



Frontiers in tax

Polish edition

Grudzień 2015

W tym numerze:

Przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania
w pracach OECD (BEPS) i Unii Europejskiej

Klauzula zapobiegająca nadużywaniu postanowień dyrektywy
w sprawie wspólnego systemu opodatkowania spółek
dominujących i spółek zależnych

Kwestia dopuszczalności doszacowania przez organy
podatkowe przychodu udziałowca/akcjonariusza
do wartości rynkowej aportu w przypadku wystąpienia *agio*

Zwolnienie z CIT dla funduszy inwestycyjnych z krajów trzecich

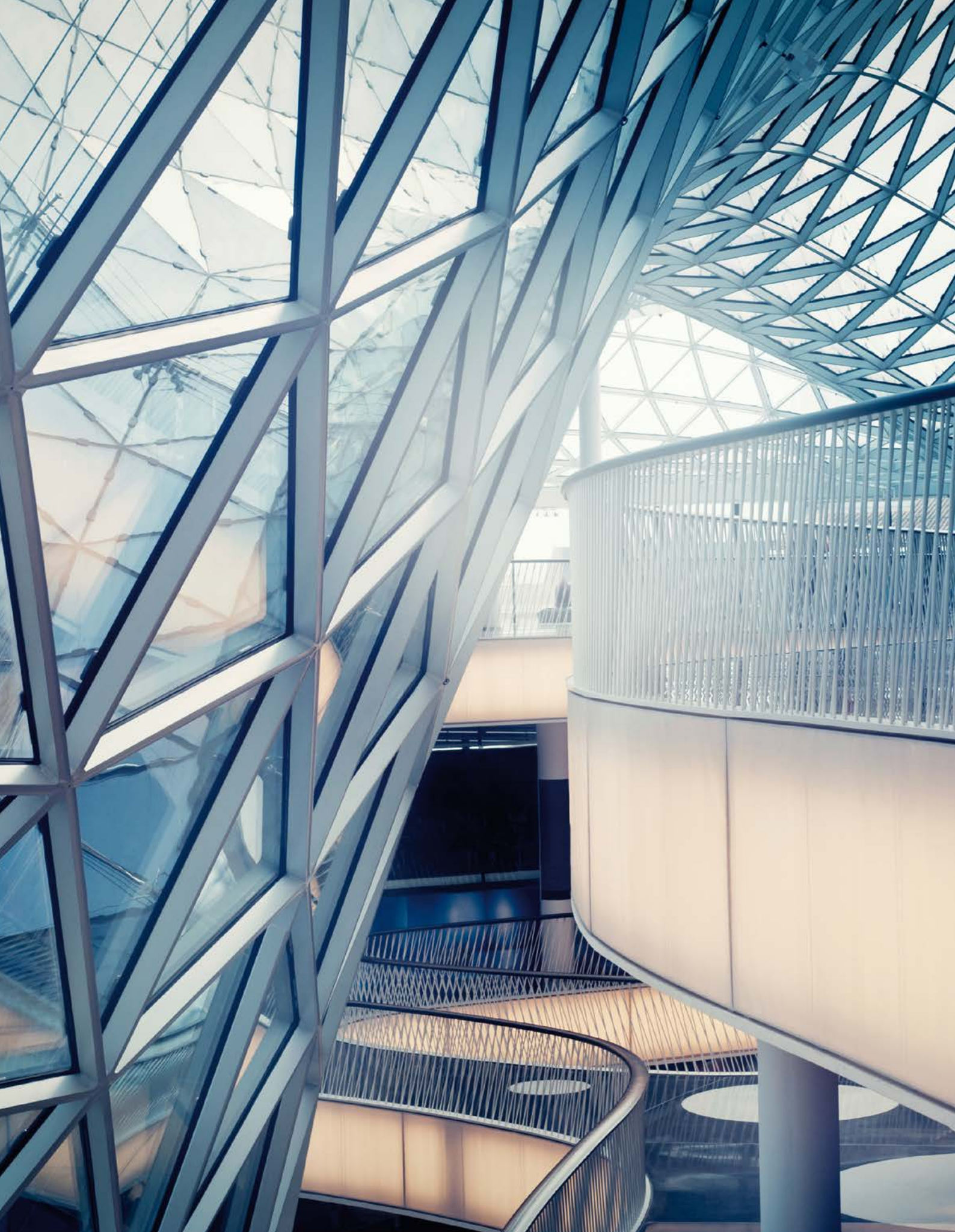
Prace OECD nad BEPS i zmiany w prawie farmaceutycznym
a ryzyko stałego zakładu dla zagranicznego dostawcy leków

KPMG.pl



W tym numerze

Wstęp	4
Przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania w pracach OECD (BEPS) i Unii Europejskiej	5
Klauzula zapobiegająca nadużywaniu postanowień dyrektywy w sprawie wspólnego systemu opodatkowania spółek dominujących i spółek zależnych	10
Kwestia dopuszczalności doszacowania przez organy podatkowe przychodu udziałowca/akcjonariusza do wartości rynkowej aportu w przypadku wystąpienia <i>agio</i>	13
Zwolnienie z CIT dla funduszy inwestycyjnych z krajów trzecich	18
Prace OECD nad BEPS i zmiany w prawie farmaceutycznym a ryzyko stałego zakładu dla zagranicznego dostawcy leków	21
Publikacje KPMG	25
Dział doradztwa podatkowego w KPMG w Polsce	26



Wstęp



Marcin Rudnicki

Partner

Szef zespołu podatków
międzynarodowych
Dział doradztwa podatkowego
KPMG w Polsce

Przed podatnikami staje dziś wiele wyzwań związanych z dynamicznie zmieniającą się rzeczywistością podatkową. W szczególności dotyczy to przedsiębiorstw międzynarodowych i podmiotów dokonujących transakcji transgranicznych, bowiem ich działalność oraz nakładane na nie obciążenia podatkowe stały się w ostatnim czasie obiektem szczególnego zainteresowania ze strony OECD czy Unii Europejskiej.

Polska konsekwentnie pracuje nad wdrażaniem do krajowego systemu podatkowego kolejnych rozwiązań mających przeciwdziałać zjawisku unikania opodatkowania oraz agresywnego planowania podatkowego, a które wynikają z zaleceń Planu BEPS (z ang. Base Erosion and Profit Shifting – zapobieganie zmniejszaniu podstawy opodatkowania i transferu zysków) opracowanego w ramach OECD, czy z tzw. Action Planu przyjętego przez Komisję Europejską. Uszczelnianie systemu podatkowego zmusza podatników do weryfikacji swoich obecnych struktur i przyjętych strategii inwestycyjnych oraz do podejmowania odpowiednich działań dostosowawczych.

