

Newsletter Podatkowy

NEWSLETTER Wydanie # 20 – listopad 2011

Szanowni Państwo,

W bieżącym numerze Newslettera polecamy Państwa uwadze komentarz dotyczący opodatkowania pakietów medycznych (w nawiązaniu do uchwały NSA z 24 października 2011 r., podtrzymującej stanowisko MF i organów podatkowych o konieczności opodatkowania PIT tzw. pakietów medycznych jako nieodpłatnych świadczeń).

Od 1 stycznia 2012 r. wejdą w życie zmiany w Umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania pomiędzy Polską i Szwajcarią – szczegóły znajdą Państwo w dalszej części.

Ponadto komentujemy m.in. w jaki sposób należy traktować udzielanie gwarancji i poręczeń między podmiotami powiązanymi, a także odnosimy się do stanowiska TSUE zaprezentowanego w uchwale z 27.10.2011 r. nt. traktowania cesji wierzytelności w podatku VAT.

Mam nadzieję, że znajdą Państwo interesujące dla siebie informacje podatkowe.

Korzystając z okazji chciałam przypomnieć o Konferencji podatkowej Mazars w dniu 23 listopada br. (najbliższa środa) – Ceny transferowe – aktualne zagadnienia. Serdecznie zapraszamy do wzięcia udziału.

Z poważaniem,

Krystyna Szydłowska

WSTĘP

W NUMERZE

- | | | |
|---|--|--------|
| ➔ | PIT: Opodatkowanie pakietów medycznych | str. 2 |
| ➔ | Międzynarodowe prawo podatkowe: Zmiany w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Szwajcarią | str. 4 |
| ➔ | CIT / Ceny transferowe: Gwarancje wewnątrzgrupowe – rynkowe wynagrodzenie uchroni przed sporem z fiskusem | str. 5 |
| ➔ | CIT: Świadczenia na rzecz udziałowców oraz organów spółek kapitałowych | str. 7 |
| ➔ | VAT: Cesja wierzytelności bez VATu | str. 8 |

PIT: Opodatkowanie pakietów medycznych

Wartość zindywidualizowanych abonamentów medycznych zakupionych przez pracodawcę dla pracowników podlega opodatkowaniu PIT.

Uchwałą z dnia 24 października 2011 r. NSA (sygn. II FPS 7/10) podtrzymał niekorzystne dla podatników stanowisko w sprawie opodatkowania pakietów medycznych wyrażone w uchwale NSA z 24 maja 2010 r. (sygn. II FPS 1/10). Tym samym uchwała ta ostatecznie utrwaliła pogląd wielokrotnie prezentowany zarówno przez Ministra Finansów, jak i organy podatkowe, że **objęcie pracownika bezpłatną prywatną opieką medyczną stanowi nieodpłatne świadczenie, podlegające opodatkowaniu PIT.**

A zatem w przypadku fundowania przez pracodawcę pakietu medycznego pracownikom konieczne jest doliczanie jego wartości do przychodu pracowników. Jednocześnie wartość pakietu stanowi podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne, o ile nie jest ona wyłączona z tejże podstawy zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 18 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe. Nadmienić należy, że nie ma konieczności doliczania do przychodu pracownika wartości pakietu medycznego obejmującego świadczenia medycyny pracy, co do świadczenia, których pracodawca jest zobowiązany na podstawie odrębnych przepisów.

Pracodawcy, którzy do tej pory nie wliczali wartości pakietów fundowanych pracownikom do ich przychodów powinni dokonać stosownych korekt PIT oraz ZUS oraz uiścić powstałe z tego tytułu zaległości wraz z odsetkami. W przeciwnym razie pracodawcy mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności z tytułu niedopełnienia swoich obowiązków na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej oraz/lub Kodeksu karnego skarbowego. Należy dodać, że niepobranie przez pracodawcę podatku z tytułu uzyskanych przez pracownika dochodów podlegających opodatkowaniu nie zwalnia tego drugiego z obowiązku wykazania ich w zeznaniu podatkowym. Obowiązek ten ciąży na pracowniku również, gdy podatek nie został pobrany przez płatnika a pracownik posiadał wiedzę o wszystkich uzyskanych przez siebie dochodach. W przypadku niewykazania w zeznaniu podatkowym wszystkich dochodów, pracownik powinien skorygować swoje zeznania podatkowe za lata, w których nie wykazał dochodu, w tym przypadku świadczenia z tytułu abonamentu medycznego.

