



cutting through complexity

ISSN 2299/6206

KPMG FORUM

Polsko-angielski kwartalnik, na łamach którego eksperci KPMG w Polsce dzielą się swoimi doświadczeniami zawodowymi z zakresu audytu, podatków, doradztwa strategicznego, operacyjnego i prawnego.

kpmg.com/pl/KPMGForum

nr 4 | 2015 

KPMG FORUM

Adres redakcji:

KPMG Sp. z o.o.
ul. Inflancka 4A
00-189 Warszawa
tel. +48 22 528 11 00
fax +48 22 528 10 09

Redaktor naczelny: Magdalena Maruszczak**Redaktor prowadzący:** Monika Muracka**Studio graficzne:** KPMG Sp. z o.o.**kpmg.pl**

SPIIS TREŚCI

Eksperci wydania 4/2015	5
Uproszczenia dla jednostek małych w nowelizacji Ustawy o rachunkowości (dalej: Ustawa) – Wiktoria Chowaniec	6
Inwestycje – czyli sposób na rozwój przedsiębiorstwa przez dotacje – Nina Perret	8
Kalkulacja klucza przychodowego przez podatników prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych – Oskar Wala	12
Wybór strategii rozwoju spółek giełdowych w Polsce a zwroty rynkowe z ich akcji – Tomasz Wiśniewski, Jacek Komór, Jakub Matusiak	14
Tradycyjny dział finansowy potrzebuje transformacji! – Violetta Małek	19
Elektroniczne Postępowanie Upominawcze (dalej: EPU) - konsekwencje dróg na skróty – Tomasz Kamiński	24
Duże zmiany w prawie autorskim – Justyna Szymaszek	27
Zabezpieczenie powództw w sprawach dotyczących wypłat ze spółki – Rafał Krzyżak	30
Raporty KPMG	32

Biura KPMG w Polsce**Warszawa**

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

Wrocław

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

Łódź

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

Kraków

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

Gdańsk

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

Poznań

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

Katowice

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

© 2015 KPMG Sp. z o.o. jest polską spółką z ograniczoną odpowiedzialnością i członkiem sieci KPMG składającej się z niezależnych spółek członkowskich stowarzyszonych z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Nazwa i logo KPMG są zastrzeżonymi znakami towarowymi KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotu prawa szwajcarskiego.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy. Ze względu na szybkość zmian zachodzących w polskim prawodawstwie i gospodarce prosimy o upewnienie się w dniu zapoznania się z niniejszą publikacją, czy informacje w niej zawarte są wciąż aktualne. Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy skonsultowanie ich z naszymi doradcami. Poglądy i opinie wyrażone w powyższym tekście prezentują zapatrywania autorów i mogą nie być zbieżne z poglądami i opiniami KPMG Sp. z o.o.

Wydrukowano na papierze ekologicznym Cyclus Print

Eksperci wydania 4/2015

Wiktorja
ChowaniecNina
PerretOskar
WalaTomasz
WiśniewskiJacek
KomórJakub
MatusiakVioletta
MałekTomasz
KamińskiJustyna
SzymaszekRafał
Krzyżak

kpmg.pl
kpmg.com/pl/KPMGForum

Znajdź nas:

youtube.com/kpmgpoland
facebook.com/kpmgpoland
twitter.com/kpmgpoland
linkedin.com/company/kpmg_poland
instagram.com/kpmgpoland
pinterest.com/kpmgpoland
kpmg.com/pl/app
itunes.com/apps/KPMGThoughtLeadership
itunes.com/apps/KPMGGlobalTax
itunes.com/apps/KPMGPolandCareer

**KPMG Poland**

Bądź na bieżąco kpmg.com/pl/audyt

Śledź na stronie kpmg.com/pl/BiuletynRachunkowosci zmiany w zakresie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), polskich zasad rachunkowości, w tym Ustawy o rachunkowości oraz Krajowych Standardów Rachunkowości.



Uproszczenia dla jednostek małych w nowelizacji Ustawy o rachunkowości (dalej: Ustawa)

Przyjęta przez Sejm w lipcu 2015 roku nowelizacja Ustawy przewiduje konkretne ułatwienia sprawozdawcze dla jednostek małych. Po podjęciu przez organ zatwierdzający decyzji o sporządzeniu sprawozdań finansowych z zastosowaniem określonych uproszczeń uprawnione podmioty gospodarcze skorzystają z nowych prostszych rozwiązań. Zmiany mają na celu wdrożenie rozwiązań dostosowujących polskie przepisy do wymogów prawa Unii Europejskiej.

Sprawozdanie finansowe przekazuje obraz jednostki pozwalający ocenić wyniki jej działalności, kondycję finansową oraz trendy panujące w przedsiębiorstwie. Obowiązek sporządzenia sprawozdania finansowego to jeden z głównych punktów w terminarzu służb finansowo-księgowych po zakończeniu roku obrotowego. Jednostki podlegające pod przepisy Ustawy sporządzają swoje roczne podsumowanie finansowe według jednolitych zasad, co zapewnia porównywalność danych dla szerokiego grona zainteresowanych użytkowników. Należy podkreślić, że te same zasady w znacznej

mierze obowiązywały niebędące spółkami publicznymi podmioty duże, o szerokim zasięgu rynkowym i sporej ilości różnorodnych transakcji, jak i mniejsze podmioty. Tymczasem wiele przedsiębiorstw stosujących przepisy Ustawy to jednostki niewielkie, o homogenicznej działalności, ograniczonym wpływie na otoczenie, małej liczbie użytkowników oraz niskim zatrudnieniu. Są to często firmy rodzinne, niedysponujące szerokim zapleczem sprawozdawczym, dla których rozbudowana wersja sprawozdania finansowego oznacza znaczną inwestycję czasową.

Nowelizacja Ustawy o rachunkowości

Mniejsze przedsiębiorstwa z ulgą przyjmą zmiany do Ustawy przyjęte przez Sejm w dniu 23 lipca 2015 roku, których celem jest przede wszystkim ograniczenie obciążeń administracyjnych dla małych jednostek. Zmiany te stanowią przeniesienie na grunt prawa polskiego wymogów nałożonych przez Unię Europejską: nowelizacja Ustawy implementuje zapisy dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 roku (dalej: „Dyrektywa”) w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek.

Ze znowelizowanych przepisów Ustawy skorzystają zwłaszcza te podmioty, które spełnią kryteria jednostki małej. Zgodnie z nowymi przepisami **jednostka mała** to taka, która w roku obrotowym, za który przygotowuje sprawozdanie finansowe oraz w roku

poprzedzającym zaraportowała dane, z których co najmniej dwie nie przekroczyły następujących wielkości:

1. suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego w wysokości 17 mln PLN
2. przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy w wysokości 34 mln PLN
3. średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty – 50 osób.

Definicja jednostek małych jest przeznaczona przede wszystkim dla spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółek komandytowo-akcyjnych. Z uproszczeń skorzystają również stosujące Ustawę osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie. Warto podkreślić, że warunkiem koniecznym jest podjęcie przez organ zatwierdzający decyzji w sprawie sporządzania sprawozdania finansowego z zastosowaniem dopuszczonych uproszczeń.

Uproszczenia w znowelizowanej Ustawie

Ułatwienia, które przewidział ustawodawca to przede wszystkim możliwość sporządzania uproszczonego bilansu, uproszczonego rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej zawierającej zredukowaną ilość ujawnień. Dodatkowo małe jednostki będą mogły zrezygnować ze sporządzania zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunku przepływów pieniężnych.

W przypadku, gdy na podstawie przepisów Ustawy podmiot gospodarczy był zobligowany do sporządzenia sprawozdania

z działalności, a spełnia kryteria jednostki małej, dopuszczone zostało rozwiązanie, w którym takie sprawozdanie nie zostanie sporządzone. Należy przy tym pamiętać, że informacje dotyczące nabycia udziałów własnych będą musiały zostać zawarte w informacji dodatkowej.

Z kolei ulgą dla jednostek, które za poprzedni rok nie przekroczyły dwóch z trzech wskaźników opisanych dla jednostek małych, będzie, niewynikająca z Dyrektywy, możliwość kwalifikowania umów leasingu według zasad określonych w przepisach podatkowych oraz odstąpienie od wyliczenia aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Do tej pory te dwa uproszczenia były dostępne tylko dla podmiotów, których sprawozdania finansowe nie podlegały obowiązkowemu badaniu przez biegłego rewidenta. Dodatkowo takie jednostki skorzystają z możliwości odstąpienia od stosowania przepisów dotyczących zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych.

Znowelizowane przepisy obowiązują po raz pierwszy dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 roku lub późniejszych. Dopuszczona została jednak możliwość

wcześniejszego zastosowania nowych rozwiązań już za lata obrotowe kończące się po dniu wejścia w życie znowelizowanej Ustawy.

Należy jednak podkreślić, że z definicji małej jednostki zostały wyłączone jednostki zainteresowania publicznego oraz sektora finansów publicznych. Stąd podmioty te, bez względu na wielkość przychodów, nie będą mogły skorzystać z omawianych uproszczeń sporządzając swoje sprawozdania finansowe.

Informacja praktyczna dla użytkowników

Sprawozdanie finansowe przygotowywane jest w pierwszej kolejności z myślą o jego użytkownikach. W przypadku mniejszych podmiotów liczba odbiorców sprawozdania jest często niewielka, stąd wydaje się zasadnym, aby informacja finansowa była jak najprostsza i łatwa do sporządzenia. Wprowadzone nowelizacją zmiany będą dostępne dla większej liczby podmiotów gospodarczych, co docelowo może zmniejszyć koszty związane ze sferą księgową.



Wiktoria Chowaniec-Gojny

biegły rewident, ACCA, starszy menedżer w dziale audytu ogólnego w KPMG w Polsce

- zajmuje się badaniem jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z polskimi i międzynarodowymi standardami rachunkowości
- posiada doświadczenie w badaniu krajowych, jak i międzynarodowych przedsiębiorstw, w tym notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, jak również prowadzeniu szkoleń z zakresu metodologii audytu oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej
- jej doświadczenie sektorowe obejmuje branże: petrochemiczną, rafineryjną, stalową, motoryzacyjną
- w KPMG od 2003 roku

Bądź na bieżąco kpmg.com/pl/podatki

Interesujesz się podatkami?

Sprawdź:

kpmg.com/pl/globaltaxapp

kpmg.com/pl/ppt

kpmg.com/pl/taxalerts

kpmg.com/pl/frontiersintax

abcplatkina.pl

taxownik.pl



Inwestycje – czyli sposób na rozwój przedsiębiorstwa przez dotacje

We wrześniu rozpoczęły się, pierwsze w perspektywie finansowej 2014-2020, nabory wniosków o dofinansowanie inwestycji w przedsiębiorstwach. Pojawiły się nowe możliwości pozyskania dofinansowania ze środków publicznych m.in. na zakup środków trwałych, gruntów i budynków. Przedsiębiorcy będą mogli skorzystać z dwóch nowych możliwości wsparcia na rozbudowę przedsiębiorstw.

I. Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw

Pierwszą z możliwości dla przedsiębiorstw jest poddziałanie 2.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój „Wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw”, tzn. dofinansowanie inwestycji w centra badawczo-rozwojowe (B+R). Przedsiębiorcy mogą składać wnioski o dofinansowanie od 1 września do 31 października 2015 roku.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

Konkurs jest skierowany do sektora MŚP oraz dużych przedsiębiorców. Mogą oni wystąpić o wsparcie na projekty, polegające na tworzeniu lub rozwoju infrastruktury B+R w firmach, poprzez inwestycje m.in. w aparaturę, sprzęt, technologię, które posłużą prowadzeniu działalności badawczo-rozwojowej, czyli tworzeniu lub rozwojowi nowych produktów lub usług.

Jaka jest wysokość dofinansowania?

Minimalna wartość kosztów kwalifikowanych projektu to 2 mln PLN. Budżet konkursu wynosi

460 mln PLN, w tym dla projektów zlokalizowanych w województwie mazowieckim – 44 749 197,00 PLN, a dla projektów zlokalizowanych w województwie innym niż mazowieckie – 415 250 803,00 PLN.

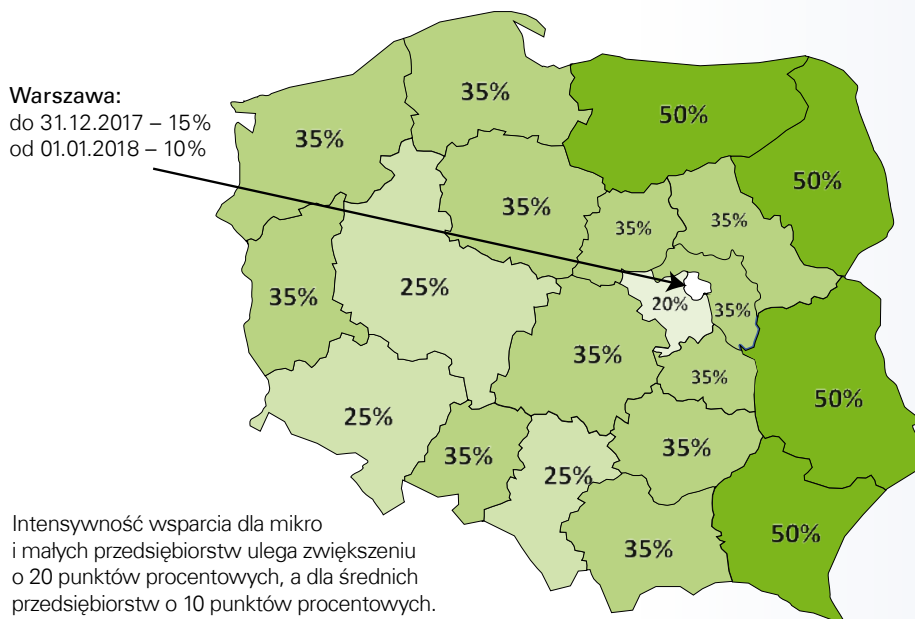
W zakresie eksperymentalnych prac rozwojowych, maksymalna intensywność dofinansowania wynosi 45% wartości kosztów kwalifikowanych w przypadku

mikro- lub małego przedsiębiorcy, 35% w przypadku średniego przedsiębiorcy, 25% w przypadku dużego przedsiębiorcy.

