

Rodzaj dokumentu
interpretacja indywidualna
Sygnatura
ILPB4/423-347/12/14-S/ŁM
Data
2014.03.14
Autor
Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu
Treść dokumentu

INTERPRETACJA INDYWIDUALNA

Na podstawie art. 14b § 1 i § 6 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. z 2012 r. poz. 749 ze zm.) oraz § 2 i § 6 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 czerwca 2007 r. w sprawie upoważnienia do wydawania interpretacji przepisów prawa podatkowego (Dz.U. z 2007 r. Nr 112, poz. 770 ze zm.) Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu, działający w imieniu Ministra Finansów, po uwzględnieniu wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Poznaniu z 3 października 2013 r. sygn. akt I SA/Po 329/13, stwierdza, że stanowisko Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, przedstawione we wniosku z 8 października 2012 r. (data wpływu do 15 października 2012 r.) o udzielenie pisemnej interpretacji przepisów prawa podatkowego dotyczącej podatku dochodowego od osób prawnych w zakresie możliwości dokonania korekty przychodu – **jest prawidłowe.**

UZASADNIENIE

W dniu 15 października 2012 r. został złożony wniosek o udzielenie pisemnej interpretacji przepisów prawa podatkowego dotyczącej podatku dochodowego od osób prawnych w zakresie możliwości dokonania korekty przychodu.

W przedmiotowym wniosku został przedstawiony następujący stan faktyczny.

Wnioskodawca należy do międzynarodowej grup „A” (dalej „Grupa A”). Jedynym odbiorcą samochodów produkowanych przez Spółkę „Ab” (dalej „Ab”). „Ab” poprzez wyspecjalizowane jednostki wewnętrzne wspiera na bieżąco proces produkcji samochodów i części przez Spółkę.

Po zważeniu w roku 2011 funkcji jakie w procesie produkcji i dystrybucji samochodów produkowanych przez Spółkę pełnią: „Ab” i Spółka, ustalono, że rentowność obrotu (zysku transakcyjnego) na produkcji samochodów i części, jaką docelowo powinna osiągać Spółka tak, aby odpowiadała ona warunkom rynkowym nie powinna przekraczać średnio w skali roku 2012 3,38%. Stosowaną dla celów ustalania ceny transakcyjnej metodą jest metoda marży transakcyjnej netto.

Spółka kalkuluje wstępne ceny produkowanych samochodów, które to ceny mają bezpośredni wpływ na rentowność obrotu, na bieżąco. Podstawą kalkulacji są zawsze jednak dane historyczne, a nie dane rzeczywiste dotyczące konkretnego pojazdu. Cena ustalana jest w oparciu o koszty (zakupu materiałów i surowców, koszty pracy, koszty finansowe) ponoszone w poprzednich okresach. Ponieważ są to kalkulacje szacunkowe więc zawiera się w nich rezerwy na ryzyka. Jeżeli ryzyka się ziszczają wówczas cena nie wymaga korygowania. Jeżeli natomiast okazuje się, że ryzyka (np. kursowe) nie ziszczają się wówczas

cena zawiera błąd. Baza do ustalenia ceny jest zawyżona. Osiągana rentowność obrotu jest niezgodna z ustaleniami z „Ab”.

Taki sposób kalkulacji powoduje ryzyko, że na podstawie wstępnych cen Spółka osiągnie inny od uzgodnionego poziom rentowności na produkcji samochodów. W tym miejscu należy zaznaczyć, iż nie ma możliwości zastosowania innej metody kalkulacji ceny z uwagi na zmiany, jakie następują w ciągu roku w kosztach bezpośrednich i pośrednich produkcji, np. obniżanie lub podwyższenie przez dostawców cen części, wzrost wynagrodzeń, realizacja instrumentów pochodnych itp. Zatem, może wystąpić w Spółce sytuacja, w której skalkulowana i zafakturowana wstępnie cena nie odpowiada rzeczywistym kosztom produkcji poniesionej przez Spółkę i rzeczywiście należnemu Spółce od VWAG wynagrodzeniu za dany samochód.