Biorąc pod uwagę terminy przedawnienia przewidziane w ordynacji podatkowej, korekty w podatku dochodowym od osób fizycznych powinny sięgać 5 lat wstecz. Jeżeli chodzi o składki na ubezpieczenie społeczne okres objęty korektą powinien wynieść 10 lat, z uwagi na dłuższy niż podatku dochodowym od osób fizycznych okres przedawnienia.

Pakiet medyczny finansowany przez pracodawcę na rzecz pracowników stanowi inne nieodpłatne świadczenie, którego wartość pieniężną dla celów ustalenia przychodu powinna zostać określona według ceny zakupu tej usługi przez pracodawcę. Należy podkreślić, że w sytuacji nieodpłatnego udostępniania pakietów medycznych pracownikom nieodpłatnym świadczeniem jest samo objęcie pakietem medycznym, a nie skorzystanie z konkretnej usługi. A zatem pracodawcy, którzy są obciążani za wykupione pakiety od każdego pracownika, nie powinni mieć większych problemów z ustaleniem wartości pakietu podlegającego doliczeniu do przychodu poszczególnych pracowników. Bowiem z reguły posiadają oni informacje pozwalające na bezsporne ustalenie, który pracownik w danym miesiącu korzystał z pakietu i jaką opłatą z tego tytułu został obciążony pracodawca. Problem z ustaleniem przychodu mógłby pojawić się w przypadku, gdyby pracodawca w związku z objęciem pracowników medyczną opieką obciążany był opłatą łączną za tą usługę bez

wyszczególniania części opłaty przypadającej na świadczenia medycyny pracy oraz części przypadającej na świadczenia pozostałe. Podobna sytuacja miałaby miejsce w przypadku gdyby miesięczna opłata była uiszczana przez pracodawcę niezależnie od liczby objętych abonamentem pracowników (opłata ryczałtowa).

Zwracamy również uwagę, że powołana uchwała NSA z 24 października 2011 nie rozwiązuje kwestii ustalenia przychodu pracownika z tytułu otrzymania nieodpłatnych świadczeń, których wartości nie da się bezspornie przypisać do konkretnego pracownika np. w związku z przychodem mogącym powstać przy okazji udziału pracownika w imprezie integracyjnej. W związku z powyższym nadal aktualne pozostają pytania:

- w jaki sposób ustalić wysokość przychodu poszczególnych pracowników, w sytuacji, gdy za usługi świadczone nieodpłatnie na ich rzecz pracodawca obciążany jest w sposób nie pozwalający na bezsporne przyporządkowanie wartości świadczenia do konkretnego pracownika?
- czy w takiej sytuacji wartość nieodpłatnego świadczenia można ustalić w sposób statystyczny (tj. poprzez podzielenie globalnej kwoty usługi przez liczbę osób uprawnionych do skorzystania z niej) również w przypadku, gdy będzie to skutkowało nierównomiernym przyporządkowaniem przychodu pracownika w stosunku do rzeczywistej wartości świadczenia, z którego pracownik skorzystał?

Międzynarodowe prawo podatkowe: Zmiany w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Szwajcarią

17 października 2011 r. wszedł w życie protokół zmieniający polsko-szwajcarską umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Protokół ten w kilku obszarach istotnie zmienia obecnie obowiązującą umowę. Z uwagi na fakt, że jego przepisy będą miały zastosowanie (z pewnymi wyjątkami) począwszy od 1 stycznia 2012 r. warto zapoznać się z wprowadzonymi zmianami.

