

Wszystko o handlu w Internecie

Poradnik dla przedsiębiorców



Firma.pl

Wrocław, 2013

Spis treści

1. Kilka słów o handlu w Internecie	3
1.1 Czym jest handel elektroniczny?	3
1.2 Rodzaje handlu internetowego	3
2. Zanim zdecydujesz się na sprzedaż przez Internet.....	5
2.1 Sprzedaż przez Internet – czy zawsze jako firma?	5
2.2 Formalności przy zakładaniu firmy	5
2.3 Biuro firmy internetowej.....	6
2.3.1 Umieszczenie biura.....	6
2.3.2 Opodatkowanie biura	6
2.3.3 Koszty uzyskania przychodu	7
3. Dokumentowanie sprzedaży internetowej.....	8
3.1 Faktury i rachunki.....	8
3.2 Kasy rejestrujące w handlu internetowym	9
4. Przychód i obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej	11
4.1 Obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej w 2013 r.	11
4.2 Obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej w 2014 r.	11
4.3 Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów	12
4.4 Sprzedaż na rzecz podatników spoza Wspólnoty.....	13
4.5 Obowiązek podatkowy a koszty wysyłki	13

1. Kilka słów o handlu w Internecie

Życie współczesnego człowieka to egzystencja pełna luksusu i wygody w porównaniu do poprzedniego wieku. Właściwie nie trzeba już wcale wychodzić z domu, żeby zrobić zakupy. Wystarczy skorzystać z przeglądarki internetowej i poszukać wirtualnej witryny sklepowej, by nabyć interesujący towar lub usługę. W Internecie można kupić wszystko – zaczynając od produktów spożywczych, poprzez ubrania, środki czystości, kosmetyki, meble, bilety, na mieszkaniach, domach i środkach transportu kończąc.

Dlatego też obecnie ogromne pole manewru mają przedsiębiorcy, którzy chcą w całości lub częściowo przenieść swój biznes do Internetu. Ponadto dla osób zaczynających dopiero swoją przygodę z własną firmą, sieć internetowa może okazać się idealnym punktem startowym.

1.1 Czym jest handel elektroniczny?

Pojęciem handlu elektronicznego określa się możliwość realizowania transakcji kupna i sprzedaży za pośrednictwem Internetu. Tego typu zdarzenia mogą odbywać się zarówno pomiędzy rezydentami tego samego kraju (handel elektroniczny krajowy), jak i pomiędzy rezydentami dwóch lub więcej państw (handel elektroniczny międzynarodowy). Najbardziej popularną formą realizowania transakcji poprzez sieć są sklepy internetowe.

***Ciekawostka:** Zakupy on-line zostały wynalezione w 1979 roku w Wielkiej Brytanii przez Michaela Aldricha. Natomiast samo słowo e-commerce – czyli handel internetowy – weszło do powszechnego użytku w 1997 roku za pośrednictwem firmy IBM. W tym samym roku powstał pierwszy sklep internetowy w Polsce.*

1.2 Rodzaje handlu internetowego

Handel internetowy jest obecnie na tyle rozbudowaną gałęzią transakcji kupna-sprzedaży, że stworzono już klasyfikację poszczególnych jego rodzajów. I tak, wśród handlu internetowego można wyróżnić handel:

- **bezpośredni** – cała transakcja handlowa od momentu złożenia zamówienia do realizacji płatności i dostawy towaru odbywa się wyłącznie przez sieć,
- **pośredni** – poszukiwanie towarów, usług, nowych kontrahentów, przesłanie dokumentów i płatności odbywa się przez Internet, natomiast dostawa zamówionego towaru lub usługi odbywa się bezpośrednio, w tradycyjny sposób.
- **hybrydowy** – forma pośrednia między dwoma wyżej wymienionymi, np. wszystkie czynności za wyjątkiem płatności odbywają się przez Internet,
- **B2B** – z ang. **business-to-business** – wymiana handlowa między firmami dotycząca nie tylko zawierania transakcji, ale również poszukiwania partnerów, budowaniu sieci dostawców i odbiorców itd.,

- **B2C** – z ang. **business-to-consumer** – handel internetowy pomiędzy firmą a konsumentem,
- **C2C** – z ang. **consumer-to-consumer** – handel elektroniczny pomiędzy konsumentami,
- **C2B** – z ang. **consumer-to-business** – handel internetowy pomiędzy konsumentem a firmą.



