

BIULETYN KANCELARII

NR 222/WRZESIEŃ 2009

W TYM NUMERZE:

Aktualności

Orzecznictwo

Analizy tematyczne

Aktualności

FISKUS DROGO PŁACI ZA ŚCIĄGANIE PIENIĘDZY DO PAŃSTWOWEJ KASY

Koszty zbierania podatków w Polsce są jedne z najwyższych w unii. Efektywność administracji skarbowej zmalała w ostatnich sześciu latach trzykrotnie.

Z raportu specjalnego, jaki przygotowało Europejskie Centrum Doradztwa i Dokumentacji Podatkowej, wynika, że polska administracja skarbowa jest coraz mniej sprawna w ściąganiu należności podatkowych. Odprowadzenie do budżetu każdych 100 euro podatków kosztowało ją 2,45 euro – o 7 centów więcej niż w 2004 r.

Niewiele, ale wbrew światowym tendencjom. W tym czasie inne kraje konsekwentnie obniżały te koszty, zwiększając tym samym swoją efektywność. Rekordziści – Irlandia i Rosja – ścięli cenę poboru podatków odpowiednio o 57 centów i 55 centów za każde 100 euro. Różnica na korzyść Irlandii polega na tym, że tam zatrudnionych jest w administracji skarbowej 5,8 tys. urzędników, a w Rosji aż milion osób. W Polsce dla skarbowki pracuje 67,5 tys. urzędników.

Jarosław Neneman, były wiceminister finansów, uważa, że wysokość kosztów trzeba oceniać w kontekście tego, co się działo w Polsce w poprzednich latach. Rewolucja kadrowa, jaką w administracji skarbowej przeprowadziło PiS, nie zachęcała do skutecznego i efektywnego działania.

– Poza tym każda ulga, jaka funkcjonuje w Polsce, kosztuje, a w ostatnim czasie trochę ich przybyło, m.in. dubeltowy odpis na dzieci – wyjaśnia Neneman. – To też podnosi koszty ściągania podatków.

Autorzy raportu zwracają uwagę, że w ostatnich latach, kiedy wpływy podatkowe do budżetu systematycznie wzrastały, egzekucja należności podatkowych bardzo ostro spadała. W 2002 roku do państwowej kasy zapłaciliśmy w sumie 128,8 mld zł, skuteczną egzekucją objęto 1,77 mld zł. W ubiegłym roku przy wpływach sięgających 257,2 mld zł udało się wyegzekwować zaledwie 2 mld zł. – Regułę coraz mniejszej skuteczności w ściąganiu zaległości podatkowych potwierdzają dane dotyczące zarówno VAT, jak i PIT czy CIT – czytamy w raporcie. Najbardziej stopień ściągalności zaległych podatków obniżył się w przypadku podatków dochodowych.

– Od sześciu lat rośnie liczba dłużników oraz kwota ich zaległości – twierdzą analitycy. – W tym czasie stopień ściągalności zaległych podatków zmniejszył się prawie trzykrotnie. Administracja skarbową zwiększyła swą liczebność, ale to nie poprawiło sytuacji.

Koszty płacenia podatków ponoszą też oczywiście podatnicy. Elementem obrazującym biurokratyzm podatkowy w Polsce jest fakt, że składanie deklaracji podatkowych, wszelkich sprawozdań i wymaganych informacji zabiera firmom funkcjonującym w naszym kraju 175 godzin rocznie, podczas gdy Szwajcarom zaledwie 68 godzin. Oczywiście można się pocieszać, że – jak wynika z wyliczeń Andreas School of Business z Barry University z Miami oraz OECD – na Białorusi przedsiębiorcom spełnienie wymogów fiskusa zabiera aż 1067 godzin rocznie. Jeśli jednak przeliczymy te 175 godzin na dni, opierając się na obowiązującym ośmiogodzinnym dniu pracy, wychodzi, że na 12 miesięcy w roku jeden miesiąc w całości jest poświęcony w firmie na rozliczenia z fiskusem.

Co ciekawe bogatsze kraje nie mają tak wysokich wymogów ani skomplikowanego systemu rozliczeń, bo wszędzie tak jak np. w Irlandii czy Norwegii biznesmeni poświęcają na zapłacenie podatków nie więcej niż 100 godzin w roku. Poza tym lepsza kondycja finansowa przeciętnego przedsiębiorcy np. z Niemiec pozwala mu zatrudnić dodatkowe osoby zajmujące się w jego firmie sprawami podatkowymi, co zwiększa efektywność działania przedsiębiorstwa.

Przy tym, jak zaznaczają eksperci ECDDP, resort finansów nie potrafi dokładnie wyliczyć, ile kosztuje ściąganie do budżetu jakiegokolwiek podatku. Eksperci podkreślają, że nieefektywność polskiej administracji skarbowej nie wynika ze zbyt dużej liczby urzędników, ale z nieodpowiedniego podziału zadań.

Źródło: „Rzeczpospolita”, Elżbieta Glapiak, 15.09.2009 r.

IS W WARSZAWIE: REMONT ŚRODKA TRWAŁEGO A KOSZTY ROZLICZANE W CZASIE

Ponosząc wydatki na remont mający charakter innych kosztów niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, które podatnik kierując się zasadą z ustawy o rachunkowości traktuje jako istotne dla jego działalności i rozlicza je w ciągu pięciu lat, dla celów bilansowych winien je w tym samym czasie zaliczać do kosztów uzyskania przychodów dla celów podatkowych. Stanowisko takie zajął Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji indywidualnej z dnia 02.09.2009 r. nr IPPB5/423-311/09-2/MB.

We wniosku wskazano, iż spółka prowadzi działalność gospodarczą w zakresie wytwarzania i dystrybucji ciepła. Przeprowadziła remont kapitalny kotła stanowiącego jej środek trwały, który wyniósł 466 tys. zł. Kolejny taki remont będzie wykonany za kilka lat. Zgodnie z zasadami rachunkowości remont ten jest rozliczany w czasie – w okresie 5 lat. Powstała

wątpliwość, w jaki sposób remont ten rozliczyć dla celów podatkowych? W przedmiotowej sprawie organ podatkowy zajął następujące stanowisko:

„(...) Stosownie do treści art. 15 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2000r., nr 54, poz. 654 z późn. zm.) – dalej u.p.d.o.p, kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 16 ust. 1 ustawy. Rozwinięciem powyższej ogólnej zasady są przepisy art. 15 ust. 4 i nast. ustawy, które statuują podział na koszty bezpośrednio związane z przychodami oraz koszty inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami. Aby uznać dany wydatek za koszt uzyskania przychodów nie jest konieczne w każdym przypadku wykazanie między nim a przychodem bezpośredniego związku. Do kosztów można zaliczyć również koszty pozostające jedynie w pośrednim związku z osiąganymi przychodami, jeżeli zostanie wykazane , że zostały w sposób racjonalny poniesione w celu uzyskania przychodów (w tym dla zagwarantowania funkcjonowania źródła przychodów). Wydatki na remonty mają charakter kosztów innych niż koszty bezpośrednio związane z przychodami. Nie stanowią one wydatków inwestycyjnych, które powodują wzrost wartości użytkowej środka trwałego a ich zaliczanie w koszty uzyskania przychodu następuje poprzez odpisy amortyzacyjne.

Zmiana przepisów podatkowych, wprowadzona nowelą do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 16 listopada 2006r. (Dz. U. nr 217, poz. 1589), w zakresie rozpoznawania momentu, w którym dany wydatek mógł być uznany za koszt podatkowy, wiąże się z powyższym podziałem kosztów na bezpośrednio i inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami. Co do zasady koszty inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, należy rozliczyć w dacie poniesienia kosztu (art. 15 ust. 4d ustawy). Dla rozpoznania momentu zaliczenia danego kosztu jako kosztu uzyskania przychodu w rachunku podatkowym istotny jest moment jego poniesienia, gdyż zawarte w art. 15 ust. 4d ustawy zasady dotyczące rozpoznania kosztów uzyskania przychodów w czasie odwołują się do tego momentu.

