

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