W niniejszym numerze *Frontiers in tax* przybliżymy Państwu wybrane zmiany, których implementacja do polskiego porządku prawnego niewątpliwie wpływa na realia prowadzenia biznesu w Polsce. Ponadto zwrócimy uwagę na istotny wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego dotyczący możliwości doszacowania przychodu wspólnikowi wnoszącemu aport do spółki kapitałowej w sytuacji wystąpienia agio. Zaprezentujemy również aktualne podejście organów podatkowych do kwestii zwolnienia z opodatkowania w Polsce funduszy inwestycyjnych z państw trzecich, a także opiszemy zmiany w prawie farmaceutycznym wpływające na ryzyko powstania stałego zakładu (ang. permanent establishment) w Polsce u pośredników w dystrybucji produktów leczniczych.

Życzę Państwu przyjemnej lektury.

Przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania w pracach OECD (BEPS) i Unii Europejskiej

Od dłuższego czasu trwa gorąca dyskusja nad wpływem działań OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) i Unii Europejskiej (UE) na rzeczywistość podatkową polskich przedsiębiorstw. Rozważane i planowane zmiany powinny śledzić szczególnie te firmy, które operują w ramach międzynarodowych grup kapitałowych. Warto odnotować, że Polska należy do grupy państw najaktywniej wprowadzających zalecenia OECD do swojej polityki podatkowej.



Podstawowym tematem dyskusji w ramach prac prowadzonych przez OECD i UE w sprawach finansowych jest obecnie unikanie opodatkowania przez międzynarodowe korporacje. Zarówno OECD, jak i UE starają się przeciwdziałać temu zjawisku przedstawiając zalecenia, których wdrożenie do krajowych systemów podatkowych pozwoliłoby skuteczniej eliminować korzyści uzyskiwane dzięki mechanizmom międzynarodowego planowania podatkowego.

W lipcu 2013 r. w trakcie spotkania ministrów finansów państw grupy G20 OECD opublikowało plan założeń 15 działań na rzecz przeciwdziałania zjawisku zmniejszaniu podstawy opodatkowania i transferowi zysków określanego w skrócie jako Plan BEPS (ang. Base Erosion and Profit Shifting).

Wśród zagadnień objętych Planem BEPS znalazła się problematyka m.in. instrumentów hybrydowych, zagranicznych spółek kontrolowanych (CFC), zwalczania szkodliwych praktyk polegających w szczególności na tworzeniu specjalnych reżimów opodatkowania praw własności intelektualnej, wykorzystywania instrumentów dłużnych, nadużywania umów w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i cen transferowych ze szczególnym uwzględnieniem dokumentacji transakcji zawieranych pomiędzy podmiotami powiązаныmi.

W październiku 2015 r. doszło do zatwierdzenia ostatecznej wersji większości działań w ramach Planu BEPS (prace nad pozostałymi działaniami będą nadal kontynuowane) i obecnie wprowadzenie proponowanych regulacji do systemów podatkowych zależy od woli poszczególnych państw. Niektóre państwa, w tym Polska, podjęły już wcześniej stosowne działania legislacyjne w tym celu.

Przykładowo, począwszy od 2015 r. w Polsce obowiązują nowe restrykcyjne przepisy w zakresie przeciwdziałania niedostatecznej kapitalizacji, wprowadzające opodatkowanie polskich rezydentów podatkowych w związku

Kluczowa wydaje się być zmiana polegająca na wprowadzeniu klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania do dyrektywy regulującej wspólny system opodatkowania dywidend, która zacznie obowiązywać w Polsce od 1 stycznia 2016 r.

z posiadaniem udziałów (akcji) w CFC oraz mające na celu przeciwdziałanie wykorzystywaniu instrumentów hybrydowych (opartych o różnice w kwalifikacji danego instrumentu przez dwa lub więcej kraje) w celu uzyskaniu dodatkowej korzyści podatkowej. Do poszczególnych umów, m.in. z Luksemburgiem i Słowacją, zostały zaś wprowadzone klauzule wyłączające możliwość uzyskania korzyści umownych w przypadku stwierdzenia stosowania sztucznych struktur w celach podatkowych.

Powyższe zmiany pozostają w związku z prowadzonymi działaniami w ramach OECD, które są szczególnie widoczne w zakresie cen transferowych. W październiku 2015 r. polski parlament przyjął przepisy wprowadzające nowe zasady dokumentacji cen transferowych spójne z projektem BEPS, które przewidują m.in. tworzenie dokumentacji grupowej oraz obowiązek sporządzania analizy danych porównawczych wykorzystanych do kalkulacji rozliczeń (tzw. benchmarking). Część z wprowadzonych zmian wejdzie w życie już od nowego roku podatkowego, a niewykłuczone są również dalsze działania legislacyjne.

Pod wpływem działań OECD oraz tzw. afery luksemburskiej (w wyniku której wszczęto postępowania wobec państw

wydających korzystne interpretacje podatkowe na rzecz międzynarodowych przedsiębiorstw zakończone uznaniem ich za niedozwoloną pomoc publiczną) pozostają prace prowadzone w ramach Unii Europejskiej. Dotyczą one w szczególności koordynacji zasad dotyczących CFC i niedostatecznej kapitalizacji, obowiązkowej automatycznej wymiany informacji podatkowych (w tym transgranicznych interpretacji podatkowych), wzmocnienia współpracy państw w zakresie kontroli podatkowych, obligatoryjnej wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych (CCCTB) oraz ograniczenia nadużywania zwolnień wynikających z dyrektyw regulujących wspólne systemy opodatkowania dywidend, odsetek i należności licencyjnych.

Wiele z zalecanych rozwiązań zostało zawartych w przyjętym przez Komisję Europejską na wzór BEPS planie działania (ang. Action Plan) na rzecz sprawiedliwego i efektywnie pobieranego podatku dochodowego od osób prawnych. Pozostałe rozwiązania są wynikiem planowanych lub już uchwalonych nowelizacji dyrektyw, które Polska zobowiązała się implementować do końca bieżącego roku.

Kluczowa wydaje się być zmiana polegająca na wprowadzeniu klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania do dyrektywy regulującej wspólny system opodatkowania dywidend, która zacznie obowiązywać w Polsce od 1 stycznia 2016 r., wyłączając zastosowanie zwolnienia wypłacanej lub uzyskiwanej dywidendy w przypadku łącznego spełnienia trzech przesłanek:

- uzyskanie dywidendy jest wynikiem czynności prawnej, której głównym lub jednym z głównych celów było uzyskanie zwolnienia,
- uzyskanie zwolnienia skutkuje dodatkową korzyścią poza wyeliminowaniem podwójnego opodatkowania oraz
- czynność prawna nie ma rzeczywistego charakteru, gdyż nie jest dokonywana z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych.

Możliwe konsekwencje wprowadzenia w życie powyższej zmiany oraz rodzące się wątpliwości interpretacyjne dotyczących brzmienia nowego przepisu (o czym bardziej szczegółowo w następnym artykule) są przedmiotem trwającej od dłuższego czasu dyskusji. Nie ulega wątpliwości, że zmieniająca się rzeczywistość podatkowa może być dużym wyzwaniem dla wielu firm. Polskie organy podatkowe dysponują coraz większą liczbą środków umożliwiających wnikliwe badanie kwestii związanych z opodatkowaniem międzynarodowych transakcji.