Spółka w sytuacji rozbieżności między ceną projektowaną i zafakturowaną a rzeczywiście należną Spółce, powinna zgodnie z ustaleniami z „Ab” dokonywać korekty osiągniętego przez Spółkę przychodu, co powodować będzie ewentualne przepływy pieniężne, tj. Spółka zobowiązana będzie zwrócić część ceny uprzednio zafakturowanej do „Ab” albo „Ab” zobowiązana będzie dopłacić Spółce część nieuiszczonej ceny.

Podsumowując, w sytuacji różnic, jakie znane będą po zakończeniu roku podatkowego 2012 pomiędzy ceną zafakturowaną a rzeczywiście należną Spółce, tj. uwzględniającą uzgodniony poziom rentowności odpowiadający warunkom rynkowym oraz polityce cen transferowych obowiązującej w grupie „A”, Spółka oraz „Ab” przewidziały możliwość zastosowaniu mechanizmu korekty cen sprzedawanych samochodów.

W przypadku wystąpienia innego od uzgodnionego poziomu rentowności za rok 2012, korekta dokonywana będzie według następujących zasad:

1. celem korekty będzie odpowiednie dostosowanie poziomu rentowności osiąganego przez Spółkę do poziomu pierwotnie założonego odpowiadającego warunkom rynkowym, zgodnie z wytycznymi odnoszącymi się do zasady marży transakcyjnej netto;
2. w zależności od okoliczności, korekta cen może polegać na odpowiednim obniżeniu albo podwyższeniu (korekta in plus lub korekta in minus) cen pierwotnie zastosowanych przez Spółkę i udokumentowanych fakturami wystawionym przez Spółkę w danym okresie rozliczeniowym, przyjętym dla celów dokonania omawianej korekty;
3. okresem rozliczeniowym przyjętym dla celów dokonania omawianej korekty jest rok kalendarzowy, co oznacza, że omawiana korekta cen powinna zostać dokonana po zakończeniu roku kalendarzowego;
4. zbiorcza faktura/faktury wystawione z powodu obniżenia lub podwyższenia ceny będą uwzględniane w okresie rozliczeniowym, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania sprzedaży, tj. Spółka będzie odnosić korekty wynikające ze zbiorczych faktur korygujących do uprzednio wykazanego przychodu należnego w poszczególnych miesięcznych okresach rozliczeniowych.

W związku z powyższym, w przypadku osiągnięcia na koniec roku 2012 innego niż uzgodniony na zasadzie marży transakcyjnej netto poziomu rentowności w związku ze sprzedażą przez Spółkę samochodów do „Ab”, Spółka może być obowiązana do dokonania korekty przychodów (obniżenia lub podwyższenia) za cały rok. Spółka planuje dokonać korekt bądź to in plus bądź in minus za cały rok poprzez wystawienie faktury/faktur korygujących i uwzględnić korektę w poszczególnych okresach miesięcznych, w których powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania sprzedaży.

W związku z powyższym zadano następujące pytania.

1. Czy Spółka działając na podstawie przepisów art. 11 ust. 3 i art. 12 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, w związku z przepisami § 15 i § 18 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych (Dz.U.09.160.1268), dalej zwanego „rozporządzeniem”, będzie mogła dokonać korekty przychodu za cały rok 2012...
2. Czy Spółka będzie mogła ująć korektę przychodów osiągniętych w roku 2012 polegającą bądź to na zmniejszeniu, bądź zwiększeniu przychodów w okresach rozliczeniowych, w których powstał obowiązek podatkowy w podatku dochodowym od osób prawnych z tytułu dokonania sprzedaży...

