

Doradca dla firm

Prawo i podatki

Dodatek bezpłatny – grudzień 2009 ISSN 1232-6712



- str. 3 VI Ranking Kancelarii Prawnych Dziennika Gazety Prawnej
- str. 12 Raporty kancelarii
- str. 36 Zapowiedź wyników badania WK Index
- str. 38 Debata na temat skutków kryzysu gospodarczego

Mamy największe doświadczenie w obsłudze spółek giełdowych w Polsce

Eksperci BDO oferują:

- audyt
- doradztwo podatkowe
- usługi księgowo i płacowe
- doradztwo finansowe i transakcyjne
- doradztwo IT
- szkolenia



Specjalizujemy się w kompleksowej obsłudze firm z wysokimi wymaganiami co do standardów rachunkowości i finansów oferując m. in. usługi audytu, doradztwa podatkowego, usługi księgowo, doradztwo finansowe, transakcyjne i inwestycyjne, a także pełną ofertę szkoleniową wspartą licznymi publikacjami autorskimi naszych ekspertów.

Należymy do piątej co do wielkości międzynarodowej sieci firm świadczących profesjonalne usługi audytorsko-doradcze.

BDO ul. Postępu 12, 02-676 Warszawa, t: +48 22 543 16 00, www.bdo.pl

DEPARTAMENT DORADZTWA PODATKOWEGO BDO



Nasza codzienna praktyka obejmuje doradztwo w pełnym zakresie polskiego prawa podatkowego:

- podatków dochodowych (PIT, CIT)
 - podatku od towarów i usług (VAT)
 - podatku od czynności cywilnoprawnych (PCC)
 - rozliczeń ZUS i podatków lokalnych
- oraz
- międzynarodowego prawa podatkowego
 - prawa dewizowego i celnego

Dział Doradztwa Podatkowego BDO to zespół specjalistów oferujących najwyższą jakość usług doradztwa podatkowego z zakresu zarówno polskiego jak i międzynarodowego prawa podatkowego.

Członkowie zespołu BDO są autorami komentarzy i licznych specjalistycznych publikacji w krajowych wydawnictwach. Naszym celem jest wypracowanie zindywidualizowanych rozwiązań dopasowanych do potrzeb naszych klientów.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY - Andrzej Dmowski

Dyrektor Departamentu Doradztwa Podatkowego BDO, e: andrzej.dmowski@bdo.pl

Kryzysu nie widać

Oddajemy dziś w państwa ręce VI wydanie Rankingu Kancelarii Prawnych – pierwszy raz opracowanego i publikowanego pod szyldem „Dziennika Gazety Prawnej”, następcy „Gazety Prawnej”.

Podobnie jak przed rokiem klasyfikowane przez nas kancelarie podzieliśmy na duże, średnie i małe, według liczby zatrudnionych prawników. Ten podział okazał się trafny, ponieważ pozwala pokazać się tym kancelariom mniejszym, które do tej pory czasem zniknęły nie zauważone na ostatnich miejscach rankingu ogólnego.

Tegoroczną nowością jest wyróżnienie przyznawane za precdensową sprawę, którą kancelaria zakończyła w trakcie 2008 roku, rzecz jasna ze skutkiem pozytywnym dla swojego klienta. Dzięki temu kancelarie są przez nas poddawane ocenie nie tylko ilościowej, ale także jakościowej.

Jaki był prawniczy rok 2008? Przede wszystkim choć w światowej gospodarce czwarty kwartał ubiegłego roku przyniósł kryzys, którego symboliczny początek stanowił upadek banku Lehman Brothers, to w Polsce echa tego



kryzysu nie były jeszcze odczuwalne na masową skalę. Per saldo, także rynek usług prawnych nie ucierpiał w widoczny sposób z powodu kryzysu. Dotyczy to szczególnie kancelarii dużych, które obsługują rynkowych gigantów. Ich klienci nadal są skłonni płacić wysokie stawki za możliwie najlepszą obsługę. Dlatego stawiają przede wszystkim na specjalistów z dużym do-

świadczeniem, zwłaszcza w tych dziedzinach, które w czasach kryzysu cieszą się zrozumiałym powodzeniem. Myślę tu m.in. o prawie upadłościowym, procesach restrukturyzacji przedsiębiorstw, obsłudze sporów pracowniczych.

Kryzys wymusił na kancelariach szybszy postęp specjalizacji, na rynku nie widać już właściwie kancelarii, które zajmują się wszystkimi dziedzinami. Specjalizacja to także efekt postępujących zmian w realiach gospodarczych. Istotnym, wcześniej nieistotnym polem działania specjalistów stał się więc np. problem opcji walutowych, które wpędziły wiele polskich przedsiębiorstw w poważne kłopoty. Innym nowym, a szybko rosnącym segmentem są sprawy związane z ekologią, zobowiązaniami klientów w sferze dostosowań do nowych wymogów klimatycznych.

Popyt na obsługę prawną przez doświadczonych specjalistów ma

jeden efekt negatywny: obniża możliwości rozwojowe i kariery młodych prawników, którym o wiele trudniej jest wejść i zająć mocne miejsca w kancelariach. Dlatego właśnie w naszym rankingu wyróżniamy w sposób specjalny kancelarie, które mają własne systemy wsparcia i selekcji młodych talentów.

Na koniec jedna tendencja, którą widzimy od niedawna i której szczęśliwie kryzys nie powstrzymał – a w pewnych segmentach wręcz zdynamizował. W naszym rankingu coraz większą rolę odgrywają kancelarie wywodzące się spoza Warszawy – z Wrocławia, Krakowa, Gdańska, ale też z miast średniej wielkości. To dobry znak, świadczący o dojrzeniu sektora i dostrzeganiu potrzeb klientów.

Zapraszam do lektury naszego rankingu!

Michał Kobosko
Redaktor Naczelny
Dziennika Gazety Prawnej

Kancelarie wyróżnione w VI Rankingu Dziennika Gazety Prawnej za działalność pro publico bono

Kancelaria duże



Koksztys – Kancelaria Prawa Gospodarczego

Kancelaria od dwóch lat bierze udział w aukcjach na rzecz Fundacji Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową działającą przy Klinice Transplantacji Szpiku, Onkologii i Hematologii Dziecięcej we Wrocławiu. Co roku finansowane są również materiały edukacyjne dla dzieci ze szkół podstawowych i gimnazjalnych. Ponadto Kancelaria dofinansowuje badania pracowników, których celem jest wytypowanie potencjalnych dawców szpiku kostnego oraz umieszczenie ich w Krajowym Rejestrze Dawców Szpiku Kostnego. Pracownicy kancelarii świadczą

także nieodpłatnie pomoc prawną osobom znajdującym się w trudnej sytuacji życiowej.

Kancelarie średnie



Kancelaria Prawna Gessel

Kancelaria GESSEL prowadzi działania pro bono w trzech obszarach. Wspiera działania związane ze sztuką, udziela nieodpłatnej pomocy prawnej podmiotom działającym na rzecz dobra publicznego oraz wspiera edukację akademicką. Kancelaria jest współzałożycielem i głównym darczyńcą Fundacji Zbiórów Sztuki Współczesnej Muzeum Narodowego w Warszawie. Jej celem jest promowanie polskiej sztuki współczesnej. Ponadto Kancelaria wspiera Muzeum Historii Żydów Polskich w zakresie doradztwa prawnego. Prowadzi również specjalny program przeznaczony dla środowisk twórczych. Jego celem jest zapew-



Zwycięzcy VI Rankingu Kancelarii Prawnych (od lewej strony):

- **Kategoria Kancelarie Duże:** Domański Zakrzewski Palinka (na zdjęciu od lewej: Józef Palinka, Krzysztof A. Zakrzewski, prof. Grzegorz Domański)
- **Kategoria Kancelarie Średnie:** Gide Loyrette Nouel Tokarczuk, Jędrzejczyk i Wspólnicy Kancelaria Prawna GLN, (na zdjęciu: Dariusz Tokarczuk)
- **Kategoria Kancelarie Małe:** Krupa Srokosz Patryas (na zdjęciu: Arkadiusz Patryas, Magdalena Patryas)

Metodologia rankingu

Dziennik Gazeta Prawna już po raz szósty przygotował Ranking Kancelarii Prawnych. Jego celem było przedstawienie rynku usług prawnych w Polsce. O pozycji kancelarii zdecydowały punkty, które zostały przyznane w siedmiu kategoriach. Ponadto po raz pierwszy re-

dakcja przyznała dodatkowe 100 punktów za prowadzenie precedensowej sprawy, która w 2008 r. zakończyła się pozytywnie dla klienta kancelarii.

W tegorocznej edycji rankingu podzieliliśmy kancelarie na trzy grupy: zatrudniające łącznie ponad 50 prawników, doradców

podatkowych i rzeczników patentowych (kancelarie duże), zatrudniające łącznie ponad 20 prawników, doradców podatkowych i rzeczników patentowych (kancelarie średnie) oraz zatrudniające łącznie do 20 prawników, doradców podatkowych i rzeczników patentowych (kancelarie małe).

Kancelarie zostały ocenione według siedmiu kryteriów: łącznej liczby prawników, doradców podatkowych oraz rzeczników patentowych, liczby aplikantów, osiągniętych przychodów za 2008 r., przychodów za rok 2008 przypadających kwotowo na prawnika z uprawnieniami, lic-

»3 nienie profesjonalnej pomocy prawnej przy sporządzaniu umów, prowadzeniu negocjacji czy obronie praw w sprawach spornych. Program jest adresowany do osób, których twórczość chronią prawa autorskie.

Kancelarie wyróżnione w VI Rankingu Dziennika Gazety Prawnej za wsparcie młodych prawników

Kancelarie małe



Budzowska Fiutowski i Partnerzy

Kancelaria w ramach działalności pro publico bono udziela konsultacji i porad dla Stowarzyszenia Pacjentów PRIMUM NON NOCERE i jego podopiecznych. Prawnicy kancelarii zastępowali przed Sądem Okręgowym w Nowym Sączu stronę w procesie o odszkodowanie i zadośćuczynienie za śmierć osoby bliskiej. Ponadto przed Sądem Rodzinnym w Krakowie reprezentowali matkę trzyletniego dziecka w sprawie o uznanie ojcostwa. Kancelaria świadczy również doradztwo prawne na rzecz Fundacji Jaśka Meli POZA HORYZONTY.

Kancelarie duże



**CMS Cameron McKenna
Dariusz Greszta**

Kancelaria organizuje cykliczne nabory na stażystów do programu praktyk studenckich. W okresie praktyk mogą oni uczestniczyć w cyklach szkoleń prowadzonych przez praktyków danej dziedziny prawa, spotkaniach zespołów pracujących nad bieżącymi projektami lub szkoleniach internetowych prowadzonych przez prawników z sieci CMS. Jeśli uczestnik praktyk sprawdzi się, kancelaria podpisuje z nim umowę o współpracę. Ponadto w ramach rozwoju najwybitniejszych polskich studentów i młodych absolwentów, kancelaria uczestniczy

CHAŁAS I WSPÓLNICY

KANCELARIA PRAWNA

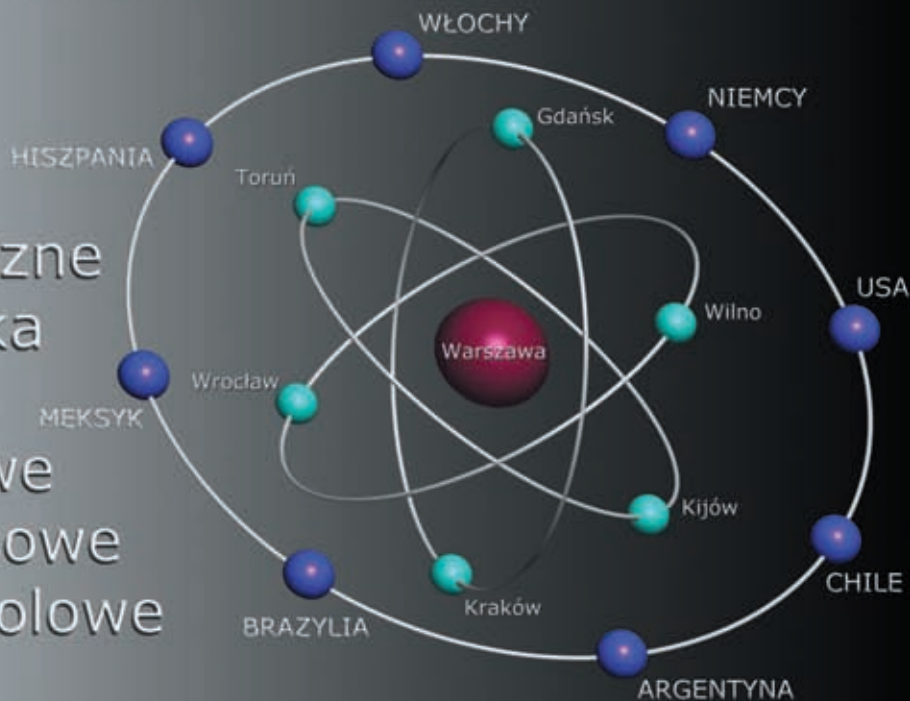


Zarządzanie
Jakością
ISO 9001:2000

Systematycznie monitorowany

Od 15 lat jako
wiodąca kancelaria na rynku
świadczymy usługi prawne w dziedzinach:

prawo korporacyjne, M&A
instytucje finansowe i rynki kapitałowe
własność intelektualna
patenty, znaki towarowe
farmaceutyka
energetyka
podatki
zamówienia publiczne
ochrona środowiska
nieruchomości
prawo upadłościowe
zastępstwo procesowe
prawo antymonopolowe



www.chwp.pl



►4 w projekcie: Akademia Liderów Rynku Kapitałowego organizowanym przez Fundację 2065 im. Lesława A. Pagi. Innym sposobem wspierania młodych adeptów prawa jest pomoc studentom w uczestnictwie w konkursach międzynarodowych. Jednym z takich przykładów jest współpraca CMS Cameron McKenna z Uniwersytetem Jagiellońskim w ramach XVII edycji międzynarodowego konkursu arbitrażowego organizowanego w Wiedniu.

Kancelarie średnie



Kubas Kos Gaertner – Adwokaci

Kancelaria przyjmuje studentów prawa na płatne praktyki organizowane w ramach różnych inicjatyw. Jest także fundatorem stypendiów przyznawanych w ramach konkursu organizowanego wspólnie z Wydziałem Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Kancelaria wspiera materialnie organizacje studenckie takie jak m.in.: Towarzystwo Biblioteki Słuchaczy Prawa UJ oraz ELSA przy organizacji Ogólnopolskich Dni Praktyk Prawniczych.

Kancelarie małe



Kancelaria Prawna Schampera, Dubis, Zajac i Wspólnicy

Kancelaria organizuje szkolenia dla aplikantów, finansuje kursy języków obcych i wszelkie formy doskonalenia zawodowego. Ponadto pomaga pokryć koszty aplikacji. Młodzi prawnicy otrzymują premie finansowe za przygotowanie fachowych publikacji

Przygotowała Małgorzata Kryszkiewicz

Precedensowe sprawy prowadzone przez kancelarie, za które redakcja postanowiła przyznać wyróżnienia

Kancelarie duże

Domański Zakrzewski Palinka

Kancelaria doradzała w pierwszym zarejestrowanym w warszawskim sądzie i najprawdopodobniej pierwszym w Polsce transgranicznym połączeniu polskiej spółki ze spółką prawa luksemburskiego. Połączenie to zostało zakończone zaledwie 3 miesiące po wejściu w życie zmiany przepisów kodeksu spółek handlowych umożliwiających łączenie się spółek mających siedziby w różnych państwach. Na swoim koncie kancelaria ma też doradztwo prawne na rzecz kopalni węgla kamiennego w Europie Środkowej w zakresie polskiego prawa przy

przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej akcji odbywającej się równoległe na trzech rynkach regulowanych w Unii Europejskiej. Akcje spółki zostały wprowadzone do obrotu na rynkach regulowanych Giełdy w Londynie, Pradze oraz Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Baker & McKenzie

Kancelaria reprezentowała polską spółkę przed Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości w Luksemburgu, który wydał orzeczenie uznające, że polskie przepisy ograniczające prawo do odliczenia podatku VAT w przypadku zakupu samochodów oraz paliwa do tych samochodów przez osoby prowadzące działalność gospodarczą są sprzeczne z prawem Wspólnoty. Jest to najważniejsze do tej pory rozstrzygnięcie przed ETS z zakresu polskiego prawa. Wyrok może też spowodować przełom na polskim rynku motoryzacyjnym, gdyż oznacza faktycznie powrót do pełnej obliczalności VAT w odniesieniu do wielu modeli samochodów i paliwa do nich. Taka sytuacja może spowodować istotne zmiany w polskiej gospodarce, m.in.: zmniejszenie kosztów przedsiębiorstw, które są opodatkowane podatkiem VAT czy większe zainteresowanie nowymi samochodami kosztem prywatnego importu używanych samochodów.

Grynhoff Woźny Maliński

Kancelaria wygrała dla swojego klienta przed Sądem Najwyższym sprawę dotyczącą prawa do odszkodowania za utratę wartości nieruchomości na skutek uchwalenia lub zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Do tej pory orzecznictwo w tego typu sporach było skąpe. Najnowsze orzeczenie będzie więc miało istotne znaczenia dla kształtowania się praktyki orzeczniczej w sprawach o zasądzenie odszkodowania z tytułu utraty wartości nieruchomości na skutek zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Kancelaria wygrała też przed wojewódzkim sądem administracyjnym w warszawie sprawę o uznanie za niezgodne z przepisami Unii Europejskiej regulacji w zakresie podatku od czynności cywilnoprawnych od aportów przedsiębiorstw oraz zorganizowanych części przedsiębiorstw.

Kancelarie średnie

Gide Loyrette Nouel Tokarczuk, Jędrzejczyk i Wspólnicy

Kancelaria uczestniczyła również w pierwszej w historii sprzedaży spółki państwowej poprzez aukcję. Aukcja "prywatyzacyjna" trwała 3 minuty. Prawnicy reprezentowali też jeden z banków w procesie dotyczącym odzyskania kwot omyłkowo przekazanych dłużnikowi w przelewie bankowym. Postępowanie zakończyło się sukcesem w Sądzie Najwyższym, który miał rozpatrzyć wnioski w kwestii bezpodstawnego wzbogacenia. Na swoim koncie kancelaria ma także reprezentację spółki przeciw której byli pracownicy żądali zapłaty należnego wynagrodzenia z tytułu pożytków pozyskiwanych przez klientów spółki w związku z użytkowaniem wynalazków opracowanych przez przedmiotowych pracowników. Sprawa, która opierała się na zagadnieniu prawnym dotyczącym określenia momentu przyznania wyłącznego prawa własności przemysłowej zakończona się z sukcesem na rzecz klienta.

LTA Doradztwo Prawne i Podatkowe

Kancelaria pomogła jednej z dużych spółek uzyskać odszkodowanie za szkodę poniesioną wskutek wydania przez Inspektora Kontroli Skarbowej decyzji określających zobowiązania w podatku VAT, a na-

stępnie utrzymanych w mocy decyzjami Izby Skarbowej oraz decyzji Urzędu Skarbowego. Decyzje dotyczyły odpowiedzialności Spółki jako osoby trzeciej za zaległości podatkowe podmiotu, który działał pod identyczną nazwą, a który ulegał podziałowi na skutek którego powstała spółka, na którą nałożono zobowiązanie. Decyzje zostały uchylone wyrokiem Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie jako niezgodne z prawem. Ten precedensowy wyrok z pewnością pomoże firmom, które znalazły się w podobnej sytuacji rynkowej.

Nikiel Zacharzewski

Kancelaria reprezentuje banki oraz klientów korporacyjnych w sprawach należności z tytułu opcji walutowych. Sprawy mają charakter unikalny, gdyż problem pojawił się w Polsce po raz pierwszy w 2008 roku. Jednym z sukcesów prawników było wynegocjowaną na rzecz klienta korporacyjnego ugody, na podstawie której bank zmniejszył sumę zobowiązań o około 25% oraz zmodyfikowano harmonogram spłaty pozostałej części należności. Ugoda ta opiewała na sumę powyżej 20 mln złotych

Kancelarie małe

KSP Legal Krupa Srokosz Patryas

Kancelaria reprezentowała klienta w sprawie która znalazła swój finał przed Sądem Najwyższym, a która dotyczyła umieszczenia na dokumencie akcji na okaziciela dodatkowego oznaczenia indywidualizującego akcjonariusza, nieprzewidzianego przez przepisy kodeksu spółek handlowych. Sąd Najwyższy wydał precedensowy wyrok uznając, iż umiesz-

czenie w dokumencie akcji na okaziciela dodatkowych informacji innych niż wymagane przepisami KSH w tym oznaczenie akcjonariusza nie czyni akcji na okaziciela nieważnymi. W innej sprawie prawnicy reprezentowali klienta przed organami celnymi w kilkunastu postępowaniach związanych z ubieganiem się o zwrot podatku akcyzowego od wyrobów akcyzowych z zapłaconą akcyzą, które klient dostarczał wewnątrzspółnotowo działając jako pośrednik. Spór z organami celnymi dotyczył dopuszczalności ubiegania się o zwrot akcyzy przez podmiot niebędący podatnikiem oraz formy i rodzaju dokumentów potwierdzających zapłacenie lub zabezpieczenie akcyzy w kraju dostawy. Wszystkie postępowania zakończyły się otrzymaniem zwrotu podatku przez klienta.

R. Porwisz i Partnerzy

Kancelaria reprezentowała klienta w precedensowej sprawie przed Sądem Najwyższym dotyczącej zapłaty przez Skarb Państwa odszkodowania w postaci utraconych korzyści na skutek utraty własności nieruchomości na podstawie decyzji wydanej z rażącem naruszeniem prawa, która wywołała nieodwracalne skutki prawne. Wcześniej Sąd Apelacyjny zakwestionował istnienie związku przyczynowego pomiędzy decyzją wywłaszczeniową a szkodą właścicieli pozbawionych bezprawnie własności polegającą na utracie korzyści związanych z możliwością korzystania z rzeczy. Prawnicy przekonali jednak Sąd Najwyższy, że bezprawne pozbawienie właściciela władania nieruchomością w wyniku wydania wadliwej decyzji wywłaszczeniowej mogło niewątpliwie spowodować szkodę w postaci utraconych korzyści z nieruchomości. Wyrok otwiera drogę do odszkodowania osobom, które znalazły się w podobnej sytuacji.

Przygotowała Daria Stojak



AKADEMIA LEONA KOŹMIŃSKIEGO

ZARZĄDZANIE KANCELARIĄ PRAWNICZĄ

Studia podyplomowe prowadzone we współpracy z Krajową Radą Radców Prawnych

Zagadnienia:

- jak konkurować na rynku usług prawniczych ■ jak zarządzać kancelarią ■ jak organizować zasoby ludzkie
- jak motywować ■ jak pracować w grupie ■ jak organizować efektywne zespoły ■ jak wykorzystywać projektowe formy pracy ■ jak komunikować się z klientami kancelarii ■ jak wykorzystywać public relations
- jak sprzedawać usługi prawnicze ■ jak zarządzać finansami w kancelarii ■ jak rozwijać biznesowo kancelarię prawniczą

Więcej informacji: 022 519 21 92, 022 519 22 48, www.studiapodyplomowe.pl/kancelaria

ALK oferuje również 5-letnie studia magisterskie na kierunku PRAWO.