Mając na względzie dynamikę i istotę wprowadzanych zmian kluczowe wydaje się odpowiednie przygotowanie na ich wejście w życie, co w dużym stopniu nastąpi już od 1 stycznia 2016 r.

Michał Niżnik

dyrektor w zespole podatków międzynarodowych

Sabina Samplawska

dyrektor w zespole podatków międzynarodowych

Maciej Wiśniewski

konsultant w zespole podatków międzynarodowych







Klauzula zapobiegająca nadużywaniu postanowień dyrektywy w sprawie wspólnego systemu opodatkowania spółek dominujących i spółek zależnych

Wspólny system opodatkowania spółek dominujących i spółek zależnych różnych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) jest obecnie jednym z filarów europejskiego prawa podatkowego. System ten obowiązuje na podstawie dyrektywy Rady UE 2011/96/UE, której postanowienia zostały implementowane w art. 20 i art. 22 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT). Wprowadzenie systemu miało ułatwić powstawanie grup kapitałowych wewnątrz UE przez zbliżenie przepisów podatkowych państw członkowskich przewidujących mniej korzystne opodatkowanie wewnątrzwspólnotowych przepływów dywidend w porównaniu z przepływami wewnątrzkrajowymi.

W preambule do dyrektywy wskazano, że jej celem jest zwolnienie dywidend i innych zysków podzielonych wypłacanych przez spółki zależne ich spółkom dominującym z podatku potrącanego u źródła dochodu oraz wyeliminowanie podwójnego opodatkowania takiego dochodu na poziomie spółki dominującej. W rezultacie dyrektywa ma zapewnić wyeliminowanie podwójnego opodatkowania zarówno w sensie prawnym (zwolnienie opodatkowania u źródła dochodu), jak i w sensie ekonomicznym w państwie rezydencji spółki dominującej przez zwolnienie otrzymanego dochodu lub przyznanie odpowiedniego kredytu podatkowego. Przez podwójne ekonomiczne opodatkowanie rozumie się opodatkowanie tego samego

dochodu u dwóch różnych podatników na podstawie zbliżonej konstrukcji podatkowej za ten sam okres podatkowy.

W rezultacie cel dyrektywy będzie zrealizowany, gdy podwójne opodatkowanie w sensie prawnym, jak i ekonomicznym zostanie wyeliminowane. Jeśli dochód spółki zależnej nie jest opodatkowany ze względu na całkowite lub częściowe zwolnienie przedmiotowe, na skutek zastosowania zwolnienia nie dojdzie do wyeliminowania podwójnego opodatkowania w sensie ekonomicznym, ponieważ nie wystąpi opodatkowanie wypłacanego dochodu po stronie spółki zależnej lub tylko część tego dochodu będzie opodatkowana, co oznaczałoby podwójne nieopodatkowanie.

W styczniu 2015 roku wprowadzono do dyrektywy klauzulę, stosownie do której państwa nie przyznają korzyści wynikających z dyrektywy jednostkowemu uzgodnieniu ani seryjnym uzgodnieniom, w przypadku których głównym celem lub jednym z głównych celów ich zastosowania było uzyskanie korzyści podatkowej naruszającej przedmiot lub cel niniejszej dyrektywy. Geneza dokonania zmiany pozwala na konstatację, że miała ona na celu przeciwdziałanie podwójnemu nieopodatkowaniu.

Począwszy od 1 stycznia 2016 r. klauzula ta będzie obowiązywać na gruncie ustawy o CIT i będzie skutkować wyłączeniem możliwości zastosowania zwolnienia uzyskiwanych lub wypłacanych dochodów (przychodów) z dywidend oraz innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych, ustanowionego odpowiednio w art. 20 ust. 3 i art. 22 ust. 4 ustawy o CIT, w przypadku łącznego spełnienia poniższych przesłanek:

1. uzyskanie dywidendy jest wynikiem czynności prawnej, której głównym lub jednym z głównych celów było uzyskanie zwolnienia,
2. uzyskanie zwolnienia skutkuje dodatkową korzyścią poza wyeliminowaniem podwójnego opodatkowania oraz
3. czynność prawna nie ma rzeczywistego charakteru, gdyż nie jest dokonywana z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych.

Każdą z powyższych przesłanek należy oceniać odrębnie. W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na treść czynności prawnej. Zwolnienia nie znajdują zastosowania jedynie wtedy, gdy uzyskanie dywidendy pozostawałoby w związku z czynnością prawną mającą za główny lub jeden z głównych celów uzyskanie zwolnienia. W praktyce ocena tego, czy dochodzi do spełnienia powyższej przesłanki, może prowadzić do licznych sporów podatników z organami podatkowymi.



W rezultacie cel dyrektywy będzie zrealizowany, gdy podwójne opodatkowanie w sensie prawnym, jak i ekonomicznym zostanie wyeliminowane

Odnosząc się do drugiej z przesłanek, należy wskazać, że ustawodawca nie sprecyzował w ustawie uzyskanie jakiej dodatkowej korzyści może skutkować wyłączeniem zastosowania zwolnienia. W uzasadnieniu nowelizacji wskazano jednak, że chodzi o korzyść podatkową naruszającą istotę dyrektywy, a w rezultacie uzasadnione jest stwierdzenie, że skoro celem dyrektywy jest zarówno eliminacja podwójnego opodatkowania w sensie prawnym, jak i ekonomicznym, to przez tę korzyść należy rozumieć podwójne nieopodatkowanie dochodu, które wystąpiłoby w sytuacji braku lub jedynie częściowego opodatkowania wypłacanego dochodu po stronie spółki zależnej. W takim przypadku niemożliwe byłoby zrealizowanie podstawowego celu dyrektywy w postaci eliminacji podwójnego opodatkowania w sensie ekonomicznym, gdyż takie podwójne opodatkowanie nie miałoby miejsca lub podwójne opodatkowanie

zostałoby jedynie częściowo wyeliminowane. Jednocześnie doszłoby do wyeliminowania podwójnego prawnego opodatkowania, a zatem uzyskanie zwolnienia skutkowałoby dodatkową korzyścią poza wyeliminowaniem podwójnego opodatkowania w sensie prawnym.

Trzecia przesłanka odnosi się do braku rzeczywistego charakteru, co może prowadzić do powstawania sporów co do wykładni tego pojęcia. Podobnie jak w przypadku pierwszej przesłanki, brak bowiem dostatecznej określoności postanowień dyrektywy, jak i ustawy o CIT, w której sprecyzowano jedynie, że dotyczy to sytuacji, gdy w drodze nierzeczywistej czynności przenoszona jest własność udziałów spółki wypłacającej dywidendę lub spółka osiąga przychód (dochód) wypłacany następnie w formie dywidendy lub innego przychodu z tytułu udziału w zyskach osób prawnych. Warto wskazać, że zgodnie z opinią Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego fakt, że transakcja odbywa się w najkorzystniejszy z punktu widzenia podatków sposób, nie stanowi sam w sobie „sztucznej transakcji”.

