

MEC. ROBERT NOGACKI – jeden z najlepszych ekspertów w zakresie bezprawia urzędniczego – ocenia wydarzenia przez pryzmat interesów klientów swojej kancelarii.

Masz pomysł na biznes? Nie mów nikomu!

Benjamin Franklin powiedział: „Trzy osoby mogą dochować tajemnicy, jeśli dwie z nich nie żyją”. Myśl ta odnosi się do polityki, ale – a może przede wszystkim – dotyczy także biznesu.

Zanim wielkie ponadnarodowe korporacje zaczęły wdrażać elementy wywiadu gospodarczego w strategiach, działania tego typu prowadziły służby specjalne. To one na zlecenie rządów wykładały nowe technologie i rozpracowywały strategie konkurencji, by udostępniać zdobyte informacje rodzimym przedsiębiorcom. I choć wywiad naukowo-techniczny i wywiad gospodarczy stanowią odrębne dziedziny aktywności służb, to z punktu widzenia przedsiębiorstwa walczącego o utrzymanie się na rynku podział ten nie ma faktycznego znaczenia. Wg GMI Survey 76 proc. globalnych korporacji korzysta z wywiadu gospodarczego w walce z konkurencją.

Ze szczególnej dbałości o rodzimych przedsiębiorców słyną służby francuskie. Swego czasu FBI wydało nawet komunikat adresowany do amerykańskich przedsiębiorców prowadzących interesy we Francji, w którym przestrzegało przed rozmowami biznesowymi na pokładach samolotów linii Air France. Powodem były zamontowane tam urządzenia podsłuchowe gromadzące informacje, które służby francuskie przekazywały francuskim przedsiębiorcom, by zwiększyć ich konkurencyjność w starciu z biznesem zza oceanu. Francuska agencja wywiadowcza DGSE według informacji z roku 2000 miała ok. 1000 pracowników odpowiedzialnych za gromadzenie i analizowanie danych o charakterze gospodarczym oraz wspieranie krajowej przedsiębiorczości. Efekty ich pracy widać w przypadku branży zbrojeniowej oraz energetycznej, w której francuskie koncerny z sukcesami konkurują z potentatami z USA, Rosji i Chin.

Chiny z kolei stanowią doskonały przykład gospodarki napędzanej cudzą wykradaną i kopiowaną myślą techniczną. Nie ma przesady w historiach o milionach notatek sporządzanych przez chińskich studentów, stypendystów czy pracowników kontraktowych przebywających za granicą, którzy są zobowiązani do informowania władz o wszystkim, co może być interesujące. Gromadzone informacje są analizowane

przez tysiące pracowników instytucji państwowych. Tak powstaje gigantyczna maszyna, która potrafi zagospodarować i dopasować do siebie każdy strzęp informacji. Na podstawie takiej bazy danych powstała strategia rynkowa, którą stosuje każdy chiński eksporter szukający rynków zbytu dla swoich produktów.

Znany jest przypadek chińskiej firmy produkującej dźwigi, która chcąc pozyskać dla swoich produktów nowe rynki zbytu, nawiązała kontakty z firmą z Polski, oferując jej status generalnego dystrybutora. Aby doszło do podpisania kontraktu, polska firma musiała dokonać zakupu jednego urządzenia producenta w celach demonstracyjnych. Umowa miała zostać podpisana w Amsterdamie, w hotelu, który jak się okazało, należy do chińskiej spółki. Pokoje dla polskiej delegacji opłaciła w nim strona chińska. Szczęśliwy zbieg okoliczności sprawił, że w porę wyszło na jaw, iż wcześniej w tym hotelu gościło ok. 20 innych delegacji przedsiębiorstw z regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Każde miało być generalnym dystrybutorem chińskich dźwigów pod warunkiem zakupu jednego w cenie ponad pół miliona euro. Chińczycy ani myśleli nawiązywać współpracy. Chodziło im o sprzedaż produktów. W trakcie negocjacji rozwiewali wszelkie wątpliwości drugiej strony. Wszak przedstawiciele firm pretendujących do nawiązania współpracy dyskutowali o strategii negocjacyjnej w pokojach hotelowych...

Również polskie służby odegrały rolę w rozwoju rodzimego przemysłu. Było to w czasach szlusznie minionych, a na ich działaniach zyskały przedsiębiorstwa państwowe. Przykładem była polopiryna czy proszek IXI. Choć propaganda utrzymywała, że były to polskie produkty będące efektem pracy rodzimych zespołów naukowych, ich receptury wykradzono zachodnim koncernom.

Pierwszym przykładem funkcjonowania w naszym kraju współczesnego, niezależnego od państwa wywiadu konkurencyjnego było wprowadzenie przez jedną z sieci komórkowych darmowych połączeń pięciosekundowych. Strategia ta została jednak wykradzona konkurencji i wdrożona na tydzień przed jej wprowadzeniem przez pomysłodawców.



Mec. Robert Nogacki, założyciel Kancelarii Prawnej Skarbiec

BAROMETR PRZEDSIĘBIORCY

TAK

Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku wydanym 4 grudnia 2015 r. potwierdził, że należności z tytułu korzystania z praw do programu komputerowego nie mogą być traktowane jak należności licencyjne z tytułu korzystania z praw autorskich do dzieła literackiego. W związku z tym spółka dokonująca płatności za nabycie takich praw od kontrahentów zagranicznych nie jest zobowiązana do zapłaty podatku u źródła w wysokości 20 proc. przychodów. Odmienne stanowisko zajął dyrektor izby skarbowej w interpretacji indywidualnej. Mimo że Wojewódzki Sąd Administracyjny ją uchylił, dyrektor złożył skargę kasacyjną, obnażając skalę determinacji organów podatkowych w dążeniu do obciążenia podatnika zobowiązaniem podatkowym.

NIE

Choć nowelizacja ustawy – Ordynacja podatkowa wprowadzająca zasadę in dubio pro tributario weszła w życie 1 stycznia 2016 r., minister finansów już zdążył ograniczyć tę korzystną dla podatników zasadę. W wydanej 29 grudnia 2015 r. interpretacji indywidualnej minister stwierdził, że rozstrzyganie wątpliwości interpretacyjnych względem podatkowych przepisów prawnych nastąpi jedynie wówczas, jeśli organ podatkowy mimo prawidłowo przeprowadzonej wykładni prawa nie będzie mógł jednoznacznie zinterpretować danego przepisu. Odmienne argumentacja podatnika co do zakresu stosowania danej regulacji prawnej nie będzie wystarczająca. Organ może stwierdzić, że podatnik nie ma racji.