Intensywność wsparcia w zakresie infrastruktury wynosi zaś od 10% do 70% kosztów kwalifikowanych projektu (w zależności od lokalizacji projektu oraz wielkości przedsiębiorstwa). Wielkość pomocy będzie zgodna z mapą pomocy regionalnej (zob. Wykres 1). Mikro i małe przedsiębiorstwa mogą się ubiegać o 20% wyższą dofinansowania, a średnie o 10%.

Wykres 1:

Mapa pomocy regionalnej



Źródło: Opracowanie własne KPMG w Polsce na podstawie § 3 i § 5 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2014 roku w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (Dz. U. poz. 878).

Co można dofinansować?

W ramach poddziałania 2.1 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój wsparcie można otrzymać na koszty dotyczące:

- a) nabycia nieruchomości zabudowanych i niezabudowanych (w tym prawa użytkownika wieczystego)
- b) spłaty rat leasingu nieruchomości zabudowanych i niezabudowanych poniesionych przez korzystającego do dnia zakończenia realizacji projektu, do wysokości ich wartości początkowej z dnia zawarcia umowy leasingu, pod warunkiem, że umowa leasingu będzie obejmowała okres co najmniej 5 lat od przewidywanego terminu zakończenia realizacji projektu, a w przypadku mikro przedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy – okres co najmniej 3 lat
- c) nabycia albo wytworzenia środków trwałych innych niż określone w pkt a)

wraz z kosztem instalacji i uruchomienia

- d) nabycia robót i materiałów budowlanych
- e) nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, *know-how* oraz innych praw własności intelektualnej
- f) spłaty rat wartości początkowej środków trwałych innych niż określone w pkt d) poniesionych przez korzystającego z tytułu umowy leasingu prowadzącej do przeniesienia własności tych środków na korzystającego, z wyłączeniem leasingu zwrotnego
- g) nabycia wiedzy technicznej oraz doradztwa i równorzędnych usług wykorzystywanych na potrzeby projektu
- h) w ramach pomocy *de minimis* można objąć wnioskiem koszty zakupu materiałów i produktów związanych bezpośrednio z realizacją projektu.

II. Badania na rynek

Drugim sposobem na otrzymanie dofinansowania na inwestycje, jest poddziałanie 3.2.1 **Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R – „Badania na rynek”**.

Nabór wniosków o dofinansowanie prowadzony jest od 31 sierpnia do 28 października 2015 roku.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

Konkurs skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Jakie projekty będą dofinansowane?

Dofinansowanie w ramach poddziałania 3.2.1 przeznaczone jest na projekty inwestycyjne, polegające na wdrożeniu wyników prac B+R, których efektem będzie wprowadzenie na rynek nowych, bądź znacząco ulepszonych produktów lub usług.

Przedmiotem dofinansowania są:

- eksperymentalne prace rozwojowe
- doradztwo niezbędne do wdrożenia wyników prac B+R
- wydatki inwestycyjne bezpośrednio związane z komercjalizacją wyników B+R.

Elementem projektu może być również opracowanie projektu wzorniczego.

Jaka jest wysokość dofinansowania?

Budżet konkursu na 2015 roku wynosi 500 mln PLN. Kwota kosztów kwalifikowanych projektu powinna wynosić minimalnie 10 mln PLN. Maksymalna wartość dofinansowania projektu wyniesie 20 mln PLN, w tym na:

a) prace rozwojowe:

- maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych to 1 mln PLN
- maksymalne dofinansowanie to 450 tys. PLN.

b) część doradczą:

- maksymalna wartość kosztów kwalifikowanych to 1 mln PLN,
- maksymalne dofinansowanie to 500 tys. PLN.

Maksymalna intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej jest zgodna z mapą pomocy regionalnej na lata 2014-2020 (zob. Wykres 1). Maksymalna intensywność pomocy na prace rozwojowe wynosi:

- 35% kosztów kwalifikowanych dla średnich przedsiębiorców
- 45% kosztów kwalifikowanych dla mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorców.

Maksymalne dofinansowanie na część doradczą to 50% kosztów kwalifikowanych projektu.

Co można dofinansować?

W ramach części badawczej kwalifikowane są koszty eksperymentalnych prac rozwojowych, czyli np.

- koszty personelu: badaczy, techników i pozostałych pracowników pomocniczych w zakresie, w jakim są oni zatrudnieni przy danym projekcie
- koszty badań wykonywanych na podstawie umowy
- koszty operacyjne, w tym koszty materiałów, dostaw i podobnych produktów.

W części dotyczącej doradztwa kwalifikowane są koszty usług doradczych koniecznych do wdrożenia prac B+R, świadczonych przez zewnętrznych doradców.

W ramach części inwestycyjnej projektu kwalifikowane są m.in. koszty:

- nabycia prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz nabycia prawa własności nieruchomości, z wyłączeniem lokali mieszkalnych

- b) nabycia albo wytworzenia środków trwałych innych niż określone w pkt a)
- c) nabycia robót i materiałów budowlanych
- d) nabycia wartości niematerialnych i prawnych w formie patentów, licencji, *know-how* oraz innych praw własności intelektualnej
- e) rat spłaty kapitału nieruchomości zabudowanych i niezabudowanych.

Podsumowanie

Przybliżone w niniejszym artykule obie możliwości otrzymania dofinansowywania na projekty inwestycyjne są związane z rozwojem w przedsiębiorstwach działalności badawczo-rozwojowej. Należy pamiętać, że B+R, jest również rozumiane, jako tworzenie lub ulepszenie produktu lub usługi w przedsiębiorstwie. Z uwagi na to, warto, więc rozważyć, jakich inwestycji potrzebuje przedsiębiorstwo oraz z jakich środków publicznych skorzystać w tym celu.



Nina Perret

ekspert podatkowy w dziale doradztwa podatkowego w zespole ulg i dotacji w KPMG w Polsce

- specjalizuje się w doradztwie z zakresu ulg i dotacji
- jest doktorem nauk ekonomicznych (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)
- była członkiem Rady Naukowej i Sekretarzem Generalnym Towarzystwa Ekonomistów Polskich (w latach 2012-2014)
- posiada ponad 7 letnie doświadczenie w pracy z Funduszami Strukturalnymi UE, w tym m.in. od 2011 roku jest ekspertem Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w Ministerstwie Gospodarki, była członkiem Komisji Oceniającej Projekty w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Ministerstwie Gospodarki w ramach PO IG, a także brała udział w przygotowywaniu Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój oraz Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020
- w ramach pomocy publicznej jej praktyka obejmuje m.in.: pozyskiwanie dotacji z Funduszy Strukturalnych UE, środków krajowych oraz innych źródeł będących wsparciem działalności badawczo-rozwojowej oraz projektów inwestycyjnych, rozliczania wniosków o dofinansowanie, przygotowanie analiz i opinii dotyczących pomocy publicznej, bieżące doradztwo w zakresie oraz ulg i dotacji
- prowadziła liczne konferencje, szkolenia i seminaria dla przedsiębiorców z zakresu swojej specjalizacji
- jej doświadczenie sektorowe obejmuje branże: technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), farmaceutyczną, biotechnologiczną, chemiczną
- w KPMG w Polsce od marca 2015 roku

Kalkulacja klucza przychodowego przez podatników prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych

Zgodnie z ustawą o CIT dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia na prowadzenia działalności w strefie, mogą korzystać ze zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych. W celu wyliczenia dochodów strefowych konieczne jest przypisanie przychodom strefowym związanych z nimi kosztów uzyskania przychodów.

Po obniżeniu przychodów strefowych o związane z nimi koszty uzyskania przychodów otrzymujemy dochody strefowe, które mogą korzystać ze zwolnienia z podatku CIT.

Zdarza się często, że podatnicy prowadzący działalność gospodarczą w specjalnej strefie ekonomicznej prowadzą jednocześnie działalność pozastrefową, która nie korzysta ze zwolnienia z podatku CIT, lecz podlega opodatkowaniu na zasadach ogólnych. W takiej sytuacji u podatnika pojawia się konieczność rozgraniczenia przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów związanych z działalnością strefową, które generują dochód korzystający ze zwolnienia z CIT, od dochodu, podlegającego opodatkowaniu.

W odniesieniu do konkretnych przychodów oraz kosztów, kwalifikacja ta może oczywiście budzić wątpliwości, niemniej jednak działania te sprowadzać się powinny do zaliczenia określonych przychodów oraz kosztów albo do jednej, albo do drugiej kategorii.

Inaczej jest natomiast z kosztami uzyskania przychodów, które mają charakter ogólny, tzw. kosztów wspólnych. W działalności podmiotów strefowych oprócz kosztów, które można przypisać

konkretnym przychodom pojawiają się bowiem także koszty wspólne, np. koszty ogólnego zarządu, których nie da się przypisać jednoznacznie ani do działalności strefowej, ani pozastrefowej. Zgodnie z ustawą o CIT koszty te powinny być zaliczone częściowo do kosztów strefowych, a częściowo do kosztów pozastrefowych. W tym celu konieczne jest wyliczenie proporcji według której to nastąpi, tzw. klucza przychodowego. Przykładowo, jeśli przychody pozastrefowe stanowią 30% ogółu przychodów podatnika, a przychody strefowe 70%, to odpowiednio 30% kosztów wspólnych powinno zostać rozliczone w poczet pozastrefowych kosztów uzyskania przychodów, a 70% w poczet kosztów strefowych.

Wyliczenie tzw. klucza przychodowego w przypadku połączenia spółek

W praktyce pojawiają się wątpliwości, w jaki sposób wyliczyć klucz przychodowy kiedy podatnik prowadzący działalność w specjalnej strefie ekonomicznej, połączy się w trakcie roku ze spółką pozastrefową. Pogląd w tym zakresie przedstawił Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gliwicach w wyroku z dnia 15 lipca 2015 roku (sygn. akt I SA/GI 82/15).

Wyrok ten został wydany w odpowiedzi na wniosek podatnika o interpretację indywidualną. Spółka strefowa (przejmująca) zobowiązana była w ramach swojego zeznania rocznego, do rozliczenia przychodów oraz kosztów podatkowych osiągniętych przez spółkę pozastrefową (przejmowaną) przed dniem połączenia traktując

je, jako własne przychody/koszty związane z działalnością pozastrefową. W rezultacie, połączenie wpływało bezpośrednio na wykazaną przez spółkę strefową podstawę opodatkowania podlegającą CIT.

Możliwe sposoby kalkulacji klucza przychodowego w przypadku połączenia spółek

Wątpliwości spółki strefowej dotyczyły natomiast tego, czy przychód przejętej spółki uzyskany przed połączeniem, powinien wpływać także na kalkulację klucza przychodowego. Organy podatkowe uznały, że nie. Zdaniem organów podatkowych przychody te nie miały związku z poniesionymi przez spółkę strefową kosztami wspólnymi.

Ze stanowiskiem takim nie zgodził się WSA w Gliwicach. WSA stwierdził, że dla potrzeb wyliczenia klucza przychodowego spółka strefowa powinna uwzględniać także wartość przychodu spółki przejętej uzyskanego przed dniem połączenia. Także ta

kwota przychodu wpływa bowiem na rozliczenie podatku należnego od spółki strefowej za rok, w którym nastąpiło połączenie, a więc brak jest podstaw by twierdzić, że nie powinna wpływać na wartość klucza przychodowego za ten rok.

Stanowisko WSA jest dla spółki strefowej korzystne, gdyż dzięki uwzględnieniu dodatkowej kwoty przychodów pozastrefowych w kalkulacji klucza przychodowego zmianie ulegnie proporcja rozliczenia kosztów wspólnych i większa część kosztów wspólnych będzie mogła być przyporządkowana do działalności pozastrefowej, a więc suma kosztów uzyskania przychodów związanych z działalnością pozastrefową będzie wyższa. W rezultacie podstawa opodatkowania, która podlega CIT, ulegnie obniżeniu.

Podsumowując WSA zaprezentował korzystną dla podatników, co do zasady, a wykładnie przepisów o CIT, niemniej spory podatników z fiskusem wskazują, że przepisy nie są w tym zakresie wystarczająco jasne. W praktyce wątpliwości mogą pojawiać się w dalszym ciągu.



Oskar Wala

ekspert podatkowy w dziale doradztwa podatkowego w zespole ds. postępowań podatkowych i sądowych w KPMG w Polsce

- specjalizuje się w postępowaniach podatkowych i sądowno-administracyjnych
- odpowiada za doradztwo w zakresie strategii postępowania oraz ogólnego doradztwa podatkowego
- uczestniczy w projektach restrukturyzacji działalności gospodarczej oraz w przeglądach podatkowych
- posiada doświadczenie w doradztwie m.in. z zakresu restrukturyzacji działalności
- jego doświadczenie sektorowe obejmuje branże: energetyczną, nieruchomości
- w KPMG w Polsce od 2007 roku

Bądź na bieżąco kpmg.com/pl/UslugiDoradcze

Pobierz publikacje KPMG o Twojej branży ze strony bibliotekakpmg.pl



Wybór strategii rozwoju spółek giełdowych w Polsce a zwroty rynkowe z ich akcji

Każde przedsiębiorstwo posiada zazwyczaj wiele możliwych dróg prowadzących do realizacji celów biznesowych. Trzy podstawowe strategie rozwoju to wzrost organiczny, wzrost przez fuzje i przejęcia oraz wzrost przez alianse.