Wydaje się, że przy ocenie spełnienia przesłanek kluczowa będzie kwalifikacja dochodu dywidendowego przez państwo źródła tego dochodu, które obecnie obowiązane jest do zastosowania zwolnienia z podatku u źródła celem wyeliminowania podwójnego opodatkowania w sensie prawnym. W przypadku stwierdzenia przez to państwo, że zastosowanie zwolnienia (brak opodatkowania) skutkowałoby podwójnym nieopodatkowaniem (przy braku rzeczywistego charakteru uzgodnienia, o którym mowa w dyrektywie), to z uwagi na wyłączenie zwolnienia podatkowego wypłacanego dochodu i opodatkowanie takiego dochodu podatkiem u źródła państwo rezydencji spółki dominującej nie byłoby uprawnione do zastosowania klauzuli (wyłączenia prawa do zwolnienia albo kredytu

podatkowego), ponieważ nie doszłoby do podwójnego nieopodatkowania na skutek uprzedniego zastosowania klauzuli przez państwo źródła. Dopiero w przypadku braku zastosowania klauzuli, czyli niepobrania podatku u źródła, kwalifikacja dochodu przez pryzmat zastosowania klauzuli następowałaby w państwie rezydencji podatkowej spółki dominującej.

Zgodnie z przepisem przejściowym nowelizacji klauzula będzie mieć zastosowanie do dochodów osiągniętych od dnia 1 stycznia 2016 r., co sprawia, że na gruncie tego przepisu wyłączenie zwolnienia może być oceniane w oparciu o czynności prawne dokonane przed dniem wejścia w życie ustawy nowelizującej. Takie określenie budzi wątpliwości na tle konstytucyjności wywodzenia konsekwencji podatkowych w oparciu o czynności prawne dokonane w roku podatkowym, w trakcie którego klauzula nie znajdowała się w systemie obowiązującego prawa.

Niedookreśloność wprowadzonej regulacji może prowadzić do nadinterpretacji postanowień wprowadzonej klauzuli przez organy podatkowe. Przeprowadzenie odpowiedniej analizy struktury grupy kapitałowej pozwoliłoby z pewnością na ograniczenia potencjalnego ryzyka sporu z organami podatkowymi co do zasadności zastosowania przedmiotowych zwolnień.

Rafał Ciołek

partner w zespole
podatków międzynarodowych

Maciej Wiśniewski

konsultant w zespole
podatków międzynarodowych

Kwestia dopuszczalności doszacowania przez organy podatkowe przychodu udziałowca/ akcjonariusza do wartości rynkowej aportu w przypadku wystąpienia *agio*

20 lipca 2015 r. zapadł długo oczekiwany wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) wydany w składzie 7 sędziów (sygn. II FSK 1772/13), który miał rozstrzygnąć wątpliwość – czy art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) pozwala organom podatkowym na doszacowanie przychodu podatkowego udziałowca/akcjonariusza do wartości rynkowej wkładu niepieniężnego, jeżeli nominalna wartość wyemitowanych udziałów/akcji byłaby niższa od rynkowej wartości wnoszonego aportu. Czy wyrok ten spełnił pokładane w nim nadzieje?



Istota sporu

Kwestia możliwości doszacowania przychodu udziałowców/akcjonariuszy spółek kapitałowych (dalej: „wspólnicy”) z tytułu wniesienia aportu (w innej postaci niż przedsiębiorstwo albo jego zorganizowana część) w sytuacji wystąpienia agio (tj. nadwyżki wartości przedmiotu wkładu ponad nominalną wartość obejmowanych udziałów/akcji przekazywanej na kapitał zapasowy) od lat była przedmiotem sporu pomiędzy podatnikami i organami podatkowymi.

Zgodnie z podejściem prezentowanym przez organy podatkowe, art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy CIT pozwala na określenie przychodu podatkowego osiąganego przez wspólnika w wartości rynkowej wkładu w sytuacji, gdy nominalna wartość wyemitowanych udziałów/akcji różni się od rynkowej wartości aportu. Organy podatkowe wywodziły powyższe z brzmienia art. 12 ust. 1 pkt 7 in fine ustawy CIT, zawierającego odesłanie do art. 14 ust. 1-3 tejże ustawy, zgodnie z którym, jeżeli cena bez uzasadnionej przyczyny znacznie odbiega od wartości rynkowej, przychód określa organ podatkowy w wysokości wartości rynkowej.

Zdaniem podatników, wartość nominalna obejmowanych udziałów/akcji ze swej istoty nie podlega mechanizmom rynkowym, więc tym bardziej nie może być weryfikowana przez organ podatkowy.

Stanowisko NSA

W uzasadnieniu analizowanego wyroku NSA wskazał, że przepisy ustawy CIT nie pozwalają na rozpoznanie przychodu spółki wnoszącej wkład niepieniężny (wspólnika) w innej wysokości niż wartość nominalna objętych w zamian udziałów/akcji.

NSA podkreślił, że zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych (KSH), istotą wartości nominalnej udziałów/akcji jest jej stałość, tj. wynika ona wprost z umowy lub statutu danej spółki – odzwierciedla ona zatem wolę wspólników. Co za tym idzie, wartość nominalna udziałów/akcji nie podlega, co do zasady, mechanizmom rynkowym, więc tym bardziej nie może podlegać weryfikacji przez organ podatkowy.

Jak podkreślił NSA, zgodnie z regulacjami KSH, możliwe jest ustalenie wartości nominalnej udziałów/akcji spółki kapitałowej wydanych w zamian za aport w wartości innej niż wartość rynkowa przedmiotu aportu (zgodnie z przepisami KSH udziały/akcje nie mogą być obejmowane poniżej ich wartości nominalnej, a contrario ustawodawca dopuścił możliwość objęcia udziałów lub akcji powyżej ich wartości nominalnej – właśnie z wykorzystaniem mechanizmu agio).

Z powyższych rozważań wynika, że organy podatkowe nie mogą kwestionować wartości nominalnej

udziałów/akcji ustalonej w umowie/statucie spółki, także wówczas, gdy wartość ta odbiega od wartości rynkowej przedmiotu wkładu. Skoro bowiem przepisy KSH zezwalają na wniesienie do spółki kapitałowej wkładu niepieniężnego o wartości rynkowej przekraczającej nominalną wartość objętych w zamian udziałów/akcji, wskazując na sposób ujawnienia agio, to nie można uznać, że jednocześnie ustawodawca obliuguje organy podatkowe do podwyższenia wartości przychodu z tytułu objęcia udziałów w każdej sytuacji, gdy wartość rynkowa aportu będzie wyższa od wartości nominalnej tych udziałów, ale nadwyżka taka zostanie ujawniona i przeniesiona na kapitał zapasowy.

