
OPODATKOWANIE FUNDACJI RODZINNEJ

*Przewodnik dla fundatorów i beneficjentów: gdzie leży korzyść, gdzie leży ryzyko i
czym fundacja rodzinna naprawdę jest*



Robert Nogacki

radca prawny (WA-9026)

Partner zarządzający · Kancelaria Prawna Skarbiec · Warszawa



Familiae nostrae hereditas: virtus et memoria
Dziedzictwem rodziny są cnota i pamięć.

SPIS TREŚCI

| | |
|---|----|
| <i>Słowo wstępne</i> | 4 |
| Część I. Czym jest fundacja rodzinna i jaki problem rozwiązuje | 6 |
| Część II. Architektura podatkowa fundacji rodzinnej | 9 |
| Część III. Dozwolona działalność i stawka sankcyjna | 12 |
| Część IV. Beneficjenci i mechanizm proporcji | 15 |
| Część V. Likwidacja i rozwiązanie fundacji | 17 |
| Część VI. Fundacja rodzinna a struktury międzynarodowe | 19 |
| Część VII. Granica między planowaniem a inżynierią podatkową | 22 |
| Część VIII. Ryzyko legislacyjne | 27 |
| Część IX. Kiedy fundacja rodzinna się nie opłaca | 28 |
| Część X. Praktyka: jak zrobić to dobrze | 29 |
| <i>Zakończenie</i> | 30 |
| <i>O autorze</i> | 31 |

Słowo wstępne

„Nie planując, planujesz porażkę.”
BENJAMIN FRANKLIN

[Fundacja rodzinna](#) weszła do polskiego porządku prawnego w maju 2023 r. i niemal natychmiast obrosła dwiema legendami. Pierwsza głosi, że to instrument dla najbogatszych, niedostępny dla zwykłego przedsiębiorcy. Druga, znacznie groźniejsza, głosi, że to uniwersalna maszynka do obniżania podatków, którą wystarczy uruchomić, by zyski zaczęły płynąć bez obciążeń. Obie legendy są fałszywe, a druga potrafi kosztować majątek.

Niniejsze opracowanie powstało z prostej obserwacji praktyki. Klienci przychodzą do nas z gotową tezą, najczęściej zasłyszaną na konferencji, przeczytaną w sieci albo, coraz częściej, wygenerowaną przez model językowy, który połączył kilka poprawnych przepisów w sekwencję, która nie przetrwa pierwszego pytania urzędnika. Każdy element takiej konstrukcji bywa zgodny z prawem. Problem zaczyna się tam, gdzie ktoś układa te elementy w określonej kolejności i w określonym tempie.

Naszym punktem wyjścia, który przewija się przez wszystkie rozdziały tego ebooka, jest następujące zdanie: fundacja rodzinna jest jednym z najlepszych narzędzi sukcesyjnych, jakie polski ustawodawca wprowadził w ostatnich dekadach, ale jak każde potężne narzędzie wymaga właściwego użycia. Pytanie, które przesądza o losie struktury, brzmi nie „czy mogę”, lecz „czy sposób, w jaki to robię, wygląda jak planowanie sukcesji, czy jak inżynieria podatkowa”. Różnica między tymi dwoma scenariuszami rzadko leży w samych przepisach. Leży w sekwencji, tempie, dokumentacji i w tym, czy fundacja jest celem samym w sobie, czy tylko przystankiem w drodze do niższego podatku.

Książka jest adresowana do dwóch grup. Do fundatorów, którzy rozważają zbudowanie struktury i chcą zrozumieć, gdzie naprawdę leży korzyść, zanim podpiszą akt notarialny. Oraz do beneficjentów i doradców, którzy muszą umieć odróżnić obietnicę od mechanizmu. Posługujemy się przepisami i orzecznictwem, ale tłumaczymy je językiem zrozumiałym dla osoby, która nie spędza dni na lekturze Ordynacji podatkowej. Tam, gdzie prawo jest pewne, mówimy to wprost. Tam, gdzie jest prawdopodobne, oznaczamy stopień niepewności. Tam, gdzie nie wiadomo, przyznajemy to. „Nie wiem” jest w naszym zawodzie formą rzetelności, nie słabości.

Jedna uwaga metodologiczna. W całym tekście rozdzielamy to, co system prawny mówi dzisiaj (lex lata), od tego, co ustawodawca chciałby, żeby mówił (lex ferenda). To rozróżnienie nie jest scholastyczne. W listopadzie 2025 r. zawetowano nowelizację, która miała zmienić reguły gry, i właśnie napięcie między obowiązującym stanem prawnym a ujawnionymi zamiarami ustawodawcy

jest jednym z głównych źródeł ryzyka, które fundator musi dziś uwzględnić w planowaniu.



CZĘŚĆ I. CZYM JEST FUNDACJA RODZINNA I JAKI PROBLEM ROZWIĄDUJE

*„Społeczeństwo staje się wielkie, gdy starcy sadzą drzewa,
w których cieniu nigdy nie usiądą.”*

PRZYSŁOWIE GRECKIE

1. Geneza instytucji

Fundacja rodzinna została wprowadzona ustawą z dnia 26 stycznia 2023 r. o fundacji rodzinnej (Dz.U. z 2023 r. poz. 326 ze zm., dalej: „ustawa o FR” lub „uFR”), która weszła w życie 22 maja 2023 r. Po raz pierwszy polski system prawny otrzymał wehikuł zaprojektowany specjalnie do gromadzenia majątku rodzinnego, zarządzania nim i przekazywania go kolejnym pokoleniom. Wcześniej polscy przedsiębiorcy, chcąc osiągnąć ten sam cel, musieli sięgać po konstrukcje zagraniczne, fundacje prywatne w Liechtensteinie czy na Malcie, trusty w jurysdykcjach common law, albo budować rozbudowane struktury holdingowe ze spółek kapitałowych. Każde z tych rozwiązań miało swoją cenę, prawną i podatkową.

Idea fundacji rodzinnej jest prosta w warstwie celu i wyrafinowana w warstwie konstrukcji. Zgodnie z art. 2 ust. 1 uFR fundacja rodzinna jest osobą prawną utworzoną w celu gromadzenia mienia, zarządzania nim w interesie beneficjentów oraz spełniania świadczeń na rzecz beneficjentów. Szczegółowy cel

doprecyzowuje się w statucie. To zdanie wygląda niewinnie, ale zawiera w sobie całą późniejszą linię sporów. Słowa „gromadzenie” i „w interesie beneficjentów” sugerują perspektywę długą, wielopokoleniową, akumulacyjną. Tymczasem znaczna część rynku próbuje używać fundacji do operacji jednorazowych, transakcyjnych, nastawionych na szybki efekt podatkowy. Wrócimy do tego napięcia w części poświęconej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania, bo to ono rozstrzyga większość realnych sporów.

2. Fundacja rodzinna a spółka holdingowa

Klienci, zwłaszcza ci z doświadczeniem korporacyjnym, intuicyjnie porównują fundację do [spółki holdingowej](#). Porównanie jest pożyteczne, dopóki nie przesłoni różnic, które są fundamentalne.

Spółka holdingowa ma wspólników, a wspólnicy mają udziały lub akcje. Udział jest prawem majątkowym, można go sprzedać, obciążyć, odziedziczyć, podzielić między spadkobierców. To właśnie ta zbywalność, pożądana w obrocie gospodarczym, jest piętą achillesową planowania sukcesyjnego. Wystarczy jeden spadkobierca, który zechce wyjść ze struktury i upłynnić swój pakiet, by rozsadzić ład, który budowano latami.

Fundacja rodzinna nie ma udziałów. Beneficjenci nie posiadają w swoich majątkach żadnego zbywalnego prawa, za pomocą którego kontrolowaliby fundację. Ich uprawnienia wynikają wyłącznie z treści statutu i wraz ze statutem mogą zostać ukształtowane, ograniczone, uzależnione od warunków. To pozornie odbiera beneficjentom władzę, w istocie zaś chroni majątek przed rozproszaniem. Beneficjenci nie muszą być członkami jednej rodziny, a porządek ich następstwa nie musi odpowiadać porządkowi dziedziczenia po fundatorze. Fundator może zaprojektować reguły dystrybucji tak, by premiowały określone zachowania, na przykład ukończenie studiów, zaangażowanie w firmę rodzinną, prowadzenie działalności charytatywnej, i równie dobrze może je w przyszłości zmienić.

