagrodzeń, przy czym w pierwszym roku obowiązywania stawki te mają wynosić odpowiednio 8% i 10% i podlegać corocznej redukcji aż do osiągnięcia poziomów docelowych po 10 latach. Suma obydwu wartości w danym roku podatkowym określa wartość dochodu wyłączonego spod podatku wyrównawczego. Z perspektywy konkurencyjności inwestowania w Polsce regulacje filaru II są niestety zasadniczo niekorzystne. Stanowią przejaw widocznej w całym programie BEPS globalnej zmiany kursu na rzecz przesunięcia bazy podatkowej z państw stosujących niskie opodatkowanie do państw wysokich podatków, z których w ostatnich dekadach „wyciekła” znaczna jej część. Polska na tym „wycieku” sporo zyskała i nadal należy do państw niskich podatków. Nowy podatek wyrównawczy zmniejszy efektywną wartość naszych zachęt inwestycyjnych dla dużych korporacji, przez co osłabi jeden z kluczowych czynników naszej polityki przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.



dr Wojciech Sztuba

partner zarządzający TPA Poland
prezes zarządu Międzynarodowego Stowarzyszenia Podatkowego w Polsce (IFA Poland)

E-faktury strukturyzowane – kiedy i jak przygotować się do przejścia na KSeF?

Uptął już niemal rok od chwili, gdy Ministerstwo Finansów opublikowało plan wprowadzenia rewolucyjnej zmiany w obiegu faktur w Polsce, zaprezentowanej pod hasłem KSeF, czyli Krajowego Systemu e-Faktur. Procedowany jesienią 2021 r. projekt został finalnie uchwalony jako nowelizacja tzw. ustawy VAT-owskiej. Gdzie jesteśmy po prawie trzech miesiącach od startu działania KSeF w wersji dla ochotników? Jak przygotować swoją firmę do tej zmiany i kiedy najlepiej przejść na nowy system, który od 2023 r. ma być obowiązkowy dla wszystkich?

Czym jest KSeF i dlaczego ma rewolucyjny charakter?

Krajowy System e-Faktur to platforma umożliwiająca wystawianie i udostępnianie faktur ustrukturyzowanych. W początkowym okresie funkcjonowania KSeF faktury ustrukturyzowane mają funkcjonować w obrocie gospodarczym jako jedna z dopuszczanych form dokumentowania transakcji obok faktur papierowych i obecnie występujących w obrocie gospodarczym faktur elektronicznych.

Choć wprowadzająca KSeF ustawa z 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2021 r. poz. 2076) może na pierwszy rzut oka prezentować się niepozornie (to zaledwie kilkanaście zdań na dwóch stronach), przyniosła polskiemu systemowi prawnemu prawdziwy przełom. W tym samym miesiącu ruszyły testy platformy, aby – zgodnie z zapowiedziami Ministerstwa Finansów – 1 stycznia 2022 r. system był już w pełni gotowy do użytku.

Z dużym wyprzedzeniem została opublikowana propozycja zmian w ustawie oraz kształt przewidywanego rozporządzenia, mającego doprecyzować warunki startu KSeF. Pojawiły się w niej m.in. przewidywane sposoby „zarządzania” uprawnieniami przez podatnika w systemie:

§ 3. Nadawanie, zmiana lub odbieranie uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur dokonywane jest:

1) za pomocą oprogramowania interfejsowego dostępnego na stronie, której adres jest podany w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej ministra właściwego do spraw finansów publicznych; albo

2) przez portal podatkowy; albo

3) na podstawie złożonego przez podatnika zawiadomienia o nadaniu lub odebraniu uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur.

Tymczasem opublikowane 30 grudnia 2021 r. i obowiązujące rozporządzenie (Poz. 2481) po-

mija jednak rozwiązanie z propozycji majowej, a mianowicie – znika w nim portal podatnika:

§ 3. 1. Nadawanie, zmiana lub odbieranie uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur jest dokonywane za pomocą oprogramowania interfejsowego, o którym mowa w art. 106nc ust. 1 ustawy, dostępnego na stronie, której adres jest podany w Biuletynie Informacji Publicznej [...].

Trudności z masowym dostępem podatników do KSeF

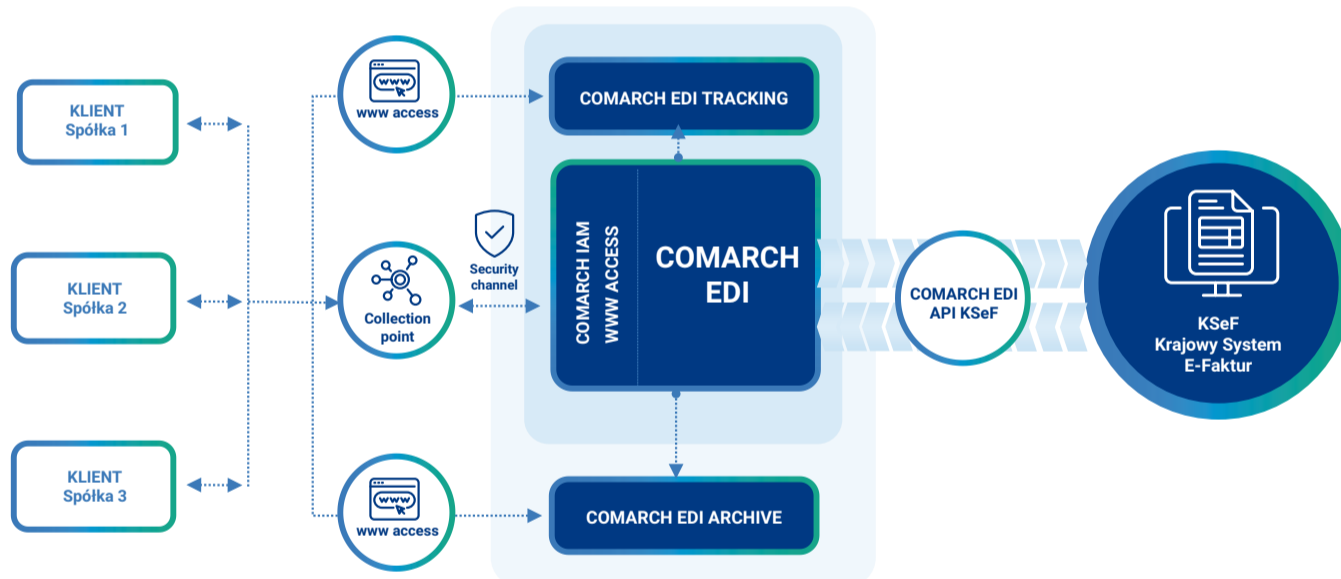
Powyższa zmiana zapisów ma ogromne znaczenie dla podatników potencjalnie chcących skorzystać z rozwiązania Ministerstwa Finansów. By było ono powszechnie stosowane, musi spełniać podstawowe kryteria dostępności, wydajności i łatwości użytkowania – niezależnie, czy mamy na myśli wielką firmę ze wsparciem działów prawno-podatkowych i specjalistów IT, czy też małe przedsiębiorstwo wystawiające kilka faktur miesięcznie. W tym celu konieczne są narzędzia umożliwiające masowe konfigurowanie dostępu podatników do KSeF, np. szybkie i intuicyjne nadawanie uprawnień do dostępu i wystawiania faktur w obrocie gospodarczym lub wydajny interfejs wymieniający faktury z rynkiem. Po istniejącym pierwotnie w projekcie rozporządzenia portalu podatnika można było spodziewać się kilku rzeczy. Po pierwsze, że będzie on dostępny webowo (w przeglądarce internetowej) i pozwoli na wystawianie oraz odbiór faktur w sposób manualny (dla najmniejszych podmio-

tów). Po drugie, że zapewni zarządzanie dostępnymi/uprawnieniami w sposób zautomatyzowany – czyli tak, by nie było konieczności składania w formie papierowej zawiadomienia o nadaniu lub odebraniu uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur u właściwego naczelnika Urzędu Skarbowego. W obecnej chwili (marzec 2022 r.) jedynymi dostępnymi sposobami są forma papierowa lub wykorzystanie rozwiązań firm komercyjnych, które we własnym zakresie oprogramowały komunikację z KSeF. Wniosek? Dostęp do KSeF dla przystożniowego Kowalskiego jest na tym etapie mocno utrudniony, co przekłada się na małe wykorzystanie platformy nawet w testach. Nie ma również potwierdzającej informacji, czy i kiedy narzędzie umożliwiającej konfigurację oraz nadawanie uprawnień w KSeF przez podatników zostanie udostępnione wszystkim podatnikom.

