Zaliczka 100% – kiedy nie wystawiać faktury końcowej

Poniedziałek, 9 listopad 2026, 08:51, autor: Fakturowo.pl

Jeżeli faktura zaliczkowa dokumentuje całą zapłatę za towar lub usługę, po wykonaniu świadczenia nie trzeba wystawiać faktury końcowej. Dotyczy to rozliczenia VAT sprzedaży objętej zasadami fakturowania zaliczek. Ważne jest jednak nie tylko otrzymanie pieniędzy, lecz także prawidłowe udokumentowanie całej należności oraz sprawdzenie, czy ostateczna cena nie uległa zmianie. Wyjaśniamy zasady według stanu prawnego na 9 listopada 2026 r.



Co decyduje o obowiązku wystawienia faktury końcowej?

Punktem wyjścia jest art. 106f ustawy o VAT. Faktura wystawiana po wydaniu towaru lub wykonaniu usługi rozlicza tę część ceny i podatku, której nie objęły wcześniejsze faktury zaliczkowe. Jeżeli faktura zaliczkowa obejmuje już całą zapłatę, nie pozostaje kwota do rozliczenia na kolejnym dokumencie. Samo wykonanie świadczenia nie oznacza wtedy obowiązku wystawienia faktury końcowej z zerowym saldem.

Zasada ta dotyczy transakcji, dla których otrzymaną przedpłatę dokumentuje się fakturą zaliczkową. Nie należy przenosić jej automatycznie na każdą wpłatę otrzymaną przed sprzedażą. Ustawa przewiduje odrębności dotyczące zarówno momentu powstania obowiązku podatkowego, jak i dokumentowania niektórych czynności. Dalsze przykłady dotyczą zwykłej krajowej sprzedaży opodatkowanej VAT, bez szczególnych zasad rozliczenia.

Istotne jest też rozróżnienie dwóch sytuacji: otrzymania całej ceny oraz wystawienia faktury zaliczkowej na całą cenę. Wyciąg bankowy potwierdza zapłatę, ale nie zastępuje faktury. Jeżeli przedsiębiorca przyjął 100% należności, a udokumentował fakturą tylko część, nie powinien uznawać dokumentacji za kompletną wyłącznie dlatego, że klient niczego już nie dopłaca.

Czy przedpłata w wysokości 100% nadal jest zaliczką?

Dla omawianej zasady znaczenie ma to, że pieniądze wpłynęły przed dostawą towaru lub wykonaniem usługi i dotyczą określonego świadczenia. Zapłata z góry może obejmować całą cenę. Nie staje się przez to automatycznie zapłatą otrzymaną po sprzedaży ani nie wymaga późniejszego powtórnego wykazania tej samej należności.

W typowej krajowej transakcji objętej art. 19a ust. 8 ustawy o VAT otrzymanie przedpłaty powoduje powstanie obowiązku podatkowego w odniesieniu do otrzymanej kwoty. Przy wpłacie całej ceny oznacza to rozliczenie VAT od całej tej kwoty już na etapie zaliczki. Nie czeka się z tym podatkiem do sporządzenia protokołu odbioru czy wydania zamówienia.

Nie każda kwota przekazana kontrahentowi jest jednak zaliczką na konkretną sprzedaż. Zwrotna kaucja zabezpieczająca wykonanie umowy nie jest tym samym co przedpłata na cenę. Zanim zastosujesz regułę dotyczącą zaliczki 100%, sprawdź więc, czy wpłata rzeczywiście stanowi zapłatę za ustalone towary lub usługi, a nie wyłącznie zabezpieczenie roszczeń.

Jak wygląda rozliczenie na konkretnym przykładzie?

Firma zamówiła wykonanie zabudowy biurowej za 12 300 zł brutto, w tym 10 000 zł netto i 2 300 zł VAT przy stawce 23%. Sprzedawca otrzymał całą należność 7 września 2026 r. i 9 września wystawił fakturę zaliczkową na 12 300 zł brutto. Zabudowę dostarczono i zamontowano 20 października 2026 r. Zakres zamówienia oraz cena nie zmieniły się.