Różnica druga dotyczy reżimu podatkowego, o czym szczegółowo w części II. W skrócie: spółka kapitałowa płaci CIT od bieżących dochodów, a wspólnik płaci podatek od dywidendy. Fundacja rodzinna korzysta ze zwolnienia podmiotowego z CIT w zakresie dozwolonej działalności i nie płaci bieżącego podatku od reinwestowanych zysków, a obciążenie pojawia się dopiero przy wypłacie świadczenia. To przesunięcie momentu opodatkowania jest sercem korzyści, ale, co podkreślamy z naciskiem, korzyścią warunkową, a nie automatyczną.

3. Cel: akumulacja, sukcesja, ochrona, perspektywa wielopokoleniowa

Fundacja rodzinna realizuje cztery funkcje, które warto rozdzielić, bo różni klienci przychodzą po różne z nich, a nie każda struktura potrafi obsłużyć wszystkie naraz.

Pierwsza to akumulacja kapitału. Fundacja pozwala gromadzić zyski z różnych źródeł, najmu, dywidend, obrotu papierami wartościowymi, i reinwestować je bez bieżącego CIT. To czyni ją efektywnym narzędziem budowania majątku w długim horyzoncie.

Druga to [sukcesja](#). Fundacja rozwiązuje klasyczny problem [firmy rodzinnej](#), czyli przekazanie sterów następnemu pokoleniu bez rozdrabniania kontroli i bez ryzyka, że spadkobiercy upłynnią to, co budowano dekadami. Może być spadkobiercą i otrzymać majątek z testamentu, pod warunkiem wpisu do rejestru w ciągu dwóch lat od ogłoszenia testamentu.

Trzecia to ochrona majątku. Mienie wniesione do fundacji przestaje być majątkiem osobistym fundatora, co ma znaczenie z perspektywy ryzyka gospodarczego i odpowiedzialności.

Czwarta, najczęściej niedoceniana, to definiowanie długofalowych celów rodziny. Statut może zapisać misję, wartości, reguły, które będą obowiązywać przez pokolenia. To funkcja, której żadna spółka nie wypełni równie dobrze.

Nasze stanowisko, które będziemy powtarzać, jest następujące. Fundacja rodzinna jest narzędziem sukcesyjnym i akumulacyjnym, a korzyść podatkowa jest pochodną prawidłowego użycia, nie celem samym w sobie. Klient, który przychodzi wyłącznie po efekt podatkowy na jednej transakcji, najczęściej nie potrzebuje fundacji i, co gorsza, naraża się na zarzut sztuczności. To nie jest moralizatorstwo. To jest opis tego, jak organy skarbowe i sądy administracyjne czytają tę instytucję.



CZEŚĆ II. ARCHITEKTURA PODATKOWA FUNDACJI RODZINNEJ

„Zawsze planuj z wyprzedzeniem. Nie padało, gdy Noe budował arkę.”

RICHARD CUSHING

4. Zasada podstawowa: zwolnienie podmiotowe z CIT

Fundament całego reżimu znajduje się w art. 6 ust. 1 pkt 25 ustawy o [podatku dochodowym od osób prawnych](#) (dalej: „ustawa o CIT”), który ustanawia zwolnienie podmiotowe fundacji rodzinnej z CIT. Zwolnienie to nie jest jednak bezwarunkowe i bezgraniczne. Obejmuje wyłącznie działalność mieszczącą się w katalogu [dozwolonej działalności gospodarczej](#) określonej w art. 5 uFR. Wszystko, co poza ten katalog wykracza, opodatkowane jest stawką sankcyjną, o czym w części III.

Status prawny tego zwolnienia uznajemy za pewny. Fundacja prowadząca działalność wyłącznie w granicach art. 5 uFR nie płaci bieżącego CIT od dochodów z tej działalności. Otrzymane dywidendy ze spółek kapitałowych, czynsze z najmu długoterminowego, zyski ze zbycia papierów wartościowych nie generują podatku na poziomie fundacji, dopóki środki pozostają w jej majątku.

5. Neutralność wniesienia majątku

Wniesienie majątku do fundacji rodzinnej przez fundatora jest neutralne podatkowo. Nie powstaje przychód po stronie fundatora ani podatek po stronie fundacji w momencie wyposażenia jej w fundusz założycielski czy w późniejsze mienie. Dotyczy to zarówno gotówki, jak i aktywów niepieniężnych: nieruchomości, udziałów w spółkach, papierów wartościowych.

Tu pojawia się pierwsza pułapka praktyczna, którą sygnalizujemy klientom proaktywnie. Neutralność wniesienia nie oznacza neutralności wszystkiego, co dzieje się przed wniesieniem. Jeżeli aktywo, zanim trafi do fundacji, generuje przychód po stronie fundatora jako osoby fizycznej, fundacja tego momentu nie cofnie. Klasyczny przykład to akcje pracownicze. Samo objęcie akcji od pracodawcy generuje przychód po stronie pracownika w momencie nabycia lub vestingu, w zależności od konstrukcji programu. Akcje przyznawane są pracownikowi osobiście, a nie fundacji, więc wniesienie ich do fundacji po objęciu nie eliminuje tego pierwotnego opodatkowania. Wyjątkiem są programy spełniające kryteria z art. 24 ust. 11 i nast. ustawy o PIT, w których moment opodatkowania jest odroczony do chwili odpłatnego zbycia akcji, ale i wtedy korzyść przysługuje osobie fizycznej, nie fundacji.

6. Reinwestycja bez bieżącego CIT: gdzie naprawdę leży korzyść

To jest rozdział, który chcielibyśmy, żeby każdy fundator przeczytał dwa razy, bo tu rozstrzyga się sens całego przedsięwzięcia.

Korzyść z fundacji rodzinnej nie polega na tym, że „nie płaci się podatku”. Polega na tym, że odracza się moment jego zapłaty i odzyskuje kontrolę nad tym momentem. Dopóki zyski pozostają w fundacji i są reinwestowane, efektywne bieżące obciążenie CIT wynosi zero. Procent składany działa wtedy od kwoty brutto, a nie od kwoty pomniejszonej o coroczny podatek. W horyzoncie dziesięciu czy dwudziestu lat różnica między kapitalizacją od kwoty brutto a kapitalizacją od kwoty netto jest ogromna i to ona, a nie sama stawka przy wypłacie, stanowi rzeczywistą wartość struktury.

Z tego wynika wniosek, który formułujemy bez ogródek, choć nie zawsze podoba się on klientom. Fundacja rodzinna opłaca się w scenariuszu reinwestycji, a nie w scenariuszu pełnej, bieżącej konsumpcji. Jeżeli fundator zamierza co roku wyciągać z fundacji całość wypracowanych środków na własne potrzeby, efektywna stawka 15% CIT od świadczeń bywa wyższa niż alternatywne formy opodatkowania, na przykład ryczałt od najmu w wysokości 8,5% lub 12,5%. Klient konsumujący na bieżąco często wychodzi na fundacji gorzej, nie lepiej. Mówimy to wprost, bo przemilczenie tego byłoby formą wprowadzania w błąd.

7. Model dwupoziomowy przy wypłacie

Gdy fundacja spełnia świadczenie na rzecz beneficjenta, opodatkowanie zachodzi na dwóch poziomach, które trzeba rozumieć łącznie.

Poziom pierwszy to opodatkowanie na poziomie fundacji. Zgodnie z art. 24q ust. 1 pkt 1 ustawy o CIT fundacja płaci 15% CIT od wartości przekazywanego świadczenia. Istotne i często mylone: ten podatek obciąża majątek fundacji, nie beneficjenta. Jeżeli statut przewiduje wypłatę 100 000 zł, beneficjent otrzymuje pełne 100 000 zł, a fundacja dodatkowo odprowadza 15 000 zł ze swoich środków, wydatkując łącznie 115 000 zł. Podatek wpłaca się do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu wypłaty.