Moment ten określa art. 15 ust. 4e u.p.d.o.p., zgodnie z którym za dzień poniesienia kosztu uzyskania przychodów, z zastrzeżeniem ust. 4a i 4f-4h, uważa się dzień, na który ujęto dany koszt jako koszt w księgach rachunkowych (zaksięgowano) na podstawie otrzymanej faktury (rachunku), albo dzień, na który ujęto koszt na podstawie innego dowodu w przypadku braku faktury (rachunku), z wyjątkiem sytuacji, gdy dotyczyłoby to ujętych jako koszty rezerw albo biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów. Ustawodawca przesądził więc, że koszty uzyskania przychodów, o których mowa jest w art. 15 ust. 1 ustawy, rozpoznawane są nie na zasadzie kasowej (a więc z momentem faktycznego poniesienia danego wydatku lub kosztu przez podatnika skutkującego uszczupleniem majątku podatnika), lecz na zasadzie memoriałowej (a więc z momentem księgowego poniesienia danego wydatku lub kosztu przez podatnika).

Z literalnego brzmienia przepisu art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych wynika jednoznacznie, że ustawodawca uzależnia moment, w którym wydatek staje się kosztem uzyskania przychodów od momentu ujęcia go w księgach zgodnie z zasadami ustawy o rachunkowości. Przy czym nie chodzi w tym przypadku o jakiegokolwiek ujęcie wydatku w księgach, tylko jego „ujęcie jako kosztu” tzn. uznanie przez podatnika za taki koszt z punktu widzenia przepisów o rachunkowości, przy zachowaniu zasady ostrożności (art. 7 ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994r. - Dz.U. z 2002r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.), zasady istotności (art.8 ust.1 ww. ustawy) i zasady współmierności przychodów i

kosztów (art.6 ustawy). Zasady rachunkowości nakazują, aby koszty poniesione w bieżącym okresie, które są tak duże, że będą rażąco obniżać (deformować) wynik tego okresu, a ich związek z osiąganiem przychodów w przyszłych okresach jest oczywisty, aktywować i dokonywać systematycznie odpisów w ciężar kosztów, stosownie do upływu czasu lub wielkości świadczeń.

Reasumując powyższe, należy stwierdzić, że z treści art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych wynika podstawowa zasada: moment uznania wydatku za koszt podatkowy jest w obecnym stanie prawnym uzależniony od uznania go za taki koszt w ujęciu bilansowym.

W przedmiotowej sprawie istotą zapytania we wniosku jest rozstrzygnięcie, w jakim momencie wydatki na prace remontowe dotyczące remontu kotła mogą być uznane za koszty podatkowe. W niniejszej sprawie dotyczącej podatkowych kosztów uzyskania przychodów znaczenie ma rodzaj dokonywanych prac oraz ich wartość.

Podstawą prawną niniejszego rozstrzygnięcia jest art. 15 ust. 4d zdanie pierwsze w zw. z art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Moment, w którym podatnik może uznać koszty remontu za koszty uzyskania przychodów - jest tym samym momentem, w którym podatnik ujmuje wydatki jako koszty w księgach rachunkowych. Sam Podatnik dokonując kwalifikacji wydatków na remonty jako podlegające rozliczeniu w czasie poprzez systematyczne (tj. 60 miesięcy) odpisywanie ich w ciężar kosztów, potwierdza zastosowanie w przedmiotowej sprawie normy art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Reasumując, podatnik ponosząc wydatki na remont kotła mający charakter innych kosztów niż koszty bezpośrednio związane z przychodami, które Podatnik kierując się zasadą z ustawy o rachunkowości traktuje jako istotne dla jego działalności i rozlicza je w ciągu pięciu lat, dla celów bilansowych winien je w tym samym czasie zaliczać do kosztów uzyskania przychodów dla celów podatkowych.(...)"

Pełną treść interpretacji można przeczytać na stronie Ministerstwa Finansów [www. sip.mf.gov.pl/sip](http://www.sip.mf.gov.pl/sip)

Źródło: serwis „eGospodarka.pl”, za: Ministerstwo Finansów, 17.09.2009 r.

FISKUS MA SPOSÓB NA INTERNETOWYCH PIRATÓW

Sprzedaż w internecie skradzionych plików, chronionych prawem autorskim, jest przestępstwem. Przepisy podatkowe nie mają zastosowania do czynności nielegalnych. Jednak fiskus może do takich działań zastosować procedurę dotyczącą ukrywania dochodów. Handel w internecie kwitnie. Dotyczy to zarówno sprzedaży legalnej, jak i tej niezgodnej z prawem. Kopiowanie i sprzedawanie cudzych plików chronionych prawem autorskim jest na porządku dziennym. Dobrym przykładem mogą być utwory muzyczne czy literackie. Osoby, które zajmują się takim procederem, czują się bezkarne, bo jak wiadomo, przepisy podatkowe nie mają zastosowania do czynności nielegalnych. Nic jednak bardziej mylnego. Poza odpowiedzialnością karną, podatnikiem, który sprzedaje w sieci kradzione pliki, może zainteresować się Urząd Kontroli Skarbowej. W takiej sytuacji może być bowiem zastosowana procedura dotycząca ukrywania dochodów i 75-proc. PIT od ujawnionego w ten

sposób zarobku. Dodatkowo może dojść konieczność zapłaty VAT i sankcji karnych skarbowych.

Warto o tym wiedzieć, bo organy podatkowe coraz częściej i skrupulatniej badają transakcje w sieci.

Kopiowanie i sprzedawanie utworów chronionych cudzym prawem autorskim jest czynem zabronionym. Jak twierdzą eksperci, ustaw podatkowych nie stosuje się, co do zasady, do czynności sprzecznych z ustawą.

Nie ma możliwości uczynienia przedmiotem czynności prawnej sprzedaży nielegalnie skopiowanych plików, jako że jest to zdarzenie niezgodne z prawem, a przez to nieważne, a w dodatku stanowiące czyn zabroniony.

– Zyski osiągnięte z takiej działalności nie są opodatkowane – oceniają eksperci.

Jeden z doradców podatkowych komentuje, że podstawą prawa podatkowego jest to, że podatek nie jest karą, lecz publicznoprawnym świadczeniem pieniężnym z tytułu dokonania czynności określonych w ustawach podatkowych.

Niekiedy może udać się opodatkować równowartość zysków pochodzących ze sprzedaży skradzionych plików 75-proc. podatkiem od przychodów nieznajdujących pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych. Według Piotra Maksymiuka zdarzyć się to może wtedy, gdy organ podatkowy wykaze nadwyżkę wydatków i mienia podatnika nad wcześniej zgromadzonym mieniem pochodzącym ze źródeł opodatkowanych lub wolnych od opodatkowania.

– Zakładając zatem, że dana osoba nie będzie chciała ujawniać uzyskania mienia z działalności nielegalnej (w obawie przed odpowiedzialnością karną), a nie uda się jej w inny sposób udokumentować pochodzenia wydatkowanych środków lub zgromadzonego mienia, wtedy wartość zysków z działalności nielegalnej de facto może zostać opodatkowana – stwierdza ekspert

Czy tylko podatek dochodowy może objąć dochody ze skradzionych plików? Nie. Jeden z ekspertów wskazuje, że na gruncie VAT Europejski Trybunał Sprawiedliwości wyróżnia czynności bezwzględnie i względnie niemogące być przedmiotem prawnie skutecznej umowy. Do tych pierwszych zaliczył takie rodzaje sprzedaży, które w żadnych okolicznościach nie mogą być prawnie skuteczne, jak np. handel ludźmi, i które nie podlegają opodatkowaniu. Druga grupa czynności obejmuje np. sprzedaż podróbek (ubrań, kosmetyków itp.), które to działania również są karane. Trybunał uznał jednak, że brak opodatkowania sprzedaży takich dóbr rażąco naruszałby konkurencję i tym samym jest to opodatkowane.

-Tak samo należy podchodzić do sprzedaży plików i innych utworów przez osobę nieposiadającą praw autorskich do nich – sugeruje inny nasz rozmówca z branży podatkowej. Pomimo że nielegalna działalność podlega wyłączeniu z obowiązku podatkowego, to na podstawie kodeksu karnego skarbowego sklasyfikowana jest jako oszustwo podatkowe, wedle którego sprawca takiego przestępstwa może podlegać karze pozbawienia wolności. Zdaniem jednego z ekspertów, oszustwo podatkowe to nic innego jak nieujawnienie podstawy opodatkowania oraz nieskładanie deklaracji.

