

kancelarie rp

Poradnik Prawo i podatki

WIĘCEJ PORAD NA  KANCELARIE.RP.PL

DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA

Przedsiębiorcy mogą mieć nadzieję na zmiany w składce zdrowotnej

Skoro państwo, jak pokazała praktyka, nie może pewnej grupie ubezpieczonych dać więcej, szybciej i lepiej, jeśli chodzi o dostęp do służby zdrowia, to nie powinno sięgać po więcej pieniędzy, niż jest w stanie samo zaoferować.



DANUTA KNAPIK

advokat z kancelarii Marek Płonka i Wspólnicy sp. k.



MAGDALENA MUSIAŁ

advokat z kancelarii w Katowicach.

Proponowane w trakcie trwania kampanii wyborczej przez koalicję zmiany jawią się jako korzystne dla przedsiębiorców.

Słowa mają moc, tym bardziej jeśli stanowią obietnice wyborcze. Umowa koalicyjna przewiduje wprowadzenie korzystnych i przejrzystych zasad naliczania składki zdrowotnej.

„Wrócimy do ryczałtowego systemu rozliczania składki zdrowotnej. Skończymy z absurdem składki zdrowotnej od sprzedaży środków trwałych” – brzmiała propozycja z listy 100 konkretów Koalicji Obywatelskiej.

„Przedsiębiorcom zagwarantujemy stabilność prawnopodatkową i wsparcie w inwestowaniu w rozwój firm. Zaczniemy od regulacji składki zdrowotnej. Przez zmiany wprowadzone przez Polski Ład nie można odliczyć jej od podatku i de facto stała się ona nowym podatkiem. Cofniemy tę regulację” – to

jedna z gwarancji Trzeciej Drogi (całej, nie tylko Polski 2050) – i o tym nowym podatku słów kilka.

Konstrukcja składki zdrowotnej w formie istniejącej od wprowadzenia rządowego programu Polski Ład wskazuje, że sposób ustalania jej podstawy, wysokości i sposobu poboru, słowem – wszystkie jej cechy jednoznacznie pokazują, że mamy do czynienia z podatkiem, zatem uznać należy, że składka zdrowotna przestała w zasadzie pełnić funkcję składki na ubezpieczenie finansowane ze środków publicznych, a upodobniła się do daniny podatkowej.

Od pierwszej złotówki

Dwa główne elementy utwierdzają w przekonaniu, że składka zdrowotna przestała być składką ubezpieczeniową, a stała się paropodatkem uderzającym zarówno w biednych, jak i w zamożniejszych. Po pierwsze – stało się tak przez to, że nie ma ona kwoty wolnej i prawodawca nie uwzględnił sytuacji ekonomicznej osób mniej zamożnych – formalnie do kwoty 30 tys. zł mamy zwolnienie z PIT, ale realnie płacimy 9 proc. Już od pierwszej zarobionej złotówki. Po drugie – składka zdrowotna nie jest niczym ograniczona

W pierwszej kolejności warto przypomnieć zasady naliczania składki zdrowotnej przed 2022 r., wówczas nie miała górnego i dolnego limitu, zaś obliczana była procentowo od podstawy wymiaru, którą stanowiło 7,75 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, i nie mogła być niższa lub wyższa od kwoty 9 proc. podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne. Przed zmianami wprowadzonymi Polskim Ładem podstawa obliczania składki zdrowotnej wynosiła 4

243,39 zł (75 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia). Tym samym najniższa składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosiła 281,81 zł, zatem przyjmując czysto hipotetycznie, minimalna składka zdrowotna wynosiłaby w 2023 r. 470,00 zł (75 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia 6965,94 zł). Powyższe prowadzi do wniosku, że obciążenie składką nie było wysokie.

Obecnie wysokość ustalenia składki uzależniona od wybranej przez przedsiębiorcę formy opodatkowania, np. dla rozliczenia na tzw. ryczałcie, kształtuje się następująco:

- 335,94 zł – dla przychodów do 60 tys. zł,
- 559,89 zł – dla przychodów powyżej 60 tys. zł do 300 tys. zł,
- 1007,81 zł – dla przychodów powyżej 300 tys. zł.

Z kolei dla podatników na tzw. skali wynosi 9 proc. i płaci się ją od rzeczywistego dochodu, ponadto nie podlega ona odliczeniu.

Ostatnia forma podatkowania, tzw. liniowa – dla tej formy składka wynosi 4,9 proc. liczona również od rzeczywistego dochodu, przy czym częściowo można ją zaliczyć do kosztów podatkowych lub odliczyć od dochodu.

Z uwagi na zmiany wprowadzone Polskim Ładem bez względu na wybór formy opodatkowania koszty działalności drastycznie wzrosły, co miało realne przełożenie na liczne zamknięcia jednoosobowych działalności bądź likwidacje utworzonych miejsc pracy.

Polscy przedsiębiorcy, dotychczas nieufni wobec władzy, wskutek negatywnych doświadczeń z opresyjnymi rozwiązaniami podatkowo-składkowymi rządowego programu Polski Ład, powodującymi znaczący wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, prawdopodobnie będą mogli zmini-

malizować część ciężaru finansowego związanego z utrzymaniem swojego przedsiębiorstwa.

Umowa i obietnice

Co prawda, założenia umowy koalicyjnej są ogólne, ale odnosząc się do obietnic wyborczych poszczególnych ugrupowań, możemy poczynić pewne rozważania dotyczące zmian w systemie rozliczania składki zdrowotnej. Wydaje się prawdopodobny powrót do ryczałtowego systemu rozliczania składki zdrowotnej oraz odliczanie tej składki od podatku, a nie jak obecnie od dochodu/przychodu bez możliwości wliczenia składki w koszty prowadzonej działalności.

Jest rzeczą prawdopodobną również odejście od naliczania składki zdrowotnej od sprzedaży środków trwałych. Przedsiębiorca sprzedający samochód, nieruchomości czy inne składniki majątkowe będzie już tylko zobowiązany do zapłaty podatku, a nie jak obecnie – do zapłaty podatku i 9 proc. składki. Z pewnością zatem rząd odstąpi od konstrukcji składki zdrowotnej Polskiego Ładu. Z obietnic wyborczych można wywnioskować, iż składka przestanie być dodatkowym „podatkiem”, a stanie się wyłącznie składką ubezpieczeniową.

Zapowiadane rozwiązanie wydaje się logiczne i społecznie sprawiedliwe, skoro przedsiębiorcy poprzez odniesienie wysokości składki zdrowotnej do dochodu nie uzyskali ekwiwalentu świadczenia wyższych świadczeń zdrowotnych poprzez lepsze standardy leczenia lub sprawniejszy dostęp do opieki medycznej. Tym samym, skoro państwo, jak pokazała praktyka minionego roku, nie może pewnej grupie ubezpieczonych dać więcej, szybciej i lepiej, to nie powinno sięgać po więcej pieniędzy, niż jest w stanie samo zaoferować. W przeciw-

nym wypadku nieograniczone, nieekwiwalentne pobieranie składek stoi w sprzeczności z konstytucyjną zasadą sprawiedliwości społecznej.

Przypomnijmy, że podstawa wysokości składek ZUS dla przedsiębiorców stanowi 60 proc. przeciętnego wynagrodzenia. Według prognoz ma ono wzrosnąć do 7 824 zł. Oznacza to wzrost aż o 12,8 proc. w porównaniu z rokiem 2023. Tym samym wzrost składek ZUS jest niewątpliwy. Podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe w 2024 r. wyniesie 4 694,40 zł, a same składki ZUS na rok 2024 wzrosną do 1 600,27 zł miesięcznie (bez składki zdrowotnej).

Założenia przewidują również zawieszenie składki zdrowotnej w przypadku braku dochodów lub straty przedsiębiorcy, a co istotne, mali przedsiębiorcy najprawdopodobniej będą mogli liczyć na wakacje od opłacania składek ZUS przez jeden miesiąc w roku. Dodatkowo przedsiębiorcy, którzy udokumentują, że nie uzyskali dochodu lub ponieśli stratę na działalności, będą mieli prawo zawnieść o dłuższe wakacje od składek ZUS.

Z nadzieją graniczącą z pewnością możliwe będzie wyjście z obecnego poczucia absurdu i niesprawiedliwości każdego przedsiębiorcy spowodowanego faktycznym nałożeniem na podmioty prowadzące działalność gospodarczą dodatkowego podatku od osiąganego dochodu. Z dużym prawdopodobieństwem można także zakładać, iż wysokość składki zdrowotnej dla podatników na skali i podatku liniowym przestanie być nieograniczona i nie będzie rosła razem z dochodami przedsiębiorcy, co powinno stanowić czynnik korzystny dla wzrostu koniunktury i nakierowania gospodarki do fazy aktywności gospodarczej. /

Z obietnic wyborczych można wywnioskować, iż składka przestanie być dodatkowym „podatkiem”, a stanie się wyłącznie składką ubezpieczeniową

ROZLICZENIA

Czy poręczenia od podmiotów powiązanych zawsze mają wartość?

Wytyczne OECD otwierają polskim podatnikom drogę do racjonalnej, zgodnej z rzeczywistą treścią ekonomiczną wyceny otrzymywanych poręczeń.



GRZEGORZ MŁYNARCZYK

partner Sendero Tax & Legal,
doradca podatkowy

Polscy podatnicy działający w ramach grup kapitałowych często otrzymują poręczenia gwarancje spłaty swych zobowiązań finansowych od podmiotów powiązanych. Jeśli poręczenia są udzielane nieodpłatnie, podatnicy są zdania, że powinni rozpoznać przychód z tytułu otrzymania nieodpłatnego świadczenia i przychód taki opodatkować. Okazuje się jednak, że w wielu przypadkach niepotrzebnie. Lektura najnowszych wytycznych OECD w zakresie cen transferowych oraz zdrowy rozsądek podpowiadają, kiedy można uniknąć zapłaty podatku.

Co to są wytyczne OECD?

Ceny transferowe to zagadnienie o zasięgu globalnym. Dlatego Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), do której należy także Polska, jeszcze w ubiegłym stuleciu postanowiła wypracować wspólne stanowisko w zakresie oceny transakcji zawieranych przez podmioty powiązane. Celem tego wieloletniego wysiłku było ujednoczenie traktowania danych zdarzeń w różnych jurysdykcjach podatkowych, unikanie konfliktów i tym samym ułatwienie działania podatnikom. Od skromnych początków wytyczne rozrastają się, obecnie oficjalny tekst liczy ponad 650 stron. Najnowszy element wytycznych to rozdział 10, który dotyczy transakcji finansowych. Prace nad uzgodnieniem podejścia do tych transakcji trwały od 2015 r., a w 2022 r., po ponad siedmiu latach negocjacji, światło ujrzało stanowisko zaakceptowane przez całą OECD i dotyczące między innymi oceny skutków podatkowych poręczeń udzielanych w ramach grup kapitałowych.

Mimo że wytyczne OECD nie stanowią źródła prawa powszechnie obowiązującego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zarówno podatnicy, jak i administracja podatkowa traktują je jako zbiór

dobrych praktyk oraz punkt odniesienia służący do wyboru właściwego kierunku interpretacyjnego norm prawnych z zakresu cen transferowych. Doniosłość wytycznych potwierdza art. 11j ust. 1 ustawy o CIT, zgodnie z którym minister właściwy do spraw finansów publicznych, tworząc rozporządzenia ds. cen transferowych, działa „(...) uwzględniając wytyczne Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych”.

