.:accace

# News Flash

**Czerwiec, 2015**

## Koszty uzyskania przychodu związane z organizacją sprzedaży premiowej

# Koszty uzyskania przychodu związane z organizacją sprzedaży premiowej

Mając na celu zwiększenie sprzedaży, poprawę konkurencyjności towarów lub usług oraz pozyskanie nowych klientów, przedsiębiorcy podejmują różnego rodzaju działania marketingowe. Jedną z licznych form uatrakcyjnienia oferty jest sprzedaż premiowa. Przyjmuje się, iż sprzedaż premiowa jest umową sprzedaży, zawartą między sprzedawcą a kupującym, połączoną z przyznaniem przez sprzedającego premii kupującemu. Należy podkreślić, że sprzedażą premiową mogą być objęte zarówno towary jak i usługi. Organizacja tego rodzaju promocji niesie ze sobą określone konsekwencje podatkowe na gruncie podatków dochodowych.

Wszelkie działania marketingowe (w tym także sprzedaż premiowa) zmierzają do zwiększenia sprzedaży. Organizacja sprzedaży premiowej, uważana jest powszechnie za uatrakcyjnienie sprzedaży. Przekazywanie nagród klientom dokonującym zakupu towarów lub usług ma rzeczywisty wpływ na przychody ze sprzedaży. W rezultacie, koszty związane z prowadzeniem sprzedaży premiowej (wydatki poniesione na organizację promocji oraz związane z zakupem nagród) spełniają przesłanki do zaliczenia ich do kosztów uzyskania przychodów .

Warto zwrócić uwagę, iż samo posiadanie dowodów poniesienia powyższych kosztów może być niewystarczające do uznania ich za koszty uzyskania przychodu (np. interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 15 kwietnia 2015 r., sygn. IBPBI/2/4510-82/15/BG). Zdaniem organów skarbowych wydatki poniesione w związku z przeprowadzeniem sprzedaży premiowej mogą zostać zaliczone do kosztów uzyskania przychodów jeżeli:

- sprzedaż premiowa odbywa się na podstawie regulaminu;
- organizator posiada dokumentację potwierdzającą spełnienie warunku wymaganego do otrzymania premii;
- organizator posiada dokumentację zawierającą listę nagrodzonych osób oraz ilość wydanych nagród lub potwierdzenie odebrania nagrody przez beneficjentów.

**Zastrzeżenie**

Newsletter ma charakter jedynie informacyjny i stanowi publikację zainspirowaną treścią artykułów prasowych, interpretacji organów podatkowych i orzeczeń sądów. Nie stanowi porady ani opinii podatkowej czy prawnej w rozumieniu art. 2 ust. 1 i art. 31 ustawy o doradztwie podatkowym (Dz. U. z 1996 r. Nr 102, poz. 475, ze zm.) i jest odzwierciedleniem poglądów wyrażanych przez autorów publikacji. Accace Sp. z o.o. nie bierze odpowiedzialności za ewentualne skutki podejmowanych decyzji na ich podstawie.

## Kontakt

**Krystian Kwiatkowski**

Konsultant podatkowy

E-Mail: Krystian.Kwiatkowski@accace.com

Telefon: +48 223 132 950

## O Accace

Z ponad 250 profesjonalistami oraz oddziałami w 7 krajach, Accace jest jedną z wiodących firm outsourcingowych i doradczych w Europie Środkowo-Wschodniej. Sukcesywnie wcielamy w życie naszą strategię rozwoju poza ten region. Naszym celem jest świadczenie usług o globalnym zasięgu. Dzięki temu zaufało nam już ponad 1400 międzynarodowych firm.

Nasze biura znajdują się w Czechach, na Węgrzech, w Rumunii, na Słowacji, w Polsce, na Ukrainie i w Niemczech. We wszystkich innych europejskich krajach działamy poprzez sieć firm partnerskich.

Więcej o nas na stronie www.accace.pl

.:accace