Inny pytany przez nas znawca tematu zauważa, że sąd może orzec przepadek na rzecz Skarbu Państwa świadczeń świadomie spełnionych w zamian za dokonanie czynu zabronionego lub w celu niegodziwym, a w razie ich zużycia lub utraty przepadek ich równowartości.

Przepadek mienia, kara pozbawienia wolności to najboleśniejse konsekwencje kradzieży praw autorskich mających miejsce w internecie. Rozszerzenie sankcji powinno dodatkowo obejmować zwiększenie stopy podatku dochodowego dla sprawców tego typu wykroczeń po ewentualnym odbyciu kary na kolejnych kilka lat, np. do wysokości 50–75 proc. uzyskiwanych przychodów. Mogłoby to odstraszać potencjalnych oszustów

37 547 podatników zapłaciło PIT w rozliczeniu za 2008 rok tylko z praw autorskich

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 16.09.2009 r., Ewa Matyszewska

"POLACY NIE SZUKAJĄ ROZWIĄZAŃ PODATKOWYCH, KTÓRE MOGŁYBY IM POMÓC, MIMO ŻE ŁATWO JE ZNALEŹĆ"

Rozmowa z Agnieszką Talasiewicz z Ernst & Young

Nasz system podatkowy zawiera rozwiązania, które mogłyby wpłynąć na ożywienie gospodarcze. Są to np. ulgi w specjalnych strefach ekonomicznych czy ulga na nowe technologie. Polacy zamiast szukać rozwiązań, które mogłyby im pomóc, krytykują system podatkowy.

Czy polski system podatkowy zawiera mechanizmy, które mogą przyspieszyć ożywienie gospodarczej?

Wbrew obiegowym opiniom na temat polskich podatków i utyskiwań w tym zakresie, jest wiele mechanizmów, które zachęcają do inwestowania i które powinny przekładać się na przyspieszenie ożywienia gospodarczego. Niestety z niewiadomych powodów wiele z tych rozwiązań jest w zasadzie niewykorzystywanych – ich popularność jest bardzo ograniczona.

Czy możemy podać jakieś konkretne przykłady?

Rozwiązaniem, które jest w tej chwili zdecydowanie najatrakcyjniejsze i które cieszy się zasłużoną popularnością, jest zwolnienie z podatku dochodowego w specjalnych strefach ekonomicznych. Dzięki strefom, które mają działać do 2020 roku, ciągle mamy coś atrakcyjnego do zaoferowania nowym inwestorom. Specjalne strefy ekonomiczne funkcjonują z sukcesem od wielu lat, nie wymagają od inwestora spełnienia niemożliwych warunków, nie kreują presji wśród inwestorów, bo przysługują każdemu, kto spełni kryteria, a nie tylko tym, którzy w konkursie zdobyli 98 punktów na 100 możliwych. Zdecydowanie strefy to podatkowy przebój inwestycyjny.

A co z innymi mechanizmami, tymi, które teoretycznie są atrakcyjne, ale nie są lubiane przez podatników?

Warto zwrócić uwagę na dwa mechanizmy, które są, a jakby ich nie było. Pierwszy to tzw. ulga technologiczna. Podatnik nabywający nowe technologie, które będą u niego w księgach odzwierciedlone w formie wartości niematerialnych i prawnych (czyli np. licencji, know-how itp.), ma prawo do zaliczenia bezpośrednio w koszty podatkowe dodatkowo 50 proc. nabywanych wartości. Ile razy rozmawiam o tym rozwiązaniu z klientem, pada to samo pytanie – to znaczy, że 50 proc. wartości amortyzują, a 50 proc. mogą zaliczyć od razu w koszty? Nie – wtedy to rozwiązanie nie byłoby aż tak atrakcyjne. Przysługuje tu dodatkowy

bonus w wysokości 50 proc. poniesionych kosztów – tzn. że 100 proc. amortyzuję w standardowy sposób, a dodatkowe 50 proc. zaliczam w koszty po nabyciu technologii. Rozwiązanie jest proste i wymaga od podatnika tylko posiadania opinii o innowacyjności technologii, którą nabył. Myśl techniczna ma być nie starsza niż pięć lat, co w porównaniu z kryterium innowacyjności w funduszach europejskich (technologia ma mieć mniej niż rok) jest wymogiem stosunkowo łagodnym.

Może inwestorzy nie uważają, że korzyść płynąca z tego rozwiązania jest wystarczająca? Przecież to faktycznie tylko 9,5 proc. Wartości inwestycji. A to drugie rozwiązanie – czy może przynieść więcej niż 10 proc. oszczędności?

W czasach prosperity 10 proc. to faktycznie niewiele, ale dziś, kiedy liczy się każda złotówka, to już wymierne kwoty dla każdego biznesu. Drugie rozwiązanie, które też mogłoby mieć ogromne znaczenie praktyczne, a ma marginalne, to przewidziane w art. 67 b Ordynacji podatkowej ulgi w spłacie zobowiązań podatkowych. Możliwe jest umorzenie zaległości podatkowej, rozłożenie podatku na raty albo odroczenie płatności podatku (to samo możliwe jest w stosunku do opłaty prolongacyjnej), jeśli spełni się kryterium do udzielenia pomocy publicznej, tzn. ma się wydatki inwestycyjne, które mogą stanowić koszty kwalifikowane. Jak wielu inwestorów korzysta z tej formy wsparcia? Zaskakująco niewielu, mimo że często bolączką inwestora w czasach kryzysu jest dopięcie finansowania, a odroczenie podatku czy umorzenie zaległości podatkowej może właśnie w takiej sytuacji idealnie pomóc.

Jakie są zatem przyczyny tak małej popularności rozwiązań, które mogłyby pomóc podatnikom przetrwać trudne czasy?

Wydaje mi się, że to mieszanka kilku elementów – Polacy z definicji krytykują system podatkowy, więc nie szukają tam rozwiązań mogących im pomóc. Poza tym istnieje duża nieufność do zachowania władz skarbowych (uzasadniona wieloletnią praktyką w stosowaniu prawa nawet wtedy, jeśli jakieś rozwiązanie wynika bezpośrednio z przepisów, a nie jest wyinterpretowane z luki prawnej). Albo płacimy podatki bardzo konserwatywnie – dla bezpieczeństwa je nadpłacając – albo zapędzamy się w agresywnym planowaniu podatkowym do granic zgodności z prawem. Między tymi dwoma ekstremami jest jeszcze racjonalne myślenie o podatkach jako istotnym czynniku planowania działalności gospodarczej i tego nam często brakuje.

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 17.09.2009 r., specjalista od podatków Ernst&Young, Agnieszka Tałasiewicz

BLIŻEJ ULGI DLA OSZCZĘDZAJĄCYCH W III FILARZE?

Posłowie wracają do pracy nad obywatelskim projektem. Będzie go wspierać kampania społeczna inicjatywy obywatelskiej Razem

W najbliższy czwartek sejmowe Komisje Finansów Publicznych oraz Polityki Społecznej i Rodziny zajmą się obywatelskim projektem ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zakłada on wprowadzenie w PIT odpisu do 12 tys. zł na oszczędzanie w trzecim filarze. Warunkiem ma być odkładanie pieniędzy w instytucjach będących pod kontrolą Komisji Nadzoru Finansowego.

Pod obywatelskim projektem podpisało się ponad 130 tys. osób. Ale przeciwnikami pracy nad nim są Platforma Obywatelska i Ministerstwo Finansów. Przed wakacjami chciały odrzucenia projektu w pierwszym czytaniu. Teraz posłowie twierdzą, że projekt najlepiej skierować do podkomisji. Głosować za tym chce opozycja, PSL, ale też część posłów PO.