Co więcej, także przepisy samej ustawy CIT świadczą o tym, że ustawodawca przewidział prawną możliwość wniesienia wkładu niepieniężnego z wykorzystaniem mechanizmu agio. Ustawa CIT zawiera bowiem przepisy, które w należyty sposób zabezpieczają interesy fiskalne państwa, a w szczególności pozwalają na zachowanie współmierności przychodów i kosztów ich uzyskania w takim przypadku (np. 16 ust. 1 pkt 63 lit. d ustawy CIT).

NSA wskazał także, że kolejnym argumentem przemawiającym za brakiem możliwości określenia przychodu spółki wnoszącej aport w innej wysokości niż wartość nominalna objętych w zamian udziałów/akcji jest ryzyko wystąpienia podwójnego opodatkowania przedmiotu aportu. Jeżeli bowiem w momencie aportu przychodem byłaby nie tylko wartość nominalna udziałów/akcji, ale także wartość przekazana na kapitał zapasowy, to w sytuacji, gdyby spółka później postanowiła przekazać środki z kapitału zapasowego na kapitał zakładowy, na podstawie art. 10 ust. 1 pkt 4 ustawy CIT organy mogłyby uznać, że ponownie został osiągnięty przychód.

Warto jednak zauważyć, że pomimo pozytywnego (z punktu widzenia

NSA podkreślił, że zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych (KSH), istotą wartości nominalnej udziałów/akcji jest jej stałość

podatników) rozstrzygnięcia, NSA poczynił w swoim wyroku zastrzeżenie, że z dniem 1 stycznia 2014 roku uległ zmianie art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy CIT, korespondujący, od strony kosztowej, z przepisami podlegającymi interpretacji w komentowanym wyroku. Powyższa zmiana polega na ustaleniu kosztu uzyskania przychodów (przy zbyciu udziałów/akcji objętych w zamian za aport) poprzez odesłanie do "wysokości określonej zgodnie z art. 12 ust. 1 pkt 7" ustawy CIT, a nie do "wysokości nominalnej wartości objętych udziałów (akcji)", jak miało to miejsce przed nowelizacją. Przedmiotowa zmiana miała, zdaniem NSA, charakter normatywny, a nie tylko dostosowujący. Powyższe zastrzeżenie, w świetle faktu, że rozpatrywana sprawa dotyczyła okresu sprzed nowelizacji, pozostaje o tyle niejasne, że NSA nie rozstrzygnął, czy zmiana ta będzie miała jakiegokolwiek znaczenie dla obowiązywania wykładni art. 12 ust. 1 pkt 7 w zw. z art. 14 ust. 1-3 ustawy CIT przedstawionej w komentowanym wyroku również w stanie prawnym obowiązującym po dniu 1 stycznia 2014 roku.

Znaczenie i skutki dla podatników

Należy podkreślić, że analizowany wyrok nie ma charakteru uchwały NSA o charakterze ogólnym (pomimo wydania go przez skład 7 sędziów) i jako taki formalnie pozostaje wiążący tylko w konkretnej sprawie, którą NSA rozpatrywał. Jednak, w naszej ocenie, autorytet NSA i waga rozstrzygnięcia są tak istotne, że w praktyce bardzo mało prawdopodobne wydaje się odstępianie przez sądy administracyjne od stanowiska zaprezentowanego w przedmiotowym wyroku.

Pomimo zastrzeżenia poczynionego przez NSA w sprawie normatywnego charakteru nowelizacji art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy CIT, mając na uwadze całość argumentacji zawartej w uzasadnieniu wyroku, w tym głównie fakt, że wyrok ten

dotyczył interpretacji art. 12 ust. 1 pkt 7 w zw. z art. 14 ust. 1-3 ustawy CIT (a nie zmienionego art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy CIT) wydaje się, że przyjęta przez NSA wykładnia powinna pozostać aktualna także w stosunku do stanów faktycznych zaistniałych po 1 stycznia 2014 roku, z uwagi na trafność pozostałych argumentów powołanych przez NSA w analizowanym wyroku.

Wojciech Majkowski

starszy menedżer w zespole podatków międzynarodowych

Mariusz Kułagowski

supervisor w zespole podatków międzynarodowych







Zwolnienie z CIT dla funduszy inwestycyjnych z krajów trzecich

Mija pięć lat od wprowadzenia do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) zwolnienia z podatku dla funduszy inwestycyjnych i emerytalnych z Unii Europejskiej (UE) i Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), które w założeniu miało zrównać ich sytuację podatkową z sytuacją funduszy polskich. I chociaż niektóre z warunków zwolnienia nałożonych na fundusze europejskie budzą kontrowersje, to jednak duża część tych podmiotów sprawnie odzyskuje zapłacony podatek. Inaczej wygląda sytuacja funduszy z państw trzecich. Te ostatnie, wobec braku analogicznego zwolnienia, wciąż zmuszone są walczyć o równe traktowanie w sądzie. Mimo licznych i korzystnych dla nich wyroków, organy podatkowe nadal szukają sposobów na odmowę, a przynajmniej na odsunięcie w czasie zwrotu nieraz znacznych kwot podatku.

W wyroku z 10 kwietnia 2014 r. w sprawie C-190/12, Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE), odnosząc się do polskich przepisów uznał, że fundusze z państw trzecich znajdują się w sytuacji obiektywnie porównywalnej z sytuacją funduszy polskich. Wskazał, że przepisy krajowe, które nie pozwalają tym pierwszym na korzystanie ze zwolnienia podatkowego, jakim cieszą się rodzime fundusze, mogą prowadzić do dyskryminacji, zakazanej w świetle swobody przepływu kapitału. Odmienne traktowanie mogłoby być uzasadnione wyłącznie brakiem mechanizmów wymiany informacji między danym państwem członkowskim a państwem trzecim, który uniemożliwiałby dokonanie porównania tych podmiotów. Zbadanie istnienia takich mechanizmów TSUE pozostawił sądom krajowym.

Sprawa C-190/12 dotyczyła amerykańskiego funduszu inwestycyjnego, ale w sporach z polskimi organami niewątpliwie wpłynęła pozytywnie także na pozycję innych funduszy z państw trzecich. Sądy administracyjne powołują się na nią, orzekając na ich korzyść. Wytykają organom podatkowym przede wszystkim stawianie nierezydentom wymogu identyczności zasad działania i skupianie się na najdrobniejszych, nieistotnych z punktu widzenia porównywalności różnicach w zasadach funkcjonowania. Przykładowo, Naczelny Sąd Administracyjny (NSA) w jednym z wyroków (II FSK 1284/12) wprost stwierdził, że „wbrew zarzutom organu, w konstrukcji i funkcjonowaniu polskich i amerykańskich funduszy inwestycyjnych brak jakichkolwiek istotnych różnic”.