Poziom drugi to opodatkowanie na poziomie beneficjenta [podatkiem PIT](#), gdzie wchodzi w grę mechanizm proporcji, któremu poświęcamy całą część IV, bo to on decyduje, czy beneficjent zapłaci PIT, czy będzie z niego zwolniony.

Podsumowując model w jednej tabeli pojęciowej: reinwestycja w fundacji oznacza zero bieżącego CIT; wypłata oznacza 15% CIT po stronie fundacji; po stronie beneficjenta z grupy zerowej PIT wynosi zero, a po stronie pozostałych beneficjentów dochodzi 15% PIT. Efektywne obciążenie całej drogi, od dochodu fundacji do kieszeni beneficjenta z grupy zerowej, to zatem 15%, pod warunkiem że na wcześniejszym etapie nie pojawiło się obciążenie z innego tytułu, na przykład estoński czy inny zagraniczny CIT od dywidendy wpływającej do fundacji.

CZĘŚĆ III. DOZWOLONA DZIAŁALNOŚĆ I STAWKA SANKCYJNA

„Lex specialis derogat legi generali.”

PAREMIA PRAWNICZA

8. Katalog dozwolonej działalności z art. 5 uFR

Zwolnienie z CIT jest tak szerokie jak katalog dozwolonej działalności, ani o krok szerzej. Art. 5 ust. 1 uFR wymienia, czym fundacja może się zajmować, korzystając ze zwolnienia. Najważniejsze pozycje, w ujęciu praktycznym:

Po pierwsze, zbywanie mienia, o ile nie zostało ono nabyte wyłącznie w celu dalszego zbycia. To sformułowanie jest źródłem osobnego sporu interpretacyjnego, do którego wracamy w punkcie 10.

Po drugie, najem, dzierżawa lub udostępnianie mienia do korzystania na innej podstawie.

Po trzecie, przystępowanie do spółek handlowych, funduszy inwestycyjnych, spółdzielni oraz uczestnictwo w nich, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. To na tej podstawie fundacja może być współnikiem spółki operacyjnej i czerpać z niej dywidendy bez bieżącego CIT.

Po czwarte, nabywanie i zbywanie papierów wartościowych, instrumentów pochodnych i praw o podobnym charakterze. To pozycja kluczowa dla fundatorów z portfelami inwestycyjnymi: akcjami spółek giełdowych, certyfikatami funduszy, opcjami.

Po piąte, udzielanie pożyczek, w określonym zakresie, spółkom, w których fundacja posiada udziały lub akcje, oraz beneficjentom.

Po szóste, obrót zagranicznymi środkami płatniczymi należącymi do fundacji w celu dokonywania płatności związanych z jej działalnością.

Granica między tym katalogiem a działalnością niedozwoloną jest miejscem, w którym rozstrzyga się reżim podatkowy. Aktywny handel, działalność produkcyjna, świadczenie usług na rzecz podmiotów trzecich w sposób noszący znamiona zorganizowanej działalności gospodarczej spoza katalogu, to obszary, które wyprowadzają fundację poza zwolnienie.

9. Stawka sankcyjna 25% CIT

Działalność gospodarcza prowadzona poza katalogiem z art. 5 uFR podlega opodatkowaniu sankcyjną stawką 25% CIT na podstawie art. 24r ustawy o CIT, a samo zwolnienie podmiotowe jest w tym zakresie wyłączone na mocy art. 6 ust. 7 ustawy o CIT. Stawka ta jest wyższa niż standardowa stawka CIT i pełni funkcję

odstraszająca: fundacja, która zaczyna zachowywać się jak zwykle przedsiębiorstwo handlowe, traci przywilej i płaci więcej, niż zapłaciłaby zwykła spółka.

Konsekwencja praktyczna jest poważniejsza, niż się wydaje. Wystarczy, że fragment aktywności fundacji wykroczy poza katalog, by ten fragment został opodatkowany sankcyjnie, podczas gdy reszta pozostaje zwolniona. Oznacza to konieczność stałego monitorowania profilu działalności i powściągliwości w pokusie „dorobienia” fundacji do roli aktywnego operatora gospodarczego. Statut może zezwalać na wiele, ale to nie statut, lecz faktyczny charakter działalności przesądza o opodatkowaniu.

10. Granica „wyłącznie w celu dalszego zbycia”: spór o jedno słowo

Najtrudniejszym praktycznie zagadnieniem od czasu wejścia ustawy w życie jest opodatkowanie sprzedaży nieruchomości i innych aktywów przez fundację. Przepis pozwala fundacji zbywać mienie, ale tylko takie, którego nie nabyła wyłącznie w celu dalszego zbycia. Pytanie, co znaczy „wyłącznie”, długo nie miało jednoznacznej odpowiedzi ani u podatników, ani u organów.

Przełom przyniósł wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Rzeszowie z 22 maja 2025 r. (I SA/Rz 172/25). Sąd po raz pierwszy wyraźnie wyznaczył granicę. Fundacja, która kupuje nieruchomość, wynajmuje ją przez lata i dopiero potem rozważa sprzedaż, nie działa poza dozwolonym zakresem. Wynajmowanie jest odrębnym, samodzielnym celem, a przepis mówi „wyłącznie”, nie „docelowo”. Organ podatkowy potraktował te dwa słowa jak synonimy, sąd słusznie to zakwestionował.

Nasze stanowisko zbiega się z linią rzeszowską. „Wyłącznie” znaczy wyłącznie. Jeżeli aktywo realizuje w międzyczasie inny, samodzielny cel gospodarczy, na przykład przynosi dochód z najmu, to późniejsza sprzedaż nie jest objęta wyłączeniem ze zwolnienia, choćby fundator od początku zakładał, że kiedyś tę nieruchomość spienięży. Intencja przyszłej sprzedaży nie jest tożsama z nabyciem „wyłącznie” w celu zbycia.

Jesteśmy jednak zobowiązani wskazać, co tę pozycję osłabia, bo rzetelność wymaga pokazania nie tylko tego, co wspiera nasze zdanie, lecz także tego, co mogłoby je obalić. Po pierwsze, jest to wyrok wojewódzkiego sądu administracyjnego, a nie utrwalona linia Naczelnego Sądu Administracyjnego; status prawny tej wykładni oceniamy jako prawdopodobny, nie pewny. Po drugie, i to jest słabość systemowa, przepis nadal nie zawiera żadnego obiektywnego kryterium odróżniającego dozwoloną inwestycję od niedozwolonego obrotu. Test „intencji nabycia” jest nieuchwytny, bo intencja jest stanem wewnętrznym, który organ rekonstruuje z okoliczności zewnętrznych: czasu posiadania, sposobu wykorzystania, częstotliwości transakcji. Dopóki ustawodawca nie wprowadzi twardego kryterium, na przykład minimalnego okresu posiadania, dopóty każda

sprzedaż nieruchomości przez fundację pozostaje obarczona pewnym marginesem niepewności, a luka ta bywa zapełniana przez [klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania](#), o czym w części VII.

11. Najem: długoterminowy mieszkaniowy kontra krótkoterminowy i komercyjny

Najem jest najczęstszym pierwszym pomysłem na fundację rodzinną, bo wielu klientów ma portfel nieruchomości na wynajem. Tu konieczne jest rozróżnienie, którego część rynku nie dostrzega.

Najem długoterminowy lokali mieszkalnych na rzecz osób fizycznych mieści się w katalogu działalności objętej zwolnieniem podmiotowym z CIT. Bieżący przychód czynszowy nie jest opodatkowany na poziomie fundacji, a podatek pojawia się dopiero przy wypłacie świadczenia beneficjentowi.