12 tys. zł można byłoby co roku odliczyć w PIT na oszczędzanie w ramach III filara

Tymczasem kampania społeczna, w którą włączyła się firma HMI (sieć dystrybucyjna grupy ubezpieczeniowej ERGO), koncentruje się wokół wyśmiania obietnic reformy emerytalnej oraz reklam OFE. Wczoraj przy sztucznej palmie na jednym z warszawskich rond odbył się happening z emerytami na leżakach. Przekonywali oni, że ze składek odprowadzanych do ZUS i OFE godnie wyżyć się nie da. A towarzystwa emerytalne oszukały Polaków. – Odchodząc dziś na emeryturę w wieku 60 lat, można liczyć na ok. 60 proc. ostatniej pensji. Za 20 lat może to być już tylko ok. 30 proc. – mówili wczoraj zgodnie Peter Grudniak, prezes HMI, oraz Robert Gwiazdowski z Centrum im. Adama Smitha. Faktycznie niewiele ponad 30- proc. stopa zastąpienia grozi kobietom, które nie tylko wcześniej niż mężczyźni przechodzą na emeryturę, ale na dodatek częściej mają przerwy w karierze zawodowej, związane np. z macierzyństwem. – Żeby otrzymywać miesięcznie 500 zł z III filara, trzeba odłożyć 100 tys. zł. Oznacza to, że osoba wchodząca dopiero na rynek pracy powinna oszczędzać ok. 70 zł miesięcznie przez 40 lat – tłumaczy Adam Sankowski, przedstawiciel inicjatywy obywatelskiej Razem i szef Polskiej Izby Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych. Podkreśla, że im później zaczniemy oszczędzanie, tym składka będzie musiała być większa.

Wczorajsza konferencja prasowa, na której miał zostać wystosowany apel popularyzujący dodatkowe oszczędzanie na starość i wprowadzenie dla niego ulg w PIT, okazała się fiaskiem. Część ekspertów stwierdziła, że ulgi podatkowe to kiepski pomysł. Z kolei sportowcy mających firmować akcję (Otylia Jędrzejczak, Marcin Urbaś) przyznali, że na starość na razie nie odkładają. Nie widzą też dużych szans, by młody Polak na dorobku, z kredytem i małym dzieckiem mógł sobie na to pozwolić.

Źródło: „Rzeczpospolita”, 18.09.2009 r., Aleksandra Kurowska 18-09-2009 r.

IS W WARSZAWIE: DODATKOWE USŁUGI MEDYCZNE TO PRZYCHÓD PRACOWNIKA

Cena zakupu nieobowiązkowych usług medycznych wykupionych dla pracownika stanowi u niego opodatkowany przychód ze stosunku pracy. Stanowisko takie zajął Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji indywidualnej z dnia 10.09.2009 r. nr IPPB4/415-427/09-5/JK.

We wniosku wskazano, iż pracownicy spółki mają wykupione dodatkowe usługi medyczne. Z załącznika faktury VAT ryczałt dla każdej osoby jest podzielony na usługi medycyny pracy i pozostałe, za które spółka co miesiąc odprowadza stałą opłatę. Pracownicy bardzo rzadko korzystają z tych dodatkowych usług. Powstała wątpliwość, czy w takiej sytuacji stanowią one przychód pracownika ze stosunku pracy? W przedmiotowej sprawie organ podatkowy zajął następujące stanowisko:

„(...) Zgodnie z art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t. j. Dz. U. z 2000r. Nr 14, poz.176 ze zm.) opodatkowaniu podatkiem dochodowym podlegają wszelkiego rodzaju dochody, z wyjątkiem dochodów wymienionych

w art. 21, 52, 52a i 52c oraz dochodów, od których na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej zaniechano poboru podatku.

W art. 10 ww. ustawy zostały określone źródła przychodów, gdzie między innymi wymienia się: stosunek służbowy, stosunek pracy, w tym spółdzielczy stosunek pracy, członkostwo w rolniczej spółdzielni produkcyjnej lub innej spółdzielni zajmującej się produkcją rolną, pracę nakładczą, emeryturę lub rentę.

W myśl art. 12 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych za przychody ze stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej oraz spółdzielczego stosunku pracy uważa się wszelkiego rodzaju wypłaty pieniężne oraz wartość pieniężną świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty, bez względu na źródło finansowania tych wypłat i świadczeń, a w szczególności: wynagrodzenia zasadnicze, wynagrodzenia za godziny nadliczbowe, różnego rodzaju dodatki, nagrody, ekwiwalenty za niewykorzystany urlop i wszelkie inne kwoty niezależnie od tego, czy ich wysokość została z góry ustalona, a ponadto świadczenia pieniężne ponoszone za pracownika, jak również wartość innych nieodpłatnych świadczeń lub świadczeń częściowo odpłatnych.

Użyty powyżej zwrot „w szczególności” oznacza, że wymienione kategorie przychodów zostały wymienione jedynie przykładowo. Przychodem ze stosunku pracy i stosunków pokrewnych są więc wszelkiego rodzaju wypłaty i świadczenia skutkujące u podatnika powstaniem przysporzenia majątkowego, mające swoje źródło w łączącym pracownika z pracodawcą stosunku pracy lub stosunku pokrewnym.

Przepis art. 11 ust. 1 ww. ustawy stanowi, iż przychodami, z zastrzeżeniem art. 14 – 15, art. 17 ust. 1 pkt 6, 9 i 10 w zakresie realizacji praw wynikających z pochodnych instrumentów finansowych, art. 19 i art. 20 ust. 3, są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.

Przy czym art. 11 ust. 2a pkt 2 ww. ustawy stanowi, iż wartość pieniężną innych nieodpłatnych świadczeń ustala się – jeżeli przedmiotem świadczeń są usługi zakupione – według cen zakupu.

Zgodnie bowiem z art. 229 § 6 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (Dz. U. z 1998 r. Nr 21, poz. 94 ze zm.), wstępne, okresowe i kontrolne badania lekarskie są przeprowadzane na koszt pracodawcy. Pracodawca może ponadto ponosić inne koszty profilaktycznej opieki zdrowotnej nad pracownikami, niezbędnej z uwagi na warunki pracy. Wartość tego rodzaju świadczeń otrzymanych przez pracownika od pracodawcy, nie stanowi przychodu w rozumieniu przepisów ustawy.

Mając powyższe na uwadze należy zauważyć, iż w przypadku zakupu przez pracodawcę pakietu usług medycznych uprawniających poszczególnych pracowników do skorzystania z określonych świadczeń ich wartość stanowi przychód ze stosunku pracy, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ww. ustawy. Natomiast w przypadku obowiązkowych świadczeń medycznych, do których zapewnienia Wnioskodawca jest zobowiązany przepisami Kodeksu pracy są przeprowadzane na koszt pracodawcy. Wartość tego rodzaju świadczeń, otrzymanych przez pracownika od pracodawcy nie stanowi jego przychodu w rozumieniu ustawy.

Podkreślenia wymaga, iż o powstaniu przychodu ze stosunku pracy nie przesądza fakt skorzystania lub nie skorzystania przez pracownika z konkretnej usługi medycznej, lecz samo otrzymanie przez pracownika „abonamentu medycznego” (o określonej wartości pieniężnej). Objęcie pracownika nieobowiązkową opieką medyczną stanowi nieodpłatne świadczenie, którego wartość ustala się według cen jego zakupu. Ryczałtowy sposób opłacania przez pracodawcę kosztów związanych z otoczeniem pracowników nieobowiązkową opieką medyczną, nie stanowi przeszkody w ustaleniu wartości świadczenia przypadającego na każdego uprawnionego pracownika. Przychód z przedmiotowego tytułu powstaje w momencie dokonania opłaty, na podstawie której pracownik otrzymuje prawo do korzystania z usług medycznych. Wartość świadczenia medycznego opłaconego za pracownika, pracodawca ma obowiązek doliczyć do wynagrodzenia wypłaconego w danym miesiącu i od łącznej wartości obliczyć, pobrać i odprowadzić zaliczkę na podatek dochodowy według zasad przewidzianych dla opodatkowania przychodów ze stosunku pracy zgodnie z przepisami art. 31, 32 i 38 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Będąc osobą uprawnioną do świadczeń medycznych objętych pakietem, pracownik w danym miesiącu może np. nie skorzystać z żadnych usług lub też skorzystać z usług o faktycznej wartości daleko wykraczających poza odpłatność ryczałtową. Ilość faktycznie wykorzystanych usług przez pracownika, nie wpływa na wysokość odpłatności ustalonej w sposób ryczałtowy. Wartość ta jest stała i jest ponoszona za gotowość świadczenia usług objętych pakietem na rzecz konkretnego pracownika, w okresie za który została zapłacona.