W kwestii podniesionego przez TSUE warunku wymiany informacji, sądy najczęściej wskazują na istnienie podstaw prawnych takiej wymiany, a uznaniu organów podatkowych pozostawiają ocenę czy i w jakim zakresie jest ona konieczna w danej sprawie.

Dzisiaj nie ulega już wątpliwości, że w przypadku wielu państw trzecich ten warunek jest spełniony. Na podstawie klauzul wymiany informacji zawartych w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, czy Konwencji OECD o wzajemnej pomocy administracyjnej w sprawach podatkowych, polskie organy uzyskują informacje od takich państw jak Stany Zjednoczone czy Kanada. Amerykańska administracja podatkowa, zapewne świadoma liczby potencjalnych zapytań, poszła nawet o krok dalej. W odpowiedzi na jedne z pierwszych wniosków o udzielenie informacji, przygotowała szczegółową analizę, w której wykazała porównywalność zasad działania unijnych (w tym polskich) i amerykańskich funduszy inwestycyjnych, wykonując w ten sposób pracę za polskie organy.

Jednolita linia orzecnicza sądów administracyjnych dosyć wolno przekłada się na zmianę nastawienia organów podatkowych do wniosków o zwrot podatku pochodzących od funduszy spoza UE i EOG. Z pewnością na tempo zmian wpływa fakt, że tego typu wnioski (nawet te pochodzące od jednego wnioskodawcy) rozpatrują różne urzędy skarbowe (właściwość zależy od siedziby polskiej spółki pełniącej funkcję płatnika podatku u źródła). W pewnym stopniu opór organów może wynikać z dość ogólnych wytycznych sądów co do dalszego postępowania, które organy wolą interpretować profiskalnie.

Pozytywnym przykładem jest sprawa, w której wydany został cytowany wyżej wyrok TSUE. Urząd skarbowy, do którego wróciła sprawa, skorzystał z materiałów uzyskanych w drodze wymiany informacji przez inny organ i na tej podstawie, w stosunkowo krótkim czasie, wydał rozstrzygnięcie na korzyść funduszu. Pozytywną zmianę widać też w nastawieniu izb skarbowych, które po przegranej w sądach wojewódzkich coraz rzadziej korzystają z możliwości złożenia skargi do NSA.

Niektóre urzędy
wciąż orzekają
negatywnie,
posługując się
argumentami,
które wielokrotnie
były już
podważane
przez sądy



Niektóre urzędy wciąż orzekają negatywnie, posługując się argumentami, które wielokrotnie były już podważane przez sądy. Brak nowego, jednolitego podejścia na poziomie organów najjaskrawiej widać jednak w działaniach, które wydają się zmierzać do odsunięcia w czasie wydania rozstrzygnięcia czy też do zniechęcenia wnioskodawców do kontynuowania postępowania.

Do tego rodzaju działań należy wszczynane w niemal każdej indywidualnej sprawie procedury wymiany informacji, mimo stanowiska sądów, że nie ma przeszkód, aby korzystać z informacji uzyskanych już przez inne organy w identycznych lub podobnych sprawach.

Inny przykład to wezwania do przedłożenia dużej liczby dodatkowych dokumentów, np. obszernych aktów prawnych, które tylko w niewielkim zakresie odnoszą się do działalności funduszy, wraz z tłumaczeniami przysięgłymi całości tych aktów.

Procedura wymiany informacji oznacza przedłużenie postępowania o około pół roku. Trudniej przewidzieć, jak zamiar analizy obszernych aktów obcego prawa wpłynie na długość postępowań.

Takie działanie organów wydaje się jednak krótkowzroczne. Biorąc pod uwagę jednoznacznie pozytywny wyrok TSUE w sprawie C-190/12 oraz aktualne orzecznictwo polskich sądów, prędzej czy później organy będą musiały skapitulować. A zwłoka w wydaniu decyzji może oznaczać zwrot podatku wraz z odsetkami. Koszty obecnej polityki fiskusa mogą się zatem okazać kosztowne dla budżetu państwa.

Rozwiązaniem tej sytuacji byłoby wprowadzenie do ustawy CIT odpowiedniego zwolnienia dla funduszy z państw trzecich. Szanse na inicjatywę ustawodawczą w tym zakresie wydają się na razie znikome. Wnioskodawcy z państw trzecich muszą się więc uzbroić w cierpliwość.

Michał Niżnik

dyrektor w zespole
podatków międzynarodowych

Joanna Sadkiewicz

menedżer w zespole
podatków międzynarodowych

Prace OECD nad BEPS i zmiany w prawie farmaceutycznym a ryzyko stałego zakładu dla zagranicznego dostawcy leków

W niniejszym artykule pragniemy zwrócić Państwa uwagę na zwiększoną potrzebę zarządzania ryzykiem rozpoznania stałego zakładu (ang. permanent establishment) w Polsce podmiotów zagranicznych dostarczających leki bezpośrednio do polskich hurtowni.

Wskazujemy dwa zdarzenia wpływające na konieczność zajęcia się tą kwestią: wejście w życie przepisów prawa farmaceutycznego wprowadzających pojęcie pośrednika w obrocie produktami leczniczymi oraz prace Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w ramach BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), zmierzające do rozszerzenia przypadków w których państwo, gdzie prowadzona jest działalność zagranicznego przedsiębiorstwa, miałoby możliwość opodatkowania tej działalności poprzez rozpoznanie stałego zakładu zagranicznego przedsiębiorstwa.





Po pierwsze, nowe przepisy prawa farmaceutycznego (tj. rozdział 5a obowiązujący od 8 lutego 2015 r.) wprowadzają pojęcie pośrednictwa w obrocie produktami leczniczymi. Zgodnie z art. 73a ust. 1 pośrednictwem w obrocie produktami leczniczymi jest działalność związana z kupnem i sprzedażą produktów leczniczych, z wyłączeniem obrotu handlowego, dostawy lub posiadania produktów leczniczych lub innych form władztwa nad produktami leczniczymi, polegająca na niezależnym prowadzeniu negocjacji na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej.

W praktyce nowe przepisy mogą dotyczyć m.in. polskich spółek, które wspomagają zagranicznego dostawcę w rozwijaniu popytu na produkty w Polsce. Chodzi również o spółki promujące w Polsce leki, które

zagraniczny podmiot (np. funkcjonujący w tej samej grupie kapitałowej) dostarcza bezpośrednio do hurtowni farmaceutycznych w kraju. Stoi przed nimi zadanie, niełatwe z uwagi na niedookreślone pojęcia zawarte w definicji pośrednika, określenia czy ich zakres działań jest na tyle szeroki by spełnić kryteria pośrednika w obrocie produktami leczniczymi. Jeśli tak, muszą swoją działalność zarejestrować. W ten sposób, przynajmniej z punktu widzenia prawa administracyjnego, określają swoją pozycję jako pośrednika działającego między zagranicznym podmiotem a polską hurtownią. Przy tym, niewykonanie obowiązku rejestracji podlega odpowiedzialności karnej i może podlegać sankcji pozbawienia wolności do 2 lat.