Wybór odpowiedniej ścieżki wzrostu jest często kluczowym dylematem zarządu spółki, ponieważ wpływa m.in. na koszt, ryzyko, przejrzystość, elastyczność i szybkość realizacji projektów inwestycyjnych. Czym różnią się poszczególne strategie wzrostu? Co wziąć pod uwagę przy ich wyborze? Jaka ścieżka wzrostu jest najbardziej skuteczna? Czy warto stosować jednocześnie więcej niż jedną strategię?

KPMG w Polsce przeanalizowało wpływ wyboru strategii rozwoju przez przedsiębiorstwa na zmianę ich wyceny giełdowej jako miernika skuteczności poszczególnych strategii. W tym celu zostało zbadanych łącznie 50 przypadków spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Analiza objęła okres od 1 stycznia 2013 roku do 30 kwietnia 2015 roku i wykazała, że choć dobór odpowiedniej strategii rozwoju powinien być zawsze rozpatrywany indywidualnie, to istnieje kilka zależności pomiędzy wyborem drogi rozwoju przez spółki giełdowe w Polsce a wzrostem ich wartości rynkowej.

Trzy podstawowe strategie rozwoju

Realizacja celów biznesowych przez spółkę wiąże się zazwyczaj z koniecznością zdobycia dostępu do nowych zasobów i kompetencji. Pierwszą istotną decyzją dla zarządu na tym etapie jest wybór sposobu ich pozyskania. Potrzebne aktywa można zarówno wytworzyć wewnątrz, jak i pozyskać z zewnątrz.

Wykres 1:

Przykłady poszczególnych strategii rozwoju



Źródło: Opracowanie własne KPMG w Polsce

jak i sprowadzić z zewnątrz poprzez ich zakup lub pożyczanie. Stąd wyróżnia się zazwyczaj trzy podstawowe strategie rozwoju: wzrost organiczny, wzrost przez przejęcie i wzrost przez aliance.

Liczne przykłady z polskiego rynku pokazują, że spektakularny wzrost spółki jest możliwy przy wykorzystaniu każdej z powyższych trzech dróg rozwoju. Efektywność zastosowania poszczególnych strategii w konkretnym przypadku może się jednak istotnie

różnić m.in. ze względu na różnice w ich charakterystyce.

Charakterystyka poszczególnych strategii rozwoju

Świadomy wybór odpowiedniej drogi rozwoju byłby niemożliwy bez wnikliwej analizy różnic

w charakterystyce poszczególnych strategii. Powyższe trzy ścieżki wzrostu mają z reguły rozbieżny wpływ na koszt i szybkość realizacji projektów inwestycyjnych, ich ryzyko, przejrzystość oraz elastyczność. Tabela 1 przedstawia poglądowe zestawienie istotnych różnic pomiędzy poszczególnymi strategiami rozwoju.

Tabela 1:

Różnice pomiędzy poszczególnymi strategiami rozwoju			
Czynnik	Wzrost organiczny	Alianse	Fuzje i przejęcia
Koszty realizacji	<ul style="list-style-type: none"> stosunkowo wysokie nakłady finansowe wydatki rozłożone w czasie 	<ul style="list-style-type: none"> koszty dzielone pomiędzy partnerów możliwość korzystania z zasobów na podstawie opłaty licencyjnej/kontakt 	<ul style="list-style-type: none"> wysoki nakład finansowy wydatki mocno skoncentrowane w krótkim okresie czasu
Szybkość rozwoju działalności	<ul style="list-style-type: none"> często konieczność budowy „od zera” stopniowy rozwój działalności „krok po kroku” 	<ul style="list-style-type: none"> zazwyczaj poprzedzone analizami oraz negocjacjami pomiędzy stronami natychmiastowy dostęp do zasobów partnera 	<ul style="list-style-type: none"> wieloetapowy proces poprzedzający realizację transakcji skokowy rozwój działalności po transakcji
Ryzyko	<ul style="list-style-type: none"> duże nakłady inwestycyjne pełna odpowiedzialność za niepewne przyszłe przepływy pieniężne z rozwoju 	<ul style="list-style-type: none"> podział ryzyka z partnerem możliwość zerwania umowy (kontrakt/umowa/licencyjna) 	<ul style="list-style-type: none"> bardzo duże koszty początkowe pełna odpowiedzialność za niepewne przyszłe przepływy pieniężne ryzyko wyceny i oszacowania synergii
Przejrzystość	<ul style="list-style-type: none"> dostęp do pełnej informacji o projekcie inwestycyjnym 	<ul style="list-style-type: none"> asymetria informacyjna pomiędzy spółką a pożyczającym zasoby/partnerem 	<ul style="list-style-type: none"> brak pełnej informacji na temat przejmowanego podmiotu
Elastyczność	<ul style="list-style-type: none"> możliwość rezygnacji z projektu po jego rozpoczęciu 	<ul style="list-style-type: none"> stosunkowa łatwość rezygnacji z aliansu i powrotu do niego 	<ul style="list-style-type: none"> brak opcji rezygnacji z projektu inwestycyjnego po jego rozpoczęciu

Źródło: Opracowanie własne KPMG w Polsce

Jak wybrać odpowiednią strategię?

Wybór odpowiedniej strategii rozwoju przez spółkę jest uzależniony m.in. od posiadanych przez nią zasobów i kompetencji, planowanego tempa realizacji celów biznesowych, otoczenia konkurencyjnego, jej wielkości oraz dostępności finansowania.

W przypadku spółek posiadających unikalny produkt oraz skupionych na podstawowej działalności, dla których wewnętrzne zasoby są niezwykle cenne, popularną formą rozwoju jest zazwyczaj wzrost organiczny. Będzie on również często odpowiedni dla przedsiębiorstw o uznanej renomie, w przypadku których potencjalna fuzja lub współdziałanie z partnerem mogłoby się wiązać z pogorszeniem wizerunku firmy. Ponadto, wzrost organiczny może stanowić jedyną realną możliwość rozwoju dla spółek, które nie posiadają wystarczających środków finansowych na dokonanie przejęcia oraz zbyt małych na znalezienie partnera strategicznego.

Rozwój poprzez aliance jest z reguły rozwiązaniem dla przedsiębiorstw korzystających z zasobów o dużej zbywalności, w przypadku których skorzystanie z licencji bądź kontraktu mogłoby się wiązać z istotnymi oszczędnościami. Znalezienie partnera strategicznego byłoby z kolei dobrym posunięciem w przypadku zapotrzebowania na branżowe *know-how* oraz na pożądane zasoby sojusznika.

Fuzja lub przejęcie innego podmiotu jest z kolei dobrym rozwiązaniem w sytuacji, gdy spółce zależy na szybkim i wyraźnym zwiększeniu skali działalności. Rozwiązanie to jest szczególnie przydatne, gdy potencjalny cel przejęcia, bądź partner fuzji posiada silną pozycję rynkową lub dysponuje rozpoznawalną marką. Strategia ta jest jednak wskazana w przypadku, gdy możliwa jest stosunkowo łatwa integracja z drugą spółką. W przeciwnym razie, może dojść do trudności z kontrolowaniem połączonych podmiotów.

W praktyce, spółka powinna rozpatrywać kwestię wyboru strategii rozwoju indywidualnie, stąd przedsiębiorstwa korzystają często jednocześnie z więcej niż jednej strategii.

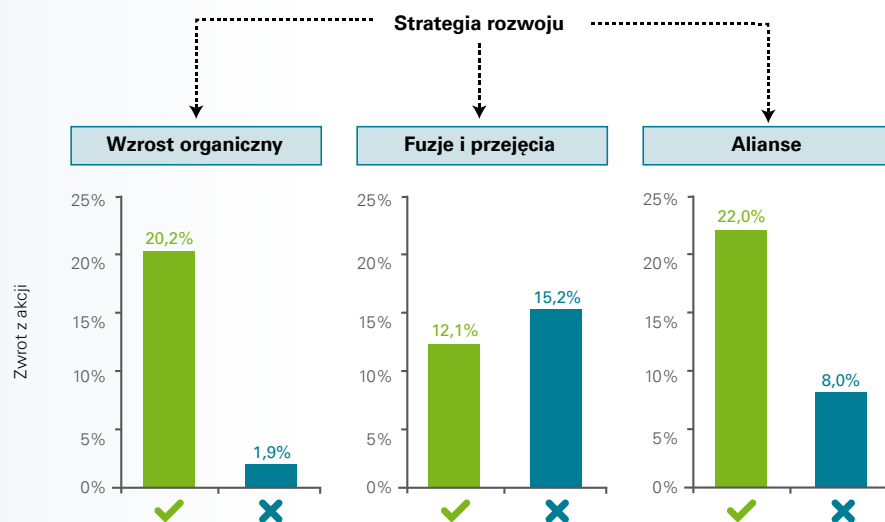
Metodyka badania KPMG

KPMG w Polsce przeanalizowało wpływ wyboru strategii rozwoju przez przedsiębiorstwa na zmianę ich wyceny giełdowej, co odzwierciedla skuteczność poszczególnych strategii. W tym celu zbadanych zostało łącznie 50 przypadków spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w okresie od 1 stycznia 2013 roku do 30 kwietnia 2015 roku.

Na podstawie raportów bieżących spółek oraz innych publicznie dostępnych informacji zostały określone wykorzystywane przez nie drogi rozwoju w badanym okresie. W szczególności, za wzrost organiczny przyjęto wyłącznie istotne wewnętrzne projekty inwestycyjne takie jak otwarcia nowych placówek czy wprowadzenie nowych produktów.

Wykres 2:

Wybór poszczególnych strategii a średnia rynkowa stopa wzrostu kursu akcji wybranych 50 spółek notowanych na GPW w Warszawie w okresie od 1 stycznia 2013 roku do 30 kwietnia 2015 roku



Źródło: Analiza KPMG w Polsce na podstawie publicznie dostępnych informacji

Skuteczność poszczególnych strategii wzrostu

Analiza średnich rynkowych stóp zwrotu z akcji wybranych polskich spółek w badanym okresie, prowadzi do następujących wniosków:

- kursy akcji spółek, które korzystały ze strategii wzrostu organicznego wzrosły średnio o około 20% , tj. o 18 p. p. więcej niż przedsiębiorstwa, które nie przeprowadziły istotnych wewnętrznych projektów inwestycyjnych
- kapitalizacja giełdowa przedsiębiorstw uczestniczących w aliansach rosła szybciej od wartości rynkowej podmiotów nie wykorzystujących tej strategii, tj. odpowiednio o 22% wobec 8%
- kursy akcji spółek, które nie przejmowały żadnych podmiotów urosły średnio o 15%, tj. o 3 p. p. więcej od spółek wykorzystujących fuzje i przejęcia.

Powyższe wyniki można uzasadnić faktem występowania wielu praktycznych problemów ze skutecznym przeprowadzeniem fuzji i przejęć m.in. trudnościami z właściwym oszacowaniem wartości i synergii, błędami w *due diligence*, różnicami kulturowymi między podmiotami czy błędami w procesie integracji. Jednocześnie fuzje i przejęcia mogą być atrakcyjną „drogą na skróty” ze względu na potencjalnie szybszą realizację celów biznesowych, co może się przekładać na ich nadmierne wykorzystywanie.

Zgodnie z danymi DealWatch, w badanym okresie sfinalizowano w Polsce jedynie około 580 transakcji fuzji i przejęć, przez co powyższe wyniki powinny być interpretowane z ostrożnością. Z drugiej strony, jak wynika z międzynarodowego badania KPMG opublikowanego w raporcie pt. 'A new dawn: good deals in challenging times', zaledwie co trzecia transakcja fuzji i przejęć przynosi wzrost wartości spółki.

Liczba realizowanych strategii a zwroty rynkowe

Należy mieć na uwadze, że nie każde przedsiębiorstwo realizuje jedną dominującą strategię rozwoju. Znaczna część spółek, szczególnie spośród większych podmiotów notowanych na GPW w Warszawie, korzysta równocześnie z różnych ścieżek wzrostu.

KPMG w Polsce sprawdziło zależność pomiędzy stopą zwrotu z akcji spółek a liczbą zrealizowanych przez nie strategii rozwoju. Okazuje się, że spółki korzystające równocześnie z trzech ścieżek wzrostu osiągnęły w badanym okresie średni wzrost kapitalizacji rynkowej na poziomie około 22% wobec 3% osiągniętych przez spółki nie korzystające z żadnej strategii. Ponadto, ogólnie większa liczba realizowanych strategii rozwoju oznaczała wyższy średni zwrot z akcji, przy czym warto zauważyć, iż jedynie w przypadku spółek stosujących wszystkie trzy omówione strategie, średni wzrost kapitalizacji rynkowej przewyższył zwrot z indeksu WIG w analizowanym

okresie, co z kolei powinno być oczekiwane przez inwestorów od zarządów spółek.

Powyższe wyniki można uzasadnić m. in. większym otwarciem na stosowanie różnych ścieżek wzrostu, przez co spółki nie ograniczają się do ciągłego wykorzystania swojej preferowanej drogi rozwoju. Przedsiębiorstwa powinny wypracować sobie skuteczny system oceny podejmowania decyzji o wyborze strategii i zawsze brać pod uwagę obiektywny rachunek ekonomiczny przed przystąpieniem do projektu inwestycyjnego.

