

PRZEKRÓJ

P O D A T K O W Y

KOMENTARZ EKSPERTÓW

WS. NAJWAŻNIEJSZYCH WYROKÓW / INTERPRETACJI



SPIS TREŚCI

Wykonywane przez polskich podwykonawców usługi zaprojektowania elementów elewacji, które będą następnie montowane na projektach realizowanych na nieruchomościach za granicą, nie są usługami związanymi z nieruchomością , wyrok WSA w Warszawie z 24 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 2300/25	3
Wymiana walut a wartość transakcji kontrolowanej , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 2 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-1.4010.62.2026.1.AJ	4

Wykonywane przez polskich podwykonawców usługi zaprojektowania elementów elewacji, które będą następnie montowane na projektach realizowanych na nieruchomościach za granicą, nie są usługami związanymi z nieruchomością, wyrok WSA w Warszawie z 24 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 2300/25

Spółka specjalizuje się w projektowaniu, produkcji i instalacji elewacji na nieruchomościach położonych w innych państwach członkowskich UE. Z perspektywy rozliczeń VAT Spółka traktuje te świadczenia jako usługi związane z nieruchomościami, tj. czynności niepodlegające VAT w Polsce (art. 28e ustawy VAT). W konsekwencji uznaje, że miejscem ich opodatkowania jest państwo położenia danej nieruchomości, co odzwierciedlają faktury wystawiane bez polskiego VAT (z oznaczeniem „NP”).

Wątpliwości podatkowe Spółki dotyczą wcześniejszego etapu łańcucha świadczeń, tj. usług nabywanych od polskich podwykonawców. Podmioty te przygotowują dokumentację technologiczną dotyczącą elementów elewacji, w szczególności rysunki założeniowe, warsztatowe i montażowe. Dokumentacja określa m.in. sposób cięcia profili, wykonania obróbki na maszynach CNC, złożenia ramy elementu czy instalacji szkła. Co istotne, podwykonawcy nie projektują elewacji jako całości, nie odpowiadają za finalny efekt inwestycji i nie realizują świadczenia bezpośrednio na rzecz zagranicznego inwestora. Ich prace mają charakter techniczny i technologiczny, a nie koncepcyjny. Są wykonywane na podstawie ogólnego wzoru przygotowanego i udostępnionego przez Spółkę, który może być wykorzystywany w różnych projektach i nie jest każdorazowo tworzony od podstaw dla jednej, indywidualnie oznaczonej nieruchomości.

Podwykonawcy opodatkowują świadczenia polskim VAT, tj. na zasadach wynikających z art. 28b ust. 1 ustawy VAT (w kraju siedziby usługobiorcy – polskiej Spółki). Zdaniem Spółki przysługuje jej prawo do odliczenia VAT z powyższych faktur, bowiem dotyczą one nabycia usług związanych z czynnościami wykonywanymi przez nią poza terytorium kraju, które - gdyby były wykonywane w Polsce - dawałyby prawo do odliczenia VAT (art. 86 ust. 8 pkt 1 ustawy VAT). Spół-


ka wystąpiła do Dyrektora KIS z wnioskiem o wydanie interpretacji indywidualnej w celu potwierdzenia powyższego stanowiska.

Organ uznał stanowisko Spółki za nieprawidłowe. Wskazał, że skoro podwykonawcy bazują na projekcie i ogólnej instrukcji przekazanej przez Spółkę, to zarówno ich usługi, jak i usługi świadczone przez Spółkę na rzecz zagranicznych nabywców, nie będą podlegać opodatkowaniu VAT w Polsce, ale w państwie położenia nieruchomości. W rezultacie, podwykonawcy nieprawidłowo wystawiają faktury, a wynikający z nich VAT nie podlega odliczeniu przez Spółkę stosownie do art. 88 ust. 3a pkt 2 ustawy VAT.

WSA w Warszawie uchylił powyższą interpretację Dyrektora KIS, akcentując różnicę pomiędzy świadczeniem Spółki a usługami podwykonawców. Z perspektywy VAT czynności Spółki są bezpośrednio związane z konkretną nieruchomością, natomiast świadczenia podwykonawców nie, ponieważ „są konsumowane” przez Spółkę, a nie przez nieruchomość. WSA potwierdził, że Spółce przysługuje prawo odliczenia VAT na podstawie faktur od polskich podwykonawców.

Stanowisko WSA w Warszawie jest w mojej ocenie zasadne. Skoro bowiem - zgodnie z opisem stanu faktycznego przedstawionego przez Spółkę - podwykonawcy wykonywali prace oparte na ogólnym, uniwersalnym wzorze, niewykonywane „na miarę” dla konkretnej nieruchomości i potencjalnie możliwe do wykorzystania także w innych projektach, to trudno automatycznie przyjąć, że usługi te pozostawały w wystarczająco bezpośrednim związku z nieruchomością w rozumieniu art. 28e ustawy VAT. Dyrektor KIS nadał nadmierne znaczenie temu, że świadczenia podwykonawców były wykorzystywane w ramach większych projektów dotyczących konkretnych nieruchomości znajdujących się w innych państwach członkowskich.

Komentowany wyrok jest przykładem ryzyka podatkowego w VAT, jakie występuje przy usługach realizowanych w łańcuchu świadczeń dotyczących



nieruchomości. Intuicyjne założenie, że każda usługa podwykonawcy, która w jakikolwiek sposób służy realizacji konkretnego projektu budowlanego lub instalacyjnego automatycznie jest usługą związaną z nieruchomością, może prowadzić do poważnych skutków w rozliczeniach VAT. W praktyce nie jest niczym nadzwyczajnym sytuacja, w której dopiero na określonym etapie łańcucha świadczeń usługa uzyskuje wystarczająco bezpośredni związek z konkretną nieruchomością i zostaje objęta opodatkowaniem VAT w innym niż Polska państwie. Wcześniejsze świadczenia podwykonawcze mogą natomiast pozostawać usługami opodatkowanymi na zasadach ogólnych, w szczególności według miejsca siedziby usługobiorcy.

Nie przesądza o tym również samo wykonywanie czynności za granicą (co ma miejsce przykładowo w przypadku usług związanych z rusztowaniami lub podobnymi urządzeniami, które zazwyczaj są instalowane na budowach lub budynkach). Kluczowe jest ustalenie, czy dana usługa pozostaje w wystarczająco bezpośrednim związku z nieruchomością, tj. czy nieruchomość stanowi centralny i nieodzowny element świadczenia, a także, czy - z perspektywy prac na konkretnym budynku/budowli - świadczenie ma charakter trwały, a nie tymczasowy, przejściowy.

Istotna jest także kwestia zakresu ochrony wynikającej z interpretacji uzyskanej przez Spółkę po korzystnym wyroku WSA (ewentualnie również NSA). Interpretacja ta zabezpieczałaby Spółkę jako wnioskodawcę w zakresie prawa do odliczenia VAT naliczonego z faktur zakupowych zawierających polski VAT. Nie oznacza to jednak automatycznej ochrony podwykonawców. Organy podatkowe mogłyby nadal weryfikować prawidłowość ich rozliczeń po stronie sprzedaży i kwestionować wystawione przez nich faktury z VAT, jeżeli uznałyby, że świadczone usługi powinny być opodatkowane poza Polską. W konsekwencji mogłyby żądać od podwykonawców wystawienia faktur korygujących.

Z perspektywy kompleksowego zabezpieczenia podmiotów uczestniczących w łańcuchu świadczeń najbezpieczniejszym rozwiązaniem byłoby zatem uzyskanie ochrony interpretacyjnej nie tylko po stronie nabywcy, ale również po stronie podwykonawcy, tj. z perspektywy prawidłowości opodatkowania sprzedaży polskim VAT (np. poprzez wystąpienie z wnioskiem wspólnym).



EWELINA CHYLIŃSKA
STARSZY KONSULTANT

Wymiana walut a wartość transakcji kontrolowanej, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 2 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-1.4010.62.2026.1.AJ

W kwietniu 2026 r. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej wydał interpretację indywidualną, dotyczącą ustalenia wartości transakcji kontrolowanej oraz obowiązków dokumentacyjnych w przypadku wewnątrzgrupowej obsługi transakcji wymiany walut. Sprawa dotyczyła polskiej spółki należącej do grupy kapitałowej, która planowała korzystać ze wsparcia podmiotu powiązanego w zakresie wymiany walut. Model współpracy zakładał, że spółka zgłasza zapotrzebowanie na zakup lub sprzedaż waluty, natomiast podmiot powiązany zawiera odpowiednią transakcję z bankiem, a następnie odtwarza ją wobec spółki na identycznych warunkach. Kurs, wolumen oraz termin transakcji były zatem przenoszone w relacji 1:1.

Wynagrodzenie podmiotu powiązanego obejmowało wyłącznie usługę koordynacji procesu wymiany walut i było kalkulowane w oparciu o bazę kosztową powiększoną o 5% narzutu. Jednocześnie bank uczestniczący w transakcjach nie był podmiotem powiązanim ani ze spółką, ani z usługodawcą grupowym.

Na tym tle Wnioskodawca zwrócił się o potwierdzenie, czy przy ustalaniu wartości transakcji kontrolowanej dla potrzeb art.

11k ustawy CIT należy uwzględnić wyłącznie wynagrodzenie należne podmiotowi powiązanemu, czy również pełną wartość transakcji walutowych realizowanych z udziałem banku. W konsekwencji istotne było również ustalenie, czy obowiązek sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych może powstać wyłącznie z uwagi na wysoką wartość nominalną przepływów walutowych.