Należy zauważyć, iż nieodpłatnym świadczeniem Spółki na rzecz jej pracowników nie jest korzystanie przez tych pracowników, z konkretnych usług medycznych, lecz fakt objęcia pracowników opieką medyczną. W związku z tym, przychodem nie będzie wartość faktycznie skonsumentowanych usług medycznych, lecz wartość świadczenia uzyskiwanego przez pracownika, jakim jest możliwość skorzystania z takich usług.

Jednocześnie należy podkreślić, iż usługa objęcia opieką medyczną finansowana pracownikom przez pracodawcę jest powszechna na polskim rynku i odpłatność z tego tytułu wynika z faktu objęcia opieką medyczną a nie z faktu korzystania z konkretnych świadczeń. Tego typu umowy polegają z jednej strony na przekazaniu świadczenia pieniężnego, a z drugiej na przyrzeczeniu zapewnienia opieki medycznej w razie takiej potrzeby. W związku z tym pracownik, gdyby nie otrzymał przedmiotowego świadczenia od Spółki, mógłby indywidualnie zawrzeć taką umowę ponosząc z tego tytułu wydatek.

Konieczne jest dodanie stwierdzenia, iż w przypadku pakietów medycznych oferowanych przez pracodawców pracownikom nie ma trudności z indywidualizacją świadczenia. W momencie wykupu ww. usług znana jest zarówno globalna kwota przypadająca do zapłaty, jak i liczba pracowników, dla których wykupiono świadczenie. W tym przypadku znana jest wartość jednego pakietu. W tej sytuacji ustalenie przychodu na poszczególnych pracowników wydaje się sprawą oczywistą, nawet jeżeli umowa nie określa jednostkowej ceny pakietu medycznego.

Reasumując należy stwierdzić, iż cena zakupu nieobowiązkowych usług medycznych, wykupiony przez Spółkę dla pracownika stanowi opodatkowany przychód ze stosunku pracy w świetle art. 12 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Spółka jako płatnik zobowiązana jest uwzględnić wartość tego abonamentu w rozliczeniu przychodów pracownika i z tego tytułu odprowadzić zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych.(...)”

Pełną treść interpretacji można przeczytać na stronie Ministerstwa Finansów sip.mf.gov.pl/sip

Źródło: „serwis e-Gospodarka.pl”, 20.09.2009 r., za: Ministerstwo Finansów

OD PAŹDZIERNIKA WYŻSZY ZWROT VAT ZA MATERIAŁY BUDOWLANE

Osoby fizyczne, które budują lub remontują nieruchomości mieszkalne, mogą uzyskać wyższy zwrot VAT.

Zwiększyły się limity zwrotu części VAT na materiały budowlane, o który mogą się ubiegać osoby fizyczne budujące i remontujące lokale i domy systemem gospodarczym. Dla inwestycji wymagających pozwolenia na budowę limit zwrotu wynosi 33 772 zł (wzrost o 250 zł). W przypadku remontu maksymalnie można odzyskać 14 474 zł (wzrost o 107 zł).

Jak wyjaśnia Bartosz Małkiewicz, doradca podatkowy, zgodnie z przepisami dotyczącymi zwrotu VAT za materiały budowlane limit tego zwrotu zależy m.in. od zdefiniowanej w przepisach ceny 1 mkw. powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego. Jest to cena ostatnio ogłoszona przed kwartałem złożenia wniosku o dokonanie zwrotu podatku. Cena 1 mkw. dla wniosków złożonych w III kwartale 2009 r. wynosi 3895 zł, natomiast dla wniosków złożonych w IV kwartale – 3924 zł.

– Oznacza to, że wstrzymanie się ze złożeniem pierwszego wniosku do października pozwoli na skorzystanie z wyższego limitu – wskazuje ekspert.

Limit zwrotu części VAT dotyczy okresów pięcioletnich liczonych od daty złożenia pierwszego wniosku. W rezultacie, jeśli ktoś złożył już pierwszy wniosek i obecnie ma zamiar złożyć kolejny, to nie musi czekać do października.

– Moment złożenia następnego wniosku nie będzie miał wpływu na wysokość limitu – stwierdza Bartosz Małkiewicz.

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 21.09.2009 R., Magdalena Majkowska

NOWA USTAWA O SŁUŻBIE CELNEJ ZWIĘKSZY UPRAWNIENIA W ZAKRESIE KONTROLI SPRAWOWANEJ PRZEZ FUNKCJONARIUSZY

Nowa ustawa o Służbie Celnej z 27 sierpnia 2009 r. została podpisana przez prezydenta. Wprowadza wiele zmian systemowych, m.in. reguluje jednolity tryb kontroli prowadzonych przez Służbę Celną. Kontrola obrotu wyrobami akcyzowymi (szczególny nadzór podatkowy) oraz kontrola obrotu towarowego z krajami trzecimi (kontrola celna) będą wykonywane zgodnie z jedną procedurą. Ponadto kontrolą zostanie objęty cały obszar gier i zakładów wzajemnych.

Celem nowej ustawy jest także wzmocnienie statusu funkcjonariuszy celnych. Zmiany w tym zakresie dotyczą w szczególności: uporządkowania obszaru w zakresie stanowisk i stopni służbowych, wzmocnienia systemu szkoleń oraz motywacyjnego systemu wynagrodzeń. Ustawa jest związana z przyjętym we wrześniu przez rząd programem modernizacji Służby Celnej w latach 2009–2011.

Ustawa wejdzie w życie po upływie 21 dni od dnia ogłoszenia, z wyjątkiem przepisu ustanawiającego dodatek funkcyjny na stanowisku kierowniczym lub samodzielnym, który zacznie obowiązywać od 2011 r.

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 21.09.2009 r., Magdalena Majkowska

IS W WARSZAWIE: W PIT ZA 2009 ROK MOŻNA UWZGLĘDNIĆ ULGĘ ABOLICYJNĄ

Podatnik może rozliczyć dochody zagraniczne korzystniejszą metodą unikania podwójnego opodatkowania, czyli zastosuje wyłączenie z progresją.

Izba Skarbowa w Warszawie wyjaśniła, w jaki sposób podatnicy mogą korzystać z ulgi abolicyjnej przewidzianej w ustawie o PIT (t.j. Dz.U. z 2000 r. nr 14, poz. 176 z późn. zm.).

W analizowanej sprawie, podatnik posiadający obywatelstwo polskie oraz prawo stałego pobytu w USA uzyskiwał stały dochód z pracy w Stanach Zjednoczonych. Wraz z żoną przyjechał do Polski 1 lutego 2009 r. na pobyt tymczasowy. Jego pobyt w Polsce będzie przekraczał 183 dni.

Zgodnie z wyjaśnieniami izby ulga abolicyjna przysługuje podatnikom o nieograniczonym obowiązku podatkowym w Polsce (trzeba rozliczać w kraju wszystkie światowe dochody). Polega ona na tym, że dochody zagraniczne podatnika dolicza się do polskich dochodów. Dla tak obliczonej sumy dochodów określa się stawkę podatku (na podstawie skali PIT). Tę stawkę podatku stosuje się do tych przychodów podatnika, które podlegają opodatkowaniu w Polsce. To nic innego jak metoda unikania podwójnego opodatkowania – wyłączenia z progresją. Do dochodów z USA umowa podatkowa przewiduje stosowanie mniej korzystnej metody – proporcjonalnego odliczenia, która w uproszczeniu polega na tym, że od zagranicznego dochodu trzeba zapłacić polski podatek. Można jednak odliczyć podatek zapłacony już poza krajem. Przy tej metodzie zazwyczaj w Polsce należy dopłacić podatek fiskusowi. Ulga abolicyjna pozwala więc zastosować korzystniejszą metodę unikania podwójnego opodatkowania.

Wysokość podatku po zastosowaniu ulgi abolicyjnej ma być bowiem taka, jakby dochody zagraniczne były opodatkowane w Polsce przy zastosowaniu metody wyłączenia z progresją, a nie metody proporcjonalnego odliczenia.

Ulgę odlicza się w zeznaniu rocznym. Podatnik będzie więc mógł, składając zeznanie za 2009 rok, skorzystać z tej ulgi.

Interpretacja indywidualna dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 2 września 2009 r. (nr IPPB4/415-370/09-8/JK2).