Wyniki VI Rankingu Kancelarii Prawnych Dziennika Gazety Prawnej w kategorii Kancelarie Duże

Nazwa kancelarii	Dane kontaktowe
Domański Zakrzewski Palinka	Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa, tel. (22) 557 76 00
Baker & McKenzie Gruszczyński i Wspólnicy Kancelaria Prawna	Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa, tel. (22) 445 31 00
CMS Cameron McKenna Dariusz Greszta	ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa, tel.(22) 520 55 55
Grynhoff Woźny Maliński Kancelaria Prawna	ul. Bonifraterska 17, 00-203 Warszawa, tel. (22) 212 00 00
Clifford Chance, Janicka, Namiotkiewicz, Dębowski i Wspólnicy	ul. Lwowska 19, 00-660 Warszawa, tel. (22) 627 11 77
Salans D. Oleszczuk	Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa, tel. (22) 242 52 52
Weil, Gotshal & Manges Paweł Rymarz	ul. Emilii Plater 53, p. XX, 00-113 Warszawa, tel. 520 40 00
White & Case W. Daniłowicz, W. Jurewicz i Wspólnicy Kancelaria Prawna	ul. Marszałkowska 142, 00-061 Warszawa, tel. (22) 50 50 100
Sołtyński Kawecki & Szlęzak	ul. Wawelska 15 B, 02-034 Warszawa tel. (22) 608 70 00
Linklaters C. Wiśniewski i Wspólnicy	ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa, tel. (22) 526 50 00
Wierzbowski Eversheds	ul. Jasna 14/16a, 00-041 Warszawa, tel. (22) 50 50 700
Chałas i Wspólnicy Kancelaria Prawna	ul. Sapieżyńska 10a, 00-215 Warszawa, tel. (22) 536 00 50
KOKSZTYS Kancelaria Prawa Gospodarczego	Al. Armii Krajowej 61, 50-541 Wrocław, tel. (71) 335 14 96
Drzewiecki, Tomaszek i Wspólnicy	ul. Belwederska 23, 00-761 Warszawa, tel. (71) 797 03 06
Rödl & Partner, Roedel, Jamroży, Majchrowicz – Bączyk, Smagowicz – Tokarz Kancelaria Prawna	ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa, tel. 022 696 28 00
Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów Głuchowski Rodziewicz Zawara i Partnerzy	ul. Armii Krajowej 116, 81-824 Sopot tel. (58) 555 21 11
Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych P. J. Sowisło & Topolewski	ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 231/239, 61-485 Poznań, tel. (61) 835 23 73
Chajec Don-Siemon & Żyto	ul. Lwowska 19, 00-660 Warszawa, tel. (22) 370 07 07
Lovells LLP	ul. Nowogrodzka 50, 00-695 Warszawa, tel. (22) 529 29 00
BSJP in alliance with Taylor Wessing	al. Armii Ludowej 26, 00-069 Warszawa, tel. (22) 579 89 00
LORICA IURIS Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych T. Dąbrowski, A. Ciecierski, R. Chyżyński, T. Kita, P. Rak	Al. Stowiarńska 10A, 01-695 Warszawa, tel. (22) 560 02 60
Forystek & Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni	ul. Armii Krajowej 16, 30-150 Kraków, tel. (12) 622 45 11
Ślązak, Zapiór i Wspólnicy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych	ul. Mickiewicza 29, 40-085 Katowice, tel. (32) 207 24 24
Siwiek Gaczyński & Partners	ul. Bonifraterska 17 p. X, 00-203 Warszawa, tel. (22) 246 08 00

Wyniki VI Rankingu Kancelarii Prawnych Dziennika Gazety Prawnej w kategorii Kancelarie Średnie

Nazwa kancelarii	Dane kontaktowe
Gide Loyrette Nouel Tokarczuk, Jędrzejczyk i Wspólnicy Kancelaria Prawna GLN,	pl. Piłsudskiego 1, 00-078 Warszawa, tel. 022 344 00 00,
Kubas Kos Gaertner Adwokaci	ul. Rakowicka 7, 31-511 Kraków, tel. 012 619 40 40
Nikiel Zacharzewski Adwokaci i Radcowie Prawni	Plac Alexandrowicza 6, 30-034 Kraków, tel. 012 632 71 02
ADP Popiótek Adwokaci i Doradcy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych	ul. Podchorążych 1, 40-043 Katowice, tel. 032 609 39 00
KPMG D.Dobkowski	ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa, tel. 022 528 13 00
CWW S. Cetera M. Węgrzyn-Wysocka i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów	ul. Włodkowska 10/11, 50-072 Wrocław, tel. 071 780 76 00
Wierciński Kwieciński Baehr	ul. Polna 11, 00-633 Warszawa, tel. 022 201 00 00
LTA Doradztwo Prawne Dopierała, Oliwa i Wspólnicy	ul. Ogrodowa 58, 00-876 Warszawa, tel. 022 621 56 56
Wódkiewicz Sosnowski, Adwokaci i Radcowie Prawni	ul. Stoistawa 2, 70-223 Szczecin, tel. 091 489 36 81
Leśnodorski Ślusarek i Wspólnicy	ul. Łowicka 62, 02-531 Warszawa, tel. 022 646 42 10
Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów Nowakowski i Wspólnicy	pl. Mickiewicza 18, 13-200 Działdowo, tel. 023 697 25 46
GESSEL Beata Gessel-Kalinowska vel Kalisz i Wspólnicy	ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa, tel. 022 318 69 01
DLA Piper Wiater	ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa, tel. 022 540 74 00
Kancelaria Prawna Król i Partnerzy,	ul. Jaworzyńska 261, 59-220 Legnica, tel. 076 722 81 81
Kancelaria Radców J. Kamieńska, B. Kazberuk, B. Niewiński, J. Wasiluk	ul. Waryńskiego 6. lok. 24, 15-461 Białystok, tel. 085 744 66 59
Mamiński & Wspólnicy	Al. Róż 7/4, 00-556 Warszawa, tel. 022 622 99 66
Miller, Canfield, W. Babicki, A. Chełchowski i Wspólnicy	ul. Nowogrodzka 11, 00-513 Warszawa, tel. 022 447 43 00
Kaczor Klimczyk Pucher Wypiór Adwokaci	ul. Dietla 50/12, 31-039 Kraków, tel. 012 431 05 99
Kancelaria Prawna Piszcz, Norek i Wspólnicy	ul. Towarowa 35, 61-896 Poznań, tel. 061 859 44 44
GINTOWT, Adwokaci Radcowie	ul. Nowogrodzka 51 lok. 2, 00-695 Warszawa, tel. 022 622 54 80
Trusiewicz Siwko Kancelaria Prawna	ul. Wspólna 35 lok. 9, 00-519 Warszawa, tel. 022 380 34 40
Kancelaria Prawnicza Maciej Panfil i Partnerzy	ul. Miączyńska 44, 02-637 Warszawa, tel. 022 489 34 60
Kancelaria Prawna Krawczyk i Wspólnicy	al. Armii Ludowej 26, 00-609 Warszawa, tel. 022 314 90 00
Synoradzki, Bentowska i Partnerzy Adwokaci i Radcowie,	Al. Jerozolimskie 155 III p., 02-326 Warszawa, tel. 022 883 38 32
GFFK Grzybczyk Kałuża Kamiński i Partnerzy Radcy Prawni,	ul. Chorzowska 50, 40-121 Katowice, tel. 032 731 50 67
V. Anweiler, P. Dębski. E. Szantyr i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych CASUS IURIS	ul. Buska 9/1, 53-236 Wrocław, tel. 071 338 45 50
Kancelaria Radców Prawnych Młynarczyk Puchała,	ul. Kościuszki 22/1, 44-100 Gliwice, tel. 032 231 29 82
Kancelaria Prawna I. Korczyńska i Wspólnicy,	ul. Świeradowska 35, 50-559 Wrocław, tel. 071 799 41 50
Radziejewski Wiśniewski & Partnerzy Adwokaci Radcowie Prawni i Doradca Podatkowy	ul. Bohaterów Warszawy 6, 66-400 Gorzów Wlkp., tel. 095 737 00 30

e-mail	Prawnicy*	Aplikanci*	Fachowe publikacje*	Przychód kancelarii*	Przychód prawnika z uprawnieniami*	Staż na rynku*	Osoby z tytułami naukowymi**	Precedensowa sprawa*	Suma punktów*
dzp@dzp.pl	100	50	17	50	12	20	42	100	391
warsaw@bakernet.com	78	37	30	52	19	21	8	100	345
warsaw@cms-cmck.com	77	38	3	61	17	25	50		271
warszawa@gwmlegal.pl	63	15	8	28	10	16	8	100	248
	54	27	13	70	29	21	25		239
warsaw@salans.com	77	34	0	60	18	22	0		211
pawel.rymarz@weil.com	40	24	2	47	30	22	33		198
warsaw@whitecase.com	48	24	2	49	0	22	42		187
office@skslegal.pl	70	31	4	45	0	22	8		180
agnieszka.piotrowicz@linklaters.com	39	11	9	51	20	30	0		160
kancelaria@wierzbowski.pl	44	29	5	25	11	14	0		128
chwp@chwp.pl	61	26	4	8	1	17	8		125
kancelaria@koksztys.pl	74	21	0	10	2	12	0		119
dt@dt.com.pl	50	21	1	15	5	21	0		113
warszawa@roedl.pl	43	11	0	13	7	21	17		112
sekretariat@kancelaria.eu	41	17	4	12	5	20	0		99
kancelaria@sowislo.com.pl	41	18	0	9	6	15	0		89
kancelaria@cdz.com.pl	42	10	0	11	8	6	8		85
lovells.warsaw@lovells.com	45	17	1	0	0	22	0		85
info@bsjp.pl	46	22	0	0	0	9	0		77
warszawa@locrauris.pl	48	13	0	6	9	1	0		77
kancelaria@forystek.pl	37	15	1	3	4	15	0		75
kontakt@kancelaria-szip.pl	37	18	0	5	3	9	0		72
sgp@kancelaria.sgp.pl	37	8	0	1	0	21	0		67

e-mail	Prawnicy*	Aplikanci*	Fachowe publikacje*	Przychód kancelarii*	Przychód prawnika z uprawnieniami*	Staż na rynku*	Osoby z tytułami naukowymi**	Precedensowa sprawa*	Suma punktów*
gln.warsaw@gide.com	96	35	30	70	27	30	0	100	388
krakow@kubas.pl	83	50	24	36	20	24	17		254
office@nz.com.pl	55	7	12	16	18	22	17	100	247
adp@adplegal.pl	72	27	30	18	12	29	17		205
legal@kpmg.pl	89	37	6	34	14	22	0		202
kancelaria@cwv.pl	79	32	6	12	5	17	50		201
biuro@wkb.com.pl	87	20	12	40	15	10	17		201
kancelaria@lta.pl	51	35	0	9	0	5	0	100	200
kancelaria@wodkiewicz-sosnowski.pl	92	12	0	5	4	28	50		191
kancelaria@sw.com.pl	94	50	0	24	0	18	0		186
dzialdowo@knw.pl	89	40	0	27	7	18	0		181
mail@gessel.com.pl	62	22	18	0	0	26	50		178
oliwia.borzuchowska@dlapiper.com	75	25	0	39	29	5	0		173
legnica@kancelaria-krol.pl	100	27	0	8	4	24	0		163
kprawna@kprawna.com.pl	81	25	0	5	0	17	17		145
repcja@marcinmaminski.com.pl	55	22	0	24	12	22	0		135
kontakt@pl.millercanfield.com	85	22	0	0	0	28	0		135
kancelaria@kcpw.pl	51	22	6	11	12	15	17		134
kancelaria@piszcz.pl	57	27	6	17	5	17	0		129
kancelaria@gintowt-ar.pl	79	15	0	0	0	28	0		122
sekretariat@ts-kancelaria.pl	62	17	6	7	6	5	17		120
kancelaria@panfil.pl	45	15	0	16	30	10	0		116
kancelaria@krawczyk-legal.com	60	25	0	13	8	8	0		114
biuro@adwokaci-smk.pl	45	30	0	4	6	8	17		110
gfk@gfk.pl	53	20	0	10	11	13	0		107
casus@casus.wroc.pl	47	20	0	6	4	29	0		106
kancelaria@mpracdy.pl	51	12	0	2	10	13	17		105
info@korczynska.pl	47	7	0	14	16	8	0		92
kancelaria@rw-partners.pl	45	7	0	3	0	24	0		79

* wartość punktowa, ** nieposiadające dodatkowych uprawnień (niebędące adwokatami, radcami prawnymi czy doradcami podatkowymi)

Wyniki VI Rankingu Kancelarii Prawnych Dziennika Gazety Prawnej w kategorii Kancelarie Małe

Nazwa kancelarii (wg. zajętych miejsc)	Dane kontaktowe
Krupa Srokosz Patryas	ul. Chorzowska 50, 40-121 Katowice, tel. 032 731 68 50
Łaszczuk i Wspólnicy	plac Piłsudskiego 2, 00-073 Warszawa, tel. 022 351 00 67
J. Bieniak, A. Neuman, M. Wojnar i Wspólnicy. Adwokaci i Radcowie Prawni	ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa, 022 420 59 00
Porwisz i Partnerzy – Adwokaci i Radcowie Prawni	ul. Parkowa 7, 30-538 Kraków, tel. 012 29 33 600
FKA Furtek Komosa Aleksandrowicz	ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa, tel. 022 581 44 00
Kancelaria Radców Prawnych Stopczyk & Mikulski	Sobieskiego 104/44, 00-764 Warszawa, tel. 022 851 52 53
Budzowska Fiutowski i Partnerzy. Radcowie Prawni,	ul. Sienna 11/1, 31-041 Kraków, tel. 012 428 00 70
Kancelaria Radców Prawnych Zacharczuk, Prokopowicz i Wspólnicy	ul. Mickiewicza 11, 15-213 Białystok, tel. 085 743 22 88
Malinowski, Płachta i Wspólnicy Radcowie Prawni	ul. A.E. Odyńca 35, 02-606 Warszawa, tel. 022 621 40 70
Schönherr Pietrzak Siekierczyński Bogen	ul. Złota 59, 00-120 Warszawa, 022 222 42 00
Brzezińska, Narolski, Mariański Adwokaci	Plac Komuny Paryskiej 1/1, 90-007 Łódź, tel. 042 636 27 27
Nowosielski, Gotkiewicz i Partnerzy	ul. Targ Drzewny 3/7, 80 - 886 Gdańsk, tel. 058 346 27 56
Kancelaria Radców Prawnych M. Wojciechowska-Szac, G. Kotarba	Al. Jerozolimskie 21, lok. 10, 00-508 Warszawa, tel. 022 622 51 00
Kancelaria Prawna Schampera, Dubis, Zajac i Wspólnicy	Plac Solny 16, 50-062 Wrocław, tel. 071 326 51 40,
Kancelaria Prawna Jatczak i Wspólnicy	ul. 3 Maja 47/2, 61-728 Poznań, 061 85 95 800
Janusz Łomża Kancelaria Adwokacka,	ul. Krakowskie Przedmieście 54, 20-002 Lublin, tel. 081 528 25 60
Kancelaria Radców Prawnych Biel, Judek, Poczobut-Odlanicki sp.p.	ul. Piotra Skargi 23, 70-487 Szczecin, tel. 091 484 18 46
Łatała i Wspólnicy	ul. Morawskiego 5, 30-102 Kraków, tel. 012 429 42 40
DeBenedetti Majewski Szcześniak Kancelaria Prawnicza	ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa, tel. 022 339 54 00
Lis i Partnerzy Adwokaci Przemysław Lis, Dariusz Smreka, Krzysztof Lesiak, Dominik Hunek	Pl. Wolności 7, 50-071 Wrocław, tel. 071 798 51 50
Kancelaria Prawna Domański i Wspólnicy	ul. Elbląska 135, 80-718 Gdańsk, tel. 058 308 73 45
Kancelaria Prawna Frączyk&Frączyk	ul. Moniuszki 19/1, 31-523 Kraków, tel. 012 422 86 34
Licht & Przeworska Kancelaria Radców Prawnych	ul. Tuwima 27/1, 71-426 Szczecin, tel. 091 431 16 66
Chłopecki Sobolewska i Wspólnicy Doradcy Prawni	ul. Kaniowska 106, 01-529 Warszawa, tel. 022 560 80 60
Kancelaria Radców Prawnych Żelaznowski&Głowiński	ul. Abrahama 23, 81-825 Sopot, tel. 058 550 28 07
BSO Prawo&Podatki Bramorski Szymach Okorowska Kancelaria Prawna	ul. Rzeźnicza 32-33, 50-130 Wrocław, tel. 071 346 70 70
Lengiewicz Wrońska Berezowska i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza	ul. Krakowskie Przedmieście 4/6, 00-333 Warszawa, tel. 022 826 30 33
Mikulski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych	ul. Kielecka 19, 31-523 Kraków, tel. 012 410 77 00
Kancelaria Radców Prawnych Gratus	ul. Czyżewskiego 8-10, 81-706 Sopot, tel. 058 551 46 02
Tomasik Chabasiewicz i Wspólnicy	ul. Sobieskiego 3/5, 31-136 Kraków, tel. 012 631 07 90
Kancelaria Adwokacka adw. Elżbieta Fidzińska, adw. Tomasz Fidziński	pl. Kossaka 3/1, 31-106 Kraków, tel. 012 429 21 05
Bąbół, Bzowski, Klimek Kancelaria Radców Prawnych	ul. Komuny Paryskiej 3/5, 97-500 Radomsko, tel. 044 685 22 55
Kancelaria CSW Więckowska i Partnerzy Radcy Prawni	ul. Szkolna 5/18, 61-832 Poznań, tel. 061 852 18 15
M. Szulikowski i Partnerzy Kancelaria Prawna,	ul. Podwale 3 lok. 13, 00-252 Warszawa, tel. 022 635 46 00
Kancelaria Prawnicza TEBI T. Bojarski i M. Marzec	ul. Długa 50/4a, 85-034 Bydgoszcz, tel. 052 348 26 70
Łepkowski, Boszko i Wspólnicy. Firma Adwokacka	al. Jana Pawła II 12, 00-124 Warszawa, tel. 022 627 41 76 (77,78)
Krzysztof Sopol Kancelaria Radcy Prawnego	ul. Francuska 33/2, 40-027 Katowice, tel. 031 200 04 20
Kancelaria Radców Prawnych Nawrocki&Czerwiński	ul. Szosa Chełmińska 18/6, 87-100 Toruń, tel. 056 622 22 72

Metodologia rankingu

by fachowych publikacji prawników zatrudnionych w kancelarii, stażu kancelarii na polskim rynku oraz liczby osób z tytułami naukowymi. Jednakże nie każda z wymienionych siedmiu kategorii była traktowana tak samo. W kategorii liczba prawników można było uzyskać maksymalnie 100 punktów. Za najdłuższy staż na polskim rynku oraz za liczbę publikacji książkowych kancelaria otrzymywała maksymalnie po 30 punktów. W dwóch kategoriach można było uzyskać

maksimum 50 punktów (liczba aplikantów oraz liczba prawników posiadających tytuły naukowe). Natomiast za przychód uzyskany przez kancelarię w 2008 r. kancelaria mogła otrzymać maksymalnie 70 punktów. Z kolei za najwyższy przychód przypadający kwotowo na prawnika z uprawnieniami można było otrzymać maksymalnie 30 punktów. W każdej kategorii maksymalną liczbę punktów otrzymywała kancelaria, która uzyskała najwyższy wskaźnik, np. osią-

gnęła najwyższe przychody. Kolejne kancelarie uzyskiwały szacunkową liczbę punktów w odniesieniu do firmy najlepszej.

Przykład: w grupie kancelarii małych kancelarii najwyższe przychody osiągnęła Kancelaria J. Bieniak, A. Neuman, M. Wojnar i Wspólnicy. Uzyskała w tej kategorii 100 punktów. Następnie obliczaliśmy dla każdej z pozostałych kancelarii, jaki procent osiągnęły ich przychody w stosunku do przychodów Kancelarii J. Bieniak, A. Neu-

man, M. Wojnar i Wspólnicy. Wysokość tego udziału stanowiła liczbę punktów tej firmy.

Po określeniu punktów w każdej z kategorii zdobyte przez kancelarię punkty były sumowane. Ponadto w tym roku redakcja przyznawała dodatkowe 100 punktów dla kancelarii, która w 2008 r. zakończyła ze skutkiem pozytywnym dla swojego klienta precedensową sprawę.

Przygotowała
Małgorzata Kryszkiewicz



01-042 Warszawa, ul. Okopowa 58/72,
tel. (22) 530 40 35, 530 40 40, fax 530 40 39,
w-Internecie: www.gazetaprawna.pl, e-mail: gp@infor.pl
INFOR Biznes Spółka z o.o. jest podatnikiem VAT, NIP 527 25 75 823
Spółka należy do grupy kapitałowej INFOR PL SA

Redaktor prowadzący: **Małgorzata Kryszkiewicz**, tel. (22) 530 40 78
Dyrektor Biura Reklam: **Jacek Szczepny**, tel. (22) 530 44 44
Menedżer projektu: **Michał Krukowski** (22) 531 49 61
DTP i przygotowanie do druku: **Paweł Żurawski**
Druk: Drukarnia Batycka

DZIENNIK
GAZETA PRAWNA

e-mail	Prawnicy*	Aplikanci*	Fachowe publikacje*	Przychód kancelarii*	Przychód prawnika z uprawnieniami*	Staż na rynku*	Osoby z tytułami naukowymi**	Precedensowa sprawa*	Suma punktów*
kancelaria@ksplegal.pl	80	27	0	23	14	9	25	100	278
warsaw@laszczuk.pl	95	38	7	63	26	29	0		258
bnww@bnww.pl	95	50	0	70	28	10	0		253
biuro@porwiesz.pl	90	50	0	0	0	11	0	100	251
kontakt@fka.pl	90	33	7	68	30	13	0		241
kancelaria@sm-law.eu	90	27	0	33	12	14	50		226
krakow@bf.com.pl	85	44	0	15	17	7	25		193
biuro@kzpw.pl	100	44	0	14	4	27	0		189
sekretariat@mpiw.pl	85	27	7	16	10	14	25		184
office@schoenherr.pl	100	44	15	0	0	16	0		175
kancelaria@bnmadwokaci.pl	50	16	30	12	14	26	25		173
office@ng.gda.pl	75	33	15	14	6	29	0		172
g.kotarba@kancelariaradcow.pl	85	44	7	13	7	13	0		169
wroclaw@sdzlegal.pl	90	11	15	28	10	10	0		164
kancelaria@jlegal.pl	65	27	0	0	0	16	50		158
sekretariat@lomza.pl	70	38	0	0	0	23	25		156
kancelaria@radcy.szczecin.pl	95	38	0	14	4	4	0		155
office@latala.com.pl	95	33	0	0	0	24	0		152
officewarsaw@dms.net.pl	85	33	22	0	0	7	0		147
sekretariat@iisipartnerzy.pl	85	50	0	0	0	7	0		142
kancelaria@kpd.pl	80	22	0	19	7	9	0		137
fraczykifraczyk@radca.lex.pl	45	22	0	27	20	19	0		133
kancelaria@lichtprzeworska.com.pl	75	22	0	11	7	14	0		129
kancelaria@smlegal.pl	70	11	7	0	0	10	25		123
sekretariat@zg.com.pl,	45	27	22	0	0	24	0		118
wroclaw@bramorski.pl	55	16	0	29	0	13	0		113
lwb@lwb.com.pl	80	16	0	0	0	17	0		113
kancelaria@mikulski.krakow.pl	65	16	0	7	0	24	0		112
kancelaria@gratus.pl	60	0	0	11	4	30	0		105
kancelaria@tc.net.pl	60	16	0	10	7	7	0		100
kancelaria@fidzinscy.pl	40	33	0	0	0	26	0		99
sekretariat@bbk-radcowie.pl	45	22	0	9	9	11	0		96
kancelaria@kancelaria-csw.pl	30	11	0	18	8	27	0		94
sekretariat@szulikowski.pl	45	22	0	7	12	7	0		93
tebi@tebi.com.pl	35	11	0	8	5	29	0		88
sekretariat@bw.pl	40	16	0	0	0	26	0		82
kancelaria.radca@op.pl	35	16	0	2	9	4	0		66
ncl@ncl.pl; ncl@post.pl	45	0	0	3	3	14	0		65

* wartość punktowa, ** nieposiadające dodatkowych uprawnień (niebędące adwokatami, radcami prawnymi czy doradcami podatkowymi)

Program do obsługi procesu windykacyjnego

Automatyzacja procesów biznesowych
 Automatyczne drukowanie wezwań, cesji, pozwów...
 Zaawansowany system raportowania i statystyk
 Moduł On-line Call Center Terminarz rozpraw i spotkań

W
WINDYKATOR
 PROGRAM DO OBSŁUGI PROCESU WINDYKACJI



kambit.software
 aplikacje dedykowane

www.windykator.kambit.pl

tel. (44) 649-66-26
 biuro@kambit.pl

Rozmawiamy z Maciejem Bobrowiczem, prezesem Krajowej Rady Radców Prawnych

Sama wiedza prawnicza to w dzisiejszych



Rynek usług prawnych zmierza w kierunku specjalizacji. Klienci poszukiwać będą prawników dysponujących doświadczeniem w danej dziedzinie prawa.

Czy Polacy polubią prawników ?

Pytanie sugeruje, że dziś nas nie lubią. To chyba jednak nie jest kwestia uczuć, a wiedzy. Choćby o tym, że prawnik może pomóc, poradzić lepiej niż kolega z wojska. I nie puści z torbami.

Świat się szybko zmienia? Prawniczy także?

Coraz szybciej. I nie mówię tu tylko o projektach legislacyjnych, które mają urządzić nam życie po nowemu. Choć wydawać by się mogło, że dyskusja o „nowej adwokaturze” czy ustawie o państwowych egzaminach prawniczych dotyczy jedynie środowiska prawników, to tak przecież nie jest. Na tyle bowiem istniejemy, na tyle działamy, na ile jesteśmy postrzegani i potrzebni tym, którzy naszej pomocy oczekują. Świat się zmienia a prawo jeszcze szybciej. Roczny plon legislacyjny to setki aktów prawnych. Czasy, gdy przepisy mieściły się w jednym tomie odeszły.

No to mamy problem. Z jednej strony Polacy nie chodzą do prawników – wynika to choćby z waszych badań - a z drugiej prawo staje się coraz bardziej skomplikowane. Kwadratura koła?

Raczej paragrafu. Mówiąc jednak poważnie widzę dwie drogi rozwiązania tego dość podstawowego problemu: dokonanie zmian w świadomości prawnej obywateli oraz instrumentów, które mogą ją stymulować.

W jaki sposób zmiany w świadomości prawnej obywateli wpłyną na kancelarie?

czasach zdecydowanie za mało

Skomplikowanie rzeczywistości, a więc także opisujące ją prawa sprawi, że popyt na standardowe usługi prawne szyte na miarę wyraźnie się zmniejsza. Ten model zapewne będzie jeszcze przez lata funkcjonował, ale stanie się surowym egzaminem dla kancelarii, które będą chciały utrzymać ten kierunek. Z pewnością będą one musiały wdrożyć nowoczesne systemy zarządzania i technologie, znacznie udoskonalić swoją umiejętność komunikowania się z klientem, sięgnąć po wiedzę z psychologii i socjologii. Ale i tak nie obędzie się bez outsourcingu czy offshoringu. Pewne zadania kancelarie będą zlecać na zewnątrz, gdyż tak będzie z pewnością efektywniej i taniej. Klienci jednak coraz częściej będą oczekiwali porad z pogranicza prawa.

Czego więc w dzisiejszych czasach klienci oczekują od prawników?

Doradztwa biznesowego, pomocy w podejmowaniu strategicznych decyzji, precyzyjnego i efektywnego planowania.

Ciągle rozmawiamy o kliencie biznesowym. Czy w świecie prawników jest miejsce także dla zwykłego Kowalskiego?

Z całą pewnością. Należy jednak stworzyć system, w którym skorzystanie z pomocy prawnej będzie czymś tak oczywistym jak chociażby wizyta u lekarza. Dużo zależy też od samych prawników. Muszą działać aktywnie, a nie wkraczać w roli strażaka dopiero wówczas, gdy pojawił się już poważny problem. Jeżeli te dwa warunki zostaną spełnione, Kowalski skorzysta z pomocy prawnej. Dzięki temu zmianie ulegnie świadomość prawna Polaków.

Zmiana świadomości społecznej to jednak długi proces.

Mogłoby się tak wydawać, choć dziś – proszę na to zwrócić uwagę – wszystko odbywa się szybciej. Jestem przekonany, że dojrzenie prawne społeczeństwa także. A katalizatorem zmian może być program Skuteczne prawo, który wdraża samorząd radców prawnych czy także nasza propozycja zniesienia egzaminów na aplikacje radcowskie.

Na czym polega program Skuteczne prawo? ile skuteczne będzie „Skuteczne prawo”?

Zaproponowaliśmy wprowadzenie elementów prawa do szkół średnich. O tej kwestii rozmawiamy już z resortem oświaty narodowej. Chcemy także reformy nauki prawa na studiach wyższych polegającej m.in. na wprowadzeniu niezwykle potrzebnej nauki prostych czynności i opinii prawnych. Rozmawiamy o tym z uczelniami. Pozwoliłoby to na przygotowanie magistrów prawa do świadczenia pomocy prawnej w mniej skomplikowanych sprawach. Takie rozwiązanie z jednej strony poszerzyłoby rynek usług prawnych i dało szansę na spotkanie na tej drodze Kowalskiego. Z drugiej, uporządkowałoby rynek usług prawnych, który wydaje się być w naszym kraju niezwykle skomplikowany. Mamy bowiem radców prawnych, adwokatów, pewnie pojawią się doradcy a porad prawnych może także udzielać przysłowiowy kowal, który zarejestruje działalność gospodarczą z szyldem porady prawne.

Postulowane zniesienie egzaminu na aplikację to element rewolucji czy ewolucji?

Rewolucji już wystarczy. Umożliwienie wszystkim absolwentom prawa podjęcia aplikacji bez dodatkowej bariery w postaci egzaminu umożliwi, jak skomentował to Jerzy Stepien, były prezes

Trybunału Konstytucyjnego, zdobyście umiejętności a także kształtuje postawy. Uzupełnia więc zasób wiedzy teoretycznej wyniesionej ze studiów wyższych.

Jaką wiedzę powinien posiadać współczesny prawnik?