Skoro zatem Polska, jako państwo należące do OECD, sama wytyczne przez wiele lat współtworzyła i zaakceptowała ich ostateczną treść, to nie powinno być wątpliwości co do ich rangi i wpływu na lokalne rozliczenia podatkowe.

Mimo pewnych różnic pomiędzy pojęciami „poręczenia” i „gwarancji” dalej będą one traktowane zamiennie. Po pierwsze dlatego, że na gruncie cen transferowych różnice te nie mają znaczenia, skutki ekonomiczne są bowiem takie same. Po drugie, wytyczne wydane zostały po angielsku i używają określenia „guarantee”, które bywa tłumaczone na język polski albo jako „gwarancja”, albo „poręczenie”.

W świetle punktu 10.155

Sam fakt, że poręczenie jest wymagane przez bank udzielający finansowania nie przesądza jeszcze o tym, że jego otrzymanie prowadzi do uzyskania faktycznej, ekonomicznej korzyści.

wytycznych OECD gwarancja finansowa „jest prawnie wiążącym zobowiązaniem gwaranta do przejścia określonego zobowiązania dłużnika objętego gwarancją, jeżeli dłużnik nie wywiąże się z tego zobowiązania. Sytuacja, z którą można się spotkać najczęściej w kontekście cen transferowych, jest sytuacja, w której przedsiębiorstwo powiązane (gwarant) udziela gwarancji na pożyczkę zaciągniętą przez inne przedsiębiorstwo powiązane od niepowiązanego pożyczkodawcy” (wszystkie tłumaczenia zostały dokonane przez autora).

Natomiast, jak wynika z punktu 10.157 wytycznych OECD, gwarancja finansowa może spełniać dwa zasadnicze cele: „Z perspektywy kredytobiorcy gwarancja finansowa może mieć wpływ na

warunki zaciągnięcia kredytu – na przykład istnienie gwarancji może pozwolić stronie objętej gwarancją na uzyskanie korzystniejszej stopy procentowej, ponieważ kredytodawca ma dostęp do szerszej puli aktywów – lub na kwotę kredytu – na przykład umożliwiając kredytobiorcy dostęp do większej kwoty środków”.

Biorąc pod uwagę fakt, że otrzymanie przez kredytobiorcę gwarancji finansowej wiąże się z uzyskaniem przez

Skoro Polska sama wytyczne OECD przez wiele lat współtworzyła i zaakceptowała ich ostateczną treść, to nie powinno być wątpliwości co do ich rangi i wpływu na lokalne rozliczenia podatkowe

niego korzyści ekonomicznych w postaci niższej stopy procentowej lub/i uzyskaniem większej kwoty finansowania niż w przypadku braku gwarancji, w świetle punktu 10.158 wytycznych OECD „gwarancja umożliwia kredytobiorcy zaciągnięcie kredytu na warunkach, które miałyby zastosowanie, gdyby miał on rating kredytowy gwaranta, a nie na warunkach, które mógłby uzyskać na podstawie

własnego, niegwarantowanego ratingu”.

Jak wyceniać gwarancje?

Wytyczne zawierają kilka podejść do określania ceny gwarancji na warunkach rynkowych. Dla ilustracji tezy postawionej na wstępie posłużono się podejściem opartym na metodzie uzysku (ang. yield approach), ponieważ z jego wykorzystaniem najłatwiej jest zwięźle pokazać, że nie każda gwarancja ma wartość.

Zgodnie z punktem 10.174 wytycznych OECD powyższe podejście „ujmuje korzyść, jaką strona gwarantowana może spełniać dwa zasadnicze cele: „Z perspektywy kredytobiorcy gwarancja finansowa może mieć wpływ na

wą, która byłaby należna przez kredytobiorcę bez gwarancji i stopą procentową należną z gwarancją”.

Dla wyceny rynkowej poziomu oprocentowania kredytów najważniejsze znaczenie ma wiarygodność kredytowa kredytobiorcy, syntetycznie określona jego ratingiem kredytowym. Rating taki może być albo przyznany przez niezależną agencję ratingową (taką jak np. Moody's czy Standard & Poor's), albo obliczony z wy-

korzystaniem specjalistycznych narzędzi. Zgodnie z metodologią określania ratingów, zaakceptowaną przez OECD i potwierdzoną w wytycznych, rating kredytowy zawiera w sobie potencjał otrzymania wsparcia ze strony grupy kapitałowej, do której należy podatnik (ang. implicit support, tłumaczone jako „domniemane wsparcie”). Oznacza to, że rating kredytowy pożyczkobiorcy uwzględnia już fakt przynależności do grupy, bez konieczności potwierdzania go dodatkowymi zobowiązaniami, np. ze strony spółki-matki.

Po ustaleniu ratingów kredytowych pożyczkobiorcy oraz powiązanych z nim gwaranta zastosowanie metody uzysku sprowadza się do przeprowadzenia dwóch analiz porównawczych – pierwszej określającej rynkowy poziom oprocentowania dla kredytu zaciągniętego z wykorzystaniem ratingu gwaranta. Oddajmy znów głos wytycznym: „wynik powyższej analizy wyznacza maksymalną opłatę za gwarancję (maksymalną kwotę, jaką odbiorca gwarancji będzie skłonny zapłacić), czyli różnicę między stopą procentową z gwarancją a stopą procentową bez gwarancji, ale z korzyścią wynikającą z domniemanego wsparcia (...). Kredytobiorca nie miałby żadnej motywacji do zawarcia umowy gwarancyjnej, gdyby w sumie płacił bankowi tyle samo z tytułu odsetek i gwarantowi z tytułu odsetek i gwarantowi z tytułu odsetek bez gwarancji. Dlatego ta maksymalna opłata sama w sobie musi od-

zwierciedlać wyniku negocjacji przeprowadzonych na warunkach rynkowych, ale stanowi maksimum, jakie kredytobiorca byłby gotów zapłacić” (punkt 10.177 wytycznych OECD).

Co z tego wynika?

Wytyczne OECD w przejrzysty sposób pokazują, że nie każda gwarancja otrzymywana przez polskiego podatnika od podmiotu powiązanego ma wartość. Sam fakt, że poręczenie jest wymagane przez bank udzielający finansowania, nie przesądza jeszcze o tym, że jego otrzymanie prowadzi do uzyskania faktycznej ekonomicznej korzyści. By tak było, udzielenie gwarancji musiałyby umożliwić polskiemu podatnikowi otrzymanie lepszych warunków finansowania, czyli np. niższego kosztu odsetkowego. Praktyka rynkowa pokazuje, że w wielu przypadkach standing finansowy rodzimych pożyczkobiorców jest nie gorszy niż powiązanych z nimi zagranicznych gwarantów, zatem otrzymanie gwarancji nie ma realnego wpływu na obniżenie kosztów finansowania. W takich sytuacjach płacenie wynagrodzenia gwarantowi nie ma w świetle wytycznych OECD uzasadnienia.

Z drugiej strony poręczenia są często wymagane przez banki ze względu na „procedury wewnętrzne” (każdy, kto brał kredyt, wie, jak pojemne potrafi być to określenie i jak wiele uciążliwych i zbędnych wymogów formalnych ma rzekomo uzasadniać). Czy zatem poręczenie otrzymane od słabszego finansowo gwaranta (bardziej precyzyjnie – od gwaranta z nie wyższym ratingiem kredytowym) ma jednak wartość, gdyż bez niego uzyskanie kredytu w ogóle nie byłoby możliwe? Ten pozorny paradoks wytyczne OECD bardzo trafnie rozwiązują w punkcie 10.164, zgodnie z którym „kredytobiorca zazwyczaj nie byłby skłonny płacić za gwarancję, jeśli nie spodziewałby się odpowiedniej korzyści (...). Każda z tych okoliczności może spowodować, że członkowie grupy przedsiębiorstw wielonarodowych są współzależni finansowo niezależnie od jakichkolwiek formalnych ustaleń dotyczących gwarancji, tak że ryzyko gospodarcze gwaranta może nie ulec istotnej zmianie po udzieleniu przez niego wyraźnej gwarancji. Formalna gwarancja może stanowić jedynie potwierdzenie, że

brak wsparcia dla kredytobiorcy byłby szkodliwy dla interesów grupy międzynarodowej”. W punkcie 10.160 wytyczne precyzują zaś, że „(...) analiza (...) może wykazać, że gwarancja finansowa nie przynosi żadnych korzyści kredytobiorcy, ale jedynie uznaje korzyść, którą strona gwarantowana i tak otrzymałaby będąc częścią grupy międzynarodowej. W takich sytuacjach (...) niepowiązane przedsiębiorstwo w porównywalnych warunkach nie byłoby skłonne płacić za udzielenie gwarancji finansowej, a gwarant powinien zostać uznany za świadczącego jedynie usługi administracyjne względem kredytobiorcy”.

Wytyczne stanowią zatem jasno – jeśli gwarancja nie obniża kosztów finansowania, to podatnik nie powinien za nią płacić. Jeśli mimo to zewnętrzny kredytodawca jej udziela, to świadczy jedynie usługę wsparcia administracyjnego (a nie usługę finansową) i jego wynagrodzenie powinno ten fakt uwzględniać. Oznacza to, że powinno być zależne np. od czasu koniecznego do przygotowania stosownych dokumentów, a nie od wartości finansowania, w praktyce powinno być zatem bardzo niewielkie.

Podatek nie zawsze należy

Omówiony rozdział 10 wytycznych OECD ukazał się niedawno, nie przebił się jeszcze zatem w pełni do świadomości władz podatkowych. Te nie mogą go jednak ignorować, co wynika z przepisów ustawy o CIT i co potwierdza sam minister finansów na rządowych stronach (<https://www.podatki.gov.pl/ceny-transferowe/ceny-transferowe-wg-oecd-i-ue/prace-i-publicacje-oecd/>).

Wytyczne otwierają polskiemu podatnikom drogę do racjonalnej, zgodnej z rzeczywistą treścią ekonomiczną wyceny otrzymywanych poręczeń. W wielu przypadkach okazuje się, że poręczenia te są warte znacznie mniej niż dotąd sądzono, co w przypadku świadczeń otrzymywanych nieodpłatnie może oznaczać wyraźnie mniejszy podatek do zapłaty. Przeprowadzenie wyceny wymaga dostępu do specjalistycznych narzędzi, niemniej koszt tego działania zwykle zwraca się po wielokroć. Warto zatem przeanalizować swoją sytuację, tak by nie oddawać cesarzowi więcej niż cesarskie. /©©



Teksty z dodatku dostępne

w wersji elektronicznej na: **ARCHIWUM.RP.PL**

BEZPIECZEŃSTWO

Analiza transakcji w AML/CFT

Jednym z czynników, które zdają się wpływać na nieprawidłowości w procesie analizy transakcji, jest brak posiadania przez instytucje obowiązane odpowiedniego narzędzia usprawniającego ten proces, np. aplikacji czy oprogramowania.