Ważne, aby pamiętać, że 183 dni decydują o tym, czy podatnik rozliczy wszystkie dochody zagraniczne w Polsce

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 21.09.2009 r., Ewa Konderak

Orzecznictwo

NIE POWINNO BYĆ PODATKU OD POŻYCZKI OD UDZIAŁOWCA

W latach 2007 – 2008 polski fiskus niesłusznie pobierał podatek od czynności cywilnoprawnych od pożyczek, których udziałowcy udzielają spółkom.

Tak wynika z wyroku wojewódzkiego sądu administracyjnego z 11 września 2009 r. Uznał on, że w tym czasie polskie przepisy były niezgodne z prawem Unii Europejskiej.

Sprawa dotyczyła firmy Auchan. Spółka ta w kwietniu i maju 2007 r. otrzymała dwie pożyczki od udziałowca z Belgii. Początkowo nie odprowadziła od nich podatku od czynności cywilnoprawnych. Po kilku miesiącach uznała jednak, że bezpieczniej będzie odpowiednią kwotę uiścić i wystąpić z wnioskiem o stwierdzenie nadpłaty. To było przyczyną sporu z organami podatkowymi. Uznały one bowiem, że taka transakcja podlega opodatkowaniu, i wskazały, że od 1 stycznia 2007 r. polski ustawodawca uchylił art. 9 pkt 10 lit. h ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych, który zawierał zwolnienie od niego pożyczek, których spółkom udzielają udziałowcy. Z tych powodów urząd skarbowy odmówił zwrotu nadpłaty, a izba skarbową podtrzymała jego decyzję.

Spółka złożyła skargę do sądu. Wskazała w niej, że obowiązujące w 2007 r. w Polsce przepisy są niezgodne z dyrektywą 69/335, która reguluje podatki pośrednie od gromadzenia kapitału. Wynika z niej bowiem, że Polska nie może naliczać podatku od transakcji, które 1 lipca 1984 r. (wtedy weszła w życie nowelizacja dyrektywy odnosząca się do tej daty) były zwolnione lub opodatkowane według stawki niższej niż 0,5 proc. Tymczasem obowiązujące 25 lat temu w Polsce przepisy o opłacie skarbowej nie przewidywały podatku od pożyczki, którą zaciągnęła spółka.

To nie jedyny argument, który przedstawił podatnik.

Skoro Polska z dniem wejścia do Unii zdecydowała się na zwolnienie od podatku pożyczek udzielanych przez wspólnika spółce kapitałowej, to nie mogła już z niego zrezygnować. Z dyrektywy jasno bowiem wynika, że celem jest brak opodatkowania tego typu transakcji – powiedział Grzegorz Jukiel, doradca podatkowy w kancelarii White & Case, który reprezentował spółkę.

W takiej sytuacji orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości zakazuje pogarszania sytuacji podatnika. Jest to tzw. klauzula stand still.

Sąd uchylił decyzje. Zgodził się, że w 1984 r. pożyczka zawarta przez spółkę nie byłaby opodatkowana. Potwierdził także, że zgodnie z prawem europejskim polski ustawodawca nie mógł pogorszyć sytuacji podatników. Jeśli więc zdecydował się od 1 maja 2004 r. wprowadzić zwolnienie dla pożyczek udzielanych przez wspólnika (akcjonariusza) spółce kapitałowej, to nie miał prawa zlikwidować go od 1 stycznia 2007 r. (warto podkreślić, że od 1 stycznia 2009 r. zwolnienie znów obowiązuje). Sąd wskazał, że takie działania nie tylko są niezgodne z zasadą niepogarszania sytuacji podatników, ale także wprowadzają niepewność.

- Takie orzeczenie pozwala myśleć o odzyskaniu podatku od czynności cywilnoprawnych zapłaconego w latach 2007 – 2008 od pożyczek udzielonych spółkom kapitałowym przez udziałowców. Podatnicy w takiej sytuacji mogą rozważyć występowanie z wnioskami o

stwierdzenie nadpłaty, co nie wiąże się z żadnym ryzykiem – mówi Paweł Mazurkiewicz, ekspert podatkowy

Jego zdaniem trzeba się jednak liczyć z ewentualnym sporem sądowym. To dlatego, że w tak kontrowersyjnych sprawach, gdy rozstrzygnięcie oparte jest na prawie unijnym, organy podatkowe raczej nie przyznają racji podatnikom pod wpływem pojedynczych wyroków. Należy się również spodziewać, że wydane w piątek orzeczenie zostanie zaskarżone przez izbę skarbową do Naczelnego Sądu Administracyjnego. (sygn. III SA/Wa 619/09).

Warto powoływać się na dyrektywę

* To nie jest pierwszy wyrok, w którym podatnicy powołują się na dyrektywę nr 69/335. Sądy zajmowały się już kwestią, czy polskie przepisy pozwalające pobierać PCC od podwyższenia kapitału w spółce w zamian za aport w postaci przedsiębiorstwa są zgodne z prawem UE.

* Orzecznictwo nie jest jednolite. W wyroku z 20 maja 2009 r. (sygn. III SA/Wa 2411/08) WSA w Warszawie uznał, że nasze regulacje są zgodne z dyrektywą, ale w orzeczeniu z 20 października 2008 r. ten sam sąd rozstrzygnął inaczej.

Źródło: „Rzeczpospolita”, 16.09.2009 r., Konrad Piłat

NSA: NIE JEST BEZCZYNNY URZĘDNIK, KTÓRY BADA KWESTIE INNE NIŻ WE WNIOSKU PODATNIKA

Organ podatkowy, który uważa, że wniosek o nadpłatę jest nieuzasadniony, musi wszcząć postępowanie wymiarowe. Wtedy nie można mówić o beczynności organu.

Naczelny Sąd Administracyjny oddalił skargę kasacyjną podatnika, który zarzucił organom podatkowym beczynność w zakresie wniosku o nadpłatę. W ocenie sądu, jeśli podatnik wystąpił o stwierdzenie nadpłaty, ale organ ma wątpliwość, czy się ona należy, musi wszcząć postępowanie wymiarowe. Jak wyjaśnił sędzia Bogusław Dauter, w orzecznictwie istnieją wątpliwości, co zrobić, gdy podatnik składa wniosek o nadpłatę, a jednocześnie organ nie ma pewności co do zasadności takiego wniosku. Niemniej jednak uznaje się, że ewentualna zaległość stwierdzona w postępowaniu wymiarowym konsumuje niejako postępowania o stwierdzenie nadpłaty. W takiej sytuacji, choć organ podatkowy prowadzi dwa postępowania: o nadpłatę i wymiarowe, mają one ze sobą ścisły związek. Dlatego przy przedłużeniu terminu do załatwienia sprawy o zwrot nadpłaty organ musi brać pod uwagę okoliczności wynikające z postępowania wymiarowego. Tym samym nie można zarzucić, że organ podatkowy pozostaje w takiej sytuacji w beczynności. Nie można postępowania o zwrot nadpłaty zainicjowanego przez podatnika oderwać od postępowania wymiarowego podjętego przez organ podatkowy.

Sprawa trafiła na wokandę sądu w związku z pismem podatnika o zaliczenie nadpłaty w PIT na poczet podatku za 2007 rok. Nadpłata była związana z korektą zeznania za poprzedni rok. Organ podatkowy przedłużył termin załatwienia wniosku ze względu na konieczność wyjaśnienia stanu faktycznego. Po kolejnym przedłużeniu terminu organ poinformował o wszczęciu postępowania wymiarowego. Podatnik ponaglał organy podatkowe, aż wreszcie zarzucił im beczynność. Sąd I i II instancji nie przyznały mu racji. Wyrok jest prawomocny. Sygn. akt II FSK 827/09

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 14.09.2009 r.

WSA W WARSZAWIE: KUPNO MIESZKANIA W PAŃSTWIE UE UPRAWNIAŁO DO ULGI MIESZKANIOWEJ

Podatnik, który za pieniądze ze sprzedaży mieszkania w Polsce kupił inne mieszkanie na terenie UE, mógł skorzystać ze starej ulgi mieszkaniowej w podatku dochodowym od osób fizycznych.