Po pierwsze nowoczesny prawnik musi samorząd realizując tę zasadę konsekwentnie. Powstało Centrum Kształcenia Ustawicznego a Fundusz Doskonalenia Zawodowego, finansowany ze składek naszych członków, pozwala na organizację dostępnych finansowo szkoleń, z których skorzystało już blisko 2 tysiące radców. Realizujemy, razem z Helsińską Fundacją

Praw Człowieka duży projekt szkoleniowy, który pozwoli radcom prawnym w sposób kompetentny reprezentować swych klientów przed Europejskim Trybunałem Praw Człowieka. Ruszają także warsztaty z negocjacji i mediacji, które obejmą parę tysięcy radców prawnych i będą finansowane ze środków UE.

Jaki będzie rynek usług prawnych w przyszłości?

Zbilansowany. Z jednej strony będą świadomi swych praw obywatele, a z drugiej dostępni i kompetentni prawnicy. Rynek będzie zmierzał w kierunku specjalizacji, a klienci poszukiwać będą prawników dysponujących doświadczeniem w danej dziedzinie prawa.

Małgorzata Kryszkiewicz

zapowiedzi

OFERTA WYDAWNICZA 2010

www.unimex.pl • www.jurysdykcja.pl
0801 01 12 12

UNIMEX
OFICJNA WYDAWNICZA

Edukacja klientów elementem codziennej pracy prawnika

Powszechna jest opinia, że w Polsce mało korzystamy z usług prawnych. Czy przyczyną jest kryzys gospodarczy?

Rzeczywiście. Polacy nie korzystają z usług prawników, lub robią to bardzo rzadko. Myślę, że w obecnej sytuacji spowolnienie gospodarcze jest tylko pretekstem do takich zachowań. Niektórzy faktycznie mają trudną sytuację, która zmusza ich do redukcji budżetów przeznaczonych na obsługę prawną, ale dla większości obecna sytuacja na rynku to tylko pretekst, aby renegecować stawki lub podjąć decyzję o zmianie na inną, tańszą kancelarię.

Czy są jeszcze inne czynniki, które sprawiają, że polskie społeczeństwo niechętnie sięga po pomoc prawników?

Tak, problem jest bardziej złożony. Z jednej strony mamy do czynienia z niską świadomością przedsiębiorców, którzy nie czują potrzeby posiadania prawnika i nie nauczyli się podejścia pro - aktywnego. Z drugiej prawnicy stworzyli swój hermetyczny świat. Posługują się własnym językiem często niezrozumiałym dla klientów. Dodatkowo wprowadzili zasady etyki, które ograniczają ich działania i niejednokrotnie utrudniają komunikację z klientem. Nie pomagają również reaktywne podejście prawników do klientów. Ponadto obserwuję braki w szeroko rozumianej edukacji prawnej społeczeństwa. Z badań Krajowej Rady Radców Prawnych wynika że 60 proc. przedsiębiorców nigdy nie korzystało z jakiegokolwiek porady prawnika, a tylko 3 proc. z nich poprosiłoby radcę prawnego o pomoc w sporządzeniu umowy. To niewiarygodne, ale prawdziwe. Jak wynika z raportu Banku Światowego,

w Polsce w ogromnej większości menadżerowie sami sporządzają umowy. Ponadto badania dotyczących wymiaru sprawiedliwości i przeprowadzone na początku kwietnia przez TNS OBOP na zlecenie KIRP, pokazują, że 20 proc. społeczeństwa nie wie, co zrobić w przypadku sprawy cywilnej lub karnej. To z jednej strony wskazuje na bezradność i luki w edukacji, a z drugiej na brak komunikacji ze strony prawników.

Gdzie leży przyczyna takiego stanu rzeczy?

Myślę, że przyczyny są dwie. Pierwsza to niedojrzałość społeczeństwa. Wskazuje na to m.in. fakt, że 60 proc. mikroprzedsiębiorców sądzi, że z czynnościami prawnymi poradzi sobie sama. Wizyta u prawnika traktowana jest jak zło konieczne i maksymalnie odsuwana w czasie. Gdy spór trafia do sądu, idziemy do prawnika i dowiadujemy się, że sprawa która miała być prosta jest skomplikowana, a ta która powinna być tania, niestety już na takim etapie będzie kosztowna. Dodatkowo rynek usług prawnych jest mało klarowny dla klientów, o czym świadczą liczby. Otóż 85 proc. naszego społeczeństwa nie odróżnia radcy prawnego od adwokata, 30 proc. nie wie co to jest pozew i nie jest w stanie rozróżnić prawa cywilnego od karnego. Polscy przedsiębiorcy wydają na obsługę prawną średnio do 5 tysięcy złotych rocznie, a to stanowi jedynie pół procenta ich wszystkich wydatków. Jak podała Gazeta Prawna, najgorzej w tej statystyce wypadają małe firmy oraz te, które się dopiero rozwijają. Aż 78 proc. z nich w ogóle nie zatrudnia prawnika. Drugą przyczyną takiego stanu rzeczy są luki komunikacyjne, a więc posługiwanie się niezrozumiałym językiem, niedostępność prawników, zbyt po-



Fot. Piotr Waniorek

Dorota Hołubiec, Partner, Smart Communication Group, ma kilkunastoletnie doświadczenie w tworzeniu strategii, budowaniu wizerunku kancelarii prawniczych i customer service.

wolne reagowanie na zapytania klientów. Jednocześnie są one wskazywane przez klientów jako podstawowy powód zrywania relacji. Dla 65 proc. z nich to właśnie brak zainteresowania ze strony prawnika jest przyczyną rezygnacji z jego usług.

Co zatem zrobić, żeby to zmienić?

Edukować, edukować i raz jeszcze edukować. Klienci nie mają wiedzy prawnej. Nie wiedzą, jak prawnik może im pomóc w prowadzeniu firmy i jak może przyczynić się do rozwoju ich biznesu. Dlatego dzisiaj prawnicy w Polsce powinni być pro-aktywni w kontaktach z klientami i wychodzić naprzeciw ich oczekiwaniom, tak jak to się dzieje na doświadczonych i rozwiniętych rynkach. O wyborze kancelarii wcale nie decydują czynniki wydawałoby się oczywiste jak np. cena za obsługę. Dla respondentów bardziej liczą się: przygotowanie merytoryczne, profesjonalizm w podejściu do sprawy, zrozumienie potrzeb klienta, inicjatywa prawnika i dobra komunikacja rozumiane także jako zaangażowanie i identyfikacja z klientem i jego problemami. Dzisiaj klient kupując

usługę prawną kupuje przede wszystkim spokój i poczucie bezpieczeństwa. Czasy prawników, których rola sprowadzała się tylko do stwierdzenia, czy coś jest zgodne z prawem czy też nie, już dawno minęły... Dziś klient w prawniku szuka przede wszystkim biznesowego doradcy.

Co poradziłaby Pani prawnikom?

Prawnicy powinni poświęcać więcej czasu na zastanowienie się, co jeszcze mogą zrobić dla swoich klientów i jakie dodatkowe korzyści ze współpracy mogą im zaoferować. Dodatkowo proponuję, aby zadbali o to, co najcenniejsze, czyli o stałych klientów. Należy ich przekonać, że dzięki współpracy z kancelarią mogą zaoszczędzić nie tylko teraz, ale również w przyszłości.

Natomiast zasadnicza zmiana podejścia prawników powinna polegać na skupieniu się na potrzebach klientów, nie zaś na potrzebach samych prawników. Przedstawiciele tego środowiska powinni się tak zachowywać w stosunku do swoich klientów tak, jakby świadczyli usługi dla swoich bliskich. Tak więc muszą wykazać się empatią i nie przesadzać ze stawkami.

Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw powołane

Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw powołano w celu wymiany doświadczeń i poglądów na temat najlepszych praktyk wykonywania zawodu wśród prawników przedsiębiorstw.

2 października 2009 roku w Warszawie zostało powołane Polskie Stowarzyszenie Prawników Przedsiębiorstw (PSPP). Rejestracja PSPP jest w toku. Po jej zakończeniu zarząd Stowarzyszenia planuje rozpoczęcie akcji przyjmowania członków.

Głównym celem nowoutworzonego PSPP jest działanie na rzecz środowiska zawodowego prawników przedsiębiorstw. Wśród członków założycieli Stowarzyszenia jest kilkudziesięciu szefów działów prawnych największych przedsiębiorstw w Polsce reprezentujących większość branż.

Główne zadania PSPP to stworzenie i organizacja forum

wymiany doświadczeń i poglądów na temat najlepszych praktyk wykonywania zawodu wśród prawników przedsiębiorstw. Ideą założycieli Stowarzyszenia jest wspieranie prawników przedsiębiorstw w ich codziennej działalności zawodowej, a w szczególności popularyzacja nowoczesnych standardów wykonywania funkcji prawnika przedsiębiorstwa, która związana jest z odpowiedzialnością za prowadzenie spraw prawnych i za zgodne z prawem funkcjonowanie całej firmy.

Działania Stowarzyszenia opierać się będzie m.in. na organizowaniu cyklicznych spotkań tematycznych i szkoleń, opracowywaniu raportów i opinii na temat rynku prawników przedsiębiorstw oraz prowadzeniu działalności informacyjnej i propagatorskiej w zakresie standardów właściwych dla zawodu

prawnika przedsiębiorstwa. Stowarzyszenie będzie realizować swoje cele także poprzez współpracę z podobnymi zagranicznymi i krajowymi organizacjami zrzeszającymi prawników przedsiębiorstw.

Członkami Stowarzyszenia będą mogli zostać jako członkowie zwyczajni – prawnicy, którzy odpowiadają w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa za prowadzenie jego spraw prawnych lub za zgodność z prawem działania przedsiębiorstwa.

W skład Zarządu Stowarzyszenia weszli: Pani Agnieszka Gieryńska z Sanofi-Aventis Sp. z o.o.; Pan Grzegorz Kaniecki z Unilever Polska S.A.; Pan Waldemar Koper z Kompanii Piwowarskiej S.A.; Pan Mariusz Madetko z Barlinek S.A.; Pan Piotr Marucha z ABB Sp. z o.o. oraz Pani Iwona Mirosz z Svenska Handelsbanken AB S. A. jednocześnie WicePrezes European



Waldemar Koper, Prezes Zarządu PSPP

Company Lawyers Association z siedzibą Brukseli.

– Zarząd PSPP już w tej chwili intensywnie pracuje m.in. nad stworzeniem aktywnej i zaawansowanej technologicznie strony internetowej, sposobem finansowania przedsięwzięcia oraz planem działalności w przyszłym roku. Zarząd PSPP planuje co roku organizować około dziesięciu atrakcyjnych tematycznie spotkań – informuje mec. Waldemar Koper, Prezes Zarządu PSPP.

TPM
Transfer Pricing Manager - system zarządzania dokumentacjami podatkowymi

TRANSFER PRICING MANAGER

system zarządzania dokumentacjami podatkowymi

Kompleksowe zarządzanie dokumentacjami podatkowymi

T Transfer Pricing Manager jest oprogramowaniem pozwalającym w sposób zautomatyzowany, na zebranie, ocenę oraz analizowanie informacji dotyczących transakcji z podmiotami powiązаныmi.

P TPM sprawnie zarządza dowolną liczbą dokumentacji podatkowych, sporządzonych dla wszystkich stron transakcji oraz dotyczących wszystkich okresów, w których dokumentowane transakcje były realizowane, umożliwia zebranie, importowanie oraz analizowanie informacji.

M TPM, na podstawie zgromadzonych danych, umożliwia wygenerowanie kompletnych dokumentacji podatkowych, a tym samym realizację obowiązku wskazanego w przepisach art.9a Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. nr 54, poz. 654 ze zm.).

HLB Samowski & Winiński Sp. z o.o.
tel. 061 866 67 88
e-mail: biuro@hbwpl
www.hbwpl

W dzisiejszych czasach prawnik musi być menedżerem procesów klienta

Prawnik powinien wspierać klienta w poszukiwaniu rozwiązań gwarantujących obu stronom transakcji komfort i maksymalne bezpieczeństwo. Prawidłowe ukształtowanie odpowiedzialności to kluczowy czynnik sukcesu w projektach informatycznych.

Od przeszło 15 lat doradza Pan przy projektach informatycznych. Jak postrzega Pan zadania i rolę prawnika w takich procesach?

Na początku doradzania przy projektach w obszarze IT wydawało mi się, że kluczowym czynnikiem sukcesu jest bezpieczna dla klienta umowa. W kolejnym etapie podkreślałem rolę i znaczenie rzeczywistej dobrej współpracy obu stron. Teraz wskazuję na oba czynniki, czyli możliwie drobiazgową i precyzyjną umowę realizowaną na poziomie rzeczywistej, a nie pozorowanej współpracy. Ważne jest także wzajemne zrozumienie założeń projektu, ról i możliwości stron umowy.

Czym charakteryzują się umowy z obszaru IT?

W projektach informatycznych podejmujemy się zadania, którego przy podpisywaniu umowy niekiedy żadna ze stron nie potrafi jeszcze w pełni określić. Zdarza się, że klient ma tylko ogólną wizję funkcjonalności systemu, dobrze, jeśli przynajmniej wie, jaki ma budżet. Z drugiej strony dostawca, by pozyskać klienta, na etapie oferty często jest w stanie zapewnić, że zrealizuje wszystko zgodnie z jego potrzebami, a nawet zaofertuje więcej niż w danej chwili ma.

A więc jaka jest rola prawnika w tworzeniu umowy?

Rolą prawnika w negocjacjach jest między innymi zapewnienie mechanizmów, które po-

zwolą doprowadzić do sprecyzowania np. specyfikacji funkcjonalnej, jak i mechanizmów wzięcia odpowiedzialności za ofertowe obietnice. Choć podstawowa rola prawnika w negocjacjach polega jeszcze na czymś innym...

To dosyć niewdzięczna rola – prawnicy muszą twardo stąpać po ziemi, podczas gdy biznes po obu stronach rwie się już do wykonywania okresowych planów i budżetów.

Tak, to prawda. Często prawnik może być postrzegany przez niedoświadczonych klientów jako element hamulcowy. Czasem niedoświadczony prawnik może taką rolę rzeczywiście spełniać. Niemniej negocjując, dociekając, ustalając i rozmawiając z obiema stronami prawnik przede wszystkim doprowadza je do wspólnej płaszczyzny komunikacji. Dzięki niemu strony w ten sam sposób rozumieją pojęcia, którymi się posługują, jak i klauzule umowne, które negocjują.

To duża odpowiedzialność – zarówno klienta, dostawcy jak i samych prawników.

Owszem. Prawniki powinni wspierać klienta w poszukiwaniu rozwiązań gwarantujących obu stronom transakcji komfort i maksymalne możliwe bezpieczeństwo. W dobrze przygotowanej umowie jasno określona jest odpowiedzialność i wskazane są obszary, za które klient albo dostawca ją ponoszą. Moim zdaniem prawidłowa alokacja odpowiedzialności to kluczowy czynnik sukcesu w projektach informatycznych.

Czy można wskazać inne czynniki powodzenia projektu IT?

Jakkolwiek byśmy rozłożyli i zapisali odpowiedzialność w projekcie to i tak zasadnicze ryzyko będzie ponosił klient. To

Trzeba znać i rozumieć działalność klienta. Stosując instrumentarium konsultingowe i procesowe podejście do rzeczywistości zrozumienie działalności klienta jest ułatwione



Maciej Gawroński
szef polskiego biura kancelarii Bird & Bird

on – w przypadku opóźnień lub zatrzymania wdrożenia – ponosi dużo większe koszty biznesowe. Nie zrównoważą ich nawet kwoty zapisane w karach umownych dla dostawcy.

Oprócz motywatorów finansowych ważne jest określenie procedur realizacji oraz czynników wczesnego ostrzeżenia na różnych etapach procesu. W dobrze skonstruowanych umowach zapisane są „milestones” czyli punkty krytyczne oraz obowiązki informowania się nawzajem o przypadkach braku współdziałania. Trzeba pamiętać, że stroną umowy nie jest jedna osoba ale organizacja, zespół ludzi, priorytetów i innych realizowanych w firmie zadań.

Innymi słowy, prawnik powinien pełnić rolę konsultanta biznesowego?

Zależy, jaką rolę prawnik chce spełniać. Unikanie odpowiedzialności jest jednak o tyle krótkowzroczne, że w razie kłopotów klient i tak nas o nie obwinia. Prawniki, którzy chcą być menedżerem procesów klienta, powinni pamiętać o trzech szczególnie istotnych czynnikach: komunikacji, proaktywnym podejściu oraz budowaniu zaufania. Komunikacja to jasność i prostota przekazu oraz upewnienie się, że przekaz dotarł do świadomości adresata. Proaktywne podejście to rozpoznanie i wyjście naprzeciw rzeczywistym potrzebom klienta. Oznacza to, że za-

zwyczaj nie wystarczy tylko odpowiedzieć na zadane pytanie. Takie działanie opiera się na wzajemnym kredycie zaufania.

Wymaga Pan od prawników rozumienia biznesu klienta?

Trzeba znać i rozumieć działalność klienta. Stosując instrumentarium konsultingowe i procesowe podejście do rzeczywistości zrozumienie działalności klienta jest ułatwione. Zawsze oczekują jednak od ludzi, z którymi pracują, zainteresowania działalnością klienta, jeśli nie wręcz entuzjazmu w tym kierunku. Wracając do poletka IT – usłyszałem kiedyś takie zdanie od prawnika specjalisty z tej dziedziny: My prawnicy nie rozumiemy was informatyków, ale wy informatycy też nas nie rozumiecie. To podejście jest całkowicie chybione.

Zdradza Pan tajniki kuchni prawniczej. Nie obawia się Pan jak zareaguje konkurencja?

Przeciwnie, na tę konkurencję liczę i jej oczekuję. Chciałbym, by rynek prawniczy skierował się w stronę podejścia zdroworozsądkowego, logicznego, mniej spekulatywno-akademickiego. Dużo łatwiej pracować i negocjować wśród ludzi znających praktykę biznesu i operujących rachunkiem zdań.

Własność intelektualną można chronić na wiele sposobów

Umiejętność doboru odpowiednich środków ochrony prawnej stanowi jeden z podstawowych warunków sukcesu biznesowego przedsięwzięć związanych z korzystaniem lub komercjalizacją własności intelektualnej. Równie przydatna okaże się ona w wyborze właściwej strategii dochodzenia roszczeń z tytułu naruszenia praw na dobrach niematerialnych.

W zależności od specyfiki danego przypadku ochrona dóbr intelektualnych może być realizowana przy zastosowaniu przepisów cywilnych lub karnych. Dokonanie prawidłowej oceny prawnej konkretnego przypadku wymaga wiedzy i doświadczenia. Korzystanie z każdego środka ochrony prawnej wiąże się bowiem ze szczególnymi rygorami. Ich niezajomość może skutkować poniesieniem nieko-

rzystnych konsekwencji prawnych, w tym strat finansowych. Ponadto wiedza i doświadczenie będą przydatne na etapie negocjacji przedsądowych oraz w toku dochodzenia roszczeń przed sądem. Na wstępnym etapie odegrają także dużą rolę w negocjowaniu umów, ich formułowaniu oraz wykonywaniu.

Niepowodzenia w tym zakresie mogą wynikać z nieświadomości różnorodności regulacji lub niezrozumienia zasad, którymi się one rządzą. Inne są bowiem przesłanki ochrony prawnej przysługującej na gruncie prawa autorskiego, a inne w przypadku prawa własności przemysłowej. Ponadto jeszcze inną specyfiką wykazują się regulacje ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji lub kodeksu cywilnego. W zależności od sytuacji możliwe będzie zastosowanie przepisów jednej z wy-

mienionych regulacji prawnych lub łączne oparcie się na dwóch, a nawet kilku z nich. Różnorodność środków ochrony wynika z niejednorodności dóbr własności intelektualnej. Należą do nich bowiem m.in. utwory - powstałe w ramach działalności twórczej, jak i wynalazki, wzory przemysłowe, znaki towarowe, bazy danych, renoma przedsiębiorcy, informacje poufne. Ustawy regulujące ochronę poszczególnych kategorii dóbr intelektualnych starają się uwzględnić specyfikę każdego z nich. Funkcję uzupełniającą system ochrony prawnej spełniają przepisy prawa konkurencji. Ich zadaniem jest czuwanie nad zachowaniem dobrych obyczajów w obrocie gospodarczym. Posługując się nimi można zwalczać takie zachowania jak tzw. pasożytnicze naśladownictwo, skutkujące czerpaniem nieuzasadnionych korzyści z cudzej



Agnieszka Malczewska
Adwokat w Kancelarii
Prawnej Bukowski
i Wspólnicy z Krakowa

renomy, wprowadzanie konsumentów w błąd co do pochodzenia towarów lub usług, rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o przedsiębiorcy. Podsumowując, tematyka dotycząca prawa własności intelektualnej jest niezwykle złożona i wysoce specjalistyczna, o czym należy szczególnie pamiętać podejmując się przedsięwzięć w tej dziedzinie.

Ważna jest dbałość o poprawne sformułowanie umowy

Wadliwa umowa z zakresu własności intelektualnej może istotnie utrudnić lub wręcz uniemożliwić korzystanie z zamówionego utworu czy innego dobra intelektualnego. Niezrozumienie znaczenia postanowień umownych prowadzi do podpisywania kontraktów, które nie gwarantują przedsiębiorcy odpowiednich uprawnień.

Każdy przedsiębiorca w swojej działalności gospodarczej w mniejszym lub większym zakresie ma do czynienia z prawami własności intelektualnej. Generują one w praktyce szereg problemów prawnych, głównie w zakresie konstruowania umów oraz należytej ochrony dóbr intelektualnych, takich jak utwory, znaki towarowe, wynalazki czy bazy danych. Przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają potrzebę profesjonalnego podejścia do tych zagadnień. Są także

zainteresowani wdrażaniem nowych rozwiązań prawnych, koniecznych z uwagi na postęp technologiczny i wymogi rynkowe.

Niezwykle ważne jest poprawne konstruowanie umów dotyczących korzystania z dóbr intelektualnych oraz rozporządzania prawami do nich. Jest to podstawowy warunek zapewniający bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Zasada ta, pozornie oczywista, nie znajduje jednak odzwierciedlenia w rzeczywistości. W mojej praktyce prawniczej zbyt często mam do czynienia z umowami, które nie spełniają minimalnych standardów prawnych i biznesowych. Prowadzi to często do nieodwracalnych skutków prawnych takich jak np. nieważność umowy. Ponadto może rodzić zasadnicze trudności zarówno w wykładni postanowień, jak i w praktycznym ich wykonywaniu, a także w dochodzeniu roszczeń.

Najczęstszą przyczyną nieporozumień i wątpliwości co do zakresu udzielonych lub przeniesionych praw jest niezrozumienie znaczenia klauzul umownych. Z kolei niestaranność nabywcy praw czy licencjodawcy w przygotowaniu lub weryfikacji projektu umowy stanowi częstą przyczynę wiązania się umowami nie gwarantującymi oczekiwanego zakresu praw. Jako przykład można podać sytuację, w której przedsiębiorca korzysta z programu komputerowego, gdyż jest przekonany, że nabył do niego prawa autorskie. Tymczasem umowa nie zawiera postanowień o przeniesieniu praw czy chociażby klauzul licencyjnych. W takim przypadku korzystanie przez przedsiębiorcę z programu jest obciążone ryzykiem prawnym. Analogiczne, niekorzystne dla zamawiającego skutki może spowodować umowa, która zawiera wadliwie sformułowane klauzule autor-



Dr Marek Bukowski
Radca prawny i wspólnik
w Kancelarii Prawnej Bukowski
i Wspólnicy z Krakowa

skie. Jeżeli wady te są bardzo poważne, to w efekcie takie klauzule nie mogą być podstawą eksploatacji utworu w oczekiwanym przez nabywcę zakresie. To tylko przykłady, które wskazują, jak ważna jest dbałość o należyte sformułowanie projektów umów, których przedmiotem są dobra własności intelektualnej.



Umowa z dystrybutorem leku to połowa sukcesu

Producent leków musi zadbać przede wszystkim o zorganizowanie sprawnego systemu dystrybucji produktu. Wymaga to umiejętności skonstruowania korzystnej umowy zawieranej z hurtowniami oraz innymi odbiorcami.

Harmonizacja prawa

Polski rynek produktów leczniczych przeszedł przez jedną z najtrudniejszych faz swojego istnienia. W latach 2004–2008 przeprowadzony został bowiem proces tzw. harmonizacji. Polegał on na dostosowaniu dokumentacji produktów leczniczych do wymogów nałożonych przez Unię Europejską. Mowa tutaj o tzw. procedurach europejskich (MPR i DCP). Dzięki temu, obecnie dużo łatwiej jest polskim producentom wchodzić na rynki zachodnie, a jednocześnie nasz rynek leków stał się atrakcyjniejszy dla zachodnich koncernów farmaceutycznych inwestujących w Europie Środkowej. Rozwój tej branży zależy jednak w dużej mierze od środowiska prawnego, w ramach którego producenci, dystrybutorzy, hurtownicy, czy osoby prowadzące obrót detaliczny będą się poruszać.

Wiedza pod ochroną

Zanim lek trafi do odbiorcy przechodzi długi, kosztowny, pracochłonny i skomplikowany technologicznie proces. Wiedza, innowacja oraz kreatywność stanowią wielką wartość w prowadzeniu interesów. Z tego względu wymagają one szczególnej ochrony prawnej. Służą temu zarówno instrumenty prawne, jak i doświadczenie prawników. Ich zadaniem jest przede wszystkim skuteczne zminimalizowanie ryzyka poprzez zabezpieczenie know-how. Dodatkowo prawnicy powinni swoim klientom wskazywać konieczność podpisywania umów o poufności, oceniać odpowiedzialność. Nierzadko muszą także w celu zabezpieczenia ich interesów korzystać z narzędzi prawnych, jakie daje im ustawa – prawo własności prze-

mysłowej. Prawnik musi umieć uzyskać patent, ochronę wynalazku, zarejestrować znak towarowy, zapewnić wyłączność danych, czy wyłączność rynkową dla produktu. Ponadto działalność prowadzona na rynku farmaceutycznym wymaga zawierania umów licencyjnych oraz zagwarantowania ochrony praw autorskich. Należy także pamiętać, że wiele aspektów własności przemysłowej ma charakter transgraniczny, jak np. import równoległy, i jest powiązany bezpośrednio z regulacjami wspólnotowymi. Szczególnie dotyczy to farmaceutyków, które są obecne na rynkach we wszystkich lub w wielu państwach członkowskich UE. W takiej sytuacji przedsiębiorca zmuszony jest poruszać się w gąszczu dyrektyw, rozporządzeń, czy wytycznych unijnych. O sukcesie na rynku decydują pomysły na produkt, czas jego wprowadzenia do obrotu, odpowiednia reklama oraz umowy handlowe zawierane pomiędzy producentem, hurtownikiem i aptekarzem. Dlatego też muszą one być dobrze sformułowane, odpowiednio wynegocjowane oraz dostosowane do aktualnej sytuacji na rynku. Wiele firm farmaceutycznych dba także, aby ich produkty były obecne na listach produktów refundowanych. Wymaga to przejścia długotrwałej i żmudnej procedury określonej przepisami prawa.