Podatek u źródła - dywidendy

W zakresie opodatkowania dywidend podatkiem u źródła (WHT – withholding tax) należy wspomnieć o zwolnieniu partycypacyjnym, zgodnie z którym nie pobiera się podatku w państwie spółki wypłacającej dywidendę, jeśli jej odbiorcą (tzw. *beneficial owner*) jest:

- Spółka (inna niż osobowa) z drugiego państwa, posiadająca bezpośrednio co najmniej 10% udziałów w spółce wypłacającej dywidendę przez nieprzerwany okres 24 miesięcy,
- Fundusz emerytalny (lub instytucja o podobnym charakterze).

W chwili obecnej, zamiast zwolnienia istnieje możliwość obniżenia stawki WHT do 5% pod warunkiem, że spółka otrzymująca dywidendę posiada co najmniej 25% udziałów w spółce wypłacającej. Tym samym, protokół wprowadza zwolnienie z podatku od źródła dla dywidend na wzór zwolnienia obowiązującego dla państw członkowskich UE. Warto pamiętać jednak, że warunkiem zastosowania zwolnienia (ta kwestia pozostaje niezmienna) jest posiadanie na dzień wypłaty stosownego certyfikatu rezydencji.

Opodatkowanie odsetek i należności licencyjnych

Obecnie maksymalna stawka WHT od należności licencyjnych oraz odsetek wynosi 10%. Zgodnie ze zmianami, stawka ta ma zostać obniżona do 5%.

Ponadto, w sytuacji, gdy należności licencyjne lub odsetki wypłacane są pomiędzy spółkami powiązanymi, istnieje możliwość zastosowania zwolnienia podatkowego. Należy przy tym pamiętać, że powiązanie kapitałowe - zgodnie z protokołem - obejmuje sytuacje, w których:

- Spółka wypłacająca należności licencyjne lub odsetki ma bezpośredni minimalny udział w wysokości 25 % w kapitale spółki otrzymującej te płatności, lub
- Spółka otrzymująca należności licencyjne lub odsetki ma bezpośredni minimalny udział w wysokości 25 % w kapitale spółki wypłacającej te płatności, lub
- Trzecia spółka, która ma siedzibę w jakimkolwiek Państwie Członkowskim Wspólnoty Europejskiej lub Europejskiego Obszaru Gospodarczego ma bezpośredni minimalny udział w wysokości 25 % zarówno w kapitale spółki wypłacającej i otrzymującej należności licencyjne lub odsetki.

W chwili obecnej nie istnieje możliwość zwolnienia z opodatkowania takich płatności. Tym samym, zmiana ta ma charakter pozytywny dla podatników. Warto jednak pamiętać, że powyższe zwolnienie wejdzie w życie dopiero 1 lipca 2013 r.

Klauzula nieruchomościowa (Real Estate clause)

Oprócz zmian zaprezentowanych powyżej, do umowy (art. 13 – zyski kapitałowe) dodana została tzw. klauzula nieruchomościowa. Zgodnie z ogólnymi zasadami prawa międzynarodowego, zyski kapitałowe podlegają opodatkowaniu w kraju odbiorcy tych zysków. Klauzula nieruchomościowa modyfikuje jednak tę zasadę stanowiąc, iż zyski kapitałowe ze zbycia udziałów spółki, której wartość w 50% lub więcej stanowią nieruchomości, mogą być również opodatkowane w kraju położenia nieruchomości.

Mając na względzie powyższe, możliwe jest jeszcze planowanie podatkowe transakcji pomiędzy spółkami polskimi i szwajcarskimi (np. sprzedaży nieruchomości, spłaty pożyczki itp.) w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych.

CIT / Ceny transferowe: Gwarancje wewnątrzgrupowe – rynkowe wynagrodzenie uchroni przed sporem z fiskusem

Udzielanie gwarancji podmiotom powiązanim wiąże się z obowiązkiem ustalenia opłaty gwarancyjnej z uwzględnieniem przepisów o cenach transferowych.