W ocenie Wnioskodawcy, skoro podmiot powiązany nie osiąga wynagrodzenia na samym obrocie walutą i jedynie przenosi warunki bankowe na spółkę w formule 1:1, to wartością transakcji kontrolowanej powinna być wyłącznie wartość usługi koordynacyjnej, tj. wynagrodzenie kalkulowane metodą koszt plus. W konsekwencji do wartości transakcji kontrolowanej nie powinno się doliczać wartości przepływów realizowanych przez bank.

Dyrektor KIS w pełni podzielił stanowisko Wnioskodawcy. Organ wskazał, że w analizowanym modelu transakcją kontrolowaną jest usługa świadczona pomiędzy podmiotami powiązanymi, a nie sam obrót walutowy realizowany przez niepowiązany bank. Tym samym przy ustalaniu wartości transakcji kontrolowanej należy uwzględnić wyłącznie wynagrodzenie należne podmiotowi z grupy za koordynację wymiany walut.

W praktyce oznacza to, że jeżeli wynagrodzenie podmiotu powiązanego nie przekroczy właściwego progu dokumentacyjnego, obowiązek sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych (local file) nie powstanie – nawet w sytuacji, gdy nominalna wartość wymienianej waluty będzie istotnie wyższa.

Omawiana interpretacja ma istotne znaczenie dla grup kapitałowych wykorzystujących scentralizowane modele zarządzania finansami, w tym centra usług wspólnych, funkcje treasury czy wewnątrzgrupową obsługę transakcji walutowych. W praktyce struktury tego rodzaju często generują wysokie obroty nominalne, mimo że rzeczywiste wynagrodzenie podmiotu powiązanego za wykonywane czynności pozostaje relatywnie niewielkie.

Rozstrzygnięcie potwierdza, że dla potrzeb cen transferowych kluczowe znaczenie ma rzeczywista treść ekonomiczna świadczenia realizowanego pomiędzy podmiotami powiązanymi, a nie wartość przepływów związanych z udziałem podmiotu trzeciego.

Jednocześnie należy podkreślić, że przedstawione podejście nie znajdzie zastosowania w każdym modelu wewnątrzgrupowej obsługi transakcji walutowych. W analizowanej sprawie istotne było przede wszystkim to, że warunki bankowe były przenoszone w formule 1:1, od kosztów banku nie naliczono marży, a podmiot powiązany pełnił wyłącznie funkcję koordynacyjną. Odmierna ocena mogłaby zostać przyjęta w sytuacji, gdyby podmiot z grupy przejmował ryzyko walutowe, stosował własny spread lub faktycznie kształtował ekonomiczne warunki transakcji.

Stanowisko organu pozostaje spójne z dotychczasową praktyką interpretacyjną dotyczącą usług brokerskich i pośrednictwa oraz z wyjaśnieniami prezentowanymi w Informatorze TPR. Już wcześniej wskazywano bowiem, że w modelach pośredniczenia wartością właściwą dla transakcji kontrolowanej powinno być wynagrodzenie podmiotu pośredniczącego, a nie pełna wartość obrotu realizowanego z udziałem podmiotów trzecich.

Interpretację należy ocenić pozytywnie. Stanowi ona kolejne potwierdzenie, że przy ocenie obowiązków dokumentacyjnych w cenach transferowych decydujące znaczenie ma rzeczywista treść ekonomiczna relacji pomiędzy podmiotami powiązanymi, a nie wyłącznie nominalna wartość przepływów finansowych występujących w danym modelu rozliczeń.



ANNA JAWORSKA
DORADCA PODATKOWY



MATEUSZ PIETRZAK
MŁODSZY KONSULTANT

WYBÓR ORZECZEŃ SĄDÓW ADMINISTRACYJNYCH ORAZ TSUE:



SPIS TREŚCI

Przepisem art. 4a pkt 21 lit. a ustawy CIT objęte są spółki posiadające osobowość prawną, zarówno krajowe, jak i zagraniczne , wyrok NSA z 28 kwietnia 2026 r., sygn. II FSK 893/23	8
Opodatkowanie PCC umowy przelewu wierzytelności zawartej pomiędzy funduszem a bankami oraz pozostałymi podmiotami innymi niż banki , wyrok NSA z 21 kwietnia 2026 r., sygn. III FSK 455/25	8
Przychodem z obligacji zerokuponowych w świetle art. 28j ust. 1 pkt 2 ustawy CIT jest wyłącznie dyskonto , wyrok WSA w Gliwicach z 30 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/GI 1408/25	8
Skutki podatkowe w VAT uzyskiwania przez spółkę przychodów ze sprzedaży udziałów w spółkach zależnych , wyrok WSA w Warszawie z 29 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 51/26	9
Zwolnienie z art. 21 ust. 1 pkt 157 ustawy PIT nie ma zastosowania do zagranicznej fundacji rodzinnej , wyrok WSA w Warszawie z 29 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 2354/25	9
Kwestia oceny, czy zwolnienie z art. 24m ust. 1 pkt 2 lit. e w zw. z art. 24o ustawy CIT ma zastosowanie jedynie do spółek holdingowych jednopoziomowych , wyrok WSA w Krakowie z 28 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 178/26	9
Kwestia oceny, czy wydatki na naprawę powypadkową samochodu osobowego wykorzystywanego do celów mieszanych, sfinansowane z odszkodowania stanowią ukryty zysk , wyrok WSA w Gliwicach z 28 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/GI 859/25	9

WYBÓR ORZECZEŃ SĄDÓW ADMINISTRACYJNYCH ORAZ TSUE:



SPIS TREŚCI

Uprawnienie do stosowania odliczenia, o którym mowa w art. 38eb ust. 1 ustawy CIT, aż do momentu pełnego zamortyzowania środków trwałych , wyrok WSA w Poznaniu z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Po 301/26	10
Kwestia stosowania nowych limitów amortyzacji do umowy leasingu operacyjnego samochodu zawartej przed 1 stycznia 2026 r. , wyrok WSA w Poznaniu z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Po 240/26	10
Kwestia korekty wydatków fit-out rozliczanych wcześniej z ostrożności poprzez odpisy amortyzacyjne, zamiast jednorazowo , wyrok WSA w Krakowie z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 119/26	10
Budowa na otrzymanym darowizną przez fundację rodzinną gruncie budynku i sprzedaż lokali w nim wyodrębnionych wykracza poza zakres art. 5 ust. 1 ustawy o fundacji rodzinnej , wyrok WSA w Krakowie z 21 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 45/26	10

Przepisem art. 4a pkt 21 lit. a ustawy CIT objęte są spółki posiadające osobowość prawną, zarówno krajowe, jak i zagraniczne, wyrok NSA z 28 kwietnia 2026 r., sygn. II FSK 893/23

Wykładnia literalna, systemowa i celowościowa potwierdzają, że norma prawna wynikająca z przepisu art. 4a pkt 21 lit. a ustawy CIT, która nie zawiera żadnego określenia co do miejsca siedziby lub zarządu spółki posiadającej osobowość prawną, obejmuje nie tylko krajowe spółki posiadające osobowość prawną, ale również spółki posiadające osobowość prawną z siedzibą lub zarządem w innym państwie niż Polska. Skoro spółka posiada udziały w zagranicznych spółkach posiadających osobowość prawną z siedzibą w Czechach i na Słowacji, to nie spełnia warunku, o którym mowa w art. 28j ust. 1 pkt 5 ustawy CIT. W konsekwencji brak jest możliwości zastosowania przez nią opodatkowania w formie ryczałtu od dochodów spółek. W ustawie CIT brak jest normy wskazującej na zawężenie kręgu spółek posiadających osobowość prawną tylko do spółek krajowych. W związku z tym, nie można przyjąć, iż posiadanie przez spółkę udziałów w kapitale spółek zagranicznych nie wyłącza na podstawie art. 28j ust. 1 pkt 5 ustawy CIT możliwości opodatkowania tzw. estońskim CIT.

Opodatkowanie PCC umowy przelewu wierzytelności zawartej pomiędzy funduszem a bankami oraz pozostałymi podmiotami innymi niż banki, wyrok NSA z 21 kwietnia 2026 r., sygn. III FSK 455/25

Okoliczność, że umowy zbycia wierzytelności zostały zawarte na piśmie zgodnie z art. 183 ust. 5 ustawy o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi nie przesądza o tym, że umowy te zarazem nie są umowami, o których mowa w art. 535 kodeksu cywilnego. Przepis mówi bowiem ogólnie o umowie zobowiązującej do nabycia wierzytelności bądź puli wierzytelności, nie wskazując wyraźnie jaki charakter ta umowa ma mieć. Zatem, wybór formy należy do podmiotów, które w takim rodzaju aktywności uczestniczą. Przemawia za tym również treść art. 191 ustawy o funduszach, który wymienia jakie rodzaje umów mogą być zawierane i nie jest to katalog zamknię-

ty. Fundusz może przykładowo zawrzeć umowę ubezpieczenia, w tym od ryzyka niewypłacalności dłużników. Oznacza to, że mimo iż mamy do czynienia z aktywnością określoną jako transfer ryzyka z wierzytelności, to jednak w zasięgu funduszu są standardowe instrumenty prawne, takie jak umowa ubezpieczenia (zawierana według wzorca kodeksowego). Natomiast nie wynika z niego obowiązek poruszania się w kategoriach umów mieszanych czy nienazwanych, które byłyby charakterystyczne wyłącznie dla ustawy o funduszach inwestycyjnych. A zatem, z ustawy o funduszach inwestycyjnych nie wynikają żadne argumenty, które mogłyby przesądzić, że zawierana przez fundusz umowa nabycia wierzytelności nie może być kwalifikowana, w obszarze regulacji prawnych, również leżących poza ustawą o funduszach. Ustawa o funduszach nie stanowi jedynych ram prawnych, w których fundusz się porusza.