Przy założeniu zwykłych zasad opodatkowania zaliczki VAT należny wyniósł 2 300 zł i powstał w związku z otrzymaniem zapłaty we wrześniu. Po wykonaniu zamówienia sprzedawca nie musi wystawiać faktury końcowej na zero. Może udokumentować wykonanie prac protokołem odbioru, ale protokół nie jest kolejną fakturą VAT.

Błędem byłoby wystawienie w październiku drugiej faktury z pełną podstawą opodatkowania 10 000 zł i podatkiem 2 300 zł, bez uwzględnienia wcześniejszego rozliczenia. Taki dokument nie rozliczałby pozostałej należności, lecz ponownie wykazywał tę samą sprzedaż i podatek.

Co zrobić, gdy klient wpłaca cenę w kilku częściach?

Cała należność może zostać pokryta jedną wpłatą albo kilkoma zaliczkami. Jeżeli kilka faktur zaliczkowych łącznie obejmuje całą zapłatę, również nie powstaje potrzeba wystawienia dodatkowej faktury końcowej tylko po to, by zamknąć zamówienie. Ustawa reguluje natomiast sposób powiązania takich dokumentów.

Zgodnie z art. 106f ust. 4, gdy wystawiono więcej niż jedną fakturę dokumentującą otrzymanie części zapłaty, a faktury te obejmują łącznie całą zapłatę, ostatnia z nich powinna zawierać również numery poprzednich faktur. Nie jest to faktura końcowa wystawiana po realizacji zamówienia, lecz ostatnia faktura dokumentująca przedpłatę.

Przykładowo zamówienie kosztuje 24 600 zł brutto. Nabywca wpłaca najpierw 9 840 zł, a następnie 14 760 zł, obie kwoty przed dostawą. Sprzedawca dokumentuje wpłaty dwiema fakturami zaliczkowymi. Druga powinna wskazywać numer pierwszej. Jeżeli cena pozostanie bez zmian, po dostawie nie trzeba tworzyć trzeciej faktury z zerową kwotą do zapłaty.

Kiedy faktura końcowa jest jednak potrzebna?

Jeżeli wcześniejsze faktury zaliczkowe nie obejmują całej zapłaty, faktura wystawiana po realizacji świadczenia rozlicza pozostałą część. Wartość towarów lub usług pomniejsza się o wartość otrzymanych części zapłaty, a kwotę podatku — o sumę podatku wykazanego w fakturach dokumentujących te wpłaty. Dokument powinien także zawierać numery wcześniejszych faktur zaliczkowych.

Załóżmy, że cena wynosi 12 300 zł brutto, a przed wykonaniem usługi klient zapłacił 4 920 zł brutto. Faktura zaliczkowa obejmuje 4 000 zł netto i 920 zł VAT. Jeżeli po wykonaniu usługi pozostaje do rozliczenia 7 380 zł brutto, na fakturze końcowej pozostała podstawa wynosi 6 000 zł, a VAT 1 380 zł. Nie wykazuje się ponownie całych 2 300 zł podatku jako nowego podatku należnego.

O potrzebie rozliczenia nie przesądza zatem nazwa wpłaty w przelewie ani oznaczenie zamówienia jako „opłacone”. Trzeba porównać ostateczną wartość świadczenia z kwotami objętymi fakturami zaliczkowymi. To porównanie pokazuje, czy pozostała część sprzedaży wymagająca udokumentowania.

Jak postąpić, gdy po zaliczce zmieni się cena lub zamówienie?

Zaliczka mogła stanowić 100% ceny w dniu wpłaty, ale nie musi pokrywać całej ostatecznej należności. Jeżeli klient rozszerzy zamówienie i cena wzrośnie, wcześniejszy dokument nie obejmuje automatycznie dodatkowego wynagrodzenia. Trzeba ustalić, czy dodatkowa kwota dotyczy tego samego świadczenia, czy odrębnej sprzedaży.

Przy rozszerzeniu tego samego zamówienia z 12 300 zł do 14 760 zł brutto pierwotna zaliczka pozostawia 2 460 zł brutto do rozliczenia. Jeżeli dodatkowa kwota nie zostanie objęta kolejną fakturą zaliczkową, po wykonaniu świadczenia należy rozliczyć ją na fakturze końcowej. Przy stawce 23% oznacza to dodatkowe 2 000 zł podstawy opodatkowania oraz 460 zł VAT. Jeśli natomiast klient dokupi odrębny towar, jego sprzedaż wymaga własnego, właściwego udokumentowania.