EDI – co to jest i jak rozwiązuje problem dostępu do KSeF?

Comarch, jako wiodący dostawca oprogramowania na polskim rynku, w tym producent platformy Comarch EDI (Electronic Data Interchange), która już od ponad 20 lat pozwala na masowe przesyłanie dokumentów ustrukturyzowanych pomiędzy podmiotami gospodarczymi na całym świecie, rozpoczął prace nad integracją z KSeF już wiele miesięcy temu. Ważnym elementem w tego typu rozwiązaniach jest doświadczenie, które firma zdobywała w ostatnich latach, np. wykonując integrację dla klientów z podobnymi rozwiązaniami (choćby z Sistema di Interscambio we Włoszech, na które Ministerstwo Finansów powoływało się w wypowiedziach prasowych).

Podjęcie Comarch EDI do nowych realiów prawnych zakłada, że wszyscy klienci wymieniający obecnie e-faktury zgodnie z dotychczasowymi przepisami w Polsce (poprzez EDI czy jako faktury PDF), będą mogli w sposób maksymalnie uproszczony przejść na wymianę e-faktur poprzez KSeF bez ponoszenia wysokich kosztów inwestycyjnych oraz przeprowadzania prac po stronie systemów wewnętrznych (takich jak ERP czy FK). Każdy obecny, jak i potencjalny klient Comarchu, który zdecyduje się na wybór Comarch EDI, będzie mógł komunikować się poprzez KSeF jako wystawca oraz odbiorca faktur. Generowanie faktur w EDI i integracja z KSeF dotyczy w równym stopniu obecnie przesyłanych faktur w transmisji już realizowanej za pośrednictwem Comarchu oraz przejścia z komunikacji obecnie innymi kanałami, np. wysyłki listownej czy mailowej.



Odpowiedzi na najczęstsze pytania dotyczące EDI i KSeF

1) Czy Comarch EDI jest gotowe do komunikacji i testów KSeF, czy integruje się z API KSEF?

Platforma Comarch EDI jest w pełni przygotowana do komunikacji z KSeF dla każdego obecnego oraz potencjalnego klienta Comarch, zarówno w obecnej komunikacji w ramach EDI np. dostawcy z siecią handlową, ale także dla innych strumieni – zarówno faktur wysyłanych, jak i odbieranych. Aby maksymalnie usprawnić komunikację naszych klientów z KSeF, udostępniliśmy nowe narzędzia informatyczne pozwalające na samodzielne zarządzanie komunikacją z KSeF tym, którzy mogą ustawić np. kierunek transmisji, osadzić token wygenerowany na podstawie pieczęci dla danego NIP-u. Przygotowujemy także mechanizm umożliwiający wygenerowanie tokenów na bazie pieczęci podatnika, co jest rozwiązaniem awaryjnym w sytuacji, gdyby Ministerstwo Finansów nie udostępniło zapowiadanego portalu dla podatników w formie umożliwiającej generowanie tokenów pozwalających na masową komunikację naszych klientów z KSeF. Rozwiązanie generujące tokeny zostanie udostępnione przez Comarch EDI mniej więcej w trzecim kwartale obecnego roku.

2) Co jest potrzebne, by skomunikować się z KSeF za pośrednictwem Comarch EDI?

Najłatwiejszą drogę mają przed sobą podmioty korzystające już z platformy EDI i wymieniające faktury za jej pośrednictwem. Prace konfiguracyjne i programistyczne po stronie klientów zostaną jednak ograniczone do minimum, a większość wykona dla nich zespół Comarch, zarówno w zakresie testów, jak i przejścia na produkcję z KSeF. Zwłaszcza w transmisji z pomocą EDI może się finalnie okazać, że wystawcy faktur muszą jedynie wygenerować token na bazie swojej

pieczęci i osadzić go w aplikacji Comarch IAM – resztą zajmie się Comarch.

– Komunikacja naszych obecnych klientów Comarch EDI z nowymi odbiorcami faktur będzie odbywać się podobnie jak w gronie obecnych kontrahentów. Potężenie na linii klient–Comarch EDI funkcjonuje już z powodzeniem, a ewentualna zmiana może dotyczyć jedynie potencjalnej rozbudowy specyfikacji faktury ponad obecny zakres na platformie EDI (jeśli będzie to wymagane w kontekście nowych partnerów spoza obszaru EDI) – mówi Łukasz Barchański, Dyrektor Consultingu w Comarch.

W przypadku nowych klientów Comarch EDI konieczne są prace podobne jak w przypadku klasycznego podłączenia się do naszej platformy, czyli ustanowienie bezpiecznych, szyfrowanych łączy, wdrożenie specyfikacji e-faktury zgodnej z ECOD KSeF XML (podstawowa wersja e-faktury służąca podmiotom do wystawiania i odbierania) czy uzgodnienie z działem wdrożeniowym ewentualnych rozszerzeń naszej specyfikacji podstawowej. – Pozostałe prace związane ze skomunikowaniem kontrahenta poprzez Comarch EDI z KSeF zostaną skonfigurowane tak jak dla obecnych klientów – dodaje Łukasz Barchański.

3) Co ze specyfikacjami wykorzystywanymi w EDI, jak odnieść je do specyfikacji KSeF XML?

– Tutaj również Comarch stara się wychodzić naprzeciw potrzebom, dlatego duża część naszych klientów Comarch EDI korzysta z e-faktur w ramach dostosowanych systemów już od 2005 r. Aby nie narażać ich na niepotrzebne koszty, wykonaliśmy porównanie specyfikacji Comarch EDI ze specyfikacją KSeF XML i oznaczyliśmy wszystkie obowiązkowe pola zawarte w KSeF XML oraz te opcjonalne, które przez lata wystąpiły w specyfikacji

stosowanej w Comarch EDI. W ten sposób powstał szeroki zbiór danych, które nasi klienci mogą przekazać w fakturze do KSeF. Na obecnym etapie testów wszystko wskazuje na to, że faktury generowane w Comarch EDI po przekonwertowaniu do specyfikacji KSeF XML są przez KSeF transmitowane i odbierane poprawnie. Jeśli pojawią się nowe obszary wymagane w fakturze przez naszych obecnych i przyszłych klientów, będziemy systematycznie rozbudowywali naszą specyfikację o ewentualne braki – komentuje Marta Frok, Consulting Manager w Comarch.

4) Kiedy zacząć wdrażać się w tematykę KSeF, a następnie przejść na nowe rozwiązanie?

Proces wdrożenia i przygotowania najlepiej rozpocząć już teraz. Nawet jeżeli Ministerstwo Finansów przesunie zapowiadany termin wprowadzenia obowiązku korzystania z KSeF z 1 stycznia 2023 r., szybko osiągnięta gotowość na nieuchronne zmiany pozwala na większą elastyczność i osiągnięcie przewagi biznesowej. W drugim kwartale bieżącego roku klientom Comarch EDI zostanie udostępniona możliwość powszechnych i bezpłatnych testów wysyłki faktur do KSeF, w pierwszej kolejności dla użytkowników aplikacji Comarch webEDI, a w kolejnym kroku wszystkim pozostałym. Powszechne testy będą miały miejsce w trzecim kwartale 2022 r. i jeżeli platforma KSeF okaże się stabilna nawet pod dużym obciążeniem strumienia faktur, pierwsi klienci Comarch EDI rozpoczną drogę ku nowemu typowi faktury już w czwartym kwartale 2022 r., co oznacza, że będą w pełni gotowi na zmiany przed terminem wyznaczonym przez Ministerstwo Finansów. Pełen zakres oferty dla naszych klientów chcących wymieniać faktury poprzez KSeF jest już wstępnie przedstawiony na stronie Comarch EDI, a szczegółowe informacje pojawią się tam na początku drugiego kwartału.

Firmy doradcze i fiskus zbroją się w narzędzia IT

Informatyzacja podatków postępuje – zarówno po stronie fiskusa, jak i firm doradztwa podatkowego. Już niedługo wszystkie faktury będą ustrukturyzowane. Firmy z kolei oferują klientom narzędzia ułatwiające rozliczenia

Lukasz Zalewski
lukasz.zalewski@infor.pl

Podatki coraz mocniej łączą się z rozwiązaniami informatycznymi. Postęp widać po obu stronach: fiskusa i firm doradczych oferujących nowe, coraz bardziej zaawansowane rozwiązania informatyczne.