Argumentacja, oparta nawet nie na nazwie, nie na stosowanej terminologii, gdzie głównym terminem jest cena, ale na charakterze praw i obowiązków stron, na essentialia negotii tych umów zawieranych przez fundusz z podmiotami dokonującymi zbycia wierzytelności, wskazuje na to, że mamy do czynienia w istocie z umową, o której mowa w art. 535 § 1 kodeksu cywilnego. Umowy te nie zawierają bowiem tego rodzaju postanowień modyfikujących prawa i obowiązki stron poprzez wprowadzenie na tyle istotnych elementów, które przekreślałyby kodeksowy charakter umowy sprzedaży. Brak jest podstaw, aby kwalifikować te umowy jako umowy nienazwane, niepodlegające przepisom ustawy PCC.

Przychodem z obligacji zerokuponowych w świetle art. 28j ust. 1 pkt 2 ustawy CIT jest wyłącznie dyskonto, wyrok WSA w Gliwicach z 30 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/GI 1408/25

Przychód, o którym mowa w art. 28j ust. 1 pkt 2 ustawy CIT, w przypadku obligacji zerokuponowych należy utożsamiać wyłącznie z dyskontem, stanowiącym realne przysporzenie majątkowe, a nie z kwotą nominalną wykupu, która w części kapitałowej jest dla podatnika neutralna podatkowo jako zwrot zainwestowanych środków.

Skutki podatkowe w VAT uzyskiwania przez spółkę przychodów ze sprzedaży udziałów w spółkach zależnych, wyrok WSA w Warszawie z 29 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 51/26

Ze stanu faktycznego wynika, że spółka jest podmiotem, który ma udział w zarządzaniu swoimi spółkami zależnymi. Skoro ma udział w zarządzaniu w spółkach zależnych, w których posiada udziały, wpływa na ich wynik finansowy - to prowadzi działalność gospodarczą w tym zakresie i jest podatnikiem VAT z tego tytułu.

Ze stanu faktycznego można wnioskować, że to nabywanie udziałów w innych spółkach i dokonywanie ich sprzedaży nie jest działalnością poboczną spółki, lecz jej zasadniczą działalnością. Nie ma znaczenia, że spółka takiej działalności nie ma zgłoszonej oficjalnie np. do KRS, istotne jest, jakie czynności faktycznie wykonuje. Działalność spółki polega m.in. na tym, że kupuje udziały w innych spółkach, tworzy nowe spółki, współzarządza nimi, ma wpływ na ich wynik finansowy. Gdy wartość udziału osiągnęła zadowalającą spółkę wartość, podejmuje ona decyzję o ich sprzedaży. Okoliczności te wskazują, że jest to typowa działalność gospodarcza nastawiona na zysk i nie można przyjąć, że jest to działalność dodatkowa, poboczna, o której mowa w art. 90 ust. 6 ustawy VAT.

Zwolnienie z art. 21 ust. 1 pkt 157 ustawy PIT nie ma zastosowania do zagranicznej fundacji rodzinnej, wyrok WSA w Warszawie z 29 kwietnia 2026 r., sygn. III SA/Wa 2354/25

Zwolnienie przedmiotowe, o którym mowa w art. 21 ust. 1 pkt 157 ustawy PIT, znajduje zastosowanie wyłącznie do świadczeń otrzymywanych z polskiej fundacji rodzinnej. Brak uregulowania statusu podatkowego beneficjentów zagranicznych fundacji rodzinnych nie stanowi dyskryminacji w rozumieniu prawa unijnego, lecz jest wyrazem autonomii państwa członkowskiego w obszarze podatków niezharmonizowanych.

Kwestia oceny, czy zwolnienie z art. 24m ust. 1 pkt 2 lit. e w zw. z art. 24o ustawy CIT ma zastosowanie jedynie do spółek holdingowych jednopozio-

mowych, wyrok WSA w Krakowie z 28 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 178/26

Zwolnienie określone w art. 24o ustawy CIT skierowane jest głównie do spółek holdingowych jednopoziomowych. Przemawia za tym wykładnia gramatyczna, ale również wykładnia celowościowa, ponieważ z uzasadnienia do projektu ustawy (Druk sejmowy 1532) wprost wynika, że celem ustawodawcy wprowadzającego takie zmiany było ograniczenie zakresu definicji spółek zależnych i objęcie reżimem holdingowym tzw. struktur jednopoziomowych o stosunkowo prostej strukturze powiązań właścicielskich. Proponowane podejście ma utrudnić wykorzystywanie tego typu powiązań do niedozwolonych optymalizacji i zapobieganie rozszczelnieniu systemu podatkowego, poprzez minimalizację ryzyka potencjalnych nadużyć. Celem ustawodawcy było zapewnienie polskim przedsiębiorcom korzystnych warunków zakładania i kontroli grup holdingowych, jednakże nie było to zwolnienie zupełne, szerokie i bezwarunkowe. Wręcz przeciwnie, w uzasadnieniu projektu wielokrotnie wskazywano na rozwiązania, które miały za zadanie utrudnić wykorzystywanie nowego reżimu prawnego (polskiej spółki holdingowej) do niedozwolonych optymalizacji.

Kwestia oceny, czy wydatki na naprawę powypadkową samochodu osobowego wykorzystywanego do celów mieszanych, sfinansowane z odszkodowania stanowią ukryty zysk, wyrok WSA w Gliwicach z 28 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/GI 859/25

Wydatki na naprawę powypadkową samochodu osobowego wykorzystywanego do celów mieszanych, sfinansowane z odszkodowania (bezpośrednio przez ubezpieczyciela), stanowią wydatek związany z używaniem składnika majątku w rozumieniu art. 28m ust. 4 pkt 2 lit. b ustawy CIT. W konsekwencji, 50% wartości takich kosztów naprawy stanowi ukryty zysk podlegający opodatkowaniu ryczałtem od dochodów spółek (CIT estoński), niezależnie od tego, czy szkoda powstała z winy osoby trzeciej.

Uprawnienie do stosowania odliczenia, o którym mowa w art. 38eb ust. 1 ustawy CIT, aż do momentu pełnego amortyzowania środków trwałych, wyrok WSA w Poznaniu z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Po 301/26

Przychylić należy się do stanowiska spółki, która wskazała, iż lata określone w przepisie art. 38eb ust. 5 ustawy CIT, czyli 2022-2026, wyznaczają jedynie okres, w którym można rozpocząć korzystanie z ulgi na robotyzację, ale po rozpoczęciu korzystania z ulgi podatnik zachowuje prawo do jej wykorzystania aż do momentu pełnej amortyzacji środka trwałego stanowiącego koszt poniesiony na robotyzację. Mając na uwadze istotę korzystania z tej ulgi, najistotniejsze jest to, aby doszło do poniesienia wydatków na robotyzację w okresie, o którym mowa w ww. przepisie. Natomiast fakt, że dokonywanie odpisów amortyzacyjnych będzie miało miejsce w latach późniejszych niż rok 2026 jest bez znaczenia dla możliwości skorzystania z tej ulgi i spółce w okolicznościach sprawy będzie to prawo przysługiwało.

Kwestia stosowania nowych limitów amortyzacji do umowy leasingu operacyjnego samochodu zawartej przed 1 stycznia 2026 r., wyrok WSA w Poznaniu z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Po 240/26

Wykładni art. 30 ustawy z 2 grudnia 2021 r. o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych oraz niektórych innych ustaw należy dokonywać w oparciu o jego literalne brzmienie. Treść tego przepisu jest jasna i nie budzi żadnych wątpliwości, w związku z tym nie można z niej wywodzić skutków, których on nie przewiduje. Stwierdzić zatem należy, że dla umów leasingu, o których mowa w art. 17a ustawy CIT, umów najmu, dzierżawy lub innych umów o podobnym charakterze, spółka będzie zobowiązana do stosowania od 1 stycznia 2026 r. nowych limitów, nawet jeśli takie umowy zostaną zawarte przed 1 stycznia 2026 r.

Kwestia korekty wydatków fit-out rozliczanych wcześniej z ostrożności poprzez odpisy amortyzacyjne, zamiast jednorazowo, wyrok WSA w Krakowie z 22 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 119/26

Nieprawidłowe jest utożsamianie przez organ pomyłki (błędu) z oczywistą omyłką

i używanie przy wykładni przepisów określeń „pomyłka”, „błąd” i „oczywista omyłka” wymiennie. Nie można takich bliskoznacznych wyrazów stosować zamiennie, przy interpretacji przepisów prawa. Inną oczywistą omyłką, o której mowa w art. 15 ust. 4i ustawy CIT należy zrównać z błędem rachunkowym. W sytuacji, gdy podatnik ze względów ostrożnościowych nie rozliczył kosztów jednorazowo, lecz poprzez amortyzację, nie możemy mówić o omyłce. Było to świadomym działaniem podatnika wynikającym z ostrożności, podyktowanej stosowaną wówczas praktyką, a nie błędem czy omyłką.