Kluczowa dystrybucja

Jedną z kluczowych kwestii, które zajmują czołowe miejsce w rozważaniach przedsiębiorców zajmujących się produktami leczniczymi, jest zorganizowanie najlepszego systemu dystrybucji leków. Podstawowym zadaniem jest właściwe sporządzenie umów dystrybucyjnych, które producenci muszą podpisać z podmiotami hurtowymi oraz innymi odbiorcami leków. Aby taka umowa jak najlepiej zabezpieczała interesy przedsiębiorcy, często koniecznym jest zamieszczenie w niej różnego rodzaju klauzul wyłączności. Przy konstruowaniu jej treści należy zaprojektować bardzo szczegółowe



Rafał Pelc – Szef Departamentu – współautor rozporządzeń wykonawczych do ustawy Prawo farmaceutyczne, wieloletni Kierownik Wydziału Prawnego Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy



Marcin Barycki – Rzecznik Patentowy – wspiera zespół prawa farmaceutycznego od strony prawa własności intelektualnej, znaków towarowych oraz patentów w Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy

uregulowania dotyczące składania zamówień, cen, rabatów, transportu. Należy także pamiętać, że w umowie można zamieścić uzgodnienia dotyczące klauzul poufności i zakazu konkurencji.

Kontrowersyjne rozwiązania

W ramach obowiązującego prawa możliwe jest wprowadzenie nowych, niestosowanych dotychczas w Polsce rozwiązań dystrybucyjnych. Jednym z nich jest np. system bezpośredniej dystrybucji producenta leków. Polega on na tym, że dystrybutorzy pełnią jedynie funkcje logistyczne, zaś tradycyjny łańcuch producent – hurtownia farmaceutyczna – apteka zostaje skrócony przez wyeliminowanie pośrednictwa handlowego hurtowni. W takim przypadku pełni ona jedynie funkcję operatora logistycznego. Dopuszczalność pod względem prawnym takiej formy dystrybucji jest jednak aktualnie badana przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego, który zajmuje się obrotem lekami oraz przez prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który bada konkurencyjność rynku. Innym rozwiązaniem prawnym, które także budzi kontrowersje jest współdziałanie hurtowni farmaceutycznych i aptek, w ramach którego hurtownie pozyskują produkty lecznicze z aptek, gdzie są one dostępne w niższych cenach, a następnie

zbywają je do innych odbiorców detalicznych po cenie wyższej.

Nowelizacje prawa

Na etapie prac rządowych tworzone są obecnie projekty nowelizujące ustawy regulujące rynek farmaceutyczny, które będą miały wpływ przede wszystkim na dystrybucję leków. Projekt nowelizacji z przełomu 2008 i 2009 roku, przewiduje m.in. nowy zakaz dla podmiotów zależnych i grup kapitałowych, ustalając, że przedsiębiorcy należący do jednej grupy kapitałowej nie mogą jednocześnie prowadzić hurtowni farmaceutycznej oraz apteki lub punktu aptecznego. Ponadto w projekcie zaplanowano wprowadzenie nowych przepisów, które spowodują, że na terenie jednego województwa jeden przedsiębiorca lub jedna grupa kapitałowa skupiająca wielu przedsiębiorców nie będzie mogła prowadzić więcej niż 1 proc. aptek. Przedstawiciele biznesu powinni aktywnie uczestniczyć w pracach legislacyjnych zgłaszając uwagi do poszczególnych propozycji, a także biorąc udział w ostatecznych pracach parlamentarnych dotyczących regulacji branżowej. Wspólna ocena projektowanych przepisów z pewnością zwiększa szanse uzyskania korzystnych rozwiązań.

Dobro klienta pozwoli odmówić wykonania usługi

Przed branżą kapitałową stoją spore wyzwania. Wtórny, pierwotny rynek akcji oraz rynek funduszy inwestycyjnych to segmenty rynku kapitałowego, które zostały najbardziej dotknięte krachem finansowym. Jednak od kilku miesięcy wkraczają one w tendencję wzrostową. Wpływ na to mają m.in. informacje o planowanych miliardowych prywatyzacjach spółek Skarbu Państwa, w tym samej GPW oraz widoczne odbicie gospodarek zachodnich. Rodzi to pozytywne skutki w postaci przyływu dużego kapitału z zagranicy i pełnego ożywienia segmentu IPO.

Ożywienia oczekuje także rynek venture capital/private equity. Jego rola, jako istotnego ogniwa rynku kapitałowego stanowiącego bezpośrednie zaplecze rynku publicznego, powinna wraz ze słabnięciem kryzysu znacząco wzrastać.

Unijne rozwiązania

Jednak nie tylko kwestie ekonomiczne stanowią wyzwanie dla polskiego rynku kapitałowego. Równie ważne są zagadnienia związane z implementacją nowych rozwiązań regulacyjnych oraz ich praktycznym zastosowaniem.

W październiku br. weszła w życie długo oczekiwana ustawa o obrocie instrumentami finansowymi. Po wydaniu stosownych rozporządzeń oraz po dostosowaniu się firm inwestycyjnych oraz banków świadczących tego typu usługi do nowych rozwiązań, nastąpi pełna implementacja Dyrektywy w sprawie rynków instrumentów finansowych MiFID (Markets in Financial Instruments Directive).

MiFID ustanawia spójne ramy prawne dla usług inwestycyjnych oraz rynków finansowych w państwach Unii Europejskiej. Jej celem jest zwiększenie przejrzystości działania firm inwestycyjnych oraz podwyższenie stopnia harmonizacji usług. Ma to zagwarantować wyższy poziom ochrony inwestycji. Przepisy MiFID

mają zastosowanie w odniesieniu do wszystkich podmiotów świadczących usługi lub zajmujących się doradztwem w zakresie inwestycji. Tak więc do jej wymogów będą musiały dostosować się domy maklerskie, towarzystwa funduszy inwestycyjnych oraz dystrybutorzy produktów finansowych.

Kategoryzacja klientów

Dyrektywa wprowadza bowiem w tym zakresie kategoryzację na klientów detalicznych, profesjonalnych i uprawnionych kontrahentów. Obowiązywać będzie zasada najlepszego wykonania zlecenia klienta (best execution). Istotne zmiany dotyczą konieczności wprowadzenia nowej jakości obsługi klientów, którzy będą informowani m.in. o tzw. zachętach otrzymywanych przez firmy inwestycyjne w związku ze świadczeniem usług. Ponadto, przed zaoferowaniem usługi, otrzymają oni do wypełnienia, w zależności od rodzaju usługi bądź typu oferowanego instrumentu finansowego, test adekwatności lub odpowiedniości. Pozwoli to na uzyskanie informacji o stanie wiedzy i doświadczeniu klienta oraz o sytuacji finansowej i jego celach inwestycyjnych. Wypełnienie przez klienta takiego testu umożliwi firmie ocenę, czy dany produkt jest dla niego odpowiedni. W skrajnym przypadku – w odniesieniu do usługi doradztwa inwestycyjnego i zarządzania portfelem instrumentów finansowych – może spowodować odmówienie przez firmę świadczenia usługi. Same zaś informacje adresowane do obecnych, jak i potencjalnych klientów, powinny być rzetelne, nie budzące wątpliwości i nie wprowadzające w błąd.

Kontrola wewnętrzna

Podmioty objęte regulacjami MiFID stoją też przed koniecznością stworzenia nowych mechanizmów analizy ryzyk związanych z ich działalnością oraz przygotowania i wprowadzenia w życie odpowiednich systemów zarzą-



Dr Piotr Zapadka – posiada wieloletnie doświadczenie związane z obsługą instytucji finansowych; Doradca Prezesa NBP, ekspert w Generalnym Inspektoracie Nadzoru Bankowego oraz na GPW. Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy



Rafał Dajczer – prawnik z wieloletnim doświadczeniem w KPWiG oraz w domach maklerskich. Specjalizuje się w transakcjach IPO oraz w obsłudze prawnej działalności maklerskiej. Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy

dzania tym ryzykiem. Istotnym wyzwaniem jest także wdrożenie funkcji compliance i audytu wewnętrznego oraz przygotowanie nowych procedur wewnętrznych w zakresie wykonywanej działalności. W szczególności zwraca uwagę wyekspozowanie wymogu zatrudniania w każdej takiej instytucji osoby/komórki odpowiedzialnej za kontrolę zgodności jej działalności z prawem, czyli tzw. compliance officer'a. Osoby pełniące tę funkcję oraz biorące udział w pracach komórki muszą mieć niezależną pozycję i odpowiednią rangę w strukturze organizacyjnej.

Zmiany w kodeksie

Dругa istotna kwestia to świeżo wprowadzone do kodeksu spółek handlowych zmiany związane z implementacją unijnej dyrektywy w sprawie wykonywania niektórych praw akcjonariuszy spółek notowanych na rynku regulowanym. Z tą nowością będą musiały się zmierzyć również emitenci i sami akcjonariusze. Zmiany te zasadniczo dotyczą spółek publicznych i polegają na włączeniu ich do podstawowego aktu regulującego kwestie korporacyjne. Wskazuje to na rosnącą rolę tych spółek. Nowe przepisy m.in. zlikwidowały obowiązek ogłaszania zwołania walnego zgromadzenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Jednocze-

śnie nowe przepisy wprowadzają dotychczas nieznaną pojęciem i regulację, takie jak np. dzień rejestracji (record date). Będzie on przypadać na szesnaście dni przed terminem walnego zgromadzenia. Co więcej akcjonariusz zarejestrowany może po tym dniu, lecz przed terminem odbycia walnego zgromadzenia, sprzedać akcje. Fakt ten nie wpłynie na jego prawo do czynnego udziału w walnym zgromadzeniu.

Zmiany kodeksu spółek handlowych wyznaczyły nową rolę dla KDPW, który będzie teraz nowym podmiotem uczestniczącym w procesie obsługi walnych zgromadzeń. KDPW, poza udostępnieniem wykazu akcjonariuszy zarejestrowanych na walnym zgromadzeniu, udostępni emitentowi interfejs służący do przekazywania informacji związanych z walnym zgromadzeniem. Jest to zupełnie nowy model komunikacji, gdzie emitent jest stroną inicjującą przepływ informacji, która poprzez pośredników trafia do właściwego akcjonariusza. Przekaz informacji o emitencie następuje zaś w odwrotnej kolejności. Szybka adaptacja przedstawionych zmian powinna pozytywnie wpłynąć na rynek kapitałowy, a przez to na rozwój polskiej gospodarki.

Prawnik musi być dla klienta zaufanym doradcą

Doradztwo prawno-biznesowe wykracza poza sztywne ramy prawnych zagadnień. Celem takich usług jest zagwarantowanie klientowi wielu ułatwień i wsparcie go w procesach decyzyjnych.

Obrót gospodarczy jest coraz bardziej złożony i zróżnicowany. Na proces ten mają wpływ nowe możliwości płynące ze zmian politycznych, rozwój oczekiwań społecznych oraz dopływ do biznesu nowych technologii. Wiedza i aktywność ludzka w nieunikniony sposób podążają w kierunku specjalizacji. Dotyczy to wszystkich obszarów życia gospodarczego, nie wyłączając sfery prawnej.

Specjalizacja prawników

Zjawisko to może mieć pozytywny lub negatywny skutek. Specjalizacja pozytywna przejawia się tym, że prawnicy mogą wybrać interesujący ich obszar i w jego ramach się rozwijać. Natomiast negatywna powoduje, że np. eksperci w problematyce handlowej de facto nie mają dostępu do zagadnień wynikających z prawa rodzinnego. Takie procesy specjalizacji są dynamiczne i postępujące. Bez wątpienia prawnicy, którzy zajmują się danym wycinkiem systemu prawnego, a w dodatku zawężają go do określonego sektora rynku, mogą zaofiarować swoim klientom unikatową, bo ekspercką wiedzę. Minusem jest jednak to, że wyłączne skupienie uwagi na jednym obszarze często odbiera możliwość kontaktu z innymi zagadnieniami prawnymi, a tym samym ogranicza rozumienie wynikających z nich procesów biznesowych. W konsekwencji taki specjalista może bardzo dobrze wykonać dla klienta wycinek pracy, ale nie zagwarantuje pełnego doradztwa.

Zintegrowane produkty

Dlatego kancelarie oferują zintegrowane produkty prawnicze, które tę potrzebę mogą za-

spokajać. Jednym z pierwszych takich rozwiązań, które łączy wiedzę kilku specjalistów, jest badanie due diligence. By mogło dostarczać rzetelnej i przekrojowej wiedzy o całym zakresie działalności potencjalnie przejmowanego podmiotu, musi uwzględniać więcej niż jeden obszar prawny, np. umowy z odbiorcami i podwykonawcami, ale również umowy leasingu, kontrakty menadżerskie czy posiadane prawa własności przemysłowej. Takie produkty prawne stanowią zintegrowane, gotowe rozwiązanie. I to zarówno w sferze samych efektów (raportów, wzorów umów, etc.), jak również struktury czy sposobu ich wyceny. Kancelaria, na zamówienie klienta, może po nie sięgnąć w każdej chwili. W ramach określonej kategorii produkty prawne są stale rozwijane i ulepszone.

Wartość dodana

Jednak najlepsze kancelarie oferują swoim klientom doradztwo prawno-biznesowe, które wykracza poza sztywne ramy danego zagadnienia, czy produktu prawnego. Zaangażowani prawnicy, doradcy podatkowi czy rzecznicy patentowi koncentrują się na problemie bądź też sposobie zbudowania dla klienta biznesowej wartości dodanej. Ten model doradztwa wymaga pogłębionej wiedzy ekonomicznej oraz know-how prowadzenia danego typu działalności gospodarczej. Indywidualne kompetencje muszą wykraczać poza stricte prawniczą edukację, tak by doradca mógł ocenić w pełni kontekst i skutki rynkowe podejmowanych działań, a nie jedynie warunki formalne. Celem takich usług jest zagwarantowanie klientowi wielu ułatwień i wsparcie go w procesach decyzyjnych, czy planowania strategicznego. Prawnik staje się wówczas zaufanym doradcą, który pomoże tak skonstruować poszczególne elementy składowe umowy, czy struktury prawnej danej jednostki organizacyjnej, by zabezpie-

Najlepsze kancelarie oferują klientom doradztwo prawno-biznesowe, które wykracza poza ramy danego tematu, czy produktu prawnego. Zaangażowani prawnicy czy doradcy podatkowi koncentrują się na problemie lub sposobie zbudowania dla klienta biznesowej wartości dodanej



Dr Krzysztof Wiater
Radca prawny
Partner Zarządzający
DLA Piper Wiater sp. k.

czyły aktualne i przyszłe interesy firmy oraz nadawały właściwy kierunek jej działalności.

Kompleksowa obsługa

Doradztwo prawno-biznesowe oferuje klientowi o wiele więcej niż produkt zintegrowany. Posłużmy się przykładem due diligence. W jego ramach klient zamiast gotowego dokumentu odpowiadającego wyłącznie na jego zapytanie, otrzyma najpierw propozycję, jak skonstruować kryteria oceny ryzyka planowanej inwestycji. Przedstawiona mu zostanie analiza, które obszary ze względu na specyfikę danego podmiotu czy też sektora rynku wymagają szczególnego zbadania. Prawnik wskaże klientowi nawet obszary ryzyka politycznego i prawnego związane z planowaniem inwestycji w innej jurysdykcji. Gdy proces ten poprzedzony jest opracowaniem dedykowanej struktury optymalnej podatkowo, może już na wstępnym etapie zagwarantować wyższą efektywność finansową planowanych transakcji. Dodatkowo, silna praktyka fiskalna wzmacnia zespół prawny i wzbogaca go o niezbędną ekonomiczną wiedzę. Przy fuzjach i akwizycjach, dla doradcy prawno-biznesowego ich końcem nie jest formalne przekształcenie, zlikwidowanie lub przejście danego podmiotu. Etapem kluczowym jest proces następującej później integracji (PMI - Post Merger Integration). Prawnik zadba o to, by nowa spółka posiadała wszelkie funkcjonalno-

ści, ujednolici systemy prawne, czy przykładowo opracuje również te same zasady zatrudniania pracowników. Taka forma pełnego doradztwa zaczyna nabierać znaczenia zwłaszcza w obliczu rosnących apetytów polskich spółek na rozwój już nie tylko lokalny, ale również globalny. Przy inwestycjach w innych jurysdykcjach klient oczekuje takiej samej jakości i standardów komunikacji. Doradca, który zapewni to niezależnie od kraju transakcji, skoordynuje wszystkie zaangażowane podmioty i dodatkowo, będzie jedyną osobą do bezpośredniego kontaktu (SPC - Single Point of Contact) sprawi, że transakcja będzie o wiele mniej obciążająca i efektywniejsza dla klienta. Kancelarie prawne, które rozwijają się w kierunku usług prawno-biznesowych muszą posiadać również inną istotną cechę - łatwość współpracy z pozostałymi doradcami, np. bankami inwestycyjnymi, doradcami finansowymi, agencjami PR czy lobbingsowymi. Dopiero połączenie wiedzy tych wszystkich specjalizacji może zapewnić klientowi bezpieczne i efektywne biznesowo realizowanie swoich planów rozwoju, niezależnie czy opartych na agresywnych przejęciach czy organicznym rozwoju.



Fiskus wykorzystuje recesję do nasilenia kontroli cen transferowych

Władze podatkowe coraz częściej przyjmują rozbieżne stanowiska dotyczące cen transferowych, co powoduje wzrost ryzyka dla międzynarodowych spółek w tym zakresie. To wnioski z najnowszego raportu Ernst & Young 2009 Global Transfer Pricing Survey, porównującego podejście władz podatkowych w 49 krajach.

Raport obejmuje informacje uzyskane od konsultantów Ernst & Young specjalizujących się w cenach transferowych oraz przedstawicieli władz podatkowych. Okazuje się, że poszerza się zakres wymaganej dokumentacji cen transferowych. Ponadto wyraźnie rysuje się dążenie do podniesienia poziomu i częstotliwości nakładania kar na spółki międzynarodowe w przypadku niespełnienia wymagań.

Wiele władz podatkowych wykorzystuje kryzys do zwiększenia nacisku na kontrolę przestrzegania przepisów i ich egzekwowanie. Przepisy dotyczące cen transferowych, kiedyś funkcjonujące jedynie w kilku rozwiniętych państwach, bardzo szybko pojawiają się w kolejnych krajach. Międzynarodowe spółki muszą liczyć się więc ze wzmocnionymi kontrolami w tym zakresie, gdyż rządy szukają sposobów na łatanie uszczuplonych budżetów. Jak uniknąć kontroli? Spółki muszą właściwie zarządzać procesem tworzenia zasad ustalania cen transferowych i postępować zgodnie z najlepszą praktyką w tym zakresie.

Więcej kontroli

Potrzeba zwiększenia przychodów państw w sytuacji kryzysu i zmian przepisów przełoży się na wzrost liczby prowadzonych w przyszłości postępowań. Świadczy o tym niemal powszechne dążenie do zwiększenia liczebności urzędników zaangażowanych w kontrolę cen transferowych.

Okazuje się, że kraje od niedawna regulujące zasady ustalania cen transferowych szybko nadrabiają zaległości. Przykładem są: Finlandia, gdzie w ciągu zaledwie dwóch lat liczba ekspertów do spraw cen transferowych sięgnęła 45, oraz Norwegia i Słowenia, które pomimo że są stosunkowo niewielkimi krajami mają odpowiednio – 30 oraz 100 inspektorów (wobec 50 osób dwa lata wcześniej) wyspecjalizowanych w cenach transferowych.

W wielu państwach powstają zespoły do spraw badania cen transferowych (m.in. w Austrii, Indonezji i Słowenii), co sprzyja specjalizacji i ukierunkowaniu działań. Przykładowo, w Wielkiej Brytanii została utworzona grupa 60 osób, dedykowana wyłącznie do kontroli cen transferowych.

Różne stanowiska fiskusa

Mimo że większość państw deklaruje stosowanie wytycznych OECD w obszarze cen transferowych, występują duże różnice w ich lokalnym wdrażaniu. Zdarza się, że władze podatkowe dwóch państw zaangażowanych w postępowanie dochodzą do zupełnie odmiennych wniosków na temat właściwej wyceny i sposobu rozwiązania problemu. Dotyczy to również oczekiwań w zakresie danych porównawczych przedstawianych przez podatników, np. władze skarbowe Słowacji – co do zasady – akceptują jedynie lokalne (słowackie) dane porównawcze, podczas, gdy w przypadku krajów skandynawskich akceptowane są dane dotyczące wszystkich tych krajów (czyli dane regionalne), a w Holandii również dane z całej Europy.

Spółki międzynarodowe znalazły się zatem w sytuacji, gdy ich zasady dotyczące cen transferowych są akceptowane w jednym państwie i kwestionowane w innych.

Rosnące zainteresowanie władz podatkowych cenami transferowymi oraz tworzenie lokalnych przepisów w tym zakresie oznacza, że dyrektorzy finansowi i podatkowi muszą być szczególnie wyczuleni na punkcie oceny ryzyka w tym zakresie i zarządzania nim



Aneta Błażejewska-Gaczyńska, Partner w Dziale Doradztwa Podatkowego Ernst & Young

Branże, kraje i transakcje

W niemal połowie krajów objętych badaniem przedmiotem szczególnego zainteresowania władz podatkowych są określone branże. Są to najczęściej: motoryzacja (w Czechach), dobra konsumpcyjne (w USA i Norwegii), usługi finansowe, sektor naftowo-gazowy (Norwegia oraz Rosja), przemysł farmaceutyczny (w USA i Turcji), branża telekomunikacyjna i medialna (USA).

Raport ujawnił również szczególne zainteresowanie władz podatkowych z licznych krajów (m.in. Francji, Szwecji, Szwajcarii i Holandii) transakcjami z tzw. rajami podatkowymi i innymi krajami na cenzurowanym.

Zarządzanie ryzykiem

Nie da się całkowicie wyeliminować ryzyka związanego z cenami transferowymi, ponieważ każda międzynarodowa transakcja wewnątrzgrupowa obejmuje przynajmniej dwa systemy podatkowe, które mogą zupełnie inaczej ją oceniać. Można je jednak ograniczyć, stosując skuteczne zasady zarządzania ryzykiem.

Raport pokazuje również powszechnie rosnące zainteresowanie uprzednimi porozumieniami cenowymi (tzw. APA), co należy odczytywać jako próbę uporządkowania chaosu ze strony zarówno spółek, jak i władz podatkowych. APA to umowa

między spółką międzynarodową i administracją podatkową, zawierana w celu wyznaczenia właściwej metody ustalania cen transferowych w transakcjach wewnątrzgrupowych.

APA dostępne są w coraz większej liczbie krajów, jednak proces negocjacyjny jest dość czasochłonny (w Polsce trwa nawet do dwóch lat) i brak jest gwarancji sukcesu negocjacji. Z drugiej strony pozytywnym przykładem jest Holandia, gdzie proces zawierania APA trwa średnio 54 dni, a liczba składanych wniosków o zawarcie porozumień rocznie sięga 230 – 280. W wielu krajach z naszego regionu (m.in. na Słowacji i na Litwie) podatnicy nadal nie mają szansy na uzyskanie uprzedniego porozumienia cenowego. Niemniej, sam brak formalnej procedury w zakresie APA nie jest równoznaczny z brakiem możliwości uzyskania potwierdzenia poprawności stosowanej metodologii ustalania cen transferowych – możliwe jest to np. poprzez procedurę wzajemnego porozumiewania się (tzw. MAP) pomiędzy państwami – stronami umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (taka możliwość jest dostępna m.in. w Norwegii, Szwecji czy Szwajcarii) lub poprzez wyjaśnienia uzyskane od władz skarbowych (np. w Rosji).

Suplementy diety jak (na) lekarstwo

Od 1 stycznia z rynku może zniknąć wiele suplementów diety, które jednocześnie spełniają kryteria produktu leczniczego.

Regulacja prawna dotycząca obrotu suplementami diety uległa zakłóceniu wskutek uchwalenia nowelizacji ustawy Prawo farmaceutyczne (PF). Od dnia 1 maja 2007 r. obowiązuje zasada, że do produktu spełniającego jednocześnie kryteria produktu leczniczego oraz kryteria suplementu diety, stosuje się przepisy PF. W konsekwencji tego typu suplementy zostały objęte regulacjami odnoszącymi się do produktów leczniczych. Nowelizacja przewiduje jednak okres przejściowy. Polega on na tym, że produkty, które w dniu 1 maja 2007 r. spełniały jednocześnie kryteria produktu leczniczego oraz kryteria suplementu diety, mogą pozostawać w obrocie na dotychczasowych zasadach do dnia 31 grudnia 2009 r. Z unormowania tego jednoznacznie zatem wynika, iż z dniem 1 stycznia 2010 r. wiele spośród obecnych suplementów diety może zostać wycofanym

z rynku, jeżeli nie zostaną do tego czasu zarejestrowane jako produkty lecznicze.

Nie ma jednak przepisów określających kryteria i procedury prawne według których określone produkty, dopuszczone do obrotu jako suplementy diety miałyby od 1 stycznia 2010 r. zostać zakwalifikowane jako produkty lecznicze i tym samym, wobec niespełnienia wymogów, wycofane z rynku. Takich rozwiązań nie znajdziemy w omawianej nowelizacji. Nie zawarto ich również w PF oraz w ustawie o bezpieczeństwie żywności. W żadnym z tych aktów prawnych nie określono również trybu i zasad, w myśl których kwalifikacja taka miałaby zostać przeprowadzona. Za kilka tygodni upłynie okres przejściowy. Mimo tego nadal brak przepisów prawa powszechnie obowiązującego, które ustanawiałyby jasne i precyzyjne kryteria takiej klasyfikacji. Wskutek braku przepisów zawierających stosowną regulację, de facto nie wiadomo, kto w ogóle jest adresatem normy prawnej, która ustanawia



Dr Andrzej Burzak, radca prawny, senior partner w Kancelarii Głuchowski Rodziewicz Zwara i Partnerzy



Prof. nadzw. dr hab. Tomasz Siemiątkowski, adwokat, senior partner w Kancelarii Głuchowski Rodziewicz Zwara i Partnerzy

obowiązek wycofania z rynku produktów dotąd kwalifikowanych jako suplementy diety.