Jedną z nowinek po stronie administracji jest Krajowy System eFaktur. Od 1 stycznia br. za jego pomocą można dobrowolnie przesyłać faktury ustrukturyzowane. W 2023 r. (na razie nie wiadomo czy od początku roku) będzie to obowiązkowe. Ministerstwo Finansów przewiduje, że docelowo przez system będzie przechodzić ok. 2 mld faktur miesięcznie.

KSeF to niejedyny rozwiązanie. Fiskus uruchomił też e-urząd skarbowy, promuje rozliczenia przez Twój

e-PIT. O JPK i kontrolach elektronicznych już nikt nie myśli jako o innowacji, bo wydaje się to oczywiste.

Doradcy korzystają z IT

Wiele firm doradczych również dostrzega korzyści z synerгии z rozwiązaniami informatycznymi. Aplikacje i produkty są tworzone na bieżąco i dostosowywane do potrzeb podatników, klientów doradców. Przykładem takich rozwiązań są kalkulatory i pomoc zaoferowana w związku z Polskim Łądem. Potwierdzają to opisy projektów zrealizowanych przez część firm biorących udział w tegorocznym rankingu DGP.

Przykładowo rozwiązanie takie wskazało PwC. Firma przekonuje, że jej kalkulator zmian podatkowych miał ponad milion odsłon. Powstała dedykowana strona zbierająca najważniejsze materiały, w tym publika-

cje, artykuły czy nagrania wideo, które pomagały zrozumieć wpływ regulacji na przedsiębiorstwa w Polsce. Hitem sieci – przekonuje PwC – stały się specjalnie stworzone trzy kalkulatory dotyczące zarobków, które pomagały i pomagają oszacować: wynagrodzenie z uwzględnieniem założeń Polskiego Łądu, podatek minimalny CIT oraz wysokość potencjalnych odliczeń w przewidzianych ulgach.

Kolejna firma z wielkiej czwórki – EY – zaoferowała kompleksowe wsparcie płatników PIT i podatników w odpowiedzi na pandemię COVID-19. Projekty pomogły płatnikom i podatnikom w prawidłowym naliczeniu podatku dochodowego od osób fizycznych, uwzględniając przy tym wypłaty świadczeń związanych z pandemią. – Gros projektów obejmowało wy-

korzystanie nowoczesnych i nowatorskich narzędzi informatycznych stworzonych przez zespół, takich jak np. chatbot WeslEY – wskazuje EY. Firma dodaje, że w ramach szeroko prowadzonych działań edukacyjnych z jej porad podatkowych skorzystało w 2021 r. niemal 70 tys. osób.

KPMG z kolei przygotowało narzędzie (aplikację) MDR Secure, która kompleksowo wspiera zarządzanie procesem raportowania schematów podatkowych w organizacji. Dzięki aplikacji – wyjaśnia KPMG – w jednym narzędziu odbywa się podejmowanie decyzji o raportowaniu, zbieranie informacji oraz techniczny proces raportowania. Narzędzie jest przystosowane do każdej możliwej roli, w jakiej może występować konkretny podmiot (promotor / wspomagający / korzystający) i prowadzi użytkownika przez kolejne etapy realizacji obowiązków MDR, wskazując konkretne działania do podjęcia oraz terminy ich realizacji. – MDR Secure dzięki licznym wskazówkom i podpowiedziom ekspertów w intuicyjny sposób

przeprowadza użytkownika przez proces analizy, a po jej zakończeniu automatycznie generuje i wysyła formularz bezpośrednio na bramkę Ministerstwa Finansów – przekonuje KPMG.

Aplikacja dla klienta

Kolejna duża firma – MDDP – przygotowała dla klienta i podmiotów z nim powiązanych narzędzie pozwalające na automatyzację obowiązków z zakresu cen transferowych. Aplikacja pozwoliła na automatyczne przygotowanie prawie 400 dokumentacji cen transferowych oraz około 400 formularzy TPR-C (obejmujących ponad 60 rodzajów różnych transakcji dokonywanych przez klienta i ponad 30 różnych spółek powiązanych). MDDP informuje, że przygotowanie takiego oprogramowania informatycznego wymagało nie tylko wyjątkowej znajomości polskich przepisów dotyczących cen transferowych, lecz także wiedzy księgowej i informatycznej. – W rezultacie, chcąc przygotować tak rozbudowane rozwiązanie informatyczne, MDDP wprowadziła bardzo

nowatorskie podejście, gdyż takich rozwiązań nie ma na rynku – stwierdza firma.

Cross selling

Firma Rödl & Partner stworzyła z kolei narzędzie z zakresu cross sellingu. Firma wyjaśnia, że współczesny rynek wymusza kompleksowe wsparcie, oczekując interdyscyplinarnego supereksperta, płynnie poruszającego się po materii prawno-podatkowo-rachunkowej. Dlatego wdrożyła ujednolicony proces, z wykorzystaniem digitalnego narzędzia i komórki business development (centralizującej procesy sprzedażowe w ramach Rödl & Partner w całej Polsce), który ma na celu prowadzenie działań cross sellingowych wśród już obsługiwanych klientów. Narzędzie to ma odpowiadać na potrzeby klientów w zakresie konkretnych produktów i informacji oraz usprawnić komunikację. Rödl & Partner stworzyła też narzędzia w postaci kalkulatorów do podatku minimalnego i PIT, za pomocą których w sposób łatwy i efektywny jest w stanie zweryfikować zapotrzebowania danego klienta.

REKLAMA

**ŁADnie to za mało,
więc robimy to porządnie.**

www.ozogtomczykowski.pl

Restrukturyzacja spółek po wprowadzeniu Polskiego Ładu – jak ją przeprowadzić

Nieodgadnione cele fiskusa

Trudno odgadnąć czym kieruje się fiskus poszerzając co roku listę sankcjonowanych działań podatników. Na pewno trudno szukać tu przyczyn logicznych czy czysto fiskalnych. Na przykład dlaczego dociąga się fiskalnie podatników opodatkowanych podatkiem liniowym a zachęca się do przechodzenia na ryczałt ze stawkami nawet 8,5%? Dlaczego w jednym roku nakłada się podwójne opodatkowanie na spółki komandytowe a już za rok przyznaje się im prawo wyboru estońskiego CIT gdzie podatek na bieżąco nie występuje praktycznie w ogóle, a odroczony do momentu wypłaty zysków skonsolidowany CIT i PIT wynosi 25% zamiast 34%? (pod warunkiem że wszyscy wspólnicy są osobami fizycznymi). Wystarczy też jedynie przekształcić spółkę komandytową w spółkę z o.o. aby zachować te same obciążenia w estońskim CIT lecz z ochroną udziałowców przed osobistą odpowiedzialnością za długi spółki.

Osoby fizyczne - wspólnicy restrukturyzowanych spółek - już nie mogą spać spokojnie

Inny przykład: dlaczego przekształcenie osoby fizycznej w spółkę z o.o. nie jest objęte tzw. małą klauzulą przeciwko unikaniu podwójnego opodatkowania ale już aport przedsiębiorstwa tej samej osoby fizycznej do spółki jest objęty małą klauzulą przeciwko unikaniu opodatkowania. Dla niefachowców – oba te działania mają taki sam efekt dla fiskusa tj. pełną kontynuację wartości podatkowej wszystkich aktywów a więc brak korzyści dla restrukturyzowanych. Analogicznie przekształcenie spółki jawnej w spółkę kapitałową lub spółkę komandytową nie jest objęte tzw. małą klauzulą przeciwko unikaniu opodatkowania ale już przejście spółki jawnej przez spółkę z o.o. lub przejście spółki komandytowej przez spółkę z o.o. która jest jej komplementariuszem już taką klauzulą jest objęte.

Nawiązując do Nowego Ładu mamy zatem kolejne pytanie: dlaczego przez 30 lat obowiązywania ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych łączenie spółek z udziałem osób fizycznych nie było opodatkowane u osób fizycznych - wspólników spółek - na moment łączenia, ale już od 2022 r. takie łączenie podlega opodatkowaniu już w momencie łączenia? Czy po 30 latach ujawniła się jakaś szeroka luka w prawie pozwalająca unikać opodatkowania wskutek łączenia spółek kapitałowych, a także ich podziału, należących do osób fizycznych? Jeśli za taką lukę nie uznać zamierzonego dotychczas i wprost wynikającego z przepisów odroczenia opodatkowania wspólników do momentu sprzedaży udziałów otrzymanych w ramach łączenia to widocznie autor niniejszej wypowiedzi nie dość jest biegły w lukach podatkowych albo takiej luki nie było. Być może po prostu fiskus uznał że przyszedł już czas aby i osoby fizyczne wspólnicy restrukturyzowanych spółek żyli w większej niepewności czy płacą podatek od restrukturyzacji. Dla organów podatkowych takie działania to woda na młyn swobody urzędniczej i dowolnego kwestionowania działań niedających żadnych korzyści podatkowych. Dla doradców podatkowych oznacza to zwiększenie i tak już dużego ryzyka doradztwa przy transakcjach restrukturyzacji.

