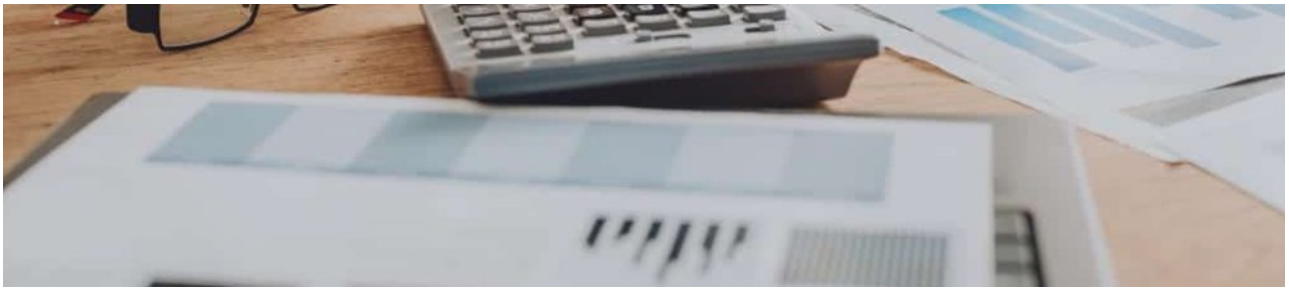
Ulga na złe długi w VAT w praktyce firmy

Poniedziałek, 2 listopad 2026, 17:11, autor: Fakturowo.pl

Nieopłacona faktura nie musi oznaczać, że przedsiębiorca bezpowrotnie finansuje podatek z własnej kieszeni. Ulga na złe długi w VAT pozwala wierzycielowi skorygować rozliczenie, ale wymaga pilnowania terminów i warunków. Równocześnie po stronie dłużnika może pojawić się obowiązek zmniejszenia wcześniej odliczonego podatku. W praktyce decydują daty, poprawna ewidencja i ujęcie korekty w JPK_VAT.



Na czym polega ulga na złe długi

Ulga na złe długi w VAT jest mechanizmem, który ma ograniczyć sytuację, w której sprzedawca rozliczył podatek należny od sprzedaży, ale nie otrzymał zapłaty od kontrahenta. Jeżeli wierzytelność pozostaje nieuregulowana, wierzyciel może po spełnieniu ustawowych warunków skorygować podstawę opodatkowania i VAT należny. W praktyce oznacza to odzyskanie podatku zapłaconego wcześniej do urzędu, mimo że pieniądze od klienta nie wpłynęły.

To rozwiązanie działa równolegle po obu stronach transakcji. Skoro sprzedawca może zmniejszyć VAT należny od nieopłaconej faktury, to nabywca, który odliczył VAT z tej samej faktury, w określonych okolicznościach ma obowiązek skorygować podatek naliczony. Dlatego temat nie dotyczy wyłącznie windykacji, ale też codziennego bezpieczeństwa rozliczeń VAT.

Kiedy wierzyciel może skorzystać z ulgi

Zasadnicze znaczenie ma upływ 90 dni od dnia terminu płatności wskazanego na fakturze lub w umowie. Jeżeli należność nie została uregulowana ani zbyta w ciągu tego czasu, nieściągalność wierzytelności uznaje się za uprawdopodobnioną. To właśnie ten moment otwiera drogę do korekty po stronie wierzyciela.

W praktyce przedsiębiorca powinien sprawdzić kilka elementów jednocześnie. Po pierwsze, czy chodzi o sprzedaż opodatkowaną VAT. Po drugie, czy wierzytelność nadal istnieje i nie została sprzedana. Po trzecie, czy z dokumentów jednoznacznie wynika termin płatności, bo od tej daty liczy się 90 dni. Błąd w ustaleniu terminu bardzo łatwo przenosi się potem na błędny okres rozliczeniowy korekty.

Wierzyciel ujmuje korektę w rozliczeniu za okres, w którym warunki do zastosowania ulgi zostały spełnione. To istotne zwłaszcza przy comiesięcznym zamykaniu ewidencji, ponieważ korekta wpływa zarówno na część ewidencyjną, jak i deklaracyjną JPK_VAT.

Obowiązek dłużnika nie powstaje dopiero przy sporze

Częsty błąd polega na przekonaniu, że skoro strony nadal rozmawiają, reklamacja nie została ostatecznie wyjaśniona albo kontrahent obiecał przelew w następnym miesiącu, to korekty można nie robić. Tymczasem decydują przede wszystkim ustawowe przesłanki i faktyczne uregulowanie należności. Jeżeli dłużnik odliczył VAT z faktury, a należność nie została opłacona w wymaganym terminie, może ciążyć na nim obowiązek korekty podatku naliczonego.

Dla nabywcy oznacza to konieczność bieżącej kontroli przeterminowanych zobowiązań. Nie wystarczy wiedzieć, że faktura jest niezapłacona. Trzeba jeszcze ustalić, czy minęło 90 dni od terminu płatności oraz jaka część należności pozostała nieuregulowana. Jeżeli zapłacono tylko część faktury, korekta powinna odpowiadać części nieopłaconej.

