

1 Jak opodatkować VAT i udokumentować sprzedaż towarów w zestawach

Sprzedaż towarów w zestawach jest w ostatnim czasie szczególnie kontrolowana przez organy podatkowe. Ich zdaniem w tym przypadku często występuje nadużycie prawa, czyli takie kształtowanie polityki cenowej zestawu, aby zapłacić jak najmniej VAT. Takie postępowanie jest negowane przez organy podatkowe i sądy. Przedstawiamy aktualne stanowisko organów podatkowych, z którym nie zawsze można się zgodzić.

Przedsiębiorcy w ramach realizowanych akcji promocyjnych mogą łączyć dwa lub więcej niż dwa towary w jeden zestaw i sprzedawać taki zestaw, w którym poszczególne towary są opodatkowane tymi samymi lub różnymi stawkami VAT. Zwykle towary objęte takim zestawem promocyjnym są podobne do siebie rodzajowo (np. zestaw obejmujący płyn do WC i kostkę WC), ale ich sprzedaż może następować także w sposób odrębny, bez uszczerbku dla poszczególnych towarów. Korzyścią, jaką osiąga w ten sposób nabywca, jest zapłata niższej ceny za zestaw towarów w porównaniu z ceną, którą zapłaciłby, nabywając osobno towary wchodzące w skład tego zestawu. Dla sprzedawcy celem transakcji jest natomiast zwiększenie przychodów ze sprzedaży towarów opodatkowanych VAT.

1. Towary sprzedawane w zestawach promocyjnych – jakie są zasady ustalania podstawy opodatkowania i stawki VAT

W przypadku sprzedaży zestawu promocyjnego mamy do czynienia ze sprzedażą kilku towarów, a nie zestawu. Dlatego dostawę każdego z nich, w VAT, należy rozpatrywać odrębnie, z wszelkimi konsekwencjami podatkowymi. W rezultacie każdy towar wchodzący w skład zestawu podlega opodatkowaniu według właściwej dla niego stawki VAT. Podstawą opodatkowania z tytułu dokonanej dostawy danego towaru jest otrzymana lub należna zapłata, pomniejszona o kwotę VAT.

Sprzedaży towarów w zestawach promocyjnych nie należy natomiast rozpatrywać w kontekście świadczenia kompleksowego, które podlega opodatkowaniu jedną stawką VAT właściwą dla świadczenia głównego (tu: produktu podstawowego zestawu). Sprzedaż promocyjnego zestawu towarów nie jest świadczeniem kompleksowym, w ramach którego sprzedaż pozostałych towarów w zestawie miałaby wobec produktu głównego charakter pomocniczy, tzn. między produktem głównym w zestawie a pozostałymi produktami występowałby ścisły związek funkcjonalny, który powodowałby, że sprzedaż produktu główne-

UWAGA!

Towar sprzedawany w zestawie promocyjnym podlega opodatkowaniu według właściwej dla niego stawki (a nie stawki właściwej dla produktu podstawowego w zestawie).