

**Artur Cmoch**

## Czy przedsiębiorcy powinni unikać spotkań biznesowych w restauracji



**W** ocenie organów podatkowych wydatki na usługi gastronomiczne poniesione w związku ze spotkaniem z kontrahentem, poza siedzibą firmy, nie stanowią kosztu uzyskania przychodu. Czy takie podejście nie jest przejawem nadmiernej fiskalizacji?

Zgodnie z przepisami ustaw regulujących podatki dochodowe do kosztów uzyskania przychodów nie zalicza się kosztów reprezentacji, w szczególności poniesionych na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych. Zdaniem organów podatkowych każda sytuacja, w której zapraszamy naszych kontrahentów do restauracji, stanowi przejaw reprezentacji, także wówczas, gdy spotkanie ma charakter stricte związany z prowadzoną działalnością gospodarczą.

W jednej z interpretacji, opublikowanej na stronie Ministerstwa Finansów, możemy przeczytać, że z reprezentacją mamy do czynienia nie tylko, gdy posiłek jest wystawny i spotkanie ma na celu przede wszystkim podkreślenie prestiżu gospodarza, ale także w sytuacji, w której zaproszenie do restauracji ma na celu, tu cytat: stworzenie odpowiedniego klimatu, wizerunku gospodarza jako podmiotu gościnnego. W powołanym piśmie czytamy dalej, że możliwość skorzystania z posiłków oferowanych w menu restauracji ma bez wątpienia na celu stworzenie oczekiwanego, pozytywnego wizerunku firmy (podnosi jej prestiż), a tym samym lepsze postrzeganie przedsiębiorcy w stosunku do pozostałych podmiotów gospodarczych, które spotkania biznesowe odbywają we własnym zakresie, w swojej siedzibie.

Ta argumentacja przypomina trochę opinie organów podatkowych dotyczące określenia, kiedy mamy do

czynienia z wydatkiem poniesionym na cele mieszkaniowe (jest to warunek skorzystania z ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych w przypadku uzyskania dochodu ze sprzedaży nieruchomości). Kilkanaście lat temu powszechna była linia interpretacyjna, zgodnie z którą organy nie uznawały za wydatek na cele mieszkaniowe zakupu mieszkania w sytuacji, w której podatnik dysponował już lokalem mieszkalnym. Na szczęście dla podatników sądy stanęły na stanowisku, że w obecnej rzeczywistości posiadanie więcej niż jednego mieszkania nie jest już ekstrawagancją i generalnie zakup kolejnego mieszkania może spełniać przesłankę uprawniającą do skorzystania z ulgi. Podobny proces obserwujemy w przypadku opodatkowania VAT sprzedaży lokali mieszkalnych wraz z miejscem postojowym. Sądy administracyjne podzielają argumentację podatników, zgodnie z którą miejsce postojowe jest ściśle związane z funkcjami mieszkaniowymi i jego sprzedaż, jeżeli jest dokonywana wraz z lokalem, powinna zostać objęta preferencyjną stawką. Miejsce postojowe jest bowiem czymś standardowym, podobnie jak komórka lokatorska.

Także w omawianej sprawie sądy dzielą stanowiska zajmowane przez podatników. W ocenie sądów wydatki na usługę gastronomiczną, które są związane ze spotkaniem z kontrahentem w lokalu gastronomicznym w celach biznesowych, nie mają charakteru reprezentacyjnego. W dobie gospodarki rynkowej tego typu spotkania są czymś normalnym, standardowym. Jeżeli służą omawianiu spraw dotyczących wzajemnej współpracy, to wydatki te są kosztami związanymi ze zwykłym prowadzeniem działalności gospodarczej. Ich celem nie jest demonstrowanie wobec kontrahentów swojej wytworności czy przepychu. Trudno uznać, aby wydatek na zakup kawy, ciastka, herbaty czy zwyczajowego obiadu w lokalu gastronomicznym, podczas negocjowania warunków umowy, świadczył o okazałości danego przedsiębiorcy. Mając na uwadze linię orzeczniczą sądów administracyjnych, pozostaje życzyć smacznego.

EM

**Artur Cmoch**, doradca podatkowy, współnik w Kancelarii **Grynhoff** Woźny Wspólnicy