VAT marża: jak ustalić podstawę opodatkowania

Wtorek, 3 listopad 2026, 15:57, autor: Fakturowo.pl

Przy sprzedaży towarów używanych w procedurze VAT marża podatek liczy się nie od całej ceny sprzedaży, ale od marży, czyli różnicy między kwotą należną od nabywcy a kwotą nabycia towaru. Najwięcej błędów powstaje przy ustalaniu, co wolno zaliczyć do kwoty nabycia i jak oddzielić samą marżę od VAT.



Na czym polega najważniejsza zasada w VAT marża

Jeżeli przedsiębiorca sprzedaje towar używany w procedurze VAT marża, podstawą opodatkowania nie jest cała cena sprzedaży. Opodatkowana jest tylko marża, czyli różnica między kwotą, którą ma zapłacić kupujący, a kwotą nabycia towaru. To podstawowa reguła tej procedury i od niej trzeba zacząć każdą kalkulację.

Ta zasada ma znaczenie tylko wtedy, gdy dana sprzedaż rzeczywiście może być rozliczona w procedurze marży. Sama okoliczność, że towar jest używany, nie wystarcza. Procedura jest przeznaczona dla podatników odsprzedających takie towary w warunkach przewidzianych dla marży. W praktyce najważniejsze jest to, w jaki sposób towar został kupiony. Jeżeli przedsiębiorca nabył rzecz tak, że nie miał zwykłego prawa do odliczenia VAT z faktury zakupu i towar jest przeznaczony do dalszej odsprzedaży, procedura marży może wchodzić w grę. Jeżeli natomiast kupił towar na zwykłą fakturę VAT z wykazanym podatkiem i rozliczał zakup na zasadach ogólnych, nie powinien przenosić tej sprzedaży do procedury marży tylko dlatego, że rzecz jest używana.

Właśnie dlatego poprawne ustalenie podstawy opodatkowania wymaga dwóch kroków. Najpierw trzeba potwierdzić, że konkretna sprzedaż w ogóle może być objęta marżą. Dopiero potem liczy się samą marżę i wyodrębnia z niej VAT.

Co w praktyce oznacza „kwota nabycia”

W procedurze marży wynik rozliczenia zależy przede wszystkim od prawidłowego ustalenia kwoty nabycia. To ona zmniejsza marżę, a więc bezpośrednio wpływa na wysokość podatku. Zbyt szerokie rozumienie tego pojęcia prowadzi do zaniżenia VAT. Zbyt wąskie może z kolei sztucznie zawyżyć podstawę opodatkowania.

Kwota nabycia to zasadniczo to, co przedsiębiorca zapłacił swojemu dostawcy za konkretny towar. Chodzi o wynagrodzenie należne zbywcy za tę rzecz. Nie jest to jednak dowolna suma wydatków poniesionych „przy okazji” zakupu albo przygotowania towaru do dalszej sprzedaży. Właśnie tu pojawia się najwięcej pomyłek.

Do kwoty nabycia nie należy automatycznie dopisywać wszystkich kosztów pobocznych poniesionych już po zakupie. Typowe wydatki własne przedsiębiorcy, takie jak transport organizowany po nabyciu, magazynowanie, testy, naprawy, czyszczenie, wymiana części, przygotowanie oferty, prowizje sprzedażowe czy koszty ogłoszeń, co do zasady nie są tym samym co zapłata dla sprzedawcy za nabywany towar. Z perspektywy procedury marży to bardzo ważne rozróżnienie. Fakt, że wydatek był potrzebny biznesowo, nie oznacza jeszcze, że zwiększa kwotę nabycia obniżającą marżę.

Praktycznie warto zadawać sobie jedno pytanie: czy dana kwota stanowiła część należności dla podmiotu, od którego kupowano konkretny towar, czy też jest późniejszym kosztem własnym firmy? Jeżeli jest to drugie, nie powinna obniżać marży w rozliczeniu VAT marża.