KRZYSZTOF ROŻKO

radca prawny, wspólnik zarządzający w Krzysztof Rożko i Wspólnicy Kancelaria Prawna



NIKOLA JADOWSZCZAK - NIEDBAŁKA

radca prawny w Krzysztof Rożko i Wspólnicy Kancelaria Prawna

prowadzanych w ramach stosunków gospodarczych – jako przejaw bieżącego monitorowania tych stosunków – stanowi nie lada wyzwanie dla instytucji obowiązanych. Część z nich nie przeprowadza analizy transakcji, część nie dokumentuje procesu takiej analizy, a jeszcze inna część przykładowo ogranicza przeprowadzanie analizy transakcji wyłącznie do transakcji klientów, którym nadano podwyższone ryzyko ML/FT, bądź do określonej kategorii oferowanych produktów czy świadczonych usług. A to jedynie wierzchołek góry lodowej, bowiem nieprawidłowości w przeprowadzaniu analizy transakcji są tak liczne, że nie sposób wszystkich wypunktować.

Brak wiedzy czy niezrozumienie ryzyk AML

Wydaje się, że stosowanie przez instytucje obowiązane zróżnicowanego podejścia do analizy transakcji wynika – niestety – z braku świadomości określonych obowiązków, ale również z niezrozumienia całej filozofii AML/CFT. Wspomniane problemy ze stosowaniem omawianego środka bezpieczeństwa finansowego co do zasady dotyczą mniejszych podmiotów, w tym niebankowych instytucji. Wydaje się, że to właśnie banki – jako jedne z nielicznych instytucji obowiązanych – z uwagi na specyfikę swojej działalności i bardzo wysokie ryzyko w obszarze ML/FT najlepiej poradziły sobie z wykonywaniem obowiązków wynikających z ustawy AML – choć, jak pokazują wyniki kontroli nadzorczych – wciąż nie jest doskonale. Praktyka pokazuje jednak, że również większe (niebankowe) instytucje finansowe nie do końca radzą sobie z analizą transakcji swoich klientów.

Na czym polega analiza transakcji i dlaczego następcza instytucjom obowiązanych tyłu problemów praktycznych? Zgodnie z art. 33 ust. 1 w zw. z art. 34 ust. 1 pkt 4 lit. a ustawy AML, o tyle środek bezpieczeństwa finansowego w postaci analizy transakcji prze-

rowadzanych w ramach stosunków gospodarczych – jako przejaw bieżącego monitorowania stosunków gospodarczych klientów poprzez m.in. analizę transakcji przeprowadzanych w ramach stosunków gospodarczych w celu zapewnienia, że transakcje te są zgodne z wiedzą instytucji obowiązanej o kliencie, rodzaju i zakresie prowadzonej przez niego działalności oraz zgodne z ryzykiem ML/FT związanym z tym klientem. Nie jest zatem wystarczające zbadanie klienta przy nawiązaniu stosunków gospodarczych. Takie badanie powinno być cyklicznie powtarzane, a zdarzeniem implikującym konieczność dokonania takiego badania jest właśnie przeprowadzenie przez klienta transakcji. Instytucje obowiązane w ramach bieżącego monitorowania stosunków gospodarczych powinny zatem nie tylko z określoną częstotliwością (uzależnioną co do zasady od nadanej kategorii ryzyka ML/FT) odbierać od klienta aktualne dane identyfikacyjne, ale również śledzić i oceniać, czy przeprowadzane przez klienta transakcje w toku trwającego stosunku są zgodne z wiedzą instytucji obowiązanej o tym kliencie oraz z rodzajem i zakresem prowadzonej przez niego działalności. Wszelkie bowiem nietypowe, skomplikowane, opiewające na wysokie i jednocześnie nieuzasadnione okolicznościami kwoty czy niemające uzasadnienia prawnego lub gospodarczego transakcje powinny podlegać pogłębionej analizie w kontekście ryzyka ML/FT, a w przypadku potwierdzenia podejrzanego charakteru takiej transakcji – zgłaszane do GIIF. Nie jest zaś możliwe prawidłowe wykonywanie obowiązków notyfikacyjnych do GIIF, jeśli instytucja obowiązana nie monitoruje na bieżąco transakcji klienta i tym samym nie ma świadomości co do ryzyka ML/FT w tym zakresie.

Jednym z czynników, które zdają się wpływać na nieprawidłowości w procesie analizy transakcji, jest brak posiadania przez instytucje obowiązane odpowiedniego narzędzia usprawniającego ten proces (systemy, aplikacje i oprogra-

nowania wspierające proces AML/CFT – wciąż mało popularne w mniejszych instytucjach). „Ręczna” analiza transakcji jest czasochłonna i oczywiście w zależności od skali i rodzaju przeprowadzanych transakcji może generować konieczność zapewnienia przez instytucje obowiązane dodatkowych zasobów kadrowych. To z kolei wiąże się z dodatkowymi kosztami za trudnienia. Systemy i oprogramowania usprawniające wykonywanie obowiązków w obszarze AML/CFT mogą – na podstawie stosowanych algorytmów – typować transakcje potencjalnie podejrzane, skomplikowane czy nietypowe do dalszej analizy pracownika zespołu AML/CFT. Pierwsza, wstępna analiza jest jednak przeprowadzana przez system,

Praktyka pokazuje jednak, że również większe (niebankowe) instytucje finansowe nie do końca radzą sobie z analizą transakcji swoich klientów

co znacznie usprawnia proces bieżącego monitorowania transakcji. Oczywiście, dla prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie analizy transakcji nie jest wystarczające poprzestanie na wdrożeniu systemu wspomaganego. Taki system powinien posiadać odpowiednią parametryzację oraz odpowiedniej wysokości progi reguł analitycznych (reguły i algorytmy generujące alerty powinny być dostosowane do zakresu, skali i rodzaju działalności instytucji obowiązanej, w tym oferowanych produktów i świadczonych usług). Ponadto system powinien posiadać również funkcjonalności dające możliwość sprawnego procesu uruchamiania tych reguł, w tym

dostosowanie częstotliwości prowadzenia analizy transakcji do nadanej kategorii ryzyka ML/FT, dostęp do źródeł danych zasilających proces analizy czy narzędzia wspierające planowanie i termin wdrożenia działań naprawczych po przeprowadzeniu przeglądu alertów.

Przegląd i procesy monitorowania

Sam proces analizy transakcji nigdy nie będzie bezobsługowy, dlatego też pracownicy instytucji obowiązanych wykonujący obowiązki w obszarze AML/CFT powinni przeprowadzać i dokumentować okresowy przegląd reguł analitycznych, dokumentować proces analizy i zamykania alertów, przeprowadzać badanie źródła pochodzenia wartości majątkowych klienta, dokumentować wyniki analizy i uzasadniać podjęte decyzje, a przy tym stosować stanowiska i komunikaty nadzorcze (w szczególności komunikat GIIF nr 31 w sprawie działań podejmowanych przez instytucje obowiązane w przypadku realizacji przez klienta transakcji niezgodnych z wiedzą tej instytucji o kliencie, rodzaju i zakresie prowadzonej przez niego działalności).

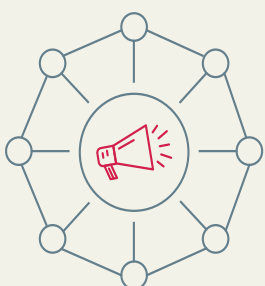
Ponadto, z poziomu proceduralnego, dla prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie analizy transakcji konieczne jest wprowadzenie do procedur wewnętrznych instytucji obowiązanych szczegółowego opisu sposobu prowadzenia analizy transakcji (w tym opisanie sposobu działania narzędzia wspierającego, o ile dotyczy), określenie terminów na podjęcie i zakończenie analizy transakcji, sformalizowanie procedury cyklicznego przeglądu stosowanych reguł analitycznych czy wstępnie dostosowanie typologii transakcji do rodzaju prowadzonej działalności, a następnie na bieżąco jej aktualizowanie (w tym w miarę wprowadzania przez instytucję obowiązanych nowych produktów lub usług).

Choć ustawodawca nie wskazuje wprost w ustawie AML, jak powinien wyglądać właściwy proces analizy trans-

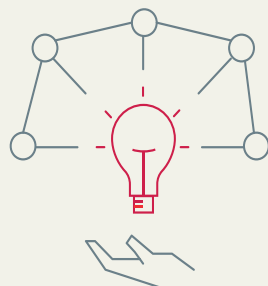
akcji, to przy stosowaniu podejścia opartego na analizie i ocenie ryzyka oraz przy zastosowaniu wytycznych płynących ze stanowisk nadzorczych można bez wątpliwości wytypować główne i kluczowe zasady prowadzenia analizy transakcji. Należy przy tym pamiętać, że założenia przeprowadzania analizy transakcji powinny być zindywidualizowane i skontekstyzowane, w tym dostosowane do specyficznych cech działalności danej instytucji obowiązanej – w szczególności do typologii transakcji przeprowadzanych. Tym samym, tworząc ramy dla przeprowadzania analizy transakcji, należy ograniczyć do minimum korzystanie z wzorów/szablonów czy gotowych rozwiązań, które funkcjonują u innych instytucji obowiązanych, które oferują lub świadczą inne produkty i usługi, a co z kolei przekłada się na zgola odmienianą typologię transakcji podlegających monitorowaniu. Proces analizy transakcji (choć można, jak wyżej wskazano, wytypować określone, wspólne dla wszystkich instytucji obowiązanych kierunki i wytyczne jego przeprowadzania) nie jest możliwy do ustandaryzowania. Narastające ryzyko ML/FT oraz generalnie coraz większa skala oraz występowanie w obrocie coraz bardziej skomplikowanych transakcji skutkują koniecznością przyjęcia przez instytucje obowiązane szczególnych i bardziej intensywnych środków mających na celu prawidłowe przeprowadzenie analizy transakcji.

Instytucje obowiązane powinny bez wątpliwości zrobić rachunek sumienia i zastanowić się, czy obowiązek w postaci analizy transakcji jest wykonywany w sposób należyty i spełniający oczekiwania nadzoru. Część z nich powinna zastanowić się nad wprowadzeniem nowych bądź bardziej skutecznych narzędzi przy realizacji procesu analizy transakcji. Niekiedy konieczne będzie zainwestowanie w system wspomagający wykonywanie obowiązków w obszarze AML/CFT, innym razem zainwestowanie w wykwalifikowaną kadrę pracowniczą, w tym zwiększenie jej zasobów. /o

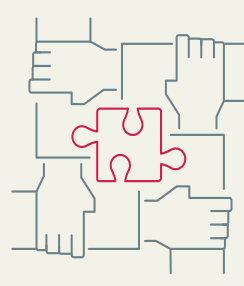
Sieć kancelarii prawnych — kancelarie.rp —



wspieramy
twój
marketing



wspieramy
rozwój twojego
biznesu



wspieramy
rozwój twojego
zespołu

Sprawdź jak zostać
Partnerem Sieci

kancelarierp.pl

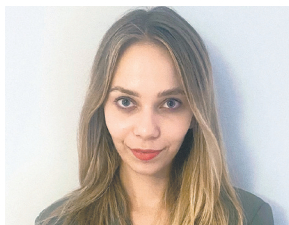
KODEKS

Podział przez wyodrębnienie

Spółki mają instrument zwiększający możliwości reorganizacyjne związane z przeniesieniem części majątku na inną spółkę.