Sytuacja zmienia się przy najmie krótkoterminowym oraz najmie komercyjnym na rzecz przedsiębiorców. Tu wracamy do napięcia *lex lata* kontra *lex ferenda*. Zawetowana nowelizacja zakładała opodatkowanie najmu krótkoterminowego stawką 25% CIT już na poziomie fundacji. Ponieważ nowelizacja nie weszła w życie, należy oceniać każdą konkretną aktywność najmową przez pryzmat obowiązującego katalogu z art. 5 uFR i charakteru tej aktywności, a nie przez pryzmat zawetowanych przepisów. Tym niemniej kierunek myślenia ustawodawcy został ujawniony i rozsądny fundator powinien zakładać, że najem o charakterze zbliżonym do działalności hotelarskiej będzie traktowany przez organy z większą podejrzliwością niż spokojny najem mieszkaniowy.

Praktyczna konkluzja: jeżeli fundacja ma opierać się na najmie, warto upewnić się, że model w całości mieści się w definicji najmu długoterminowego mieszkaniowego dla osób fizycznych, a wszelkie elementy zbliżające go do usług krótkoterminowych zostały świadomie zidentyfikowane i wycenione pod kątem ryzyka.



CZĘŚĆ IV. BENEFICJENCI I MECHANIZM PROPORCJI

„Sukces bez następcy jest porażką.”
JOHN C. MAXWELL

12. Grupa zerowa i zwolnienie z PIT

Świadczenia wypłacane przez fundację rodzinną beneficjentom należącym do tzw. grupy zerowej w stosunku do fundatora są zwolnione z PIT. Grupa zerowa obejmuje małżonka, zstępnych (dzieci, wnuki), wstępnych (rodzice, dziadkowie) oraz rodzeństwo fundatora. Podstawą zwolnienia jest art. 21 ust. 1 pkt 157 lit. b ustawy o PIT. To zwolnienie sprawia, że dla typowej rodziny, w której fundator zasila fundację, a beneficjentami są jego najbliżsi, efektywne obciążenie wypłaty zatrzymuje się na 15% CIT po stronie fundacji.

Beneficjenci spoza grupy zerowej zwolnienia nie mają i płacą dodatkowo PIT od otrzymanych świadczeń. To istotny czynnik przy projektowaniu kręgu beneficjentów: dopisanie do statutu osoby spoza grupy zerowej zwiększa łączne obciążenie wypłat na jej rzecz.

13. Mechanizm proporcji mienia

Zwolnienie z PIT nie jest jednak całkowite dla wszystkich beneficjentów z grupy zerowej w każdej sytuacji. Zakres zwolnienia zależy od proporcji wartości mienia wniesionego przez [fundatora](#) (i osoby z jego najbliższego kręgu) w stosunku do całkowitego majątku fundacji. Mechanizm ten wynika z art. 21 ust. 1 pkt 157 lit. b w związku z ust. 49 ustawy o PIT.

Proporcję oblicza się następująco. W liczniku znajduje się wartość mienia wniesionego przez fundatora oraz osoby z jego najbliższej rodziny. W mianowniku całkowita wartość mienia fundacji. Iloraz, wyrażony w procentach, wyznacza część świadczenia objętą zwolnieniem.

Przykład pierwszy, fundator jako jedyny wnoszący. Fundator wnosi do fundacji nieruchomości o wartości 2 000 000 zł i żadna inna osoba nie wnosi majątku. Proporcja mienia fundatora wynosi 2 000 000 zł przez 2 000 000 zł, czyli 100%. Gdy fundacja wypłaca temu fundatorowi jako beneficjentowi 500 000 zł, opodatkowanie wygląda tak: 15% CIT po stronie fundacji daje 75 000 zł, natomiast PIT wynosi zero, bo cała wypłata jest objęta zwolnieniem przy proporcji 100%. Łączne obciążenie zamyka się więc na 15% na poziomie fundacji.

Przykład drugi, mienie wnoszone także przez osoby trzecie. Fundator wnosi 2 000 000 zł, a osoba spoza kręgu uprawnionych dodatkowo 1 000 000 zł. Całkowite mienie fundacji to 3 000 000 zł, proporcja fundatora to 2 000 000 przez 3 000 000, czyli około 67%. Oznacza to, że przy wypłacie do beneficjenta z grupy zerowej zwolnieniem objęte jest około dwóch trzecich świadczenia, a pozostała część podlega PIT. Wniosek praktyczny jest jasny: wpuszczanie do fundacji mienia od osób spoza kręgu uprawnionych rozwadnia zwolnienie i należy je planować z rozmysłem.

14. Pożyczki dla beneficjentów: kiedy stają się świadczeniem

Pożyczka udzielona beneficjentowi przez fundację jest formą, którą część fundatorów traktuje jako sposób na „wyciąganie” środków bez formalnej wypłaty. Ustawodawca tę furtkę zamknął, choć nie do końca szczelnie.

Opodatkowaniu, jako świadczenie, podlega pożyczka udzielona beneficjentowi w tej części, która podlegała zwrotowi w danym roku podatkowym i nie została zwrócona do dnia upływu terminu złożenia deklaracji za ten rok. Opodatkowaniu podlega także pożyczka udzielona beneficjentowi na okres co najmniej dziesięciu lat albo na okres krótszy, jeżeli ostateczny czas obowiązywania umowy wyniósł co najmniej dziesięć lat. Innymi słowy, pożyczka, której nikt realnie nie zamierza spłacać, albo pożyczka długoterminowa o charakterze quasi-darowizny, zostanie potraktowana jak świadczenie z fundacji i opodatkowana odpowiednio. Nasza rekomendacja: jeżeli pożyczka dla beneficjenta ma sens, niech będzie realną pożyczką, z harmonogramem, oprocentowaniem i faktyczną spłatą, a nie wypłatą w przebraniu.

CZĘŚĆ V. LIKWIDACJA I ROZWIĄZANIE FUNDACJI

„Verba volant, scripta manent.”
SENTENCJA ŁACIŃSKA

15. Opodatkowanie mienia likwidacyjnego

Rozwiązanie fundacji rodzinnej nie jest zdarzeniem podatkowo obojętnym. Mienie pozostałe do dyspozycji w związku z rozwiązaniem fundacji podlega opodatkowaniu stawką 15% po stronie fundacji, na podstawie art. 24q ust. 1 pkt 2 ustawy o CIT. To rozwiązanie analogiczne do opodatkowania bieżących świadczeń, z istotną korektą dotyczącą podstawy.

16. Pomniejszenie o wartość podatkową mienia wniesionego

Zgodnie z art. 24q ust. 3 ustawy o CIT, w przypadku rozwiązania fundacji przychód odpowiadający wartości mienia pomniejsza się o wartość podatkową mienia wniesionego przez fundatora lub fundatorów. Przez wartość podatkową rozumie się, w uproszczeniu, wartość, którą fundator mógłby zaliczyć do kosztów, gdyby zbywał to mienie przed wniesieniem. Mechanizm ten ma chronić przed podwójnym opodatkowaniem substancji majątkowej, którą fundator wniósł.

Konsekwencja praktyczna dotyczy wzrostu wartości aktywów. Jeżeli fundator wniósł akcje warte w momencie wniesienia 1 000 000 zł, a w chwili rozwiązania fundacji są one warte 3 000 000 zł, to opodatkowaniu podlega różnica, czyli przyrost wartości, a nie cała kwota. To istotny argument przy projektowaniu horyzontu czasowego struktury i momentu jej ewentualnego rozwiązania.

17. Rozwiązanie fundacji a likwidacja spółki w portfelu: nie mylić

To rozróżnienie ratuje klientów przed kosztownymi pomyłkami. Czym innym jest rozwiązanie samej fundacji rodzinnej, czym innym likwidacja spółki, której udziały fundacja posiada w portfelu.

Gdy likwidowana jest spółka z portfela, fundacja jako wspólnik otrzymuje nadwyżkę likwidacyjną. Na poziomie fundacji jest to element „uczestnictwa w spółce” w rozumieniu art. 5 ust. 1 pkt 3 uFR, a więc fundacja nie płaci CIT od otrzymanej nadwyżki. To zupełnie inna procedura i inny skutek podatkowy niż rozwiązanie fundacji jako takiej.