Zdaniem Wnioskodawcy zgodnie z art. 11 ust. 1 pkt 2, ust. 2 i ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, jeżeli osoba prawna mająca siedzibę (zarząd) za granicą, zwana dalej „podmiotem zagranicznym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu podmiotem krajowym lub w jego kontroli i jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podmiot nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały - dochody danego podmiotu oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań. Dochody, o których mowa w ust. 1, określa się w drodze oszacowania, stosując następujące metody:

1. porównywalnej ceny niekontrolowanej,
2. ceny odprzedaży,
3. rozsądnej marży („koszt plus”).

Jeżeli nie jest możliwe zastosowanie metod wymienionych w ust. 2, stosuje się metody zysku transakcyjnego.

Zgodnie z przepisami rozporządzenia, w przypadkach, gdy nie można określić dochodów za pomocą metod określonych w § 12-14, dopuszcza się zastosowanie metod zysku transakcyjnego, polegających na określaniu dochodów na podstawie zysku jakiego racjonalnie mógłby oczekiwać dany podmiot uczestniczący w transakcji.

Metody zysku transakcyjnego należy stosować tak, aby nie zwiększać obciążeń podatkowych podmiotu wyłącznie z powodu osiągania zysków niższych niż zyski przeciętnie osiąmane przez inne podmioty, jeżeli mniejszy zysk lub nieosiągnięcie zysku przez dany podmiot przypisać można czynnikom ekonomicznym lub organizacyjnym.

Metoda marży transakcyjnej netto, o której mowa w § 16 pkt 2, polega nie badaniu marży zysku netto, jaką uzyskuje podmiot w transakcji lub transakcjach z innym podmiotem powiązany, i określeniu jej na poziomie marży, jaką uzyskuje ten sam podmiot w transakcjach z podmiotami niezależnymi, lub marży uzyskiwanej w porównywalnych transakcjach przez podmioty niezależne. Tak jak już zaznaczono z uwagi na stopień skomplikowania transakcji, Spółka w transakcji sprzedaży samochodów do „Ab” stosuje właśnie metodę marży transakcyjnej netto. W uproszczeniu polega ona na tym, że dzieli się

między Spółką a „Ab” połączony zysk z transakcji, w oparciu o względną wartość działań podjętych przez każdy z powiązanych podmiotów, uwzględniając funkcje ważne ekonomicznie.

Z kolei, zgodnie z przepisem art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, za przychody związane z działalnością gospodarczą osiągnięte w roku podatkowym, uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont.

Przepis art. 12 ust. 3a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych stanowi natomiast, że za datę powstania przychodu, o którym mowa w ust. 3, uważa się z zastrzeżeniem ust. 3c-3e, dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi albo częściowego wykonania usługi, nie później niż dzień:

1. wystawienia faktury albo
2. uregulowania należności.

W świetle natomiast przepisu art. 12 ust. 3c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, jeżeli strony ustalą, iż usługa jest rozliczana w okresach rozliczeniowych, za datę powstania przychodu uznaje się ostatni dzień okresu rozliczeniowego określonego w umowie lub na wystawionej fakturze, nie rzadziej niż raz w roku.

Zgodnie z dyspozycją przepisu art. 12 ust. 3e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, w przypadku otrzymania przychodu, o którym mowa w ust. 3, do którego nie stosuje się ust. 3a, 3c i 3d, za datę powstania przychodu uznaje się dzień otrzymania zapłaty.

Zdaniem Spółki, biorąc pod uwagę powyższe przepisy, w sytuacji kiedy na koniec roku obrotowego – podatkowego, stosowane przez Spółkę ceny, a co za tym idzie uzyskany przez Spółkę przychód nie będzie odpowiadał uzgodnionemu z „Ab”, rynkowemu poziomowi rentowności, tj. przychód będzie zaniżony bądź zawyżony w stosunku do należnego Spółce przychodu odpowiadającego wartości funkcji ustalonych w procesie kalkulacji, Spółka będzie mogła dokonać korekty przychodów ujmując ją w poszczególnych miesiącach, w których powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania sprzedaży.