WOJCIECH JACIUBEK
advokat



JULIA CHODKOWSKA
Marszałek & Partnerzy

15 września 2023 r. weszła w życie nowelizacja prawa spółek handlowych implementująca do polskiego porządku prawnego m.in. dyrektywę 2019/2121, harmonizującą w istotnym zakresie przepisy państw członkowskich UE dotyczące procesów reorganizacji spółek. Wdrażając odnośną dyrektywę, ustawodawca polski wprowadził do kodeksu spółek handlowych nowy sposób podziału spółek w postaci podziału przez wyodrębnienie. Zrealizował tym samym podnoszone postulaty doktryny domagającej się uchwalenia przepisów regulujących daną instytucję prawną. Podział przez wyodrębnienie polega na przeniesieniu części majątku spółki dzielonej na istniejącą lub nowo zawiązaną spółkę albo spółki – w zamian za udziały lub akcje tych ostatnich, obejmowanych przez spółkę dzieloną. Wyod-

rebnieniu majątku spółki podlegającej podziałowi towarzyszy obniżenie jej kapitału zakładowego, chyba że wyodrębnienie to następuje z kapitałów własnych spółki innych niż kapitał zakładowy.

Nowy sposób podziału spółek zwiększa ich możliwości w zakresie reorganizacji związanej z przeniesieniem części majątku istniejącej spółki i prowadzonej przez nią działalności – czy to w ramach rozwoju grupy kapitałowej, czy to na potrzeby planowanych transakcji lub wspólnych przedsięwzięć z innymi podmiotami.

Podziałowi przez wyodrębnienie mogą ulegać krajowe spółki kapitałowe oraz spółki komandytowo-akcyjne. Dopuszczalne jest również wyodrębnienie transgraniczne, w odróżnieniu jednak od krajowego to pierwsze może być dokonane wyłącznie przez przeniesienie majątku spółki dzielonej na spółkę albo spółki nowo zawiązane. Poniżej uwaga skupiona została przede wszystkim na podziale o charakterze krajowym.

Są pewne różnice

Podział przez wyodrębnienie porównywany jest często z podziałem przez wydzielenie, obie te instytucje polegają bowiem na przeniesieniu części majątku spółki dzielonej na istniejącą lub nowo zawiązaną spółkę albo spółki, niepowodującego ustania bytu prawnego spółki dzielonej (charakterystycznego dla tzw. podziałów przez rozdzielenie). W odróżnieniu jednak od wydzielenia wyodrębnienie skutkuje objęciem udziałów lub akcji spółki albo spółek, na które przenoszona jest część majątku spółki podlegającej

podziałowi, przez samą tę spółkę, a nie przez jej wspólników. Dla tych ostatnich podział przez wyodrębnienie nie rodzi bezpośrednich skutków prawnych.

Omawiany sposób podziału oraz podział przez wydzielenie dokonywane są w ramach podobnie regulowanej procedury. W odniesieniu do podziału przez wyodrębnienie ustawodawca polski przewidział jednak istotne uproszczenia tej procedury. Zarządy spółki dzielonej oraz każdej spółki przejmującej nie muszą sporządzać pisemnych sprawozdań uzasadniających podział spółki, jego podstawy prawne i ekonomiczne. Plan podziału nie musi być poddawany badaniu przez biegłego w zakresie poprawności i rzetelności, brak jest też konieczności sporządzenia przez biegłego opinii w tym przedmiocie.

Aport zorganizowanej części przedsiębiorstwa

W praktyce podział przez wyodrębnienie postrzegany jest jako korzystna alternatywa w odniesieniu do przeniesienia przez spółkę zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP) w drodze wkładu niepieniężnego (aportu) do innej spółki. Transakcje aportowe mogą być wszakże zbyt kosztowne lub nawet niemożliwe do przeprowadzenia z uwagi na przeszkody związane z przeniesieniem na nabywającego praw i obowiązków dotyczących ZCP. Aport zorganizowanej części przedsiębiorstwa nie skutkuje bowiem tzw. częściową sukcesją uniwersalną, w tym również sukcesją podatkową.

Inaczej jest przy podziale przez wyodrębnienie. Spółki przejmujące lub nowo zawią-

Podziałowi przez wyodrębnienie mogą ulegać krajowe spółki kapitałowe oraz spółki komandytowo-akcyjne. Dopuszczalne jest również wyodrębnienie transgraniczne

zane wstępują z dniem wyodrębnienia w prawa i obowiązki spółki dzielonej, określone w planie podziału, w tym prawa i obowiązki cywilnoprawne oraz administracyjnoprawne. Na spółki te przechodzą zwłaszcza zezwolenia, koncesje oraz ulgi, chyba że ustawa lub decyzja o udzieleniu zezwolenia, koncesji lub ulgi stanowi inaczej. Ponadto spółki otrzymujące majątek spółki podlegającej podziałowi wstępują z dniem wyodrębnienia we wszelkie przewidziane w przepisach prawa podatkowego prawa i obowiązki tej spółki pozostające w związku z przydzielonymi im w planie podziału składnikami majątku. Podział przez wyodrębnienie może się zatem jawić jako bardziej operatywny od przeniesienia na inną spółkę ZCP w drodze wkładu niepieniężnego.

Kwestia neutralności podatkowej

Ponadto, podobnie jak aport zorganizowanej części przedsiębiorstwa, przeniesienie ZCP w ramach podziału przez wyodrębnienie może być dla spółek uczestniczących w podziale, pod pewnymi warunkami, neutralne podatkowo.

Neutralność w podatku CIT zostanie osiągnięta, jeśli majątek przejmowany na skutek podziału oraz majątek pozostający w spółce podlegającej podziałowi stanowią odrębne ZCP, natomiast wartość majątku otrzymanego przez spółkę przejmującą lub nowo zawiązaną zostanie przez nią przyjęta dla celów podatkowych w wartości wynikającej z ksiąg podatkowych spółki dzielonej. Dodatkowo, jeśli spółka otrzymująca majątek spółki podlegającej podziałowi posiadała udział w kapitale zakładowym tej ostatniej, omawiana neutralność w podatku do-

chodowym może być uzależniona od posiadania odnośnego udziału w wysokości nie mniejszej niż 10 proc. Ponadto warunkiem niepowstania przychodu w CIT na skutek podziału przez wyodrębnienie jest przeprowadzenie tego podziału z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych (nie może zmierzać do uniknięcia lub uchylecia się od opodatkowania), z uczestnictwem spółek będących polskimi rezydentami podatkowymi lub rezydentami państwa członkowskiego UE lub innego państwa należącego do EOG.

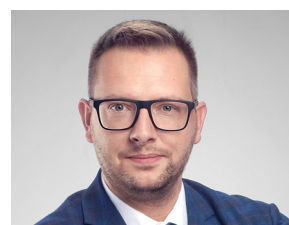
Jako że wspólnicy spółki dzielonej nie uczestniczą bezpośrednio w podziale spółki przez wyodrębnienie, podział ten nie rodzi skutków w podatku PIT. Omawiany sposób podziału nie jest również objęty PCC, a jeśli polega na wyodrębnieniu ZCP spółki dzielonej – nie stosuje się do niego ustawy o VAT. Należy przy tym zastrzec, że niektóre regulacje podatkowe dotyczące warunków neutralności podatkowej podziału nie są w 100 proc. jasne. Przeprowadzenie reorganizacji warto więc poprzedzić wystąpieniem o indywidualną interpretację podatkową, przynajmniej w początkowym okresie funkcjonowania nowego sposobu podziału spółek.

Podsumowując, spółki uzyskają nowy instrument prawny zwiększający ich możliwości reorganizacyjne w różnych celach związanych z przeniesieniem części majątku na inną spółkę lub spółki. Podział przez wyodrębnienie stanowić będzie istotną alternatywę dla operacji opartych na przeniesieniu ZCP w drodze aportu, korzystającą z dobrodziejstwa częściowej sukcesji uniwersalnej oraz potencjalnej neutralności podatkowej. /©©

KREDYTY

Frankowicze – wnioski z doświadczeń?

W najmniej skomplikowanym położeniu są ci frankowicze, których klauzule są w Rejestrze klauzul niedozwolonych.



MEC. KONRAD RADWAN
Kancelaria KPR

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej orzekł, że zamieszczenie klauzuli umownej w Rejestrze klauzul niedozwolonych oznacza, iż sąd nie musi na nowo badać jej dopuszczalności. To ważny wyrok dla wszystkich frankowiczów.

Strategia procesowa wtedy jest dobra, gdy w pełni odpowiada realiom prawnym i faktycznym, w których znalazł się powód. Dokładanie tak samo dzieje się w przypadku frankowiczów. Jedną z najlepszych

recept na wygranie takiej sprawy jest korzystanie z dotychczasowego orzecznictwa, które generalnie jest przychylnie nastawione do kredytów denominowanych i indeksowanych do franka szwajcarskiego. Jednak należy robić to w sposób umiejętny, pamiętając, że sprawy frankowe, choć podobne do siebie, to jednocześnie różnią się w wielu istotnych szczegółach. W świetle niedawnego wyroku TSUE okazuje się, że w najmniej skomplikowanym położeniu są ci frankowicze, których klauzule umowne znalazły się w Rejestrze klauzul niedozwolonych.

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z 21 września 2023 r. (sygn. akt C-139/22) – będącego odpowiedzią na pytania prejudycjalne zadane w sprawie frankowej przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Śródmieścia – stwierdził, że w razie wpisa-

nia danego postanowienia umownego do Rejestru klauzul niedozwolonych sąd nie ma obowiązku na nowo szczegółowo badać kwestii ich abuzywności. TSUE, że sąd może założyć, iż wszelkie klauzule wpisane do Rejestru klauzul abuzywnych po prostu mają charakter niedozwolony, a co za tym idzie nie wiążą frankowicza w jego relacji z bankiem.

Przy czym chodzi tu nie tyle o dosłowne powtórzenie w umowie kredytowej zapisu z Rejestru klauzul niedozwolonych, ile o to, że w danym kontrakcie mogą zostać zawarte ich „odpowiedniki”, czyli postanowienia umowne mające właściwie równoważny sens z tymi, które zostały zawarte w takim rejestrze. W takich wypadkach sąd ma autonomię w określaniu tego, czy postanowienia konkretnej umowy kredytowej są równoważne z klauzulami umieszczonymi w

Rejestrze klauzul niedozwolonych. Oczywiście bank ma prawo kwestionować ustalenia w tym względzie, co z kolei oznacza, iż frankowicz powinien wykazać się aktywną postawą przy przekonywaniu sądu do swoich racji.

Sam Rejestr klauzul niedozwolonych jest prowadzony przez prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Wpisuje on dane klauzule do rejestru za pomocą decyzji administracyjnej, zakazując w niej jej stosowanie. Przy okazji prezes może, ale nie musi do zobowiązać przedsiębiorcę do usunięcia skutków naruszeń, jakie spowodowało stosowanie spornej klauzuli. Prezes Urzędu, wydając przedmiotową decyzję, kieruje się definicją klauzul abuzywnych zawartą w kodeksie cywilnym. Stanowi ona, że postanowienia umowy zawieranej z konsumentem niezgodnione indy-

widualnie nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. Nie dotyczy to postanowień określających główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny.

Od decyzji wydanej przez prezesa Urzędu służy odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W odwołaniu tym przedsiębiorca ma prawo wskazać wszelkie argumenty przeczące jego zdaniem abuzywności spornej klauzuli. Jeżeli jednak sąd nie przychylił się do tej argumentacji, to decyzja prezesa Urzędu staje się ostateczna, a sama klauzula jest wpisywana do rejestru.