W obecnej praktyce kwalifikacja suplementów diety odbywa się w oparciu o opinie wydawane przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych (URPL). Urząd ten posługuje się wykazami substancji roślinnych, które mogą albo nie mogą być stosowane w suplementach diety. Wykazy te nie są wydawane na podstawie jakiegokolwiek normy prawnej, zaś sam URPL określa je jako informacyjne, nie stanowiące obowiązujących wytycznych i mogące podlegać zmianie. Nadto metodologia przyjmowana przez URPL przy redagowaniu wspomnianych wyżej wykazów, prowadząca do zakresienia obszaru znaczeniowego przedmiotowych pojęć „suplementu diety” i „produktu leczniczego” odwołuje się do kryteriów, których poprawność i adekwatność przy stosowaniu oceny zostały zakwestionowane w orzecznictwie ETS. Jako przykład można wskazać kryterium samej obecności określonego składnika roślinnego w danym produkcie, bez uwzględnienia stężenia tego składnika i jego oddziaływania fizjologicznego. Tak więc wykazy URPL jako wydane bez jakiegokolwiek podstawy prawnej, nie mają żadnej mocy prawnej. W konsekwencji nie mogą stanowić dla organów administracji publicznej podstawy do wydawania jakichkolwiek decyzji w przedmiocie kwalifikacji produktów jako suplementów diety albo produktów leczniczych. Tym

bardziej nie mogą więc stanowić oparcia dla podejmowania działań faktycznych, które w jakikolwiek sposób zakłócałyby obrót określonymi kategoriami produktów, wcześniej dopuszczonymi do obrotu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dokonywanie przez organy administracji publicznej, w oparciu o powołane wykazy, jakichkolwiek wiążących kwalifikacji produktów, oznaczałoby działanie bez podstawy prawnej i poza granicami prawa. W ten sposób doszłoby do naruszenia zasady legalności działania organów władzy publicznej.

Z drugiej strony ewentualne działania organów administracji państwowej, wykraczające poza fundamentalną w demokratycznym państwie prawa zasadę legalizmu, mogą w konsekwencji skutkować cywilnoprawną odpowiedzialnością odszkodowawczą Skarbu Państwa z tytułu niezgodnego z prawem wykonywania władzy publicznej.

Jedynym rozwiązaniem w obecnej sytuacji jest niezwłoczne poddanie przedmiotowej materii dodatkowej regulacji prawnej. Droga do tego wiedzie przez wydłużenie w/w okresu przejściowego o czas potrzebny do stworzenia przepisów regulujących zasady i tryb kwalifikacji określonych produktów jako suplementy diety albo produkty lecznicze. Nowa regulacja powinna obejmować kryteria kwalifikacji produktów, odzwierciedlające zasady zawarte w prawie wspólnotowym, w szczególności te, które ustalił ETS.



Głuchowski Rodziewicz Zwara i Partnerzy

Mamy przyjemność poinformować, że do grona naszych partnerów dołączył

prof. SGH dr hab. Tomasz Siemiątkowski,

który będzie zajmował się doradztwem korporacyjnym oraz procesowym, a także doradztwem w zakresie prawa farmaceutycznego i prawa rynku kapitałowego.

adw. Tomasz Siemiątkowski od kilkunastu lat doradza podmiotom krajowym i zagranicznym, a także z sukcesami prowadzi postępowania przed sądami powszechnymi i Trybunałem Konstytucyjnym.

Głuchowski Rodziewicz Zwara i Partnerzy Członek
Avrio-Advocati - International Network
of Law Firms

Centrum Zielna
budynek A,
00-108 Warszawa
tel. ++48 22 338 63 65

ul. Armii Krajowej 116,
81-824 Sopot,
tel. ++48 58 555 21 11

www.kancelaria.eu

Projekt nowego prawa geologicznego i górniczego

Usunięcie barier utrudniających podejmowanie i wykonywanie działalności w zakresie geologii i górnictwa, pobudzenie przedsiębiorczości oraz zwiększenie pewności inwestowania. Takie są główne cele nowego projektu prawa geologicznego i górniczego, nad którym obecnie pracuje Sejm.

Usunięcie barier

Projektodawcy słusznie uznali, że dokonywanie kolejnej nowelizacji nie jest celowe. Nadrzędnym celem proponowanych zmian jest usunięcie barier utrudniających podejmowanie i wykonywanie działalności w zakresie geologii i górnictwa, pobudzenie przedsiębiorczości oraz zwiększenie pewności inwestowania. Założono również znaczną liberalizację wymagań w odniesieniu do górnictwa odkrywkowego. Dodatkowym argumentem przemawiającym za stworzeniem nowego aktu prawnego jest konieczność transponowania do polskiego porządku prawnego przepisów prawa wspólnotowego. Przykładem takich przepisów jest Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie geologicznego składowania dwutlenku węgla (...), zwana dyrektywą CSS. Jej uchwalenie związane jest z przyjęciem przez Unię Europejską zobowiązania do redukcji emisji dwutlenku węgla, powstającego przy spalaniu paliw kopalnych. Jest to próba ograniczenia efektu cieplarnianego. Dyrektywa jest zarazem pierwszym unijnym aktem prawnym, który reguluje zagadnienia związane z podziemnym składowaniem dwutlenku węgla. Zobowiązała ona państwa członkowskie do wprowadzenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych w tym zakresie do dnia 25 czerwca 2011 r. Prawidłowa implementacja tej dyrektywy jest szansą na wdrożenie technologii wychwytywania dwutlenku węgla oraz jego izolacji w formacji geologicznej

Złoża kluczowych dla gospodarki kopalnin, takich jak węgiel kamienny, węgiel brunatny czy kamienie szlachetne, bez względu na miejsce ich występowania, będą objęte własnością górnictwem. Oznacza to, że nie będą częścią składową nieruchomości, a co za tym idzie, nie będą stanowiły własności właściciela nieruchomości.



Gabriela Morawska-Stanecka
radca prawny, Partner w Kancelarii Radców Prawnych
G. Morawska-Stanecka M. Stańko
Spółka Partnerska w Katowicach



Dr Marek Stańko – adiunkt, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego, radca prawny, Partner w Kancelarii Radców Prawnych
G. Morawska-Stanecka M. Stańko
Spółka Partnerska w Katowicach

w Polsce. Z tej przyczyny projekt ustawy Prawo geologiczne i górnicze określa również zasady i warunki podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności polegającej na podziemnym składowaniu dwutlenku węgla.

Własność górnictwem

Z prawnego punktu widzenia konieczne było również zróżnicowanie prawa własności nieruchomości ze względów przedmiotowo-funkcjonalnych. W odniesieniu do działalności geologicznej i górniczej projekt wprowadza specyficzny reżim prawny własności górnictwem. Dodać należy, że instytucja ta funkcjonowała w okresie międzywojennym, natomiast wyzwaniem dla współczesnego ustawodawcy jest jej wkomponowanie w ogólny system własnościowy. Musi tego dokonać w taki sposób, aby nie naruszyć podstawowych standardów ochrony własności, wyznaczonych nie tylko przez prawo krajowe, lecz również przez prawo wspólnotowe. Wymaga podkreślenia, że instytucja własności górnictwem prowadzi do rozerwania tradycyjnej więzi prawnej pomiędzy prawem własności nieruchomości gruntowej a złożem kopaliny. W konsekwencji złoża strategicznych dla gospodarki kopalnin, takich jak między innymi węgiel kamienny, węgiel brunatny, rudy metali, złoża siarki, soli kamiennej czy kamieni szlachetnych, bez wzglę-

du na miejsce ich występowania, będą objęte własnością górnictwem. Nawet więc wtedy, jeżeli stanowią w rozumieniu Kodeksu cywilnego część składową nieruchomości gruntowej, to z punktu widzenia reżimu nowej ustawy nie będą własnością właściciela nieruchomości, ale wyłącznie własnością Skarbu Państwa.

Wyrobniska górnictwem

Projekt ustawy rozwiązuje również problem statusu prawnego wyrobisk górniczych. Już w latach dziewięćdziesiątych gminy górnicze podejmowały próby opodatkowania podziemnych wyrobisk górniczych podatkiem od nieruchomości. W tym celu przyjmowały, że stanowią one budowle w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych. Wątpliwości w tej kwestii pogłębiły się jeszcze po nowelizacji tej ustawy, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2003 r. Roszczenia gmin górniczych doprowadziły do wydania przez Naczelny Sąd Administracyjny wyroku (II FSK 656/05). Uznano w nim, że po 1 stycznia 2003 r. wyrobisko górnicze stanowi budowlę w rozumieniu przepisów ustawy o podatkach i opłatach lokalnych i podlega opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości. Orzeczenie to zostało poddane krytyce w doktrynie zarówno prawa podatkowego, cywilnego, jak

i konstytucyjnego. Zaaprobować więc należy rozwiązanie przyjęte w art. 6 ust. 2 projektu zgodnie z którym podziemne wyrobiska górnicze oraz znajdujące się w nich instalacje i urządzenia nie są budowlami, ani urządzeniami budowlanymi w rozumieniu przepisów prawa budowlanego.

Ochrona poszkodowanych

Projekt wprowadza również zmiany w zakresie odpowiedzialności za szkody górnicze. W większym zakresie niż dotychczas podstawą tej odpowiedzialności będą przepisy kodeksu cywilnego. Przede wszystkim o sposobie naprawienia szkody, spowodowanej ruchem zakładu górniczego, decydować będzie wola poszkodowanego, zgodnie z postanowieniami art. 363 kodeksu cywilnego. Aby usunąć wątpliwości interpretacyjne, określono termin dochodzenia roszczeń z tytułu tych szkód na 5 lat od dnia ujawnienia się szkody. Rozwiązanie to w większym stopniu chroni interesy potencjalnych poszkodowanych.

Projekt jest przedmiotem intensywnych prac legislacyjnych i mamy nadzieję, że realny wyjdzie się przewidywany termin wejścia w życie nowej ustawy w dniu 01 stycznia 2010 r.

GMS

Kancelaria Radców Prawnych
Gabriela Morawska-Stanecka
Marek Stańko

Wykonawcy będzie trudniej udowodnić swoje racje

Sejm uchwalił dwie nowelizacje Prawa zamówień publicznych, które zasadniczo zmieniają kształt środków odwoławczych służących wykonawcom. Zmiany mają przyczynić się do skrócenia procedur odwoławczych i doprowadzić do szybszego rozstrzygnięcia przetargów.

Należy uznać, że obie nowelizacje niezwykle utrudniły wykonawcom ochronę interesów w toku postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Do tej pory pierwszym środkiem ochrony prawnej wykonawcy był protest wnoszony do zamawiającego. Dopiero od oddalenia protestu lub braku jego rozstrzygnięcia w terminie, wykonawca wnosił odwołanie do Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Rozpoznawała je Krajowa Izba Odwoławcza. Protest nie podlegał żadnej opłacie, był po prostu reklamacją składaną do zamawiającego. Pełnił on funkcję swego rodzaju

ostrzeżenia, które wskazywało zamawiającemu błędy popełnione w trakcie procedury. Jego zalegą była taniłość i prostota. Protest pozwalał bowiem szybko i bez uruchamiania organu publicznego rozstrzygnąć spór pomiędzy zamawiającym i wykonawcą.

W nowym stanie prawnym pierwszym środkiem ochrony praw wykonawców będzie odwołanie składane bezpośrednio do Prezesa KIO. Odwołanie jednak jest środkiem wysoce sformalizowanym. Jego wniesienie jest obwarowane nie tylko koniecznością dotrzymania terminu, lecz także innych warunków formalnych, takich jak chociażby odpowiednie przekazanie kopii odwołania zamawiającemu. Odwołanie przede wszystkim jednak podlega opłaceniu wpisem, a ten nie jest niski. W zależności od rodzaju i wartości zamówienia wahać się będzie od 7,5 tys. zł do 20 tys. zł. Przy-

jęcie odwołania do rozpoznania przez skład orzekający KIO i samo rozpoznanie odwołania jest procedurą quasi-sądową. Oznacza to, że w trakcie tego postępowania niemal tak samo ważne są elementy formalne, jak ocena zasadności żądań ubiegającego się o udzielenie zamówienia. Przeprowadzane jest, tak jak w sądzie, postępowanie dowodowe. Jeżeli strona postępowania chce wywieźć z pewnego faktu skutki prawne, to na niej spoczywa ciężar dowodu. Co do zasady stroną tą będzie zazwyczaj wykonawca.

Utрудnione będzie także odwoływanie się od rozstrzygnięć KIO. Do tej pory skarga na jej orzeczenie podlegała opłaceniu opłatą stałą w kwocie 3 tys. zł. Po wejściu w życie nowych przepisów wpis ten będzie drastycznie wyższy. Wynosić będzie pięciokrotność wpisu wniesionego od odwołania w sprawie. Jeżeli



Jarosław Jerzykowski
radca prawny,
komplementariusz w kancelarii
Jerzykowski i Wspólnicy
Spółka komandytowa

jednak skarga dotyczyć będzie czynności w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego podjętych po otwarciu ofert, opłata od skargi będzie wynosiła 5 proc. wartości przedmiotu zamówienia w postępowaniu, którego skarga dotyczy. Jej wysokość nie będzie mogła przekroczyć 5 mln złotych.

JERZYKOWSKI I WSPÓLNICY. SPÓŁKA KOMANDYTOWA
KANCELARIA PRAWNA

Interes publiczny w prawie antymonopolowym

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów zastosowanie ma wyłącznie do spraw naruszających interes publiczny. Kryterium publicznoprawnego charakteru spraw zdefiniowane jest w niej niejednoznacznie.

Sprawy dotyczące kontroli koncentracji, aby podlegały ustawie antymonopolowej, spełniać muszą na etapie ich wszczynania wyłącznie kryteria wartościowe - obrotu przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji. W tej fazie nie następuje badanie naruszenia interesu publicznego. Konieczność jego ochrony jest natomiast brana pod uwagę przy wydawaniu decyzji dotyczącej koncentracji. Interes ten decyduje o zasadności podjęcia stosownej decyzji, w najlepszym stopniu służącej konkurencji, a więc także i interesowi publicznemu.

W sprawach zakazanych praktyk do ingerencji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsu-

mentów wystarczające a zarazem konieczne jest spełnienie przesłanki naruszenia interesu publicznego, identyfikowanego za pomocą kryteriów jakościowych. Pojęcie interesu publicznego według kryteriów jakościowych jest niejednoznaczne. W rezultacie interes publiczny w orzecznictwie w sprawach praktyk nie jest pojęciem jednolitym. Tak więc w każdej sprawie winien być ustalony i konkretyzowany przez Prezesa UOKiK.

W Polsce interpretacja interesu publicznego w orzecznictwie podlegała ewolucji. Już we wcześniejszych wyrokach Sąd Antymonopolowy przyjmował, iż naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce wówczas, gdy skutkami działań sprzecznych z przepisami prawa antymonopolowego dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku, lub gdy działania te wywołują na rynku niekorzystne zjawiska. W późniejszym okresie orzecznictwo stało na stanowi-

sku, że ustawa chroni konkurencję wyłącznie jako zjawisko instytucjonalne. Stanowisko to budziło wątpliwości, w związku z czym uległo modyfikacji.

Obecnie podejście judykatury do pojęcia interesu publicznego jest trafne. Praktyki ograniczające konkurencję obejmują bowiem dwie kategorie praktyk: antykonkurencyjne oraz eksploatacyjne. W przypadku tych pierwszych celem lub skutkiem działań jest ograniczenie lub wyeliminowanie konkurencji. Natomiast dobrem chronionym ustawą jest konkurencja jako taka, zaś ochrona konkurentów jest efektem pośrednim ochrony konkurencji. Wobec tego naruszenie interesu publicznego stwierdzane winno być w sytuacji, gdy praktyka oddziałuje na otoczenie konkurencyjne. I to wówczas, jeżeli negatywny wpływ na konkurencję jest rezultatem działań skierowanych choćby tylko przeciw jednemu konkurentowi.



Elżbieta Modzelewska-Wąchal,
Radca Prawny, Kancelaria
Centrum Prawa Konkurencji

Inaczej w przypadku praktyk eksploatacyjnych. Ich istotą jest uzyskanie przez stosujących korzyści kosztem innych podmiotów, w tym nieprowadzących działalności gospodarczej. W takim przypadku ustawa antymonopolowa gwarantować powinna ochronę wszelkim podmiotom, które ucierpiały, także wówczas, gdy zakazane działania mają charakter jednostkowy.

Ceny transferowe – efektywne zarządzanie ryzykiem podatkowym w grupach kapitałowych

Grupy kapitałowe stosując odpowiednie metody zarządzania ryzykiem przy cenach transferowych przy relatywnie niskim koszcie całej operacji, ograniczają istotnie ryzyka związane z tym obszarem.

Zapobieganie uszczupleniom dochodów podatkowych państwa jest tradycyjnie jednym z kluczowych zadań fiskusa. Obszar zagadnień związanych z transferem dochodów pomiędzy podmiotami powiązаныmi, czy też obszar tzw. cen transferowych, cieszy się w związku z tym od dawna szczególnym zainteresowaniem ustawodawcy.

Coraz liczniejsze kontrole w obszarze cen transferowych oraz coraz lepsze przygotowanie kontrolujących do analizy tej złożonej tematyki, prowadzi do konkluzji, że kto zaniedbuje zarządzanie ryzykiem cen transferowych, naraża się na realne – potencjalnie bardzo dotkliwe konsekwencje.

Praktyczne problemy

Dokonując przeglądu praktyki w zakresie zarządzania kwestią cen transferowych przez grupy kapitałowe (zarówno polskie, jak i międzynarodowe), można zidentyfikować pewne typowe problemy, z jakimi stykają się one przy próbie porządkowania tego obszaru.

Jednym z najczęstszych problemów jest niezasadne przekonanie podatników, że wszystko robią rynkowo. Przekonanie to jest niestety często nieoparte odpowiednio wnikliwymi analizami (z zastosowaniem odpowiedniej, preferowanej przez ustawodawcę metodologii). Szczegółowa analiza transakcji zawieranych z podmiotami powiązаныmi, połączona z analizą porównawczą oraz zastosowaniem jednej z preferowanych przez ustawodawcę metod analizy daje niejednokrotnie wynik

odmienny od intuicyjnego, pierwotnego przeświadczenia.

Możliwe sankcje

Sankcje związane z nierynkowym kształtowaniem warunków transakcji z podmiotami powiązаныmi oraz z niewypełnianiem obowiązków w zakresie sporządzania dokumentacji cen transferowych utożsamiane są często przez podatników wyłącznie z ryzykiem finansowym w postaci sankcyjnej, 50-proc. stawki podatku od oszacowanego dochodu oraz odsetek od zaległości podatkowych. Dość rzadko zarządzający podmiotem świadomi są ryzyk, jakie ciążą na nich osobiście w związku z dokonywaniem transakcji z podmiotami powiązаныmi i obowiązkiem prowadzenia odpowiedniej dokumentacji do takich transakcji. Często dopiero uświadomienie sobie przez zarządzających występowania tych istotnych osobistych ryzyk karno – skarbowych, powoduje wdrożenie przez spółkę/grupę kapitałową odpowiednich procedur i działań w zakresie zarządzania obszarem cen transferowych.

Dokumentacja podatkowa

W praktyce podatnicy identyfikują bez większego problemu najbardziej oczywistą kategorię powiązań, jaką są powiązania o charakterze kapitałowym i to zarówno powiązania bezpośrednie, jak i pośrednie. Często jednak pierwsza, inicjalnie przygotowana lista podmiotów powiązanych jest niekompletna. Problemy pojawiają się w trakcie próby identyfikacji powiązań bardziej złożonych, takich jak powiązania o charakterze osobowym w tym w szczególności rodzinnym oraz powiązań majątkowych. Dla właściwej identyfikacji tego rodzaju powiązań niezbędne jest przygotowanie oraz wdrożenie niezbędnych narzędzi i procedur obiegu informacji w grupie kapitałowej, wsparte

Przedsiębiorca musi w ciągu siedmiu dni przedstawić dokumentację dotyczącą cen transferowych organom podatkowym na ich żądanie.



Małgorzata Mańkowska
menedżer w HLB
Sarnowski & Wiśniewski

odpowiednio szczegółową analizą. Należy tu podkreślić, że z uwagi na nie dość precyzyjne brzmienie przepisów w tym zakresie, analiza ta daje często niejednoznaczne rezultaty.

Kolejnym problemem jest sama procedura identyfikacji transakcji. Proces ten podlega zwykle licznym uproszczeniom, niosącym ryzyko niekompletnej identyfikacji obowiązku przez, np. nadmierną agregację transakcji w jednej dokumentacji, identyfikację prowadzoną wyłącznie na podstawie danych księgowych – bez uwzględnienia uregulowań wynikających z umów, a także pomijanie w analizie transakcji pozabilansowych (nie posiadających odzwierciedlenia w księgach rachunkowych) – jak w przypadku poręczenia lub nieodpłatnego udoświadczenia znaku towarowego.

Zarządzanie procesem

Rozproszenie źródeł informacji o transakcjach zawieranych z podmiotami powiązаныmi powoduje konieczność wdrożenia odpowiednich procedur obiegu i archiwizacji informacji oraz dokumentów. Dane te i dokumenty często wykraczają swoim zakresem poza charter stricte księgowy. Cennymi źródłami informacji w procesie zarządzania ryzykiem cen transferowych są takie dokumenty, jak korespondencja handlowa, kalkulacje działań technicznych, czy zapytania ofertowe i cenniki firm

konkurencyjnych. Złożoność procesu wymaga jednocześnie zastosowania rozwiązań informatycznych, które pozwalają go uporządkować i usprawnić.

Obowiązujący termin przedłożenia dokumentacji podatkowych na żądanie organów kontrolujących jest krótki i wynosi jedynie siedem dni. Należy przy tym pamiętać, że obowiązek sporządzenia dokumentacji podatkowych aktualizuje się w momencie dokonania transakcji o odpowiedniej wartości, stąd dokumentacje powinny powstawać na bieżąco a siedmiodniowy termin ustawowy ma w założeniu jedynie pozwolić podatnikowi zebrać i przedstawić wcześniej przygotowane dokumentacje.

Grupa 10 spółek powiązanych będzie rocznie sporządzać zwykle przynajmniej kilkadziesiąt dokumentacji podatkowych. Biorąc pod uwagę stopień komplikacji tego procesu, trudno sobie wyobrazić jego sprawną realizację bez wdrożonych wcześniej odpowiednich rozwiązań organizacyjnych. Szczególnie cennym rozwiązaniem może być tu wdrożenie specjalistycznych rozwiązań informatycznych, takich jak program Transfer Pricing Manager – wspomagający tworzenie dokumentacji podatkowych i zarządzanie ryzykiem cen transferowych.

Korzyści z ponadregionalnej praktyki firmy prawniczej dla klientów działających na skalę ogólnopolską

Przedsiębiorstwa działające na skalę ogólnopolską, takie jak sieci handlowe, oddziały firm producenckich lub importerów, czy banki, decydując się na wynajęcie zewnętrznej obsługi prawnej, preferują firmy prawnicze, które są w stanie świadczyć usługi ponadregionalnie.

O zlecenia klientów działających na szeroką skalę walczą kancelarie, posiadające w swych szeregach doświadczonych prawników wyspecjalizowanych w wąskich dziedzinach prawa. Dzięki takim umiejętnościom zespoły prawników mogą świadczyć usługi w pełnym zakresie. Nagrodą w przypadku sukcesu, jest aprobata i uznanie przedsiębiorstw o zasięgu ogólnopolskim. Ma to decydujące znaczenie w procesie budowania mocnych, ugruntowanych opinii klientów, które gwarantują wysokie miejsca w rankingach firm prawniczych.

Przyczyny sukcesu

Te firmy, które budując i rozwijając przez lata pozycje na rynku kancelarii prawniczych, zaproponowały klientom usługi w pełnym zakresie i świadczyły je na stałym, wysokim poziomie, stanowią aktualnie grupę wiodących, nowoczesnie zaprojektowanych i najlepiej zorganizowanych przedsiębiorstw prawniczych w Polsce. Wpływ na ich sukces miały także takie czynniki jak rozwijanie umiejętności prawników i oferowanie tych wszystkich wartości dodanych, które cenią sobie klienci prowadzący działalność zakrojoną na szeroką skalę. Ponadto najlepsze polskie kancelarie były w stanie zbudować sieć biur w innych niż warszawski

regionach kraju. Część firm prawniczych rozbudowując skład osobowy i praktykę firmy, uzyskała doświadczenia w liczących się specjalizacjach i w wielu dziedzinach prawa. Dodatkowo ich atutem jest fakt, że dbały o rozwój potencjału językowego oraz stosowały nowoczesne techniki pracy i technologie pozwalające na stałe komunikowanie się prawników między sobą i z klientami. Takie kancelarie wykazują rozumienie potrzeb klientów nie tylko w kontekście specyfiki branż lub problemów prawnych, ale także, ze względu na rozumienie wymogów współczesnego businessu. Mogą one liczyć na uznanie i nowe zlecenia.

Niższe koszty

Obecnie, w czasach oszczędności, uczestnicy obrotu gospodarczego zmuszeni są do skrupulatnych analiz efektów i kosztów usług, które dostępne są na coraz bardziej konkurencyjnym polskim rynku. Dzisiaj jest już jasne, że obok profesjonalizmu i wielości wartości dodanych, klienci wymagają od kancelarii także łatwości w dostępności do prawników prowadzących ich sprawy. Ponadto chcą mieć szybki dostęp do własnych materiałów profesjonalnych tworzonych i archiwizowanych w kancelariach. Wymagają również, aby prawnik rozumiał specyfikę regionalną. Zgromadzenie tych wszystkich cech pod szyldem jednej firmy prawniczej przyniesie także w końcowym rachunku oszczędności. Takie możliwości dla swoich klientów, polskie firmy prawnicze oferują aktualnie coraz częściej i organizują swoje biura w innych regionach kraju, poza do-

Prawnicy biur regionalnych, oferują z reguły lepszą znajomość rynków lokalnych. Ponadto często zdarza się, że mają oni więcej czasu na doszkalanie się i podnoszenie jakości swoich usług



Piotr Kochański,
Adwokat, Partner Zarządzający,
Kochański Zięba Rapała
i Partnerzy Sp.J.

tychczasowym, tradycyjnym centrum polskiego businessu, a więc poza Warszawą.

Bezpośredni dostęp

Klienci działający na skalę ogólnopolską, udzielając zlecenia firmie prawniczej działającej ponadregionalnie, otrzymują usługi na wysokim poziomie, kontrolowanym przez Centrum. Mają oni zapewniwszy łatwiejszy, bezpośredni dostęp do prawników kancelarii w różnych polskich miastach, bez konieczności odbywania podróży i spotkań z prawnikami w Warszawie. Prawnicy biur regionalnych, oferują z reguły lepszą znajomość rynków lokalnych. Ponadto często zdarza się, że mają oni więcej czasu na doszkalanie się i podnoszenie jakości swoich usług. Wynika to z faktu, że czynności zawodowe prawników spoza Warszawy są mniej intensywne. W efekcie prawnicy w centrach poza stolicą oferują zaskakująco wysokie umiejętności profesjonalne. Pracując w zespołach działających w ramach jednej, ponadregionalnej firmy prawniczej, często kiero-

wani są oni przez uznane autorytety prawnicze, które prowadzą działalność w Warszawie, Krakowie, lub w innym większym mieście polskim. Możliwość konsultowania się z autorytetami zawodowymi z centrów, dla prawników z regionalnych biur firm prawniczych, podnosi kreatywność, dynamikę, a tym samym jakość usług firmy dla klienta.

Klienci działający na skalę ogólnopolską, zlecający swoje sprawy ponadregionalnym firmom prawniczym, otrzymują w zamian usługi prawne o wyższej sumie łącznych wartości.

