

## Dobra firma

# Czasem lepiej umorzyć dług, niż czekać na przedawnienie

21.09.2009, Tomasz Król

**Niekiedy umorzenie wierzytelności bardziej się opłaca niż bezczynne czekanie, aż się przedawni. Dzięki temu uzyskujemy koszt, który niweluje przychód podatkowy**

Umorzenie to rozwiązanie radykalne. Nikt nie jest tym zainteresowany bez otrzymania jakiegokolwiek rekompensaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę. Zachęcają jednak do tego przepisy o podatku PIT i CIT.

Przychód należny podlega opodatkowaniu, nawet gdy na konto firmy nie wpłynęła złotówka z faktury. Przedsiębiorcy wolą już z dwójga złego zrezygnować z zapłaty za towar lub usługę, ale nie zapłacić podatku. Dzięki umorzeniu wierzytelności staje się ona kosztem podatkowym. Dotyczy to tylko wierzytelności, które wcześniej zostały uznane za przychód należny i nie są przedawnione (art. 16 ust. 1 pkt 44 ustawy o CIT i art. 23 ust. 1 pkt 41 ustawy o PIT).

Po takiej operacji niezapłacone z faktury 100 zł jest w dalszym ciągu w księgach firmy przychodem należnym, ale jednocześnie 100 zł jest uznawane za koszt uzyskania przychodu. W efekcie podatek dochodowy wynosi 0 zł.

Wierzytelność jest prawem podatnika i nie ma przeszkód, aby zrzekł się go w każdej chwili. Za umorzenie zobowiązania wierzyciel nie uzyskuje świadczenia ze strony dłużnika. Jest to przykład instytucji, która aby mogła wywołać skutek w podatkach, musi jednocześnie spełnić wymagania określone przed kodeks cywilny.

### **Dłużnik musi powiedzieć „tak”**

Umorzenie wierzytelności musi nastąpić za zgodą i wiedzą dłużnika. Ten warunek wynika z art. 508 k.c. Przepis ten mówi, że zobowiązanie wygasa tylko wtedy, gdy wierzyciel zwalnia dłużnika z długu, a dłużnik przyjmuje to zwolnienie.

**W praktyce oznacza to, że umorzenie wierzytelności zostanie przez fiskusa zaakceptowane, jeżeli wierzyciel będzie mieć pisemne oświadczenie dłużnika, że**