Rozpoznanie działań polskiego podmiotu jako pośrednika w obrocie lekami bez uwzględniania aspektów

podatkowych takiego statusu może jednak postawić w trudnej sytuacji spółkę, na rzecz której podejmowane jest pośrednictwo. Rola pośrednika ma bowiem istotny aspekt podatkowy. Zgodnie z koncepcją tzw. agenta zależnego, w określonych sytuacjach istnieje możliwość opodatkowania zysków zagranicznego przedsiębiorcy osiąganych w Polsce przy pomocy pośrednika.

Zasady rozpoznania stałego zakładu określa Modelowa Konwencja Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju („Modelowa Konwencja”) w sprawie podatku od dochodu i majątku implementują polskie ustawy podatkowe i umowy bilateralne Polski z innymi państwami. Stały zakład powstaje, gdy zagraniczny podmiot posiada stałą placówkę, przez którą całkowicie lub częściowo prowadzona jest działalność gospodarcza przedsiębiorstwa. Stały zakład powstaje jednak również wtedy, gdy inny (np. polski) podmiot działa w imieniu zagranicznego przedsiębiorstwa oraz posiada i zwyczajowo wykonuje pełnomocnictwo do zawierania umów w imieniu przedsiębiorstwa (agent zależny). W uproszczeniu oznacza to, że jeśli polski pośrednik w obrocie lekami zawiera umowy z polskimi hurtowniami w imieniu zagranicznego podmiotu, w przypadku rozpoznania agenta zależnego polski fiskus ma prawo do opodatkowania części zysków przedsiębiorstwa (pryncypała) związanych z działalnością prowadzoną w Polsce. Warto o tym pamiętać, określając rolę polskiej spółki w sprzedaży produktów leczniczych dostarczanych na rynek przez zagraniczny podmiot.

Po drugie, należy zwrócić uwagę na intensywne prace OECD nad zmianami w Modelowej Konwencji w ramach projektu przeciwko BEPS. Jednym z celów OECD jest rozwinięcie zasad dotyczących stałego zakładu w ten sposób, by przeciwdziałać unikaniu rozliczania stałego zakładu. Jedną z propozycji jest uszczelnienie zapisów w ten sposób, by wprost wskazywały,

że w przypadku gdy spółka z jednego kraju bierze udział w zawieraniu kontraktów spółki z innego kraju z podmiotami trzecimi poprzez ustalanie warunków umów, a ta druga spółka w konsekwencji zawiera takie umowy bez większych modyfikacji treści, to takie działanie powoduje powstanie zakładu dla tej drugiej spółki. Przekładając tę konstrukcję na omawiany model biznesowy, pośrednik ustalający warunki współpracy z hurtowniami, nie podpisujący się pod tymi umowami, byłby agentem zależnym pryncypała, nawet jeśli umowy fizycznie podpisywałby pryncypał.

Jesteśmy więc świadkami dążenia OECD do rozszerzenia zastosowania koncepcji agenta zależnego. Pomimo braku wiążącej mocy ustaleń tej organizacji, w praktyce jej wytyczne będą stanowiły o linii interpretacji tych pojęć przez kraje członkowskie. I to nawet jeśli polski ustawodawca nie przeniesie ich bezpośrednio do lokalnego prawa podatkowego. Warto więc przyrzeć się bliżej motywom jakie OECD wskazuje dla tego kierunku działań na przykładzie struktur wskazanych przez OECD jako niepożądane.

W raporcie opublikowanym 5 października 2015 r., podsumowującym prace nad Planem BEPS (Punkt 7 Planu BEPS dot. sztucznego unikania statusu stałego zakładu), OECD przedstawia przykładowe struktury omijania posiadania stałego zakładu. Jednym z nich jest struktura ze spółką zajmującą się sprzedażą produktów medycznych (spółką XCO). Spółka XCO, będąca rezydentem podatkowym kraju X, korzysta ze spółki YCO z kraju Y, aby sprzedawać produkty medyczne w kraju Y. YCO sprzedaje produkty XCO w swoim imieniu, ale na rzecz XCO. To YCO jest spółką odpowiedzialną za negocjacje biznesowe. OECD deklaruje zamiar przeciwdziałanie sytuacjom, w którym w takich przypadkach pryncypał (XCO) nie opodatkowuje części swoich zysków w kraju działalności pośrednika (YCO).

W praktyce nowe przepisy mogą dotyczyć m.in. polskich spółek, które wspomagają zagranicznego dostawcę w rozwijaniu popytu na produkty w Polsce

Kolejnym przykładem struktury mającej na celu unikanie stałego zakładu, wskazanym przez OECD, jest model, gdzie wszystkie umowy są negocjowane w jednym państwie, ale traktowane są jako zawierane w innym państwie, gdyż podpisywane są w tym drugim państwie. Tu również OECD uważa, że część zysków z umów powinna być opodatkowana w kraju, w którym pośrednik negocjując te umowy.

Analizując przykłady wskazane przez OECD oraz biorąc pod uwagę tendencję zmian legislacyjnych (zarówno polskich, jak i na arenie międzynarodowej) należy dojść do wniosku, iż kwestia ryzyka powstania stałego zakładu dla celów podatkowych kontrahentów podmiotów, które klasyfikują swoje działania jako pośrednictwo w obrocie produktami leczniczymi, będzie w przyszłości coraz istotniejsza w efektywnym zarządzaniu ryzykiem podatkowym związanym z działalnością międzynarodowych grup farmaceutycznych w Polsce.

Zmiany w prawie farmaceutycznym dają dobrą okazję by zastanowić się nad tym, które z działań spółek wspomagających sprzedaż produktów leczniczych dostarczanych z zagranicy do Polski są bezpieczne z punktu widzenia obecnych, jak i przyszłych zasad rozpoznania stałego zakładu, a które generują ryzyko podatkowe dla pryncypała.

Warto więc przede wszystkim rozpoznać faktyczny zakres działań polskich podmiotów i określić, które działania faktyczne narażają pryncypała na rozpoznanie stałego zakładu w Polsce. Kolejnym krokiem jest ustalenie czy działania polskiej spółki w ogóle mogą być korygowane/modyfikowane. Jeśli potrzeba biznesowa wymaga istotnej roli polskiej spółki w dystrybucji, to trzeba przygotować proces rozliczania stałego zakładu w Polsce. Może się też zdarzyć, że o ryzyku stałego zakładu stanowią nieistotne biznesowo nieporozumienia w postrzeganiu przez pośrednika jego roli w dystrybucji w Polsce. W takim przypadku należy te nieporozumienia wyjaśnić i jasno określić co pracownikom lokalnej spółki wolno, a czego nie wolno robić w odniesieniu do sprzedaży prowadzonej z zagranicy.

Sabina Samplawska

dyrektor w zespole podatków międzynarodowych

Szymon Bernat

supervisor w zespole podatków międzynarodowych

Publikacje KPMG

Analizy i raporty KPMG tworzone są dzięki wiedzy i doświadczeniu naszych ekspertów. Publikacje te podejmują problemy istotne dla przedsiębiorców prowadzących działalność w Polsce i na świecie.