Budowa na otrzymanym darowizną przez fundację rodzinną gruncie budynku i sprzedaż lokali w nim wyodrębnionych wykracza poza zakres art. 5 ust. 1 ustawy o fundacji rodzinnej, wyrok WSA w Krakowie z 21 kwietnia 2026 r., sygn. I SA/Kr 45/26

Działalność fundacji rodzinnej polegająca na budowie na otrzymanym darowizną od fundatora gruncie budynku, a następnie ustanowieniu odrębnej własności lokali mieszkalnych i sprzedaży tak wyodrębnionego lokalu (lub lokali) wykracza poza zakres dopuszczalnej działalności fundacji rodzinnej określonej w art. 5 ust. 1 ustawy o fundacji rodzinnej.

WYBÓR INTERPRETACJI PODATKOWYCH

SPIS TREŚCI


Ustalenie, czy spółka jest uprawniona do ujęcia w kosztach uzyskania przychodu kwoty wynagrodzenia exit fee, w wysokości uwzględniającej dokonaną w 2025 r. przez podmiot powiązany korektę tego wynagrodzenia, w roku poniesienia kosztu, tj. w 2023 r., interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 24 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-1.4010.67.2026.2.MF	13
Ustalenie, czy moment powstania przychodu z tytułu konwersji pożyczki lub umowy SAFE na udziały albo akcje przypada na dzień wpisu podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru zgodnie z art. 12 ust. 1 pkt 7 w zw. z art. 12 ust. 1b ustawy CIT. Kwestia powstania różnic kursowych w wyniku konwersji inwestycji wyrażonej w walucie obcej na udziały, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 24 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.83.2026.1.BD	13
Ocena, czy wynagrodzenie za udzielenie poręczenia na spłatę zobowiązań (kredytu bankowego), ewentualna konieczność spłaty tego zobowiązania oraz samo udzielenie poręczenia dla podmiotu gospodarczego, stanowi dochód z tytułu ukrytych zysków, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 23 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-1.4010.90.2026.1.KW	14
Kwestia opodatkowania PCC umowy leasingu konsumenckiego, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 22 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-3.4014.84.2026.1.JKU	15
Skutki podatkowe w CIT sekurytyzacji wierzytelności leasingowych, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 21 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.35.2026.3.ANK	15
Ustalenie limitu 2 000 000 zł, o którym mowa w art. 26 ust. 2i w zw. z art. 26 ust. 2e ustawy CIT w przypadku, gdy rok podatkowy spółki jest dłuższy niż 12 miesięcy i wynosi 23 miesiące, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 20 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.32.2026.2.BD	17

WYBÓR INTERPRETACJI PODATKOWYCH



SPIS TREŚCI

Przesłanki uznania darowizny składników majątkowych na rzecz fundacji rodzinnej za przekazanie ZCP, niepodlegające opodatkowaniu VAT na podstawie art. 6 pkt 1 ustawy VAT , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0114-KDIP1-1.4012.171.2026.1.MKA	17
Obniżenie podatku należnego wynikającego z wystawionych faktur nieustrukturyzowanych do paragonów fiskalnych. Ujęcie faktur nieustrukturyzowanych do paragonów w ewidencjach prowadzonych dla celów podatku VAT , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0113-KDIPT1-3.4012.8.2026.3.JM	18
Wydatki na składki na ubezpieczenie społeczne opłacane za adwokatów – komplementariuszy spółki komandytowo-akcyjnej nie stanowią dla spółki kosztu uzyskania przychodów , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.59.2026.1.AW	19
Koszt kary pieniężnej za nierealizowanie obowiązków w zakresie NCR nałożonej na spółkę w okresie opodatkowania ryczałtem stanowi wydatek niezwiązany z działalnością gospodarczą , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 14 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-3.4010.74.2026.2.JMS	20
Skutki podatkowe w CIT wypłacania premii pośrednikom w celu ich dalszego przekazania detalistom (aptekam) , interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 10 kwietnia 2026 r., sygn. 0114-KDIP2-2.4010.61.2026.2.AS	20
Kwestia opłacania „dwóch składek” na ubezpieczenie zdrowotne z tytułu prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej oraz z tytułu bycia współnikiem kilku spółek komandytowych , decyzja Oddziału ZUS w Lublinie z 19 marca 2026 r., sygn. DI/200000/43/1256/2026	21



Ustalenie, czy spółka jest uprawniona do ujęcia w kosztach uzyskania przychodu kwoty wynagrodzenia exit fee, w wysokości uwzględniającej dokonaną w 2025 r. przez podmiot powiązany korektę tego wynagrodzenia, w roku poniesienia kosztu, tj. w 2023 r., interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 24 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-1.4010.67.2026.2.MF

Z wniosku wynika, że w transakcji zawartej pomiędzy spółką a podmiotem powiązanym (GmbH) w trakcie 2023 r. zostało ustalone wynagrodzenie exit fee na warunkach rynkowych, natomiast zmiana istotnych okoliczności mająca wpływ na ustalenie ceny transferowej, tj. wynagrodzenie exit fee nie wystąpiły w trakcie roku podatkowego tylko później. W konsekwencji nie został spełniony warunek z art. 11e pkt 2 ustawy CIT.

W związku z powyższym, skoro o korekcie cen transferowych, można powiedzieć wyłącznie w przypadku spełnienia wszystkich warunków wskazanych w przepisie, to wobec niespełnienia drugiego z warunków wynikających z art. 11e pkt 2 ustawy CIT, należy stwierdzić, że korekta wydatku z tytułu exit fee nie może zostać uznana za korektę cen transferowych spełniającą warunki, o których mowa w art. 11e ustawy CIT. W konsekwencji pozostaje do ustalenia, kiedy (w którym okresie rozliczeniowym) ww. korekta powinna zostać rozliczona przez spółkę w kosztach uzyskania przychodów. Korekta ta, jako niespełniająca warunków określonych w art. 11e ustawy CIT, powinna zostać rozliczona w kosztach uzyskania przychodu na zasadach ogólnych, tj. zgodnie z art. 15 ust. 4i-4k ustawy CIT. Korekty, które wynikają z błędów rachunkowych i innych oczywistych omyłek powinny zostać dokonane „wstecz”. Natomiast pozostałe korekty, należy ujmować jako korekty kosztów uzyskania przychodów (ich zwiększenia lub zmniejszenia) „na bieżąco” (tj. w okresie rozliczeniowym, w którym podatnik otrzymał fakturę korygującą albo inny dokument potwierdzający przyczyny korekty).


W związku z powyższym, korekta wynagrodzenia exit fee, o której mowa we wniosku nie będzie stanowić korekty cen transferowych oraz nie będzie wynikiem błędu rachunkowego bądź oczywistej omyłki. Nota korygująca otrzymana w 2025 r. zmniejsząca

wysokość wynagrodzenia exit fee została wystawiona z powodu okoliczności, których ustalenie było możliwe w późniejszym okresie. Zatem spółka powinna ująć w kosztach uzyskania przychodu korektę tego wynagrodzenia, tj. exit fee, w roku, w którym została wystawiona nota korygująca exit fee, tzn. w dacie otrzymania dokumentu korygującego, tj. w 2025 r.

Ustalenie, czy moment powstania przychodu z tytułu konwersji pożyczki lub umowy SAFE na udziały albo akcje przypada na dzień wpisu podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru zgodnie z art. 12 ust. 1 pkt 7 w zw. z art. 12 ust. 1b ustawy CIT. Kwestia powstania różnic kursowych w wyniku konwersji inwestycji wyrażonej w walucie obcej na udziały, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 24 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.83.2026.1.BD

Spółka dokonuje inwestycji w podmioty polskie i zagraniczne poprzez nabywanie udziałów/akcji w spółkach. Inwestycje te są dokonywane m.in. poprzez udzielanie oprocentowanej pożyczki, która następnie konwertowana jest na udziały/akcje oraz wykorzystanie instrumentu finansowego SAFE, który jest rodzajem umowy inwestycyjnej, również konwertowanej w przyszłości na udziały/akcje. W przypadku wniesienia do spółki albo spółdzielni wkładu niepieniężnego, przychodem jest wartość wkładu określona w statucie lub umowie spółki, a w razie ich braku wartość wkładu określona w innym dokumencie o podobnym charakterze. Zatem, źródłem powstania przychodu opisanego w przedmiotowym przepisie, powstającego po stronie podmiotu wnoszącego aport w postaci wkładu niepieniężnego, jest objęcie udziałów (akcji) w zamian za ten wkład niepieniężny, z wyłączeniem przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części.

Z powyższego wynika, że w rozpatrywanej sprawie dochodzi do powstania przychodu z tytułu konwersji pożyczki lub umowy SAFE na udziały albo akcje. Z kolei, jak wynika z art. 12 ust. 1b ustawy CIT, przychód określony w art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy CIT powstaje m.in. w dniu wpisu do rejestru podwyższenia kapitału zakładowego. W analizowanej sprawie konwersja wierzytelności z pożyczki lub praw wynikających z umowy SAFE na udziały albo akcje stanowi wniesienie wkładu niepie-



niężnego w rozumieniu art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy CIT. W przypadku ww. przychodu nie występuje sytuacja, w której moment uzyskania przychodu jest inny niż moment jego faktycznego otrzymania.


W konsekwencji uznać należy, że w rozpatrywanej sprawie nie powstają różnice kursowe dotyczące przychodu powstałego na podstawie art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy CIT, w związku z konwersją inwestycji wyrażonej w walucie obcej na udziały. W świetle powyższego, nie można zgodzić się ze stanowiskiem wskazującym, że do rozliczania powstałych różnic kursowych właściwy jest średni kurs ogłaszany przez NBP z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień uregulowania zobowiązania w rozumieniu art. 15a ust. 4-7 ustawy CIT, co oznacza dzień dokonania konwersji.