Jak zawsze spada tu na nas dodatkowy obowiązek psychologa biznesu tj. tłumaczenia naszym klientom dlaczego fiskus chce podatek skoro właściciele nic nie zarabia? Jeśli np. w Nowym Ładzie osoba fizyczna przekształci się w jednoosobową spółkę z o.o. która zostanie następnie przejęta przez należącą do tej samej rodziny istniejącą wcześniej już spółkę z o.o. to istnieje ryzyko, że rynkowa wartość udziałów przydzielonych w procesie łączenia jest przychodem pomimo braku jakichkolwiek korzyści podatkowych. Dochód powstały w ten sposób jest najczęściej



zbliżony do rynkowej wartości przedsiębiorstwa, zatem podatek wynosi 1/5 tej wartości. Wspólnik łączących się spółek prawie nigdy nie dysponuje w gotówce nawet połową należnego podatku. W czarnym scenariuszu pozostaje po zakończonej negatywnie kontroli upłynąć udziały spółki dopiero co przydzielone w procesie restrukturyzacji aby wspólnik miał gotówkę na zapłacenie podatku. Podatek należy zapłacić oczywiście po wycenie przedsiębiorstwa sprzed wystąpienia konieczności zapłaty podatku i przymusowej wyprzedaży aktywów.

Mała klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania w procesie restrukturyzacji

I tu dochodzimy do sedna tzw. małej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania, tj. obowiązku wykazania, że restrukturyzacja spółek nie miała na celu unikania opodatkowania lub uchylania się od opodatkowania. Od 2022 r. ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych kopiuje rozwiązania znane z ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w zakresie klauzulowych warunków braku opodatkowania wspólników spółek uczestniczących w restrukturyzacji. Przez restrukturyzację objętą klauzulą należy rozumieć łączenia spółek, w tym niestety także powszechnych w rodzinnych firmach spółek osobowych, podziały spółek, a także wymianę udziałów oraz aport przedsiębiorstwa do spółki będącej podatnikiem CIT.

Wykazanie, że restrukturyzacja nie miała na celu unikania opodatkowania lub uchylania się od opodatkowania jest paradoksalnie dość proste. A to dlatego, że materialne przepisy regulujące omawiane restrukturyzacje, są tak skonstruowane, że nie można rozpoznać nowej wartości podatkowej nabywanych aktywów lub przydzielanych wspólnikom restrukturyzowanych spółek praw udziałowych. Tym większe zdziwienie budzi, czemu fiskus poszerza co roku listę restrukturyzacji, które nie są bezwarunkowo neutralne podatkowo, mimo że same w sobie nie dają żadnych korzyści podatkowych. Ani wspólnik nie ma korzyści podatkowej ani spółki, gdyż każdy z nich nie zmniejsza ani teraz ani na przyszłość podstawy opodatkowania.

Wspólnik, który posiadał udziały lub przedsiębiorstwo otrzymuje w wyniku restrukturyzacji nowe udziały innej spółki, ale przepisy obu ustaw o podatku dochodowym nakazują wspólnikowi ustalić wartość podatkową tych nowych udziałów w takiej samej wysokości jak wartość podatkowa udziałów spółki przejętej, dzielonej lub jak wartość podatkowa aktywów przedsiębiorstwa wniesionego aportem. Nie ma zatem tu korzyści

podatkowej, tym samym unikania opodatkowania czy uchylania się od opodatkowania.

Co więcej spółka przejmująca aktywa w wyniku łączenia lub podziału również musi uwzględnić małą klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania i to pomimo tego, że tak jak wspólnicy nie ma prawa do rozpoznania nowej wartości podatkowej nabytych w ten sposób aktywów. Wartość początkowa środków trwałych (maszyn, urządzeń, nieruchomości) będzie w księgach spółki przejmującej taka sama jaka była w spółce przejmowanej i należy kontynuować amortyzację, co na przykład w przypadku zamortyzowanych środków trwałych oznacza brak amortyzacji w spółce przejmującej.

Uzasadnione przyczyny ekonomiczne restrukturyzacji

Mała klauzula składa się z dwóch członków, gdzie dużo trudniejszy do oceny jest właśnie drugi element. Według przepisów obu ustaw podatkowych, jeżeli połączenie spółek, podział spółek, wymiana udziałów lub wniesienie wkładu niepieniężnego nie zostały przeprowadzone z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych, domniemywa się, że głównym lub jednym z głównych celów tych czynności jest uniknięcie lub uchylenie się od opodatkowania. Tu pojawia się zasadnicze pytanie czy zmniejszenie ilości spółek i kosztów ich funkcjonowania jest taką uzasadnioną przyczyną ekonomiczną? Koszty te są bowiem najczęściej śladowe na tle kosztów potoczonych przedsiębiorstw.

Dobrym uzasadnieniem jest np. utworzenie jednego dużego podmiotu, który ma większe szanse na rynku w tym na pozyskanie finansowania. Znaczny majątek operacyjny nabyty przez spółkę przejmującą również z punktu widzenia kalkulacji jej korzyści sam w sobie daje lepsze perspektywy rozwoju. W przypadku łączenia spółek osobowych lub aportów przedsiębiorstwa osoby fizycznej do spółki kapitałowej zawsze dobrym uzasadnieniem ekonomicznym jest sukcesja rodzinna. Pamiętajmy, że dziedziczenie spółki osobowej jest bardzo trudne z uwagi na niepodzielność ogółu praw i obowiązków, zaś dziedziczenie przedsiębiorstwa jednoosobowej działalności gospodarczej jest jeszcze trudniejsze i nigdy nie powinno stanowić podstawowego sposobu realizacji planów sukcesyjnych.

Najlepsze instrumenty planowania sukcesyjnego oraz dopuszczania do biznesu kolejnych członków rodziny lub zastużonych dla firmy pracowników daje spółka akcyjna, stąd dodatkowym uzasadnieniem ekonomicznym jest właśnie angażowanie w restrukturyzację spółki akcyjnej. Spółka akcyjna może emitować akcje

kolejnych serii z różnymi uprawnieniami, opcje na akcje, warranty subskrypcyjne, świadectwa użytkowe, czy obligacje zamienne na akcje oraz posiada obligatoryjną Radę Nadzorczą. Restrukturyzacja spółek jawnych oraz jednoosobowych działalności, której efektem jest zmiana formy prawnej na spółkę kapitałową wyklucza, a co najmniej znacznie ogranicza odpowiedzialność osobistą członków rodzinnej firmy, co jest dużym uzasadnieniem ekonomicznym.

Mała a duża klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania oraz dodatkowa sankcja

Mała klauzula ma to dodatkowe znaczenie, że jeśli sens ekonomiczny transakcji broni się w świetle małej klauzuli to zdaniem autora, także w świetle dużej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR) można uznać, że celem restrukturyzacji nie było unikanie opodatkowania a czynności nie były sztuczne.

Przypomnijmy, że w razie zakwestionowania neutralności podatkowej restrukturyzacji na podstawie małej klauzuli podatnik nie tylko zapłaci gigantyczny podatek dochodowy liczony od rynkowej wartości całej firmy, według stawki 19% plus odsetki, ale także będzie na niego nałożona dodatkowa sankcja, która w przypadku restrukturyzacji zważywszy na duże wartości byłaby kalkulowana wg stawki 20% (do 15 mln zaniżonego dochodu stawka wynosi 10%). Zakładając w uproszczeniu naliczanie odsetek przez 3 lata sporu z fiskusem oraz łączną stawkę podatku z w/w sankcją 39% można kalkulować że fiskus dostanie ok 50%, tj. połowę rynkowej wartości restrukturyzowanych przedsiębiorstw. To już prawie konfiskata. Wracając zaś do pytania z początku niniejszego artykułu należy zastanowić się czy taką karę rzeczywiście faktyczni pomysłodawcy przepisów Nowego Ładu chcieli nałożyć na restrukturyzujące się polskie rodzinne firmy?