Nie należy zapominać, że nie każde postanowienie umowne uznane za abuzywne

jest wpisywane do Rejestru klauzul niedozwolonych. Wręcz przeciwnie – szereg takich klauzul nie znajduje się w rejestrze.

Wynika to z faktu, że sądy rozpoznające sprawy cywilne mają samodzielność w orzekaniu w tym względzie. Mogą po prostu same zdecydować, czy postanowienie zawarte w umowie, której dotyczy sprawa, jest niedozwolone czy też nie. I właśnie na tym polega spora część toczących się przed sądami spraw dotyczących kredytów frankowych. Tu z kolei przed każdym frankowiczem, który zdecyduje się iść do sądu, szereg możliwości. Skoro orzecznictwo sądów jest tak korzystne dla posiadaczy kredytów denominowanych lub indeksowanych do waluty szwajcarskiej, to można i trzeba z tego korzystać, powołując się na argumenty, jakie dotychczas sądy zaakceptowały. /©©

POSTĘPOWANIE

Zwrot podatku i masa upadłościowa

Środki odzyskane z urzędu skarbowego przez upadłego (niezależnie od tego, czy jest on konsumentem, spółką kapitałową czy osobową) wchodzi w skład masy upadłościowej i o ich przeznaczeniu decydować będzie syndyk.



KRZYSZTOF PIOTROWSKI

kwalifikowany doradca
restrukturyzacyjny, radca
prawny, Kancelaria Piotrowski
i Wspólnicy

Fakt ogłoszenia upadłości nie sprawia automatycznie, że podatek traci swój status podmiotu zobowiązanego do obliczenia kwoty podatku, złożenia deklaracji podatkowej oraz zapłaty zobowiązania.

Po złożeniu deklaracji może się jednak okazać, że podatek zostanie nadpłacony i urząd skarbowy dokona jego zwrotu (np. w związku z zastosowaniem ulgi prorodzinnej). Rodzi to jednak pytanie: czy taki zwrot podatku wchodzi do masy upadłościowej zarządzanej przez syndyka, czy też jest z niej wyłączony?

Rozliczenia podatkowe upadłej spółki

Upadłość może obejmować osoby prawne oraz spółki osobowe. W przypadku takich podmiotów art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o rachunkowości przesądza o tym, że to syndyk staje się kierownikiem jednostki (a zatem przechodzą na niego obowiązki wynikające z ustawy o rachunkowości). W przypadku upadłości spółek

kapitałowych oraz spółek osobowych, które nie są transparentne podatkowo (komandytowa, komandytowo-akcyjna i niekiedy jawna) oraz podlegają opodatkowaniu CIT, nie ma wątpliwości, że to syndyk przejmuje na siebie obowiązek składania deklaracji podatkowych w podatku dochodowym, zapłaty zaliczek na ten podatek czy dokonywania rozliczeń w podatku VAT.

Nieco bardziej skomplikowana jest kwestia spółek transparentnych podatkowo: są one podatnikami VAT, jednak obowiązki podatkowe związane z podatkiem dochodowym ciążyą co do zasady na ich wspólnikach. Syndyk odpowiedzialny jest za składanie deklaracji oraz rozliczanie podatków spółki, lecz niekoniecznie jej wspólników, innymi słowy: jest odpowiedzialny np. za składanie Jednolitych Plików Kontrolnych i rozliczenia VAT, lecz nie za roczne deklaracje podatkowe wspólników w podatku dochodowym (jeżeli nie toczy się wobec nich postępowanie upadłościowe).

Upadły konsument lub osoba fizyczna

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku upadłości konsumenckiej oraz w przypadku upadłości przedsiębiorcy, będącego osobą fizyczną.

W przypadku upadłej osoby fizycznej jest ona obowiązana do składania za siebie deklaracji podatkowych, płacenia zaliczek oraz zapłaty podatku w ujęciu rocznym (niezależnie od rodzaju podatku). Upadły może także składać korekty

rozliczeń podatkowych. Wynika to z faktu, że syndyk nie przejmuje zarządu całym majątkiem danej osoby. Ta może otrzymywać wynagrodzenie ze stosunku pracy albo innego źródła. Część tych środków może podlegać wyłączeniu z masy upadłościowej. Z tego powodu to upadły, a nie syndyk ma pełną wiedzę o uzyskiwanych przychodach.

Fakt przejścia przez syndyka zarządu majątkiem upadłego nie wpływa zatem znacząco na sytuację prawno-podatkową bankruta - upadłość wyklucza właściwie jedynie możliwość wspólnego rozliczenia się z małżonkiem. Upadła osoba fizyczna uzyskująca wynagrodzenie za pracę wykazuje dla celów podatkowych przychód nie tylko w wysokości środków wolnych od egzekucji (tj. minimalnego wynagrodzenia netto), ale w wysokości całego swojego dochodu. Jednocześnie samodzielnie decyduje o skorzystaniu z ewentualnych ulg podatkowych (np. na internet, rehabilitacyjnej, prorodzinnej).

Skorzystanie z ulgi może doprowadzić do powstania nadpłaty, a następnie - jej zwrotu. Nadpłata może powstać wskutek zapłaty większej kwoty tytułem podatku ze względu na jego wcześniejsze wyliczenie przez podatnika. Podatnik może więc sądzić, że otrzyma zwrot na swoje konto i będzie mógł decydować o jego przeznaczeniu.

Niestety, przeświadczenie to jest błędne.

Przepisy prawa upadłościowego nie wymieniają wprost składników majątku, które wchodzi do masy upadłości. Artykuł 63 ust. 1 pkt 1 tej usta-

W przypadku ogłoszenia upadłości syndyk zobowiązany jest do zgłoszenia informacji o upadłości do właściwej izby administracji skarbowej

wy wskazuje jednak, że do masy upadłości nie wchodzi mienie wyłączone od egzekucji na podstawie przepisów kodeksu postępowania cywilnego (art. 829-833). Przepisy te nie stanowią w żaden sposób, że do masy upadłościowej nie wchodzi kwoty uzyskane tytułem zwrotu nadpłaconego podatku. Oznacza to, że środki odzyskane z urzędu skarbowego przez upadłego (niezależnie od tego, czy jest on konsumentem, spółką kapitałową czy osobową) wchodzi w skład masy upadłościowej i o ich przeznaczeniu decydować będzie syndyk.

Czy urząd skarbowy będzie jednak wiedzieć w takim przypadku, że zwracane środki powinny zostać przekazane syndykowi, a nie upadłemu? W końcu w deklaracjach podatkowych wskazuje się często rachunek bankowy dla zwrotu nadpłaty.

W przypadku ogłoszenia upadłości syndyk zobowiązany jest do zgłoszenia informacji o upadłości do właściwej izby administracji skarbowej. Urząd skarbowy powinien zatem wiedzieć, że zwracana kwota powinna trafić nie na rachunek upadłego, lecz syndyka.

Warto też pamiętać, że po ogłoszeniu upadłości syndyk zwraca się do naczelnika urzędu skarbowego z wnioskiem o udzielenie informacji dotyczących upadłego, mających wpływ na ocenę jego sytuacji majątkowej, w szczególności

dotyczących okoliczności powodujących powstanie po stronie upadłego obowiązku podatkowego w okresie pięciu lat przed dniem zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości. Może więc skutecznie pozyskać informacje o np. nadpłaconej kwocie podatku.

Poza tym upadły jest obowiązany wskazać i wydać syndykowi cały swój majątek, a także dokumenty dotyczące jego działalności, majątku oraz rozliczeń, w szczególności księgi rachunkowe, inne ewidencje prowadzone dla celów podatkowych i korespondencję.

Zatem kwota uzyskana z nadpłaty będzie wchodzić w skład masy upadłości i to syndyk będzie decydować o jej przeznaczeniu.

Wydaje się, że na analogicznych zasadach to do syndyka należy także decyzja co do złożenia wniosku o przeznaczenie nadpłaty na poczet przyszłych zobowiązań podatkowych, jeżeli podatnik nie ma zaległości podatkowych, a syndyk uzna, że jest to korzystniejsze niż uzyskanie zwrotu podatku.

Zatem pomimo tego, że to upadły pozostaje w świetle prawa podatkowego podatnikiem, odzyskana przez niego nadpłata (zwrot podatku) będą stanowić część masy upadłościowej, co oznacza, że dysponować tymi środkami będzie syndyk, a nie upadły podatnik. /©©

NALEŻNOŚCI

Odbywanie kary i sprawa alimentacyjna

Sytuacja ubiegającego się o umorzenie należności musi go wyróżniać spośród innych dłużników alimentacyjnych.



MONIKA KULIG

radca prawny w Kancelarii
Prawnej Goldwin Wesółowski i
wspólnicy S.K.A.

Odbywanie kary pozbawienia wolności a umorzenie świadczeń alimentacyjnych

Naczelny Sąd Administracyjny po raz kolejny podkreślił, że decyzje zapadające w sprawach o umorzenie świadczeń wypłaconych z funduszu alimentacyjnego mają charakter uznaniowy. 14 kwietnia 2023 r. NSA (sygn. akt I OSK 1018/22) podtrzymał wnioski płynące z dotychczasowego dorobku orzecznictwa w tym

zakresie. Sprawa dotyczyła skarżącego, który odbywał karę pozbawienia wolności, w trakcie której alimenty należne jego dziecku wypłacał fundusz alimentacyjny. W skardze kasacyjnej zarzucono, że naruszono przepis art. 30 ust. 2 ustawy z 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów, ponieważ organy administracyjne rozpoznające sprawę w I i II instancji odmówiły skarżącemu umorzenia wypłaconej kwoty świadczeń.

Sąd Najwyższy, oddalając skargę kasacyjną, doszedł do wniosku, że organy miały prawo podjąć decyzję w ramach uznania administracyjnego, ponieważ nawet w przypadku spełnienia przesłanek do zastosowania ulgi z art. 30 ust. 2 ustawy organ może, ale nie musi takiej ulgi przyznać.

Zgodnie z powołanym przepisem: „Organ właściwy wierzyciela może na wniosek

dłużnika alimentacyjnego umorzyć jego należności z tytułu wypłaconych świadczeń z funduszu alimentacyjnego łącznie z odsetkami w całości lub w części, odroczyć termin płatności albo rozłożyć na raty, uwzględniając sytuację dochodową i rodzinną”. Skarżący wywodził, że odbywanie przez niego kary pozbawienia wolności oraz konsekwencje tego stanu rzeczy są okolicznościami uzasadniającymi umorzenie należności z tytułu wypłaconych świadczeń z funduszu alimentacyjnego.

W literaturze prawniczej zwraca się uwagę na to, że umorzenie należności alimentacyjnych jest dopuszczalne tylko wówczas, gdy sytuacja dochodowa lub rodzinna nie pozwala dłużnikowi na wywiązanie się z obowiązku alimentacyjnego. Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że stan taki powinien być efektem wpływu czynników obiektyw-

nych, na które dłużnik alimentacyjny nie ma wpływu.

W powołanym orzeczeniu Naczelny Sąd Administracyjny stanął na stanowisku, że system prawny, w ramach którego niealimentacja stanowi przesłankę zagrożoną karą pozbawienia wolności (art. 209 § 1 k.k.), a jednocześnie okoliczność odbywania kary pozbawienia wolności stanowiłaby automatycznie przesłankę umorzenia należności z tytułu wypłaconych świadczeń z funduszu alimentacyjnego (art. 30 ust. 2 ustawy), byłby systemem wewnętrznym sprzecznym i nielogicznym.