Wnioski z badania

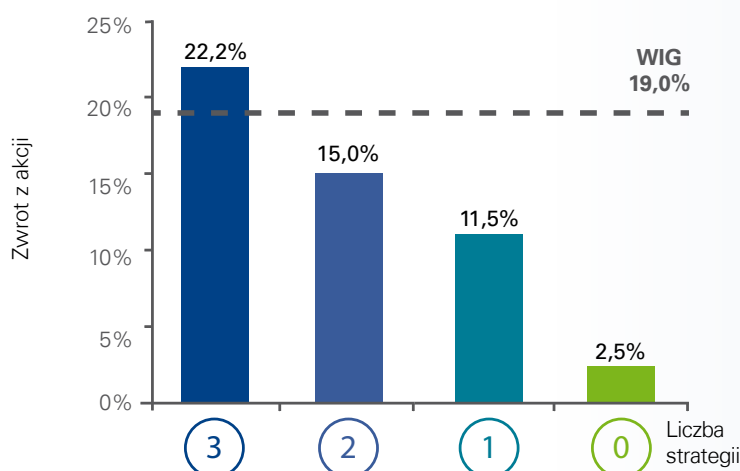
Trzy podstawowe drogi rozwoju każdego przedsiębiorstwa to wzrost organiczny, wzrost przez fuzje i przejęcia oraz wzrost przez alianse. Efektywność poszczególnych ścieżek wzrostu w konkretnym przypadku może się jednak istotnie różnić m.in. ze względu na różnice w ich charakterystyce wpływające na koszt, ryzyko, przejrzystość, elastyczność i szybkość realizacji projektów inwestycyjnych.

Analiza zależności między strategiami rozwoju wybieranymi przez spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie a ich średnimi zwrotami rynkowymi z akcji w analizowanym okresie, prowadzi do konkluzji, że jednoczesna realizacja różnych strategii rozwoju zazwyczaj sprzyja wzrostowi wartości przedsiębiorstwa.

Biorąc powyższe pod uwagę przedsiębiorstwa powinny być otwarte na stosowanie różnych strategii wzrostu i nie ograniczać się do ciągłego wykorzystania swojej preferowanej drogi rozwoju. Decyzja o wyborze konkretnej strategii powinna być poprzedzona obiektywnym rachunkiem ekonomicznym. W szczególności, należy z dużą ostrożnością podchodzić do decyzji o realizacji

Wykres 3:

Liczba realizowanych strategii wzrostu a średnia rynkowa stopa zwrotu kursu akcji wybranych 50 spółek notowanych na GPW w Warszawie w okresie od 1 stycznia 2013 roku do 30 kwietnia 2015 roku



Źródło: Analiza KPMG w Polsce na podstawie publicznie dostępnych informacji

strategii fuzji i przejęć, które stanowią potencjalnie najtrudniejszą formę rozwoju przedsiębiorstwa, zwłaszcza w przypadku spółek nie przeprowadzających ich w sposób profesjonalny i odpowiednio zaplanowany. Często takie transakcje są dla nich jednorazowymi okazjami inwestycyjnymi, które przeciętnie tylko w co trzecim przypadku przynoszą wzrost wartości spółki.

Z doświadczeń KPMG wynika, że wspólną cechą udanych przejęć jest bardzo dobre zrozumienie wartości nabywanych spółek i realistyczna ocena możliwych do osiągnięcia synergii. Dlatego też przy wyborze właściwej drogi rozwoju oraz ocenie potencjalnego przejęcia rekomendujemy zatrudnienie profesjonalnej firmy zajmującej się wycenami przedsiębiorstw, która zastosuje najlepsze praktyki i będzie bez wątplenia niezależna i obiektywna w swoich analizach, co zwiększy szanse na wybór właściwej ścieżki wzrostu i zrealizowanie zakładanych zysków dla akcjonariuszy.



Tomasz Wiśniewski

partner i szef zespołu wycen w grupie Deal Advisory w KPMG w Polsce

- zajmuje się analizami wartości znaków towarowych na potrzeby procesów licencyjnych (także w związku z aliansami)
- posiada duże doświadczenie w wydawaniu opinii o warunkach finansowych transakcji (*fairness opinions*)
- wraz z zespołem dokonuje analiz studiów opłacalności przedsięwzięć, a także zajmuje się tworzeniem i analizą modeli finansowych
- kieruje Usługami Wycen KPMG w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i bierze udział w pracach Europejskiej Grupy Wycen oraz Globalnego Komitetu ds. Wycen KPMG
- w KPMG od 1994 roku



Jacek Komór

starszy analityk w zespole wycen w grupie Deal Advisory w KPMG w Polsce

- specjalizuje się w przeprowadzaniu wycen przedsiębiorstw sporządzanych dla celów transakcji, bądź zgodnie z wymogami standardów rachunkowości i regulacjami prawnymi
- jest odpowiedzialny za przeprowadzanie wycen przedsiębiorstw i aktywów niematerialnych, alokacji cen nabycia oraz tworzenie i analizę modeli finansowych dla przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki
- zajmuje się m.in. budową modeli finansowych, wyceną przedsiębiorstw metodami dochodowymi, rynkowymi i majątkowymi, dokonuje przeglądów modeli na utratę wartości, analiz rynkowych oraz sporządza zestawienia porównywalnych transakcji i porównywalnych spółek dla potrzeb dokonania wycen
- w KPMG od 2013 roku



Jakub Matusiak

analityk w zespole wycen w grupie Deal Advisory w KPMG w Polsce

- uczestniczy w pracach związanych z wycenami przedsiębiorstw i aktywów niematerialnych, alokacji cen nabycia oraz tworzeniu i analizie poprawności modeli finansowych dla przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki
- zajmuje się również przeglądem modeli na utratę wartości, analizami rynkowymi, kalkulacją stóp dyskonta oraz sporządzaniem zestawień porównywalnych transakcji i spółek giełdowych na potrzeby wycen metodą rynkową
- w KPMG od 2014 roku

Tradycyjny dział finansowy potrzebuje transformacji!

Globalni liderzy wychodząc naprzeciw potrzebom nowoczesnego biznesu, intensywnie pracują nad ciągłym wzmacnianiem znaczenia działów finansowych, podnosząc ich efektywność i zwiększając ich udział w tworzeniu wartości firmy. Ich uwaga przenosi się z tradycyjnych funkcji działów finansowych (wąska specjalizacja i koncentracja na zadaniach, struktura silosowa, rejestracja powtarzalnych zdarzeń, proste rozwiązania technologiczne, rozproszona struktura organizacyjna, niespójne procesy) i podąża w kierunku budowania partnerstwa w biznesie. Transformacja ta wymaga od współczesnego dyrektora finansowego zbudowania nowoczesnego podejścia do zarządzania zespołem finansowych partnerów biznesowych. Z jakimi wyzwaniem mierzy się współczesny dyrektor finansowy i jaka jest recepta na sukces w tak szybko zmieniającym się świecie biznesu?

W kwietniu 2015 roku KPMG w Polsce przeprowadziło badanie wśród 120 dyrektorów finansowych. Jego celem było przyjrzenie się trendom dotyczącym działania zespołów finansowych w organizacjach w Polsce oraz próba określenia kierunku ich rozwoju. W ramach badania zapytaliśmy o ocenę efektywności funkcjonowania zespołów finansowych oraz wskazanie ich mocnych i słabych stron, wskazanie krytycznych umiejętności w kluczowych procesach finansowych, ocenę czy i jak zmienia się rola działu finansowego w procesie wspierania strategii biznesowej, jakie są największe wyzwania i sposoby

na przewyższenie ewentualnych problemów w przyszłych zmianach funkcjonujących w działach finansowych rozwiązań, a także czy widoczne są zmiany w postrzeganiu i roli działów finansowych.

Na podstawie uzyskanych odpowiedzi powstał raport pt. „Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu”, który przedstawia główne spostrzeżenia dyrektorów finansowych, ich ambicje oraz mocne strony zarządzanych przez nich zespołów finansowych, ale również wskazuje obszary do poprawy, słabości i bariery, których pokonanie pozwoli wejść na drogę transformacji – drogę sukcesu.

Spostrzeżenia i ambicje dyrektorów finansowych

Ciągle stawianie czoła wyzwaniom zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym, w sposób naturalny uruchamia pozytywne przemiany w zespole finansowym, a ciągłe dążenie do lepszych rozwiązań zbliża zespoły do światowych standardów i najlepszych praktyk – od podnoszenia wydajności i efektywności operacyjnej poprzez budowanie partnerstwa w biznesie, aż do w pełni świadomego wsparcia procesu budowania wartości firmy. *Tabela 1* przedstawia kluczowe i aktualne trendy w Polsce dotyczące funkcjonowania działów finansowych.

Tabela 1:

Aktualne trendy w Polsce dotyczące funkcjonowania działów finansowych	
Mocne strony działów finansowych	Słabości i obszary do poprawy
Okolo 60% respondentów badania jest zadowolonych z funkcjonowania ich działów finansowych, a jako najmocniejszą ich stronę wskazują najczęściej aktywności w obszarze księgowości i sprawozdawczości statutowej, a także bankowe i skarbowe.	Za największą słabość organizacji postrzegane jest „zarządzanie talentami i wiedzą merytoryczną personelu”, a prawie 30% respondentów wskazało ten obszar również jako najtrudniejszy do poprawy.
Filozofia lean finance	
45% respondentów badania docenia istotność wdrożenia w organizacji filozofii lean finance, a podobny odsetek sądzi, że ich organizacja wdraża ją efektywnie.	
Zarządzanie talentami	
Chociaż trudne do opanowania, zarządzanie talentami jest oceniane jako najważniejszy czynnik kreacji wartości i trwałej konkurencyjności działów finansowych – prawie 70% badanych uważa, że jest ważnym czynnikiem również dla zapewnienia efektywnego wsparcia decyzji biznesowych w organizacji.	
Planowanie, budżetowanie i prognozowanie	
Największym wyzwaniem w dzisiejszym otoczeniu biznesowym jest przewidywanie przyszłości i jak najrzetelniesze odzwierciedlenie jej w prognozach finansowych – prawie 30% dyrektorów finansowych twierdzi, że procesy te wymagają w ich organizacji poprawy.	
Od decentralizacji do centralizacji	
Większość działów finansowych w dojrzałych gospodarkach ewoluuje w stronę scentralizowanych modeli operacyjnych, np. centrów usług wspólnych, jednakże tylko 22% dyrektorów finansowych badania uważa ich wykorzystanie za ważne.	
Finanse i zarządzanie ryzykiem	
70% dyrektorów finansowych wskazuje budowanie świadomości na temat finansów i ryzyka za ważne dla poprawy spójnego działania działów finansowego i zarządzania ryzykiem, co przekłada się na to, że firmy przykładające wagę do integracji tych dwóch działów osiągają większą efektywność w podejmowaniu szybkich i bardziej wyważonych pod względem ryzyka decyzji biznesowych.	
Nadchodzące zmiany i inwestycje	
Prawie 50% dyrektorów finansowych planuje zwiększone inwestycje na rozwój systemów oraz narzędzi finansowo-księgowych, podobny odsetek planuje takie inwestycje w obszarze zarządzania talentami. Ma to na celu wspieranie transformacji działu finansowego w nowoczesne finanse inteligentnie wspierające biznes.	

Źródło: Raport KPMG w Polsce pt. „Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu”

Inwestycje zaplanowane na kilka kolejnych lat w celu optymalizacji zarządzania talentami mają na celu wspieranie transformacji działu finansowego w nowoczesne finanse inteligentnie wspierające biznes.

Budowanie nowoczesnego działu finansowego, z wykorzystaniem jego silnych stron i eliminowaniem słabych, w organizacji przyszłości wychodzi poza obecne, tradycyjne rozumienie obowiązków jako raportowania finansowego i kontroli oraz dąży do aktywnego wspierania zarządzających biznesem – wiarygodnie, szybko i kompletnie opisując w raportach finansowych rzeczywistość biznesową zwiększając w ten sposób świadomość podejmowanych decyzji strategicznych.

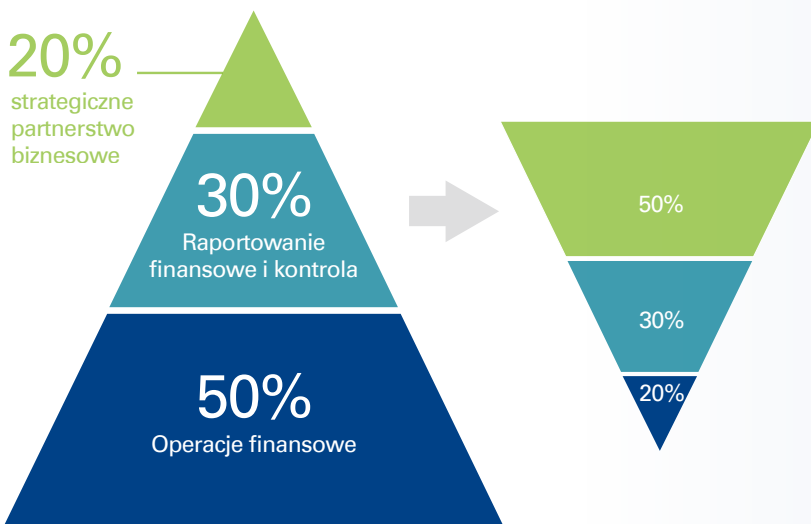
Inteligentna przemiana działu finansowego

Tradycyjne zespoły finansowe wciąż poświęcają większość swojego czasu i uwagi na przetwarzanie transakcji i księgowość, a mniej czasu na strategiczne aktywności biznesowe. Inteligentna przemiana działu finansowego, obejmująca m.in. wdrożenie filozofii lean finance i modeli opartych o centra usług wspólnych, pozwala zespołom finansowym wykonywać podstawowe operacje

finansowe znacznie efektywniej i wydajniej i podążać w kierunku budowania wsparcia w podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych, co ponad 70% respondentów badania wskazało, jako największą szansę dla kreowania wartości w organizacji przez dział finansowy.

