

Zbycie wierzytelności własnej a koszty



Łukasz Jedynak, ekspert w Kancelarii KSP Legal & Tax Advice

Trudna sytuacja gospodarcza firm, w szczególności problemy z płynnością finansową oraz z odzyskiwaniem należnych świadczeń, często wymusza poszukiwanie przez nie rozwiązań dostarczających dodatkową gotówkę do ich kas. Jednym z takich rozwiązań jest sprzedaż wierzytelności własnych podmiotom profesjonalnie zajmującym się ich obrotem. Wierzytelność to, co do zasady, uprawnienie wierzyciela do żądania od dłużnika spełnienia określonego działania lub zaniechania, np. zapłaty ceny za wykonaną usługę czy sprzedany towar. Uprawnienia takie mogą być przedmiotem obrotu gospodarczego, a w związku z tym, że ich skuteczna egzekucja wiąże się z dużym ryzykiem, wierzytelności najczęściej sprzedawane są poniżej ich wartości nominalnej (tj. z dyskontem). Takie transakcje powodują wątpliwości przy ich rozliczeniu w świetle przepisów dotyczących kosztów uzyskania przychodów w o podatku dochodowym od osób prawnych.

W praktyce organów podatkowych i orzecznictwie sądów administracyjnych wykształciły się dwa odmienne stanowiska dotyczące sposobu ustalania kosztów podatkowych od zbywanych wierzytelności własnych.

Organy podatkowe twierdzą, że podatnik powinien zaliczyć w koszty wartość wierzytelności własnej z wyłączeniem kwoty VAT. Stosownie bowiem do art. 16 ust. 1 pkt 39 ustawy o CIT, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów strat z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności, chyba że wierzytelność ta uprzednio została zarachowana jako przychód należny. Z kolei zgodnie z art. 12 ust. 3 tej ustawy, za przychody związane z działalnością gospodarczą osiągnięte w roku podatkowym uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane. Natomiast do przychodów nie zalicza się należnego VAT.

Biorąc za podstawę cytowane przepisy, organy podatkowe podkreślają, że skoro podatnik jako przychód należny zarachował wierzytelność w kwocie netto, to za koszt uzyskania przychodu uznana może być tylko strata ze zbycia wierzytelności uprzednio zarachowanej jako przychód należny, czyli bez VAT.

Odmienne stanowisko przedstawiają sądy administracyjne. Według nich sprzedaż wierzytelności własnej nie jest sprzedażą związaną z prowadzoną działalnością. W rezultacie zbywana wierzytelność stanowi odrębne źródło przychodów. W związku z tym sądy podkreślają, że wierzytelność jest prawem majątkowym, do którego ma zastosowanie art. 14 ust. 1 ustawy o CIT. Zgodnie z tym przepisem przychodem z odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych jest ich wartość wyrażona w cenie określonej w umowie. W konsekwencji zbywana wierzytelność obejmuje całą kwotę należności, w tym także kwotę odpowiadającą należnemu VAT. Ponadto w kwestii ustalania wysokości kosztów podatkowych zastosowanie znajdzie zasada ogólna, w myśl której kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. Ograniczenie z art. 16 ust. 1 pkt 39 ustawy o CIT nie znajdzie tu zastosowania, gdyż podatnik w celu uzyskania przychodu ze zbycia wierzytelności przenieś tę wierzytelność na drugi podmiot, uszczuplając swój majątek o wartość nominalną tej wierzytelności. W rezultacie wartość nominalna brutto wierzytelności powinna stanowić koszt podatkowy.

Do kosztów uzyskania przychodów zbywanej wierzytelności własnej podatnik powinien zaliczyć jej nominalną wartość brutto. Przede wszystkim dlatego, że zbycie wierzytelności generuje przychód ze zbycia prawa majątkowego, a nie z działalności. Niemniej jednak nie da się wykluczyć, iż wskazany sposób rozliczenia przedmiotowej transakcji zostanie zakwestionowany przez organy podatkowe w razie ewentualnej kontroli podatnika.

EM