Spółka komandytowa z udziałem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka komandytowa, w której komplementariuszem jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, łączy w sobie zalety spółek kapitałowych i osobowych. Faktyczne ograniczenie odpowiedzialności wspólnika zarządzającego spółką komandytową oraz uniknięcie podwójnego opodatkowania odchodów z udziału w spółce, przemawiają za wyborem takiej formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Krótką charakterystyka

Spółka komandytowa jest spółką osobową prawa handlowego, nie posiadającą osobowości prawnej. Zawarcie umowy sp. k. wymaga zaangażowania przynajmniej dwóch przyszłych wspólników. Jeden z nich będzie ponosił nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki (kompelmentariusz) a odpowiedzialność drugiego będzie ograniczona do wysokości ustalonej sumy komandytowej (komandytariusz). Komplementariusze posiadają, co do zasady, prawo i obowiązek prowadzenia spraw i reprezentowania spółki. Natomiast uprawnienia komandytariuszy ograniczone są do kontroli rzetelności prowadzenia ksiąg i dokumentów finansowych spółki.

Sp. k. nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym i nie ciąży na niej żadne zobowiązania z tego tytułu. To wspólnicy sp. k., z tytułu udziału w spółce, są podatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych. Tym samym dochód wspólnika podlega wyłącznie jednorazowemu opodatkowaniu.

Ograniczone ryzyko

Forma sp. k. wymaga, aby jeden ze wspólników ponosił nieograniczoną odpowiedzialność majątkiem osobistym za jej zobowiązania. Ryzyko to rekompensowane jest osobistym wpływem na

prowadzenie spraw i reprezentowanie spółki. Istnieje możliwość ograniczenia tego ryzyka w przypadku, gdy komplementariuszem zostanie sp. z o. o. Nie ma również przeszkód, aby udziałowcy sp. z o. o. byli jednocześnie komandytariuszami w sp. k. Zaangażowanie w spółkę kapitałową, jaką jest sp. z o. o., wiąże się przede wszystkim z limitowaniem ryzyka gospodarczego wspólników. Jest ono ograniczone do wysokości kapitału zainwestowanego, tj. wniesionego do spółki w postaci wkładów. W konsekwencji skutkiem przyjęcia zaproponowanej konstrukcji będzie de facto ograniczenie odpowiedzialności wszystkich wspólników sp. k. Mimo, iż sp. z o. o. będzie ponosił nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania spółki komandytowej, odpowiedzialność faktyczną wspólników sp. k. ograniczona będzie do wysokości zadeklarowanych wkładów, przy równoczesnym bezpośrednim opodatkowaniu dochodów osiągniętych w tej spółce.

Praktyczne wskazania

Pierwszym krokiem do realizacji powyższej konstrukcji jest zawarcie umowy sp. z o. o., a następnie jej rejestracja w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

W momencie, gdy sp. z o. o. zostanie zarejestrowana, umowa sp. k. może zostać zawarta. Komplementariuszem w spółce komandytowej będzie nowozawiazana sp. z o. o. Natomiast komandytariuszami zostaną udziałowcy tej spółki (bądź też dodatkowo osoby trzecie).

Należy zwrócić szczególną uwagę na zasady reprezentacji obowiązujące w sp. z o. o. W przypadku, gdy przyszli komandytariusze są jednocześnie członkami zarządu, przy zawieraniu umowy sp. k., spółka z o. o. powinna być reprezentowana przez pełnomocnika powołanego

Spółka komandytowa stanowi atrakcyjną alternatywę prowadzenia działalności gospodarczej w stosunku do spółki z o. o. Jej forma pozwala na uwzględnienie interesów osób, które chcą zainwestować nie tylko kapitał, ale również wykorzystać własne umiejętności.



Mariusz Grzesiuk, Radca Prawny, Partner Associate w KPMG D. Dobkowski

uchwałą zgromadzenia wspólników. Mając na uwadze, iż umowa sp. k. wymaga formy aktu notarialnego, uchwała zgromadzenia wspólników sp. z o. o. w przedmiocie ustanowienia pełnomocnika powinna zostać zaprotokolowana przez notariusza.

Reprezentacja sp. k.

Spółka komandytowa reprezentowana jest przez komplementariusza. W przypadku gdy komplementariuszem jest osoba prawna, w omawianym przypadku sp. z o. o., zarząd tej spółki posiada kompetencje do reprezentowania zarówno sp. z o. o., jak i sp. k. Dlatego też istotnym zagadnieniem jest określenie sposobu reprezentacji, w przypadku gdy stronami czynności prawnej będzie spółka komandytowa z jednej strony oraz jej komplementariusz z drugiej strony. Jest to przykład czynności dokonywanych z samym sobą, stąd też powinny być one oceniane zgodnie z postanowieniami przepisu art. 108 Kodeksu Cywilnego. Ich dopuszczalność zależy od szczegółowych postanowień umowy sp. k., bądź też od wystąpienia ryzyka naruszenia interesów spółki. Umowa sp. k. może przewidywać, iż komplementariusz uprawniony jest do dokonywania w imieniu spółki czynności, których jest drugą stroną.

Zakaz konkurencji

Prowadzenie przez członków zarządu sp. z o. o. interesów kon-

kurencyjnych w stosunku do spółki może podlegać wielu ograniczeniom. W szczególności członek zarządu nie może, bez zgody spółki, uczestniczyć w osobowej spółce konkurencyjnej, jako jej wspólnik. W omawianej konstrukcji organizacyjnej może zająć sytuacja, iż sp. k. i sp. z o. o. prowadzą działalność konkurencyjną, a komandytariusze sp. k. są jednocześnie członkami zarządu sp. z o. o., będącej komplementariuszem. Stąd też niezwykle ważne jest, aby osoby te uzyskały zgodę organu uprawnionego do powołania zarządu w sp. z o. o. na prowadzenie interesów konkurencyjnych.

Podobny zakaz dotyczy wspólników sp. k., którzy zobowiązani są do powstrzymania się od wszelkiej działalności sprzecznej z interesami spółki, a w szczególności od zajmowania się interesami konkurencyjnymi. Pełnienie funkcji w organie spółki prowadzącej działalność konkurencyjną wymaga uzyskania zgody pozostałych wspólników. Naruszenie powyższego zakazu może prowadzić do odpowiedzialności odszkodowawczej za szkodę wyrządzoną spółce lub do obowiązku zwrotu korzyści uzyskanej wskutek naruszenia zakazu konkurencji.

Nie zawsze trzeba płacić podatek od nieruchomości

Optymalizacja podatku od nieruchomości może przedsiębiorcy w zmniejszeniu kosztów prowadzenia działalności.

Podatek od nieruchomości to danina publicznoprawna. Obowiązek jej ponoszenia dotyczy przeważającej części podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Większość przedsiębiorców szukając oszczędności zastanawia się nad różnymi formami optymalizacji w zakresie podatków dochodowych, czy podatku od towarów i usług. Pomijają oni zazwyczaj w swych poczynaniach podatek od nieruchomości. Warto jednak nie bagatelizować tego podatku jako źródła możliwych oszczędności. W dalszej części przyjrzymy się tym regulacjom ustawy o podatkach i opłatach lokalnych (u.p.o.l.), które stwarzają przedsiębiorcy możliwości do zmniejszenia wymiaru podatku od nieruchomości.

Zły stan techniczny

Sam fakt posiadania danego gruntu, budynku lub budowli przez przedsiębiorcę lub inny podmiot prowadzący działalność gospodarczą, co do zasady, kwalifikuje takie składniki majątku jako „związane z działalnością gospodarczą”. Wynika to z art. 1a ust. 1 pkt 3 u.p.o.l. Taka kwalifikacja skutkuje obowiązkiem stosowania najwyższych stawek przy wyliczaniu podatku od nieruchomości (grunty i budynki), zaś w przypadku budowli obowiązkiem ich opodatkowania. Sytuacją, w której w odniesieniu do w/w gruntów, budynków lub budowli możliwe będzie traktowanie ich jako nie związanych z działalnością gospodarczą jest stwierdzenie ich złego stanu technicznego, który uniemożliwia ich wykorzystywanie do prowadzenia tej działalności. W celu ustalenia złego stanu technicznego najbezpieczniejszym rozwiązaniem byłoby pozyskanie opinii, ekspertyzy od niezależnego organu.

Większość przedsiębiorców szukając oszczędności pomija w swych poczynaniach podatek od nieruchomości. Warto jednak nie bagatelizować tego podatku jako źródła możliwych oszczędności



Marek Kwinta
Prezes MISP, biegły rewident



Justyna Zając-Wysocka
Dyrektor Departamentu Doradztwa Podatkowego MISP, radca prawny

Budynki mieszkalne

W myśl art. 1a ust. 1 pkt 3 u.p.o.l. nie są traktowane jako związane z działalnością gospodarczą budynki mieszkalne i zajęte pod nie grunty, nawet jeżeli znajdują się w posiadaniu przedsiębiorcy. Zajęcie części budynku mieszkalnego na prowadzenie działalności gospodarczej skutkuje podwyższeniem stawki podatkowej. Będzie ona opodatkowana najwyższymi stawkami, tak jak pozostałe budynki znajdujące się w posiadaniu przedsiębiorcy, które są traktowane jako związane z działalnością gospodarczą. Zajęcie części budynku mieszkalnego na prowadzenie działalności gospodarczej nie będzie jednak implikować zmiany stawki podatkowej dla gruntów pod takim budynkiem. Przedsiębiorca, prowadząc w części budynku mieszkalnego działalność gospodarczą powinien zawsze opodatkowywać grunt pod takim budynkiem według stawek najniższych, tj. stawek dla gruntów pozostałych.

Kwalifikacja gruntów

Przedsiębiorcy nie przywiązują odpowiedniej uwagi do klasyfikacji gruntów w ewidencji gruntów i budynków. Prowadzi to często do sytuacji, w których nie korzystają oni z wyłączeń spod opodatkowania podatkiem od nieruchomości, czy też z przysługujących im zwolnień. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Olsztynie w wyroku z dnia 13 lipca 2009 r. (sygn. I SA/Ol 401/09) podkreślił, że użytki

rolne, lasy oraz grunty zadrzewione i zakrzewione będą opodatkowane podatkiem od nieruchomości tylko, gdy są zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej. O klasyfikacji gruntu rozstrzyga ewidencja gruntu. A zatem przedsiębiorca, posiadając przykładowo grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne nie powinien wykazywać ich do opodatkowania podatkiem od nieruchomości. Grunty takie będą, co do zasady, podlegać podatkowi rolnemu, który jest niższy niż podatek od nieruchomości.

Nieamortyzowane budowle

Niejednokrotnie zdarzają się przypadki, kiedy przedsiębiorcy posiadają budowle, od których nie dokonują odpisów amortyzacyjnych. Należy pamiętać, że od takich obiektów ustawodawca nakazuje uiszczać podatek, którego wysokość jest uzależniona od ich wartości rynkowej określonej na dzień powstania obowiązku podatkowego. Często przedsiębiorcy stawiają takie budowle na równi z tymi, od których dokonują odpisów amortyzacyjnych i jako podstawę opodatkowania przyjmują ich wartość początkową. Taka praktyka jest niezgodna z przepisami ustawy, a także wiąże się, co do zasady, z większym obciążeniem finansowym dla przedsiębiorcy. Wartość rynkowa przedmiotowych budowli jest zazwyczaj niższa niż ich wartość początkowa ustalona przez podatnika.

Rozbudowa budynków

Przedsiębiorcy dokonujący rozbudowy bądź nadbudowy budynków winni zwrócić uwagę na przepis art. 6 ust. 2 analizowanej ustawy. Zgodnie z nim, jeżeli okolicznością od której jest uzależniony obowiązek podatkowy, jest istnienie budowli albo budynku lub ich części, to obowiązek podatkowy powstaje z dniem 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona albo w którym rozpoczęto użytkowanie budowli albo budynku lub ich części przed ich ostatecznym wykończeniem. Przez budowę zgodnie z art. 3 pkt 6 ustawy – Prawo budowlane rozumie się wykonanie obiektu budowlanego w określonym miejscu, a także odbudowę, rozbudowę oraz nadbudowę obiektu budowlanego. Przedsiębiorcy, którzy przykładowo dokonali w ciągu roku podatkowego rozbudowy budynku, która skutkuje zwiększeniem jego powierzchni użytkowej, muszą uiszczać podatek od rozbudowanej części budynku dopiero od dnia 1 stycznia roku następującego po roku, w którym rozbudowa została zakończona albo w którym rozpoczęto użytkowanie rozbudowanej części przed ostatecznym wykończeniem.

Umowa deweloperska - informować czy regulować?

Ustawodawca powinien rozważyć uregulowanie zalecanej treści umowy deweloperskiej oraz nałożenie na dewelopera obowiązku ostrzegania klienta przed niestandardowymi postanowieniami zawartymi w takiej umowie. Klient każdorazowo musiałby wyraźnie zaakceptować umieszczenie w umowie każdej tego typu klauzuli.

Kryzys ekonomiczny obnażył słabość wielu przedsiębiorców. Mocno odczuwają jego skutki deweloperzy i banki, a zatem podmioty odgrywające kluczową rolę w procesie inwestycyjnym na rynku nieruchomości. Upadłości firm deweloperskich oraz faktyczne zaprzestanie działalności przez część z nich oczyściło rynek z podmiotów najsłabszych, ale też przyczyniło się do zmiany polityki kredytowej banków. W chwili, gdy rodzi się nadzieja na zakończenie „okresu turbulencji”, wypada odnotować, że w branży deweloperskiej możemy mieć do czynienia z ujawnieniem się dodatkowych zagrożeń.

Ryzykowne zabezpieczenie

Deweloperzy w relacjach z nabywcami nieruchomości mieszkaniowych posługują się wzorcami umownymi. Niestety, często zawierają one postanowienia, które zostały uznane za niedozwolone (tzw. klauzule abuzywne). Cywilnoprawną sankcją podniesienia przez konsumenta skutecznego zarzutu abuzywności klauzuli umownej jest dla niego brak skutków prawnych dokonanej z deweloperem czynności w zakresie regulowanym takim postanowieniem. W efekcie konsument może uzyskać prawo do odstąpienia od umowy deweloperskiej lub żądania odszkodowania. Skutkiem może być także wygaśnięcie stosunku prawnego. Może to ograniczać lub wyłączać możliwość dochodzenia przez dewelopera wykonania

umowy. Wierzytelności z umów deweloperskich są często cedowane na bank w celu zabezpieczenia kredytu udzielonego deweloperowi. Przy wskazanych powyżej wadach umów deweloperskich takie cesje są zabezpieczeniem obciążonym ryzykiem prawnym. Dla banków może to oznaczać pojawienie się kolejnej grupy kredytów o podwyższonym ryzyku.

Zagrożeń tych można byłoby, przynajmniej w części, unikać, regulując ustawowo kształt umowy deweloperskiej. Obowiązująca bowiem szczątkowa wypowiedź ustawodawcy w art. 9 Ustawy o własności lokali nie spełnia wymogu kompletności i w praktyce nie ma istotnego wpływu na zachowania uczestników rynku.

Propozycje regulacji

Doświadczenia ostatnich dwóch lat są dobrą podstawą do ponownego rozpoczęcia dyskusji o potrzebie uregulowania stosunków prawnych łączących nabywcę nieruchomości mieszkaniowej i dewelopera. W tym celu można sięgnąć po rozwiązania przyjęte przez inne kraje. Analiza prawno-porównawcza wskazuje na stosowanie takich instytucji jak:

- powiązanie płatności z postępowaniem prac (Francja, Niemcy, Szwecja),
- ubezpieczenie niewykonania zobowiązań przez dewelopera (Francja, Szwecja, Belgia),
- przejście własności na nabywcę już w chwili zawarcia umowy deweloperskiej (Francja),
- rachunek powierniczy z alternatywą gwarancji zwrotu wpłat (Austria),
- notarialna weryfikacja zgodności kontraktu z prawem (Niemcy),
- obligatoryjny wpis do rejestru gruntów (Niemcy),
- brak prawa odstąpienia po stronie dewelopera (Niemcy).



Sławomir Szepletowski
Partner, LEXdirekt Widziewicz,
Szepletowski Kancelaria
Radców Prawnych sp.p.



Aleksandra Widziewicz
Partner, LEXdirekt Widziewicz,
Szepletowski Kancelaria
Radców Prawnych sp.p.

W Polsce nadal trwają dyskusje na temat uregulowania umowy deweloperskiej. Na uwagę zasługują dwie propozycje rozwiązania tej kwestii. Pierwsza przewiduje, że umowa deweloperska będzie regulowana przepisami bezwzględnie obowiązującymi i zawierana w formie aktu notarialnego. Jej zwolennicy proponują także ustanowienie obowiązkowego rachunku powierniczego. Deweloper mógłby dokonywać z niego wypłat, których wysokość byłaby zależna od stanu zaawansowania robót. Druga koncepcja ogranicza się do nałożenia na dewelopera obowiązku informacyjnego. Polegałby on na doręczeniu klientowi prospektu z danymi o deweloperze, nieruchomości i zabezpieczeniach. Ponadto taki dokument zawierałby opis inwestycji i wskazywał odpowiednie przepisy prawa. Ustawodawca powinien jednak zastanowić się nad celem, jaki chce osiągnąć. Wybierając maksymalną ochronę prawną nabywcy nieruchomości może doprowadzić do zachwiania równowagi rynkowej i ewentualnego wzrostu cen. Natomiast jeżeli ustawodawca – uwzględniając skutki ekonomiczne – nie będzie ingerował w treść umowy deweloperskiej, może to oznaczać większe ryzyko prawne dla konsumenta.

Wady i zalety

Obowiązek przedstawienia klientowi pełnej informacji na temat inwestycji może nie za-

pewniać wystarczającej ochrony konsumenta. Nie eliminuje bowiem ryzyka, że deweloper wykorzystując swoją silniejszą pozycję, przedstawi klientowi niekorzystną dla niego umowę. Warto zastanowić się, czy najlepszym rozwiązaniem nie byłoby nałożenie na dewelopera obowiązku wyraźnego ostrzegania klienta przed niestandardowymi rozwiązaniami zawartymi w umowie deweloperskiej. Można więc rozważyć propozycję uregulowania w sposób ustawy zalecanej treści umowy deweloperskiej przepisem o charakterze względnie obowiązującym. Ponadto ustawodawca powinien zobowiązać dewelopera do wskazywania w kontrakcie postanowień odbiegających od standardu i związanych z tym zagrożeń. Klient musiałby każdorazowo wyraźnie zaakceptować każdą tego typu klauzulę. Deweloper byłby zmuszony albo stosować ograniczające go przepisy, albo narazić się na wyjaśnienie nabywcy, w jakim zakresie proponowany wzorzec został niekorzystnie dla niego zmodyfikowany. Wybierając ten drugi wariant, ryzykowałby utratę klienta. Rozwiązanie to mogłoby ochronić interesów prawnych i ekonomicznych nabywców mieszkań, jak i zmniejszyć ryzyko prawne banku finansującego.

Nowe zbędne obowiązki podatników

Od nowego roku podatnicy będą musieli składać informacje podsumowujące do 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który jest ona składana. Dziś mają na to czas do 25 dnia. To przesunięcie terminu znacząco pogorszy sytuację podatników.

Nowelizacja ustawy o VAT, która wejdzie w życie 1 stycznia 2010, jest implementacją unijnych dyrektyw. Zmiany dotyczą trzech obszarów – opodatkowania usług świadczonych na rzecz lub kupowanych od podmiotów z innych państw, obowiązków sprawozdawczych w związku z transakcjami wewnątrzspółnotowymi oraz procedury zwrotu podatku zapłaconego w jednym państwie członkowskim przez podmioty z innych państw.

Najważniejsze są zmiany dotyczące zasad opodatkowania usług świadczonych przez polskiego podatnika na rzecz podmiotów zagranicznych i nabywanych przez polskiego podatnika od podmiotów obcych. Ustawa wyraźnie rozróżnia konsekwencje świadczenia usług na rzecz podatników rozumianych jako podmioty prowadzące działalność gospodarczą, względnie osoby prawne zarejestrowane jako podatnicy VAT oraz na rzecz podmiotów nieprowadzących działalności. W przypadku tych ostatnich regułą jest, iż miejscem opodatkowania usług będzie miejsce siedziby świadczącego. Ustawa jednak wprowadza kilka wyjątków od tej zasady. Z punktu widzenia chęci zapobieżenia unikaniu opodatkowania, jest to dosyć oczywiste rozwiązanie.

Jednak szczególnie istotne zmiany dotyczyć będą usług świadczonych przez podatników dla podatników. Z punktu widzenia zasad opodatkowania usług transgranicznych dochodzi bowiem do fundamentalnej zmiany reguły podstawowej. Dziś ustawodawca przewiduje, iż w przypadku usług wykonywanych na rzecz podatników z innych państw regułą podstawową jest

ich opodatkowanie w miejscu siedziby świadczącego usługę, aczkolwiek od tej reguły ustawa przewiduje szereg wyjątków. A zatem zastosowanie reguły generalnej powoduje, że w przypadku, gdy usługa np. administracyjna jest wykonywana przez firmę polską na rzecz firmy niemieckiej, wówczas miejscem jej opodatkowania jest Polska. To sprawia, że polski podatnik ma obowiązek doliczyć do usługi polski VAT.

Od 1 stycznia 2010 w przypadku usług świadczonych na rzecz podatników, dla których to usług ustawodawca nie wprowadził żadnego szczególnego rozwiązania, regułą podstawową będzie opodatkowanie ich w miejscu siedziby nabywcy. A zatem jeżeli polski podatnik będzie wciąż świadczył usługę na rzecz podatnika niemieckiego, to w nowym roku polski podatnik nie obciąży tej usługi polskim VATem. Natomiast niemiecki nabywca będzie zobowiązany do samoopodatkowania nabytej usługi VATem niemieckim.

Jest to rozwiązanie korzystne dla podatników. W przypadku polskich usługodawców, oznacza bowiem, że nie będą musieli doliczać do wartości usługi polskiego VATu, który jeśli nie został ściągnięty od usługobiorcy obciążał, de facto, usługodawcę. Polscy usługobiorcy będą z kolei zadowoleni z tego względu, że dostaną faktury bez obcego VAT. Będą jednak musieli samoopodatkować nabytą usługę. Należy zaznaczyć, że w przypadku podatników mających pełne prawo do odliczenia podatku naliczonego, jest to zabieg wyłącznie dokumentacyjny. Podatek jest bowiem zarówno należny jak i naliczony.

Mniej czasu

Jest jednak pewien koszt. Ustawodawca wprowadza bowiem obowiązek raportowania usług świadczonych na rzecz podatników mających siedzibę na terytorium innego państwa członkowskiego, podlegających opodatkowaniu zgodnie z regułą

Większość podatników dziś składających informacje podsumowujące kwartalnie będzie zobowiązana do przejścia na okresy miesięczne począwszy od nowego roku.



Tomasz Michalik,
partner w firmie doradczej MDDP

podstawową. Raport będzie zamieszczany w informacji podsumowującej. To nie jedyna zmiana w zakresie informacji podsumowujących. Ważne jest to, iż w zależności od poziomu obrotów podatnicy będą składali informacje podsumowujące miesięcznie lub kwartalnie. Można przyjąć, iż większość podatników dziś składających informacje podsumowujące kwartalnie będzie zobowiązana do przejścia na okresy miesięczne począwszy od nowego roku. Co więcej, podatnicy będą zobowiązani do składania informacji podsumowujących w terminie do 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu (kwartale), za który składana jest informacja. To rozwiązanie znacząco pogarszające sytuację podatników. Dzisiaj informacja podsumowująca składana jest w terminie do 25 dnia miesiąca następującego po kwartale, za który jest składana. To znacząco utrudnienie dla podatników jest trudne do uzasadnienia. Dyrektywa przewiduje, że informacja powinna zostać złożona w miesiącu następującym po okresie, za który jest składana. A zatem nic nie stało na przeszkodzie, aby ustawodawca po prostu pozostał przy terminie dotychczas stosowanym, tym bardziej, że termin ten był tożsamy z terminem składania deklaracji podatkowych. To z kolei w znakomity sposób upraszczało podatnikom przygotowanie obydwu dokumentów. Warto także podkreślić, iż ustawa wprowadza jeden wyjątek od reguły składania deklaracji do 15 dnia. Otóż w przypadku, gdy podat-

nik będzie składał informację w drodze elektronicznej, wówczas termin ten jest dłuższy – do 25 dnia kolejnego miesiąca.

Zwrot podatku

I wreszcie zmiana dotycząca zwrotu podatku zapłaconego w innych państwach. Jej celem jest usprawnienie procesu zwrotu. Najważniejszym elementem zmiany jest to, iż polski podatnik, który chce odzyskać VAT zapłacony w cenie nabytego towaru lub usługi np. we Francji, wniosek o zwrot podatku francuskiego złoży w swoim urzędzie skarbowym.

Zmiany są więc w dużym stopniu korzystne dla podatników. Wprowadzają jednak także dodatkowe, zbędne i uciążliwe obowiązki administracyjne. Per saldo jednak podatnicy powinni być z tych zmian zadowoleni.

Dochodowy bez zmian

Tak znaczących zmian dla podatników na 2010 r. nie ma w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Ustawodawca postanowił przełożyć wejście w życie przepisów, przewidujących obowiązek zapłaty ostatniej zaliczki do 20 dnia pierwszego miesiąca (kwartału) następnego roku od faktycznie uzyskanego dochodu za grudzień (względnie IV kwartał).



Nie wszystkie rabaty są szkodliwe dla konkurencji

Jednym z najskuteczniejszych sposobów utrzymania dotychczasowych klientów i zachęcenia do współpracy nowych odbiorców jest oferowanie produktów i usług po atrakcyjnych cenach. Dlatego przedsiębiorcy, stosując w ramach swoich polityk cenowych mniej lub bardziej złożone systemy rabatowe.

Zakazane rabaty

Rabatem budzącym najmniej wątpliwości w świetle regulacji prawa konkurencji jest rabat ustalony na takim samym poziomie dla każdej jednostki sprzedawanego towaru lub usługi. Udzielany jest on odbiorcy niezależnie od wielkości zakupionych przez niego towarów czy usług. Jedynie w sytuacji, w której cena sprzedaży oferowana przez dostawcę po uwzględnieniu rabatu byłaby ceną poniżej kosztów, rabat bezwarunkowy może zostać uznany za zakazaną praktykę stosowania cen drapieżnych.

Na przeciwnym krańcu skali szkodliwości rabatów dla konkurencji rynkowej orzecznictwo antymonopolowe umieszcza rabaty udzielane od całości zakupionych towarów czy usług, wypłacane jednak dopiero po przekroczeniu limitu ilościowego wyznaczonego przez dostawcę. W przeszłości było to bezwzględnie zakazane. Aby skoryzować z takiego rabatu, odbiorca będzie podejmował liczne starania zwiększenia sprzedaży produktów objętych rabatem. Z reguły działania te będą polegały na podnoszeniu cen towarów substytucyjnych, dostarczanych odbiorcy przez konkurentów hojnego dostawcy.