W uzasadnieniu orzeczenia podkreślono również, że kontrola sądu w odniesieniu do elementu tak zwanego „uznania administracyjnego” nie obejmuje kryterium celowości, lecz koncentruje się na badaniu, czy uznanie nie miało charakteru arbitralnego i czy zostało należycie umotywowane rzeczowymi

argumentami. Jeżeli sąd stwierdzi, że nie zostały przekroczone granice uznania administracyjnego, wówczas umorzenie świadczeń nie należy się.

Skarżący, broniąc swego stanowiska, wywodził, że podczas odbywania kary pozbawienia wolności ma ograniczone możliwości podjęcia płatnej pracy i pozyskiwania dochodów oraz że jego aktualna sytuacja zmierza w takim kierunku, że spłacanie cięższych na nim należności doprowadzi do tego, iż w ostateczności on sam stanie się beneficjentem pomocy społecznej.

Jak słusznie zauważył jednak Naczelny Sąd Administracyjny, wprawdzie przesłanką umorzenia należności jest sytuacja dochodowa i rodzinna dłużnika alimentacyjnego, jednak wolą ustawodawcy jest traktowanie niealimentacji jako przestępstwa, zatem kara pozbawienia wolności z tego

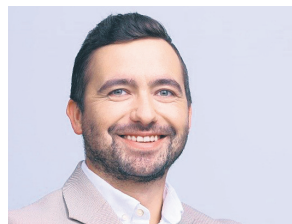
tytułu nie może automatycznie powodować umorzenia świadczeń wypłaconych przez fundusz, bo nie taki jest cel wprowadzonych zmian w kodeksie karnym.

Zapadłe orzeczenie jest kontynuacją dotychczasowego stanowiska sądów, które podkreślały w swoich wyrokach, że sytuacja rodzinna i dochodowa ubiegającego się o umorzenie należności musi go wyróżniać spośród innych dłużników alimentacyjnych, gdyż zasadą w prawie jest zwrot należności przez dłużnika. Kolejną kwestią podkreślaną w orzeczeniach jest to, że odbywanie kary pozbawienia wolności, orzeczonej prawomocnym wyrokiem sądu, nie może być w żadnym wypadku kwalifikowane jako obiektywna i niezawiniona przeszkoda w spłacie zadłużenia alimentacyjnego, nawet jeżeli skazany nie ma możliwości podjęcia pracy zarobkowej. /©©

WYNALAZKI

W labiryncie poszukiwań patentowych

Badania patentowe stanowią niezastąpiony element rozwoju technologii i innowacji. Służą m.in. uniknięciu sporów prawnych i określeniu strategii związanych z własnością intelektualną.



DR PATRYK NIEDBAŁA
aplikant rzecznikowski,
kancelaria patentowa AOMB
Polska

W obecnych czasach, w dynamicznym i nieustannie ewoluującym świecie innowacji i technologii, poszukiwanie nowych rozwiązań i kreatywnych pomysłów stało się kluczowym czynnikiem determinującym sukces zarówno dla przedsiębiorstw, jak i samodzielnych wynalazców. W celu zabezpieczenia swoich wynalazków i innowacji istotne jest głębokie zrozumienie otaczającego kontekstu technologicznego oraz przeprowadzenie dokładnych badań patentowych.

Warto przeprowadzać poszukiwania patentowe

Poszukiwania patentowe to proces, w którym dokładnie analizuje się dostępne patenty, zgłoszenia patentowe i badania naukowe w celu ustalenia, czy konkretna koncepcja lub innowacja jest faktycznie nowa i unikatowa. To kluczowy krok nie tylko dla przedsiębiorców, na-

ukowców i wynalazców, ale także dla osób zainteresowanych rozwojem nowych pomysłów. Dlaczego takie badania są tak ważne? Po pierwsze, pozwalają one uniknąć potencjalnych konfliktów z już istniejącymi patentami, co jest niezmiernie istotne dla zachowania integralności własności intelektualnej. Po drugie, pomagają one dokładnie ocenić, czy warto inwestować w ochronę własnych pomysłów, czy też może istnieją już podobne rozwiązania, które przewyższają nasze.

Warto zaznaczyć, że na polu poszukiwań patentowych spotykamy się z różnorodnymi typami badań, jednak te najistotniejsze obejmują:

Badania zdolności patentowej

Badanie zdolności patentowej jest procesem, który ma na celu ocenę, czy określona koncepcja lub innowacja spełnia konkretne wymogi niezbędne do uzyskania patentu. W tym kontekście istnieje kilka kluczowych kryteriów, które trzeba spełnić, aby wynalazek mógł być opatentowany. Te kryteria obejmują pojęcie nowości, poziomu wynalazczego i potencjalnej przemysłowej stosowności.

Przeprowadzając takie badania, staramy się zrozumieć, czy nasza koncepcja jest rzeczywiście wyjątkowa i innowacyjna oraz czy ma potencjał do uzyskania pełnej ochrony patentowej. Jest to istotne

zwłaszcza dla wynalazców i przedsiębiorców, ponieważ pozwala na określenie, czy warto kontynuować prace nad danym projektem lub pomysłem. W ten sposób oceniamy, czy nasza innowacja jest wystarczająco wartościowa, aby przejść przez proces uzyskania patentu, co może stanowić kluczowy etap w rozwoju innowacyjnych rozwiązań.

Badania czystości patentowej (FTO, ang. Freedom to Operate)

Badania czystości patentowej są szczególnie istotne w kontekście ochrony praw własności intelektualnej i uniknięcia ewentualnych sporów prawnych. Koncentrują się one na identyfikacji istniejących patentów oraz innych rodzajów praw własności intelektualnej, które mogą mieć wpływ na naszą zdolność do wykorzystania własnego pomysłu.

Przed wszystkim badania te pozwalają nam zidentyfikować, czy w naszym obszarze działalności istnieją już rozwiązania, które są chronione przez patenty lub inne prawa własności intelektualnej. Ponadto badania czystości patentowej pomagają nam zrozumieć, jakie konkretne patenty lub prawa własności intelektualnej mogą ograniczać nasze działania lub naszą zdolność do komercjalizacji pomysłu. To pozwala na rozwinięcie strategii, które uwzględniają już istniejące

rozwiązania, i może sugerować, w jaki sposób nasz pomysł może być dostosowany lub ulepszony, aby uniknąć konfliktów z istniejącymi patentami.

Badania typu patent landscaping

Badania typu patent landscaping to zaawansowana analiza i wizualizacja danych patentowych, która pomaga zrozumieć globalny krajobraz technologiczny w danej dziedzinie. W ramach tych badań identyfikuje się kluczowe trendy, głównych graczy na rynku, istniejące technologie oraz potencjalne obszary rozwoju. Jest to narzędzie przydatne zarówno dla firm chcących śledzić konkurencję i planować stra-

patentowe wpływają na podejmowanie decyzji?

Poszukiwania patentowe stanowią niezwykle istotny etap w procesie rozwoju nowych technologii i produktów, a ich znaczenie jest wielopłaszczyznowe:

- Ochrona praw własności intelektualnej: badania czystości patentowej pozwalają na unikanie potencjalnych sporów z uprawnionymi z istniejących patentów, co pomaga w uniknięciu kosztownych procesów sądowych i naruszeń cudzej własności intelektualnej.

- Strategia patentowa: na podstawie wyników badań zdolności patentowej można dokładnie ocenić, czy warto inwestować w ochronę własności intelektualnej poprzez uzyskanie patentu. To decyzja kluczowa dla dalszego rozwoju

wartości firmy lub projektu, co może być kluczowe w kontekście poszukiwania inwestorów lub partnerów biznesowych. To dodatkowa zachęta dla potencjalnych interesariuszy.

Warto podkreślić, że badania patentowe to proces ciągły, który powinien ewoluować razem z projektem i zmianami na rynku. Regularna aktualizacja takich badań jest istotna, aby utrzymać konkurencyjność i ciągle chronić innowacje.

Badania patentowe stanowią niezastąpiony element rozwoju technologii i innowacji. Służą nie tylko uniknięciu sporów prawnych, lecz także określeniu strategii związanych z własnością intelektualną oraz zdobyciu głębszego zrozumienia rynku i obserwowanych trendów. Dla przedsiębiorców i wynalazców stanowią one nieodłączne narzędzie, które przyczynia się do sukcesu w dziedzinie ochrony pomysłów oraz komercjalizacji nowych koncepcji.

W obecnych czasach, gdzie innowacje stają się kluczowym czynnikiem przyspieszonego rozwoju i konkurencyjności, badania patentowe pozostają istotnym komponentem procesu kreowania nowych rozwiązań i ich wprowadzania na rynek. Zatem inwestowanie w tę praktykę i czerpanie z niej korzyści staje się niezwykle wartościowym elementem, który pozwala na zachowanie i rozwijanie własnych pomysłów oraz zdobycie przewagi konkurencyjnej. /©

Badania patentowe to proces ciągły, który powinien ewoluować razem z projektem i zmianami na rynku

tegię rozwoju, jak i dla naukowców, którzy chcą eksplorować istniejącą wiedzę techniczną i zidentyfikować luki, które warto wypełnić poprzez nowatorskie rozwiązania. Patent landscaping jest również przydatny w procesach inwestycyjnych i ocenie wartości intelektualnej, ponieważ dostarcza wszechstronnych informacji na temat stanu techniki w danej dziedzinie. Jak poszukiwania

ju i zarządzania innowacjami. - Lepsze zrozumienie rynku: badania stanu techniki pozwalają zidentyfikować istniejące na rynku produkty i rozwiązania, co ułatwia dostosowanie naszego pomysłu do bieżących potrzeb i trendów. To kluczowe, aby nasz projekt mógł konkurować skutecznie.

- Zwiększenie wartości przedsięwzięcia: posiadanie patentu znacząco podnosi



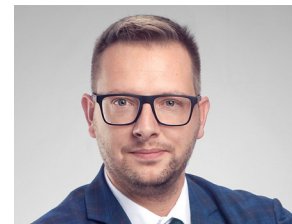
Teksty z dodatku dostępne

w wersji elektronicznej na: [ARCHIWUM.RP.PL](https://archiwum.rp.pl)

RESTRUKTURYZACJA

Organ publiczny musi wydać opinię

Zadłużenie wobec podmiotów publicznych może okazać się jednym z najtrudniejszych, z jakimi mierzy się przedsiębiorca.



MEC. KONRAD RADWAN
Kancelaria KPR

Udzielenie pomocy publicznej na restrukturyzację zostało obwarowane szeregiem szczegółowych warunków. Od ich spełnienia zależy możliwość skorzystania przez przedsiębiorcę z takiej pomocy.

Zadłużenie wobec podmiotów publicznych może okazać się jednym z najtrudniejszych, z jakimi mierzy się

przedsiębiorca. Wynika to z wielu faktów, wśród których najistotniejszym wydaje się ten, że wierzyciele publicznie-prawni mają ograniczone możliwości negocjowania z dłużnikiem warunków spłaty zadłużenia, co z kolei wiąże się z koniecznością przestrzegania przepisów prawa dotyczących dyscypliny finansów publicznych.