Marek Kolibski
partner, radca prawny
nr wpisu WA-7185,
doradca podatkowy
nr wpisu 10444



Konrad Turzyński
partner, doradca
podatkowy nr wpisu
11919

Kto miał najwięcej doradców, klientów, a kto najwyższe przychody*

Firmy pod względem przychodów na osobę merytoryczną (bez podziału na grupy - TOP 30)**

Nazwa firmy	Przychód/os merytoryczną
CMS	1 148 347
Sołtysiński Kawecki & Szlęzak	960 062
DLA Piper Giziński Kycia	883 333
Rymarz, Zdort, Gasiński, Her, Iwaniszyn, Miklas, Uziębło i Wspólnicy	869 732
Advicero Nexia	637 375
Małgorzata Rentflejš i Wspólnicy	555 000
Domański Zakrzewski Palinka	544 046
Parulski i Wspólnicy Doradcy Podatkowi	537 526
Grupa GPSW (dawniej ECCOM)	535 358
Taxeo Komorniczak i Wspólnicy	532 695
Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy	514 583
P TAX Przemysław Włodarczyk	503 093
KPMG Tax	491 423
MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy	475 912
Marek Kolibski, Andrzej Nikończyk, Michał Dec i Partnerzy Kancelaria Doradców Podatkowych i Radców Prawnych	471 131
EY Doradztwo Podatkowe Krupa	463 670
Crido Taxand	435 172
Kancelaria Ożóg Tomczykowski	434 799
RSM POLAND	413 043
JS Doradcy	407 350
Deloitte	405 943
Kancelaria Doradztwa Podatkowego Wojciech Serafiński	400 668
TPA Poland	400 000
ASB TAX	386 000
PwC	378 659
NGL Tax	361 201
Grant Thornton	353 022
Rödl & Partner	349 604
DMS TAX	330 000
Sławomir Zieleń i Wspólnicy	326 400

* - zestawienia dodatkowe (nie są to kategorie rankingowe);
** - w zestawieniu nie ma firm, które kwotę przychodu przedstawiły wyłącznie do wiadomości redakcji lub które w ogóle nie podały przychodu

Firmy pod względem liczby doradców podatkowych (bez podziału na grupy - TOP 30)

Nazwa firmy	Liczba doradców podatkowych
Deloitte	198
KPMG Tax	141
EY Doradztwo Podatkowe Krupa	137
PwC	125
MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy	47
Rödl & Partner	40
Crido Taxand	36
TPA Poland	27
GWW (GWW Ladziński, Cmoch i Wspólnicy)	27
Paczuski Taudul Doradcy Podatkowi	25
Alto Tax	17
Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy	16
Grant Thornton	15
Thedy & Partners	14
Kancelaria Ożóg Tomczykowski	13
Arena Tax	13
Marek Kolibski, Andrzej Nikończyk, Michał Dec i Partnerzy Kancelaria Doradców Podatkowych i Radców Prawnych	12
RSM POLAND	12
Taxeo Komorniczak i Wspólnicy	12
SSW Pragmatic Solutions	12
KDCP Kancelaria Doradztwa Celnego i Podatkowego Rutkowski & Wspólnicy	10
Grupa PKF Consult	10
BTTP	10
Mariański Group Kancelaria Prawno-Podatkowa	9
Kancelaria Olesiński & Wspólnicy	8
Rymarz, Zdort, Gasiński, Her, Iwaniszyn, Miklas, Uziębło i Wspólnicy	8
LTCA Zarzycki Niebudek Kubicz	8
Enodo Advisors	8
Tax Advisors Group	8
Independent Tax Advisers	8
SENDERO	8

Firmy pod względem liczby klientów (bez podziału na grupy - TOP 30)

Nazwa firmy	Liczba klientów
Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy	4650
Deloitte	4429
PwC	4418
EY Doradztwo Podatkowe Krupa	3680
KPMG Tax	2455
Rödl & Partner	1186
Kancelaria Podatkowa Skłodowscy	1133
Tax Advisors Group	1002
Crido Taxand	938
MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy	897
DLA Piper Giziński Kycia	823
Grant Thornton	806
Russell Bedford	770
DORADCA Zespół Doradców Finansowo-Księgowych	670
Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych P.J. Sowisto & Topolewski	600
BDO	597
GWW (GWW Ladziński, Cmoch i Wspólnicy)	559
Thedy & Partners	500
PragmatIQ Kancelaria Prawna Szymkowiak	480
Paczuski Taudul Doradcy Podatkowi	476
Marek Kolibski, Andrzej Nikończyk, Michał Dec i Partnerzy Kancelaria Doradców Podatkowych i Radców Prawnych	456
Certus LTA M. Hryniewicka	445
Kancelaria Prawnicza Artur M. Brzeziński Doradca Podatkowy	429
Mariański Group Kancelaria Prawno-Podatkowa	411
ASB TAX	400
TPA Poland	382
Domański Zakrzewski Palinka	380
Alto Tax	377
Kancelaria Olesiński & Wspólnicy	350
RSM POLAND	350
KDCP Kancelaria Doradztwa Celnego i Podatkowego Rutkowski & Wspólnicy	350

tekst promocyjny

„Sukces tkwi w specjalizacji” – rozmowa z Liderami kancelarii KDCP



Fot. Wojtek Garski

Rozmawiamy z M. Chmielewską-Cholewą, Adą Marciniak-Becela, Tomaszem Prokuratą i Krzysztofem Rutkowskim, partnerami w KDCP, kancelarii która po raz kolejny znalazła się wśród najlepszych doradców podatkowych w Polsce.

Ciągle przybywa firm doradztwa podatkowego, na rynku jest już kilkaset podmiotów doradzających w podatkach, czy jest jakiś sposób aby rozwijać taką działalność przy ciągle rosnącej konkurencji?

KR: Istota tkwi w specjalizacji. KDCP od początku postawiła na wysoce wyspecjalizowane doradztwo w zakresie obrotu towarowego, zwłaszcza międzynarodowego. W ostatnich latach świat przyspieszył, a wraz z nim tempo obrotu towarami i ilość regulacji. Przykładowo, aby dzisiaj przywozić do Polski lub wytwarzać w Polsce paliwa nie wystarczy rozliczyć VAT, akcyzę i opłatę paliwową, ale dodatkowo dochodzi nam kilkanaście para-podatków, jak opłata emisyjna, opłata zapasowa, Narodowy Cel Wskaźnikowy, obowiązkowy bio-blending, Narodowy Cel Redukcyjny czy obowiązek efektywnościowy (tzw. białe certyfikaty). To wszystko są podatki, tylko inaczej się nazywają. A podmiot prowadzący taką działalność chce o wszystkich tych podatkach móc porozmawiać z jednym doradcą, a nie kilkoma i każdemu tłumaczyć na czym polega jego biznes.

MCH: Podobnie jest w innych sektorach niż paliwowy. Jeśli spojrzemy na surowce chemiczne, alkohol czy wyroby tytoniowe i wyroby

podobne, wszędzie ilość obowiązków podatkowych i regulacyjnych przybywa. A będzie ich coraz więcej. Przykładowo nie ma już jednego systemu celnego, ale równoległe będzie funkcjonowało kilka równoległych para-cet, jak chociażby SENT, tytoniowy track & trace, czy zapowiadany mechanizm tzw. śladu węglowego czyli CBAM przewidziany w pakiecie unijnym FIT for 55.

Czyli samo doradztwo podatkowe staje się niewystarczające?

AMB: Jedną z barier są również uprawnienia. Dzisiaj doradztwo podatkowe przenika się z innymi dziedzinami prawa, nie tylko wspomnianych regulacji sektorowych, ale również chociażby prawa karnego. Weźmy pierwszy z brzegu przykład obrotu paliwami z wykorzystaniem kart paliwowych. Oczywiście trzeba przeanalizować ten temat z różnych perspektyw, w tym przede wszystkim VAT, ale jeśli emitent kart zapomni o koncesji na obrót paliwami, wówczas w świetle polskiego prawa może popełnić pospolite przestępstwo przewidziane w Prawie energetycznym, a zagrożone karą do 5 lat pozbawienia wolności i 5 mln zł grzywny. Żeby doradzać podmiotom kartowym nie wystarczy zatem znać się na podatkach. Podobnie jeśli jakimkolwiek operatorowi stacji paliw zdarzy się negatywny wynik kontroli jakościowej paliw, pojawi się nie tylko problem z akcyzą (stawka dla oleju napędowego dotyczy tylko paliw spełniających wymagania jakościowe, uchybienie wymaganiom to wyższa akcyza i VAT), ale szereg dalszych jak postępowanie

karno-skarbowe, postępowanie inspekcyjne, kara nakładana przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki czy wreszcie zwykła odpowiedzialność karna. Znowu, nie wystarczy znać się na podatkach, by obsługiwać takie podmioty.