Co wchodzi do ceny sprzedaży przy obliczaniu marży

Drugą stroną równania jest kwota należna od nabywcy, czyli to, co ma zapłacić klient za sprzedawany towar. To właśnie od tej kwoty odejmuje się kwotę nabycia. W efekcie otrzymuje się marżę brutto, a dopiero z niej wyodrębnia się podstawę opodatkowania i VAT.

W praktyce przedsiębiorcy często próbują liczyć marżę od wartości nazwanej przez siebie „ceną netto”. W procedurze marży taki skrót myślowy bywa mylący. Przy zwykłej sprzedaży VAT jest liczony od całej podstawy i zwykle rozdziela się cenę na wartość netto i VAT. Przy marży najpierw ustala się różnicę między sprzedażą a nabyciem, a dopiero potem usuwa się z tej różnicy podatek. Innymi słowy, marża obliczona jako różnica między zapłatą od klienta a kwotą nabycia zawiera już w sobie VAT, jeżeli sprzedawany towar jest opodatkowany daną stawką.

To oznacza, że błędem jest policzenie VAT od całej różnicy bez wcześniejszego pomniejszenia jej o sam podatek. Gdy towar podlega stawce 23%, podstawą opodatkowania jest marża podzielona przez 1,23, a VAT to różnica między marżą brutto a tą podstawą.

Jak obliczyć podstawę opodatkowania krok po kroku

Najbezpieczniejszy schemat wygląda tak:

- ustal, czy dana sprzedaż rzeczywiście może być rozliczona w procedurze VAT marża,
- ustal pełną kwotę należną od kupującego za konkretny towar,
- ustal kwotę nabycia, czyli zapłatę należną dostawcy za ten towar,
- odejmij kwotę nabycia od kwoty należnej od klienta,
- otrzymaną marżę brutto pomniejsz o VAT według właściwej stawki dla danego towaru.

Jeżeli różnica między ceną sprzedaży a kwotą nabycia jest dodatnia, powstaje marża i od niej liczy się podatek. Jeżeli sprzedaż nastąpiła po cenie równej kwocie nabycia, marża wynosi zero. Jeżeli sprzedaż była poniżej kwoty nabycia, marża jest ujemna i w takiej transakcji nie powstaje dodatnia podstawa opodatkowania z tytułu marży. Nie oznacza to jednak, że stratę z jednej sprzedaży można dowolnie przenosić na inne towary rozliczane pojedynczo. Dla zwykłej praktyki handlowej najbezpieczniej jest liczyć wynik na każdej sprzedawanej sztuce lub na każdym sprzedawanym przedmiocie, zgodnie z dokumentami zakupu i sprzedaży odnoszącymi się do tej konkretnej rzeczy.

Przykład: sprzedaż używanego laptopa

Firma handlująca używaną elektroniką kupiła 10 października 2026 r. używany laptop przeznaczony do odsprzedaży za 2 460 zł. To jest kwota nabycia zapłacona sprzedawcy. Następnie firma poniosła 200 zł kosztu czyszczenia i 150 zł kosztu wymiany baterii. 24 października 2026 r. sprzedała laptop klientowi za 3 690 zł w procedurze VAT marża. Dla uproszczenia przyjmijmy, że sprzedaż podlega stawce 23%.

Obliczenie wygląda następująco:

- kwota należna od klienta: 3 690 zł,
- kwota nabycia: 2 460 zł,
- marża brutto: 1 230 zł.

Podstawa opodatkowania to 1 230 zł podzielone przez 1,23, czyli 1 000 zł. VAT należny wynosi 230 zł.

W tym przykładzie koszt czyszczenia i koszt nowej baterii nie obniżają marży tylko dlatego, że były związane z przygotowaniem towaru do sprzedaży. Są to koszty działalności sprzedawcy, ale nie sama kwota nabycia zapłacona za towar. Gdyby firma błędnie doliczyła te 350 zł do kwoty nabycia i przyjęła 2 810 zł, marża spadłaby do 880 zł, a VAT zostałby zaniżony.