Potwierdziły się nasze wcześniejsze analizy. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie orzekł bowiem, że warunek wydatkowania pieniędzy w ramach ulgi mieszkaniowej obowiązującej do końca 2006 roku ze sprzedaży mieszkania na cele mieszkaniowe w Polsce był niezgodny z prawem unijnym. W stanie prawnym przed 1 stycznia 2007 r. podatnicy, którzy sprzedali mieszkanie, aby nie zapłacić podatku dochodowego, musieli wydatkować w ciągu dwóch lat środki z tej transakcji na inne cele mieszkaniowe w Polsce. Zdaniem sądu zwolnienie powinno obejmować także tych, którzy wydatkowali pieniądze ze sprzedaży na cele mieszkaniowe w UE. W omawianym wyroku podatnik sprzedał mieszkanie w kraju i pieniądze za nie przeznaczył w części na kupno mieszkania w Londynie.

Wyrok oznacza, że podatnicy, którzy znaleźli się w podobnej sytuacji, a zapłacili podatek w Polsce, mogą skorygować swoje zeznanie roczne i wystąpić o zwrot podatku.

Od 1 stycznia 2007 r. ustawodawca zlikwidował warunek reinwestowania środków ze sprzedaży mieszkania na terenie Polski.

Wyrok jest nieprawomocny. Sygn. akt III SA/Wa 942/09

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 16.09.2009 r., Łukasz Zalewski

Analizy tematyczne

JAKIE ZALETY PODATKOWE MA TZW. WYMIANA UDZIAŁÓW

Wymiana udziałów pozwala na uniknięcie opodatkowania w przypadku zbycia udziałów lub akcji polskiej spółki kapitałowej na rzecz innej spółki z siedzibą w UE lub w państwie należącym do EOG.

Konstrukcja wymiany udziałów (akcji) wprowadzona do polskiego prawa podatkowego 1 stycznia 2007 r. i pozwala na uniknięcie opodatkowania w przypadku zbycia udziałów lub akcji polskiej spółki kapitałowej na rzecz innej spółki kapitałowej posiadającej siedzibę w państwie członkowskim UE lub w innym państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). Artykuł 12 ust. 4d ustawy o CIT stanowi, że w przypadku podatników dokonujących zbycia udziałów (akcji) jednej spółki kapitałowej innej spółce kapitałowej, jeżeli spółka nabywająca oraz spółka zbywająca podlegają w państwie członkowskim UE lub w innym państwie należącym do EOG opodatkowaniu od całości swoich dochodów. Zasada ta ma zastosowanie bez względu na miejsce osiągania dochodów. Ma zastosowanie również, jeśli w zamian za zbywane udziały (akcje) spółka zbywająca otrzyma udziały (akcje) spółki nabywającej albo otrzyma udziały (akcje) spółki nabywającej wraz z zapłatą w gotówce w wysokości nie wyższej niż 10 proc. wartości nominalnej otrzymanych udziałów (akcji) lub – w przypadku braku wartości nominalnej – wartości rynkowej tych udziałów (akcji) i jeżeli w wyniku nabycia udziałów (akcji): spółka nabywająca uzyska bezwzględną większość praw głosu w spółce, której udziały (akcje) są zbywane albo spółka posiadająca bezwzględną większość praw głosu w spółce, której udziały (akcje) są zbywane, zwiększa liczbę udziałów (akcji) w tej spółce – wtedy do przychodów nie

zalicza się wartości otrzymanych udziałów (akcji) w spółce zbywającej i w spółce nabywającej.

W orzeczeniu z 5 lipca 2007 r. w tzw. sprawie Kofoed Europejski Trybunał Sprawiedliwości zajmował się kwestią, czy wypłata dywidendy bezpośrednio po tzw. wymianie udziałów ma wpływ na zastosowanie dyrektywy w sprawie fuzji, stanowiącej podstawę do zastosowania wspomnianej bezpodatkowej transakcji wymiany udziałów. Trybunał stwierdził, że taka wypłata nie stanowi przeszkody do zastosowania zwolnienia podatkowego wynikającego z dyrektywy UE w sprawie fuzji.

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 15.09.2009 r., Janusz Fiszer – ekspert podatkowy, Em

TERMIN PŁATNOŚCI WYNAGRODZENIA PRZY UMOWIE ZLECENIA

Zapłata wynagrodzenia następuje, co do zasady, dopiero po wykonaniu zlecenia. Strony mogą jednak zmienić tę zasadę i dowolnie ustalić termin płatności wynagrodzenia. Samą płatność uzależnić można np. od dokonania przez zleceniobiorcę rozliczeń ze zleceniodawcą.

W braku odmiennego postanowienia umowy wynagrodzenie za wykonanie zlecenia należy się dopiero po jego wykonaniu (art. 744 Kodeksu cywilnego; dalej: k.c.). Znajduje to zatem zastosowanie tylko wówczas, gdy strony inaczej nie uregulowały tej kwestii w treści samej umowy.

Nie ma przy tym ograniczeń. Nie musimy stosować zasady comiesięcznej wypłaty przy umowach zawieranych na dłuższe okresy czasu (np. półroczne, roczne). Możemy pozostać zarówno przy zasadzie rozliczenia po zakończeniu umowy (czyli w tym przypadku po upływie roku), jak i wprowadzić rozliczenia w krótszych okresach (miesięczne, dwumiesięczne, kwartalne, półroczne itp.).

W odniesieniu do umowy zlecenia nie obowiązują ochronne przepisy prawa pracy dotyczące terminu wypłaty wynagrodzenia, częstotliwości wypłaty, jak również uniezależniające wypłatę stałego wynagrodzenia pracownika od przychodów pracodawcy (bez względu na sytuację finansową pracodawcy musi on w terminie wypłacić wynagrodzenie).

Bardzo ważne jest jednak wskazanie konkretnego terminu płatności. Jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania (art. 455 k.c.). Użytego w art. 455 k.c. terminu „niezwłocznie” nie należy utożsamiać z terminem natychmiastowym, termin „niezwłocznie” oznacza bowiem termin realny, mający na względzie okoliczności miejsca i czasu, a także regulacje zawarte w art. 354 i art. 355 k.c. (wyrok Sądu Najwyższego z 13 grudnia 2006 r., II CSK 293/06, LEX nr 453147).

Mamy tutaj dowolność płynącą z cywilistycznej zasady swobody kształtowania umów. Strony mogą przykładowo ustalić, że wynagrodzenie wypłacone zostanie dopiero po upływie określonej liczby dni nie tylko po zakończeniu danego okresu rozliczeniowego, ale po rozliczeniu się zleceniobiorcy np. z posiadanych dokumentów. Istotne jest to zwłaszcza przy zakończeniu umowy, gdyż pozwala wymusić na zleceniobiorcy rozliczenie się z narzędzi, dokumentów itp. będących własnością zleceniodawcy, a tym samym ogranicza problemy związane z późniejszym ich odzyskiwaniem.

Zleceniobiorca powinien wydać zleceniodawcy wszystko, co przy wykonaniu zlecenia dla niego uzyskał, chociażby w imieniu własnym. To samo dotyczy powierzonych mu narzędzi, dokumentów itp. Taka regulacja Kodeksu cywilnego powinna jednak być wzmocniona stosownym zapisem umownym, uzależniającym wypłatę wynagrodzenia od dokonania stosownych rozliczeń przez zleceniobiorcę.

Przykład:

Wynagrodzenie za wykonanie zlecenia zostanie wypłacone po zakończeniu umowy, w ciągu 10 dni od dnia, w którym zleceniobiorca rozliczy się ze zleceniodawcą z powierzonych mu na podstawie §... niniejszej umowy narzędzi używanych do wykonywania zlecenia.

W umowie zlecenia można moim zdaniem uzależnić termin wypłaty także od pewnych zdarzeń przyszłych. Może to być istotne np. dla firm realizujących projekty współfinansowane ze środków unijnych, gdzie faktyczna płatność niekiedy następuje później niż pierwotnie przewidywano (np. z powodu błędów w dokumentacji rozliczeniowej). Przy zapisach wskazujących na obowiązek wypłaty dopiero po otrzymaniu tych środków zleceniodawca nie musi wcześniej angażować swoich środków w rozliczenia wynagrodzeń zatrudnionych zleceniobiorców.

Przykład: Wynagrodzenie określone w pkt ... zostanie wypłacone w terminie ... dni od otrzymania przez Zleceniodawcę płatności za realizację umowy zawartej z ..., przy realizacji której współpracować będzie Zleceniobiorca.