W obecnej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa coraz częściej poszukują źródeł finansowania bieżącej działalności, chcąc zapewnić dalsze funkcjonowanie jednostki, jednakże wprowadzane ograniczenia na rynku finansowym istotnie utrudniają pozyskanie dodatkowych środków. Niejednokrotnie jedynie poręczenia udzielone przez podmioty powiązane (najczęściej spółki-matki lub wyspecjalizowane podmioty finansowe) należące do tej samej grupy kapitałowej umożliwiają spółce uzyskanie kredytu na korzystnych warunkach. Obecne stanowisko organów podatkowych i sądów administracyjnych, uznaje iż beneficjent gwarancji uzyskuje korzyści (wymierne finansowo) już w momencie uzyskania gwarancji (przedmiotowe gwarancje wewnątrzgrupowe warunkują realizację umowy kredytowej oraz wpływają na ustalone przez bank warunki w zakresie np. poziomu oprocentowania, wysokości prowizji, czy też zabezpieczeń).

Do niedawna organy podatkowe w swoich interpretacjach prezentowały odmienny pogląd, a mianowicie, iż samo udzielenie gwarancji nie rodzi żadnych skutków podatkowych do momentu faktycznej realizacji zobowiązań z niej wynikających (tj. uregulowania przez gwaranta zobowiązania za dłużnika). Argumentem przemawiającym za takim podejściem był fakt, iż dopiero wówczas dochodzi do faktycznego wykorzystania udzielonej gwarancji.

Ostatnie interpretacje i wyroki wyraźnie wskazują jednak, iż w ocenie organów podatkowych korzyści wynikające z gwarancji udzielonej przez podmioty powiązane powstają już w momencie zawarcia takiej gwarancji, zaś podmiotowi gwarantującemu, z tytułu ryzyka które przyjmuje na siebie, należne jest wynagrodzenia ustalone na poziomie rynkowym. W związku z tym w przypadku udzielenia nieodpłatnych gwarancji w ramach jednej grupy kapitałowej, powinny one być traktowane jako nieodpłatne świadczenie dla beneficjenta gwarancji i podlegać opodatkowaniu zgodnie z art. 12 ust. 1 pkt 2 ustawy o CIT. Otrzymanie gwarancji powoduje bowiem powstanie po stronie beneficjenta konkretnych i mierzalnych korzyści (m.in. w postaci zwiększenia zdolności kredytowej, uzyskania niższych kosztów finansowania dzięki lepszemu ratingowi kredytowemu) przy braku ekwiwalentnego świadczenia na rzecz gwaranta. Przyjęcie przez gwaranta ryzyka spłaty zobowiązań ma natomiast walor usługi o pewnej wartości. Innymi słowy można określić cenę, którą uzyskujący poręczenie (beneficjent gwarancji) w normalnych warunkach rynkowych musiałby zapłacić. Stanowisko to potwierdzają sądy administracyjne i organy podatkowe m.in. w wyrokach NSA z 12 marca 2010 r. (sygn. II FSK

1776/08) i WSA w Łodzi z dnia 4 stycznia 2011 r. (sygn. I SA/Łd 1064/10); a także interpretacjach indywidualnych Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 18 maja 2011 r. (sygn. ILPB3/423-68/11-2/GC) oraz Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 23 lutego 2011 r. (sygn. IBPBI/2/423-1696/10/SD).

Ograniczając ryzyko sporu z organami podatkowymi wskazane jest zatem ustalenie wynagrodzenia należnego gwarantowi za przejęcie ryzyka związanego z wiarygodnością kredytową dłużnika. Odpowiednia opłata z tytułu gwarancji, której oczekiwałyby niezależne podmioty dokonując takiej transakcji, powinna zostać określona na poziomie rynkowym.