Czyli można powiedzieć, że wodą na młyn doradców jest pogłębiające się skomplikowanie systemu?

TP: Niestety tak. Trudno tutaj nie mieć mieszanych odczuć. Jako Państwowcy, chcielibyśmy aby prowadzenie działalności było proste, a przepisy jasne. W świecie idealnym, nasza profesja nie powinna w ogóle istnieć, przepisy powinny być na tyle proste, że doradcy podatkowi po prostu nie powinni być potrzebni. Niestety nasz świat idealny nie jest i nie zanoszą się, aby ideał osiągnął. Dlatego traktujemy nasz zawód tak jak lekarze specjaliści - jesteśmy potrzebni. Niestety, coraz bardziej potrzebni, dlatego budujemy nasze kompetencje i poszerzamy zakres oferowanego doradztwa w kolejnych specjalizacjach – takich, które uważamy za strategiczne dla gospodarki, jak branża programistyczna czy, szerzej, usługi elektroniczne, a których potrzeby i specyfika biznesowa, nadal nie są dostatecznie słyszane i rozumiane przez ustawodawcę.

Czy w takim razie wyspecjalizowani doradcy podatkowi nie powinni zaangażować się w uproszczenie systemu podatkowego, a nie tylko w doradzanie w oparciu o przepisy, które są skomplikowane?

KR: Zdecydowanie tak. W KDCP współpracujemy z niemal wszystkimi sektorowymi organizacjami branżowymi (paliwa, alkohole, tytonie, chemia, gaz i energia), gdzie współpraca ta polega głównie na ocenie skutków regulacji i formułowaniu postulatów uproszczeń. Niemniej inflacja ilości przepisów jest tak ogromna, że realnie można mówić jedynie o uproszczeniach punktowych (np. zasady opodatkowania akcyzą płynów do e-papierosów, czy nowe zasady dla wyrobów para-tytoniowych, które już są obecne na rynku, a których specyfiki przepisy nie dostrzegają, jak chociażby wyroby CBD). Jednakże gdy sama ustawa o podatku akcyzowym zmienia się w ciągu ostatniego roku 10-krotnie (o ustawie o VAT ani tzw. Polskim Ładzie nie wspominając), realne całościowe uproszczenie systemu podatkowego wydaje się dość dalekie. Innymi słowy - prościej już było..

Przychody 2021 oraz przychody 2020** (w podziale na grupy)

Nazwa firmy	Przychody za 2021	Przychody za 2020
Wielka czwórka		
EY Doradztwo Podatkowe Krupa	306 485 996	281 050 232
Deloitte	301 616 000	239 035 000
PwC	255 215 975	244 357 601
KPMG Tax	234 900 000	200 011 000
Duże – zatrudniające 10 i więcej osób z uprawnieniami		
MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy	65 200 000	57 170 000
Crido Taxand	63 100 000	53 200 000
TPA Poland	29 600 000	25 500 000
Rödl & Partner	29 366 777	23 620 820
Grupa Instytutu Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy	24 700 000	28 000 000
GWW (GWW Ładziński, Cmoch i Wspólnicy)	22 673 634	18 465 627
Grant Thornton	19 416 212	15 205 562
Sołtyński Kawecki & Szlązak	19 201 231	19 864 360
Kancelaria Ożóg Tomczykowski	16 087 553	13 296 474
Taxeo Komorniczak i Wspólnicy	14 382 777	12 058 276
Paczuski Taudul Doradcy Podatkowi	12 937 781	11 202 150
Alto Tax	12 144 430	10 252 614
Russell Bedford	12 054 340	11 554 320
Marek Kolibski, Andrzej Nikończyk, Michał Dec i Partnerzy Kancelaria Doradców Podatkowych i Radców Prawnych	11 307 141	7 896 130
Rymarz, Zdort, Gasiński, Her, Iwaniszyn, Miklas, Uziębło i Wspólnicy	10 436 783	bd
Thedy & Partners	10 400 000	7 400 000
RSM POLAND	9 500 000	9 360 000
KR Group Tax	7 691 338	7 402 767
Grupa PKF Consult	5 396 106	4 804 308
BTTP	5 109 427	3 379 759
KDCP Kancelaria Doradztwa Celnego i Podatkowego Rutkowski & Wspólnicy	4 591 000	3 970 000
LTCA Zarzycki Niebudek Kubicz	4 400 000	2 900 000
Kancelaria Podatkowa Skłodowscy	3 754 155	bd
Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych P.J. Sowisto & Topolewski	2 927 350	2 523 417
Ecovis Poland Audit, Tax & Accounting	2 242 628	1 895 947
Grupa Gumułka	1 925 992	2 133 463
GLC	1 878 775	4 600 000
HWW Hewelt Wojnowski i Wspólnicy	1 400 000	bd

Średnie – zatrudniające od 3 do 9 osób z uprawnieniami		
Advicero Nexia	10 198 000	7 786 680
CMS	9 186 773	7 131 267
Domański Zakrzewski Palinka	7 616 650	6 124 041
Tax Advisors Group	7 133 713	6 399 787
ASB TAX	5 404 000	5 297 000
DLA Piper Giziński Kycia	5 300 000	4 837 000
Parulski i Wspólnicy Doradcy Podatkowi	4 300 204	3 106 094
TLA Smoczyński Koniewski Doradztwo Podatkowe	3 931 000	2 900 000
SENDERO	3 867 467	3 400 000
PragmatIQ Kancelaria Prawna Szymkowiak	3 676 618	2 733 303
Małgorzata Rentflejš i Wspólnicy	3 330 000	3 390 000
ATA TAX	3 150 000	2 543 183
Independent Tax Advisers	2 898 887	2 889 033
DORADCA Zespół Doradców Finansowo-Księgowych	2 820 000	2 690 000
Grupa Kapitałowa UHY ECA	2 798 741	2 134 402
Accace Advisory	2 352 679	1 559 702
ZIMNY Doradcy Podatkowi	1 945 000	1 222 700
DBO Polska (poprzednio DK Doradztwo)	1 908 096	1 542 976
NGL Tax	1 806 005	2 000 000
DMS TAX	1 650 000	1 460 300
KMS Skibicki	836 000	bd
Madejczyk Kancelaria Prawna	478 000	340 000
Kancelaria Adwokacko-Podatkowa prof. dr hab. Henryka Dzwonkowskiego	345 000	572 000
Małe – zatrudniające do 2 osób z uprawnieniami		
JS Doradcy	1 629 400	bd
P TAX Przemysław Włodarczyk	1 509 280	1 245 175
Grupa GPSW (dawniej ECCOM)	1 070 716	1 006 895
Kancelaria Doradztwa Podatkowego Wojciech Serafiński	400 668	254 582
Sławomir Zieleń i Wspólnicy	326 400	361 000
Tax-US podatki, doradztwo Zbigniew Błaszczuk	296 583	379 068
Kancelaria Prawnicza Artur M. Brzeziński Doradca Podatkowy	183 163	140 099
Przemysław Więcek	122 003	98 887
Doradca Podatkowy Mariusz Makowski	103 000	bd
Taxonity	76 235	95 100

* - zestawienie dodatkowe, nie jest to kategoria rankingowa

** - w zestawieniu nie ma firm, które kwotę przychodu przedstawiły wyłącznie do wiadomości redakcji lub które w ogóle nie podały przychodu

TEKST PROMOCYJNY

Neutralność podatkowa restrukturyzacji krajowych pod dużym znakiem zapytania

Przepisy Polskiego Ładu wprowadziły istotne ograniczenia dla zachowania neutralności podatkowej krajowych transakcji połączeń, podziałów oraz wymiany udziałów. Ustawodawca wskazał bowiem, że odroczenie opodatkowania (do czasu odpłatnego zbycia udziałów lub akcji) nie ma miejsca, gdy dany podmiot nabył udziały w wyniku wcześniejszego połączenia, podziału lub wymiany udziałów.

W konsekwencji, obecnie każda planowana restrukturyzacja powinna być dokładnie przeanalizowana pod kątem konsekwencji podatkowych, zanim wejdzie w fazę realizacji.