Praktyka biznesowa wykształciła także cały szereg innych schematów rabatowych. Jako przykłady można wymienić:

1. rabat udzielany w przypadku sprzedaży określonej przez dostawcę, stosunkowo wysokiej, ilości danego towaru lub usługi w określonym okresie. Im dłuższy ten okres, tym

większe ryzyko naruszenia prawa konkurencji,

2. rabat od sprzedaży towarów lub usług stanowiących nadwyżkę ponad limit ilościowy określony przez dostawcę,
3. rabat udzielany pod warunkiem, że całość bądź większość (powyżej 80 proc.) zapotrzebowania na dany towar lub usługę odbiorca będzie kupował wyłącznie od danego dostawcy,
4. rabat pomniejszany w przypadku, gdy odbiorca składa zamówienie jedynie na towar główny i nie nabywa towaru komplementarnego, umożliwiającego korzystanie z towaru głównego,
5. rabaty ustalane indywidualnie dla poszczególnych odbiorców poprzez określenie dla każdego z nich limitu ilościowego zakupów, po przekroczeniu którego wypłacany jest rabat. Próg ilościowy ustalany jest dla danego odbiorcy w oparciu o wielkość zakupów zrealizowanych przez niego w ubiegłym roku lub w innym, wskazanym przez dostawcę, okresie referencyjnym.
6. rabat udzielany w przypadku zakupu przez odbiorcę różnych produktów oferowanych przez danego dostawcę w ilościach przekraczających minimalne limity określone przez dostawcę.

Przyczyny wątpliwości

Wątpliwości organów antymonopolowych budziły te rozwiązania, które prowadziły lub mogły prowadzić do wyłączenia z rynku konkurentów dostawcy lub utrudniały bądź uniemożliwiały wejście na rynek nowego gracza. Osiągnięcie takiego skutku umożliwił wpisanym w przedstawione powyżej przykłady systemów rabatowych obowiązek zachowania przez odbiorcę lojalności wobec dostawcy. Na bardzo atrakcyjne rabaty mógł bowiem liczyć tylko wówczas, gdy zrezygnował ze

Udowodnienie istnienia korzyści dla konkurencji i konsumentów przewyższających negatywne skutki rynkowe rabatów lojalnościowych jest niezwykle trudne.



Justyna Michalik

Prawnik w dziale doradztwa podatkowego i prawnego PwC Legal

swobody w wyborze partnerów biznesowych.

W praktyce obowiązek lojalności mogą skutecznie nakładać na odbiorców przedsiębiorcy posiadający bardzo silną pozycję rynkową, która umożliwi im prowadzenie działalności niemal zupełnie niezależnie od działań podejmowanych przez ich konkurentów, odbiorców i ostatecznie - konsumentów (tzw. dominująca pozycja rynkowa).

Obrona rabatów

Czy zatem stwierdzenie, że dany system rabatowy może prowadzić do wyłączenia konkurentów z rynku lub stworzenia barier wejścia na rynek dla nowych podmiotów jest wystarczające do uznania, że doszło do naruszenia prawa konkurencji? Orzecznictwo Komisji Europejskiej i trybunałów wspólnotowych wymaga dodatkowo wykazania, że stosowanie takiego systemu rabatowego nie jest ekonomicznie obiektywnie uzasadnione i/lub, że nie istnieją korzyści wynikające ze wzrostu efektywności działań rynkowych kontrahentów, które przynosiłyby pozytywne skutki dla konsumentów.

Najbardziej wymiernym i akceptowanym przez organy ochrony konkurencji przykładem ekonomicznie obiektywnego uzasadnienia jest wykazanie powiązania pomiędzy przyjętym systemem rabatowym a strukturą kosztów dostawcy. W szczególności będą to systemy rabatowe, które umożliwiają do-

stawcy obniżenie kosztów stałych, logistycznych czy administracyjnych.

Przykłady pozakosztowych pro-konkurencyjnych skutków rabatów lojalnościowych wskazują ekonomiści analizujący wpływ praktyk handlowych przedsiębiorców na konkurencję rynkową. W ocenie tych ekspertów rabaty lojalnościowe mogą przyczynić się do obniżania cen detalicznych, a co za tym idzie - wzrostu poziomu konsumpcji. Równocześnie specjaliści ostrzegają, że wprowadzenie bezwzględnego zakazu stosowania rabatów lojalnościowych może doprowadzić do tworzenia przez dominantów rynkowych własnych kanałów dystrybucji. To z kolei może doprowadzić do zamknięcia rynku dla ich rywali.

Dotychczasowa praktyka orzecznicza organów antymonopolowych i sądów wskazuje, że udowodnienie istnienia korzyści dla konkurencji i konsumentów przewyższających negatywne skutki rynkowe rabatów lojalnościowych jest niezwykle trudne. Komisja Europejska zadeklarowała przeprowadzanie oceny praktyk przedsiębiorców posiadających dominującą pozycję rynkową w oparciu o ekonomiczną analizę ich rzeczywistych oraz prawdopodobnych skutków. Czas pokaże, czy pozwoli to na rozszerzenie katalogu dopuszczalnych argumentów obrony rabatów lojalnościowych.

Grozą nam ogromne kary za składowanie odpadów biodegradowalnych

W Polsce selektywnie zbiera się poniżej 5 proc. masy odpadów komunalnych. Jeżeli nie zmniejszymy poziomu składowania odpadów biodegradowalnych, Komisja Europejska nałoży na nasz kraj kary finansowe.

Polska wraz z przystąpieniem do UE została zobowiązana do osiągnięcia określonych poziomów odzysku odpadów oraz ograniczenia ilości odpadów biodegradowalnych kierowanych na składowiska. Poziomy te zostały określone procentowo:

- do 31 grudnia 2010r. – nie więcej niż 75 proc.,
- do 31 grudnia 2013r. – nie więcej niż 50 proc.,
- do 31 grudnia 2020r. – nie więcej niż 35 proc. całkowitej masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji w stosunku do tych wytworzonych w Polsce w 1995 r.

Ponadto unijna dyrektywa wymaga urealnienia kosztów składowania odpadów. Oznacza to, że należy zrównoważyć koszty składowania odpadów z kosztami innych metod ich zagospodarowania. Dotyczy to w szczególności recyklingu materiałowego i energetycznego, kompostowania i spalania. Z urealnieniem kosztów nasz ustawodawca próbuje sobie jakoś radzić poprzez sukcesywne podnoszenie stawek opłat za korzystanie ze środowiska z tytułu składowania odpadów. Nadal jednak brak jest innych skutecznych instrumentów prawno-ekonomicznych, które umożliwiłyby rozwój instalacji do zagospodarowania odpadów.

Rządowy plan

W 2006 r. Rada Ministrów uchwaliła Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2010 (KPGO

2010). Plan ten zakładał stworzenie takiego systemu gospodarki odpadami, który uwzględniałby hierarchię gospodarki odpadami. Zgodnie z nią postępowanie z odpadami powinno polegać po pierwsze na zapobieganiu i minimalizacji ilości wytwarzanych odpadów, a po drugie na wykorzystywaniu właściwości materiałowych i energetycznych odpadów. Natomiast w przypadku gdy odpadów nie można poddać procesom odzysku należy je unieszkodliwiać. Trudno mówić o choćby minimalnym urzeczywistnieniu tych założeń, jeżeli z badań wynika, że selektywnie zbiera się poniżej 5 proc. masy odpadów komunalnych. A jest to w istocie pierwszy i wydawałoby się najprostsz krok, który znajduje swe umocowanie w przepisach ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach. Jeżeli odpady komunalne nie będą segregowane, nie da się uzyskać określonych w dyrektywach poziomu odpadów składowanych. To nie budzi wątpliwości.

Ustawowe zakazy

Od 1 stycznia 2010 ustawodawca proponuje wprowadzenie zakazu składowania odpadów palnych selektywnie zebranych. Od początku 2013 r. taki zakaz ma także obowiązywać w stosunku do odpadów selektywnie zebranych ulegających biodegradacji. Wejście w życie wskazanego przepisu wymusi więc stosowanie innych niż składowanie metod zagospodarowywania tej grupy odpadów. W praktyce oznaczać to będzie konieczność poddawania ich recyklingowi organicznemu lub obróbce termicznej. Powstaje jednak pytanie, jak to osiągnąć bez odpowiednich instalacji. Optymistycznie zakłada się, że okres realizacji

W Polsce selektywnie zbiera się poniżej 5 proc. masy odpadów komunalnych. Jeżeli nie zmniejszymy poziomu składowania odpadów biodegradowalnych, Komisja Europejska nałoży na nasz kraj kary finansowe.



Anna Specht - Schampera, radca prawny, współnik w Kancelarii Prawnej Schampera Dubis Zajac i Wspólnicy

projektów budowy spalarni będzie trwał pięć, sześć lat. Trzeba jednak pamiętać, że przed rozpoczęciem budowy należy jeszcze uzyskać akceptację społeczną oraz niezbędne decyzje administracyjne.

Realizacja opisanych założeń budzi obawy - kto i w co ma inwestować? Doświadczenia Niemiec pokazują, że w przypadku spalarni istnieje ryzyko niewykonania zadań z powodu potrzebnej ilości i jakości odpadów. Nabiera to szczególnego znaczenia przy obowiązku zapewnienia recyklingu 55 proc. masy odpadów opakowaniowych. Potencjalni inwestorzy mają więc poważny problem, jak zapewnić dopływ odpadów, w szczególności komunalnych, zapewniający opłacalność instalacji. Ustawodawca planuje rozwiązać ten problem, przekazując władztwo na odpadami komunalnymi gminom powyżej 500 tys. mieszkańców lub związkom (porozumieniom) mniejszych gmin. Uzyskują one prawo do wskazywania instalacji, do których mają trafić odpady z ich obszaru. Instalacja taka musi być jednak wpisana do wojewódzkiego planu gospodarki odpadami. To do nich będzie również należało dokonanie wyboru przedsiębiorcy, który będzie odbierał odpady od właścicieli nieruchomości i przewoził je do wskazanej instalacji. Dyskusja nad założeniami systemu gospodarki odpadami komunalnymi trwa.

Luki w prawie

Cieszy, że polski ustawodawca dostrzega niedostatek obowiązujących regulacji. I to także w zakresie stworzenia warunków do budowy instalacji niezbędnych do ograniczenia ilości składowanych odpadów biodegradowalnych. Nadal jednak nie stworzono projektu aktu prawnego, który w sposób kompleksowy określałby wymagania dla procesów kompostowania, mechaniczno-biologicznego przekształcania odpadów czy mechaniczno-biologicznej stabilizacji odpadów. Instalacje budowane są zależnie od zapotrzebowania zlecniodawcy. Ale kto nim będzie? Niestety w ostatnich latach możemy się wykażać niewielkim postępem w zakresie poprawy gospodarki odpadami, w szczególności odpadami komunalnymi. Tym samym raczej nie unikniemy kar, jakie na nasz kraj może nałożyć Komisja Europejska w przypadku niewywiązania się z poziomów ograniczania składowania odpadów biodegradowalnych. Problem nie tkwi jednak wyłącznie w braku rozwiązań systemowych, ale także, a może przede wszystkim, w braku świadomości społecznej. Społeczeństwem recyklingu, jak widać, szybko nie zostaniemy.

Niekorzystne dla wykonawców nowelizacje prawa zamówień publicznych

W wykonawcy będą mieli za mało czasu na zadawanie pytań dotyczących postanowień specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Likwidacji ulegnie instytucja protestu. Zbyt wysoka opłata od skargi pozbawi wykonawców prawa do sądu.

W prawie zamówień publicznych (dalej „Pzp”) nadszedł czas na kolejne zmiany. Pierwsza nowelizacja, jak wynika z uzasadnienia, ma zapewnić uwzględnienie przez system zamówień publicznych wyzwań związanych z aktualną sytuacją gospodarczą. Natomiast druga ma na celu implementację postanowień dyrektywy odwoławczej z dnia 11 grudnia 2007 r. Zmiany te wprowadzają jednak wiele istotnych ograniczeń dla wykonawców ubiegających o udzielenie zamówienia publicznego. I nie są one związane z powołanym uzasadnieniem nowelizacji. Oto przykłady.

Za mało czasu

Obecnie obowiązujące pzp pozwala wykonawcom zadawać pytania dotyczące postanowień specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ) nie później niż na 6 lub 4 dni (w zależności od procedury) przed upływem terminu składania ofert w zależności od procedury. Po nowelizacji termin ten ulega znacznemu skróceniu. Wniosek wykonawcy o wyjaśnienie treści SIWZ musi bowiem wpłynąć do zamawiającego nie później niż do końca dnia, w którym upływa połowa wyznaczonego terminu składania ofert. Zadawanie pytań przez wykonawców, jak zauważa sam ustawodawca, jest co do zasady rozwiązaniem korzystnym zarówno dla zamawiających, jak i samych wykonawców. Pozwala bowiem zama-

wiającym poprawić ewentualne błędy w dokumentacji postępowania, a wykonawcy uzyskują pewność co do zasad, na jakich będzie realizowane zamówienie publiczne. Dzięki temu mogą złożyć właściwą ofertę w postępowaniu. Złożenie oferty nie jest bowiem celem samym w sobie. Dlatego niezwykle ważna jest analiza zaproponowanych przez zamawiającego postanowień umowy, które kształtują przecież obowiązki wykonawcy. Skrócenie terminu związanego z wyjaśnianiem SIWZ w istocie skraca wykonawcom czas na dogłębne zapoznanie się z ich treścią. Nabiera to szczególnie znaczenia przy przetargach na roboty budowlane, gdzie przedmiotem analizy wykonawców musi być dokumentacja projektowa. Zdaniem ustawodawcy, należało wyeliminować sytuację przedłużania terminu składania ofert w związku z koniecznością udzielenia odpowiedzi na zapytania wpływające na krótko przed jego upływem. Należy jednak zadać sobie pytanie, co jest celem procedury. Czy jest nim szybkie jej zakończenie, czy może wybór wykonawcy dającego rekojmii należytego wykonania zamówienia? Niestety ustawodawca nie zadaje sobie pytania, dlaczego pojawia się tyle pytań ze strony wykonawców.

Bez protestu

Z pzp znika instytucja protestu. Zdaniem ustawodawcy, nadmierne wydłużenie okresu prowadzenia postępowania w trybach otwartych na skutek korzystania ze środków ochrony prawnej zniechęca zamawiających do ich stosowania. To z kolei stanowi istotne zagrożenie dla prawidłowości stosowania procedur. Wyliczone, że eliminacja protestów ma skrócić czas przetargów nawet

Analizując kolejne nowelizacje pozostaje tylko żałować, że zamówienia publiczne ustawodawca potraktował jako pole walki uczestników postępowań przetargowych, zaś składanie środków zaskarżenia przez wykonawców jako pieniactwo



Anna Specht – Schampera, radca prawny, wspólnik w Kancelarii Prawnej Schampera Dubis Zajac i Wspólnicy

o 20 dni. Trzeba jednak zastanowić się, czy tak się rzeczywiście stanie.

Wykonawcy starający się o uzyskanie zamówienia będą mogli wnieść od razu odwołanie do Krajowej Izby Odwoławczej (KIO) na każdą czynność zamawiającego. Przy zamówieniach poniżej tzw. progów unijnych prawo to jest ograniczone do kilku czynności.

Odwołanie rozpoznaje KIO w składzie jednoosobowym. Jedynie w sprawach szczególnie zawiłych lub precedensowych możliwy jest skład trzyosobowy. Co ciekawe, sami członkowie KIO protestowali przeciwko temu rozwiązaniu. Zmiana ta ma pewnie służyć szybkiemu wydawaniu wyroków. W ostatnich miesiącach KIO nie było bowiem w stanie dotrzymać ustawowego piętnastodniowego terminu na rozpoznanie odwołania.

Zbyt wysoka opłata

Wykonawcom niezadowolonym z orzeczenia KIO nadal przysługuje skarga do sądu okręgowego. Dotychczasowa opłata od skargi w wysokości 3 tys. zł ulega jednak drastycznemu podwyższeniu i przyjmuje formę opłaty stosunkowej. Wynosić będzie pięciokrotność wniesionego wpisu od odwołania. Jednak opłata od skargi dotyczącej czynności podjętych przez zamawiającego po otwar-

ciu ofert wynosić będzie aż 5 proc. wartości przedmiotu zamówienia, nie więcej niż 5 mln zł. Taka zmiana jest w istocie pozbawieniem prawa do sądu. Ustawodawca uznał, że opłata w dotychczasowej kwocie relatywnie zachęca wykonawców do wnoszenia skarg. Postanowił więc relatywnie ich zniechęcić. Zapewne ustawodawca osiągnie swój cel. Wątpliwym jest bowiem, czy wykonawcy zdecydują się na poniesienie takiego ryzyka. Możliwe, że przepisem tym zainteresuje się Trybunał Konstytucyjny.

Analizując kolejne nowelizacje pzp pozostaje tylko żałować, że ustawodawca zamówienia publiczne potraktował jako pole walki uczestników postępowań przetargowych, zaś składanie środków zaskarżenia przez wykonawców jako pieniactwo, a tym samym jako główną przyczynę przewlekłości procedur. Pan Jacek Sadowy, prezes Urzędu Zamówień Publicznych, nie ukrywał na łamach prasy, że liczy na rzadsze korzystanie przez wykonawców ze środków ochrony prawnej. I to się przesowić udało. Należy jednak zastanowić się, czy jest to skuteczna i jedyna droga do walki z kryzysem.

Ogłoszenie upadłości nie zawsze oznacza likwidację przedsiębiorstwa

W ciągu dwóch tygodni od niewypłacalności dłużnik musi ogłosić upadłość. Niezrealizowanie tego obowiązku może spowodować odpowiedzialność za powstałą szkodę, a w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością konieczność zaspokojenia przez członków zarządu wszystkich roszczeń z ich majątku.

Jednym z największych zagrożeń dla przedsiębiorców jest niewypłacalność kontrahentów. Nie regulowanie należności przez partnerów handlowych może spowodować szybką utratę płynności finansowej. Skutecznym rozwiązaniem trudnej sytuacji – zarówno dla wierzyciela, jak i dłużnika – może być wszczęcie postępowania upadłościowego.

Należy zaznaczyć, że w terminie dwóch tygodni od wystąpienia stanu niewypłacalności dłużnik jest zobowiązany zgłosić w sądzie skuteczny wniosek o ogłoszenie upadłości. Niezrealizowanie tego obowiązku może spowodować odpowiedzialność za powstałą szkodę, a w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością nawet konieczność zaspokojenia przez członków zarządu wszystkich wymagalnych roszczeń z ich własnego majątku.

Zalety upadłości

Praktyka wskazuje jednak, że przedsiębiorcy, mając nadzieję na poprawę sytuacji finansowej w nieodległej przyszłości, nie zgłaszają wniosków o ogłoszenie upadłości. Takie decyzje należy ocenić negatywnie. Ogłoszenie upadłości nie musi być bowiem równoznaczne z likwidacją przedsiębiorstwa. W przypadku skutecznego prowadzenia negocjacji z wierzycielami możliwe jest zawarcie układu, na mocy którego część zobowiązań zostanie umorzona, a pozostała część

Postępowanie upadłościowe jest niezwykle skomplikowane i sformalizowane.

Niewykonywanie obowiązków przez upadłego może skutkować orzeczeniem przez sąd zakazu prowadzenia działalności gospodarczej.



Paweł Sowisło, adwokat, wspólnik



Krzysztof Topolewski, adwokat, wspólnik

rozłożona na raty. Nadto sąd może w ramach zabezpieczenia zawiesić egzekucje komornicze. To z kolei zapobiega niebezpieczeństwu utraty składników majątku niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Postępowanie upadłościowe daje także szansę na skuteczne przeprowadzenie restrukturyzacji przedsiębiorstwa.

Dla przedsiębiorców prowadzących indywidualną działalność gospodarczą lub wspólników spółek osobowych korzystna może być także upadłość obejmująca likwidację majątku upadłego. W uzasadnionych przypadkach sąd może bowiem orzec o umorzeniu zobowiązań, które nie zostały zaspokojone w postępowaniu upadłościowym.

Wszczęcie postępowania upadłościowego może okazać się skutecznym sposobem dochodzenia roszczeń dla wierzycieli. Dłużnicy często spłacają bowiem swoje wierzycielności dopiero wtedy, gdy grozi im upadłość.

Postępowanie upadłościowe, mimo niewątpliwych korzyści dla jego uczestników, jest postępowaniem niezwykle skomplikowanym i sformalizowanym. Niewykonywanie obowiązków przez upadłego może nadto skutkować orzeczeniem przez sąd szczególnie dotkliwego środka w postaci zakazu prowadzenia działalności gospodarczej. Stąd też zalecane jest prowadzenie tego rodzaju

spraw za pośrednictwem profesjonalnych pełnomocników i korzystanie z fachowego doradztwa prawnego przy podejmowaniu decyzji.

Potrzeba restrukturyzacji

Przedsiębiorca, jeżeli zatrudnia pracowników, jest zobowiązany do realizowania uprawnień pracowniczych wynikających z przepisów kodeksu pracy. I to bez względu na to, jaka jest jego sytuacja materialna, ile osób zatrudnia i jaki jest rodzaj podejmowanej przez niego działalności gospodarczej. U podstaw decyzji o uprzywilejowaniu pracowników, w tym również w postępowaniu w sprawach z zakresu prawa pracy, leżało przekonanie ustawodawcy o silniejszej pozycji pracodawcy i konieczności zapobieżenia jej wykorzystywaniu w stosunkach z zatrudnionymi pracownikami. Oczekiwaniom tym pracodawca nie zawsze może jednak sprostać. W szczególności problem ten ujawnia się w czasach kryzysu gospodarczego, który wymusza poszukiwanie rozwiązań mających na celu zminimalizowanie kosztów prowadzonej działalności. W takiej sytuacji niejednokrotnie przedsiębiorca jest zmuszony do dokonania wyboru pomiędzy interesem przedsiębiorstwa, a interesami zatrudnionych pracowników. Wyjście z impasu umożliwiają między innymi rozwiązania wynikające z przepisów nowej ustawy anty-

kryzysowej adresowanej dla pracodawców znajdujących się w przejściowych trudnościach finansowych. Zakres ich stosowania każdorazowo uzależniony jest jednak od sytuacji przedsiębiorstwa, jego indywidualnych potrzeb i planów związanych z dalszym funkcjonowaniem. Jedynie przyjęcie optymalnych dla danego przedsiębiorcy rozwiązań warunkuje osiągnięcie korzyści wynikających z zastosowania obowiązujących od niedawna przepisów prawnych.

Spadek koniunktury gospodarczej niejednokrotnie wymusza na pracodawcach konieczność podjęcia kroków zmierzających do przyjęcia ostatecznych rozwiązań takich jak przymusowy przestój w podejmowanej działalności gospodarczej czy też zmniejszenie liczby zatrudnionych pracowników. W przypadku dużych przedsiębiorstw działania tego rodzaju związane są często z koniecznością przeprowadzenia tzw. zwolnień grupowych, w ramach których pracodawca jest zobowiązany do podjęcia dialogu ze związkami zawodowymi oraz sprostania innym wymogom przewidzianym prawem.



Sowisło & Topolewski

Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych

Oplaca się chronić własność intelektualną i przemysłową

Zyjemy w dobie biznesu skoncentrowanego na innowacji, jednak wciąż brakuje wiedzy, jak najlepiej zarobić na nowatorskich rozwiązaniach. Jedną z recept jest na pewno skuteczna i racjonalna ochrona własności intelektualnej i przemysłowej.

Najczęściej o ochronie własności intelektualnej i przemysłowej myślimy, gdy dochodzi do naruszenia naszych praw, gdy konkurencja w nieuczciwy sposób podszywa się pod naszą kolorystykę, hasło, wizerunek. Walka z nieuczciwą konkurencją jest trudna. Dlatego też warto wcześniej zainwestować w ochronę swoich dóbr niematerialnych. Dzięki temu przedsiębiorca będzie mieć silniejszą broń na wypadek walki z konkurencją. Zyska także silniejszą pozycję negocjacyjną i rynkową.

- Właściwa ochrona praw własności intelektualnej daje możliwość uzyskania unikalnej pozycji wśród konkurencji oraz czerpania zysków z tytułu niepowtarzalności własnej idei. Ochrona własności intelektualnej w połączeniu z rozsądną strategią marketingową stanowi klucz do rynkowego sukcesu. Nieprzemysłane i źle rozplanowane strategie biznesowe, brak starań w kierunku promocji własnej marki, to pozbawienie możliwości zaistnienia na rynku – mówi Helena Prusińska, rzecznik patentowy z kancelarii JWP.

Rejestracja domen

Coraz częstszym problemem jest kradzież własności intelektualnej w sieci, blokowanie konkurencji poprzez rejestrację domen internetowych zawierających nazwy marek czy kampanii promocyjnych podmiotów konkurencyjnych, celowe wprowadzanie klientów w błąd poprzez sprzedaż przez Internet podróbek towarów, które ludzkość przypominają produkty oryginalne. W sieci złodzieje czują się jeszcze bardziej bezkarni niż w realnym świecie. Coraz czę-

ściej sprawy sporne związane z nadużyciami w Internecie rozstrzygane są na drodze sądowej.

Obowiązująca przy rejestracji domen zasada kto pierwszy ten lepszy oraz brak przeprowadzania przez rejestratorów weryfikacji domen, skutkuje licznymi sporami. Najczęściej spotykanymi zarzutami w sprawach o domeny internetowe są zarzuty naruszenia prawa do znaków towarowych, prawa do firmy czy też zarzuty oparte o ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

- Rejestrację domeny internetowej warto poprzedzić badaniem baz danych znaków krajowych i wspólnotowych, a także danych z Krajowego Rejestru Sądowego, w celu weryfikacji czy rejestracja danej domeny nie narusza praw osób trzecich – radzi Agnieszka Rolbiecka, aplikant radcowski z Kancelarii JWP.

Jeśli własność intelektualna i przemysłowa jest odpowiednio chroniona i dochodzi do naruszenia praw własności, można nie tylko żądać zaprzestania tych praktyk, ale również otrzymać odszkodowanie, a nawet zwrot nienależnie uzyskanych korzyści. Dodatkowo, by chronić się przed zalewem podróbek np. z Chin czy innych krajów, można chronić swoje dobra na granicy, zapobiegając wwożeniu do kraju towarów podrobionych lub wykorzystujących chronione oznaczenie.

Mitamy o cenach

Panuje mylne przekonanie, że na ochronę własności przemysłowej stać tylko gigantów.