Polskie przepisy, jak również legislacja innych państw nie zawierają szczegółowych regulacji odnoszących się do poręczeń/gwarancji oraz problematyki ich wyceny. Zgodnie z Rozporządzeniem o cenach transferowych¹ (§21) ceną rynkową za udzielone/otrzymane gwarancje będzie prowizja jaką ustaliłyby podmioty niezależne za świadczoną na porównywalnych warunkach usługę. A zatem aby opłata gwarancyjna spełniała kryterium wartości rynkowej, powinna ona zostać ustalona na poziomie odzwierciedlającym ceny stosowane przez podmioty niezależne, z uwzględnieniem różnic w pozacenowych warunkach transakcji. Mogące wystąpić różnice powinny wynikać przy tym z obiektywnych, ekonomicznie zasadnych przesłanek, a nie z samego faktu istnienia powiązań między stronami. Jeżeli w/w różnice mogą mieć istotny wpływ na wartość transakcji, podmioty powinny móc dokonać racjonalnie dokładnych korekt, które pozwolą te różnice wyeliminować.

Nie zawsze podatnik jednak będzie zmuszony do stosowania opłaty gwarancyjnej lub ewentualnie rozpoznawania przychodu z tytułu świadczeń nieodpłatnych. Istnieją bowiem przypadki, kiedy ze względu na całokształt współpracy między podmiotami powiązanymi gwarancje nie są rozpoznawane jako odrębne transakcje. W takim przypadku podatnik powinien jednak zadbać o przygotowanie kompleksowej dokumentacji podatkowej (tzw. *defence file*), w której zostaną wskazane ekonomiczne przesłanki uzasadniające brak stosowania opłat gwarancyjnych / uwzględnienie ich kosztów w cenie innych realizowanych transakcji. Taką dokumentacją podatnik będzie mógł się posłużyć dla obrony swojego stanowiska w razie ewentualnych sporów z organami podatkowymi.

Ponadto, w przypadku gdy wartość prowizji z tytułu udzielonej / otrzymanej gwarancji przekroczy w danym roku podatkowym 30 000 EUR, podatnik korzystający z takiej usługi będzie zobowiązany do przygotowania dokumentacji cen transferowych zgodnie z wymogami art. 9a Updop.

¹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych (obowiązujące od 14 października 2009 r.)

CIT: Świadczenia na rzecz udziałowców oraz organów spółek kapitałowych

W praktyce, w większości przypadków, poza podstawowym wynagrodzeniem za sprawowanie funkcji w organach spółek kapitałowych, ich członkowie często otrzymują dodatkowe korzyści w formie świadczeń lub bonusów wypłacanych w gotówce. Podobnie wygląda sytuacja udziałowców, którzy w wielu przypadkach poza dywidendami otrzymują dodatkowe korzyści lub są beneficjentami świadczeń, których koszt ponosi sama spółka.

Analizując sposób podatkowego traktowania takich wydatków należy pamiętać, że w pierwszej kolejności o możliwości ich zaliczenia w koszty uzyskania przychodów spółki wypłacającej świadczenia rozstrzyga związek z przychodem lub zachowaniem/zabezpieczeniem źródła uzyskania przychodów.

Jednak nawet wykazanie związku z przychodem uzyskiwanym przez spółkę nie powoduje automatycznie, iż wspomniane wydatki mogą zostać zaliczone w koszty uzyskania przychodów. Każdorazowo należy je przeanalizować w kontekście tzw. katalogu negatywnego kosztów, tj. takich wydatków, które zostały wprost wskazane przez ustawodawcę jako niestanowiące kosztów uzyskania przychodów. Zastosowanie w tym wypadku może mieć art. 16 ust. 1 pkt 38 Updop, zgodnie z którym kosztów uzyskania przychodów nie stanowią wydatki związane z dokonywaniem jednostronnych świadczeń na rzecz udziałowców niebędących pracownikami spółki.

Analizując ten przepis należy zwrócić uwagę, iż o wyłączeniu z kosztów uzyskania przychodów decydują następujące warunki:

- Spółka ponosi koszty związane ze świadczeniem na rzecz udziałowców,
- Odbiorcy świadczeń (udziałowcy) nie są pracownikami spółki,
- Świadczenia mają charakter jednostronny.