Charakter „pierwotnej” i „wtórnej” restrukturyzacji

Przepisy nie uzależniają wyłączenia neutralności od kategorii, następujących po sobie, zdarzeń restrukturyzacyjnych. Innymi słowy, nie ma znaczenia zarówno sposób, w jaki dokonywana jest „wtórna” restrukturyzacja, jak i to, czy jest ona rodzajowo identyczna do tej, która miała miejsce w wypadku „pierwotnej” restrukturyzacji. Ustawodawca dopuścił tu zatem wszelkie możliwe konfiguracje (np. połączenie – połączenie, podział – połączenie).

Retroaktywność przepisów a neutralność podatkowa

Z uwagi na brak odpowiednich przepisów przejściowych – wynikający raczej z niedbalstwa i pośpiechu przy wprowadzaniu Polskiego Ładu niż celowego działania Ministerstwa – pojawiła się fundamentalna wątpliwość co do oceny podatkowych następstw zdarzeń, w ramach których wcześniejsze połączenie, podział lub wymiana miały miejsce przed 1 stycznia 2022 r., zaś późniejsze działania restrukturyzacyjne już po tej dacie.

Zdaniem BTTP, istnieją argumenty przemawiające za przyjęciem takiej wykładni znowelizowanych ustaw CIT i PIT, w wyniku której nowy sposób opodatkowania odnosi się wyłącznie do „przyszłych” restrukturyzacji (zarówno „pierwotnej” jak i „wtórnej”). W konsekwencji, zwrot „nie zostały nabyte lub objęte w wyniku wymiany udziałów albo przydzielone w wyniku innego łączenia lub podziału podmiotów” należałoby interpretować w ten sposób, że chodzi w nim jedynie o operacje przeprowadzone po 1 stycznia 2022 r.

Odmienna interpretacja stanowiłaby przejaw swoistej retroaktywności na gruncie stosowania prawa i, tym samym, godziłaby w zasadę zaufania do Państwa i stanowionego przez nie prawa podatkowego oraz w zasadę pewności prawa. Nie do zaakceptowania wydaje się taka interpretacja przepisów, która sprawia, że ich stosowanie podważa ekonomiczny sens dawnych czynności (np. inwestycyjnych lub restrukturyzacyjnych).

Potencjalne skutki podatkowe

Potencjalne skutki podatkowe ograniczenia neutralności podatkowej z uwagi na tzw. skażenie udziałów najlepiej zaprezentować na przykładzie.

PRZYKŁAD

Wyobraźmy sobie przypadek, w którym w 2022 r. przeprowadzony zostanie proces połączenia polskich spółek kapitałowych w trybie łączenia przez przejęcie. Połączenie będzie uzasadnione ekonomicznie i nastąpi przez przeniesienie całego majątku spółki B i C (spółek przejmowanych) na spółkę A (spółkę przejmującą) w drodze utworzenia nowych udziałów, jakie spółka A (spółka przejmująca) wyda wspólnikom spółek przejmowanych (osób fizycznych, polskich rezydentów podatkowych). Udziały w spółce B nie zostały nabyte lub objęte w wyniku transakcji wymiany udziałów albo przydzielone w wyniku łączenia lub podziału podmiotów. Spółka C powstała natomiast w 2019 roku w wyniku podziału spółki D przez wydzielenie. Wszystkie udziały w Spółce C zostały objęte przez jedynego wspólnika spółki D.

O ile wartość podatkowa poszczególnych majątków spółek przejmowanych będzie taka sama przed i po połączeniu oraz udziały zostaną objęte według wartości rynkowych poszczególnych majątków spółek B i C (spółek przejmowanych), to z punktu widzenia spółki A (spółki przejmującej) transakcja powinna być neutralna podatkowo. Fakt „skażenia udziałów” spółki C z uwagi na przeprowadzony uprzednio podział, nie ma wpływu na zasady opodatkowania w spółce A (spółce przejmującej).

Przychód nie powinien powstać u wspólników spółki B (spółki przejmowanej)

Ewentualny przychód do opodatkowania wystąpiłby po stronie jedynego wspólnika spółki C (spółki przejmowanej). W takim przypadku, na podstawie art. 24 ust. 5 pkt 7a) Ustawy o PIT, u wspólnika spółki C (spółki przejmowanej) wystąpi dochód (przychód) w wysokości nadwyżki wartości emisyjnej udziałów przydzielonych przez spółkę A (spółkę przejmującą) nad wydatkami na nabycie (objęcie) udziałów w spółce przejmowanej. Dochód (przychód) stanowi przychód z tytułu udziału w zyskach osób prawnych i podlega opodatkowaniu 19% zryczałtowanym PIT. Do dochodu (przychodu) nie ma zastosowania danina solidarnościowa.

Jak zabezpieczyć planowane transakcje

Zmian jest więcej. Pomimo zapewnień Ustawodawcy, nie wszystkie mają charakter doprecyzowujący. Podatnicy planujący przeprowadzenie restrukturyzacji powinni dokonać jej szczegółowej analizy, przede wszystkim pod kątem zbadania historii „skażenia udziałów”, relacji wartości rynkowej przejmowanego majątku względem przydzielonych w wyniku restrukturyzacji udziałów (parytet wymiany) oraz uzasadnienia ekonomicznego. Fiskus na razie nie zajmuje stanowiska w sprawie.



Paweł Turek
adwokat, doradca podatkowy,
Partner w BTTP



Dominika Ksepko
doradca podatkowy

Metodologia XVI rankingu DGP

Ranking Firm i Doradców Podatkowych Dziennika Gazety Prawnej został podzielony na trzy zasadnicze części. **Decydowały wyniki firm oraz ich osiągnięcia, a w kategoriach indywidualnych sukcesy doradców.** W tegorocznym rankingu zasadniczo zachowaliśmy zeszlazoroczne zasady metodologii.

Łukasz Zalewski
lukasz.zalewski@infor.pl

Największe firmy

W tej części podzieliśmy firmy na cztery grupy: wielką czwórkę, firmy zatrudniające 10 i więcej osób z uprawnieniami (doradcy podatkowi, radcy prawni, adwokaci, biegli rewidenty), zatrudniające od trzech do dziewięciu osób z uprawnieniami oraz zatrudniające od zera do dwóch osób z uprawnieniami.

Cztery kryteria

Firmy uczestniczące w rankingu zostały ocenione według czterech kryteriów:

a) przychody od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 r. przypadające na osobę merytoryczną, przy czym przez osobę merytoryczną rozumieliśmy osoby z uprawnieniami (doradcy podatkowi, radcy prawni, adwokaci, biegli rewidenty) oraz pra-

cowników bez uprawnień, ale wykonujących pracę merytoryczną. Nie uwzględnialiśmy praktykantów oraz personelu pomocniczego (sekretarki, asystentki itp.);

b) liczba klientów przypadająca na osobę merytoryczną;

c) przychody od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 r. przypadające na klienta;

d) średnioroczna liczba doradców podatkowych,

radców prawnych, adwokatów, biegłych rewidentów oraz pozostałych pracowników merytorycznych zajmujących się obsługą w zakresie doradztwa podatkowego, którzy nie posiadają uprawnień do doradztwa podatkowego.

Miejsce w rankingu

Kategorie posłużyły nam do wyłonienia największych firm. Miejsce zajęte w danej kategorii oznacza liczbę przyznanych punktów (miejsce 1. oznacza 1 pkt, miejsce 2. – 2 pkt itd.). Premiowaliśmy jednak miejsca w kategoriach przychodowych („przychody na osobę merytoryczną” i „przychody na klienta”) i dlatego dzielimy je przez dwa (miejsce

1. oznacza zatem, że firma zdobyła 0,5 pkt, miejsce 2. oznacza, że zdobyła 1 pkt). To pozwoliło firmie zająć wyższe miejsce w rankingu ze względu na niższą liczbę punktów, ponieważ o miejscu w zestawieniu największych firm zadecydował łączny wynik z wszystkich kategorii – im niższy, tym wyższe miejsce.

Przykładowo, jeśli firma A zajęła w swojej grupie (np. wśród firm zatrudniających od trzech do dziewięciu osób merytorycznych) pierwsze miejsce w kategoriach: „przychody na osobę merytoryczną” i „przychody na klienta”, oraz trzecie miejsce w kategorii „liczba klientów” oraz czwarte miejsce w kategorii „średnioroczna liczba osób zatrudnionych”, to przyznaliśmy jej: po 0,5 pkt w każdej z kategorii przychodowych, 3 pkt za liczbę klientów oraz 4 pkt za liczbę zatrudnionych. W sumie firma uzyskałaby 8 pkt.

