

Korekty rozliczeń VAT

Deklaracja dla podatku od towarów i usług powinna uwzględniać wszystkie czynności wykonane przez podatnika w danym okresie rozliczeniowym, zgodnie z faktycznym przebiegiem transakcji. Podatnik, który składa miesięczne lub kwartalne deklaracje VAT, w przypadku stwierdzenia jakiegokolwiek pomyłki lub błędu w rozliczeniu, powinien niezwłocznie złożyć deklarację korygującą. Jednak korekta rozliczenia podatku nie zawsze wynika z błędu. Korekty mogą być również spowodowane zwrotem towarów, przyznaniem rabatu potransakcyjnego czy zmianą ceny. Te okoliczności nie wymagają korekty deklaracji i są rozliczane na bieżąco. Niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z błędem, czy z nowym zdarzeniem po dokonaniu transakcji, każde z nich musi znaleźć swoje odzwierciedlenie we właściwym okresie rozliczeniowym, za który składana jest deklaracja VAT lub jej korekta.

I. Faktury korygujące

Faktury korygujące, których podstawą wystawienia nie był błąd sprzedawcy, rozliczamy na bieżąco. Gdy są to faktury „in minus”, aby je rozliczyć, zasadniczo konieczne jest uzyskanie potwierdzenia ich odbioru.

1. Rozliczenie rabatów u sprzedawcy i nabywcy

Podstawą opodatkowania w podatku od towarów i usług jest wszystko, co stanowi zapłatę, którą dokonujący dostawy towarów lub usługodawca otrzymał lub ma otrzymać z tytułu sprzedaży od nabywcy, usługobiorcy lub osoby trzeciej, włącznie z otrzymanymi dotacjami, subwencjami i innymi dopłatami o podobnym charakterze, mającymi bezpośredni wpływ na cenę towarów dostarczanych lub usług świadczonych przez podatnika (art. 29a ustawy o VAT). Jednocześnie ustawodawca w wyraźny sposób zapisał, jakiego rodzaju kwoty powinny zwiększyć, a jakiego zmniejszyć podstawę opodatkowania.

Jednym z najważniejszych narzędzi wpływających na podstawę opodatkowania (poprzez jej obniżenie) są rabaty. Mogą być przyznawane zarówno przed wykonaniem transakcji, jak i po niej. Sposób ich rozliczania i dokumentowania w VAT uzależniony jest od tego, kiedy zostały przyznane. Podkreślić jednak należy, że jest to jedyne kryterium czasowe: przed sprzedażą czy po niej. Prawodawca nie wprowadza żadnego limitu czasowego, w którym rabaty mogą być udzielane (np. rok od sprzedaży). Istotnym wskaźnikiem czasowym, obok momentu samej operacji (przed- czy posprzedażny rabat), jest dla niektórych upływ terminu przedawnienia, ale i tutaj brakuje stosownej regulacji wobec bieżącego rozliczenia rabatu posprzedażowego.

1.1. Rabaty udzielane w momencie sprzedaży

Ustalając cenę świadczenia i udzielając rabatu przedsprzedażowego, strony mogą stosować różne mechanizmy jej kreowania:

- I sposób – już na etapie negocjacji i ustaleń cenowych wynagrodzenie należne wykonawcy usługi czy dostawcy towaru jest zdefiniowane w akceptowalnej dla obu stron kwocie, bez rozbicia na cenę pierwotną i udzielone zmniejszenie.

PRZYKŁAD

Spółka Alfa, prowadząca hurtownię owoców, sprzedała swojemu stałemu klientowi spółce Omega po 3 zł/kg 150 kg pomarańczy, których cena netto przed rabatem wynosi 3,5 zł. Spółka Omega otrzymała rabat w wysokości 75 zł. W związku z tym spółka Alfa wystawiła fakturę.

Ewidencja księgowa odbywa się według rzeczywistej ceny zakupu, tj. 3 zł/kg.

Wzór faktury dokumentującej wartość sprzedaży po udzieleniu rabatu

Sprzedawca:

Alfa Sp. z o.o.

99-999 Warszawa, ul. Zimowa 1

NIP: XXX-XX-XX-XXX

Nabywca:

Omega SA

99-999 Warszawa, ul. Jesienna 1

NIP: XXX-XX-XX-XXX

Faktura nr 12/2017

Data wystawienia: 10 lutego 2017 r.

Lp.	Nazwa (rodzaj) towaru lub usługi	Miara i ilość towarów/ /zakres wykonanych usług	Cena jednostkowa bez VAT	Wartość sprzedaży bez VAT	Podatek VAT		Wartość brutto
					stawka VAT	kwota VAT	
1.	Pomarańcze	150 kg	3,00 zł	450 zł	8%	36 zł	
Podsumowanie:				450 zł	x	36 zł	486 zł
Do zapłaty: 486 zł na rachunek bankowy 26 1963 8888 0000 1111 2345 7745							
Uwagi: Udzielono rabatu w wysokości 75 zł.							

- II sposób – sprzedawca decyduje się na wyraźne wykazanie ceny pierwotnej i udzielonego od niej rabatu; taki sposób postępowania może mieć swoje uzasadnienie w polityce cenowej (zwłaszcza tam, gdzie sprzedawca posługuje się cennikami), szerzej rozumianej strategii marketingowej, ale również w regulacjach podatkowych (np. ze względu na podatek dochodowy i wyeliminowanie poprzez ekonomiczne uzasadnienie rabatu, doszacowania przychodu przy sprzedaży rzeczy lub prawa za cenę niższą niż rynkowa).

PRZYKŁAD

Spółka Alfa, prowadząca hurtownię owoców, sprzedała swojemu stałemu klientowi spółce Omega 150 kg pomarańczy, których cena netto wynosi 3,5 zł. Spółka Omega otrzymała rabat w wysokości 10% wartości sprzedaży netto.

Ewidencja księgowa odbywa się według rzeczywistej ceny zakupu, tj. 472 zł netto za 150 kg.

Wzór faktury dokumentującej wartość sprzedaży przed i po udzieleniu rabatu

Sprzedawca:

Alfa Sp. z o.o.

99-999 Warszawa, ul. Zimowa 1

NIP: XXX-XX-XX-XXX

Nabywca:

Omega SA

99-999 Warszawa, ul. Jesienna 1

NIP: XXX-XX-XX-XXX

Faktura nr 12/2017

Data wystawienia: 10 lutego 2017 r.

Lp.	Nazwa (rodzaj) towaru lub usługi	Miara i ilość towarów/ /zakres wykonanych usług	Cena jednostkowa bez VAT	Wartość sprzedaży bez VAT	Wartość sprzedaży bez VAT po udzieleniu rabatu	Podatek VAT		Wartość brutto
						stawka VAT	kwota VAT	
1.	Pomarańcze	150 kg	3,50 zł	525 zł	472 zł	8%	37,76 zł	
Podsumowanie:					472 zł	x	37,76 zł	509,76 zł
Do zapłaty: 509,76 zł na rachunek bankowy 26 1963 8888 0000 1111 2345 7745								
Uwagi: Udzielono rabatu w wysokości 53 zł.								