Firma.pl

2. Zanim zdecydujesz się na sprzedaż przez Internet

Handlem za pomocą Internetu nie można zająć się ad hoc – podobnie jak w przypadku tradycyjnej sprzedaży. Bez odpowiedniego asortymentu, badania rynku oraz dobrego pomysłu na sam biznes i jego wypromowanie sklep internetowy może być skazany na porażkę. Dlatego zanim przedsiębiorca zdecyduje się na taką formę zarobku, warto dobrze przemyśleć sprawę.

Przede wszystkim przedsiębiorca musi doskonale poruszać się po Internecie, znać jego wszystkie niuanse i czuć się w nim swobodnie. Ponadto istotne jest, dla jakich klientów przeznaczony będzie sklep – grupa wiekowa, zasięg terytorialny, grupa szeroko pojęta czy też specyficzna. Warto pamiętać, że sama idea to nie wszystko – przyszły przedsiębiorca, aby rzeczywiście osiągnąć sukces, powinien być specjalistą w swojej dziedzinie.

2.1 Sprzedaż przez Internet – czy zawsze jako firma?

Przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na założenie własnego sklepu internetowego, nie mają wątpliwości – jest to ich działalność gospodarcza, którą należy zarejestrować, a następnie odprowadzać podatki i opłacać składki ZUS.

Jednakże Internet to nie tylko możliwość założenia wirtualnej firmy, ale też dokonywania sprzedaży sporadycznie, jako osoby prywatne. Do tego typu transakcji najczęściej wykorzystywane są popularne serwisy aukcyjne. Jak zatem wygląda kwestia podatków w przypadku osób prywatnych?

Obowiązek rozliczenia podatku dochodowego w takiej sytuacji powstaje wtedy, gdy przychód ze sprzedaży przekroczy kwotę wolną od podatku – czyli 3091 zł, oraz gdy sprzedaż nastąpiła przed upływem sześciu miesięcy od momentu nabycia. Natomiast w sytuacji, gdy wartość towaru, który jest przedmiotem transakcji przekroczy 1000 zł, sprzedawca będzie zobowiązany do odprowadzania podatku od czynności cywilnoprawnych (PCC) w wysokości 2% kwoty transakcji.

Warto także pamiętać, że sprzedaż internetowa osoby prywatnej nie budzi wątpliwości do momentu, kiedy jest sporadyczna i dotyczy przedmiotów używanych, sprzedawanych pojedynczo. Jeśli jednak będzie tak, że sprzedaż będzie hurtowa, a dodatkowo jej przedmiotem staną się rzeczy nowe i nadal fabrycznie zapakowane, urząd skarbowy może takie działanie uznać za działalność gospodarczą. Wtedy też sprzedawca będzie zobowiązany do dopełnienia wszystkich formalności, związanych z założeniem firmy, i rozliczać odpowiednio podatki oraz składki ZUS.

2.2 Formalności przy zakładaniu firmy

Przede wszystkim sklep internetowy – tak jak każda inna forma działalności – wymaga zarejestrowania firmy. W początkowej fazie funkcjonowania przedsiębiorstwa właściciel decyduje się najczęściej na najprostszą jego formę – jednoosobową działalność gospodarczą, ewentualnie spółkę cywilną. Aby zarejestrować taką

działalność, konieczne będzie skorzystanie z formularza CEIDG-1, składanego do urzędu gminy. Druk ten spełnia także dodatkowe funkcje – jest jednocześnie wnioskiem o nadanie numeru REGON i NIP oraz zgłoszeniem do ZUS.

Na formularzu CEIDG-1 podatnik deklaruje także, w jakiej formie będzie rozliczał się z podatku dochodowego. W zależności od rodzaju działalności i własnej decyzji, mogą to być zasady ogólne, podatek liniowy albo zryczałtowany.

