

# PROCEDURY Jak skutecznie prowadzić spory podatkowe

*Wnioski o interpretacje indywidualne warto składać tylko wtedy, kiedy spodziewane korzyści uzyskane z pozytywnej odpowiedzi przewyższają ryzyko związane z uznaniem przedstawionego stanowiska za nieprawidłowe.*

WOJCIECH KROK, SZYMON PARULSKI

Każdy, kto prowadzi w Polsce przedsiębiorstwo, w sposób nieunikniony – prędzej czy później zderza się z problemem polskich podatków. To zderzenie nie jest najczęściej przyjemne, a nierzadko kończy się katastrofą. Aby takich negatywnych doświadczeń uniknąć, konieczne jest systemowe podejście do zarządzania podatkami w przedsiębiorstwie, ryzykiem podatkowym i sporami podatkowymi. Tym artykułem rozpoczynamy cykl artykułów omawiających podstawy takiego podejścia.

Co sprawia problemy...

W pierwszej kolejności musimy jednak określić kluczowe cechy polskiego systemu podatkowego, tak aby móc zarządzać ryzykiem, które ten system generuje. Faktem powszechnie znanym jest, że polski system podatkowy jako całość nie jest przyjazny dla podatników. Przedsiębiorcy i doradcy narzekają na:

rygorystyczne i formalistyczne przepisy i ich interpretacje,

rozchwiane orzecznictwo,

brak respektowania standardów wynikających z prawa UE,

arbitralność działań organów podatkowych,

profiskalne podejście sądów administracyjnych.

Te cechy sprowadzają się do jednej prostej konstatacji. Nie istnieje jedno prawo podatkowe dla wszystkich.

...i dlatego

Po pierwsze, rozumienie przepisu, który zostanie zastosowany w danej sprawie, zmienia się w czasie. Składają się na to zmiany: podejścia organów podatkowych, treści wydawanych interpretacji czy też linii orzeczniczych w sądach administracyjnych. Po drugie, widoczna jest zmienność prawa podatkowego w różnych regionach kraju. Na przykład niewiele osób zdaje sobie sprawę, że sąd administracyjny w Warszawie uchyla dwa razy więcej decyzji podatkowych niż np. sąd administracyjny w Gdańsku i nie jest to anomalia statystyczna, ale utrzymujący się trend. Wydaje się oczywiste, że

sąd w Warszawie ma inne rozumienie przepisów podatkowych niż sąd gdański, a co za tym idzie podatnik musi brać pod uwagę, że w Gdańsku wolno mu mniej niż w Warszawie.

Po trzecie, można nadal spotkać przypadki odmiennego stosowania przepisów podatkowych wobec różnych podmiotów, nawet przez te same urzędy. Po czwarte, nie bez znaczenia jest czynnik polityczny, przede wszystkim potrzeby budżetowe. Aparat skarbowy podlega politykom i realizuje polityczne oczekiwania, często także zmieniając utrwaloną interpretację przepisów prawa, szczególnie obecnie, kiedy priorytetem rządu jest zwiększenie wpływów budżetowych.

## Kategorie ryzyk

Co z tego wynika? Po pierwsze, nie ma co liczyć na to, że urząd „zostawi nas w spokoju”, a podatki rozliczy księgowa, nie zwracając nam głowy. Konieczne jest aktywne zarządzanie podatkami i angażowanie się wszystkich części firmy w zarządzanie ryzykiem podatkowym. Pierwszym elementem takiego aktywnego zarządzania jest konieczność identyfikacji i oszacowania ryzyk podatkowych. My proponujemy, aby ryzyka podatkowe dla firmy podzielić na następujące kategorie:

ryzyka finansowe związane z koniecznością zapłaty należności publicznoprawnych,

ryzyka biznesowe wynikające np. z pogorszenia sprzedaży w związku z koniecznością naliczenia wyższej stawki VAT; w przypadku tych ryzyk problemem nie jest sama konieczność zapłaty podatku, ale to, że z powodów podatkowych towar danej firmy staje się mniej atrakcyjny.

ryzyka dla działalności operacyjnej, kiedy przepisy podatkowe uniemożliwiają zastosowanie pożądanego modelu biznesowego czy logistycznego.

ryzyka związane z pracochłonnością rozliczeń, czyli zwiększenie ilości tzw. papierkowej roboty.

Identyfikacja i zarządzanie tymi ryzykami wymaga współpracy wszystkich najważniejszych części organizacji. Po drugie, te rodzaje ryzyk należy skwantyfikować, przede wszystkim tak, aby zidentyfikować ryzyka na tyle poważne, że zagrażają one działalności przedsiębiorcy. Są instrumenty ochronne. Ale jak zabezpieczyć się przed zmaterializowaniem się takich ryzyk? W praktyce doradztwa podatkowego w pierwszej kolejności wykorzystywane są do tego interpretacje prawa podatkowego oraz inne proceduralne mechanizmy potwierdzania pozycji podatkowej, takie jak opinie zabezpieczające, uprzednie porozumienia cenowe czy też wiążące informacje z zakresu prawa celnego i akcyzy, a niedługo być może również wiążące informacje co do stawki VAT. Te instrumenty mają określoną w przepisach moc ochronną, a działanie zgodne z nimi powinno – teoretycznie – eliminować ryzyko dla podatnika.

## Wątpliwa skuteczność

Jak jednak pokazuje doświadczenie, interpretacje indywidualne nie zawsze są najlepszym sposobem wyeliminowania ryzyka. Wynika to z kilku powodów.