Wykres 1:

Transformacja działu finansowego



Źródło: Raport KPMG w Polsce pt. „Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu”

Celem transformacji funkcji finansowych jest taka przebudowa modelu funkcjonowania działu finansowego, aby mógł on inteligentnie wspierać biznes, stając się jednocześnie bardziej wydajnym. Jednym z krytycznych czynników sukcesu takiej przemiany jest zarządzanie talentami w zespole finansowym, na czele którego stoi nowoczesny dyrektor finansowy będący partnerem biznesowym, liderem zmian, strategiem, kreatorem wartości, ale też mentorem, wzorem do naśladowania dla swojego zespołu. Zespołu, do którego pozyskał talenty, zbudował unikalne zestawy kompetencji i rozwija je budując nową generację przywódców finansowych.

Co warto podkreślić, w nowoczesnym zespole finansowym proces zarządzania talentami powinien odbywać się poprzez utworzenie dla całej organizacji spójnych procedur i ram koncepcyjnych

dotyczących podnoszenia atrakcyjności pracy w danej organizacji, motywowania i rozwoju najlepszych pracowników wszystkich szczebli – szczególnie w czasach, kiedy rynek pracy staje się coraz bardziej różnorodny, konkurencyjny i ulega przeobrażeniom o wiele szybciej

niż dotychczas. Wyniki badania pokazują, że poprawa zarządzania talentami znajduje się wysoko na liście priorytetów dyrektorów finansowych i aż 30% biorących udział w badaniu potwierdziło, że zarządzanie talentami jest ich priorytetową inwestycją na kolejne dwa lata.

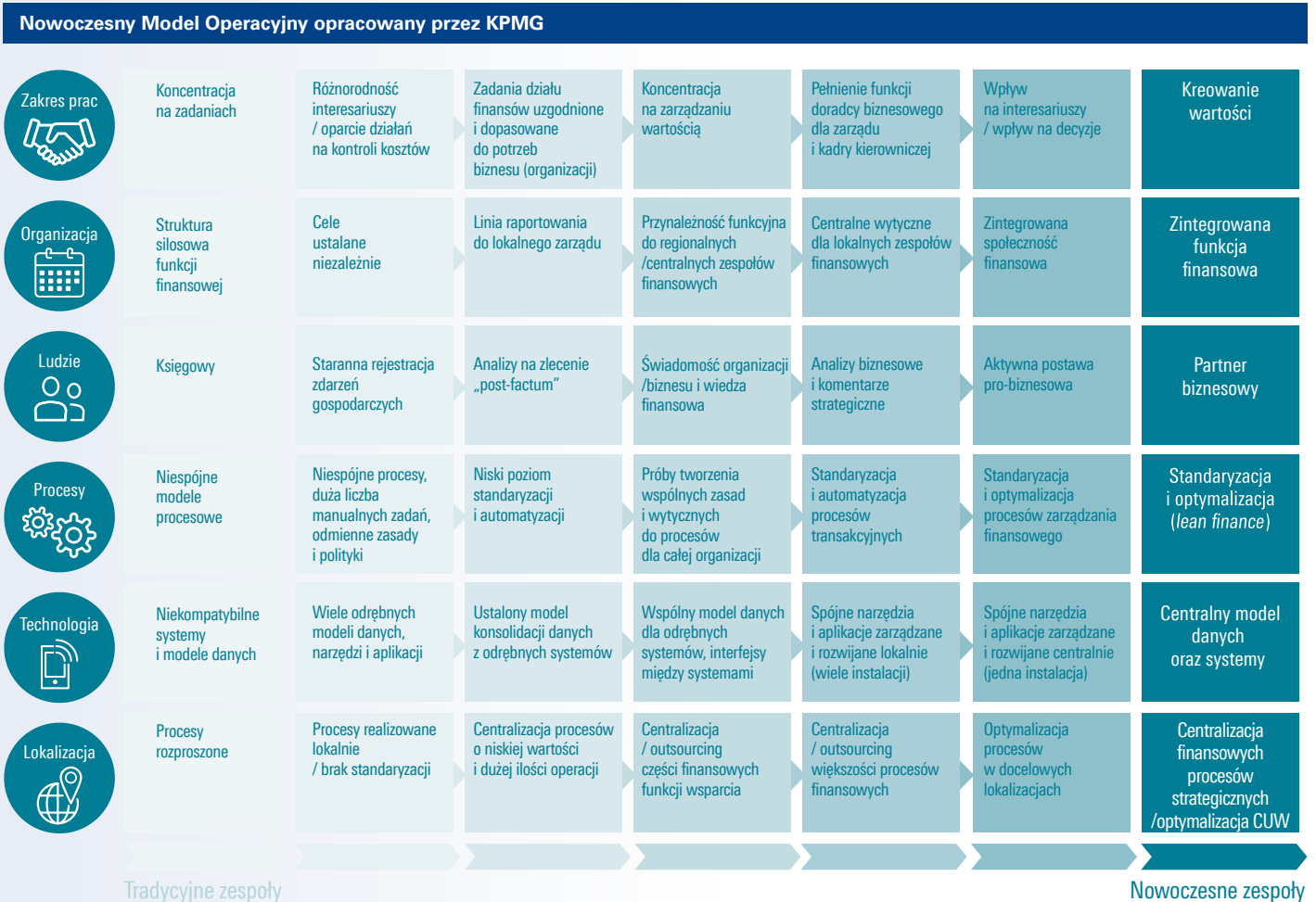
Nasuwa się zatem pytanie jak dużym wyzwaniem jest osiągnięcie stanu, w którym współczesny dyrektor finansowy razem ze swym nowoczesnym zespołem wywiązuje się ze swojego dotychczasowego zakresu odpowiedzialności, zapewniając jednocześnie dużo szerszy zakres wsparcia informacyjnego i strategicznego.

Wyniki badań i doświadczenie liderów i ekspertów doradztwa finansowego KPMG w Polsce i na świecie, pozwalają stwierdzić, że

sukces mają szansę osiągnąć te zespoły, które w swoim otwarciu i biznesowym podejściu do transformacji funkcji finansowych będą opierać się o Nowoczesny Model Operacyjny (*Target Operating Model – TOM*). Tabela 2 przedstawia model opracowany przez KPMG, który daje liderom finansowym możliwość zorientowania się, gdzie są dzisiaj i gdzie chcą być na swej transformacyjnej drodze do sukcesu za dwa lub trzy lata.

Wejście na drogę sukcesu jest wielkim wyzwaniem. Znalezienie sposobu dotarcia do celu udaje się tylko najlepiej zarządzanym zespołom finansowym. A pokonują tę drogę i osiągają cel ci, którzy w zmianie widzą wartość.

Tabela 2:



Źródło: Raport KPMG w Polsce pt. „Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu”

Opracowanie jasnej wizji i strategii finansowej oraz zaprojektowanie struktury Nowoczesnego Modelu Operacyjnego (dalej: TOM), który tę wizję dostarczy, stanowi pierwszy etap programu transformacji zespołu finansowego. Nie zawsze konieczny jest kompleksowy, adresujący wszystkie aspekty modelu TOM, program transformacji. Dyrektorzy finansowi mają do wyboru stopień zaawansowania oraz czas i tempo wprowadzania zmian, bazując na ocenie priorytetów strategicznych. Wymagania związane z budowaniem najwyższej jakości finansowego modelu TOM są determinowane tym, za co działy finansowe są odpowiedzialne, co dostarczają, komu i na jakie potrzeby biznesowe

w organizacji odpowiadają i kogo wspierają jako eksperci i jako partnerzy w biznesie. Zdefiniowanie tych czynności, ról i finałowych produktów jest bardzo ważne.

W ten sposób zbudowany model TOM pozwala zidentyfikować, jakich kompetencji w dziale finansowym brakuje, a które i w jakim stopniu należy rozwinąć i udoskonalić, aby wejść na drogę sukcesu i stać się liderem w zarządzaniu nowoczesnym zespołem finansowych, który będzie zespołem partnerów inteligentnie wspierających biznes.

W raporcie KPMG w Polsce pt. „Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu” przedstawiono

kluczowe rozwiązania i narzędzia, które wdrożone, przyczynią się do sukcesu nowoczesnych działów finansowych i ich organizacji.

Priorytety nowoczesnego dyrektora finansowego budującego zespół partnerów biznesowych

Stale rosną świadomość oraz zainteresowanie wdrożeniem koncepcji inteligentnych rozwiązań finansowych. Spośród wielu

istotnych kwestii zawartych w modelu TOM na pierwszy plan wyłania się pięć kluczowych aspektów, które są coraz bardziej istotne dla przybierającej na znaczeniu roli działów finansowych oraz ich zdolności do generowania jeszcze większej wartości dla biznesu.

Budowa nowoczesnych modeli organizacyjnych wykorzystujących koncepcję *lean finance*, czy centra usług wspólnych, wdrażanie innowacyjnych technik i narzędzi analitycznych do przeprowadzania wiarygodnych prognoz, strategiczne podejście do zarządzania talentami w organizacji oraz spójna polityka zarządzania finansami i ryzykiem – to priorytety nowoczesnego dyrektora finansowego budującego zespół partnerów biznesowych.



Violetta Małek

dyrektor w dziale usług doradczych w KPMG w Polsce

- specjalizuje się w zakresie optymalizacji procesów, transformacji działów finansowych, tworzeniu, wdrażaniu i zarządzaniu centrami usług wspólnych
- odpowiada m.in. za prowadzenie projektów optymalizacji procesów biznesowych (wdrażanie filozofii zarządzania wartością), finansowych (*lean finance*), produkcyjnych (*lean manufacturing*), sprzedażowych i operacyjnych
- uczestniczy w projektach tworzenia, implementacji i zarządzania centrami usług wspólnych
- posiada ponad 20 lat doświadczenia w zarządzaniu finansami oraz wynikami przedsiębiorstw, doradztwie z zakresu tworzenia i wdrażania programów optymalizacji kosztów, zarządzaniu wartością przedsiębiorstw, przeprowadzania procesów restrukturyzacji i transformacji przedsiębiorstw, w tym pod kątem kompleksowych wdrożeń rozwiązań IT, jak również wdrażania rozwiązań biznesowych takich jak centra kompetencyjne (w tym dla regionu EMEA SSC, CEE) i usługi placowe czy zarządzanie zmianą
- przed zatrudnieniem w KPMG pracowała na stanowiskach kierowniczych (dyrektor finansowy, dyrektor generalny, członek zarządu)
- jej doświadczenie sektorowe obejmuje branże: produkcyjną, kosmetyczną, logistyczną, transportową, nowoczesnych usług biznesowych, technologiczną i telekomunikacyjną
- jest absolwentką: Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej (program wspólny z London Business School, HEC w Paryżu i Norwegian School of Economics w Bergen, EMBA), Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie (Zarządzanie Finansami, Magister), Uniwersytetu Łódzkiego, Wydział Ekonomiczny, (Organizacja i Zarządzanie, Licencjat) oraz Warwick Business School (Business Administration Program)
- w KPMG w Polsce od 2015 roku

D.DOBKOWSKI sp.k.

Kancelaria Prawna stowarzyszona z KPMG w Polsce

Elektroniczne Postępowanie Upominawcze (dalej: EPU) – konsekwencje dróg na skróty

Uproszczone procedury cywilne umożliwiają wierzycielom stosunkowo przystępny sposób dochodzenia swoich należności. Niekiedy jednak uproszczone procedury mogą się okazać zgubne dla dłużnika, zwłaszcza jeśli wierzyciel korzysta ze swoich praw w niegodziwy sposób.

Czym jest EPU?

W obecnym stanie prawnym, w celu dochodzenia roszczeń w postępowaniu cywilnym wierzyciele mają możliwość (niekiedy obowiązek) wyboru procedur odrębnych, jak np. postępowanie uproszczone, nakazowe, czy upominawcze. Charakteryzują się one uproszczeniem oraz przyspieszeniem postępowania rozpoznawczego, jednak te pozytywne efekty niekiedy osiągnąć są kosztem osłabienia sytuacji procesowej pozwanego. Na szczególną uwagę zasługuje EPU wprowadzone ustawą nowelizacyjną z 2009 roku. Wyjątkowość tego postępowania tkwi między innymi w podejściu do wnoszenia oraz doręczania pism. Pozew w sprawie jest wnoszony poprzez jego wprowadzenie do systemu teleinformatycznego i zgodnie z art. 505³² §1 kodeksu postępowania cywilnego¹ powód nie dołącza do wnoszonego przez siebie

pisma dowodów. Popularność tego postępowania tkwi zatem w prostocie oraz szybkości z jaką powód działa w swojej sprawie sądowej.

Fikcyjne doręczenie i jego skutki

Konsekwencją dążenia do przyspieszenia oraz uproszczenia postępowania w EPU, jest brak wymogu dołączenia dowodów do wnoszonego przez powoda pisma procesowego. Sąd wydając nakaz zapłaty, w ramach którego ustala wysokość roszczenia, jego merytoryczne uzasadnienie czy oznaczenie miejsca zamieszkania lub siedziby pozwanego, nie opierając się na materiale dowodowym, a jedynie na twierdzeniach powoda². Jeżeli zatem zająd podstawy formalne do wydania nakazu zapłaty (sąd zbada jedynie czy to właściwy tryb do wydania nakazu, badaniu nie będzie podlegała zasadność roszczenia) nakaz taki zostanie wydany, zasądzając roszczenie powoda i wysłany na podany przez niego adres. Nakaz stanie się prawomocny, jeżeli pozwany nie wniesie sprzeciwu do sądu. Tym samym kluczową kwestią staje się właściwe doręczenie nakazu zapłaty pozwanemu, tak aby mógł podjąć skuteczną obronę swoich praw.