Trzeba przy tym pamiętać o jeszcze jednym poziomie. Jeżeli likwidowana spółka wydaje wspólnikowi majątek w naturze, a nie w gotówce, po stronie samej spółki może powstać przychód z tytułu wydania świadczenia niepieniężnego (art. 14a ust. 1 ustawy o CIT). To obciążenie powstaje na poziomie spółki, niezależnie od

neutralności po stronie fundacji, i bywa pomijane w pospiesznych kalkulacjach. Sygnalizujemy je, bo potrafi istotnie zmienić rachunek całej operacji.

CZĘŚĆ VI. FUNDACJA RODZINNA A STRUKTURY MIĘDZYNARODOWE

18. CFC: dlaczego nie dotyczy polskiej fundacji, a dotyczy zagranicznych

Przepisy o [zagranicznej jednostce kontrolowanej \(CFC\)](#) z art. 30f ustawy o PIT są jednym z najważniejszych powodów, dla których polska fundacja rodzinna wygrywa porównanie z fundacjami zagranicznymi w przypadku polskich rezydentów.

Polska fundacja rodzinna nie podlega reżimowi CFC. Korzysta ze zwolnienia podmiotowego i stanowi odrębny reżim, do którego konstrukcja CFC nie ma zastosowania. To upraszcza obsługę podatkową i eliminuje obowiązek bieżącego rozpoznawania dochodów struktury jako własnych dochodów rezydenta.

Inaczej rzecz ma się ze strukturami zagranicznymi: fundacjami prywatnymi w Liechtensteinie czy Panamie, [trustami common law](#). Taka struktura może zostać zakwalifikowana jako zagraniczna jednostka kontrolowana na jednej z pięciu niezależnych podstaw wskazanych w art. 30f ust. 3 ustawy o PIT, a do uznania jej za CFC wystarczy spełnienie którejkolwiek z nich. Podstawa pierwsza to położenie jednostki w tak zwanym rajach podatkowym (pkt 1). Druga to ulokowanie jej w jurysdykcji, z którą ani Polska, ani Unia Europejska nie mają umowy pozwalającej na uzyskanie informacji podatkowych (pkt 2). Trzecia to klasyczny test trójelementowy (pkt 3), w którym łącznie muszą wystąpić: kontrola, czyli ponad 50% praw, udział przychodów pasywnych na poziomie co najmniej 33% oraz faktycznie zapłacony podatek niższy o co najmniej 25% od podatku, jaki jednostka zapłaciłaby w Polsce. Czwarta (pkt 4) i piąta (pkt 5) to testy oparte na strukturze aktywów oraz na relacji dochodu jednostki do wartości jej aktywów, kosztów zatrudnienia i amortyzacji, również w powiązaniu z niskim opodatkowaniem. W ramach testu z pkt 3 obowiązuje zasada łączności: gdy choć jeden z trzech warunków nie jest spełniony, ta konkretna podstawa nie znajduje zastosowania. Na przykład spółka prowadząca rzeczywistą działalność handlową, w której przychody pasywne stanowią ułamek procenta całości, nie przejdzie testu przychodów pasywnych z pkt 3, co jednak nie zwalnia z obowiązku zbadania pozostałych podstaw.

Wobec zagranicznych fundacji i trustów ustawodawca poszedł jeszcze dalej. Artykuł 30f ust. 2a wprowadza domniemanie, że taki podmiot jest zagraniczną jednostką kontrolowaną, jeżeli polski rezydent jest jego założycielem (fundatorem) i przekazał mu majątek, chyba że fundator wykaże, iż wyzbył się tego majątku w sposób definitywny i nieodwołalny. Ciężar dowodu spoczywa więc na fundatorze, a zagraniczna fundacja staje się rozwiązaniem znacznie

trudniejszym w obsłudze niż polska fundacja rodzinna, która reżimowi CFC w ogóle nie podlega.

19. Ryzyko miejsca zarządu

Tu kryje się ryzyko, które bywa mylone z CFC, a jest od niego niezależne i często groźniejsze. Spółka zagraniczna, na przykład [estońska](#), której faktyczne miejsce zarządu znajduje się w Polsce, może zostać uznana za polskiego [rezydenta podatkowego](#). Skutek nie polega wtedy na zastosowaniu reżimu CFC, lecz na pełnym opodatkowaniu spółki w Polsce, jakby była podmiotem polskim. Włączenie takiej spółki do struktury z fundacją rodzinną nie usuwa tego ryzyka. Fundacja eliminuje ryzyko CFC, ale nie sanuje wadliwie ułożonego zarządu. Klient budujący strukturę transgraniczną musi zaadresować obie kwestie osobno.

20. Polska fundacja a fundacja prywatna za granicą: kiedy która

Polscy klienci często stają przed wyborem między polską fundacją rodzinną a fundacją prywatną na Malcie lub w Liechtensteinie, albo łączą polską fundację ze zmianą rezydencji podatkowej, na przykład na [maltański status rezydenta bez domicylu](#).

Tu warto rozwiać częstą iluzję, że „więcej narzędzi to więcej ochrony”. Fundacja rodzinna i zagraniczna rezydencja typu rezydent bez domicylu rozwiązują podobny problem, czyli bieżące opodatkowanie dochodów pasywnych, ale działają na przeciwnych poziomach. Fundacja działa na poziomie podmiotu, chroni aktywa wewnątrz struktury zwolnionej z CIT i odracza opodatkowanie do wypłaty; fundator pozostaje polskim rezydentem, a instrument działa wewnątrz polskiego systemu. Zagraniczna rezydencja działa na poziomie osoby; zrywa polską rezydencję podatkową, przez co Polska traci prawo do opodatkowania większości dochodów zagranicznych; instrument działa przez wyjście z polskiego systemu.

Skoro oba narzędzia atakują tę samą zmienną, ich połączenie nie sumuje korzyści, lecz najczęściej je powiela lub tworzy nowe problemy. Jako maltański rezydent bez domicylu klient nie podlega polskiemu nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu, więc fundacja rodzinna, której zadaniem byłoby zatrzymanie opodatkowania w Polsce, traci sens, bo nie ma już czego zatrzymywać. Co więcej, polska fundacja jako polska osoba prawna pozostaje polskim podatnikiem CIT bez względu na to, gdzie mieszka fundator, a wypłata do beneficjenta będącego nierezydentem rodzi pytanie o polski podatek u źródła. Dodano by więc warstwę polskiej struktury po to, żeby z niej wypłacać za granicę z potencjalnym podatkiem u źródła, czego bez fundacji można było uniknąć prościej.

21. Wypłaty do beneficjentów nierezydentów

Z powyższego wynika osobny wątek, który należy przemyśleć, gdy beneficjenci mieszkają za granicą. Wypłata świadczenia z polskiej fundacji do beneficjenta

nierezydenta może rodzić obowiązek pobrania [podatku u źródła](#), z uwzględnieniem właściwej [umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania](#). To zagadnienie wymaga analizy konkretnej umowy i statusu beneficjenta, a my sygnalizujemy je jako punkt, którego nie wolno pominąć przy projektowaniu struktury z międzynarodowym kręgiem beneficjentów.

CZĘŚĆ VII. GRANICA MIĘDZY PLANOWANIEM A INŻYNIERIĄ PODATKOWĄ

„Wielkie rzeczy nie dzieją się pod wpływem impulsu, lecz jako ciąg drobnych rzeczy połączonych ze sobą.”

VINCENT VAN GOGH

To jest część, w której najpełniej wykładamy stanowisko Kancelarii, bo to tutaj rozstrzyga się większość realnych sporów i tutaj klienci najczęściej dostają od rynku rady, które wyglądają jak plan prawny, a są w istocie wyrefinowaną iluzją.

22. Każdy element jest legalny, ale efekt jest problematyczny

Po sieci, w odpowiedziach modeli językowych, a nawet w niektórych publikacjach branżowych, krąży konstrukcja, którą da się streścić w trzech ruchach: załóż fundację, wnieś do niej udziały spółki, a potem zlikwiduj spółkę, żeby fundacja otrzymała nadwyżkę likwidacyjną bez podatku, po czym wypłacaj sobie środki ze stawką 15% zamiast 19% PIT, samodzielnie decydując kiedy. Odroczenie, niższa stawka, kontrola nad momentem powstania zobowiązania. Brzmi nieodparcie.