Po pierwsze, ten instrument nie nadaje się do wyjaśnienia zawitych stanów faktycznych. W praktyce im bardziej skomplikowana sprawa, tym trudniej przychodzi urzędnikom rozszyfrować wniosek podatnika i – niejako na wszelki wypadek – wydają interpretację negatywną. Bardzo często na wystąpienie z bardzo szczegółową interpretacją nalegają

księgowi lub doradcy, chcąc uprościć sobie pracę i zwolnić z podejmowania skomplikowanych decyzji, jednak doświadczenie pokazuje, że im bardziej wyczerpująco jest opisany problem, tym więcej okazji ma organ, aby którąś część tego stanowiska zakwestionować. Zupełnie nie nadają się interpretacje do rozstrzygania takich sytuacji, gdzie prawo podatkowe odwołuje się do bardziej subtelnych koncepcji, takich jak dobra wiara czy należyta staranność albo skomplikowanych technicznych aspektów działalności np. zakładu przemysłowego. Niektórych kwestii w interpretacjach nie można wyjaśniać w ogóle (np. klasyfikacja, kwestie cen transferowych).

Po drugie, bardzo często stanowiska w interpretacjach są bardziej rygorystyczne niż praktyka organów podatkowych, również dlatego, że brak jest możliwości uwzględnienia niuansów opisanych powyżej.

Po trzecie, występując z wnioskiem o interpretację podatnik ujawnia problem urzędnikom w swoim urzędzie skarbowym.

Po czwarte, ochrona wynikająca z interpretacji indywidualnych w zasadzie dotyczy tylko sytuacji, które zdarzyły się po ich doręczeniu. Uzyskując interpretację dotyczącą sytuacji, które już miały miejsce, podatnik zabezpiecza się jedynie przed koniecznością zapłaty odsetek od zaległości podatkowych. Chociaż oczywiście taka interpretacja niesie ze sobą pewien autorytet organu wydającego.

Dobrze jest się dwa razy zastanowić

Dlatego jesteśmy zwolennikami bardzo ostrożnego kierowania wniosków o interpretacje indywidualne. Takie zapytania podatnik powinien kierować tylko wtedy, kiedy korzyści uzyskane z pozytywnej interpretacji przewyższają ryzyko związane z uznaniem jego stanowiska za nieprawidłowe, czyli wtedy, gdy:

chce zmienić podejście na bardziej korzystne, a praktyka jest rozbieżna,

sprawa nie dotyczy kwestii „być albo nie być” dla firmy,

wchodzą w życie nowe przepisy i nie ukształtowała się jeszcze praktyka ich stosowania. W tym przypadku doświadczenie pokazuje, że „kto pierwszy, ten lepszy”. Bardzo często pierwsze interpretacje są najkorzystniejsze, a później podejście organów staje się bardziej restrykcyjne. Poza tym, pierwsza błędnie zadana interpretacja może utrudnić życie wszystkim na rynku.

zidentyfikował ryzyko i spodziewa się kontroli i postępowania. W takiej sytuacji niekiedy warto wystąpić o interpretację, a następnie zaskarżyć ją do sądu. Nasze doświadczenie pokazuje, że w takiej sytuacji organy mniej chętnie podejmują zdecydowane działania wobec firmy, czekając raczej na rozstrzygnięcie sporu interpretacyjnego. Podatnik kupuje więc czas.

Trzeba pamiętać, że praktycznie zawsze, przy wystarczającej ilości złej woli ze strony organu podatkowego, ochrona wynikająca z interpretacji może zostać przełamana. Interpretacja indywidualna chroni bowiem tylko w zakresie, w jakim stan faktyczny opisany przez podatnika odpowiada rzeczywistości. Organ zawsze może więc twierdzić, że podatnik nie podał we wniosku tej kluczowej informacji, od której zależała jego ocena prawna.

Są też inne instrumenty

Warto również w tym miejscu krótko omówić inne instrumenty potwierdzania pozycji podatkowej firmy. Różnią się one od interpretacji tym, że mają charakter decyzji administracyjnej. W zakresie, którego taka decyzja dotyczy, nie może ona być podważona, bez spełnienia przesłanek określonych w przepisach. W tym zakresie decyzje są „pewniejsze” niż interpretacje. Dotyczą również kwestii bardzo szczegółowych, których w interpretacji nie da się potwierdzić, takich jak metoda ustalania cen transferowych czy klasyfikacja towaru dla celów stawki celnej, stawki akcyzy, a być może niedługo również stawki VAT. Z drugiej strony uzyskanie tych decyzji jest daleko bardziej skomplikowane niż interpretacji indywidualnej i wymaga o wiele więcej pracy.

Jednak posiadanie np. decyzji o klasyfikacji towaru dla celów cła – co przekłada się na stawkę VAT – w praktyce rozwiązuje problem i eliminuje ryzyko w tym zakresie. Trzeba także pamiętać, że informację co do stawki może uzyskać również konkurencja danego podatnika, tym razem pytając czy jego towary nie są przypadkiem obciążone wyższym cłem czy stawką VAT. W tym zakresie możliwe jest więc występowanie o „wrogie” rozstrzygnięcia, pogarszające sytuację konkurenta. A co w sytuacji, kiedy występowanie z wnioskiem o interpretację lub inny środek tego rodzaju podatek uznaje za niecelowe? W następnej części cyklu zostaną omówione inne możliwości zabezpieczenia pozycji podatkowej przedsiębiorcy.