Poza CEIDG-1 podatnik powinien także pamiętać o zarejestrowaniu się jako podatnik VAT oraz płatnik ZUS. Warto też zastanowić się nad firmowym kontem bankowym – wprawdzie mały przedsiębiorca nie ma obowiązku posiadania osobnego rachunku, jednakże może być rozwiązaniem wygodniejszym i bardziej optymalnym.

Ponadto zanim przedsiębiorca rozpocznie internetową sprzedaż, należy upewnić się, że wybrana dziedzina nie wymaga posiadania dodatkowych licencji bądź koncesji.

2.3 Biuro firmy internetowej

2.3.1 Umieszczenie biura

Przedsiębiorca posiadający firmę internetową może, ale wcale nie musi wynajmować osobnego biura. Działalność gospodarczą można prowadzić także w prywatnej nieruchomości.

Planując wykorzystanie prywatnego lokalu na cele prywatne podatnik powinien przeanalizować, czy nie będzie konieczne wprowadzenie modyfikacji mieszkania. Zmiany takie mogą dotyczyć np. przekształcenia części nieruchomości na magazyn. Przed ich dokonaniem należy dokonać zgłoszenia do właściwego organowi, wraz z odpowiednią dokumentacją. W przypadku niedostarczenia właściwych dokumentów wstrzymuje się użytkowanie obiektu lub jego części aż do czasu uzupełnienia braków. Po upływie terminu (w przypadku stwierdzenia wykonania tego obowiązku) ustala się wysokość opłaty legalizacyjnej. Zmiana musi nastąpić w okresie od 30 dni do dwóch lat od czasu pozytywnej decyzji wydanej przez odpowiedni organ.

2.3.2 Opodatkowanie biura

W przypadku gdy nie jest możliwe wydzielenie części mieszkalnej nieruchomości od części używanej do celów firmowych, rada gminy określa wysokość stawki podatku od nieruchomości, która nie może przekroczyć rocznie 0,67 zł od 1 m² powierzchni.

Standardowa stawka podatku od nieruchomości związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części przeznaczonych na prowadzenie firmy wynosi maksymalnie 21,05 zł od 1 m² powierzchni użytkowej.

2.3.3 Koszty uzyskania przychodu

Wykorzystując lokal prywatny bądź też jego część w działalności gospodarczej, przedsiębiorca ma prawo do zaliczenia części kosztów eksploatacyjnych mieszkania do kosztów uzyskania przychodów.

Zatem jako wydatki firmowe można zaksięgować opłaty na m.in. czynsz, energię elektryczną, ogrzewanie czy wodę. Należy przy tym pamiętać, że jeśli lokal jest firmowy tylko w części, to należy takie opłaty zaksięgować proporcjonalnie – na podstawie proporcji wynikającej ze stosunku części firmowej lokalu do całości mieszkania.

Wydatki na telefon i Internet także mogą stanowić koszty uzyskania przychodu. W tym wypadku jednak, jeśli są to usługi wykorzystywane zarówno firmowo, jak i prywatnie, proporcja będzie odpowiednia tylko dla opłat internetowych. Abonament telefoniczny kosztu uzyskania przychodu stanowić nie może, nosi bowiem znamiona wydatku prywatnego. Natomiast opłaty za rozmowy można zaksięgować w ewidencji na podstawie bilingu, uwzględniając w tym wypadku tylko te dotyczące firmy.



Firma.pl

3. Dokumentowanie sprzedaży internetowej

3.1 Faktury i rachunki

Dokonując sprzedaży na rzecz innych firm, przedsiębiorca będący czynnym podatnikiem VAT ma obowiązek udokumentowania takiej transakcji fakturą. Warto o tym pamiętać, ponieważ niedopełnienie tego obowiązku może skutkować karą grzywny w wysokości do 180 stawek dziennych, natomiast za dokument wystawiony nierzetelnie kara może wynieść nawet 240 stawek. Takie zdarzenie jest traktowane jako wykroczenie skarbowe – podobnie jak zaniedbanie obowiązku przechowywania wszystkich wystawionych i otrzymanych faktur, rachunków i innych dowodów księgowych.