¹ Ustawa Kodeks postępowania cywilnego z dnia 17 listopada 1964 r. (Dz.U. Nr 43, poz. 296).

² Pwr. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Lublinie z dnia 9 kwietnia 2014 r., sygn. SA I ACa 844/13.

Bądź na bieżąco kpmglegal.plŚledź zmiany w ustawodawstwie polskim i europejskim oraz najistotniejsze wnioski z orzecznictwa organów krajowych i europejskich na stronie kpmglegal.pl/legal-newsletter

Tutaj istotne znacznie ma art. 139 k.p.c., zgodnie z którym pismo po wysłaniu na adres pozwanego wynikający z pozwu, nawet w razie niepodjęcia go po dwukrotnym awizowaniu przez adresata będzie uważane za doręczone.

Powyższy przepis jest jednak stosowany również w EPU mimo, że sąd bez materiału dowodowego nie wie na czym się opiera powód twierdząc, że pozwany mieszka w danym miejscu. Co więcej, mechanizm ten ma zastosowanie także do pierwszego doręczenia w sprawie³. Podany przez powoda adres może być nieprawidłowy, stąd w ekstremalnej sytuacji może dojść do wydania wyroku nakazującego zapłatę bez wiedzy pozwanego o postępowaniu. Wtedy pozwany o zasądzeniu należności dowie się dopiero kiedy komornik rozpocznie egzekucję. Tak duża doza zaufania dla twierdzeń powoda ma być równoważona instrumentami procesowymi mającymi poprawić pozycję procesową pozwanego.

Ogólne instrumenty równoważące pozycję dłużnika

Pierwszym z nich jest instytucja sprzeciwu, który po prawidłowym wniesieniu przez pozwanego pozbawia całkowicie mocy wyżej wspomniany nakaz. Pozwany nie musi nawet uzasadniać sprzeciwu, wystarczy zatem odpowiednie wyrażenie woli pozbawienia mocy nakazu, aby sąd miał obowiązek przekazać sprawę do rozpoznania według właściwości ogólnej (już nie na podstawie procedury elektronicznej). Ten mechanizm

będzie dla pozwanego dostępny, o ile oczywiście pozew zostanie mu doręczony.

Kolejnym instrumentem chroniącym interes pozwanego w EPU jest przepis o charakterze sankcyjnym. Zgodnie z art. 505³² § 3 k.p.c. sąd może skazać grzywną powoda, jego przedstawiciela lub pełnomocnika w razie celowego albo wynikającego z niedbałości wskazania nieprawidłowego adresu pozwanego. Ponieważ przepisy nie określają wysokości grzywny, zastosowanie ma art. 163 k.p.c. wskazując, że taka grzywna nie może przekroczyć 5 tys. PLN. Jest to jednak środek następczy, który w żaden sposób nie chroni pozwanego przed nierzetelnym prowadzeniem sprawy przez powoda.

Można uznać, że w obecnym stanie prawnym brakuje wystarczającej ochrony przed działaniem nieuczciwego wierzyciela, który podając niewłaściwy adres pozwanego uzyskuje prawomocny nakaz zapłaty w EPU. Natomiast po nadaniu klauzuli wykonalności (zgodnie z art. 782 § 2 k.p.c. nadawaną nakazowi w EPU z urzędu), na wniosek wierzyciela komornik rozpocznie egzekucję zasądzzonego roszczenia.

Mechanizm zawieszenia oraz umorzenia egzekucji

Należy zatem przeanalizować sytuację dłużnika w momencie, w którym najpóźniej powźmie wiedzę na temat działań wierzyciela. Zgodnie z art. 805 § 1 k.p.c. dłużnikowi należy doręczyć zawiadomienie o wszczęciu egzekucji przy dokonywaniu pierwszej czynności egzekucyjnej. W praktyce

zdarza się, że to jest właśnie moment, w którym dłużnik dowiaduje się o postępowaniu w swojej sprawie. W zawiadomieniu należy podać treść tytułu wykonawczego, a nawet dołączyć sporządzony odpis tego dokumentu.

Klauzulę wykonalności dla nakazu zapłaty nadaje się poprzez umieszczenie stosownej adnotacji w systemie teleinformatycznym. Stąd do wniosku o wszczęcie egzekucji dołącza się dokument z systemu teleinformatycznego, który umożliwi organowi egzekucyjnemu zweryfikowanie treści tytułu (będzie to de facto wydruk tytułu egzekucyjnego – nakazu zapłaty oraz nadanej mu klauzuli wykonalności). Dla dłużnika kluczowym przepisem jest art. 820³ § 1 k.p.c., zgodnie z którym komornik ma obowiązek zawiesić postępowanie egzekucyjne, jeżeli w tym dokumencie znajduje się inny adres dłużnika niż ten, który został ustalony w ramach egzekucji. Jest to jednak jest uzależnione od działania dłużnika, który musi wystąpić z wnioskiem o zawieszenie.

Fakt, że nakaz został wydany w postępowaniu, w którym powód wskazał zły adres pozwanego, będzie zawsze widoczny w samym wydruku dokumentu z systemu teleinformatycznego. Wynika to z rozporządzenia⁴ precyzującego zawartość tego dokumentu. Zgodnie z ust. 2 tego rozporządzenia, jeżeli tytuł egzekucyjny został doręczony pozwanemu w trybie art. 139 § 1 k.p.c. (wg metody „dwukrotnego awizowania”), każdorazowe udostępnienie tytułu egzekucyjnego ujawnia na jaki adres został pierwotnie doręczony. Skoro komornik ma obowiązek dołączyć omawiany wyżej dokument do zawiadomienia o wszczęciu egzekucji, dłużnik za każdym razem posiada wszelkie narzędzia do zawieszenia egzekucji oraz odebrania mocy nakazowi. W razie gdyby komornik nie chciał

³ Por. Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Rzeszowie z dnia 6 grudnia 2012 r., sygn. I ACa 379/12.

⁴ Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 grudnia 2009 r. w sprawie czynności sądu związanych z nadawaniem klauzuli wykonalności orzeczeniu sądowemu wydanemu w elektronicznym postępowaniu upominawczym

zawiesić postępowania dłużnik powinien złożyć skargę na czynności komornika do sądu, będącego sądem, przy którym działa dany komornik.

Czynności egzekucyjne rozpoczynają się doręczeniem dłużnikowi wniosku o wszczęcie egzekucji oraz wydruku dokumentu z systemu teleinformatycznego. Tym samym dłużnik pierwszy raz dowiaduje się także o postanowieniu o nadaniu klauzuli wykonalności nakazowi wydanemu w jego sprawie. Oznacza to, że wspomniane postanowienie można zaskarżyć, a samym może doprowadzić do umorzenia zawieszanej egzekucji.

Jest niezmiernie istotne, aby równoległe do wystąpienia z wnioskiem o zawieszenie egzekucji dłużnik wystąpił do sądu prowadzącego jego sprawę w procedurze elektronicznej. Ponieważ nakaz zapłaty nigdy nie został dłużnikowi prawidłowo doręczony, możliwe będzie przywrócenie terminu do złożenia sprzeciwu od nakazu. Sygnaturę sprawy będzie można odczytać z dokumentu dołączonego do zawiadomienia o wszczęciu egzekucji i biorąc pod uwagę brak

wymagań merytorycznych sprzeciwu od nakazu zapłaty – sygnatura jest jedyną informacją potrzebną dłużnikowi do skutecznego wniesienia sprzeciwu. Zgodnie z art. 169 k.p.c. wniosek o przywrócenie terminu należy uprawdopodobnić (podając swój rzeczywisty adres) oraz jednocześnie dokonać czynności, dla której termin jest przewracany (czyli złożyć sprzeciw od nakazu).

Podsumowanie

Wprowadzenie EPU jest przejawem rozwoju coraz bardziej przyspieszonych metod dochodzenia roszczeń pieniężnych. Mając na uwadze przeciętny czas oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy w sądzie wydaje się to być kierunek słuszny. Jednocześnie jednak należy mieć świadomość pojawiających się ryzyk skorelowanych z przyśpieszeniem i uproszczeniem postępowania. Przed zagrożeniami wynikającymi z procedury EPU można się jednak skutecznie bronić, co wymaga przede wszystkim niezwłocznego podejmowania działań ze strony dłużnika i – z uwagi na skomplikowany stan prawny – profesjonalnego wsparcia prawnego.



Tomasz Kamiński

radca prawny w kancelarii prawnej D.Dobkowski sp.k. stowarzyszonej z KPMG w Polsce

- absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, Szkoły Prawa Europejskiego i Angielskiego (University of Cambridge/Uniwersytet Warszawski), Podyplomowego Studium Podatków i Prawa Podatkowego (Uniwersytet Warszawski)
- radca prawny od 2010 roku (OIRP Warszawa)
- specjalizuje się w prawnej obsłudze fuzji i przejęć spółek oraz restrukturyzacji przedsiębiorstw, jak również w prawie energetycznym ze szczególnym uwzględnieniem odnawialnych źródeł energii
- posiada rozległe doświadczenie w zakresie przygotowywania optymalnych metod realizacji inwestycji oraz implementacji złożonych transakcji restrukturyzacyjnych
- w kancelarii prawnej D.Dobkowski sp.k. stowarzyszonej z KPMG w Polsce od 2004 roku

Duże zmiany w prawie autorskim

W ostatnich miesiącach dużo się zmieniło w ustawie o prawie autorskim i prawach pokrewnych (ustawa z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych, tekst jednolity Dz. U. z 2006 r. nr 90, poz. 631, ze zm., dalej: „prawo autorskie”). Zmiany dotyczą między innymi wysokości odszkodowania za naruszenie autorskich praw majątkowych, wydłużenia niektórych okresów ochronnych oraz dozwolonego użytku. Na tę ostatnią zmianę powinny zwrócić szczególną uwagę podmioty działające w obszarze monitoringu mediów (*press clipping*), ponieważ nie będą już mogły korzystać na potrzeby „prasówek” z materiałów prasowych zaczerpniętych z mediów bez zgody ich autorów. Zmiana odnosząca się do wysokości roszczeń odszkodowawczych powinna zainteresować przedsiębiorców narażonych na nielegalne wykorzystanie ich własności intelektualnej.

Trybunał Konstytucyjny obniża odszkodowania za naruszenie praw autorskich

Trybunał Konstytucyjny w sprawie sygn. akt SK 32/14 rozpoznawał skargę konstytucyjną dotyczącą przepisów prawa autorskiego regulujących roszczenia odszkodowawcze, które przysługują uprawnionym w przypadku zawinionego naruszenia autorskich praw majątkowych. Artykuł 79 ust. 1 pkt 3 lit. b) prawa autorskiego stanowił, że uprawniony, którego autorskie prawa majątkowe zostały naruszone

(w sposób zawiniony), może żądać od osoby, która naruszyła te prawa, naprawienia wyrządzonej szkody poprzez zapłatę sumy pieniężnej w wysokości odpowiadającej trzykrotności stosownego wynagrodzenia, jakie w chwili jego dochodzenia byłoby należne tytułem udzielenia przez uprawnionego zgody na korzystanie z utworu.

Wyrokiem z dnia 23 czerwca 2015 roku TK orzekł, że omawiany przepis ustawy, w zakresie odszkodowania za zawinione naruszenie praw autorskich, jest niezgodny z konstytucją. TK dopatrył się m.in. niezgodności z art. 64 ust. 1 i 2 konstytucji (ochrona własności). Omawiany przepis prawa autorskiego utracił moc w dniu 1 lipca 2015 roku (data ogłoszenia wyroku w Dzienniku Ustaw).

Wyrok TK może otwierać drogę do wznowienia postępowań sądowych zakończonych prawomocnymi wyrokami zasądzającymi na podstawie ww. przepisu odszkodowania odpowiadające trzykrotności wynagrodzenia za korzystanie z utworu. Zgodnie z art. 407 § 2 kodeksu postępowania cywilnego skargę o wznowienie wnosi się w terminie trzech miesięcy od dnia wejścia w życie orzeczenia TK. Należy jednak pamiętać, że wznowienia nie można żądać po upływie pięciu lat od uprawomocnienia się wyroku (art. 408 kodeksu postępowania cywilnego).

W omawianej sprawie TK nie badał konstytucyjności roszczeń odszkodowawczych przewidzianych przez ten sam art. 79 ust. 1 pkt 3 lit. b) prawa autorskiego na wypadek

niezawinionego naruszenia autorskich praw majątkowych (odszkodowanie odpowiadające dwukrotności wynagrodzenia, które byłoby należne za udzielenie przez uprawnionego zgody na korzystanie z utworu), a więc przepis ten nadal obowiązuje.

Mała nowelizacja prawa autorskiego

W dniu 1 sierpnia 2015 roku weszły w życie zmiany w prawie autorskim określane jako mała nowelizacja (ustawa z dnia 15 maja 2015 roku o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, Dz. U. 2015 roku, poz. 994).

Nowelizacja wdraża do polskiego porządku prawnego przepisy unijne (dyrektywę w sprawie czasu ochrony prawa autorskiego i niektórych praw pokrewnych).