Property Lending Barometer 2015

Wyniki badania zostały opracowane na podstawie odpowiedzi udzielonych przez ponad 90 instytucji finansowych działających w sektorze nieruchomości w 21 krajach. Przedstawiciele wiodących instytucji finansowych przedstawili podczas pogłębianych wywiadów swoje opinie na temat kluczowych kwestii związanych z kredytowaniem nieruchomości.



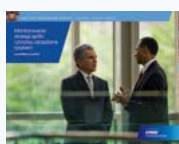
Branża motoryzacyjna. Edycja Q4/2015

Raport należący do serii raportów kwartalnych, których celem jest przedstawienie bieżących trendów w branży motoryzacyjnej w Polsce, rozumianej zarówno jako rynek motoryzacyjny, jak i produkcja przemysłowa oraz motoryzacyjne usługi finansowe. Analiza oparta jest o najnowsze dostępne dane rejestracyjne, statystyczne i rynkowe.



Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu

Celem badania KPMG w Polsce był przegląd trendów dotyczących działania zespołów finansowych w firmach w Polsce oraz określenie kierunku ich rozwoju. W jego wyniku możliwa była identyfikacja ich mocnych stron, obszarów wymagających poprawy oraz określenie kluczowych wyzwań, z którymi się mierzą. Badaniem przeprowadzonym w kwietniu 2015 roku objęta została grupa 120 dyrektorów finansowych.



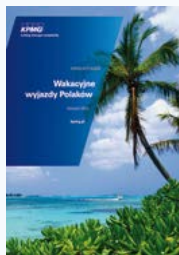
Global Pulse Survey 2015: Monitorowanie strategii spółki i procesu zarządzania ryzykiem

Raport został przygotowany na podstawie badania przeprowadzonego wśród 1 135 członków rad nadzorczych, komitetów audytu oraz kierownictwa wyższego szczebla z 28 krajów świata, w tym z Polski. Badanie zostało zrealizowane od 30 czerwca do 30 września 2015 r.



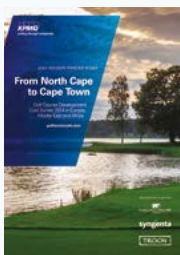
Key Procurement Challenges – wyzwania i kierunki rozwoju organizacji zakupowych w Polsce

Celem badania KPMG w Polsce był przegląd trendów dotyczących działania zespołów zakupowych w firmach w Polsce oraz określenie kierunku ich rozwoju. W jego wyniku możliwa była identyfikacja ich mocnych stron, obszarów wymagających poprawy oraz określenie kluczowych wyzwań, z którymi się mierzą. Badaniem objęta została grupa ponad 100 organizacji zakupowych. Badanie zostało przeprowadzone w miesiącach sierpień-wrzesień 2015 roku.



Wakacyjne wyjazdy Polaków, Edycja 2015

Celem raportu KPMG w Polsce było poznanie planów i wydatków Polaków związanych z wakacyjnym wypoczynkiem. Badanie zostało przeprowadzone w sierpniu 2015 roku metodą wywiadu telefonicznego CATI na reprezentatywnej próbie 1000 dorosłych Polaków. W szacunkach dla całości populacji posługiwano się danymi Głównego Urzędu Statystycznego.



From North Cape to Cape Town. Golf Course Development Cost Survey 2014 in Europe, Middle East and Africa

Publikacja cykliczna porównująca koszty budowy pól golfowych w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. W najnowszej edycji przebadano ponad 100 deweloperów i inwestorów działających w branży golfowej w 32 krajach regionu (w tym z Polski).



Global Manufacturing Outlook

Badanie przeprowadzone na początku 2015 roku przez Forbes na zlecenie KPMG International na próbie 386 przedstawicieli kadry zarządzającej firm produkcyjnych z 18 krajów z całego świata. 63% respondentów reprezentowało organizacje o przychodach ponad 5 mld USD rocznie.

Dział doradztwa podatkowego w KPMG w Polsce



Marcin Rudnicki

**partner, szef zespołu
podatków międzynarodowych**

T: +48 22 528 11 77

E: mrudnicki@kpmg.pl



Rafał Ciołek

**partner w zespole
podatków międzynarodowych**

T: +48 22 528 11 97

E: rciolek@kpmg.pl



Michał Niżnik

**dyrektor w zespole
podatków międzynarodowych**

T: +48 22 528 13 77

E: mniznik@kpmg.pl



Sabina Samplawska

**dyrektor w zespole
podatków międzynarodowych**

T: +48 22 528 13 83

E: ssamplawska@kpmg.pl

**Interesujesz się podatkami?
SPRAWDŹ:**



kpmg.com/pl/podatki
kpmg.com/pl/globaltaxapp
kpmg.com/pl/ppt
kpmg.com/pl/taxalerts
kpmg.com/pl/frontiersintax
abcplatnika.pl
taxownik.pl

Znajdź nas:youtube.com/kpmgpolandfacebook.com/kpmgpolandtwitter.com/kpmgpolandlinkedin.com/company/kpmg_polandinstagram.com/kpmgpolandpinterest.com/kpmgpolandkpmg.com/pl/appitunes.com/apps/KPMGThoughtLeadershipitunes.com/apps/KPMGGlobalTaxitunes.com/apps/KPMGPolandCareerDostępne w
App Store**KPMG Poland****Biura KPMG w Polsce****Warszawa**

ul. Inflancka 4A
00-189 Warszawa
T: +48 22 528 11 00
F: +48 22 528 10 09
E: kpmg@kpmg.pl

Kraków

al. Armii Krajowej 18
30-150 Kraków
T: +48 12 424 94 00
F: +48 12 424 94 01
E: krakow@kpmg.pl

Poznań

ul. Roosevelta 18
60-829 Poznań
T: +48 61 845 46 00
F: +48 61 845 46 01
E: poznan@kpmg.pl

Wrocław

ul. Bema 2
50-265 Wrocław
T: +48 71 370 49 00
F: +48 71 370 49 01
E: wroclaw@kpmg.pl

Gdańsk

al. Zwycięstwa 13A
80-219 Gdańsk
T: +48 58 772 95 00
F: +48 58 772 95 01
E: gdansk@kpmg.pl

Katowice

ul. Francuska 34
40-028 Katowice
T: +48 32 778 88 00
F: +48 32 778 88 10
E: katowice@kpmg.pl

Łódź

al. Piłsudskiego 22
90-051 Łódź
T: +48 42 232 77 00
F: +48 42 232 77 01
E: lodz@kpmg.pl

© 2015 KPMG Tax M.Michna sp.k. jest polską spółką komandytową i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative ("KPMG International"), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Nazwa i logo KPMG są zastrzeżonymi znakami towarowymi bądź znakami towarowymi KPMG International.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami.

kpmg.pl