Moment faktycznej płatności wynagrodzenia odbija się na obowiązku odprowadzenia zaliczki na podatek dochodowy i składek na ubezpieczenia społeczne. Świadczenia te płatnik opłaca od przychodu zleceniobiorcy, a więc wówczas, gdy przychód powstanie.

Przykład:

Strony zawarły umowę zlecenia na okres 6 miesięcy, z płatnością po zakończeniu umowy. Zleceniodawca nie odprowadza w tym przypadku comiesięcznych zaliczek na podatek i składek na ubezpieczenia społeczne za zleceniobiorcę, gdyż co miesiąc nie powstaje po stronie zleceniobiorcy przychód.

Przykład:

Przykładowe zapisy umowy zlecenia dotyczące wypłaty wynagrodzenia:

§ ...

1. Z tytułu wykonywania czynności wskazanych w § 1 niniejszej umowy Zleceniobiorca otrzymywać będzie wynagrodzenie w stałej miesięcznej wysokości ...

2. Jeżeli w wyniku działań Zleceniobiorcy Zleceniodawca uzyska w danym miesiącu zlecenia na kwotę ponad ..., Zleceniobiorca otrzyma poza wynagrodzeniem określonym w pkt 1 ... % od sumy wartości zleceń przekraczających tę kwotę.

3. Wynagrodzenie wskazane w pkt 1 i 2 będzie płatne na rachunek bankowy Zleceniobiorcy nr ... w terminie ... dni od zakończenia miesiąca, za który jest należne, po pomniejszeniu o należne składki na ubezpieczenia oraz zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych.

Wskażmy także na cywilistyczną zasadę swobody umów. Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego (art. 3531 k.c.). Wynika z tego, że – w interesującym nas zakresie – przy konstrukcji sposobu płatności wynagrodzenia strony umowy zlecenia mają daleko idącą swobodę w zakresie kształtowania treści zobowiązania.

Potwierdza to wyrok Sądu Najwyższego z 18 marca 2008 r., IV CSK 478/07 (LEX nr 371531), w którym wskazano, „że z wyrażonej w art. 3531 k.c. zasady swobody umów wynika przyzwolenie na faktyczną nierówność stron umowy. Nie ekwiwalentność sytuacji prawnej stron umowy nie wymaga, więc co do zasady istnienia okoliczności, które by ją usprawiedliwiały, skoro stanowi ona wyraz woli stron. Obiektywnie niekorzystna dla jednej

strony treść umowy zasługiwać będzie na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzić do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego w sytuacji, gdy do takiego ukształtowania stosunków umownych, który jest dla niej w sposób widoczny krzywdzący, doszło przy świadomym lub tylko spowodowanym niedbalstwem, wykorzystaniu przez drugą stronę swojej silniejszej pozycji. Umowa zawarta przez stronę działającą pod presją faktycznej przewagi kontrahenta nie może być, bowiem uznana za wyraz w pełni swobodnej i rozważnie podjętej przez nią decyzji”.

Źródło: serwis „podatki.pl”, 18.09.2009 r., Marek Rotkiewicz

ZACIĄNIĘCIE KREDYTU NA ZAKUP MIESZKANIA LUB DOMU TRUDNO BĘDZIE ROZLICZYĆ W KOSZTACH UZYSKANIA PRZYCHODÓW

Przepisy podatkowe nie precyzują, czy przy zbyciu mieszkania jako koszt można uwzględnić kredyt zaciągnięty na jego zakup. Eksperci radzą wystąpić o interpretację podatkową.

Sprzedając mieszkanie bądź dom, można uwzględnić koszty uzyskania przychodów. Problem pojawia się jednak w sytuacji, gdy podatnik na zakup zbywanej nieruchomości zaciągnął kredyt i to w walucie obcej. Między dniem zaciągnięcia kredytu na kupno a dniem sprzedaży mogły powstać znaczne różnice kursowe.

Eksperci podatkowi są tu podzieleni. Jedni twierdzą, że kredyt i różnice kursowe będą kosztem przy sprzedaży mieszkania. Inni, że takie podejście może być zakwestionowane przez fiskusa i radzą wystąpienie do ministra finansów o wydanie interpretacji podatkowej.

Sposób rozliczenia PIT od zbycia nieruchomości zależy od momentu jej nabycia. Obecnie obowiązują trzy sposoby takich rozliczeń: dla nieruchomości kupionych do końca 2006 roku, w okresie 2007–2008 i od 1 stycznia 2009 r. Dziś zajmiemy się sprzedażą mieszkania nabytego na kredyt w 2008 roku.

Jeden z ekspertów, przypomina, że zgodnie z obowiązującymi w 2008 roku przepisami ustawy o PIT w przypadku sprzedaży mieszkania podstawą obliczenia podatku jest dochód stanowiący różnicę pomiędzy przychodem z odpłatnego zbycia mieszkania a udokumentowanymi kosztami jego nabycia, powiększonymi o udokumentowane nakłady, które zwiększyły jego wartość, poczynione w czasie ich posiadania.

– Jeżeli w okresie pomiędzy zakupem mieszkania a jego sprzedażą podatnik poniósł wydatki na wykończenie mieszkania, które zwiększyły jego wartość, np. wydatki na zakup i położenie paneli podłogowych, glazury i armatury łazienkowej, zgodnie z obowiązującymi przepisami można je również zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów, jeżeli podatnik dysponuje dokumentującymi te nakłady fakturami VAT – twierdzi.

Z kolei inny doradca podatkowy wymienia, że przy zbyciu nieruchomości można uwzględnić koszty, do których zaliczyć można koszty wyceny sprzedawanego mieszkania dokonanej przez rzeczoznawców, prowizje pośredników w sprzedaży, wydatki związane z notariuszem, opłaty sądowe itp.

– Ustalony przychód ze zbycia nieruchomości powinien następnie zostać pomniejszony o poniesione przez podatnika koszty uzyskania przychodów, czyli udokumentowane wydatki na nabycie mieszkania, powiększone o udokumentowane nakłady zwiększające jego wartość, poczynione w czasie jego posiadania – tłumacz.

Podstawowym wydatkiem, który będzie mógł być zaliczony do kosztów podatkowych, będzie wydatek poniesiony na nabycie mieszkania. Według części ekspertów oznacza to, że do kosztów zaliczyć można m.in. koszty stanowiące równowartość ceny nabycia mieszkania, np. kredyt, a także skapitalizowane odsetki od zaciągniętego na zakup mieszkania kredytu, jeżeli z zawartej z bankiem umowy jednoznacznie wynika, że celem kredytu był zakup tego mieszkania. Koszty uzyskania przychodu stanowić będą również ujemne różnice kursowe zrealizowane pomiędzy dniem zaciągnięcia kredytu a dniami, w których dokonywano spłat poszczególnych rat kredytu. Dodatkowo różnice kursowe stanowią natomiast przychód.

Niektórzy doradcy podatkowi mają odmienne opinie. Podkreślają, że do kosztów uzyskania przychodów podatek nie będzie mógł zaliczyć kwoty kredytu zaciągniętego na zakup mieszkania. Natomiast jeżeli chodzi o możliwość zaliczenia do kosztów różnic kursowych (kredyt w walucie obcej), to z uwagi na nieprecyzyjne przepisy oraz znaczne ryzyko zakwestionowania takiego podejścia przez władze skarbowe podatek powinien wystąpić z wnioskiem o wydanie interpretacji podatkowej w tym zakresie.

Ważne, aby pamiętać:

Podatek od zbycia nieruchomości od 1 stycznia 2007 r. płacony jest od dochodu. Stawka podatku wynosi 19 proc. Przed tą datą PIT płacony był od przychodu i wynosił 10 proc.

Źródło: „Dziennik Gazeta Prawna”, 18.09.2009 r., Ewa Matyszewska

Opr. Andrzej Smosarski

Prezentowane powyżej informacje stanowią ogólne omówienie danych zagadnień. W żadnym wypadku nie mają one charakteru oficjalnych opinii prawnych lub podatkowych. W celu uzyskania szczegółowych informacji na interesujące Państwa tematy prosimy o kontakt na adres

Grzegorz.Chrzanowski@onet.pl lub telefonicznie – 0692 515 734

Biuletyn Kancelarii jest przesyłany elektronicznie za zgodą odbiorcy. Jeśli nie życzą sobie Państwo otrzymywania Biuletynu – prosimy o kontakt e-mail Piotr.Wojciechowski@onet.pl