

Podatki w branży motoryzacyjnej – handel samochodami nowymi i używanymi

1. VAT w handlu samochodami, w tym:

- sprzedaż nowych i używanych aut – na co zwrócić uwagę rozliczając podatek VAT,
- pojazdy demonstracyjnej, jazdy próbne – odliczenie VAT naliczonego,
- zmiana przeznaczenia samochodu z towaru na środek trwały – zasady korekty VAT naliczonego,
- moment powstania obowiązku podatkowego przy sprzedaży samochodów – data wystawienia faktury, data rejestracji czy data odbioru samochodu z salonu,
- zaliczki przy sprzedaży aut,
- rezygnacja z zakupu samochodu – zasady postępowania,
- umowa z osobą fizyczną a faktura na firmę, paragon bez NIP a żądanie klienta wystawienia faktury na firmę i inne praktyczne problemy z wystawianiem faktur,
- nabycie auta z innego kraju UE – kiedy należy rozliczyć WNT, a kiedy ono nie wystąpi,
- zakup aut na zagranicznych aukcjach – cena za pojazd i opłaty za aukcje,
- handel autami używanymi – kiedy można zastosować VAT marżę i na co zwrócić uwagę,
- koszty związane z nabyciem pojazdu wpływające na podstawę opodatkowania VAT marża,
- ujęcie w JPK-VAT procedury VAT-marża (Ewidencje VAT, kody GTU)
- sprzedaż komisowa – jak prawidłowo ją rozliczyć,
- zakup części zamiennych, materiałów i usług związanych ze sprzedawanymi samochodami,
- różne formy gratisów dla klientów nabywających auta,
- odliczanie VAT od aut demonstracyjnych – 50 % czy 100 %,
- kiedy w handlu samochodami można odliczać 100 % bez prowadzenia ewidencji przebiegu pojazdów, złożenia VAT-26 i wykluczenia użytku do celów prywatnych.

2. Podatek dochodowy w handlu samochodami, w tym:

- ustalenie kosztów podatkowych i niepodatkowych w przypadku samochodów osobowych o wartości przekraczającej 150/225 tys.,
- zakup ubezpieczenia AC i innych – prawidłowe liczenie limitów,
- użytkowanie samochodów demonstracyjnych przez okres dłuższy niż 12 miesięcy,
- sprzedaż samochodu będącego towarem handlowym, pojazdem demonstracyjnym i środkiem trwałym - różnice podatkowe w zależności od kwalifikacji pojazdu,

- otrzymanie odszkodowania od ubezpieczyciela samochodu osobowego użytkowanego w sposób mieszany, a rozpoznanie przychodu podatkowego,
- wydatki o charakterze wizerunkowym i reklamowym a koszty uzyskania przychodów,
- prezenty dla kontrahentów i dodatkowe gratisy do samochodów – koszty czy wydatki nie stanowiące kosztu uzyskania przychodów.

3. Autohandel – zagadnienia różne, w tym:

- umowy z influencerami, udostępnianie samochodów w celach reklamowych – na co praktycznie zwrócić uwagę,
- stacje ładowania pojazdów elektrycznych – ładowanie samochodów własnych i obcych,
- samochody użyczone pomiędzy dealerami i innymi podmiotami,
- wynajem samochodów w ramach programów pracowniczych,
- wynajem i udostępnianie samochodów zastępczych - czy konieczne jest zgłoszenie na VAT-26 i prowadzenie ewidencji przebiegu pojazdów, a jeśli tak, to kiedy?
- regulaminy korzystania z samochodów służbowych – na co warto zwrócić uwagę,
- cesje umów leasingowych – aspekty podatkowe.

4. Najnowsze orzecznictwo i interpretacje dotyczące branży motoryzacyjnej. Inne zagadnienia zgłoszone przez uczestników szkolenia.

5. Pytania i odpowiedzi.