Możliwość dokonania jednorazowej korekty na koniec roku obrotowego zarówno in minus, jak in plus w sytuacji, gdy celem korekty jest dostosowanie poziomu rentowności osiąganego przez podatnika do poziomu pierwotnie założonego odpowiadającego warunkom rynkowym została potwierdzona w orzecznictwie sądów administracyjnych, w tym przez Naczelną Sąd Administracyjny w wyrokach z dnia 12 lipca 2012 r. o sygn. akt II FSK 2660/10 oraz II FSK 2653/10 oraz w wyroku NSA z dnia 2 sierpnia 2012 r. o sygn. II FSK 180/11.

W świetle powyższych wyroków korekta taka jest możliwa zarówno in plus, jak in minus. Korekta może zostać dokonana zgodnie z przepisami rozporządzenia o fakturowaniu w drodze wystawienia zbiorczej faktury korygującej. NSA w wyroku z dnia 12 lipca 2012 r. o sygn. II FSK 2660/10 uznał, że rozliczenie jednorazowej korekty przychodu mającej na celu dostosowanie poziomu rentowności do pierwotnie założonego rynkowego poziomu wymaga skorygowania przychodów w poszczególnych okresach rozliczeniowych. W przypadku Spółki, takim okresem rozliczeniowym podatku dochodowego od osób prawnych jest okres miesięczny.

Zatem, w opinii Spółki w przypadku, gdy na koniec roku 2012 Spółka będzie musiała skorygować – zmniejszyć bądź zwiększyć przychód ze sprzedaży samochodów za cały rok 2012 będzie mogła korektę taką udokumentować jedną fakturą korygującą wystawioną na podstawie przepisu § 13 ust. 3 Rozporządzenia o fakturowaniu oraz uwzględnić korekty w poszczególnych miesiącach roku 2012, w których powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania sprzedaży samochodów.

Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu, działający z upoważnienia Ministra Finansów, wydał 15 stycznia 2013 r. interpretację indywidualną nr ILPB4/423-347/12-2/ŁM, w której stanowisko Spółki uznał za nieprawidłowe.

W interpretacji indywidualnej Organ stwierdził co następuje:

Dokonana przez Spółkę operacja gospodarcza nie może powodować zmian w kwocie przychodów należnych na podstawie art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Tym samym, otrzymywane przez Spółkę środki pieniężne z tytułu korekty sprzedaży w celu osiągnięcia docelowego progu rentowności, tak aby na koniec roku podatkowego 2012 poziom zysku Spółki odpowiadał wartości funkcji ustalonych w procesie kalkulacji, stanowiąc będą dla Spółki przychody podlegające opodatkowaniu w dniu otrzymania zapłaty.

Ponadto przepisy art. 11 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych (Dz. U. z 2009 r. Nr 160, poz. 1268) nie znajdują zastosowania w opisanym przez Spółkę stanie faktycznym.

Pismem, które wpłynęło 1 lutego 2013 r., Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, wezwała Organ podatkowy do usunięcia naruszenia prawa w ww. interpretacji indywidualnej. Jednakże w wyniku ponownej analizy sprawy, Organ stwierdził brak podstaw do zmiany tej interpretacji (odpowiedź na ww. wezwanie z 20 lutego 2013 r. nr ILPB4/423W-5/13-2/HS).

W związku z powyższą odpowiedzią Strona wystosowała 13 marca 2013 r. (data nadania) skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Poznaniu za pośrednictwem Organu. Odpowiedź na skargę została udzielona pismem z 16 kwietnia 2013 r. nr ILPB4/4240-15/13-2/HS.

Sąd – po rozpoznaniu sprawy – wydał 3 października 2013 r. wyrok sygn. akt I SA/Po 329/13, uchylający zaskarżoną interpretację indywidualną.

W wyroku tym Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu uznał skargę za zasadną.