Ocena, czy wynagrodzenie za udzielenie poręczenia na spłatę zobowiązań (kredytu bankowego), ewentualna konieczność spłaty tego zobowiązania oraz samo udzielenie poręczenia dla podmiotu gospodarczego, stanowi dochód z tytułu ukrytych zysków, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 23 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-1.4010.90.2026.1.KW

Odnosząc się do wynagrodzenia za udzielenie poręczenia przez spółkę na spłatę zobowiązań (kredytu bankowego) podmiotu gospodarczego stwierdzić należy, że wynagrodzenie otrzymane przez spółkę nie będzie stanowiło ukrytego zysku. Przepis art. 28m ust. 3 ustawy CIT wskazuje, iż za ukryty zysk uznaje się każde świadczenie, którego beneficjentem, bezpośrednio lub pośrednio, jest wspólnik lub inny podmiot powiązany. W sprawie opisanej we wniosku beneficjentem w związku otrzymanym wynagrodzeniem za udzielenie poręczenia będzie spółka (podatnik ryczałtu - spółka) a nie jej udziałowiec/wspólnik (osoba fizyczna) lub podmiot powiązany. Bowiern w analizowanej sprawie to spółka udzieliła poręczenia i otrzymuje z tego tytułu wynagrodzenie, a nie jest to przypadek, gdy spółce zostało udzielone poręczenie przez wspólnika lub podmiot powiązany i spółka zobowiązana jest do wypłaty wynagrodzenia z tego tytułu. Wobec czego wynagrodzenie za udzielenie poręczenia należne spółce nie będzie ukrytym zyskiem.

W omawianej sprawie poręczenie kredytu podmiotowi gospodarczemu (podmiotowi powiązanemu) nie jest związane z udzieleniem pożyczki (kredytu) pomiędzy podmiotami powiązаныmi, lecz udzieleniem przez spółkę poręczenia spłaty zaciągniętego przez podmiot powiązany kredytu bankowego. Z pewnością udzielenie poręczenia przez spółkę oraz spłata kredytu bankowego za inny podmiot w ramach poręczenia jest odrębną transakcją od umowy pożyczki i nie zostało wprost wymienione w katalogu świadczeń w postaci ukrytych zysków. Jednocześnie, należy mieć na uwadze, że zdanie wstępne przepisu art. 28m ust. 3 ustawy CIT, wskazuje na otwarty katalog świadczeń mogących prowadzić do powstania dochodu z tytułu ukrytych zysków. Dlatego ocena czy dochód z tytułu wskazanych we wniosku a dokonywanych przez spółkę z podmiotami powiązаныmi powyższych transakcji spełnia warunki do uznania go za dochód z tytułu ukrytego zysku powinna zostać dodatkowo przeprowadzona w oparciu o przesłanki wynikające ze zdania wstępnego przepisu art. 28 m ust. 3 ustawy CIT.

Jak z niego wynika, dochód z tytułu ukrytego zysku nie obejmuje świadczeń, które nie są wykonane w związku z prawem do udziału w zysku, czyli świadczeń podjętych (wykonanych) bez jakiegokolwiek wpływu podmiotów powiązanych na działanie i decyzje spółki opodatkowanej ryczałtem, w zakresie ocenianego świadczenia. Wysokość wynagrodzenia za udzielenie poręczenia przez spółkę na spłatę zobowiązań podmiotu gospodarczego ustalona zostałaby na warunkach rynkowych, zgodnie z art. 11c ustawy CIT, a powiązanie podmiotów udzielających poręczenia nie będzie miało wpływu na warunki udzielenia poręczenia. W świetle powyższego, skoro poręczenie jest odrębną transakcją od umowy kredytu, a na zawarcie umowy poręczenia nie mają wpływu powiązania pomiędzy podmiotami, a sama transakcja odbywa się na warunkach rynkowych, to w takim przypadku samo poręczenie, a także ewentualna spłata przez spółkę zobowiązań (kredytu bankowego) podmiotu gospodarczego dokonana w ramach udzielonego poręczenia, nie stanowi dochodu z ukrytych zysków, o którym mowa w art. 28m ust. 1 pkt 2 w zw. art. 28m ust. 3 ustawy CIT.



Kwestia opodatkowania PCC umowy leasingu konsumenckiego, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 22 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB2-3.4014.84.2026.1.JKU

Ze stanu faktycznego wynika, że w zawieranych przez spółkę umowach: i) precyzyjnie oznaczona osoba fizyczna przenosi na rzecz spółki własność przedmiotu; ii) przeniesienie własności następuje w zamian za zapłatę ceny („wynagrodzenia”). Z wniosku jednoznacznie wynika, że w ramach leasingu konsumenckiego zwrotnego występują dwie odrębne czynności: i) umowa sprzedaży, na podstawie której osoba fizyczna sprzedaje spółce rzecz ruchomą, która ma być przedmiotem leasingu; ii) umowa leasingu, na podstawie której spółka, jako leasingujący oddaje – za określoną opłatą – rzecz ruchomą do korzystania osobie fizycznej. Po zakończeniu leasingu korzystająca ma prawo wykupić przedmiot leasingu.

W świetle przepisów ustawy PCC nie ma znaczenia, że opisana przez spółkę sprzedaż nastąpi w ramach realizacji umowy leasingu konsumenckiego zwrotnego jako jeden z jej elementów. Istotne jest to, że nabycie przez spółkę przedmiotu leasingu przybierze postać umowy, która wymieniona jest w art. 1 ustawy PCC, co przesądza o opodatkowaniu tym podatkiem. Nie można więc zgodzić się z twierdzeniem, że skoro nie dochodzi do wydania spółce rzeczy (przeniesienia posiadania), to nie mamy do czynienia z umową sprzedaży. Zawierane przez spółkę umowy określają czynności dokonywane pomiędzy jej stronami, na które składa się czynność cywilnoprawna podlegająca opodatkowaniu PCC, tj. umowa sprzedaży. Umowa, na podstawie której spółka nabywa rzecz od przyszłego korzystającego zawiera bowiem elementy przedmiotowo istotne (essentialia negotii) ww. umowy (sprzedaży). Opisana we wniosku umowa leasingu konsumenckiego zwrotnego podlega zatem opodatkowaniu PCC, w tej części, w której stanowi ona umowę sprzedaży.

Skutki podatkowe w CIT sekurytyzacji wierzytelności leasingowych, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 21 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.35.2026.3.ANK


Wynagrodzenie zapłacone przez SPV do

spółki za nabyte wierzytelności nie będzie stanowiło przychodu po stronie spółki stosownie do art. 17k ust. 1 pkt 1 ustawy CIT. Natomiast, jak wynika z art. 17k ust. 2 ustawy CIT spółka będzie zobowiązana do wykazywania przychodów w odniesieniu do opłat ponoszonych przez leasingobiorców dotyczących wierzytelności w dniu wymagalności ich zapłaty. Do przychodów będzie w takim przypadku zaliczana całość wierzytelności leasingowych wynikających z umów leasingu (czyli zarówno tzw. część kapitałowa, jak i odsetkowa).

Przychody z wierzytelności leasingowych (w tym kwot wykupu) otrzymywanych na podstawie umów leasingu, które spółka będzie rozpoznawała po sprzedaży do SPV wierzytelności z tych umów, będą powstawały z chwilą ich wymagalności. Wynika to z art. 17k ust. 2 ustawy CIT zgodnie z którym opłaty ponoszone przez korzystającego na rzecz osoby trzeciej stanowią przychód finansującego w dniu wymagalności zapłaty. Spółka pozostanie stroną umów leasingu (a zatem finansującym w rozumieniu art. 17k ust. 2 ustawy CIT). W konsekwencji, po sprzedaży wierzytelności do SPV, spółka będzie miała obowiązek rozpoznawać przychody w wysokości wierzytelności leasingowych oraz kwot wykupu wynikających z umów leasingu w dniu wymagalności tych rat.

Dyskonto zastosowane przy sprzedaży do SPV poszczególnych transz wierzytelności wynikających z umów leasingu (rozumiane jako różnica między wartością wierzytelności wynikającą z umów, których spółka jest stroną, a ceną sprzedaży) będzie stanowiło dla spółki koszt uzyskania przychodów ujmowany jednorazowo w momencie jego poniesienia, którym będzie dzień sprzedaży poszczególnych transz wierzytelności do SPV.

Przepis art. 17k ustawy CIT wprost stanowi, że kosztem uzyskania przychodów finansującego jest zapłacone osobie trzeciej dyskonto lub wynagrodzenie. Zmiany dyskonta wynikające z wypłaty kwot odpowiadających odroczonego komponentowi ceny sprzedaży wierzytelności nie mogą mieć wpływu na wysokość dyskonta zaliczonego uprzednio do kosztów uzyskania przychodów. Dyskonto powstaje na moment sprzedaży wierzytelności i zapłaty ceny sprzedaży. Od tego momentu właścicielem wierzytelności będzie SPV. Zatem, zmiana dyskonta wskutek usta-



lenia i wypłaty kwot nadwyżek finansowych odpowiadających odroczonego komponentowi ceny sprzedaży wierzytelności nie może mieć wpływu na dyskonto wcześniej rozpoznane przez spółkę (która zbyła wierzytelność) i tym samym spółka nie będzie uprawniona/ zobowiązana do korygowania kosztów uzyskania przychodów. Stanowisko spółki z którego wynika, że rozpoznany koszt dyskonta powinien zostać skorygowany wskutek ustalenia i wypłaty kwot nadwyżek finansowych odpowiadających odroczonego komponentowi ceny sprzedaży wierzytelności należy uznać zatem za nieprawidłowe.