Nowelizacja wprowadza 70-letni czas ochrony dla utworów słowno-muzycznych oraz wydłuża z 50 do 70 lat czas ochrony dla praw do artystycznych wykonań utrwalonych na fonogramach (a także czas ochrony fonogramów). Nowelizacja przewiduje też inne instrumenty prawne mające na celu ochronę pozycji artystów wykonawców. Zgodnie z dodanym art. 95² prawa autorskiego, jeżeli po upływie pięćdziesięciu lat od publikacji fonogramu albo jego rozpowszechnienia w inny sposób, producent fonogramu nie wprowadza do obrotu wystarczającej liczby egzemplarzy fonogramu (która, biorąc pod uwagę jego charakter, zaspokajałaby racjonalne potrzeby odbiorców), artysta wykonawca ma możliwość wypowiedzenia zawartej z producentem fonogramu umowy przenoszącej na producenta prawa do artystycznego wykonania albo umowy, na mocy której udzielona mu została licencja wyłączna. Innym środkiem mającym zabezpieczać interesy artystów wykonawców, którzy

przenieśli na producenta fonogramu prawa do artystycznego wykonania albo udzielili mu licencji wyłącznej za jednorazowym wynagrodzeniem, jest m.in. prawo do dodatkowego wynagrodzenia od producenta fonogramu za każdy rok następujący po upływie pięćdziesięciu lat po roku publikacji fonogramu. Wynagrodzenie to jest obliczane na podstawie przychodu producenta uzyskanego z tytułu eksploatacji fonogramu na wymienionych w ustawie polach (zob. dodany art. 95³ prawa autorskiego). Prawo do dodatkowego wynagrodzenia przewidzianego w tym przepisie nie podlega zrzeczeniu ani zbyciu. Natomiast jeżeli przeniesienie praw do artystycznego wykonania na producenta fonogramu albo udzielenie mu licencji wyłącznej nastąpiło za wynagrodzeniem wypłacanym artyście wykonawcy okresowo, to po upływie pięćdziesięciu lat od publikacji lub rozpowszechnienia fonogramu od takiego wynagrodzenia nie mogą być potrącane zaliczki lub inne odliczenia określone w umowie (zob. dodany art. 95⁴ prawa autorskiego).

Duża nowelizacja prawa autorskiego

Proces legislacyjny dotyczący dużej nowelizacji prawa autorskiego na dzień przygotowywania niniejszego artykułu (wrzesień 2015 roku) znajdował się w końcowej fazie. Także i ta nowelizacja stanowi wdrożenie do prawa polskiego szeregu dyrektyw unijnych.

Duża nowelizacja wprowadza zmiany dotyczące instytucji dozwolonego użytku. Między innymi poszerzona zostanie możliwość korzystania z utworów w celach edukacyjnych i naukowych (zwielokrotnianie rozpowszechnionych drobnych utworów lub fragmentów większych utworów). Poszerzeniu ulegnie także możliwość posługiwania się cytatem.

Uchylony zostanie art. 30 prawa autorskiego zezwalający ośrodkom informacji i dokumentacji na sporządzanie i rozpowszechnianie własnych opracowań dokumentacyjnych oraz pojedynczych egzemplarzy, nie większych niż jeden arkusz wydawniczy, fragmentów opublikowanych utworów. Przepis ten był często nadużywany przez podmioty zajmujące się monitoringiem mediów (*press clipping*), które sprzedawały klientom „prasówki” nie uiszczając właścicielom praw autorskich opłat za wykorzystane w nich materiały. W nowym stanie prawnym *press clipping* będzie wymagał zgody uprawnionych, np. autorów artykułów wykorzystanych w „prasówkach” i uiszczenia im wynagrodzenia.

Nowelizacja wprowadza definicję utworów osieroconych, tj. takich, co do których nie można ustalić lub odnaleźć podmiotów, którym przysługują autorskie prawa majątkowe, aby uzyskać ich zgodę na legalną eksploatację. Nowe przepisy będą określać zasady korzystania z utworów osieroconych. Ustawa wskazuje podmioty uprawnione do korzystania z utworów

osieroconych (np. uczelnie, muzea, telewizja i radio publiczne), pola eksploatacji, na których podmioty te mogą korzystać z utworów osieroconych (zwielokrotnianie i udostępnianie tych utworów publicznie w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym) oraz cele korzystania (cele statutowe ww. uprawnionych instytucji, np. ochrona i odnowa zbiorów oraz ich udostępnianie w celach kulturalnych i edukacyjnych). Zanim utwór zostanie uznany za osierocony, ww. podmioty uprawnione do korzystania z takich utworów obowiązane będą przeprowadzić w sposób staranny i w dobrej wierze poszukiwania twórcy dzieła (por. art. 35⁶ prawa autorskiego).

Uregulowany zostanie również status dzieł niedostępnych w obrocie handlowym. W uzasadnieniu projektu ustawy wyjaśniono, że chodzi o ułatwienie odbiorcom dostępu do książek i czasopism często o istotnej wartości historycznej, artystycznej i informacyjnej, których eksploatacja nie budzi obecnie zainteresowania ich wydawców.



Justyna Szymaszek

radca prawny w kancelarii prawnej D.Dobkowski sp.k.
stowarzyszonej z KPMG w Polsce

- specjalizuje się w prawie własności intelektualnej w obszarze zaawansowanych technologii
- uczestniczyła w projektach obejmujących przygotowanie i negocjowanie umów wdrożeniowych na systemy informatyczne umów licencyjnych, utrzymaniowych, outsourcingowych, a także w transakcjach typu M&A obejmujących przeniesienie praw własności intelektualnej
- posiada doświadczenie w doradztwie dotyczącym gospodarczego wykorzystania praw własności intelektualnej
- jej doświadczenie sektorowe obejmuje branże: medialną, motoryzacyjną, a także sektor administracji publicznej
- w kancelarii prawnej D.Dobkowski sp.k. stowarzyszonej z KPMG w Polsce od 2006 roku

Zabezpieczenie powództw w sprawach dotyczących wypłat ze spółki

Przy tworzeniu strategii procesowej w zakresie sporów korporacyjnych, mając na względzie długotrwałość postępowań sądowych warto wziąć pod uwagę wykorzystanie możliwości zabezpieczenia roszczeń. Pozwala ono nierzadko uzyskać relatywnie szybko pewne efekty, które wzmacniają naszą pozycję procesową a pośrednio także pozycję negocjacyjną.

Znaczenie praktyczne zabezpieczenia roszczeń

Pomijając doktrynalne rozważania na temat istoty oraz przesłanek dla zastosowania instytucji zabezpieczenia w postępowaniu cywilnym, warto od razu spojrzeć na jej praktyczny walor. Polega on przede wszystkim na tym, że dochodzący swoich praw powód uzyskuje dość szybko, nawet na kilka lat przed potencjalnym zakończeniem sprawy, pewien efekt, który dotyka jego przeciwnika pozbawiając go pełnej swobody działania. Oprócz tego bardzo istotnego taktycznego wymiaru, zabezpieczenie pozwala, i to jest jego podstawowa zamierzona ustawowo funkcja, zapobiec sytuacji, w której brak zabezpieczenia uniemożliwi lub poważnie utrudni wykonanie zapadłego w sprawie orzeczenia lub w inny sposób uniemożliwi lub poważnie utrudni osiągnięcie celu postępowania w sprawie. Klasycznym przykładem jest tu zabezpieczenie poprzez zajęcie rachunków bankowych dłużnika w sprawie o zapłatę, dzięki czemu nie może on uciec z majątkiem przed zakończeniem postępowania.

Biorąc pod uwagę powyższe niewątpliwe walory omawianego instrumentu prawnego warto jednak mieć na względzie pewne ryzyko, jakie się z nim wiąże. Wynika ono z faktu, że sąd decydując o udzieleniu zabezpieczenia bada, czy powód należycie uprawdopodobnił swoje roszczenie i to, co istotne w sprawach gospodarczych, praktycznie jedynie na podstawie dokumentów. Innymi słowy, nad składanym przez nas pozwem odbywa się wówczas swoisty przedśąd *prima facie*, po którym sędzia na posiedzeniu niejawnym stwierdza czy nasze roszczenie zasługuje na uznanie, czy nie. Nie trudno się domyślić, że jeśli powództwo przejdzie pomyślnie ten test to szanse na jego sukces radykalnie wzrastają. Natomiast, jeśli zostanie stwierdzone, że nasze roszczenie nie jest nawet uprawdopodobnione to niezwykle trudno będzie nam później przekonać sąd do prezentowanych racji. Wynika to z oczywistych mechanizmów psychologicznych, jak chociażby potrzeba racjonalizacji przez orzekającego podjętej wcześniej, choćby bez dogłębnej analizy, decyzji.

Doświadczenie życiowe uczy jednak, że solidnie przygotowane powództwo w sprawach dotyczących spółki kapitałowej, gdzie zasadnicze kwestie opierają się i tak głównie na

dokumentach daje spore szanse na uzyskanie zabezpieczenia roszczenia.

W nurcie ochrony mniejszości

Przedmiotem szczególnego zainteresowania w ramach niniejszego artykułu są te sytuacje, w których pojawia się potrzeba zwalczania określonych zachowań mających wpływ na przepływy finansowe w spółce. Przekładając to na praktykę procesową wchodzimy w obszar roszczeń kwestionujących decyzje organów spółki, które są podejmowane wbrew interesowi jednego ze wspólników lub także i samej spółki. Ponieważ kluczowe posunięcia w zakresie finansów danego podmiotu z reguły wymagają zgody zgromadzenia wspólników (walnego zgromadzenia) podejmowanej większością głosów, to siłą rzeczy wypada skupić się na sprawach, w których udziałowiec (akcjonariusz) mniejszościowy zaskarża uchwały organu właścicielskiego na podstawie art. 249 lub odpowiednio art. 422 Kodeksu spółek handlowych. Różnorodność stanów faktycznych jakie tu mogą wystąpić jest oczywiście znaczna, więc warto skupić się na dwóch konkretnych, ważnych w praktyce przykładach ilustrujących różne, możliwe podejścia do zabezpieczenia roszczeń.

Pierwszy z nich dotyczy sytuacji, gdy wspólnik domagał się udziału w zysku spółki, zaś drugi, gdy inny udziałowiec chciał zapobiec wypłacie zawyżonej premii dla zarządu.

Przeciw zatrzymywaniu zysku

W sprawie rozpoznawanej przez Sąd Okręgowy w Krakowie, powód wystąpił o uchylenie uchwały zwyczajnego zgromadzenia wspólników spółki z o.o. w przedmiocie przeznaczenia zysku spółki na kapitał rezerwowi. Uzasadniał to tym, że uchwała jest rażąco sprzeczna z dobrymi obyczajami i ma na celu pokrzywdzenie go jako wspólnika mniejszościowego, którego odwołano z zarządu oraz z którym rozwiązano umowę o pracę. Spółka, co roku wykazuje zysk, który przeznaczona częściowo na dywidendę a częściowo na fundusz rezerwowi. Za okres objęty pozwem spółka także uzyskała zysk, więc jak twierdził powód, zaskarżona uchwała zapadła w celu pokrzywdzenia powoda, albowiem pozostali wspólnicy (jako członkowie zarządu) otrzymywali wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę.

Sąd uznał tą opisaną skrótkowo powyżej argumentację i postanowił zabezpieczyć powództwo o uchylenie uchwały zwyczajnego zgromadzenia wspólników spółki w przedmiocie przeznaczenia zysku za poprzedni rok obrotowy na kapitał zapasowy poprzez zakazanie spółce rozporządzania kwotą tego zysku do czasu zakończenia postępowania.

Niewątpliwie postanowienie takie ma obiektywnie istotny wpływ na pozycję wspólnika odciętego od możliwości czerpania dochodów ze spółki i skraca mniej lub bardziej dystans pomiędzy nim a większością wspólników, którzy muszą na bieżąco uwzględniać rację powoda w polityce finansowej spółki.

Blokowanie premii dla zarządu

Drugi z zasygnalizowanych wcześniej stanów faktycznych był przedmiotem analizy Sądu Okręgowego w Opolu. Wspólnik - zagraniczna spółka, wniósł powództwo o uchylenie na podstawie art. 249 k.s.h. uchwały zwyczajnego zgromadzenia wspólników spółki podjętej w przedmiocie wynagrodzenia prezesa zarządu. Jednocześnie powód wniósł o zabezpieczenie powództwa poprzez wstrzymanie wykonania zaskarżonej uchwały do czasu prawomocnego rozstrzygnięcia sprawy. Uzasadnieniem dla powództwa było to, że uchwała narusza dobre obyczaje jednocześnie godząc w interesy spółki i krzywdząc wspólnika poprzez znaczące, a przy tym oderwane od wyników spółki i uznaniowe, zwiększenie dochodów prezesa zarządu będącego jednym ze wspólników kosztem jej majątku. Powyższe nabrało szczególnego wyrazu w sytuacji wyraźnego konfliktu interesów (uchwała nie została podjęta bez głosu samego zainteresowanego), pogarszających się wyników ekonomicznych spółki, jak też potrzeb inwestycyjnych wymuszających

całkowitą rezygnację z dywidend celem ich finansowania.

W efekcie sąd w ciągu zaledwie kilku dni od złożenia pozwu zabezpieczył powództwo poprzez wstrzymanie wykonania zaskarżonej uchwały zgromadzenia wspólników do czasu prawomocnego rozstrzygnięcia sprawy. Uzyskanie tego typu orzeczenia przez wspólnika dążącego do tego, aby zapobiec dokonaniu nieuzasadnionych i prawdopodobnie bezpowrotnych wypłat z majątku spółki, niewątpliwie zmusiło prezesa zarządu do bardzo szybkiej refleksji nad dobrem reprezentowanej przez niego spółki oraz pozwoliło zachować w firmie znaczne środki pieniężne.

Podsumowanie

Chociaż postępowanie zabezpieczające z pewnością nie jest panaceum na wszelkie problemy wspólników (akcjonariuszy) mniejszościowych, to niewątpliwie warto w sposób przemyślany i rozważny korzystać z niego i to nie tylko w zakresie windykacji, ale również przy asertywnej obronie interesów finansowych w ramach spółki kapitałowej.



