

Limit odwrotnego obciążenia z dużym ryzykiem dla małych firm

Nowe zasady opodatkowania sprzedaży elektroniki niosą **zagrożenie dla drobnych przedsiębiorców**. Po kilku latach stałych zakupów może się okazać, że zalegają oni wobec fiskusa

Agnieszka Pokojka
agnieszka.pokojka@infor.pl

Od 1 lipca 2015 r. mechanizmem odwrotnego obciążenia będzie objęty obrót notebookami, tabletami, smartfonami i konsolami do gier. Jeżeli łączna sprzedaż w ramach jednolitej gospodarczo transakcji przekroczy 20 tys. zł (bez podatku), wówczas z fiskusem rozliczy się nabywca, i to od pierwszej transakcji.

Za jednolitą gospodarczo transakcję będą uznawane te, które obejmą umowę jedną lub więcej dostaw, nawet jeżeli zostaną one dokonane na podstawie odrębnych zamówień lub gdy wystawionych zostanie więcej faktur.

Zawarcie kilku odrębnych umów z jednym kontrahentem może się okazać niewystarczające - przestrzega Patrycja Kowalczyk, menedżer w Crido Taxand. Ustawodawca dopuścił bowiem sytuację, w której za jednolitą gospodarczo transakcję można uznać także tę, która obejmuje więcej niż jedną umowę, ale okoliczności towarzyszące tej transakcji lub warunki, na jakich została ona zrealizowana, będą inne niż zwykle stosowane.

Jeżeli więc urząd z jakichś powodów uzna, że umowy są nierynkowe, to może połączyć je w jedną i stwierdzić, że limit został przekroczony

- podkreśla Zdzisław Modzelewski, doradca podatkowy, partner **GWV Tax**.

Kłopot nabywcy

Po latach może się więc okazać, że VAT od tej transakcji powinien być rozliczyć nabywca, a nie sprzedawca. Przykładowo, jeżeli limit 20 tys. zł zostanie przekroczony np. po 4 latach, to nabywca będzie miał problem, bo odliczał VAT z faktur, które

były wystawiane z odwrotnym obciążeniem. Nie dość, że będzie musiał uregulować daninę, to jeszcze zapłacić odsetki od zaległości podatkowych. Ale i sprzedawca będzie miał dodatkową pracę - będzie musiał skorygować wystawione faktury.

Problem sprzedawcy

Zdaniem ekspertów sprzedawcy powinni rozważyć zawarcie porozumień zobowiązujących nabywców do zakupu towarów o wartości przekraczającej 20 tys. zł netto.

Wówczas już pierwsze dostawy realizowane w ramach porozumienia powinny być opodatkowane na zasadzie odwrotnego obciążenia.

Zdzisław Modzelewski zwraca jednak uwagę również na wady tego rozwiązania.

Przyjęcie zasady, że to nabywca rozlicza VAT od pierwszego zakupu, będzie bezpieczne dla sprzedawcy tylko wtedy, gdy ma on zaufanie do swojego kontrahenta i będzie wiadomo, że w relatywnie krótkim czasie limit zostanie przekroczony - mówi ekspert.

Jego zdaniem może się to nie sprawdzić, gdy sprzedawca współpracuje z wieloma małymi lub średnimi firmami, które kupują nie duże ilości sprzętu komputerowego czy telefonów. Nie ma bowiem gwarancji, że współpracownik z jakichkolwiek powodów nie zakończy się jeszcze przed przekroczeniem limitu.

Wówczas to sprzedawca będzie miał problem - zauważa Zdzisław Modzelewski. Nawet jeśli nabywca dopłaci mu VAT, to i tak sprzedawca będzie musiał skorygować wszystkie faktury, uregulować daninę i zapłacić odsetki od zaległości podatkowych.

Trzeba zmienić przepisy

Problem rozwiązałyby zmiany przepisów. Zdaniem Zdzisława Modzelewskiego wystarczyłoby dać kontrahentom możliwość zastoso-

wania odwrotnego obciążenia poniżej limitu, jeżeli się tak umówią. To wyeliminowałoby ryzyko nieprawidłowego rozliczenia VAT.

Innym rozwiązaniem - według Patrycji Kowalczyk - mogłoby być przyjęcie takiej samej konstrukcji jak w przypadku zwolnienia podmiotowego z VAT. Wówczas odwrotne obciążenie musiałoby być stosowane dopiero do dostaw po przekroczeniu progu 20 tys. zł. Zdaniem ekspertki służyłoby to również zapobieganiu oszustwom podatkowym.

Bezpłatna dostawa

Michał Spychalski, doradca podatkowy i menedżer w MDDP - zwraca uwagę na jeszcze inny aspekt - przepisy nie wskazują, czy jednolita gospodarczo transakcja obejmuje także towary wydane nieodpłatnie.

Tymczasem nieodpłatne przekazywanie towarów w celu ich promocji i reklamy jest częstą praktyką producentów sprzętu RTV współpracujących z dystrybutorami i salonami sprzedaży - zauważa ekspert. Od 1 lipca 2015 r. może się więc pojawić wątpliwość, czy nieodpłatne przekazanie podlegają opodatkowaniu VAT na zasadach ogólnych, czy według procedury odwrotnego obciążenia.

Według eksperta są podstawy, aby nie wyłączać ich z limitu, w szczególności gdy są

Odwrotne obciążenie z limitem

OD 1 LIPCA ODWROTNE W VAT OBCIĄŻENIE Z LIMITEM BĘDZIE OBOWIĄZYWAŁO ODNOŚNIE:

- ➔ komputerów przenośnych o masie \leq 10 kg, takich jak: tablety, notebooki, laptopy (ex 26.20.11.0)
- ➔ telefonów komórkowych, w tym smartfonów (ex 26.30.22.0)
- ➔ konsoli do gier wideo (w rodzaju stosowanych z odbiornikiem telewizyjnym lub samodzielnym ekranem) i pozostałych urządzeń do gier zręcznościowych lub hazardowych z elektronicznym wyświetlaczem - z wyłączeniem części i akcesoriów (ex 26.40.60.0)

LIMIT

Odwrotne obciążenie będzie miało zastosowanie, gdy łączna wartość wymienionych towarów w ramach jednolitej gospodarczo transakcji (bez VAT) przekroczy 20 tys. zł.

Za jednolitą gospodarczo transakcję będzie uznawana transakcja obejmująca:

- ## umowę, w ramach której występuje jedna lub więcej dostaw, nawet jeżeli są one dokonane na podstawie odrębnych zamówień lub wystawianych jest więcej faktur dokumentujących poszczególne dostawy
- ## więcej niż jedną umowę, jeżeli okoliczności towarzyszące tej transakcji lub warunki, na jakich została ona zrealizowana, odbiegają od okoliczności lub warunków zwykle występujących w obrocie danymi towarami.

Źródło: ustawa z 9 kwietnia 2015 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawa - Prawo zamówień publicznych (Dz.U. poz. 605).

one dokonywane na podstawie tej samej umowy co odpłatna dostawa.

Taką tezę postawić można, analizując brzmienie przepisów, które odnoszą się do wartości towarów, a nie do ich ceny. Literalna wykładnia wskazuje zatem, że zamiarem ustawodawcy było objęcie procedurą odwrotnego obciążenia także nieodpłat-

nych wydań, dla których nie ma ustalonej ceny. Odrębną kwestią pozostaje, czy faktycznie taki był cel - uważa Michał Spychalski.