Inaczej wygląda obniżenie ceny lub rezygnacja z transakcji. Zwrot całości albo części przedpłaty udokumentowanej fakturą wymaga faktury korygującej. Zerowa faktura końcowa nie zastępuje korekty. Dokument korygujący jest też właściwy wtedy, gdy pierwotna faktura zawiera błąd dotyczący ceny, stawki lub kwoty podatku. Zasady ujęcia takiej korekty w VAT to osobne zagadnienie — nie wynikają z samego faktu, że pierwotna zaliczka wynosiła 100%.

Jak uniknąć podwójnego rozliczenia w ewidencji VAT?

Przy zwykłej opodatkowanej zaliczce sprzedawca ujmuje podatek związany z otrzymaną wpłatą we właściwym okresie rozliczeniowym. Jeżeli faktura zaliczkowa obejmuje całą cenę, samo późniejsze wykonanie świadczenia nie uzasadnia ponownego wykazania tej samej podstawy i tego samego VAT jako kolejnej sprzedaży.

W programie księgowym trzeba odróżnić zamknięcie zamówienia od wystawienia nowej faktury podatkowej. Status „zrealizowane” może służyć kontroli dostawy lub wykonania usługi. Nie powinien automatycznie powodować ponownego naliczenia VAT od kwoty już rozliczonej z zaliczki. Także dokument magazynowy lub protokół odbioru pełni inną funkcję niż faktura.

Szczególnej uwagi wymaga omyłkowe wystawienie dodatkowej faktury z podatkiem. Art. 108 ustawy o VAT przewiduje obowiązek zapłaty podatku wykazanego na fakturze, dlatego nie należy pozostawiać w obrocie dokumentu, który bezzasadnie powiela VAT. Jeżeli błędna faktura została wystawiona i przekazana nabywcy, trzeba usunąć błąd przez właściwe skorygowanie dokumentacji, a nie jedynie pominąć ją w programie.

Czy nabywca może wymagać faktury końcowej do rozliczenia zakupu?

Przy pełnym udokumentowaniu przedpłaty fakturą zaliczkową brak faktury końcowej nie oznacza sam w sobie braku dokumentu zakupu. Wewnętrzny obieg dokumentów u klienta nie tworzy po stronie sprzedawcy ustawowego obowiązku wystawienia kolejnej faktury VAT na tę samą kwotę. Potwierdzenie realizacji można zapewnić dokumentem odbioru powiązanym z zamówieniem i fakturą zaliczkową.

Trzeba przy tym oddzielić VAT od podatku dochodowego i księgowego ujęcia zakupu. Otrzymanie faktury zaliczkowej nie oznacza automatycznie, że wydatek staje się w tej samej chwili kosztem podatkowym. Rezygnacja z faktury końcowej nie zwalnia więc przedsiębiorcy z zebrania dokumentów potwierdzających, co faktycznie kupił i kiedy świadczenie zostało wykonane.

Co sprawdzić przed zamknięciem transakcji?

Praktyczna kontrola powinna objąć cztery elementy: ostateczną cenę, sumę otrzymanych wpłat, sumę kwot objętych fakturami zaliczkowymi oraz rzeczywisty zakres wykonanej sprzedaży. Zgodność tych danych pozwala zamknąć transakcję bez zbędnej faktury końcowej. Przy kilku fakturach należy dodatkowo sprawdzić powiązanie ostatniej z wcześniejszymi dokumentami.

Jeżeli występuje różnica, sposób działania wynika z jej przyczyny: nieobjęta zaliczkami część ceny wymaga rozliczenia, zwrot przedpłaty — korekty, a osobne zamówienie — odrębnego udokumentowania. Dzięki temu brak faktury końcowej jest skutkiem prawidłowego rozliczenia całej należności, a nie sposobem na pominięcie brakującego dokumentu.

Tagi: zaliczka 100%, faktura końcowa, faktura zaliczkowa, rozliczenie zaliczki, vat, przedpłata, korekta faktury