Dla przedsiębiorcy zajmującego się handlem internetowym nieobce powinny być faktury w formie elektronicznej – e-faktury. Wraz z nowelizacją przepisów zasady wystawiania, przesyłania i przechowywania dokumentacji w takiej postaci stały się nieco bardziej elastyczne.

Zgodnie z art. 2 pkt. 32 ustawy o VAT, przez fakturę elektroniczną należy rozumieć fakturę wystawioną i otrzymaną w dowolnym formacie elektronicznym. Faktury mogą być przesyłane w formie elektronicznej wtedy, gdy:

- obie strony wyrażą na to zgodę,
- dokument jest czytelny,
- zapewniona jest autentyczność pochodzenia,
- zapewniona jest integralność treści.

Co ważne, dzięki nowelizacjom w 2014 r. za fakturę elektroniczną można będzie uznać także dokument wystawiony w wersji papierowej, a następnie zeskanowany i przesłany kontrahentowi. Oczywiście, warunkiem jest tu spełnienie przez skan wskazanych powyżej wytycznych.

Uwaga: *Gdy kupujący nie odbierze towaru wysłanego za pośrednictwem Poczty Polskiej lub firmy kurierskiej, i nie dokona zapłaty, wówczas fakturę można anulować bez konieczności sporządzania jej korekty.*

Podatnicy korzystający ze zwolnienia z podatku VAT obecnie najczęściej dokumentują swoje transakcje z innymi firmami za pomocą rachunków. Warto jednak wiedzieć, że od początku 2013 r. także oni mają prawo wystawiać faktury. Dokument taki powinien uwzględniać:

- przepis ustawy albo akt wydany na podstawie ustawy, na podstawie którego podatnik stosuje zwolnienie od podatku,
- przepis dyrektywy, który zwalnia od podatku taką dostawę towarów lub takie świadczenie usług,

- inną podstawę prawną wskazującą na to, że dostawa towarów lub świadczenie usług korzysta ze zwolnienia.

Co ważne, od początku 2014 roku do wystawiania tego typu faktur będą uprawnieni już nie tylko zarejestrowani podatnicy VAT – czynni oraz bierni – ale także przedsiębiorcy, którzy nie dokonali rejestracji w urzędzie jako podatnicy VAT.

3.2 Kasy rejestrujące w handlu internetowym

Sprzedaż internetowa to często nie tylko ta na rzecz innych przedsiębiorców, ale także osób prywatnych, nieprowadzących działalności gospodarczej. W ich przypadku obowiązek wystawienia faktury lub rachunku następuje tylko wtedy, gdy kontrahent prywatny wyrazi takie żądanie. Jak natomiast należy tego typu sprzedaż ewidencjonować w innym przypadku?

Co do zasady, sprzedaż na rzecz osób prywatnych nieprowadzących działalności gospodarczej powinna być ewidencjonowana za pomocą kasy fiskalnej. Przedsiębiorców, którzy dokonują sprzedaży przez Internet, także obowiązują ogólne przepisy w tej kwestii. Oznacza to, że obowiązek rejestrowania sprzedaży za pomocą tych urządzeń mają podatnicy, którzy:

- przekroczyli limit sprzedaży dla osób fizycznych i rolników (20 000 zł rocznie, wyliczane proporcjonalnie do czasu istnienia firmy),
- wykonują czynności wyszczególnione w rozporządzeniu, które z założenia objęte są koniecznością instalacji kasy fiskalnej, niezależnie od wysokości sprzedaży,
- prowadzą sprzedaż, w której towary lub usługi zwolnione z ewidencji na kasie nie przekraczają 80% całkowitego obrotu.

