Kolejne faktury korygujące: dane i rozliczenie VAT

Niedziela, 15 listopad 2026, 11:01, autor: Fakturowo.pl

Zmiana ceny, zwrot towaru albo błąd w rozliczeniu sprzedaży mogą wymagać wystawienia faktury korygującej. Każda następna korekta powinna uwzględniać skutki poprzednich, a nie ponownie rozliczać tę samą obniżkę lub podwyżkę. Na 15 listopada 2026 r. przy ustalaniu okresu rozliczenia VAT trzeba odróżnić przede wszystkim korekty ustrukturyzowane wystawione w KSeF od dokumentów wystawionych poza tym systemem.



Kiedy sprzedawca musi wystawić fakturę korygującą?

Sprzedawca wystawia korektę, gdy po wystawieniu faktury zmieniła się podstawa opodatkowania lub kwota podatku albo ujawniono pomyłkę w dokumencie. Dotyczy to między innymi udzielonego rabatu, przyjętego zwrotu towaru, zwrotu zapłaty oraz błędnej ceny, stawki lub kwoty VAT. Korekta może też służyć poprawieniu danych, które nie zmieniają wartości sprzedaży.

Samo rozpoczęcie reklamacji nie oznacza jeszcze, że należy obniżyć VAT. Znaczenie ma jej wynik: przykładowo uznanie reklamacji i przyznanie obniżki ceny albo przyjęcie zwrotu. Jeżeli przedsiębiorca jedynie wymienia wadliwy produkt, a cena i pozostałe warunki rozliczenia pozostają bez zmian, nie należy automatycznie wystawiać korekty wartościowej.

Poniższe zasady rozliczenia odnoszą się przede wszystkim do krajowej sprzedaży opodatkowanej VAT i rozliczeń pomiędzy podatnikami. Nie należy przenosić ich bez sprawdzenia na eksport, transakcje wewnątrzwspólnotowe, import usług czy sprzedaż rozliczaną w procedurach szczególnych. Obowiązek poprawienia faktury trzeba też odróżnić od obowiązku użycia KSeF: są to dwa osobne zagadnienia.

Jakie dane powinna zawierać korekta wartości sprzedaży?

Faktura korygująca musi pozwalać ustalić, kto ją wystawił, której sprzedaży dotyczy i co zmienia w rozliczeniu. Przy korekcie zmieniającej podstawę opodatkowania lub VAT należy zadbać w szczególności o:

- kolejny numer korekty i datę jej wystawienia;
- numer oraz datę wystawienia faktury, której dotyczy korekta;
- dane sprzedawcy i nabywcy oraz ich numery identyfikacyjne wymagane dla danej transakcji;
- datę dostawy, wykonania usługi lub otrzymania zapłaty, jeżeli była wskazana na fakturze i jest wymagana w danych identyfikujących tę fakturę;
- nazwę lub rodzaj towaru albo usługi objętych zmianą;
- kwotę zmiany podstawy opodatkowania lub kwotę zmiany podatku należnego, z podziałem na właściwe stawki podatku i sprzedaż zwolnioną;
- numer identyfikujący w KSeF fakturę korygowaną, jeżeli taki numer został jej nadany i jego podanie jest wymagane dla wystawianej korekty.

Przy poprawianiu danych innych niż wartości rozliczenia korekta powinna wskazywać ich prawidłową treść. Zakres informacji zależy więc od tego, czy przedsiębiorca poprawia cenę i VAT, czy na przykład błędny adres kontrahenta. W zwykłej korekcie wartościowej nie można zastąpić danych o zmianie podatku samym opisem „rabat zgodnie z umową”.

Warto rozróżnić numer faktury nadany przez sprzedawcę od numeru identyfikującego ją w KSeF. To odrębne identyfikatory. Umieszczenie jednego z nich nie oznacza automatycznie, że można pominąć drugi.

Czy trzeba podawać przyczynę korekty?

Przyczyna korekty oraz oznaczenie „faktura korygująca” albo „korekta” mogą znaleźć się na dokumencie, ale nie stanowią ogólnego, obowiązkowego elementu każdej faktury korygującej. Nie należy utożsamiać praktycznie użytecznego opisu z ustawowym obowiązkiem umieszczania go na wszystkich korektach.