Jak odróżnić kwotę nabycia od kosztów dodatkowych

W praktyce największy problem pojawia się wtedy, gdy zakupowi towarzyszą inne opłaty. Żeby ograniczyć ryzyko błędu, warto rozróżnić trzy grupy kwot:

Rodzaj kwoty	Znaczenie w VAT marża	Skutek praktyczny
Zapłata dla sprzedawcy za konkretny towar	To zasadniczo kwota nabycia	Pomniejsza marżę
Koszty poniesione po zakupie przez odsprzedawcę, np. naprawa, reklama, własny transport	To zwykle koszty działalności, a nie kwota nabycia	Nie pomniejszają marży przy liczeniu VAT
Dodatkowe elementy ceny należne temu samemu sprzedawcy w związku z tym samym nabyciem	Wymagają oceny jako część należności za nabywany towar	Mogą wpływać na kwotę nabycia, jeżeli stanowią część zapłaty dla dostawcy

Najważniejsze jest więc ustalenie, kto otrzymał daną kwotę i z jakiego tytułu. Jeżeli pieniądze są częścią należności dla zbywcy za sprzedawany towar, mają związek z nabyciem. Jeżeli to późniejszy koszt organizacji handlu po stronie odsprzedawcy, sama potrzeba gospodarcza nie zamienia go w kwotę nabycia.

Kiedy procedura marży nie powinna być stosowana

Bardzo częsty błąd polega na założeniu, że każdy używany sprzęt albo każdy używany samochód można sprzedać w VAT marża. Tak nie jest. Procedura marży nie jest „tańszą” wersją opodatkowania dostępną według uznania przedsiębiorcy. To szczególny sposób rozliczenia przewidziany dla określonych przypadków odsprzedaży.

W praktyce szczególną ostrożność trzeba zachować wtedy, gdy towar został kupiony na zwykłą fakturę VAT z wykazanym podatkiem. Jeżeli przedsiębiorca rozlicza taki zakup według zasad ogólnych, późniejsza sprzedaż co do zasady nie powinna przechodzić na marżę tylko dlatego, że rzecz jest już używana. Takie pomieszanie trybów prowadzi do błędnego zaniżenia VAT należnego.

Nie wolno też mieszać zasad dokumentowania. Sprzedaż w procedurze marży to nie to samo co zwykła faktura z wyszczególnioną podstawą i VAT od pełnej wartości. Jeżeli transakcja jest rozliczana w marży, konstrukcja sprzedaży jest inna niż przy opodatkowaniu na zasadach ogólnych. Dlatego już na etapie zakupu warto oznaczyć w ewidencji, z jakiego źródła pochodzi towar i jaki tryb sprzedaży będzie dla niego możliwy.

Jakie błędy najczęściej zaniżają albo zawyżają VAT

Najwięcej problemów w praktyce powoduje kilka powtarzalnych pomyłek:

- doliczanie do kwoty nabycia wydatków na naprawy, części, transport, magazynowanie lub przygotowanie towaru do sprzedaży, choć nie były one zapłatą dla zbywcy za sam towar,
- stosowanie procedury marży do towaru kupionego na zwykłą fakturę VAT rozliczaną na zasadach ogólnych,
- liczenie VAT od całej ceny sprzedaży mimo tego, że transakcja spełnia warunki marży,
- odwrotnie: liczenie VAT od samej różnicy między sprzedażą a zakupem bez wyodrębnienia z tej różnicy podatku,
- brak powiązania konkretnego zakupu z konkretną sprzedażą, przez co marża jest ustalana szacunkowo, a nie na podstawie dokumentów.

Pierwszy i czwarty błąd często występują razem. Przedsiębiorca najpierw zawyża kwotę nabycia przez dopisanie kosztów dodatkowych, a potem jeszcze traktuje pozostałą różnicę jako podstawę netto, zamiast policzyć z niej VAT. W efekcie podatek należny jest podwójnie zaniżony.