Konstrukcja ta nie jest wymysłem jednego doradcy. Pojawia się tak często, ponieważ każdy jej element, rozpatrywany osobno, jest prawnie poprawny. Wniesienie udziałów do fundacji mieści się w art. 5 ust. 1 pkt 3 uFR i jest neutralne na poziomie CIT (art. 6 ust. 1 pkt 25 ustawy o CIT). Likwidacja spółki, w której fundacja jest współnikiem, daje fundacji nadwyżkę likwidacyjną jako element uczestnictwa w spółce, zwolniony z CIT na poziomie fundacji. Wypłata świadczenia beneficjentowi z grupy zerowej jest objęta 15% CIT po stronie fundacji i zwolnieniem z PIT po stronie beneficjenta. Każdy klocek z osobna jest legalny, potwierdzony w doktrynie, niekontrowersyjny. Problem zaczyna się dokładnie w momencie, gdy ktoś układa te klocki w określoną sekwencję i w określonym tempie.

23. Schemat „załóż, wnieś, zlikwiduj” pod testem logicznym

Najprostszy test, którego autorzy takiej konstrukcji najczęściej nie przeprowadzają, jest następujący. Jeżeli jedynym celem jest uproszczenie struktury, czyli wyeliminowanie zbędnej spółki, to dlaczego w ogóle tworzy się fundację? Wspólnik mógłby po prostu zlikwidować spółkę i otrzymać nadwyżkę bezpośrednio. Wprowadzenie fundacji jako nowego podmiotu pomiędzy wspólnika a spółkę, po to żeby tę spółkę natychmiast zlikwidować, jest dokładnym przeciwieństwem uproszczenia. To komplikacja struktury, która ma sens wyłącznie podatkowy. Argument „uproszczenie administracyjne” jest tu bezwartościowy, bo uproszczenie osiąga się przez likwidację spółki bez tworzenia nowego podmiotu, a logiczną alternatywą jest najpierw zlikwidować spółkę, a dopiero potem, jeśli to ma sens, założyć fundację.

24. Orzecznictwo: gdzie sądy postawiły granicę

Wokół tej konstrukcji narosła już linia orzecznicza, którą trzeba czytać w dwóch warstwach, bo sądy zaatakowały schemat z dwóch niezależnych stron. Pierwsza warstwa jest materialna i dotyczy granic katalogu z art. 5 uFR. Druga jest proceduralna i dotyczy klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania. Zaznaczamy od razu, czego te orzeczenia nie przesądzają: są to wyroki wojewódzkich sądów administracyjnych, w większości wydane w trybie uproszczonym, a trzy z czterech kluczowych zapadły na tle odmowy wydania interpretacji indywidualnej, nie zaś merytorycznego wymierzenia podatku w trybie klauzuli. Ich wymowę oceniamy więc jako prawdopodobną i ostrzegawczą, nie jako przesądzoną przez Naczelny Sąd Administracyjny.

Warstwa pierwsza, wykładnia katalogu. Wyrok WSA w Krakowie z 19 kwietnia 2024 r. (I SA/Kr 245/24) rozstrzygnął zagadnienie pozornie techniczne, a w skutkach fundamentalne: nabycie przez fundację wierzytelności pożyczkowych w drodze cesji nie jest tym samym co udzielanie pożyczek. Skoro katalog dozwolonej działalności obejmuje w art. 5 ust. 1 pkt 5 lit. a uFR udzielanie pożyczek, a nie nabywanie cudzych wierzytelności pożyczkowych, to fundacja, która przyjmuje od fundatora [cesję wierzytelności pożyczkowych](#), działa poza katalogiem. Konsekwencją jest brak zwolnienia i opodatkowanie stawką sankcyjną 25% CIT (art. 24r ustawy o CIT), a nie zwolnienie. Sąd oddalił skargę, utrzymując niekorzystną interpretację. To rozstrzygnięcie jest doktrynalnym fundamentem, na którym oparły się późniejsze wyroki gdańskie.

Warstwa druga, klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania. Tu zapadły trzy orzeczenia z 2025 roku, wszystkie na tle odmowy wydania interpretacji indywidualnej z uwagi na uzasadnione przypuszczenie unikania opodatkowania (art. 14b paragraf 5b Ordynacji podatkowej).

Wyrok WSA w Gdańsku z 5 sierpnia 2025 r. (I SA/Gd 432/25) dotyczył przeniesienia na fundację, w drodze cesji, wierzytelności o zwrot pożyczek wraz z odsetkami przysługujących fundatorowi wobec spółek, których fundacja stawała się udziałowcem. Efekt: odsetki, które dotąd były przychodem fundatora opodatkowanym na bieżąco, miały odtąd wpływać do fundacji zwolnionej z CIT, a zobowiązanie powstawałoby dopiero przy wypłacie świadczenia, o której momencie decyduje sam fundator poprzez treść statutu. Sąd zaaprobował stanowisko, że fundacja zostanie potraktowana jako instrument służący do odsunięcia w czasie powstania zobowiązania podatkowego ze środków pierwotnie należnych fundatorowi.

Wyrok WSA w Gdańsku z 18 czerwca 2025 r. (I SA/Gd 304/25) dotyczył niemal bliźniaczego stanu faktycznego i potwierdził tę samą tezę o fundacji jako instrumencie odsunięcia opodatkowania w czasie. Dwa odrębne gdańskie wyroki o zbieżnym przedmiocie pokazują, że nie jest to pojedyncze, odosobnione rozstrzygnięcie.

Wyrok WSA w Poznaniu z 15 kwietnia 2025 r. (I SA/Po 782/24) dotyczył wniesienia do fundacji ogółu praw i obowiązków w spółkach osobowych, których rozwiązanie z mocy prawa następowało z chwilą, gdy fundacja stawała się ich jedynym współnikiem. Gdyby fundator otrzymał majątek rozwiązywanych spółek bezpośrednio, zapłaciłby podatek. Za pośrednictwem fundacji podatek na poziomie współnika nie powstaje, a obciążenie pojawia się dopiero przy wypłacie świadczenia. Sąd uznał, że taka sekwencja może mieć charakter sztuczny i daje uzasadnione przypuszczenie wykorzystania fundacji jako podmiotu pośredniczącego.

Dla równowagi i pełni obrazu odnotowujemy orzeczenie korzystne dla podatnika. Wyrok WSA w Poznaniu z 14 maja 2024 r. (I SA/Po 152/24) dotyczył fundacji, która nabyła nieruchomość i wniosła ją aportem do spółki w zamian za udziały. Organ chciał potraktować to jako zbycie mienia nabytego wyłącznie w celu dalszego zbycia (art. 5 ust. 1 pkt 1 uFR, opodatkowane sankcyjnie). Sąd uchylił interpretację, uznając, że wniesienie aportu jest przystąpieniem do spółki w rozumieniu art. 5 ust. 1 pkt 3 uFR, a przepis ten jest *lex specialis* wobec art. 5 ust. 1 pkt 1, więc znajduje pierwszeństwo. Linia orzecznicza nie jest zatem jednostronnie restrykcyjna. Wniosek, który z całości wyprowadzamy, jest spójny: sądy nie atakują fundacji rodzinnej jako takiej, atakują sztuczność oraz wychodzenie poza katalog dozwolonej działalności.

25. Opinia zabezpieczająca Szefa KAS: jak wygląda obronna restrukturyzacja

Drugą stroną tej samej monety jest opinia zabezpieczająca Szefa Krajowej Administracji Skarbowej z 16 kwietnia 2025 r. (DKP3.8082.5.2024). Szef KAS ocenił wieloetapową restrukturyzację, w której fundator wniósł do fundacji udziały spółki holdingowej, a następnie wyeliminował zbędne warstwy pośredniczące (między innymi przez połączenie odwrotne i umorzenia udziałów), tak aby fundacja stała się bezpośrednim udziałowcem spółek operacyjnych. Co dla nas najważniejsze, organ przyznał wprost dwie rzeczy naraz: że osiągnięcie korzyści podatkowych jest jednym z głównych celów czynności, oraz że w sekwencji daje się dostrzec element nieuzasadnionego dzielenia operacji w rozumieniu art. 119c paragraf 2 pkt 1 Ordynacji podatkowej. A mimo to klauzuli nie zastosowano.

