

PulsFirmy

Wspieramy przedsiębiorców
także na firma.pb.pl

KOMENTARZ

Jasnowidz poszukiwany



MARCIN GUZIK
partner, członek zarządu, TenStep Polska

Często media donoszą o obietnicach. Słyszymy, że projekt (budowy drogi, mostu, lotniska) ukończony zostanie w jakimś terminie. Wierzyć czy nie? Odpowiedź na to pytanie ma znaczenie ekonomiczne. Nowa infrastruktura może być szansą, np. dla właścicieli gruntu, operatorów logistycznych itd. lub zagrożeniem – remont drogi oznacza dla pobliskich barów i moteli przymusowy urlop. Zrealizowane obietnice mają także wagę pozaekonomiczną, np. projekty w terminie – to kredyt dalszego zaufania dla polityków lub jego brak w przypadku opóźnień.

Jak powstaje data końca projektu? Teoria mówi, że się ją wylicza. Polska praktyka pokazuje, że bywa przypadkowa. Ktoś gdzieś publicznie obiecał lub tworząc plan działania instytucji, trzeba było ją zadeklarować. Bezpiecznym jest okres czterech – sześciu lat. To zbyt daleko, by było to wiążące, i dość blisko, by data miała jakies znaczenie.

Konsekwencje praktyczne są jednak katastroficzne. Jeśli projekt jest przedsięwzięciem publicznym, wykonawcy są wyłaniany w trybie Prawa Zamówień Publicznych (PZP). Choć sami Polacy sobie stworzyli PZP dla siebie – ten porządek prawny jest wyjątkowo mało elastyczny. Sprawia, że wykonawcy muszą się do pożądanej przez zamawiającego daty bezwzględnie dopasować. Tworzą więc harmonogramy nierealne. Ich wykonanie jest teoretycznie możliwe, jednak w praktyce przesunięcie jakiegokolwiek zadania rozstroi cały projekt i data nie będzie dotrzymana. Wygrywa więc ten, kto obieca bliższą datę. Gdy wykonawca zaczyna pracę – od razu zaczyna dokumentować projekt, gdyż to zawsze przyda się na wypadek procesów sądowych.

Zamawiający to akceptują. Wierzą, że w razie opóźnień wyegzekwują kary umowne. Dla nich kluczowa jest legalność decyzji. I jeśli projekt nie wyjdzie na czas – nie mają problemu. O ile wszystko było zgodne z prawem – zawsze można się wytumaczyć lub zrzucić winę na wykonawców, zmianę warunków ekonomicznych, warunki hydrogeologiczne i dynamikę pływów.

Jak powinno się ustalić datę końca? Należy ją obliczyć. Zarządzanie projektami przewiduje wiele technik oszacowania czasu trwania. Jedną z najlepszych zasad jest operowanie się na terminach pesymistycznych, które zakładają, że nie wszystko pójdzie dobrze. Drugą zasadą jest planowanie równomierne. Ponieważ najbliższa przyszłość rozumiemy najlepiej – łatwo jest ją zaplanować szczegółowo. Gdy dochodzi się do faz późniejszych – nie starcza determinacji, woli, precyzji. Kolejnym dogmatem jest konieczność określania dla każdego zadania, JAK obliczono jego długość. Eliminuje to zwyczaj wstawiania dat końca zadań, bazując na tzw. wiedzy eksperckiej – czyli często na niczym. Zachowując te i kilka innych zasad, można podać przybliżoną datę końca. Wiadomo jest, że im więcej mamy pieniędzy na fazę planowania, tym dokładniej można prognozować. Z reguły jednak podaje się daty przybliżone, i to z pewnym poziomem ufności wyrażonym w procentach. Jeśli tych zasad się nie zachowa – data może być równie dobrze zaproponowana przez jasnowidza.

Nie da się więc stwierdzić, czy projekty w Polsce są opóźnione. Może trwać tyle, ile powinny. Tylko ogłasza się zbyt optymistyczne terminy zakończenia, niemające nic wspólnego z rzeczywistością?

Sąd nad olejem

Akcyza Fiskus nie będzie już karą podatkiem za brak informacji o przeznaczeniu sprzedanego paliwa na opał. A jeśli TSUE stanie po stronie podatników, mogą odzyskać to, co pobrano do tej pory



ijackowska@pb.pl • 22-333-99-99

Nareszcie w polskich przepisach ma szansę zniknąć kosztowny absurd. To dobra wiadomość dla sprzedawców oleju opałowego, którzy za formalne uchybienia są karani wyższym podatkiem akcyzowym.

Prawie 2 zł/litr za karę

Kara nie ma związku ani z unikaniem opodatkowania, ani z nieterminowym regulowaniem akcyzy czy jej zapłatą w zaniżonej wysokości. Wspomniane uchybienia dotyczą oświadczeń od nabywców oleju, że będzie on wykorzystywany wyłącznie na cele grzewcze. Sprzedawcy muszą sporządzać i przekazywać urzędowi celnemu mieszczące zestawienia takich deklaracji. Trzeba to zrobić w następnym miesiącu po transakcji, dokładnie do 25 dnia. Wystarczy jeden dzień spóźnienia, a obciążenie akcyzą rośnie prawie ośmiokrotnie, bo z 232 zł do 1822 zł za tysiąc litrów. Niewywiązanie się z terminowego przekazania organowi podatkowemu pakietu oświadczeń pozbawia podatników

prawa do niższego, preferencyjnego opodatkowania, muszą się rozliczyć według stawki wyższej, przewidzianej dla oleju napędowego.