Warto włączyć myślenie o ochronie swojego know-how, swoich marek, opakowań, czy wynalazków do strategii zarządzania firmą. Chroniąc własność intelektualną i przemysłową nie tylko zyskujemy broń do walki z konkurencją, z podróbkami naszych produktów, reklam, logotypów, opakowań, ale przede wszystkim realnie podnosimy wartość swojej firmy i jej produktów. Nie ulegamy stereotypom,

Chroniąc własność intelektualną i przemysłową nie tylko zyskujemy broń do walki z konkurencją, z podróbkami naszych produktów, reklam, ale przede wszystkim realnie podnosimy wartość swojej firmy i jej produktów. Nie ulegamy stereotypom, że taka ochrona jest poza zasięgiem finansowym polskich małych i średnich przedsiębiorców



Dorota Rządewska, partner zarządzający Kancelarii Rzeczników Patentowych JWP, krajowy i europejski rzecznik patentowy, radca prawny, arbiter ds. krajowych i europejskich domen internetowych

że taka ochrona jest poza zasięgiem finansowym polskich małych i średnich przedsiębiorców.

Budżet, jaki należy przeznaczyć na ochronę własności niematerialnej firmy zależy od zakresu i rodzaju ochrony. Koszt ten może wahać się od kilkuset złotych do kilku tysięcy na przestrzeni kilku lat. Jego wysokość zależy także od przyjętej strategii ochrony.

Firma można dokonać samodzielnie czynności rejestracyjnych w Urzędzie Patentowym lub poprosić o profesjonalne wsparcie rzecznika patentowego ze sprawdzonej i doświadczonej kancelarii, który doradzi, co rzeczywiście warto chronić i w jakim zakresie.

Koszty ochrony praw własności intelektualnej i przemysłowej wahają się w zależności od zakresu terytorialnego tej ochrony. Rejestracji można bowiem dokonać na terenie: Polski, całej Unii Europejskiej, wybranych krajów, globalnie, na całym świecie

Dofinansowania z UE

Fundusze Unii Europejskiej na lata 2007-2013 promują innowacyjność i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy dbający o ochronę własności przemysłowej, posiadający opatentowane wynalazki, zastrzeżone znaki towarowe, wzory przemysłowe lub użytkowe mają większe szanse na uzyskanie dofinansowania na inwestycje, roz-

wój i badania. Ponadto mogą ubiegać się o dofinansowanie części kosztów związanych uzyskaniem ochrony własności przemysłowej poza granicami Polski.

Trochę historii

Brytyjczycy uważają, że to właśnie oni mają najdłuższą tradycję udzielania patentów. Siega ona połowy XV wieku, kiedy to Korona Brytyjska zaczęła wydawać specjalne przywileje rzemieślnikom i kupcom. Były to tak zwane „Patent Letters”, tj. otwarte listy pieczętowane Wielką Królewską Pieczęcią. Najwcześniejszy znany angielski patent na wynalazek został udzielony przez Henryka VI Flemishowi Johnowi of Utynam w 1449 roku. Patent nadawał dwudziestoletni monopol na sposób wytwarzania szkła witrażowego, potrzebnego do produkcji okien w Elton College.

W Polsce początki ochrony dóbr niematerialnych sięgają czasów dynastii Jagiellonów, tj. XIV-XVI wieku. Ówczesni twórcy nowości technicznych i autorzy nowatorskich sposobów wytwarzania dóbr chronieni byli królewskimi przywilejami. System nadania przywilejów zwanych potem „postanowieniami” i „listami przyznania” utrzymał się w Polsce przez długi czas.

Kancelarie w Polsce nie chcą nowych graczy

Kancelarie wykorzystują szanse, jakie niesie ze sobą spadek koniunktury. Prawnicy, obawiając się wzrostu konkurencji, nie chcą na naszym rynku nowych zagranicznych firm prawniczych.

Ankieterzy Ipsos, na zlecenie Wolters Kluwer Polska, kończą badania koniunktury na rynku usług prawniczych. Ogłoszenie wyników WK INDEX planowane jest na połowę grudnia 2009 r. Z pierwszych uzyskanych danych wynika, że kancelarie w kryzysie radzą sobie coraz lepiej, wykorzystując szanse, jakie dla prawników niesie ze sobą spadek koniunktury. Prawnicy boją się jednak konkurencji i nie chcą na naszym rynku nowych zagranicznych firm prawniczych.

Obserwujemy, że prawnicy poszukują na bieżąco informacji na temat rynku, na którym prowadzą działalność gospodarczą.



Dlatego razem z firmą badawczą Ipsos, realizujemy badania opinii wśród wspólników kancelarii w Polsce. Prawnicy odpowiadają na pytania ankietowanych, dotyczące kondycji gospodarki oraz sytuacji w branży usług prawniczych. Efektem badania jest prawniczy barometr koniunktury, WK INDEX.

Wartością dodaną dla prawników są analizy trendów na rynku usług. Prowadzimy je równoległe do badania koniunktury zadając prawnikom pytania dodatkowe. I np. w grudniu, podczas prezentacji wyników nowej edycji, dowie-

my się czy firmy prawnicze do tej pory nieobecne w regionie CEE monitorują rynek i przygotowują się do wejścia do Polski. Okaze się także, co na ten temat sądzą partnerzy w polskich kancelariach. Z moich informacji wynika, że aż jedna trzecia badanych nie chce widzieć w Warszawie nowej, międzynarodowej kancelarii sieciowej. Prawnicy uważają, że dla nowej firmy nie starczy po prostu pracy.

Jednak WKP nie ogranicza się tylko do własnych badań. Obserwujemy również podobne inicjatywy w Europie. Za pośrednictwem naszej agencji public relations, dotarliśmy do najnowszych danych na temat wyników finansowych firm prawniczych we Francji, publikowanych pod nazwą La Radiographie 2009. I tak, według dostępnych informacji, najbardziej z powodu spowolnienia ekonomicznego

ucierpiały większe firmy (zatrudniające ponad 100 prawników). Firmom specjalizującym się w restrukturyzacji i procesach udało się uniknąć kryzysu. Radiographie 2009 pokazuje też, że na kryzysie najbardziej ucierpiały firmy z sektora prawa korporacyjnego i finansowego. Ich obroty spadły średnio o 6 do 8 proc. Z drugiej strony obroty firm specjalizujących się w procesach sądowych i arbitrażu w 2008 roku wzrosły o prawie 12 proc. Istotnym i zaskakującym faktem ujawnionym w raporcie jest to, że kryzys bardziej niż mężczyzn dotknął pracujące w firmach prawniczych kobiety. We Francji udział kobiet-partnerów w 2008 roku spadł z 24 proc. do 15.5 proc. Obserwując wyniki badań konkurencji w Europie, czekamy na prezentację WK Index.

**Włodzimierz Albin, prezes
Wolters Kluwer Polska**

Polska nadal atrakcyjna dla zagranicznych firm

Na naszym rynku usług prawnych nadal jest miejsce dla nowych zagranicznych kancelarii. Polska, jako kraj, który okres kryzysu gospodarczego przeszedł łagodnie, przyciągnie międzynarodowe inwestycje.

Niedawno przy okazji drugiej rocznicy objęcia rządów premier Donald Tusk przedstawiał całkiem niezłą – na tle innych państw europejskich – sytuację gospodarczą Polski. Według

wszelkich dostępnych danych, jesteśmy oazą, która powinna przyciągać firmy zagraniczne. Moim zdaniem to właśnie inwestycje zagraniczne są przyczynkiem do pojawiania się w naszym kraju kolejnych międzynarodowych kancelarii. Dzięki temu rynek nie jest zamknięty.

Według badań WK Index, które prowadzi Wolters Kluwer Polska, również prawnicy podchodzą do kryzysu z dużym dystansem. Nie widać paniki. Co

prawda maleje liczba spraw w zakresie rynku kapitałowego, inwestycji, widać wyraźny spadek na rynku nieruchomości. Jednakże więcej pracy jest w dziedzinie pozyskiwania kapitału, restrukturyzacji i windykacji. Z poprzedniego badania koniunktury wynika, że prawnicy liczą również na wzrost spraw z zakresu fuzji i przejęć. Według większości ankietowanych kryzys nie wpłynie rynek usług prawniczych. Mimo panu-

jącego spowolnienia, wśród partnerów największych kancelarii jest wciąż więcej optymistów, niż pesymistów.

Polska dziś opiera się kryzysowi, a wcześniejsze lata prosperity spowodowały, że byliśmy świadkami dwóch dużych debiutów międzynarodowych kancelarii prawnych. Szczególnie w przypadku Garrigues, pojawienie się kancelarii w Polsce, można było wiązać z dużą aktywnością hiszpańskich inwe-

www.wolterskluwer.pl

Pierwszy wybór profesjonalisty



**Wolters Kluwer
Polska**

storów (głównie z branży nieruchomości). Prawnicy z największej na Półwyspie Iberyjskim kancelarii słusznie uznali, że należy podążać za rodzimymi klientami.

W przypadku Garrigues dodatkowym motywatorem wejścia do Polski był dynamiczny rozwój sieci Taxand (pierwszego na świecie, niezależnego zrzeszenia specjalizującego się w doradztwie finansowym oraz podatkowym), której kancelaria jest członkiem założycielem. Jak mówił Andrzej Punczewicz, partner w Accreo Taxand - decyzja Garrigues o wejściu na polski rynek była kolejnym potwierdzeniem dynamicznie rosnącego zaangażowania hiszpańskich inwestorów w Polsce. Bliska współpraca pomiędzy Garrigues i Accreo Taxand pozwoliła na zapewnienie im kompleksowej obsługi w zakresie prawa, podatków oraz pozyskiwania pomocy publicznej (m.in. funduszy UE).

Z podobnych powodów, dwa lata temu, w Polsce pojawiła się

największa marka prawnicza na świecie - DLA Piper. Firma, która zatrudnia ponad 3700 prawników, zdecydowała się na rozpoczęcie działalności w Polsce, kontynuując w ten sposób dynamiczny rozwój w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Kancelaria odpowiedziała na zapotrzebowanie dotychczasowych klientów, którzy planowali inwestycje w Polsce. Warto przypomnieć, że dr Krzysztof Wiater, partner zarządzający, zapewniał, że firma jest zdecydowana rozwijać warszawskie biuro tak, by stało się wiodącą kancelarią w Polsce. Warszawa miała stać się centrum operacyjnym kancelarii w regionie.

Polska jest bardzo dużym rynkiem. Analitycy prognozują regularny, coroczny wzrost polskiej gospodarki na poziomie przewyższającym średni poziom w Unii Europejskiej. Warunki dla zagranicznych inwestycji mamy dość przyjazne. Czynniki te przyciągają wielu

obecnych klientów międzynarodowych kancelarii do rozszerzenia działalności na nasz region.

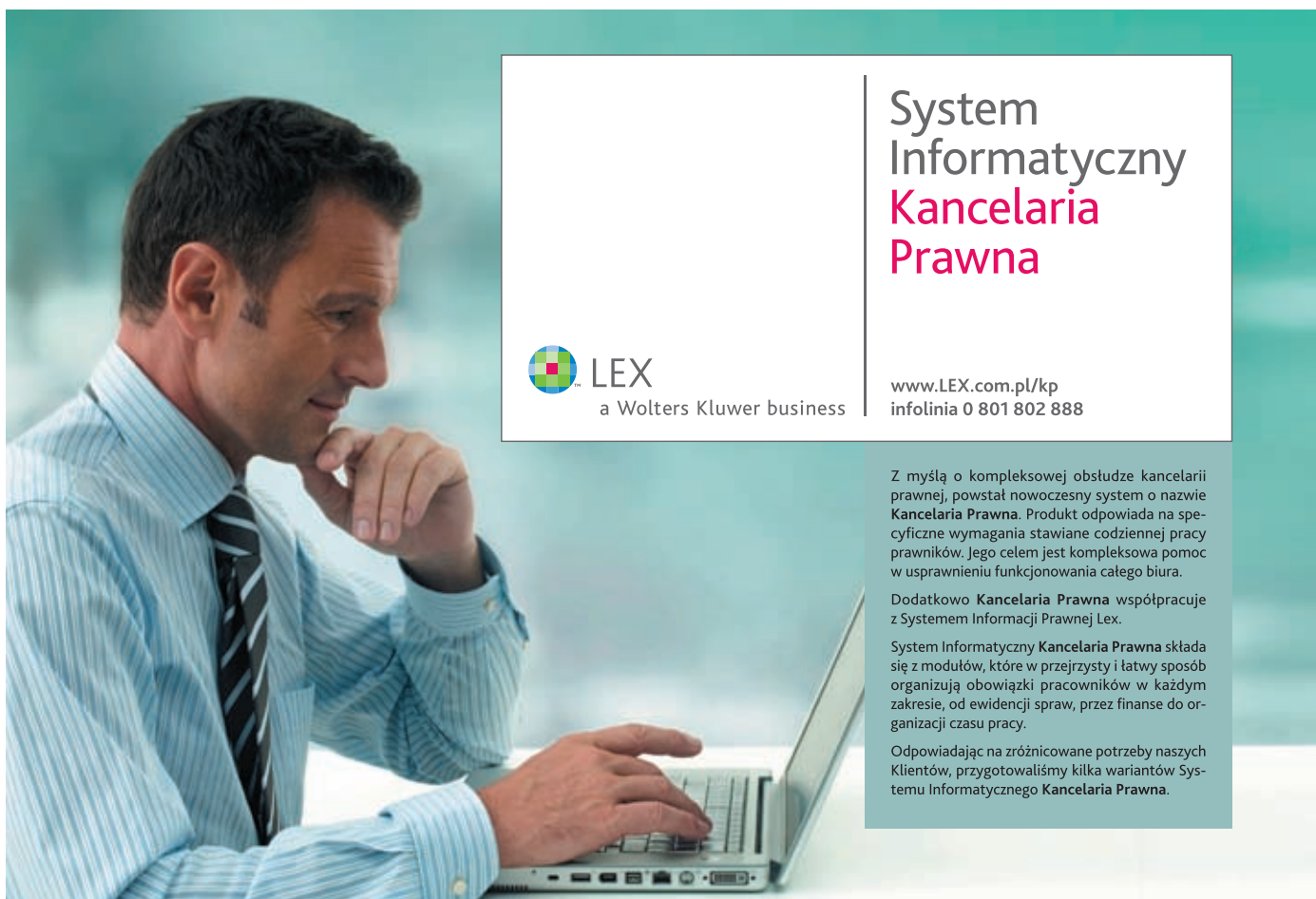
Wszystkie duże spółki doradcze (w tym kancelarie) prowadzą regularne analizy rynków, na których działają lub tych, na których ekspansję planują. Powszechnie wiadomo, że nasz kraj ma szczególnie potencjał w takich sektorach jak: infrastruktura, energetyka (klasyczna i odnawialna), obronność, nieruchomości, telekomunikacja i rynki kapitałowe. Co więcej, Polska ma szansę na zrównoważony, dynamiczny wzrost gospodarczy jeszcze co najmniej przez kilka lat.


Międzynarodowe sieciowe kancelarie obserwując stale rosnące zainteresowanie Polską wśród swoich globalnych klientów skłonne są do otwarcia biur w naszym kraju. Coraz częściej ich strategia zakłada świadczenie usług doradczych w sieci własnych oddziałów, a nie za pomocą strategicznych aliansów.

Rankingi, takie jak chociażby ostatni - Dziennika Gazety Prawnej, w którym nowe międzynarodowe kancelarie pną się w górę, pokazują, że strategiczne decyzje okazały się słuszne. Wspomniana wcześniej kancelaria DLA Piper powiększyła swój zespół kolejno o dział podatkowy i nieruchomości. Zakładam, że jest to związane głównie z wpływem nowych klientów.

Odpowiedź na pytanie, czy jest jeszcze miejsce na polskim rynku dla kolejnych międzynarodowych kancelarii, uzyskamy już za kilka miesięcy. Wówczas bowiem nie tylko Polska, ale również inne rynki zaczną wychodzić na prostą. Wystarczy popatrzeć na rankingi największych firm prawniczych w Ameryce lub Wielkiej Brytanii, aby odnaleźć tam przynajmniej kilka bardzo silnych brandów, u nas jeszcze nie obecnych.

Tomasz Drzał
Wspólnik w agencji PR
usług profesjonalnych
Warsaw Consultants





LEX
a Wolters Kluwer business

System Informatyczny Kancelaria Prawna

www.LEX.com.pl/kp
infolinia 0 801 802 888

Z myślą o kompleksowej obsłudze kancelarii prawnej, powstał nowoczesny system o nazwie **Kancelaria Prawna**. Produkt odpowiada na specyficzne wymagania stawiane codziennej pracy prawników. Jego celem jest kompleksowa pomoc w usprawnieniu funkcjonowania całego biura.

Dodatkowo **Kancelaria Prawna** współpracuje z Systemem Informacji Prawnej Lex.

System Informatyczny **Kancelaria Prawna** składa się z modułów, które w przejrzysty i łatwy sposób organizują obowiązki pracowników w każdym zakresie, od ewidencji spraw, przez finanse do organizacji czasu pracy.

Odpowiadając na zróżnicowane potrzeby naszych Klientów, przygotowaliśmy kilka wariantów Systemu Informatycznego **Kancelaria Prawna**.

Spowolnienie gospodarcze nie obniżyło

Kryzys nie ominął rynku usług prawnych. Jednym z jego efektów jest redukcja zatrudnienia w kancelariach i wstrzymanie rekrutacji młodych prawników. Jednak prawnicy dostrzegają już pierwsze oznaki ustępującego spowolnienia gospodarczego.

Janusz Fiszer

Niewątpliwie spowolnienie gospodarcze nie ominęło rynku usług doradztwa prawnego. Jest wyraźnie mniej transakcji, szczególnie typu fuzje i przejęcia. Jest także wyraźnie mniej transakcji na rynku kapitałowym. Najbardziej widoczne jest pogorszenie sytuacji na rynku nieruchomości, szczególnie dotkliwe w pierwszej połowie roku. Z kolei zaostrenie kryteriów udzielania kredytów przez banki zmniejszyło zapotrzebowanie na usługi doradcze w sektorze bankowym.

Robert Jędrzejczyk

Usługi prawne stanowią niekiedy znaczące koszty dla przedsiębiorców. W sytuacji zahamowania dużej liczby inwestycji nieunikniony był zatem wpływ kryzysu na nasz rynek. Szczególnie ucierpiały usługi w zakresie obrotu nieruchomości, jak również w zakresie nabywania przedsiębiorstw.

Andrew Kozłowski

Nie doszło do tak gwałtownego załamania koniunktury na usługi prawne jak to miało miejsce np. w Wielkiej Brytanii, ale niewątpliwie w niektórych dziedzinach zanotowano dość znaczący spadek zapotrzebowania na doradztwo prawne. Głównie dotyczyło to M&A, rynków kapitałowych oraz obsługi rynku nieruchomości.

Pozytywna strona kryzysu

Andrew Kozłowski

Jednocześnie wzrosło znacząco zapotrzebowanie na usłu-

gi w zakresie restrukturyzacji finansowych, projektów infrastrukturalnych i przemysłowych, a także sporów sądowych. W konsekwencji wiele kancelarii w Warszawie było zmuszonych dostosować się do potrzeb klientów poprzez redukcję lub zmianę struktury zatrudnienia.

Marcin Gmaj

W czasach kryzysu uczestnicy rynku potrzebują wsparcia w innych niż za dobrych czasów dziedzinach. Stąd też skuteczne funkcjonowanie kancelarii wymagało sprawnego działania takich praktyk jak restrukturyzacje finansowe, sądowe i pozasądowe rozwiązywanie sporów, prawo pracy czy też postępowanie upadłościowe i naprawcze.

Paweł Sowisło

Destabilizacja w dziedzinie gospodarki spowodowała zarówno wzrost zapotrzebowania na usługi prawnicze jak i zmiany w ich strukturze. Zaobserwować można było w ostatnim czasie większe zainteresowanie klientów audytami prawnymi, restrukturyzacją i przejęciami kapitałowymi. Wzrosła również liczba postępowań upadłościowych i układowych. Skutkiem dekonunktury gospodarczej było ponadto spotęgowanie zleceń dotyczących sporów zbiorowych i zwolnień grupowych, a także innych zagadnień z zakresu prawa pracy.

Wojna cenowa

Janusz Fiszer

Odrębnym zjawiskiem jest ostra walka cenowa, niekiedy

nawet granicząca z dumpin- giem. W przetargach na usługi prawne oferowane są często ceny zupełnie oderwane od rachunku kosztów, wyraźnie grubo zaniżone i obliczone na pozyskanie danego zlecenia za wszelką, nawet minimalną, cenę. To zdecydowanie psuje rynek i powoduje sztuczne zniżenie cen.

Robert Jędrzejczyk

Z wojny cenowej pomiędzy kancelariami, klienci mogą być zadowoleni. Z pewnością jest to jeden z ubocznych skutków kryzysu.

Optymistyczne sygnały

Andrew Kozłowski

Pierwszą reakcją rynku na kryzys było zamrożenie lub odwlekanie w czasie bardzo wielu decyzji, a jednocześnie wyczekiwanie oraz obserwowanie przebiegu wydarzeń na arenie międzynarodowej i skutków kryzy-

su w Polsce. Jednakże zaraz po wakacjach zaczęły się rysować pierwsze oznaki poprawy koniunktury i wznawiania projektów. Od tego czasu z rynku płynie znacznie więcej pozytywnych informacji niż to miało miejsce do tej pory.

Janusz Fiszer

Po okresie początkowej paniki sytuacja ustabilizowała się. Nie ma oznak silnego pogarszania się sytuacji gospodarczej, a fakt, że Polska - jako jedyny kraj Unii Europejskiej - odnotowała pozytywny wzrost gospodarczy - podziałał jak przysłowiowa oliwa wylana na wzburzone wody. Ogólne nastawienie jest więc umiarkowanie optymistyczne, świadczą też o tym dość dobre - jak na tę sytuację - wyniki statystyczne gospodarki.

Robert Jędrzejczyk

Mając na uwadze zwiększającą się od paru tygodni popyt na nasze usługi, można dostrzec oznaki ustępującego kryzysu go-



Janusz Fiszer,
Partner w Kancelarii Prawnej
White&Case i docent UW



Robert Jędrzejczyk, radca
prawny, partner w kancelarii
Gide Loyrette Nouel

prawnikom wynagrodzeń

spodarczego. Na pewno zapanował ostrożny optymizm co do przyszłości, ciągle jednak niepewnej. Dla prawników okres kryzysu jest zazwyczaj krótszy niż dla innych przedsiębiorców, gdyż mimo spowolnienia kryzysowego należało zakończyć transakcje „w toku”, co czasami trwało kilka miesięcy. Na wychodzeniu z kryzysu też możemy szybko skorzystać, gdyż oznaki ożywienia motywują do niezwłocznego podejmowania nowych operacji.

Paweł Sowisło

O ożywieniu w gospodarce będzie można mówić dopiero wtedy, gdy znacząco wzrosną inwestycje, nastąpi terminowe spłacanie należności w obrocie gospodarczym, a także zaktualizuje się rynek pracy, co niewątpliwie będzie najbardziej spektakularnym schyłkiem kryzysu gospodarczego. Przed wieloma firmami jeszcze duże wyzwania na tych polach działalności, tym samym branża prawnicza nie może narzekać na brak zajęcia.

Redukcja zatrudnienia

Tadeusz Komosa

W reakcji na kryzys kancelaria nie może w krótkim czasie

zgodzić się istotną obniżką stawek. Raczej zwolni część personelu i takie dopasowywanie się do „ciężkich czasów” obserwowaliśmy. Oznacza to także wstrzymanie rekrutacji młodych prawników. Skutki tego zjawiska mogą być bardziej długotrwałe niż sam kryzys. Choć łatwo zrozumieć motywy takiego postępowania, jeżeli zjawisko utrzyma się dłużej, kancelariom grozi „luka pokoleniowa”, zjawisko negatywne tak dla kancelarii, jak i klientów tych kancelarii.

Janusz Fiszer

Większość kancelarii już pod koniec 2008 r. lub na początku 2009 r. wstrzymała przyjmowanie nowych prawników. Niektóre kancelarie przeprowadziły także akcje redukcji personelu lub redukcji wynagrodzeń w związku z wyraźnym zmniejszeniem się wolumenu zleceń i brakiem perspektyw na szybką poprawę sytuacji. W ostatnim okresie rozważa się przyjmowanie małej liczby nowych prawników, szczególnie jednak najmłodszych stażem, a więc generujących najmniejsze koszty. Jest to potrzebne w kancelariach z punktu widzenia utrzymania właściwej struktury zatrudnienia. Najbardziej poszukiwani są obecnie prawnicy z pewnym praktycznym doświadcze-

niem w prawie bankowym, upadłościowym, prawie pracy, zamówień publicznych i funduszy europejskich.

Ceny bez zmian

Andrew Kozłowski

Kryzys gospodarczy pociągnął za sobą zmiany w podejściu klientów, którzy oczekują większej kreatywności w sposobie realizacji i zakresie proponowania warunków finansowych. Jednak opłaty za usługi wąsko wyspecjalizowane, tam gdzie potrzebny jest znaczny stopień wiedzy eksperckiej, utrzymują się na niezmiennym poziomie. W przypadku usług o charakterze regulacyjnym zauważyć można, iż klienci doceniają rabaty wolumenowe, istotne w przypadku większej realizacji projektów. Standardem w przypadku projektów transakcyjnych stają się wynagrodzenia ryczałtowe (lub określanie górnych pułapów), łączone z dodatkowym wynagrodzeniem w przypadku sukcesu transakcji lub specjalnych zniżek w przypadku niepowodzenia.

Tadeusz Komosa

Prawnicy zmuszeni byli do większej elastyczności jeżeli chodzi o zakres spraw, którymi

zajmuje się dana kancelaria. Większa elastyczność charakteryzuje też stawki i sposoby rozliczeń za wykonaną pracę. Nie oznacza to jednak, że zaobserwowano istotną obniżkę wynagrodzeń. To raczej klienci przesuwają się w stronę kancelarii tańszych.

Janusz Fiszer

Nie oczekiwałbym jednak żadnej istotnej generalnej obniżki stawek, lecz niewątpliwie najlepší klienci, dający duży wolumen zleceń, będą mogli liczyć na stosowne upusty i ryczałty.

Marcin Gmaj

Analizując sytuację na rynku, można dość łatwo zaobserwować, że kryzys spowodował zdecydowane zaostrzenie konkurencji i gry cenowej. Niemniej jednak, przy wyborze kancelarii jak zawsze istotną rolę odgrywa zaufanie, jakość, stosunek do klienta, zakres świadczonych usług czy możliwość szybkiej reakcji. Przecież to, czego oczekują od nas klienci to nie jest ładnie opakowany produkt czy świetnie napisana opinia, tylko poczucie bezpieczeństwa i psychicznego komfortu.

Przygotowali

**Małgorzata Kryszkiewicz
i Daria Stojak**



Andrew Kozłowski, Partner Zarządzający, CMS Cameron McKenna



Marcin Gmaj, Partner Zarządzający, Baker & McKenzie



Paweł Sowisło, adwokat z kancelarii Adwokatów i Radców Prawnych P.J.Sowisło & Topolewski



Tadeusz Komosa, wspólnik zarządzający w kancelarii FKA Furtek Komosa Aleksandrowicz

Wejdź pod parasol doświadczeń



Doradztwo podatkowe KPMG

Dowiedz się więcej na

kpmg.pl