W przypadku odkupu wierzytelności przez spółkę od SPV, cena zapłacona za odkupione wierzytelności nie będzie stanowiła kosztu uzyskania przychodów dla spółki i jednocześnie otrzymane przez spółkę spłaty z tytułu odkupionych wierzytelności nie będą stanowiły przychodu dla spółki.

Przepis art. 17k ustawy CIT reguluje tylko sytuację finansującego, nie można więc uznać, że „modyfikuje” on również sytuację podatkową nabywcy wierzytelności. To, że na podstawie art. 17k ust. 2 ustawy CIT finansujący wykazuje przychód w dniu wymagalności zapłaty nie oznacza, że nabywca wierzytelności nie wykazuje przychodów z tytułu spłat wierzytelności przez leasingobiorców - żaden z przepisów ustawy takiego wyłączenia nie przewiduje. Z przychodem ze spłaty nabytych wierzytelności wiążą się koszty nabycia tych wierzytelności, które jako koszty bezpośrednie rozpoznawane są w jego rachunku podatkowym w odpowiedniej proporcji do uzyskanego przychodu. Z kolei brak możliwości zaliczania nieściągalnych wierzytelności/odpisów aktualizujących do kosztów podatkowych przez nabywcę wierzytelności wynika wprost z przepisu art. 16 ust. 1 pkt 25 i pkt 26a ustawy CIT, niespełniona jest bowiem podstawowa przesłanka - uprzedniego zaliczenia wierzytelności do przychodów należnych.


Strata z tego tytułu jest więc u nabywcy wierzytelności tylko stratą ekonomiczną. Z żadnego przepisu ustawy CIT w szczególności z art. 17k ustawy CIT, nie wynika, że taką „stratę” musi zaliczyć do kosztów którakolwiek ze stron umowy sekurytyzacyjnej, a skoro

nie może tego uczynić nabywca to powinien mieć do tego prawo zbywca wierzytelności, któremu prawo do wierzytelności już nie przysługuje. Nie można się zgodzić ze stanowiskiem, że po sprzedaży wierzytelności do SPV, spółka będzie uprawniona do zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wartości wierzytelności odpisanych jako nieściągalne, które uprzednio zostały zarachowane jako przychody należne i których nieściągalność została udokumentowana w sposób wymagany przepisami ustawy CIT. Spółka będzie również uprawniona do zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów odpisów aktualizujących wartość wierzytelności od tej części, która będzie zaliczona do przychodów należnych spółki, a ich nieściągalność zostanie uprawdopodobniona zgodnie z przepisami ustawy CIT.

Po odkupie wierzytelności przez spółkę od SPV, spółka będzie uprawniona do zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wartości wierzytelności odpisanych jako nieściągalne, które uprzednio zostały zarachowane jako przychody należne i których nieściągalność została udokumentowana w sposób wymagany przepisami ustawy CIT, jak również odpisów aktualizujących wartość wierzytelności od tej części, która będzie zaliczona do przychodów należnych spółki, a ich nieściągalność zostanie uprawdopodobniona zgodnie z przepisami ustawy CIT.

Po odkupie przez spółkę wierzytelności sprzedanych do SPV, spółka będzie uprawniona do pomniejszenia podstawy opodatkowania lub powiększenia straty, w tym również do pomniejszenia podstawy do obliczenia zaliczki na podatek CIT, o wartość wierzytelności zaliczonej przez spółkę do przychodów należnych, która nie została uregulowana przez leasingobiorcę w terminie wskazanym w ustawie CIT (tzw. ulga na złe długi).

Płatności przekazywane przez spółkę do SPV w wykonaniu usługi administrowania wierzytelnościami, które to płatności spółka będzie otrzymywać od leasingobiorców z tytułu spłaty wierzytelności, nie mieszczą się w katalogu przychodów wymienionych w art. 21 ust. 1 i art. 22 ust. 1 ustawy CIT i w konsekwencji, spółka nie będzie zobowiązana do poboru podatku u źródła od tych płatności.



Ustalenie limitu 2 000 000 zł, o którym mowa w art. 26 ust. 2i w zw. z art. 26 ust. 2e ustawy CIT w przypadku, gdy rok podatkowy spółki jest dłuższy niż 12 miesięcy i wynosi 23 miesiące, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 20 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.32.2026.2.BD

Co do zasady limit 2 mln zł obowiązuje w roku podatkowym płatnika, który trwa 12 kolejnych miesięcy kalendarzowych. W przypadku, gdy rok podatkowy płatnika jest krótszy lub dłuższy niż 12 kolejnych miesięcy, art. 26 ust. 2i ustawy CIT wprowadza odmienne zasady liczenia limitu. W takiej sytuacji kwotę limitu ustala się według wzoru: $LIMIT = 2 \text{ mln zł} / 12 \text{ miesięcy} \times \text{liczba rozpoczętych miesięcy roku podatkowego}$. Z powyższego wynika, że zastosowanie dyspozycji przepisu art. 26 ust. 2i ustawy CIT nakazuje obliczać rok podatkowy jako iloczyn $1/12$ kwoty 2.000.000 zł i liczby miesięcy roku podatkowego trwającego dłużej lub krócej niż 12 miesięcy, w którym dokonano wypłaty tych należności bez względu na miesiąc dokonania wypłaty należności.

Wprowadzenie regulacji art. 26 ust. 2i ustawy CIT miało na celu dostosowanie tego limitu do sytuacji, gdy rok podatkowy podatnika odbiega od standardowych 12 miesięcy, tak aby proporcjonalnie odzwierciedlał długość okresu rozliczeniowego. Przyjęcie, że limit, o którym mowa w ww. przepisie powinien być liczony w odniesieniu do rozpoczętych miesięcy roku podatkowego przypadających do momentu dokonania wypłaty powodowałoby odmienne konsekwencje dla podatnika niż w przypadku standardowego roku podatkowego trwającego 12 miesięcy. Za prawidłowością takiego rozumienia art. 26 ust. 2i ustawy CIT przemawia również wykładnia systemowa art. 26 ust. 2e ustawy CIT. Należy bowiem zauważyć, że skoro w roku podatkowym trwającym 12 miesięcy limit, ponad nadwyżkę którego pobierany jest podatek u źródła w sposób określony w art. 26 ust. 2e ustawy CIT wynosi 2.000.000 zł, to w przypadku roku podatkowego dłuższego albo krótszego niż 12 miesięcy limit ten powinien być proporcjonalnie zmniejszany lub zwiększany, stosownie do długości trwania tego roku podatkowego. Takie rozwiązanie wydaje się sprawiedliwe/uzasadnione z punktu widzenia systemu prawa podatkowego.

Pomimo więc, że językowe brzmienie art. 26 ust. 2i ustawy CIT może wskazywać, że w przypadku roku podatkowego krótszego lub dłuższego niż 12 miesięcy limit, o którym mowa w art. 26 ust. 2e ustawy CIT, powinien być liczony w odniesieniu do rozpoczętych miesięcy do momentu wypłaty należności, to rezultat wykładni systemowej oraz funkcjonalnej i racjonalność ustawodawcy uzasadnia podobny sposób ustalania/stosowania opisanego limitu jak w przypadku art. 26 ust. 2e ustawy CIT, tj. jako limit roczny, uzależniony od liczby miesięcy danego roku podatkowego. W konsekwencji, limit o którym mowa w art. 26 ust. 2i w zw. z art. 26 ust. 2e ustawy CIT należy ustalać proporcjonalnie jako iloczyn $1/12$ kwoty 2.000.000 zł i łącznej liczby miesięcy roku podatkowego spółki (w stanie faktycznym 23), bez względu na miesiąc dokonania wypłaty należności.

Tym samym, limit wynikający z art. 26 ust. 2i w zw. z art. 26 ust. 2e ustawy CIT należy ustalić proporcjonalnie do liczby miesięcy roku podatkowego jako iloczyn $1/12$ kwoty 2.000.000 zł i łącznej liczby miesięcy wydłużonego roku podatkowego spółki, bez względu na miesiąc dokonania wypłaty należności w wydłużonym roku podatkowym, w przypadku spółki obecnie trwającym 23 miesiące.

Przesłanki uznania darowizny składników majątkowych na rzecz fundacji rodzinnej za przekazanie ZCP, niepodlegające opodatkowaniu VAT na podstawie art. 6 pkt 1 ustawy VAT, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0114-KDIP1-1.4012.171.2026.1.MKA

Opisany zespół składników będący przedmiotem darowizny do fundacji rodzinnej będzie stanowił ZCP w rozumieniu art. 2 pkt 27e ustawy VAT, ponieważ na dzień tej transakcji odznaczał się będzie odrębnością organizacyjną, finansową i funkcjonalną z możliwością samodzielnego funkcjonowania w obrocie gospodarczym.