Mechanizm rozstrzygnięcia jest pouczający, bo przesłanki unikania opodatkowania muszą wystąpić łącznie. Szef KAS uznał, że korzyści podatkowe nie są w tych okolicznościach sprzeczne z przedmiotem i celem ustawy, a sposób działania nie jest sztuczny, gdyż działający rozsądnie podmiot zastosowałby go w dominującej mierze z uzasadnionych przyczyn ekonomicznych i sukcesyjnych. Rozstrzygające okazały się: autentyczny cel sukcesyjny (spółkę holdingową utworzono jako wehikuł sukcesyjny jeszcze przed wprowadzeniem fundacji rodzinnej), kontynuacja działalności operacyjnej (jedna ze spółek miała dalej prowadzić działalność na nieruchomościach) oraz to, że fundacja stawała się

trwałym, bezpośrednim właścicielem grupy, a nie przystankiem. Znamienne, że organ rozważył wariant likwidacji spółki holdingowej i uznał go za mniej, a nie bardziej uzasadniony ekonomicznie, co odwraca naiwną intuicję, że najprościej znaczy najbezpieczniej.

To rozstrzygnięcie jest dla nas kluczowe, bo pokazuje, że klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania nie jest karą za samo dążenie do niższego podatku ani nawet za to, że korzyść podatkowa jest jednym z głównych celów. Z opinii i z przywołanych wyroków wyłania się ta sama, precyzyjna granica. Klauzula nie atakuje fundacji rodzinnej i nie atakuje korzyści podatkowej jako takiej. Atakuje sztuczność oraz wyjście poza katalog dozwolonej działalności, czyli sytuację, w której fundacja jest zakładana po to, żeby zrealizować transakcję, która już jest w toku, bez autentycznego celu sukcesyjnego i bez kontynuacji działalności.

26. Test pre-existing plan i kryteria sztuczności

Z całości orzecznictwa wyprowadzamy test, który stosujemy w praktyce do każdej struktury z fundacją. Decydujący jest pre-existing plan, czyli to, czy zamiar transakcji (sprzedaży, likwidacji, realizacji wierzytelności) istniał przed założeniem fundacji. Jeżeli klient pisze, że jest „w trakcie sprzedaży udziałów” albo że „planuje zlikwidować spółkę po wniesieniu”, to znaczy, że zamiar poprzedza fundację, a to jest dokładnie ten element, który sądy uznały za rozstrzygający.

Kryteria sztuczności ujmuje art. 119c paragraf 2 Ordynacji podatkowej. W kontekście fundacji najczęściej aktualizują się dwa: nieuzasadnione dzielenie operacji oraz angażowanie podmiotu pośredniczącego bez uzasadnienia ekonomicznego innego niż podatkowe, a także uzyskanie stanu zbliżonego do stanu sprzed czynności. Ten ostatni element bywa zabójczy: jeżeli fundator nadal kontroluje te same aktywa, tyle że przez nowy podmiot, po czym wraca do struktury jednopodmiotowej, to powstaje obraz operacji, która niczego realnie nie zmieniła poza reżimem podatkowym.

Sam okres posiadania nie jest kryterium decydującym w oderwaniu od reszty. Likwidacja spółki w ciągu sześciu czy dwunastu miesięcy od wniesienia udziałów sama w sobie nie przesądza o sztuczności, ale w połączeniu z brakiem celu innego niż podatkowy i z istniejącym z góry planem likwidacji tworzy obraz działania sztucznego. Z naszej praktyki: likwidacja spółki po trzech do pięciu latach, po naturalnym uproszczeniu portfela, jest obronna; likwidacja po sześciu do dwunastu miesięcy jest, mówiąc bez ogródek, samobójcza.

27. Próg „uzasadnionego przypuszczenia” przy interpretacji indywidualnej

Jest jeszcze element proceduralny, który czyni sprawę poważniejszą, niż wydaje się klientom. Aby organ odmówił wydania interpretacji indywidualnej, nie musi

udowodnić unikania opodatkowania. Wystarczy „uzasadnione przypuszczenie”, że czynność może być przedmiotem klauzuli (art. 14b paragraf 5b pkt 1 Ordynacji podatkowej). A bez interpretacji nie ma tarczy ochronnej. Podatnik zostaje sam, z konstrukcją, której nie potwierdził żaden organ, i z orzecznictwem, które mówi coś niepokojącego. Dla klienta planującego agresywny schemat oznacza to, że nawet jeśli jest przekonany o swojej racji, organ nie musi być przekonany, by zamknąć drogę do ochronnej interpretacji.

28. Co natomiast działa: fundacja jako wehikuł reinwestycyjny

Sytuacja klienta, który jest w trakcie sprzedaży aktywów, nie jest beznadziejna, wymaga jednak odwrócenia kolejności. Zamiast wnosić udziały do fundacji i sprzedawać je z poziomu fundacji, co jest optymalizacją na samej transakcji i wprost naraża na klauzulę, rozsądną ścieżką jest sprzedaż udziałów osobiście, z zapłatą należnego PIT, a następnie wniesienie uzyskanych środków do fundacji i zarządzanie nimi w ramach zwolnienia z CIT. To nie jest optymalizacja na transakcji sprzedaży, lecz na wszystkim, co nastąpi po niej. Fundacja jako wehikuł akumulacji i reinwestycji jest legalna, zgodna z celem ustawy i obronna. Dla klienta, który dysponuje już zrealizowanym kapitałem i chce budować majątek w długim horyzoncie, to właśnie tu leży realna i bezpieczna wartość fundacji.

Tam, gdzie ryzyko jest wysokie, a struktura złożona, istnieje też ścieżka formalna: wystąpienie o opinię zabezpieczającą (art. 119w Ordynacji podatkowej). To kosztowne i czasochłonne, ale daje pewność, której nie zapewni żadna prywatna analiza. Doradzamy ją w sytuacjach, w których stawka jest na tyle wysoka, że cena pewności jest uzasadniona.

CZĘŚĆ VIII. RYZYKO LEGISLACYJNE

„Tempora mutantur, et nos mutamur in illis.”
SENTENCJA ŁACIŃSKA

29. Weto z 27 listopada 2025 r. i co miało wejść

W dniu 27 listopada 2025 r. Prezydent zawetował nowelizację ustawy o CIT, która przewidywała istotne ograniczenia dla fundacji rodzinnych. Skutek jest jednoznaczny i pewny: zmiany nie weszły w życie, a fundacja rodzinna działa na dotychczasowych zasadach. Warto jednak wiedzieć, co dokładnie zawierał zawetowany projekt, bo to mapa zamiarów ustawodawcy.

Po pierwsze, wprowadzenie 36-miesięcznego okresu karencji, tzw. lock-up, na zbywanie aktywów wniesionych do fundacji. Tu kluczowe i często mylone rozróżnienie: lock-up miał dotyczyć mienia z art. 5 ust. 1 pkt 1 uFR, czyli nieruchomości i udziałów w spółkach operacyjnych, a nie papierów wartościowych i instrumentów pochodnych z art. 5 ust. 1 pkt 4. Portfel złożony z akcji spółek giełdowych, certyfikatów funduszy i opcji nigdy nie zostałby objęty lock-upem, nawet gdyby nowelizacja weszła w życie.

Po drugie, opodatkowanie najmu krótkoterminowego stawką 25% CIT już na poziomie fundacji.

Po trzecie, objęcie fundacji rodzinnej reżimem CFC i exit tax w określonych konfiguracjach, czyli częściowe zniesienie tej przewagi, którą opisaliśmy w części VI.

Po czwarte, włączenie świadczeń z fundacji do podstawy obliczenia daniny solidarnościowej, czyli dodatkowych 4% od nadwyżki dochodów ponad milion złotych.