Zgodnie z art. 204 ust. 1 prawa restrukturyzacyjnego, jeżeli propozycje układowe przewidują, że dłużnikowi ma zostać udzielona pomoc publiczna, organ, który ma udzielić pomocy, zawiadamia o tym sędziego-komisarza w terminie dwóch tygodni od dnia doręczenia planu restrukturyzacyjnego, składając jednocześnie opinię w sprawie wraz z odpisami opinii dla dłużnika, nadzorca albo za-

rzędcy. Odpis opinii doręcza się dłużnikowi, nadzorca albo zarządcy. Jej sporządzenie jest obowiązkowe, a wykonanie tej czynności może w bardzo poważny sposób wpłynąć na dalszy przebieg postępowania restrukturyzacyjnego.

Wydając taką opinię, organ w pierwszej kolejności musi odnieść się do treści obowiązujących przepisów – w tym zwłaszcza prawa restrukturyzacyjnego – które warunkują możliwość udzielenia pomocy publicznej na restrukturyzację. Można jej udzielić, gdy przedsiębiorca: podjął działalność gospodarczą w danym sektorze w okresie co najmniej trzech lat przed dniem złożenia wniosku restrukturyzacyjnego; nie prowadzi działalności gospodarczej w sektorach hutnictwa żelaza i stali, górnictwa węgla lub w sektorze fi-

nansowym; nie prowadzi działalności na rynku, na którym występuje lub może występować długookresowa strukturalna nadprodukcja; nie jest przedsiębiorcą należącym do grupy kapitałowej ani nie jest przejmowany przez żadnego przedsiębiorcę należącego do grupy kapitałowej, z wyjątkiem sytuacji, gdy wykazuje, że jego trudna sytuacja ekonomiczna ma charakter wewnętrzny i nie jest wynikiem nieuzasadnionego podziału kosztów w ramach grupy kapitałowej lub jest zbyt poważna, aby mogła zostać rozwiązana przez przedsiębiorcę lub przedsiębiorców należących do tej samej grupy kapitałowej.

Dla oceny dopuszczalności udzielenia pomocy publicznej na restrukturyzację nie ma znaczenia,

jakie jest dokładnie źródło tej pomocy. Prawo restrukturyzacyjne, w ślad za przepisami unijnymi, określa tę kwestię bardzo szeroko, stanowiąc, że chodzi tu o jakiegokolwiek wsparcie udzielane przez państwo lub przy użyciu zasobów państwowych. Jedynie tytułem przykładu ustawodawca wymienia tu zmniejszenie, w drodze układu, wysokości zobowiązań, rozłożenie spłaty na raty, odroczenie terminu wykonania zobowiązań lub zawieszenie, z mocy prawa lub na podstawie postanowienia sądu lub sędziego-komisarza, postępowań egzekucyjnych prowadzonych w celu dochodzenia wierzytelności, udzielenie pożyczek, kredytów, poręczeń lub gwarancji.

Przepis art. 204 ust. 2 prawa restrukturyzacyjnego daje

dłużnikowi możliwość zmiany propozycji układowych. Termin na dokonanie takiej zmiany wynosi tydzień, licząc od dnia, w którym dłużnikowi doręczono odpis opinii. Co istotne, nieprzeprowadzenie zmiany treści propozycji układowych oznacza umorzenie postępowania restrukturyzacyjnego. Tym samym nieprzeprowadzenie takich zmian właściwie zamyka przedsiębiorcy drogę do skutecznego przeprowadzenia postępowania restrukturyzacyjnego. Biorąc zaś pod uwagę fakt, że przeważnie procedura restrukturyzacyjna jest ostatnią szansą na uniknięcie upadłości, najczęściej najkorzystniejszym rozwiązaniem w takich przypadkach pozostaje modyfikacja złożonych propozycji układowych. /©

NOWE TECHNOLOGIE S XXXXXXXXXXXXX

Sztuczna inteligencja to zarówno szansa, jak i potencjalne zagrożenie

AI i cyberbezpieczeństwo razem, jak i z osobna, stanowiąc będą w najbliższych latach największe wyzwania transformacji cyfrowej. Jednym z największych wyzwań będzie budowanie systemów uczących się, odpornych na cyberataki.



NIKOLA JADWISZCZAK-NIEDBAŁKA
radca prawny w Krzysztof Rożko
i Wspólnicy Kancelaria Prawna

W ostatnich latach synonimem nieustającego rozwoju technologicznego stała się sztuczna inteligencja (AI). Jej coraz częstsze wykorzystywanie w różnych dziedzinach i obszarach z jednej strony prowadzi do zwiększonego na nią zapotrzebowania, a z drugiej do zwiększenia związanych z nią cyberzagrożeń. Popularyzacja systemów, narzędzi czy aplikacji opartych na modelu sztucznej inteligencji prowadzi do powstania nowych wyzwań – obok tych związanych z ochroną danych osobowych czy praw autorskich – również w zakresie cyberbezpieczeństwa.

Odkładając na bok rozważania dotyczące tego, czym właściwie jest AI i jak ją definiować, warto zastanowić się nad powiązaniem między AI a cyberbezpieczeństwem. I tak, związek cyberbezpieczeństwa z AI może być kilkuwymiarowy, na co wskazywała w swoich raportach Europejska Agencja ds. Cyberbezpieczeństwa (ENISA). Z jednej strony sztuczna inteligencja jest rozpatrywana jako jedno z narzędzi do zapewnienia odpowiedniej ochrony bezpieczeństwa informacji, z drugiej strony sztuczna inteligencja sama w sobie może być celem ataków cyberprzestępców, z trzeciej – może być wykorzystywana jako cel ataków.

Rozważając bezpieczeństwo informacji w kontekście sztucznej inteligencji, należy

mieć świadomość tego, że techniki sztucznej inteligencji i systemy ją wykorzystujące mogą posłużyć jako narzędzie do przeprowadzania wyrafinowanych cyberataków.

Narzędzie do ataku

Sztuczna inteligencja może zatem stanowić narzędzie do rozwoju cyberprzestępczości. Złośliwe oprogramowania zasilane sztuczną inteligencją, coraz bardziej realne deepfaki, „hodowla” fałszywych kont w mediach społecznościowych czy fałszowanie stron internetowych, ataki DDoS wspomaganie sztuczną inteligencją, modele do tworzenia fałszywych danych, kampanie dezinformacyjne przy wykorzystaniu wiarygodnych botów, łamanie haseł wspomaganym przez sztuczną inteligencję – to tylko nieliczne przykłady wykorzystania AI jako narzędzia do przeprowadzania cyberataków.

Jak wynika z raportu ENISA z marca tego roku dot. zidentyfikowanych zagrożeń i wyzwań cyberbezpieczeństwa (ang. „Identifying emerging cyber security threats and challenges for 2030”), do 2030 r. cyberataki staną się bardziej wyrafinowane i będą skorelowane również z atakami fizycznymi czy atakami w trybie offline. Metody ataku – jako że stale ewoluują i łączą w sobie różne mechanizmy i wektory ataków – stają się coraz trudniejsze do wykrycia. Złożoność cyberataków wymusza przyjęcie zindywidualizowanego podejścia do badania każdego z ataków, w szczególności w celu przyjęcia na przyszłość rozwiązań im zapobiegających. Jak przewiduje ENISA, w kolejnych latach cyberzagrożenia będą dalej ewoluowały w kierunku stosowania nowych technologii i łączenia różnych rodzajów mechanizmów. Atakujący będą w coraz większym stopniu wykorzystywać

do tego celu sztuczną inteligencję – w tym dla stworzenia takich wektorów ataków, które cechuje nieprzewidywalny dotychczas sposób działania i skala. Wraz zatem ze wzrostem liczby inteligentnych urządzeń, popularyzacją narzędzi chmurowych czy wzrostem liczby tożsamości online atakujący będą mieli do dyspozycji szereg nowych obszarów, które będą mogli wykorzystać w celu tworzenia nowych, kreatywnych wektorów ataku.

Narzędzie do obrony

Jednak AI może równocześnie stanowić narzędzie/środek do tworzenia zaawansowanych rozwiązań cyberbezpieczeństwa. Sztuczna inteligencja może bowiem posłużyć jako narzędzie do budowania i rozwoju skuteczniejszych mechanizmów kontroli bezpieczeństwa, takich jak aktywne zapory ogniowe, inteligentne antywirusy, zautomatyzowane operacje cyber threat intelligence, skanowanie poczty e-mail, automatyczna analiza złośliwego oprogramowania czy generalnie zautomatyzowana cyberobrona. AI może również posłużyć jako jeden ze środków wsparcia dla organów ścigania w wykrywaniu i reagowaniu na cyberprzestępczość.

AI jako cel

Jako że sztuczna inteligencja, modelowo oparta na systemie maszynowego uczenia, jest systemem informatycznym, to też winny mieć do niej zastosowanie podstawowe kryteria ochrony informacji, tj. poufność danych (zabezpieczenie przed nieuprawnionym dostępem), integralność (brak ingerencji w strukturę danych) i dostępność (dla uprawnionych osób). Podstawowe zatem wektory ataku wymierzają

Do 2030 r. cyberataki staną się bardziej wyrafinowane i będą skorelowane również z atakami fizycznymi czy atakami w trybie offline

właśnie w każde z tych obszarów. Sztuczna inteligencja ze swej istoty posiada jednak cechy specyficzne. W jej kontekście możemy zatem mówić o standardowych zagrożeniach i atakach, znanych dotychczasowej praktyce i skorelowanych generalnie z systemami informatycznymi, ale również o zagrożeniach specyficznych dla AI (ataki na funkcjonowanie algorytmów, danych, stosowanych modeli itd.).

Jedno jest pewne – lista zagrożeń AI w obszarze cyberbezpieczeństwa jest długa, a ich właściwe zmapowanie zależy od rodzajów wykorzystywanych algorytmów czy fazy cyklu życia AI (od podstawowych założeń działania i ustalenia celów biznesowych wykorzystania przez pozyskiwanie danych, aż po wdrożenie i funkcjonowanie danego modelu). Wśród najpowszechniejszych zagrożeń związanych z konkretnym cyklem życia AI wymienia się zarówno atak na system już działający, którego celem może być uniemożliwienie jego działania czy wykorzystanie modelu do celów niepożądanych, jak i atak na proces uczenia się AI (zatrucie danych, wprowadzanie danych fałszywych, kasowane danych etc.).

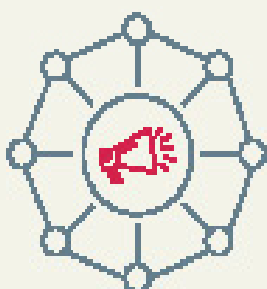
Co może być dalej?

Sztuczna inteligencja i cyberbezpieczeństwo zarówno razem, jak i z osobna, stanowiąc będą w najbliższych latach największe wyzwania transformacji cyfrowej. Im szybciej uświadomimy

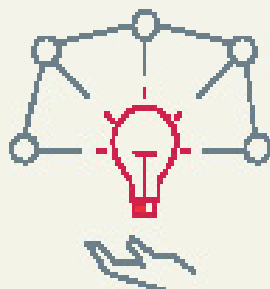
sobie konieczność podążania za trendami oscylującymi wokół nowych technologii oraz konieczność ciągłego podnoszenia kompetencji cyfrowych, tym lepiej i sprawniej uda nam się przygotować na to, co nieuniknione. Zdaje się, że już jakiś czas temu AI z mrzonki na temat dotychczas jedynie filmowej wizji przyszłości stała się przyszłością realną, a może i nawet teraźniejszością, której przeciecz – o zgrozo – nieco po fakcie dopiero się uczymy. Bez wątpienia stoimy u progu rewolucji, która odmieni naszą rzeczywistość.