Rafał Krzyżak

adwokat w kancelarii prawnej *D.Dobkowski sp.k.* stowarzyszonej z KPMG w Polsce

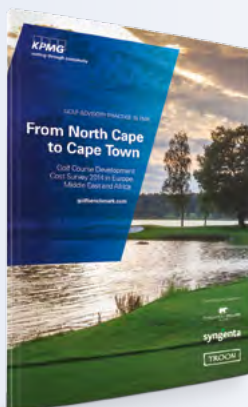
- specjalizuje się w prawie procesowym, prawie kontraktów gospodarczych oraz w prawie spółek
- świadczy doradztwo prawne w zakresie tworzenia oraz realizacji strategii procesowej w sporach sądowych dotyczących prawa spółek oraz prawa kontraktów gospodarczych
- realizuje projekty restrukturyzacyjne, tj. łączenia/podziały/przekształcenia spółek, nabywanie/zbywanie akcji i udziałów na rzecz klientów polskich i zagranicznych
- doradza przy tworzeniu oraz negocjowaniu kontraktów w obrocie gospodarczym z udziałem podmiotów polskich i zagranicznych
- prowadził wykłady w ramach Szkoły Prawa Polskiego i Europejskiego UJ na Ukrainie z zakresu prawa handlowego oraz dochodzenia roszczeń w obrocie profesjonalnym
- Jego doświadczenie sektorowe obejmuje branże: motoryzacyjną, handlową, transportową, petrochemiczną, papierniczą, spożywczą, finansową
- w kancelarii prawnej *D.Dobkowski sp.k.* stowarzyszonej z KPMG w Polsce od 2012 roku

Raporty KPMG



Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu

Celem badania KPMG w Polsce był przegląd trendów dotyczących działania zespołów finansowych w firmach w Polsce oraz określenie kierunku ich rozwoju. W jego wyniku możliwa była identyfikacja ich mocnych stron, obszarów wymagających poprawy oraz określenie kluczowych wyzwań, z którymi się mierzą. Badaniem objęta została grupa 120 dyrektorów finansowych. Badanie zostało przeprowadzone w kwietniu 2015 roku metodą wywiadów telefonicznych CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) przez firmę Norstat. Dobór próby był celowy, a jej zakres obejmował największe polskie organizacje ze wszystkich sektorów gospodarki, z których niemal 30% w ostatnim roku finansowym osiągnęło przychody ponad 1 mld PLN. Podczas badania przyjęliśmy podział respondentów na organizacje wysokoefektywne, których średnia zmiana zysku netto w ciągu ostatnich trzech lat finansowych wyniosła ponad 10% oraz pozostałe organizacje, które zanotowały średnią zmianę na poziomie niższym niż 10%. Największa część badanych organizacji była zlokalizowana w województwie mazowieckim (28%) i wielkopolskim (15%). Ich działania operacyjne prowadzone są w większości, bo w 52% przypadków, w Polsce, natomiast procentowy udział organizacji obsługujących klientów globalnie, w kilku krajach lub tylko w Polsce jest porównywalny i wynosi odpowiednio 38%, 35% i 28%.



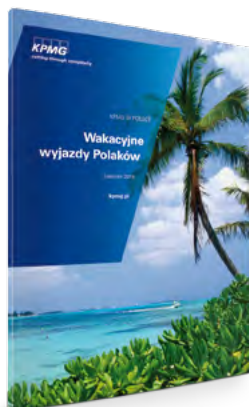
From North Cape to Cape Town. Golf Course Development Cost Survey 2014 in Europe, Middle East and Africa

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



Venture Pulse Q2 2015. Global Analysis of Venture Funding

Kwartalny raport dotyczący sektora venture capital, opracowany przez KPMG International oraz firmę analityczną CB Insights. Opracowanie przedstawia sytuację sektora venture capital w ujęciu globalnym i regionalnym, a ponadto zawiera dane o głównych trendach i materiały analityczne.



Wakacyjne wyjazdy Polaków, Edycja 2015

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



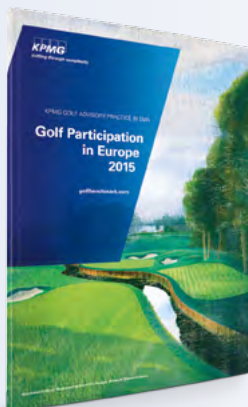
Global Manufacturing Outlook

Badanie przeprowadzone zostało na początku 2015 roku przez Forbes na zlecenie KPMG International na próbie 386 przedstawicieli kadry zarządzającej firm produkcyjnych z 18 krajów z całego świata. 63% respondentów reprezentowało organizacje o przychodach ponad 5 mld USD rocznie. Największa część badanych firm (31%) zajmuje się produkcją dla przemysłu (w tym także produkcją elektroniki przemysłowej), nieco ponad jedna piąta (22%) to przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej, firmy z sektora lotniczego i obronnego stanowiły 18% respondentów. Kolejne ważne branże to: produkcja urządzeń medycznych (14%) oraz przemysł metalowy (12%). Koncerny i konglomeraty zrzeszające przedsiębiorstwa o różnym profilu działalności stanowiły 3% respondentów.



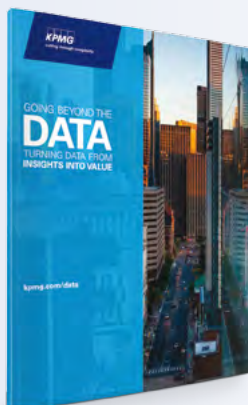
Branża motoryzacyjna, Edycja Q3/2015

Raport należy do serii raportów kwartalnych, których celem jest przedstawienie bieżących trendów w branży motoryzacyjnej w Polsce, rozumianej zarówno jako rynek motoryzacyjny, jak i produkcja przemysłowa oraz motoryzacyjne usługi finansowe. Analiza oparta jest o najnowsze dostępne dane rejestracyjne, statystyczne i rynkowe. Publikacja jest wspólnym przedsięwzięciem Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego oraz KPMG w Polsce.



Golf Participation in Europe 2015

Publikacja cykliczna KPMG, wydawana co 2 lata, analizująca rynek golfowy w Europie. Raport bazuje na oficjalnych danych statystycznych pochodzących ze stowarzyszeń golfa oraz innych podmiotów branżowych, udostępnionych na początku 2015 r. Aktualna edycja objęła 33 europejskie kraje.



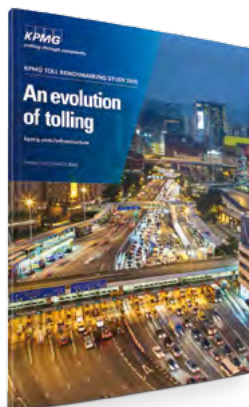
Zrozumieć dane: od wiedzy do wartości ('Going beyond the data. Turning data from insights into value')

Raport został przygotowany przez KPMG International. W badaniu przeprowadzonym pomiędzy sierpniem 2014 a styczniem 2015 roku wzięło udział 830 przedstawicieli kadry kierowniczej z 15 krajów: Australii, Brazylii, Kanady, Chin, Francji, Niemiec, Indii, Japonii, Meksyku, Holandii, Singapuru, Hiszpanii, Szwajcarii, Wielkiej Brytanii oraz USA. Respondenci reprezentowali różne branże, między innymi telekomunikację, ochronę zdrowia, handel, ubezpieczenia, bankowość, przemysł oraz chemiczną. Wyniki ankiety zostały pogłębione przez wywiady z liderami poszczególnych sektorów i ekspertami merytorycznymi KPMG przeprowadzone w maju 2015. Celem badania było zidentyfikowanie kluczowych tematów mających wpływ na tworzenie wartości przez D&A na całym świecie.



Global Consumer Executive Top of Mind Survey 2015

Raport powstał na podstawie badania przeprowadzonego w marcu i kwietniu 2015 r. na zlecenie KPMG International i organizacji The Consumer Goods Forum. W badaniu przeprowadzonym w 41 krajach uczestniczyło w nim 539 osób należących do ścisłego kierownictwa firm działających w branży spożywczej i sektorze dóbr konsumpcyjnych.



KPMG Toll Benchmarking Study 2015: An evolution of tolling

Raport powstał na podstawie międzynarodowego badania przeprowadzonego przez KPMG International pod koniec 2014 roku metodą wywiadów bezpośrednich z przedstawicielami 43 różnych prywatnych przedsiębiorstw i instytucji publicznych działających w sektorze opłat drogowych na całym świecie. Respondenci reprezentowali obie Ameryki (54%), Europę, Bliski Wschód i Afrykę (32%), a także kraje regionu Azji-Pacyfiku (14%). Nieco więcej niż połowa (51%) respondentów reprezentowała podmioty publiczne – był to skutek dużej liczby respondentów z Ameryki Północnej, gdzie instytucje państwowe nadal są głównym właścicielem płatnych dróg. Ponad dwie piąte badanych reprezentowało podmioty prywatne posiadające umowę koncesyjną.



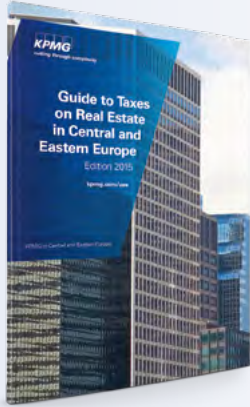
CEO Outlook Study 2015

Badanie KPMG International objęło 1 278 zarządzających spółkami z 10 kluczowych rynków: Australii, Chin, Francji, Niemiec, Indii, Włoch, Japonii, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych i 9 najważniejszych sektorów gospodarki, tj. motoryzacji, bankowości, ubezpieczeń, zarządzania portfelem, opieki zdrowotnej, przemysłu, technologii, sektora detalicznego/rynku dóbr konsumpcyjnych, energetyki. Jedna czwarta firm/respondentów posiada roczne przychody o wartości ponad 10 miliardów dolarów, zaś żadna z firm nie posiada przychodów rocznych poniżej 500 milionów dolarów. 830 prezesów pochodziło z firm publicznych i 446 z prywatnych firm. Badanie zostało przeprowadzone w okresie od 22 kwietnia do 26 maja 2015 r.



Polska - Nowoczesne centrum usług biznesowych w centrum Europy

Przewodnik KPMG w Polsce jest analizą polskiego rynku jako stabilnego i perspektywicznego dla inwestorów z sektora nowoczesnych usług biznesowych. Kluczowymi punktami przewodnika są takie zagadnienia, jak: aspekty ekonomiczne i polityczne, dostępność oraz koszt wykwalifikowanego kapitału ludzkiego, wsparcie oraz ulgi dla inwestorów, informacje nt. rynku nowoczesnych powierzchni biurowych, aspekty podatkowe i prawne oraz opinie inwestorów. Przewodnik zawiera kompleksowe informacje o 13 wybranych miastach w Polsce, atrakcyjnych lokalizacji centrów usług. Materiał uzupełniony jest o raporty płacowe dla najczęściej realizowanych funkcji w centrach wsparcia biznesu, informacje dotyczące rynku nowoczesnych powierzchni biurowych oraz opinie na temat doświadczeń dyrektorów zarządzających, którzy tego typu działalność prowadzą w Polsce z sukcesem. Prezentowane dane w większości przypadków dotyczą statusu na koniec roku 2014, a dane płacowe i rynku nieruchomości podają status na koniec pierwszego kwartału 2015.



Guide to Taxes on Real Estate in CEE, Edition 2015

Publikacja KPMG CEE to przewodnik dla inwestorów zagranicznych, którzy w przyszłości zamierzają rozpocząć inwestycje w Europie Środkowo-Wschodniej. Analiza KPMG objęła następujące kraje: Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Macedonia, Czarnogóra, Polska, Rumunia, Serbia, Słowacja i Słowenia. Poza ogólnym zarysem najnowszych zmian w przepisach podatkowych w każdym z analizowanych krajów, publikacja KPMG przedstawia istotne aspekty związane z prowadzeniem działalności inwestycyjnej na rynku nieruchomości, w tym takie jak podatek od nieruchomości, amortyzacja podatkowa i podatek VAT.



Perspektywiczne sąsiedztwo. Polsko-niemieckie relacje gospodarcze

Raport został przygotowany przez KPMG w Polsce we współpracy z Polsko-Niemiecką Izbą Przemysłowo-Handlową (AHK Polska) z okazji 20-lecia jej działalności. W publikacji zaprezentowano analizę makroekonomiczną polsko-niemieckich relacji gospodarczych, w tym analizy dotyczące wymiany handlowej i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Poruszony został temat perspektywicznych obszarów współpracy obu krajów: kształcenia zawodowego oraz energii odnawialnej. Przedstawiono także dogłębną ocenę atrakcyjności inwestycyjnej Polski. Raport został oparty na najnowszych dostępnych danych makroekonomicznych oraz badaniu przeprowadzonym wśród firm członkowskich niemieckich izb przemysłowo-handlowych z Europy Środkowo-Wschodniej. Badanie przeprowadzone było metodą wywiadów internetowych (CAWI), a tegoroczną edycję zrealizowano w marcu 2015 roku.



Bankowanie i klikanie

Raport KPMG w Polsce powstał na podstawie badań jakościowych i ilościowych, przeprowadzonych we współpracy z Millward Brown w czwartym kwartale 2014 r. Badanie obejmowało reprezentatywną próbę 900 osób w wieku od 18 lat, które codziennie korzystają z internetu stacjonarnego i przynajmniej raz w tygodniu z internetu mobilnego.

Bądź na bieżąco

Chcesz otrzymywać informacje o publikacjach i wydarzeniach KPMG? Zarejestruj się na stronie kpmg.com/pl/subskrypcje i subskrybuj interesujące Cię tematy.



Pełne wersje raportów dostępne na stronie: kpmg.com/pl/raporty