W przypadku, gdy konkretny wydatek spełnia powyższe przesłanki, nie może stanowić kosztu uzyskania przychodów w rozumieniu Updop. Dwa pierwsze warunki wydają się być jasne, jednakże trzeci warunek dotyczący jednostronności świadczeń nie jest już taki oczywisty. Należy pamiętać, iż z jednostronnym świadczeniem mamy do czynienia w przypadku, gdy w konkretnych okolicznościach nie istnieje ekwiwalentne świadczenie wzajemne. Oznacza to, iż wyłączenie z kosztów nie będzie miało zastosowania w przypadku, gdy udziałowiec będzie zobowiązany do korespondującego świadczenia na rzecz spółki. W szczególności, świadczeniem jednostronnym nie jest wynagrodzenie za pracę na rzecz spółki, stanowisko takie potwierdza pismo Naczelnika Urzędu Skarbowego w Krakowie z dnia 19 lipca 2005 r. (sygn. DP3/423-7/05/57131).

Podobne regulacje zostały wprowadzone również w stosunku do świadczeń na rzecz członków organów spółki w art. 16 ust. 1 pkt 38a Updop. Zgodnie z tym przepisem kosztów uzyskania przychodów nie stanowią wydatki na rzecz osób wchodzących w skład rad nadzorczych, komisji rewizyjnych lub organów stanowiących osób prawnych, z wyjątkiem wynagrodzeń wypłacanych z tytułu pełnionych funkcji. Należy zwrócić szczególną uwagę na fakt, iż omawiany przepis nie ustala żadnych specyficznych ograniczeń, co do wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów. Ograniczenia takiego nie stosuje się jednak wobec wynagrodzenia z tytułu pełnionej funkcji, które zawsze będzie kosztem uzyskania przychodów. W konsekwencji należałoby się zastanowić, czy z perspektywy podatkowej bardziej efektywne nie byłoby podwyższenie wynagrodzenia za sprawowanie funkcji w zamian za rezygnację z dodatkowych świadczeń.

VAT: Cesja wierzytelności bez VATu

Cesja wierzytelności nie jest usługą, tym samym nie podlega opodatkowaniu VAT.

Uchwała Trybunału Sprawiedliwości UE z dnia 27 października 2011 r. (sygn. akt C-93/10) ostatecznie potwierdziła stanowisko prezentowane przez część sądów administracyjnych, że cesja wierzytelności nie podlega opodatkowaniu VAT.

TSUE, odpowiadając na pytanie niemieckiego Federalnego Trybunału Finansowego, zadane w trybie prejudycjalnym, w sprawie Bundesfinanzhof przeciwko GFKL Financial Services AG, stwierdził: „podmiot, który na własne ryzyko nabywa trudne wierzytelności po cenie niższej od ich wartości nominalnej, nie świadczy odpłatnej usługi i nie dokonuje tym samym czynności z zakresu działalności gospodarczej”. Stanowisko to zostanie najprawdopodobniej wkrótce potwierdzone przez NSA, któremu 29 kwietnia 2011 r. (sygn. akt I FSK 375/09) przedstawiono do rozpoznania pytanie prejudycjalne w kwestii opodatkowania VAT nabycia wierzytelności w celu jej późniejszej windykacji. NSA postanowieniem z dnia 8 listopada 2010 r. zawiesił postępowanie w sprawie, jednak po ogłoszeniu uchwały przez TSUE zapewne wznowi postępowanie w najbliższym czasie.