Podatnicy kwestionowali ten rygorystyczny przepis. Zwracali uwagę, że przewinięcie nawet nie oznacza nieprawidłowego przeznaczenia paliwa – mówi Andrzej Wesołek, adwokat w Kancelarii Radców Prawnych i Adwokatów Nowakowski i Wspólnicy.

Nasze przepisy naruszają unijną zasadę proporcjonalności. Skutecznych formalizmów i wysokiej stawki jest niewspółmierny do przewinięcia.

► **Marcin Brzezini**
doradca podatkowy w Crido Taxand

Przedsiębiorca jest w stanie udowodnić na podstawie innych dowodów, że olej opałowy użyto zgodnie z przeznaczeniem.

Problem jest kosztowny. W kancelarii obliczono, że przy wyższej stawce sprzedaż np. 600 tys. litrów oleju może oznaczać zapłatę ponad 1 mln zł akcyzy, przy niższej – 138 tys. zł. Taka różnica za formalne uchybienia bulwersuje przedsiębiorców na tyle, że sprawa trafiła do Trybunału Konstytucyjnego (TK). Ten jednak w tegorocznym wyroku z lutego nie dopatrywał się niezgodności sankcyj-

nej stawki z ustawą zasadniczą (sygn. akt P 24/12).

Zbuntowane sądy

Mimo wyroku TK wątpliwości pozostały, co dało się zauważyć w niektórych wojewódzkich sądach administracyjnych (WSA), które orzekają, że organy celne wadliwie interpretują polskie przepisy, sprzecznie z normami Unii Europejskiej. Według dyrektywy 2003/96/WE, decydujące znaczenie powinno mieć rzeczywiste wykorzystanie produktu, a nie terminowość i formalna prawidłowość realizowania obowiązków sprawozdawczych przez przedsiębiorcę. Dyrektywa uzależnia stosowanie różnych stawek akcyzy od faktycznego przeznaczenia oleju.

– Prawo unijne stanowi część krajowego – wyjaśnia Andrzej Wesołek.

Adwokat przywołuje m.in. pogląd Naczelnego Sądu Administracyjnego, że gdy rozbieżności przepisów krajowych z unijnymi nie usunie żadna wykładnia, pierwszeństwo ma prawo unijne (wyrok z 1 marca 2012 r., sygn. akt II GSK 295/11). Stosowanie jedynie krajowych regulacji, gdy istnieje wspólnotowe i ratyfikowane umową międzynarodową, jest naruszeniem konstytucji.

Według adwokata, oświadczenia nabywców o wykorzystaniu oleju powinny pełnić inną rolę.

W Słupsku testują roboty

Pracownia wyposażona w specjalistyczny sprzęt ma ułatwić firmom decyzje, czy inwestować w robotykę.

Od czerwca przedsiębiorcy z Pomorza mogą korzystać z oferty Centrum Robotyki Przemysłowej, które działa w Słupskim Inkubatorze Technologicznym.

Ma 230 mkw. powierzchnię i jest wyposażone w nowoczesne podzespoły automatyki, robotyki i systemów wizyjnych. Za projekt oraz zarządzanie pracownią odpowiada główna firma TMA Labs, zajmująca się projektowaniem i konstruowaniem zrobotyzowanych stanowisk IML (In-

Mould Labeling – etykietowanie w formie).

– Zapraszamy przedsiębiorców oraz wszystkich zainteresowanych do podjęcia współpracy ze Słupskim Inkubatorem Technologicznym i operatorem pracowni. Inkubator zlokalizowany jest na terenie Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej przy ulicy Portowej 13 B w Słupsku – mówi Danuta Fiałek z TMA Labs.

Centrum obsługuje odpowiednio przygotowana kadra techniczna, czyli inżynierowie automatycy z kilkuletnim doświadczeniem w branży. Testują, badają i weryfikują zrobotyzowane stanowiska i rozwiązania technologiczne z zakresu automatyki oraz robotyki, a także wypoży-

czają roboty zainteresowanym firmom, uczniom i szkołom.

W pracowni znajdują się m.in.: stanowisko z robotem typu Delta, z dwoma robotami typu Scara z jednym w pozycji podwieszanej, stanowisko zaawansowanego i bardzo wydajnego systemu wizyjnego, mobilne stanowisko z systemem i czujnikiem wizyjnym oraz drugie z robotem typu Scara, instalacja sprężonego powietrza, a także dedykowane oprogramowanie CAD i RMS (Resource Management System).

Zainteresowane osoby, w tym przedsiębiorcy, mogą wypożyczyć zrobotyzowane stanowiska, które zostaną dostosowane i zintegrowane z rozwiązaniami, jakich wymaga konkretna firma.

Mogą również poprosić o radę przy wyborze jak najlepszych rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb czy wziąć udział w szkoleniach z wykorzystaniem

zrobotyzowanych oraz dostępnego w pracowni sprzętu.

Słupskie centrum oferuje także usługi projektowania systemów zrobotyzowanych oraz skanowania i analizowania wyrobów za pomocą skanera 3D i specjalistycznego oprogramowania – może się ono odbyć zarówno w pracowni, jak i w siedzibie zamawiającego usługę. [MBE]

WIĘCEJ INFORMACJI:

► **Szymon Blerowicz**
tel.: 692 408 406
info@tma-labs.com