Jeżeli chodzi o sprzedaż przez Internet, istotny może być śródkowy z ww. punktów. Wśród czynności obligatoryjnie objętych obowiązkiem ewidencji na kasie fiskalnej znajduje się sprzedaż m.in.:

- płyt CD, DVD, kart pamięci i innych nośników z zapisanymi danymi lub zawierających oprogramowanie komputerowe,
- części i akcesoriów do silników, pojazdów mechanicznych, przyczep, naczep (z wyłączeniem części do motocykli),
- silników spalinowych, nadwozi do samochodów, przyczep, naczep i kontenerów,
- sprzętu radiowy, telewizyjny i telekomunikacyjny, sprzętu fotograficzny (z wyłączeniem części i akcesoriów).

Przedsiębiorcy zajmujący się sprzedażą ww. produktów zobowiązani są do rejestrowania tego faktu na kasie fiskalnej nawet wówczas, gdy dokonują takich transakcji przez Internet.

Poza powyższymi ogólnymi zasadami przedsiębiorcy dokonujący sprzedaży przez Internet mogą skorzystać także z dodatkowych zwolnień – oczywiście pod

warunkiem, że wykonywane przez nich czynności nie kwalifikują się do wyżej wymienionych.

Zgodnie z rozporządzeniem, z rejestrowania na kasie fiskalnej zwolniona jest sprzedaż:

- towarów wysyłanych pocztą, kurierem, w tym sprzedaż dla polskich i zagranicznych odbiorców (osób fizycznych), czy też sprzedaż na aukcjach (oprócz sprzedaży towarów, których dostawa musi być rejestrowana na kasie w każdym wypadku),
- usług świadczonych drogą elektroniczną, np. płatny dostęp do serwisu, konta premium, wirtualne pieniądze w grach internetowych, sprzedaż oprogramowania, gier, filmów, muzyki, e-booków w formie plików pobieranych on-line (sprzedaż bez nośnika).

Co ważne, omawiane zwolnienie ma bardzo ważny warunek – ma ono zastosowanie tylko wówczas, gdy zapłata za sprzedawany towar lub usługę następuje na rachunek bankowy przedsiębiorcy, a sprzedawca prowadzi ewidencję pozwalającą na jednoznaczną identyfikację i połączenie płatności, sprzedanego towaru oraz nabywcy (warunki te może spełniać wyciąg bankowy).

Jeżeli natomiast zapłata następuje za pomocą gotówki, prowadzenie ewidencji nie jest możliwe lub dopuszcza się odbiór osobisty towaru, wówczas sprzedawca traci możliwość skorzystania z opisanego zwolnienia. W takim wypadku obowiązuje go zwolnienie podmiotowe (a więc do wspomnianego już wcześniej limitu 20 000 zł obrotu).

4. Przychód i obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej

Moment powstania obowiązku podatkowego w przypadku sprzedaży internetowej nie różni się właściwie od zasad standardowych. Jednakże warto wiedzieć, że wraz z początkiem 2014 roku przepisy dotyczące ustalania obowiązku podatkowego zostaną znacznie zmodyfikowane.

4.1 Obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej w 2013 r.

Co do zasady, moment powstania obowiązku podatkowego powstaje wtedy, kiedy sprzedawca otrzyma należność za wysłany towar bądź wykonaną usługę. W przypadku, kiedy czynności te powinny zostać udokumentowane fakturą, moment powstania obowiązku jest równoznaczny z datą wystawienia tego dokumentu – co jednak ważne, nie może to nastąpić później niż do siedmiu dni od daty dostarczenia towaru albo wykonania usługi. Natomiast jeśli zapłata zostanie uiszczona – w całości lub w części – jeszcze przed dokonaniem transakcji, to obowiązek podatkowy powstaje w momencie otrzymania należności.

W przypadku sprzedaży internetowej często zdarza się, że sprzedawcy wysyłają kontrahentom towar jeszcze przed faktycznym otrzymaniem zapłaty. Takie sytuacje mają miejsce w przypadku m.in. wykorzystywania platform płatności internetowych. W przypadku, gdy sprzedawca należności, które wpłynęły na jego konto, otrzymuje raz na określony czas (np. raz na tydzień), obowiązek podatkowy powstanie już w momencie wysłania towaru, lub – jeśli występuje konieczność wystawienia – w momencie wygenerowania faktury.