Co zrobić, gdy firma zauważy błąd w wyliczeniu marży

Jeżeli przedsiębiorca stwierdzi, że błędnie ustalił kwotę nabycia albo zastosował niewłaściwy tryb opodatkowania, nie powinien ograniczać się do poprawienia przyszłych sprzedaży. Problem dotyczy konkretnej, już rozliczonej transakcji. W praktyce trzeba wrócić do dokumentów zakupu i sprzedaży, ponownie obliczyć prawidłową marżę oraz sprawdzić wpływ na ewidencję i rozliczenie VAT za właściwy okres.

Konsekwencją błędu może być zaległość podatkowa, jeżeli VAT został zaniżony. Gdy pomyłka zawyżyła podatek, przedsiębiorca wykazał więcej VAT niż wynikało z prawidłowego rozliczenia. W obu przypadkach znaczenie ma to, jak sprzedaż została udokumentowana i ujęta w ewidencji. Dlatego warto zachować dokumenty pokazujące, z czego wynika przyjęta kwota nabycia i dlaczego dany towar został zakwalifikowany do procedury marży albo do zasad ogólnych.

Jak prowadzić ewidencję, żeby łatwiej obronić wyliczenie

Procedura marży wymaga większej dyscypliny ewidencyjnej niż zwykła sprzedaż detaliczna. Dla każdego towaru używanego przeznaczonego do odsprzedaży warto mieć komplet informacji: datę nabycia, dane dokumentu zakupu, kwotę zapłaty dostawcy, opis towaru pozwalający go jednoznacznie zidentyfikować, datę sprzedaży oraz cenę uzyskaną od klienta. Taki zestaw danych pozwala wykazać, skąd wzięła się konkretna marża.

Szczególnie przy elektronice, sprzęcie IT, telefonach czy pojazdach dobrze działa przypisanie numeru magazynowego albo numeru seryjnego do dokumentu zakupu i późniejszej sprzedaży. Wtedy przy kontroli łatwiej pokazać, że kwota nabycia dotyczy dokładnie tej sztuki, która została sprzedana w procedurze marży.

O czym pamiętać przy towarach używanych z różnych źródeł

W handlu używanymi rzeczami przedsiębiorca często kupuje towary z kilku kanałów naraz: od osób prywatnych, od innych firm stosujących marżę albo od podatników wystawiających zwykłe faktury VAT. To, że towary wyglądają podobnie i trafiają do jednego magazynu, nie oznacza, że można je rozliczać jednakowo.

W praktyce trzeba rozdzielić partie towarów według sposobu nabycia. Dla części rzeczy możliwa będzie sprzedaż w procedurze marży, a dla innych trzeba będzie zastosować zasady ogólne. Najczęstsze ryzyko powstaje wtedy, gdy przedsiębiorca prowadzi jeden cennik i jeden model sprzedaży, ale nie pilnuje źródła pochodzenia każdej sztuki. W efekcie procedura marży bywa zastosowana do towaru, dla którego nie była dopuszczalna.

Najkrótsza praktyczna reguła dla przedsiębiorcy

Jeżeli sprzedajesz towar używany w procedurze VAT marża, licz podatek tylko od marży, ale samą marżę ustalaj ściśle: jako różnicę między kwotą należną od klienta a rzeczywistą kwotą nabycia zapłaconą za ten towar dostawcy. Nie pomniejszaj jej o własne koszty napraw, transportu czy przygotowania sprzedaży, jeżeli nie stanowiły części należności dla zbywcy. To właśnie ten punkt najczęściej decyduje o tym, czy rozliczenie VAT jest prawidłowe.

Tagi: vat marża, podstawa opodatkowania, towary używane, kwota nabycia, marża vat, sprzedaż używanych rzeczy, vat od marży , procedura marży