Mimo to konkretny opis przyczyny bardzo pomaga przy kolejnych zmianach tej samej sprzedaży. Zapis „zwrot 3 sztuk towaru przyjęty 12 listopada 2026 r.” pozwala odróżnić zwrot od wcześniejszego rabatu. Ogólny opis „zmiana wartości”

nie wyjaśnia, dlaczego wystawiono następny dokument ani czy prawidłowo wybrano okres rozliczenia.

Opis na fakturze nie zastępuje dowodów zdarzenia. Przy zwrocie będą to przykładowo dokument przyjęcia towaru i rozliczenie z klientem, a przy zmianie ceny — uzgodnienie handlowe. Dokumenty te pozwalają wykazać gospodarcze uzasadnienie korekty również wtedy, gdy dla okresu obniżenia VAT rozstrzygające jest wystawienie korekty w KSeF.

Do czego odwołać drugą i następną korektę?

Kolejna korekta nadal dotyczy sprzedaży udokumentowanej fakturą pierwotną. Powinna identyfikować tę fakturę, a przy obliczaniu nowej zmiany trzeba uwzględnić skutki wcześniejszych korekt. Dla czytelności rozliczenia można dodatkowo wskazać numery poprzednich korekt i wyjaśnić, jak wpływały na wartość transakcji.

Najważniejsze jest rozróżnienie kwoty kolejnej zmiany od końcowej wartości całej sprzedaży. Jeżeli po pierwszej korekcie należność netto wynosi 9 000 zł, a po drugim zdarzeniu ma wynosić 7 200 zł, druga korekta zmniejsza podstawę o 1 800 zł. Nie jest to ponowna obniżka o różnicę między fakturą pierwotną a kwotą 7 200 zł.

Przy kontroli dokumentów pomocne jest zestawienie: faktura pierwotna, suma dotychczasowych korekt, aktualna zmiana i wartość końcowa. W rozliczeniu VAT ujmuje się jednak poszczególne zmiany we właściwych dla nich okresach. Samo przygotowanie zestawienia nie uprawnia do przeniesienia wszystkich korekt do miesiąca wystawienia ostatniej z nich.

Kiedy sprzedawca rozlicza obniżkę wystawioną w KSeF?

Dla faktury korygującej in minus wystawionej jako faktura ustrukturyzowana zasadą jest obniżenie podstawy opodatkowania w rozliczeniu za okres, w którym wystawiono tę korektę. Nie należy automatycznie stosować do niej dawnego schematu uzależniającego obniżenie VAT od zebrania dokumentacji uzgodnienia i spełnienia warunków obniżki.

Trzeba przy tym prawidłowo ustalić datę wystawienia. W zwykłym trybie online datą wystawienia faktury ustrukturyzowanej jest dzień przesłania jej do KSeF, pod warunkiem skutecznego przyjęcia dokumentu. Samo przygotowanie pliku w programie księgowym nie jest wystawieniem faktury w systemie. Odrzucony plik wymaga poprawienia i ponownego przesłania.

Nie wolno też traktować każdego pliku XML, PDF lub wydruku jako faktury ustrukturyzowanej. Dla dokumentów wystawianych poza KSeF oraz w szczególnych trybach związanych z niedostępnością systemu trzeba ustalić właściwą regułę odrębnie. W szczególności nie należy bez sprawdzenia przyjmować, że data widoczna na dokumencie zawsze daje prawo do obniżenia VAT za ten sam okres. Znaczenie ma prawna kwalifikacja trybu wystawienia, a nie wygląd faktury.

Jak ustalić okres rozliczenia podwyższenia podstawy?

Przy korekcie in plus decyduje przyczyna zwiększenia podstawy opodatkowania. Jeżeli nieprawidłowość istniała już przy pierwotnym rozliczeniu sprzedaży, podwyższenie trzeba przypisać do okresu, w którym należało wykazać prawidłową podstawę. Przykładem jest przepisanie na fakturę ceny niższej od uzgodnionej przed dostawą.