Jeśli natomiast umowa zawarta z operatorem platformy pozwala sprzedawcy na wypłacanie wpływających należności w dowolnym momencie, to obowiązek podatkowy powstanie w chwili zaksięgowania przychodu na jego koncie.

Bardzo istotny jest też obowiązek podatkowy u sprzedawcy, który towar wysyła za zaliczeniem pocztowym. Zgodnie z obecnie art. 19 ust. 1 pkt. 6 ustawy o VAT, obowiązek podatkowy w takiej sytuacji powstaje z chwilą otrzymania zapłaty.

4.2 Obowiązek podatkowy przy sprzedaży internetowej w 2014 r.

Zgodnie z nowym art. 19a ustawy o VAT, obowiązek podatkowy od początku 2014 r. będzie powstawał – co do zasady – w dniu wykonania dostawy towarów i wykonania usługi. Faktury będą obowiązkowe w takich samych przypadkach, jak w 2013 r., jednakże przestaną mieć w przypadku zasad ogólnych znaczenie dla powstawania obowiązku podatkowego. Znacząco wydłużony został też termin, w jakim

należy wygenerować dokument – podatnik będzie miał bowiem na to czas do 15 dnia miesiąca po miesiącu, w którym dokonano dostawy towarów lub wykonano usługę.

Niezmieniona natomiast zostanie zasada dotycząca zaliczek i przedpłat. Jeśli należność zostanie uiszczona – w całości lub w części – jeszcze przed wykonaniem usługi albo dostawą towaru, to obowiązek podatkowy powstanie w momencie otrzymania tej zapłaty.

Także przedsiębiorcy, którzy prowadzą sprzedaż wysyłkową za pobraniem, będą zobowiązani do przestrzegania ogólnych zasad powstawania obowiązku podatkowego. Oznacza to, że od początku 2014 r. sprzedaż wysyłkowa będzie podlegała opodatkowaniu podatkiem VAT już w momencie przekazania towaru nabywcy, nawet jeśli przedsiębiorca rzeczywiście nie otrzymał jeszcze zapłaty. Jedynym wyjątkiem będzie tu otrzymanie całości albo części należności jeszcze przed dostarczeniem towaru – zgodnie bowiem z art. 19a ust. 8, w tym przypadku momentem powstania obowiązku podatkowego będzie właśnie otrzymanie takiej kwoty. Warto jednak zauważyć, że w tym przypadku podatnik nie ma już do czynienia ze sprzedażą wysyłkową za zaliczeniem pocztowym.

Dlatego też od przyszłego roku podatkowego bardzo istotne będzie, aby dostawa towarów była dokładnie udokumentowana przez pocztę czy też kurierów. Aby bowiem poprawnie rozliczać się z podatku VAT, przedsiębiorcy będą potrzebowali rzetelnych i terminowych potwierdzeń faktycznej daty dostarczenia przesyłki.

4.3 Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów

Jeśli sprzedaż towaru dokonywana jest na rzecz unijnych podatników, wówczas powinno się takie transakcje traktować jako wewnątrzspółnotową dostawą towarów.

W przypadku WNT przy wysyłce towarów możliwe jest stosowanie 0% stawki VAT, pod warunkiem jednak, że:

- kupującym jest podatnik VAT UE z innego państwa członkowskiego,
- towar opuszcza kraj, z którego został wysłany, a sprzedawca posiada na to dowód,
- sprzedawca i kupujący posługują się ważnymi numerami VAT UE.

Poszczególne państwa mają obowiązek ustalenia limitów dla sprzedaży wysyłkowej, które nie mogą być niższe niż 35 000 euro i wyższe niż 100 000 euro. Z chwilą, gdy obroty przekroczą limit wyznaczony przez dany kraj, dostawa będzie podlegała opodatkowaniu w kraju przeznaczenia do końca roku i przez cały następny rok. Taka sytuacja wymaga rejestracji w danym państwie. Natomiast gdy limit nie zostanie przekroczony oraz gdy klientami są wyłącznie osoby fizyczne lub podmioty gospodarcze, które nie mają obowiązku rozliczania podatku VAT, dostawca opodatkowuje transakcje w Polsce, zgodnie z krajową stawką podatku.