Konieczność zrozumienia istoty działania AI oraz odpowiednie jej wykorzystanie staje się zatem warunkiem sine qua non dla dalszego rozwoju społeczeństwa, ale również budowania potencjału narodowych gospodarek. Jednym z największych wyzwań będzie zaś budowanie systemów uczących się odpornych na cyberataki. Zagrożenia już znamy, zbadane zostały największe słabości systemów opartych na modelu sztucznej inteligencji. Pozostaje tylko albo aż (!) odpowiednio ich zabezpieczenie. Tymczasem rynek finansowy czeka wdrożenie rozporządzenia DORA – aktu regulującego mechanizmy zwiększenia odporności operacyjnej – a tzw. kluczowe i ważne podmioty działające w sektorach mających istotne znaczenie dla kluczowych rodzajów działalności społecznej i gospodarczej na rynku wewnętrznym – wdrożenie dyrektywy NIS2. Czas pokaże, czy środki obrony będą wykorzystywać AI. /©©

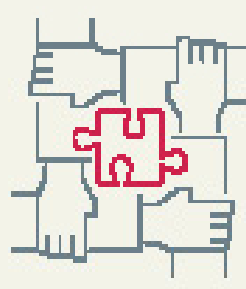
Sieć kancelarii prawnych — kancelarie.rp —



wspieramy
twój
marketing



wspieramy
rozwój twojego
biznesu



wspieramy
rozwój twojego
zespołu

Sprawdź jak zostać
Partnerem Sieci

kancelarie.rp.pl

BANKI

Wypowiedzenie kredytu odnawialnego

Kredyt odnawialny to użyteczne narzędzie, dzięki któremu konsument może zapewnić sobie stały dostęp do gotówki. Tym bardziej że w każdej chwili można z niego zrezygnować.



MEC. KONRAD RADWAN
Kancelaria KPR

Prawo konsumenckie opiera się na założeniu, że osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej jest słabszą stroną stosunku prawnego z przedsiębiorcą. Jest to podstawa, na której prawodawca polski i unijny buduje właściwie cały system prawa konsumenckiego – również w obszarze zagadnień finansowych i kredytowych. Wśród nich na czoło wysuwa się instytucja kredytu konsumenckiego, na który składa się kilka różnych produktów kredytowych, w tym kredyt odnawialny. Gwarantuje on stały dostęp do gotówki, a jednocześnie możliwość

twojego wypowiedzenia umowy kredytowej. Co to znaczy?

Pożyczka lub karta

Umowa o kredyt odnawialny według ustawy o kredycie konsumenckim jest jednym z rodzajów kredytu konsumenckiego. Jej cechą charakterystyczną jest to, że konsument zyskuje możliwość dysponowania określoną w umowie sumą pieniędzy. Kredyt odnawialny może zostać udzielony np. w formie karty kredytowej czy pożyczki bezterminowej. Z finansowego punktu widzenia przez kredyt odnawialny najczęściej rozumie się linię kredytową, w ramach której kredytobiorca może wypłacać środki do określonego w umowie limitu. W każdym razie jest to niezwykle użyteczne rozwiązanie, pozwalające na stały dostęp do gotówki. Jednocześnie konsument ma prawo w każdej chwili zrezygnować z tego produktu.

Ustawa o kredycie konsumenckim w swoim art. 42 ust. 1 jednoznacznie zakazuje

kredytodawcy naliczanie jakichkolwiek dodatkowych opłat za wypowiedzenie przez konsumenta kredytu odnawialnego.

Rezygnacja bez dodatkowych opłat

Zakaz ten właściwie nie przewiduje żadnych wyjątków. Tym samym bank nie może określić w zawieranej z konsumentem umowie o kredyt odnawialny, że przykładowo darmowe wypowiedzenie takiej umowy dopuszczalne jest jedynie przez pierwsze dwa miesiące jej obowiązywania. Natomiast czym innym jest sam termin wypowiedzenia. Nie jest powiedziane, że natychmiast po tym, jak konsument złoży kredytodawcy oświadczenie o wypowiedzeniu, umowa przestanie wiązać. W takim wypadku decyduje jej treść. Bank może, w pełni zgodnie z prawem, przedłużyć okres wypowiedzenia do jednego miesiąca.

Miesięczny termin wypowiedzenia dotyczy sytuacji,

Miesięczny termin wypowiedzenia dotyczy sytuacji, gdy to konsument składa wypowiedzenie kredytodawcy

gdy to konsument składa wypowiedzenie kredytodawcy. Natomiast zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim, jeżeli umowa o kredyt tak stanowi, kredytodawca ma prawo wypowiedzieć, na trwałym nośniku, umowę o kredyt odnawialny z zachowaniem co najmniej dwumiesięcznego okresu wypowiedzenia.

W istocie jest to regulacja chroniąca konsumenta przed wypowiedzeniem przez bank umowy o kredyt odnawialny z dnia na dzień.

Natomiast czymś innym jest tzw. sankcyjne wypowiedzenie umowy o kredyt odnawialny, przypominający w swojej konstrukcji sankcję kredytu darmowego.

Bez odsetek i kosztów

Przypomnijmy – sankcja ta, mówiąc ogólnie, polega na tym, że z powodu naruszenia określonych praw konsumenta zyskuje on możliwość

zwrotu na rzecz banku jedynie pożyczonego kapitału bez jakichkolwiek odsetek i innych kosztów kredytu. Oczywiście możliwość ta istnieje również w przypadku umowy o „konsumencki” kredyt odnawialny. Natomiast wypowiedzenie sankcyjną jest niejako odwrotnością sankcji kredytu darmowego.

Zgodnie z art. 43 ust. 1 ustawy o kredycie konsumenckim, jeżeli umowa o kredyt tak stanowi, kredytodawca ma prawo wypowiedzieć – na trwałym nośniku – konsumentowi prawo do dokonywania wypłat na podstawie umowy o kredyt odnawialny w przypadku niedotrzymania przez niego zobowiązań dotyczących warunków udzielenia tego kredytu określonych w umowie oraz negatywnej oceny zdolności kredytowej konsumenta.

W ten sposób ustawodawca chroni interesy majątkowe kredytodawcy, choć oczywiście nie musi on korzystać z pozostawionej mu możliwości. To jego decyzja. /©©

PORADY

Umowy najmu powierzchni biurowej

W centrali naszej korporacji podjęto decyzję o tym, że pracownicy powinni w większym niż dotychczas zakresie pracować z biura. Praca zdalna ograniczona będzie maksymalnie do jednego dnia w tygodniu. Wymusza to na nas konieczność wynajęcia nowego biura. Właściciel biurowca przedstawił nam skomplikowaną umowę najmu. Okazuje się, że oprócz miesięcznego czynszu zobowiązani jesteśmy płacić tzw. opłatę eksploatacyjną. Jej wysokość nie jest z góry określona. Czy nie powoduje to dla nas ryzyka, że w przyszłości będziemy musieli ponieść wysokie koszty, których kwoty dzisiaj nie znamy? Jak się przed tym zabezpieczyć?



ŁUKASZ LUBASZKA
partner Sendero Tax & Legal

Wnowoczesnych budynkach biurowych najemca najczęściej ponosi trzy kategorie kosztów. Pierwsza to oczywiście czynsz najmu. Jego wysokość jest z góry oznaczona w umowie i generalnie nie podlega zmianom, z wyjątkiem określonej w umowie waloryzacji (np. o wskaźnik

inflacji). Druga kategoria kosztów to opłaty związane z utrzymaniem naszego biura, np. opłaty za zużyty przez nas energię, wodę oraz inne media. Te opłaty są najczęściej rozliczane na podstawie odczytu liczników i zależą od realnego zużycia mediów przez najemcę. Więc – podobnie jak w prywatnym domu – mamy pewną kontrolę nad tym, ile za media zapłacimy, gdyż o ich zużyciu decyduje w dużej mierze nasza gospodarność.

Trzecia kategoria to tzw. opłata eksploatacyjna. Są to wszelkie bieżące koszty utrzymania biurowca, które ponosi właściciel, a następnie „przezuca” na najemców proporcjonalnie do wynajmowanej przez nich powierzchni. Jeśli

więc wynajmujemy np. 10 proc. powierzchni przeznaczonej do wynajmu w danym biurowcu, poniesiemy 10 proc. łącznej kwoty tych kosztów.

Typowe koszty zaliczane w poczet opłaty eksploatacyjnej to koszty mediów na powierzchniach wspólnych budynku, koszty utrzymania, napraw i konserwacji infrastruktury technicznej budynku, koszty ochrony, zarządzania, utrzymania terenów zielonych itp.

Kwota opłaty eksploatacyjnej nie jest z góry w umowie najmu określona. Określa się w niej jedynie kwotę miesięcznej zaliczki, a rzeczywistą kwotę opłaty rozlicza po zakończeniu każdego roku kalendarzowego. Powoduje to

Kwota opłaty eksploatacyjnej nie jest z góry w umowie najmu określona. Określa się w niej jedynie kwotę miesięcznej zaliczki

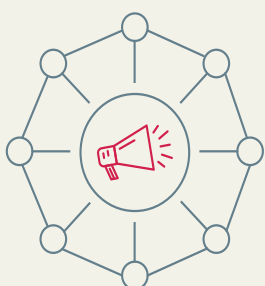
oczywiście ryzyko, że w okresie najmu najemca będzie musiał ponieść znaczne koszty, których wysokości w chwili zawarcia umowy nie zna i nie jest w stanie przewidzieć.

Czy można się przed tym ryzykiem zabezpieczyć? Nie jest to łatwe i wymaga często wprowadzenia znacznych zmian do zaproponowanej przez wynajmującego umowy. Na co zwrócić uwagę? Po pierwsze, przeneocjować katalog kosztów, które wchodziły w zakres opłaty eksploata-

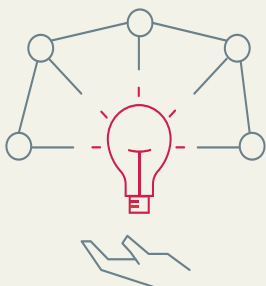
cyjnej. Po drugie, wprowadzić katalog kosztów „zakazanych”, które do opłaty nie powinny być wliczane. Ma to na celu zabezpieczenie się przed dużymi kosztami, które właściciel mógłby próbować przerzucić na najemców, np. koszty istotnych remontów budynku.

Po trzecie, zapisać w umowie efektywną procedurę kontroli kosztów tak, by ich nałożenie na najemcę nie zależało wyłącznie od arbitralnej decyzji wynajmującego. /©©

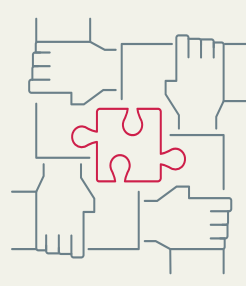
Sieć kancelarii prawnych — kancelarie rp —



wspieramy
twój
marketing



wspieramy
rozwój twojego
biznesu



wspieramy
rozwój twojego
zespołu

Sprawdź jak zostać
Partnerem Sieci

kancelarierp.pl