W pierwszej kolejności Sąd wskazał, że błędne jest stanowisko Organu, w którym przyjęto jakoby korekta obrotu po zakończeniu roku podatkowego była odrębną operacją gospodarczą, nie związaną z dokonanymi transakcjami w poprzedzającym roku podatkowym. Wstępna kalkulacja ceny nie może być przyjęta jako podstawa do ostatecznego ustalenia przychodu z tytułu sprzedaży. Ustalenie ceny jest zależne generalnie od woli stron, a wolą stron, jak wynika z opisanego stanu faktycznego jest, aby cena odpowiadała wartości rynkowej (z uwagi na powiązanie kapitałowe stron transakcji). Korekta ceny związana jest zatem z dokonanymi transakcjami.

Jak wywiódł Sąd, zgodnie z art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych – przychodem wynikającym z działalności gospodarczej podatnika podatku dochodowego jest nie przychód faktycznie otrzymany, ale przychód należny temu podatnikowi. W ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych brak jest definicji przychodu należnego. W związku z tym należy posłużyć się znaczeniem słowa „należny”. W języku polskim oznacza ono przysługujący komuś, należący się komuś. Strony ustaliły, jaki ostateczny zysk transakcyjny należy się Skarżącej w związku ze sprzedażą wyprodukowanych pojazdów i części. Dlatego też wstępna szacunkowa cena produkowanych pojazdów i części nie jest ceną ostatecznie należną. Dlatego też korekta ceny in plus bądź in minus zawsze będzie wiązała się z dokonaną wcześniej transakcją i tym samym z przychodem należnym za dany okres rozliczeniowy.

W konsekwencji powyższego Wojewódzki Sąd Administracyjny wskazał, że dla ustalenia przychodu istotnym zagadnieniem jest określenie daty uzyskania przychodu, z którą ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych łączy moment powstania obowiązku podatkowego. W art. 12 ust. 3a–3e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ustawodawca określił datę powstania obowiązku podatkowego przez szczegółowe określenie daty powstania przychodu. Dla ustalenia przychodu istotne znaczenie ma dzień dokonania czynności, czyli wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego, wykonanie w całości lub w części usługi. Korektę ceny należy zatem łączyć z momentem powstania przychodu. Późniejsze wystawienie faktury VAT korygującej nie powoduje zmiany daty powstania przychodu. Pierwszeństwo w kształtowaniu daty powstania przychodu należnego ma dzień dokonania czynności – późniejsze wystawienie faktury VAT korygującej nie powoduje zmiany daty powstania tego przychodu.

Zdaniem Sądu powyższe stanowisko znajduje poparcie również w wykładni systemowej, biorąc pod uwagę uregulowania w zakresie podatku od towarów i usług. Zasadne jest odniesienie się do zasad dotyczących wystawiania faktur korygujących, które zostały określone w przepisach dotyczących podatku od towarów i usług. Z § 13 i § 14 rozporządzenia MF z dnia 28 marca 2011 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 68, poz. 360) wynika, że faktura korygująca winna zostać wystawiona w przypadku, gdy po wystawieniu faktury pierwotnej został udzielony rabat (bonifikata, opust, uznana reklamacja, skonto), zwrócony został towar, nabywca otrzymał zwrot kwot nienależnych, doszło do zwrotu nabywcy zaliczek, przedpłat, zadatków lub rat, podlegających opodatkowaniu, podwyższono cenę, stwierdzono pomyłkę w cenie, stawce lub kwocie podatku, bądź w jakiejkolwiek innej pozycji faktury. Przepisy te zostały wydane na podstawie delegacji zawartej w ustawie o podatku od towarów i usług i dotyczą rozliczenia podatku od towarów i usług (naliczonego, należnego). Wskazane unormowania dzielą faktury VAT korygujące na te, które powodują zmniejszenie obrotu i kwoty podatku należnego oraz na te, które powodują skutek odwrotny, tj. w wyniku ich wystawienia wartość obrotu i kwota podatku należnego ulega podwyższeniu. Faktura VAT korygująca pozostaje w bezpośrednim związku z fakturą pierwotną.