Najlepsze firmy

W tej części wyłoniliśmy firmy w dwóch kategoriach: „sporach” oraz „projektach podatkowych”. W kategorii „spory” braliśmy pod uwagę rozstrzygnięte i prawomocne orzeczenia TSUE, TK, sądów administracyj-

nych oraz sprawy zakończone skutecznym odwołaniem do organu II instancji. W kategorii „projekty podatkowe” poprosiliśmy firmy o krótkie opisanie projektów, które firma uznaje za najbardziej wartościowe w 2021 r. Pominęliśmy osiągnięcia takie jak np. publikacje książkowe, udział w seminariach, konferencjach itp.

85

tyłe firm i kancelarii zajmujących się **doradztwem podatkowym** wzięło udział w XVI Rankingu DGP

Zarówno spory, jak i projekty oceniła następnie kapituła redakcyjna, składająca się z czterech osób (Katarzyny Jędrzejewskiej, szefowej działu podatki DGP, Marcina Mroziuka, szefa tygodnika Księgozłoty i Podatki, oraz dziennikarzy: Agnieszki Pokojskiej i Mariusza Szulca). O ostatecznym miejscu w tej części rankingu zdecydowała więc kapituła. Staraliśmy się, aby jej wybór, choć zawsze z pewnym elementem subiektywizmu, był jednak jak najbardziej obiektywny.

Tak jak w roku poprzednim członkowie kapituły nie przyznawali punktów, lecz uzgodnili swoje wspólne stanowisko podczas obrad (w tym roku – online). Przy ocenie osiągnięć brali pod uwagę m.in. to, jakie znaczenie dla podatników ma sprawa/projekt, czy jest unikalna na rynku, czy wymaga od doradcy zmierzenia się z nowym problemem, czy powoduje przełom np. w orzecznictwie lub nowe podejście fiskusa, czy jest ważna społecznie.

Najlepsi doradcy

Wyłoniliśmy też najlepszych doradców w kategoriach: VAT, akcyza, PIT, CIT, ceny transferowe, międzynarodowe prawo podatkowe, podatki i opłaty lokalne, spory przed sądami. O ostatecznym miejscu w tej części rankingu również zdecydowała kapituła. Jej członkowie spotkali się i po dyskusji uzgodnili swoje wspólne stanowisko.

Zestawienia dodatkowe

W tym roku publikujemy również zestawienia dodatkowe. Nie są to jednak kategorie rankingowe. Publikujemy dane pod różnymi względami wyłącznie w celach informacyjnych.

TERST PROMOCYJNY

CIT Estoński - na co zwrócić uwagę przy wdrożeniu

Od 01.01.2022 r. tzw. CIT Estoński czyli ryczałt od dochodów spółek stał się bardziej przystępny i atrakcyjny, niemniej warto zwrócić uwagę na pułapki, które mogą pojawić się podczas jego implementacji.

Zalety

Największą zaletą CIT Estońskiego jest brak bieżącego opodatkowania, jeśli firma nie przekazuje zysków właścicielowi, co umożliwia ich reinwestowanie bez podatku. Drugą zaletą jest niższe opodatkowanie, w przypadku wypłaty dywidendy do wspólników. Przykłady podawane przez Ministerstwo Finansów wskazują efektywne opodatkowanie (tj. CIT i PIT) na poziomie 25% lub 20% (dla małego podatnika), ale wydaje się, że możliwe jest osiągnięcie jeszcze niższej stawki podatkowej.

Decydując się na opodatkowanie wg CIT Estońskiego należy starannie wybrać sposób jego wdrożenia, wśród których najpopularniejszymi są:

- przekształcenie jednoosobowej działalności w spółkę;
- powołanie nowej spółki obok już istniejącego biznesu.

Przekształcenie

Przy przekształceniu przedsiębiorcy zastanawiają się czy cały majątek firmy powinien przejść do spółki. Często wskazują oni różne powody, dla których chcieliby zachować odrębność jakichś składników majątku.

Jeśli długookresowym celem przekształcenia jest zmniejszenie osobistej odpowiedzialności, to przedsiębiorca, chcąc uzyskać maksymalne zabezpieczenie majątku, może dążyć do przeniesienia kluczowych nieruchomości do majątku prywatnego przed przekształceniem. Takie działanie może jednak spowodować korektę podatku VAT odliczonego przy nabyciu nieruchomości, a jeśli spółka będzie musiała korzystać nadal z tych nieruchomości, to może się to wiązać (choć nie musi) z podatkiem od ukrytych zysków. Przedsiębiorcy niejednokrotnie zastanawiają się także nad skutkiem przekształcenia działalności, w której znajdują się wierzycel-

ności pożyczkowe. W przypadku działalności gospodarczej spłata wierzycelności pożyczkowej spowoduje opodatkowanie jedynie odsetek od pożyczki a właściciel będzie mógł dysponować wszystkimi środkami pieniężnymi. Tymczasem spłata pożyczki do spółki spowoduje, że będą to środki pieniężne spółki, co może wiązać się z dodatkowymi problemami prawnymi oraz podatkiem w przypadku chęci ich wypłacenia do właściciela. Jest to istotna okoliczność, którą należy wziąć pod uwagę planując przekształcenie.

Oczywiście każde działanie dotyczące aktywów przed przekształceniem powinno być szczegółowo przeanalizowane, nie tylko pod kątem celów biznesowych i ich skutków podatkowych, ale także pod kątem wpływu na obniżenie kapitałów spółki, zwłaszcza w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo jest finansowane przez podmiot zewnętrzny (np. bank).

Przy przekształceniu działalności oraz rozpoczęciu korzystania z CIT Estońskiego pojawi się tzw. podatek od przekształcenia. Od 01.01.2022 r. podatek jest obliczany od różnicy pomiędzy wartością księgową a podatkową aktywów, niemniej również tutaj można spotkać parę niespodzianek.

Istotny podatek może wystąpić np. w przypadku leasingu aktywów, które dla celów podatkowych są traktowane jako leasing operacyjny, a dla celów księgowych jako leasing finansowy. Taka rozbieżność powoduje znaczną wartość bilansową i teoretycznie brak podstawy podatkowej. W mojej ocenie, z ekonomicznego punktu widzenia podstawą podatkową powinna być wartość nieopłaconych jeszcze rat leasingowych, niemniej praktyki w tym zakresie jeszcze nie ma.

A może nowa spółka?

Nowa spółka może oczywiście wejść w CIT Estoński od razu, a jej założenie nie będzie powodować powstania podatku od przekształcenia. Niemniej, w niektórych sytuacjach wybranie takiego scenariusza może powodować dużo poważniejsze konsekwencje niż podatek od przekształcenia.

Przed wszystkim należy odpowiedzieć na pytanie, czy nowa spółka przejmie dotychczasowy biznes. Jeśli chcemy rozpocząć nowy biznes, to nie ma przeszkód. Natomiast, w tym drugim przypadku pojawia się szereg problemów. Wniesienie aportem dotychczasowego

przedsiębiorstwa (lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa) do spółki wyklucza możliwość zastosowania CIT Estońskiego w takiej spółce na najbliższe 24 miesiące. Z kolei jego sprzedaż spowoduje opodatkowanie podatkiem dochodowym oraz PCC.

Na rynku funkcjonuje również praktyka polegająca na faktycznym przeniesieniu dotychczasowego biznesu do nowej spółki. W takich sytuacjach problemem jest wyjaśnienie w jaki sposób nowa spółka weszła w posiadanie np. know-how albo baz danych klientów starego biznesu. Ryzykiem w tym przypadku jest uznanie takiego procesu za restrukturyzację w rozumieniu przepisów o cenach transferowych, co może wiązać się z dodatkowym podatkiem dochodowym. Co jednak istotniejsze, restrukturyzacja może zostać uznana jako ukryte przeniesienie przedsiębiorstwa, co wykluczałoby stosowanie CIT Estońskiego w nowej spółce. Problem ten może pojawić się po latach i wiązać się ze znaczną zaległością podatkową spółki.

Podsumowując, możliwości wdrożenia CIT Estońskiego jest wiele, a każdy przypadek powinien być przeanalizowany indywidualnie z perspektywy potrzeb biznesowych i ich konsekwencji podatkowych.



Przemysław Włodarczyk
doradca podatkowy
nr 11862
www.kancelaria.ptax.pl