Wnioskodawca (prowadzący JDG) zamierza przekazać w drodze darowizny nieruchomości gruntową zabudowaną budynkiem niemieszkalnym oraz związane z nią składniki majątkowe na rzecz fundacji rodzinnej. Fundacja będzie czynnym zarejestrowanym podatnikiem VAT. Zespół składników majątku przekazywanych do fundacji rodzinnej na



moment darowizny będzie stanowił zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczonych do realizacji określonych zadań gospodarczych, który zarazem mógłby stanowić niezależne przedsiębiorstwo realizujące te zadania. Pomimo braku formalnego wyodrębnienia organizacyjnego w strukturze przedsiębiorstwa wnioskodawcy to składniki majątkowe związane z budynkiem na moment darowizny i po wykonaniu umowy darowizny będą służyły fundacji do prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie najmu w sposób niezależny i w pełni samodzielny. Ponadto zespół tych składników będzie stanowić potencjalnie niezależne przedsiębiorstwo samodzielnie realizujące zadania gospodarcze w zakresie wynajmu powierzchni biurowych, nie będzie posiadał samodzielności finansowej, pozwalającej na autonomiczne funkcjonowanie w obrocie gospodarczym. Jednak na podstawie prowadzonej przez wnioskodawcę ewidencji księgowej (KPiR) możliwe będzie przyporządkowanie przychodów i kosztów oraz należności i zobowiązań.

Wnioskodawca nie zatrudnia pracowników, wobec czego nie nastąpi ich przejście do fundacji. Na fundację rodzinną przejdą wszystkie zobowiązania związane z przekazywanym majątkiem, tj. umowy najmu na podstawie których zobligowany jest on udostępnić w zamian za czynsz najmu nieruchomości. Fundacja rodzinna będzie musiała poinformować dostawców mediów i podpisać nowe umowy z dostawcami mediów, których stroną będzie fundacja rodzinna oraz dokonać zmian w księgach wieczystych. Fundacja będzie kontynuować działalność gospodarczą w zakresie najmu nieruchomości na analogicznych zasadach jak wnioskodawca i będzie miała taką możliwość bez angażowania innych składników majątku lub podejmowania dodatkowych działań faktycznych lub prawnych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej w oparciu o przejęte składniki. Po przekazaniu budynku do fundacji rodzinnej wnioskodawca nadal będzie prowadził działalność gospodarczą w zakresie świadczenia usług w zakresie wynajmu oraz dzierżawy sprzętu wypożyczkowego i jachtów.

Tym samym uznać należy, że opisane składniki majątku będące przedmiotem darowizny, przyporządkowane do działalności związanej z najmem będą stanowiły w chwili


wniesienia do fundacji rodzinnej ZCP w rozumieniu art. 2 pkt 27e ustawy VAT i w związku z tym czynność ta stosownie do art. 6 pkt 1 ustawy VAT, będzie wyłączona z opodatkowania VAT.

Obniżenie podatku należnego wynikającego z wystawionych faktur nieustrukturyzowanych do paragonów fiskalnych. Ujęcie faktur nieustrukturyzowanych do paragonów w ewidencjach prowadzonych dla celów podatku VAT, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0113-KDIPT1-3.4012.8.2026.3.JM

Faktury wystawione, do zaewidencjonowanej na kasie rejestrującej sprzedaży, należy oznaczać w ewidencji (JPK_V7) oznaczeniem „FP”. W opisanej sytuacji, sprzedaż jest rejestrowana przez wnioskodawcę za pośrednictwem kasy fiskalnej, a następnie na żądanie klienta jest dokumentowana dodatkowo fakturą. Wnioskodawca ujmuje oraz będzie ujmował sprzedaż towarów i usług zarejestrowaną przy zastosowaniu kasy rejestrującej w raportach dobowych oraz raportach miesięcznych. Tym samym faktury wystawiane przez wnioskodawcę są fakturami, o których mowa w art. 109 ust. 3d ustawy VAT.

W dodanym art. 109 ust. 3d ustawy VAT ustawodawca dookreślił, że dla celów prowadzonej ewidencji, faktury dotyczące sprzedaży zaewidencjonowanej przy zastosowaniu kasy rejestrującej będą ujmowane w okresie, w którym zostały wystawione i nie będą zwiększać wartości sprzedaży i podatku należnego za ten okres (ponieważ sprzedaż została zaewidencjonowana przy użyciu kasy rejestrującej i ujęta w raporcie fiskalnym dobowym oraz miesięcznym, w okresie rozliczeniowym, w którym co do zasady powstał obowiązek podatkowy). W celu uniknięcia korekt JPK_VAT za okresy wcześniejsze jest przyjęta zasada, że właściwym będzie ujęcie faktury w części ewidencyjnej pliku JPK_VAT za miesiąc, w którym zostanie wystawiona faktura, niezależnie od tego, w jakim okresie sprzedaż zostanie ujęta w raporcie fiskalnym.

Zatem, skoro dla celów prowadzonej ewidencji, faktury dotyczące sprzedaży zaewidencjonowanej przy zastosowaniu kasy rejestrującej należy ujmować w okresie, w którym zostały wystawione to w przypad-



ku wystawienia do paragonów fiskalnych faktur nieustrukturyzowanych wnioskodawca będzie miał prawo do ujęcia tych faktur w ewidencjach za miesiące, w których wystawił ww. faktury.

W przypadku wystawienia na żądanie klienta faktury nieustrukturyzowanej, dokumentującej sprzedaż zaewidencjonowaną przy zastosowaniu kasy rejestrującej, stosownie do art. 109 ust. 3d ustawy VAT faktury te nie będą zwiększać wartości sprzedaży i podatku należnego za okres, w którym będą ujmowane w ewidencji, gdyż sprzedaż zaewidencjonowana przy zastosowaniu kasy rejestrującej będzie ujęta w raportach dobowych oraz raportach miesięcznych, w okresie rozliczeniowym, w którym powstanie obowiązek podatkowy. Zatem skoro faktury wystawione do paragonów fiskalnych nie zwiększają wartości sprzedaży oraz podatku należnego, to w takim przypadku nie dojdzie do podwójnego opodatkowania danej sprzedaży i brak jest podstaw do obniżenia podstawy opodatkowania i kwoty podatku należnego na podstawie wystawionej do paragonu fiskalnego faktury nieustrukturyzowanej.

Wydatki na składki na ubezpieczenie społeczne opłacane za adwokatów – komplementariuszy spółki komandytowo-akcyjnej nie stanowią dla spółki kosztu uzyskania przychodów, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 15 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-2.4010.59.2026.1.AW


Przepis art. 24 ust. 3 ustawy - Prawo o adwokaturze nakłada na podmioty w nim wymienione obowiązek opłacania składek na ubezpieczenie społeczne adwokatów wykonujących zawód w formach wymienionych w tym przepisie z pominięciem spółki komandytowo-akcyjnej. Spółka nie jest zatem zobligowana do opłacania przedmiotowych składek.

Koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów to takie koszty, których cel ponoszenia musi być widoczny. Odnosząc się do kwestii związanej z możliwością zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatków na składki ubezpieczeniowe komplementariusza, nie widać związku z zachowaniem lub zabezpieczeniem źródła przychodów spółki komandytowo-akcyjnej. W tej sytuacji należy stwierdzić, że nie został spełniony podsta-

wowy warunek wynikający z art. 15 ust. 1 ustawy CIT, a mianowicie brak jest w niniejszej sprawie związku z uzyskiwanym przez spółkę przychodem a opłacanymi przez spółkę składkami na ubezpieczenie społeczne komplementariuszy będących adwokatami. Ponadto spółka nie jest zobowiązana przepisami prawa do ponoszenia wydatków z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne komplementariuszy.

Dodatkowo, nawet gdyby przyjmując, że przesłanka z art. 15 ust. 1 ustawy CIT jest spełniona, z czym tutejszy organ się nie zgadza, to brak możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wynika również z treści art. 16 ust. 1 pkt 38a ustawy CIT. Z powyższego przepisu wynika konieczność wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów wszelkich wydatków na rzecz osób wchodzących w skład rad nadzorczych, komisji rewizyjnych lub organów stanowiących osób prawnych oraz spółki komandytowo-akcyjnej z jednym tylko wyjątkiem – wynagrodzeń wypłacanych z tytułu pełnionych funkcji. Powyższy wydatek na opłacenie składek na ubezpieczenie społeczne komplementariuszy będących adwokatami należy więc traktować jako wydatek na rzecz wspólników spółki, który nie może być zaliczony do kosztów uzyskania przychodów.

Nie można zgodzić się z argumentacją, iż brak wymienienia spółki komandytowo-akcyjnej w art. 24 ust. 3 ustawy - Prawo o adwokaturze jest ewidentnym przeoczeniem ustawodawcy. Zabieg ten jest celowy w świetle roli jaką pełni komplementariusz w spółce komandytowo-akcyjnej. Nie obciążając tego typu spółki obowiązkiem opłacania składek na ubezpieczenie społeczne ustawodawca zrównuje ten wydatek z wydatkiem na rzecz udziałowców. W związku z powyższym wydatki ponoszone z tytułu zapłaconych składek na ubezpieczenie społeczne opłacane za adwokatów – komplementariuszy spółki komandytowo-akcyjnej – nie będą stanowić dla spółki kosztu uzyskania przychodów w prowadzonej działalności gospodarczej, o którym mowa w art. 15 ust. 1 ustawy CIT.