Jak liczyć 90 dni, żeby nie popełnić błędu

Najwięcej problemów w praktyce wywołuje samo liczenie terminu. Punktem wyjścia nie jest data wystawienia faktury ani data jej zaksięgowania, ale termin płatności. Jeżeli na fakturze wskazano płatność do 15 marca, to 90 dni liczy się od 16 marca. Po upływie tego okresu trzeba ustalić właściwy miesiąc lub kwartał do korekty.

W firmach z odroczonymi płatnościami warto pilnować także zmian terminu ustalonych już po wystawieniu faktury. Jeżeli strony skutecznie zmieniły termin płatności, to właśnie nowy termin ma znaczenie dla dalszych rozliczeń. Taka zmiana powinna jednak wynikać z dokumentacji, a nie wyłącznie z ustnych ustaleń, których później nie da się wykazać w razie kontroli.

Sytuacja	Znaczenie dla ulgi
Faktura nieopłacona w całości	Po 90 dniach możliwa korekta po stronie wierzyciela i obowiązek korekty po stronie dłużnika
Faktura opłacona częściowo	Korekta dotyczy tylko nieuregulowanej części należności
Należność uregulowana przed upływem 90 dni	Brak podstaw do zastosowania ulgi na złe długi
Zmiana terminu płatności udokumentowana przez strony	90 dni liczy się od nowego terminu

Znaczenie dla JPK_VAT i ewidencji

Ulga na złe długi nie jest wyłącznie techniczną korektą księgową. Wpływa na rozliczenie VAT w pliku JPK_VAT, dlatego powinna być spójna z zapisami w ewidencji sprzedaży lub zakupu. Jeżeli dokumenty księgowe, rejestr rozrachunków i rozliczenie VAT pokazują różne daty albo różne kwoty nieuregulowanego zobowiązania, rośnie ryzyko zakwestionowania rozliczenia.

Dobrą praktyką jest prowadzenie prostego rejestru faktur przeterminowanych, w którym widać datę terminu płatności, datę upływu 90 dni, kwotę zapłaconą i kwotę pozostałą do korekty. Przy większej liczbie kontrahentów takie zestawienie pozwala uniknąć dwóch skrajności: pominięcia korekty albo wykonania jej zbyt wcześnie.

Co dzieje się po późniejszej zapłacie

Zastosowanie ulgi nie zamyka sprawy na stałe. Jeżeli po dokonaniu korekty dłużnik jednak zapłaci całość lub część należności, rozliczenia trzeba odpowiednio odwrócić. Wierzyciel zwiększa podstawę opodatkowania i VAT należny w zakresie otrzymanej zapłaty, a dłużnik odzyskuje prawo do odpowiedniego zwiększenia podatku naliczonego. Znów kluczowa jest proporcja. Jeżeli zapłata obejmuje tylko część długu, korekta również dotyczy tylko tej części.

To pokazuje, że ulga na złe długi nie jest jednorazowym działaniem, lecz procesem, który trzeba monitorować aż do ostatecznego rozliczenia należności. W praktyce wymaga współpracy księgowości z działem sprzedaży i osobami pilnującymi spłat kontrahentów.

Najczęstsze ryzyka w firmie

Najwięcej błędów bierze się z trzech przyczyn. Po pierwsze, z braku kontroli nad terminami płatności po zmianach uzgodnionych z klientem. Po drugie, z automatycznego założenia, że skoro faktura jest sporna, to nie trzeba analizować obowiązku korekty. Po trzecie, z nieuwzględniania płatności częściowych, które zmieniają zakres korekty, ale jej nie wykluczają.

Przedsiębiorca powinien też pamiętać, że przepisy obowiązujące dziś wymagają każdorazowego badania konkretnej transakcji i stanu jej rozliczenia. Nie warto działać schematycznie tylko dlatego, że podobny przypadek wystąpił wcześniej. Różnica w dacie płatności albo w wysokości częściowej zapłaty może przesunąć moment korekty lub zmienić jej kwotę.

Jak podejść do sprawy praktycznie

Jeżeli firma wystawia faktury z długimi terminami płatności, powinna z góry ustalić procedurę przeglądu należności i zobowiązań. Najbezpieczniej robić to przy każdym zamknięciu miesiąca. Dzięki temu wierzyciel nie przegapi momentu, w którym może odzyskać VAT, a dłużnik nie pominie obowiązkowej korekty. Z perspektywy płynności finansowej ma to realne znaczenie, bo podatek od nieopłaconych faktur może mocno obciążać firmę.

Ulga na złe długi w VAT nie rozwiązuje problemu braku zapłaty, ale pozwala ograniczyć podatkowe skutki zatorów płatniczych. Warunkiem jest jednak dokładne ustalenie dat, kwot i zakresu nieuregulowanej należności oraz poprawne ujęcie zmian w JPK_VAT. Właśnie tu najczęściej rozstrzyga się, czy korekta będzie bezpieczna, czy stanie się źródłem sporu z organem podatkowym.

Tagi: ulga na złe długi vat, korekta vat, nieopłacona faktura vat, dłużnik korekta vat, wierzyciel odzyskanie vat, jpk_vat