

RAPORT MONITORA KSIĘGOWEGO

1. Kary umowne związane z prowadzoną działalnością gospodarczą – rozliczenia podatkowe i ewidencja księgowa

Częstą praktyką obrotu gospodarczego jest zastrzeżenie kar umownych w celu wzmocnienia pozycji jednej ze stron umowy. Kara umowna jest bowiem dodatkowym zastrzeżeniem umownym mającym na celu wzmocnienie skuteczności umowy i służy realnemu wykonaniu zobowiązań. Istotą kary umownej jest rekompensata, zadośćuczynienie. Nie jest to płatność za świadczenie, lecz wyrównanie wyrządzonej szkody. Zapłacenie lub otrzymanie kary umownej związane jest z konkretnymi skutkami podatkowymi – kosztem, przychodem czy opodatkowaniem VAT. Niestety nie brakuje w tej kwestii problemów interpretacyjnych. W raporcie przedstawiamy na przykładach, jak należy rozliczać wypłacane i otrzymywane kary umowne, oraz ich ewidencję w księgach.

1. Kary umowne jako koszt uzyskania przychodów

Podatnicy nie mogą zaliczać do kosztów uzyskania przychodów kar umownych z tytułu:

- wad dostarczonych towarów lub wykonanych robót i usług,
- zwłoki w dostarczeniu towaru wolnego od wad,
- zwłoki w usunięciu wad towarów albo zwłoki w usunięciu wad wykonanych robót i usług (art. 23 ust. 1 pkt 19 updog, art. 16 ust. 1 pkt 22 updog).

Celem tego przepisu jest wyłączenie z kosztów podatkowych kar umownych poniesionych w związku z nienależytym wykonaniem zobowiązań ciążących na podatnikach. Czy wyłączenie z kosztów kar umownych wymienionych wprost w art. 23 ust. 1 pkt 19 updog i art. 16 ust. 1 pkt 22 updog oznacza, że kary umowne wypłacone z innych tytułów stanowią zawsze koszt uzyskania przychodu? Praktyka organów podatkowych jest w tym zakresie bardzo różna. Zawsze bowiem należy wykazać związek kary z uzyskiwanym przychodem, a każdy przypadek podlega indywidualnemu rozstrzygnięciu.

1.1. Czy można zaliczyć do kosztów karę umowną za niezrealizowanie dostaw towarów

PROBLEM

Spółka jest producentem wyrobów mięsnych. Spółka nie posiada własnej sieci sprzedaży. W celu nawiązania współpracy spółka musi akceptować warunki handlowe i dostosować się do wymogów poszczególnych partnerów – dystrybutorów. Jednym z warunków umów handlowych jest konieczność ponoszenia kar umownych w przypadku niezrealizowania dostawy zgodnie ze złożonym zamówieniem. Zapisy o karach umownych są warunkiem zawarcia umowy handlowej i nie ma możliwości wykreślenia takich obciążeń z zapisu kontraktu. Spółka działa na trudnym rynku, a krótkie terminy spożycia wyrobów powodują, że niekiedy spółka nie jest w stanie zrealizować pełnych dostaw. Od zapłaty