Po piąte, zawężenie katalogu dozwolonej działalności gospodarczej.

30. Co z tego wynika dla planowania

Status prawny tych zmian jest pewny: nie obowiązują. Status niepewny i wymagający sygnalizowania klientom jest taki, że rząd może do nich wrócić, a zapowiedzi wznowienia prac pojawiały się w kolejnych kwartałach. Weto nie zamknęło tematu, lecz ujawniło kierunek myślenia ustawodawcy.

Statut fundacji warto projektować „z zapasem”, czyli z elastycznością, która pozwoli zaadaptować strukturę, gdyby ustawodawca wrócił do zarzuconych pomysłów. Rozsądny fundator zakłada, że obecny korzystny stan prawny nie jest zagwarantowany na zawsze, i buduje strukturę, która przetrwa zmianę reguł.

CZEŚĆ IX. KIEDY FUNDACJA RODZINNA SIĘ NIE OPŁACA

Ten rozdział pisze się rzadko, bo nie sprzyja sprzedaży usługi. Piszemy go, ponieważ uczciwa odpowiedź na pytanie „czy to dla mnie” jest dla nas ważniejsza niż jedno zlecenie.

31. Małe majątki i model pełnej konsumpcji

Fundacja rodzinna generuje koszty stałe: założenia, prowadzenia księgowości, [sprawozdawczości](#), obsługi korporacyjnej. Te koszty istnieją niezależnie od tego, jak duży majątek fundacja gromadzi. Przy małym majątku koszty te potrafią przewyższyć lub zrównać korzyści podatkowe. Klient prowadzący jednoosobową działalność, posiadający dwie nieruchomości, z których jedną zamieszkuje, a drugą wynajmuje na kredyt, najczęściej nie zbuduje na fundacji przewagi, która uzasadniałaby jej koszt i komplikację. Mówimy mu to wprost, zamiast namawiać na strukturę, która stanie się dla niego ciężarem.

32. Efektywna stawka 15% kontra ryczałt najmu

Powtarzamy tezę z części II, bo to ona najczęściej rozstrzyga. W modelu pełnej dystrybucji efektywna stawka 15% CIT od świadczeń jest wyższa niż ryczałt od najmu w wysokości 8,5% lub 12,5%. Dla klienta, który chce co roku konsumować całość przychodu czynszowego, fundacja jest droższa, nie tańsza. Fundacja zaczyna się opłacać dopiero wtedy, gdy środki pozostają w niej i pracują, finansując kolejne inwestycje. Pytanie, które trzeba zadać klientowi przed jakąkolwiek kalkulacją, brzmi: czy zamierza Pan konsumować bieżące przychody, czy budować portfel? Od odpowiedzi zależy, czy fundacja ma sens.

CZĘŚĆ X. PRAKTYKA: JAK ZROBIĆ TO DOBRZE

„Sukcesja powinna być stopniowa i przemyślana, tak by w chwili przekazania stała się niemal niezauważalna.”

ANNE M. MULCAHY

33. Substancja, cel sukcesyjny, dokumentacja

Z niniejszego ebooka wynika jeden wniosek operacyjny. Fundacja rodzinna jest bezpieczna i efektywna wtedy, gdy jest prowadzona poważnie i długoterminowo, z autentycznym celem sukcesyjnym i z dokumentacją, która ten cel potwierdza. Substancja przedkłada się nad formę. Fundacja, która naprawdę gromadzi mienie, zarządza nim, reinwestuje i służy beneficjentom w perspektywie wielopokoleniowej, nie ma się czego obawiać. Fundacja, która jest tylko przystankiem w drodze do niższego podatku na jednej transakcji, jest ryzykiem.

34. Statut „z zapasem”

Statut powinien być projektowany z myślą o zmianach, których jeszcze nie ma, ale które mogą się pojawić. Elastyczność co do reguł dystrybucji, kręgu beneficjentów, dozwolonej działalności w granicach ustawy, pozwala adaptować strukturę bez kosztownej przebudowy. Statut „z zapasem” to polisa na nieprzewidywalność ustawodawcy.

35. Lista kontrolna fundatora

Przed podjęciem decyzji o założeniu fundacji warto przejść przez następujące pytania. Czy mój cel jest sukcesyjny i akumulacyjny, czy transakcyjny i jednorazowy? Czy zamierzam reinwestować, czy konsumować na bieżąco? Czy istnieje plan transakcji, który poprzedza założenie fundacji, a jeśli tak, czy nie naraża mnie to na zarzut sztuczności? Czy mój majątek jest na tyle duży, by korzyści przewyższyły koszty? Czy w mojej strukturze są elementy zagraniczne, które wymagają osobnej analizy CFC i miejsca zarządu? Czy mienie wnoszą wyłącznie osoby z mojego kręgu uprawnionych, czy także osoby trzecie rozładniające proporcję zwolnienia? Czy mój statut jest dość elastyczny, by przetrwać zmianę przepisów? Uczciwa odpowiedź na te pytania mówi więcej niż dziesięć kalkulacji efektywnej stawki.

ZAKOŃCZENIE

„Trwałą wartość przywódcy mierzy się sukcesją.”

JOHN C. MAXWELL

Fundacja rodzinna jest dobrym narzędziem. Jest nim jednak nie dlatego, że pozwala „nie płacić podatku”, lecz dlatego, że pozwala gromadzić majątek, chronić go i przekazywać kolejnym pokoleniom w sposób uporządkowany, a przy okazji, jako pochodną prawidłowego użycia, odracza moment opodatkowania i oddaje fundatorowi kontrolę nad tym momentem.

Granica między bezpiecznym a niebezpiecznym użyciem nie leży w przepisach. Leży w sekwencji, tempie, dokumentacji i w odpowiedzi na jedno pytanie: czy to, co robię, wygląda jak planowanie sukcesji, czy jak inżynieria podatkowa. Orzecznictwo z 2025 roku dało jasną odpowiedź, po której stronie tej granicy stoi schemat „załóż, wnies, zlikwiduj”, i równie jasno pokazało, jak wygląda struktura obronna. Warto tę odpowiedź przeczytać, zanim zaczniesz się działać, a nie po tym, jak organ skarbowy zadzwoni.

Jak każde potężne narzędzie, fundacja rodzinna nagradza tych, którzy używają jej zgodnie z przeznaczeniem, i karze tych, którzy traktują ją jak skrót. Naszą rolą jest pilnować, by klient znalazł się po właściwej stronie tej różnicy.

Niniejsze opracowanie ma charakter informacyjny i edukacyjny. Nie stanowi porady prawnej ani podatkowej. Każda struktura z udziałem fundacji rodzinnej wymaga indywidualnej analizy uwzględniającej konkretny stan faktyczny, cel gospodarczy i profil podatkowy fundatora. Stan prawny uwzględnia weto z dnia 27 listopada 2025 r.; z uwagi na zapowiadane prace legislacyjne należy każdorazowo weryfikować aktualność przepisów. Powołane orzecznictwo zostało zweryfikowane wobec źródeł pierwotnych; powołane przepisy należy przed publikacją potwierdzić wobec aktualnego tekstu jednolitego.

Kancelaria Prawna Skarbiec zajmuje się zakładaniem i obsługą fundacji rodzinnych, planowaniem sukcesyjnym oraz analizą ryzyka klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania.

O autorze



Robert Nogacki

radca prawny (WA-9026)

Partner zarządzający i założyciel Kancelarii Prawnej Skarbiec w Warszawie. Od blisko dwóch dekad prowadzi sprawy z zakresu prawa podatkowego i karnego skarbowego, w tym spory dotyczące klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania i postępowania w trybie GAAR oraz doradztwo w sprawach transgranicznych.

Zajmuje się zakładaniem i obsługą fundacji rodzinnych, planowaniem sukcesyjnym, strukturami holdingowymi oraz reprezentacją osób poszkodowanych w sprawach nadużyć inwestycyjnych.

Kancelaria Prawna Skarbiec

ul. Maciejki 13, 02-181 Warszawa · kancelaria-skarbiec.pl