Do tej pory organy podatkowe prezentowały pogląd, że dokonywanie cesji wierzytelności w celu jej późniejszej windykacji należy kwalifikować jako usługę ściągania długów opodatkowaną VAT (interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 8 sierpnia 2011 r., sygn. ILPP2/443-764/11-5/EN; interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 26 kwietnia 2011 r., sygn. IP1-443-272/10-2/MP). Organy argumentowały swoje stanowisko tym, że nabywając wierzytelność w celu jej późniejszej windykacji cesjonariusz (nabywca wierzytelności) świadczy usługę polegającą na zwolnieniu cedenta (poprzedniego wierzyciela) od wykonania czynności związanych ze ściąganiem długu. Takie stanowisko prezentowała również część sądów administracyjnych (NSA w wyroku z dnia 16 lutego 2010 r. sygn. akt I FSK 2104/08; WSA w Poznaniu w wyroku z dnia 18 sierpnia 2010 r. sygn. akt I SA/Po 282/10).

Przeciwnicy tej koncepcji wskazywali jednak na fakt, iż cesjonariusz przeprowadzając egzekucję nabytej wierzytelności, bądź jej dalszą odsprzedaż, dokonuje takiej czynności na własną rzecz, a zatem nie świadczy w ten sposób usługi ściągania długów na rzecz cedenta. Taki pogląd wyraził m.in. WSA w Łodzi w wyroku z dnia 10 maja 2011 r. (sygn. akt I SA/Łd 351/11).

TSUE potwierdzając, że cesja wierzytelności w celu jej późniejszej windykacji to nie usługa, jednocześnie zaznaczył, że VAT nie wystąpi tylko wówczas, gdy różnica między wartością nominalną wierzytelności a ceną ich sprzedaży odzwierciedla rzeczywistą ekonomiczną wartość należności w chwili sprzedaży. Należy zatem mieć na uwadze, że urzędy skarbowe mogą próbować podważać ekonomiczną zasadność transakcji przelewu wierzytelności.

Ponadto firmy windykacyjne powinny pamiętać również o tym, że jeśli umowa przeniesienia praw majątkowych nie podlega VAT, pojawia się obowiązek zapłaty podatku od czynności cywilnoprawnych. Podatek ten wynosi 1 proc. wartości rynkowej wierzytelności.

Wydarzenia

Zapraszamy na śniadania tematyczne i seminaria prowadzone przez ekspertów podatkowych Mazars:

- ➡ **23 listopada 2011 r., godz. 9.30-13.30, biuro Mazars w Warszawie, ul. Piękna 18**
„Ceny transferowe: Aktualne zagadnienia, kontrole władz skarbowych, praktyka sądów administracyjnych”

Więcej informacji oraz rejestracja: Aneta Sadkowska, Business Development,
tel. 22 25 55 200, a.sadkowska@mazars.pl

Jak zamówić Newsletter Podatkowy?

Newsletter Podatkowy jest bezpłatnym miesięcznikiem dotyczącym zagadnień podatkowych.

W celu subskrypcji, prosimy o wysłanie e-maila na adres: podatki@mazars.pl z podaniem:
Imienia i nazwiska
Stanowiska
Nazwy firmy.

Jeśli nie życzą sobie Państwo otrzymywania takich informacji w przyszłości prosimy odesłać e-mail z tematem „NIE”
na adres podatki@mazars.pl

Celem niniejszego Newslettera Podatkowego jest poinformowanie czytelników o aktualnych zmianach w zakresie podatków. Prezentowane informacje opracowane zostały z należytą starannością, jednakże przedstawione są w formie skróconej i ogólnej. Niniejsza publikacja ma zatem charakter wyłącznie orientacyjny i nie stanowi porady prawnej ani podatkowej. Mazars Audyt Sp. z o.o. nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie przedstawionych informacji. Przed podjęciem decyzji i działań rekomendujemy zasięgnięcie fachowej opinii doradców Mazars Audyt Sp z o.o.

© 2011 Mazars Audyt Sp. z o.o.

Kontakt:



Krystyna Szydłowska
Dyrektor Działu Doradztwa Podatkowego
k.szydłowska@mazars.pl

Dział Doradztwa Podatkowego
Mazars w Warszawie
Ul. Piękna 18
00-549 Warszawa
Tel.: +48 22 25 55 200
E-mail: podatki@mazars.pl
www.mazars.pl