Jeżeli zwiększenie wynika z nowego zdarzenia, które nastąpiło po sprzedaży, korektę rozlicza się za okres, w którym powstała przyczyna zwiększenia. Może to być późniejsze porozumienie stron podnoszące wynagrodzenie. Data wystawienia korekty nie przesuwa dowolnie momentu rozliczenia tego zdarzenia.

Każdą kolejną korektę ocenia się osobno. Wcześniejszy rabat nie powoduje, że późniejszą podwyżkę zawsze ujmuje się wstecz. Z kolei odkrycie pierwotnego błędu nie staje się nową okolicznością tylko dlatego, że nastąpiło po wystawieniu kilku innych korekt. Przy zaniżeniu podatku w dawnym okresie może być konieczna korekta JPK_V7 i dopłata podatku wraz z należnymi odsetkami.

Jak rozliczyć rabat, a później zwrot części towaru?

Firma sprzedała 1 września 2026 r. 100 sztuk towaru po 100 zł netto. Faktura wyniosła 10 000 zł netto i 2 300 zł VAT według stawki 23%. Obie opisane niżej korekty zostały skutecznie wystawione w KSeF w zwykłym trybie online, a sprzedawca rozlicza VAT miesięcznie.

20 października firma udzieliła rabatu 10% obejmującego całą dostawę i tego samego dnia wystawiła pierwszą korektę. Obniżyła podstawę o 1 000 zł, a VAT o 230 zł. Po tej operacji cena jednostkowa wynosi 90 zł netto, a wartość dostawy 9 000 zł netto i 2 070 zł VAT. Sprzedawca ujmuje tę korektę in minus w październiku.

12 listopada nabywca zwrócił 20 sztuk, a sprzedawca tego dnia przyjął zwrot i wystawił drugą korektę. Wartość zwrotu trzeba obliczyć po cenie uwzględniającej rabat: 20 × 90 zł, czyli 1 800 zł netto. VAT zmniejsza się o 414 zł. Tę korektę sprzedawca ujmuje w listopadzie.

Po obu korektach pozostaje sprzedaż 80 sztuk za 7 200 zł netto i 1 656 zł VAT. Błędem byłoby skorygowanie zwrotu według pierwotnej ceny 100 zł za sztukę, ponieważ rabat obejmujący zwracane towary został już wcześniej rozliczony.

Druga korekta powinna zachować powiązanie z fakturą pierwotną, a dodatkowe wskazanie pierwszej korekty ułatwi wyjaśnienie zastosowanej ceny.

Co musi sprawdzić nabywca i jak naprawić pomyłkę?

Nabywca nie powinien kopiować okresu rozliczenia wskazanego przez sprzedawcę bez sprawdzenia własnych obowiązków. Przy korekcie in minus otrzymanej jako faktura ustrukturyzowana zmniejszenie odliczonego podatku naliczonego jest co do zasady związane z okresem jej otrzymania w KSeF. Nie decyduje dzień, w którym pracownik otworzył dokument lub pobrał jego wizualizację.

Jeżeli nabywca nie odliczył jeszcze VAT z faktury pierwotnej, zmniejszenie uwzględnia przy dokonywaniu tego odliczenia. Nie powinien najpierw odliczyć pełnej pierwotnej kwoty, ignorując otrzymaną korektę. Podwyższenie VAT na korekcie nie daje natomiast automatycznie prawa do dodatkowego odliczenia: nadal muszą być spełnione warunki odliczenia dotyczące konkretnego zakupu.

Jeśli sprzedawca zauważy błąd w już wystawionej korekcie, powinien udokumentować jego poprawienie kolejną korektą. Dokumentu skutecznie przyjętego w KSeF nie usuwa się ani nie podmienia. Trzeba również sprawdzić, czy błąd wpłynął na przesłaną ewidencję lub deklarację. Poprawienie dokumentu i poprawienie rozliczenia VAT są odrębnymi czynnościami — wykonanie tylko jednej z nich może pozostawić nieprawidłowość w drugiej.

Tagi: faktura korygująca, kolejne korekty, korekta in minus, korekta in plus, podstawa opodatkowania, vat, ksef, zwrot towaru, rabat