Ponadto, Wojewódzki Sąd Administracyjny stwierdził, że zgodnie z wyrokiem NSA sygn. II FSK 180/11 przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych dotyczące powstania przychodu należnego jakkolwiek wiążą wykazanie przychodu należnego z wystawieniem faktury, pozostawiają bez odpowiedzi kwestię skutków, jakie w zakresie przychodu należnego wywierają zmiany (korekty) faktury dokumentującej sprzedaż usług lub towarów, co do daty wykazania przychodu. Jednak jak wskazał NSA brak w ustawie o

podatku dochodowym od osób prawnych jakichkolwiek szczególnych regulacji dotyczących momentu powstania przychodu w sytuacji wystawienia faktury korygującej, a także jakiegokolwiek odesłania do odpowiedniego stosowania przepisów o podatku od towarów i usług powoduje, że nie można w przypadku korekty przychodu dla podatku dochodowego od osób prawnych stosować w drodze analogii rozwiązań przyjętych w podatku od towarów i usług. W tym stanie rzeczy datą powstania przychodu będzie dzień wystawienia faktury pierwotnej (wyrok NSA z dnia 26 czerwca 2012 r. sygn. akt II FSK 2422/10). W rezultacie, bez względu na przyczynę wystawienia faktury korygującej, korekta wielkości przychodu powinna być rozliczona w okresie rozliczeniowym, w którym został już ujęty przychód należny z uwzględnieniem zasad określających datę powstania przychodu.

W dniu 18 grudnia 2013 r. do Organu wpłynęło prawomocne – od 29 listopada 2013 r. – orzeczenie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Poznaniu z 3 października 2013 r. sygn. akt I SA/Po 329/13.

Uwzględniając powyższe orzeczenie oraz jego uzasadnienie, Organ stwierdza co następuje.

W świetle obowiązującego stanu prawnego stanowisko Wnioskodawcy w sprawie oceny prawnej przedstawionego stanu faktycznego jest prawidłowe.

Mając powyższe na względzie, stosownie do art. 14c § 1 Ordynacji podatkowej, odstąpiono od uzasadnienia prawnego dokonanej oceny stanowiska Wnioskodawcy.

Interpretacja dotyczy zaistniałego stanu faktycznego przedstawionego przez Wnioskodawcę i stanu prawnego obowiązującego w dacie zaistnienia zdarzenia w przedstawionym stanie faktycznym.

Stronie przysługuje prawo do wniesienia skargi na niniejszą interpretację przepisów prawa podatkowego z powodu jej niezgodności z prawem. Skargę wnosi się do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Poznaniu, ul. Ratajczaka 10/12, 61-815 Poznań po uprzednim wezwaniu na piśmie organu, który wydał interpretację w terminie 14 dni od dnia, w którym skarżący dowiedział się lub mógł się dowiedzieć o jej wydaniu – do usunięcia naruszenia prawa (art. 52 § 3 ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi – t. j. Dz.U. z 2012 r., poz. 270 ze zm.). Skargę do WSA wnosi się (w dwóch egzemplarzach – art. 47 ww. ustawy) w terminie trzydziestu dni od dnia doręczenia odpowiedzi organu na wezwanie do usunięcia naruszenia prawa, a jeżeli organ nie udzielił odpowiedzi na wezwanie, w terminie sześćdziesięciu dni od dnia wniesienia tego wezwania (art. 53 § 2 ww. ustawy).

Skargę wnosi się za pośrednictwem organu, którego działanie lub bezczynność są przedmiotem skargi (art. 54 § 1 ww. ustawy) na adres: Izba Skarbowa w Poznaniu, Biuro Krajowej Informacji Podatkowej w Lesznie, ul. Dekana 6, 64-100 Leszno.