4.4 Sprzedaż na rzecz podatników spoza Wspólnoty

Sprzedaż towarów kontrahentom zagranicznym, którzy nie pochodzą z terenów Unii Europejskiej, jest uznawana za eksport towarów.

Podobnie jak w przypadku wewnątrzspółnotowej dostawy towarów, obowiązuje tu obniżona do 0% stawka podatku VAT, oczywiście także po spełnieniu odpowiednich warunków, dotyczących np. obowiązku posiadania stosownych dokumentów dotyczących wywozu towaru poza teren UE.

4.5 Obowiązek podatkowy a koszty wysyłki

Problematyczną kwestią w przypadku sprzedaży wysyłkowej bywa sposób uwzględnienia kosztów wysyłki towaru. Są one zazwyczaj przerzucane na klienta, ale najpierw opłacane przez sprzedawcę. Tu natomiast pojawia się dylemat: uwzględnić na dokumencie sprzedaży koszt przesyłki, czy też nie? Jaką stawkę podatku zastosować, gdy koszt przesyłki jest wyróżniony na fakturze?

Jednym ze stosowanych rozwiązań jest wykazywanie na dokumencie ceny, w której uwzględnia się koszty jego wysyłki. Wówczas klient otrzymuje fakturę bądź paragon sprzedaży z jedną pozycją określającą jedynie zakupiony towar. Ustalając wartość, sprzedawca zaliczył już do ceny towaru koszt jego dostawy do klienta.

Innym rozwiązaniem jest ujęcie kosztów wysyłki jako odrębnej pozycji na paragonie lub fakturze. Taka forma uwzględniania kosztów pozwala m.in. pogrupować rodzaj kosztów. Jednocześnie jednak tego typu postępowanie wywołuje trudności w określeniu stawki podatku VAT.

Przedsiębiorca korzystający z usług Poczty Polskiej kupuje usługi ze stawką VAT „zw”. Usługi pocztowe są bowiem – na mocy ustawy – zwolnione z opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Jednakże przedsiębiorca, który zdecyduje się uwzględnić na fakturze bądź paragonie koszty wysyłki w osobnej pozycji, ze stawki zwolnionej skorzystać nie może. Jest ona bowiem zarezerwowana wyłącznie dla Poczty Polskiej. Na dokumencie sprzedaży oddzielną pozycję dotyczącą kosztów wysyłki należy opodatkować stawką właściwą dla sprzedawanego towaru, a nie taką, z jaką przesyłka została przez sprzedawcę zakupiona.

W przypadku korzystania z usług firmy kurierskiej, przedsiębiorca nabywa usługę transportu towaru do klienta ze stawką 23%. Także w tym przypadku, traktując przesyłkę jako oddzielną pozycję na paragonie, należy ją opodatkować stawką właściwą dla sprzedawanego towaru – bez względu na to, czy będzie to również 23%, czy też któraś ze stawek obniżonych.

Niezależnie zatem, czy przedsiębiorca prowadzący sprzedaż wysyłkową będzie wykazywał na paragonie koszt przesyłki, czy też ukryje go w cenie samego towaru, opodatkuje go tą samą stawką VAT co sprzedawany towar. Oznacza to, że w kwestii

ujmowania na dokumencie sprzedażowym kosztów wysyłki sprzedawca ma pewną dowolność.

Kwestię opodatkowania wyjaśniło również samo Ministerstwo Finansów w odpowiedzi na złożoną w styczniu 2013 r. interpelację poselską. Wytłumaczono w niej, iż w przypadku gdy kosztami przesyłki zakupionego towaru obciąża się nabywcę, to należy je uznać, co do zasady, za element wchodzący w skład świadczenia zasadniczego, jakim jest sama sprzedaż wraz z dostawą towaru. Koszt przesyłki będzie zatem stanowił wartość powiększającą podstawę opodatkowania VAT sprzedawanego towaru, i opodatkowany będzie tą samą stawką co sprzedawany towar.



Firma.pl