Koszt kary pieniężnej za nierealizowanie obowiązków w zakresie NCR nałożonej na spółkę w okresie opodatkowania ryczałtem stanowi wydatek niezwiązany z działalnością gospodarczą, interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 14 kwietnia 2026 r., sygn. 0111-KDIB1-3.4010.74.2026.2.JMS

W związku z prowadzoną działalnością gospodarczą w sektorze obrotu paliwami ciekłymi i przywozem paliw z zagranicy na spółce ciąży szereg obowiązków wynikających z poszczególnych regulacji prawnych w tym m.in. obowiązek realizowania Narodowego Celu Redukcyjnego (NCR). Zgodnie z przepisami ustawy o systemie monitorowania i kontrolowania jakości paliw, spółka jako podmiot, który wprowadza na polski rynek paliwa z innych krajów UE była do roku (...) zobowiązana do realizacji NCR za każdy rok kalendarzowy w którym następuje przywóz. NCR może być osiągnięty przez podmioty zobowiązane do jego realizacji przede wszystkim poprzez odpowiednie skonstruowanie struktury paliw wprowadzanych przez nie na polski rynek o różnym poziomie emisyjności. Dodatkowym mechanizmem pozwalającym na dopełnienie tego obowiązku jest możliwość „zakupu nadwyżki” dotyczącej realizacji NCR od innego podmiotu. Za niedopełnienie ww. obowiązków w zakresie realizacji NCR, właściwe przepisy przewidują karę pieniężną bez względu na to, czy do niezrealizowania tego obowiązku doszło z winy podmiotu czy też nie.

NCR jest to obowiązek prawny nałożony na podmioty wprowadzające paliwa na rynek, wynikający z ustawy o systemie monitorowania i kontrolowania jakości paliw. Mając na uwadze powyższe, wskazać należy, że z art. 28m ust. 1 pkt 3 ustawy CIT wynika, że opodatkowaniu ryczałtem podlega dochód odpowiadający wysokości wydatków niezwiązanych z działalnością gospodarczą (dochód z tytułu wydatków niezwiązanych z działalnością gospodarczą). Koszt kary pieniężnej za nierealizowanie obowiązków w zakresie NCR będzie stanowić dla spółki wydatki niezwiązane z działalnością gospodarczą, o których mowa w art. 28m ust. 1 pkt 3 ustawy CIT, ponieważ jest to niewątpliwie wydatek o charakterze sankcyjnym nałożony w trybie administracyjnym.


Reasumując, od wydatków na karę pieniężną

wynikającą z nierealizowania obowiązków w zakresie NCR, spółka będzie zobowiązana zapłacić ryczałt naliczony od dochodu z tytułu wydatków niezwiązanych z działalnością gospodarczą.

Skutki podatkowe w CIT wypłacania premii pośrednikom w celu ich dalszego przekazania detalistom (aptek), interpretacja indywidualna Dyrektora KIS z 10 kwietnia 2026 r., sygn. 0114-KDIP2-2.4010.61.2026.2.AS

Mając na uwadze definicję „rabatu” czy „bonifikaty” należy uznać, że w opisanym zdarzeniu przyszłym będziemy mieć do czynienia z pomniejszeniem, czyli odstępstwem od ustalonej ceny towarów przez spółkę, bo choć spółka nie sprzedaje bezpośrednio towarów na rzecz detalistów, to na podstawie odpowiednich indywidualnych ustaleń spółka udziela im upustu w formie przyznawanych premii. Powoduje to w istocie zwrot części ceny towarów dla danych aptek. Wypłacana przez spółkę premia uzależniona będzie wyłącznie od osiągnięcia określonego w umowie poziomu obrotu pomiędzy dystrybutorami, sprzedającymi produkty spółki a aptekami. Zgodnie z programem, premia zostanie przyznana pod warunkiem dokonania przez apteki zakupu bądź odsprzedaży danych produktów leczniczych o łącznej wartości netto nie mniejszej niż ustalona minimalna wartość obrotu (MWO) oraz pod warunkiem, że średnia wartość netto zakupów bądź odsprzedaży realizowana przez pojedynczego detalistę w tym okresie będzie nie niższa niż iloraz łącznej MWO zrealizowanych przez wszystkie apteki w tym okresie oraz liczby aptek aktualnej na początek tego okresu, z uwzględnieniem ewentualnych zwrotów.

Premia zostanie wypłacona pośrednikowi, reprezentującemu poszczególnych detalistów, który zgodnie z postanowieniami umowy zobowiązał się do rozliczenia (przekazania) premii w całości z poszczególnymi detalistami, zgodnie z przyjętymi pomiędzy pośrednikiem a detalistami zasadami. W tym przypadku nie można mówić o rabacie bezpośrednim, bowiem jest on przyznawany bezpośrednio pomiędzy sprzedawcą, a nabywcą – stronami umowy kupna-sprzedaży, a taka sytuacja tu nie występuje. Mamy tu natomiast do czynienia z rabatem pośrednim, który jest przyznawany kolejnemu podmiotowi (innemu niż nabywca) przez



podatnika znajdującego się na początku łańcucha dostaw. Dochodzi do pomniejszenia, czyli odstępstwa od ustalonej ceny towarów sprzedawanych przez spółkę - za pośrednictwem dystrybutorów – aptekom. Zatem, przyznawane przez spółkę premie będą w istocie bonifikatą w rozumieniu art. 12 ust. 3 ustawy CIT w postaci rabatu pośredniego, który obniży wartość dokonanej przez spółkę sprzedaży. Udzielając rabatu pośredniego spółka powinna zatem dokonać korekty przychodów poprzez ich zmniejszenie. Zatem, w opisanych okolicznościach sprawy należy stwierdzić, że kwoty udzielanych przez spółkę premii powinny stanowić zmniejszenie przychodów zgodnie z art. 12 ust. 3j ustawy CIT.

Jak wynika z wniosku, wielkość rabatu zostanie ustalona wskutek przekazania przez pośrednika zbiorczego raportu dotyczącego realizacji minimalnej wartości obrotu (MWO) osiągniętego przez detalistów. Raport ten przedstawiać będzie całkowity obrót detalisty w danym okresie rozliczeniowym, tj. zestawienie ilości towarów spółki zakupionych oraz odsprzedanych w danym okresie rozliczeniowym przez detalistę. Dopiero po weryfikacji MWO, po zakończeniu każdego okresu rozliczeniowego, spółka będzie udzielała bądź nie, przedmiotowych premii. Z uwagi na planowane reguły programu nie będzie możliwe stwierdzenie z góry, tj. na etapie wystawienia faktury pierwotnej, ile wyniesie udzielony „rabat” (premia) i czy zostały spełnione warunki do jego otrzymania. Z tego względu w analizowanej sprawie nie można uznać, że udzielane przez spółkę premie będą spowodowane błędem rachunkowym lub inną oczywistą omyłką. W konsekwencji, wypłacane przez spółkę premie powinny zostać ujęte „na bieżąco”, tj. w okresie rozliczeniowym, w którym wystawiona zostanie nota księgowa, zgodnie z art. 12 ust. 3j ustawy CIT.

Kwestia opłacania „dwóch składek” na ubezpieczenie zdrowotne z tytułu prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej oraz z tytułu bycia współnikiem kilku spółek komandytowych, decyzja Oddziału ZUS w Lublinie z 19 marca 2026 r., sygn. DI/200000/43/1256/2026

Przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą na podstawie wpisu do CEIDG,

który jest jednocześnie współnikiem w kilku spółkach, o których mowa w art. 82 ust. 5 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, zobowiązany jest - zgodnie z art. 82 ust. 2 ww. ustawy - do opłacania składki na ubezpieczenie zdrowotne zarówno od dochodu/przychodu uzyskiwanego z działalności gospodarczej, jak też podatkowej składki ustalonej od podstawy wymiaru określonej w art. 81 ust. 2za ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, z tytułu uzyskiwania dodatkowych przychodów z kapitałów pieniężnych w związku uczestnictwem w tych spółkach. Nie opłaca natomiast odrębnej składki od każdej ze spółek, w których jest współnikiem.

Tak ukształtowany obowiązek opłacania składki ulegnie zmianie w wyniku zawieszenia działalności gospodarczej prowadzonej na podstawie wpisu do CEIDG. Należy zwrócić uwagę, że w okresie zawieszenia działalności gospodarczej obowiązek ubezpieczenia zdrowotnego jest wyłączony (art. 69 ust. 1 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych w związku z art. 13 pkt 4 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych). Tym samym, w okresie zawieszenia działalności gospodarczej wyłączony zostaje również obowiązek opłacania składki od dochodu/przychodu z działalności gospodarczej. W okresie zawieszenia nie ma do nich zastosowania art. 81 ust. 2, 2c, 2e i 2f ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.

A zatem, do przedsiębiorcy, który zawiesza działalność gospodarczą i jednocześnie kontynuuje prowadzenie pozarolniczej działalności w formie kilku spółek, o których mowa w art. 82 ust. 5 ww. ustawy, będzie miał zastosowanie art. 82 ust. 3 i 4. Oznacza to, że od miesiąca, w którym działalność gospodarcza jest zawieszona przez pełny miesiąc, przedsiębiorca będący jednocześnie współnikiem w kilku spółkach zobowiązany jest do opłacania składki na ubezpieczenie zdrowotne od każdej spółki (składka od wielokrotności podstawy wymiaru określonej w art. 81 ust. 2za ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych).



ANDRZEJ PACZUSKI
tel. +48 510 051 712
andrzej.paczuski@ptpodatki.pl



SZYMON RAUT
tel. +48 503 074 047
szymon.raut@ptpodatki.pl

WARSZAWA

ul. Giełdowa 7/9, 01-211 Warszawa
tel. 22 205 22 00
e-mail: biuro@ptpodatki.pl

KATOWICE

ul. Podchorążych 1, 40-043 Katowice
tel. 32 704 79 39
e-mail: biuro.katowice@ptpodatki.pl

LUBLIN

ul. Spokojna 2, 20-074 Lublin
tel. 519 407 698
e-mail: biuro.lublin@ptpodatki.pl

WROCŁAW

ul. Wierzbowa 30, 50-056 Wrocław
tel. 519 075 056
e-mail: biuro.wroclaw@ptpodatki.pl