

LIKWIDACJA NOT KORYGUJĄCYCH U LEKARZY WETERYNARII OD LUTEGO 2026 ROKU

Z DNIEM 1 LUTEGO 2026 ROKU ZLIKWIDOWANA ZOSTANIE MOŻLIWOŚĆ WYSTAWIANIA NOT KORYGUJĄCYCH. BŁĘDY NIE ZWIĄZANE Z DANYMI WYPŁYWAJĄCYMI NA WYSOKOŚCI PODATKU (DOTYCZĄCE ILOŚCI TOWARU, KWOTY NETTO, STAWKI I KWOTY PODATKU, KWOTY BRUTTO), KTÓRE DO 31 STYCZNIA 2026 ROKU MOGĄ BYĆ KORYGOWANE W DRODZE WYSTAWIANIA NOTY KORYGUJĄCEJ PRZEZ NABYWCĘ LUB W DRODZE WYSTAWIENIA FAKTURY KORYGUJĄCEJ PRZEZ SPRZEDAWCĘ, OD 1 LUTEGO 2026 ROKU BĘDĄ MOGŁY BYĆ NAPRAWIANE WYŁĄCZNIE W DRODZE WYSTAWIENIA PRZEZ SPRZEDAWCĘ FAKTURY KORYGUJĄCEJ. ZMIANY TE BĘDĄ DOTYCZYĆ TAKŻE LEKARZY WETERYNARII WYSTAWIAJĄCYCH LUB OTRZYMUJĄCYCH NOTY KORYGUJĄCE.

Marcin Szymankiewicz

Doradca podatkowy

Przypomnijmy, że stosownie do art. 106k ust. 1 ustawy o VAT, nabywca towaru lub usługi, który otrzymał fakturę zawierającą pomyłki, z wyjątkiem pomyłek w zakresie danych określonych w art. 106e ust. 1 pkt 8-15 ustawy o VAT, może wystawić fakturę nazywaną notą korygującą.

Faktura powinna zawierać:
(...)

- 8) miarę i ilość (liczbę) dostarczonych towarów lub zakres wykonanych usług;
- 9) cenę jednostkową towaru lub usługi bez kwoty podatku (cenę jednostkową netto);
- 10) kwoty wszelkich opustów lub obniżek cen, w tym w formie rabatu z tytułu wcześniejszej zapłaty, o ile nie zostały one uwzględnione w cenie jednostkowej netto;
- 11) wartość dostarczonych towarów lub wykonanych usług, objętych transakcją,

- 12) stawkę podatku albo stawkę podatku od wartości dodanej w przypadku korzystania z procedur szczególnych, o których mowa w dziale XII w rozdziałach 6a, 7 i 9;
- 13) sumę wartości sprzedaży netto, z podziałem na sprzedaż objętą poszczególnymi stawkami podatku i sprzedaż zwolnioną od podatku;
- 14) kwotę podatku od sumy wartości sprzedaży netto, z podziałem na kwoty dotyczące poszczególnych stawek podatku;
- 15) kwotę należności ogółem; (zob. art. 106e ust. 1 pkt 8 – pkt 15 ustawy o VAT).

Nota korygująca wymaga akceptacji wystawcy faktury (zob. art. 106k ust. 2 ustawy o VAT). W myśl art. 106k ust. 3 ustawy o VAT, nota korygująca powinna zawierać:

- 1) wyrazy „Nota korygująca”;
- 2) numer kolejny i datę jej wystawienia;
- 3) imiona i nazwiska lub nazwy podatnika i nabywcy towarów lub usług oraz ich adresy i numer, za pomocą którego podatnik jest zidentyfikowany na potrzeby podatku, a także numer, za pomocą którego nabywca towarów lub usług jest zidentyfikowany na potrzeby podatku lub podatku od wartości dodanej;
- 4) dane zawarte w fakturze, której dotyczy nota korygująca, określone w art. 106e ust. 1 pkt 1-6 ustawy o VAT;
- 5) wskazanie treści korygowanej informacji oraz treści prawidłowej.

Ważne: Przepisy art. 106k ust. 1-3 ustawy o VAT nie naruszają przepisów dotyczących wystawiania faktur korygujących (zob. art. 106k ust. 4 ustawy o VAT), zatem błędy, które mogą być naprawione w drodze noty korygującej przez nabyw-



SHUTTERSTOCK

ce, mogą być alternatywnie skorygowane w drodze wystawienia faktury korygującej przez sprzedawcę.

Jak bowiem wynika z art. 106j ust. 1 ustawy o VAT, w przypadku, gdy po wystawieniu faktury:

- 1) podstawa opodatkowania lub kwota podatku wskazana w fakturze uległa zmianie,
 - 2) (uchylony),
 - 3) dokonano zwrotu podatnikowi towarów i opakowań,
 - 4) dokonano zwrotu nabywcy całości lub części zapłaty, o której mowa w art. 106b ust. 1 pkt 4 ustawy o VAT,
 - 5) twierdzono pomyłkę w jakiegokolwiek pozycji faktury,
- podatnik wystawia fakturę korygującą.

Z dniem 1 lutego 2026 r. przepis art. 106k ustawy o VAT regulujący możliwość i zasady wystawienia not korygujących zostanie uchylony. Zatem od 1 lutego 2026 r. nie będzie już możliwości wystawiania not korygujących. Zatem, lekarz weterynarii (podatnik VAT), ani nie będzie mógł wystawiać not korygujących do otrzymywanych od kontrahentów faktur, ani też kontrahenci (nabywcy usług lub towarów od lekarzy weterynarii) nie będą mogli wstawiać not korygujących.

Jak wynika z uzasadnienia projektu nowelizacji z 16 czerwca 2023 r. (...) W projekcie rezygnuje się z rozwiązania stosowania not korygujących – wystawianych w KSeF i poza KSeF – przez na-

bywców. Propozycja ta jest wynikiem uwag zgłoszonych w trakcie konsultacji publicznych projektu, gdzie wskazywano na nadmiarowość takiego rozwiązania – zbyt wiele dokumentów księgowych. Po zmianach bez względu na przyczynę konieczności zmiany danych na fakturze, będzie wystawiana faktura korygująca. Jednocześnie należy oczekiwać, że wprowadzenie e-fakturowania i rozwinięcie procesu digitalizacji rozliczeń u podatników przyczyni się do ogólnej poprawy jakości danych wprowadzanych na fakturach, które to dane dotychczas z uwagi na błędy podlegały poprawianiu na podstawie wystawianych przez nabywców not korygujących. (...).

Zaznaczyć przy tym należy, że od 1 lutego 2026 r. nie będzie możliwości wystawiania not korygujących nie tylko do faktur wystawionych od 1 lutego 2026 r., ale także do faktur wystawionych przed 1 lutego 2026 r.

Przykład: Spółka lekarzy weterynarii wystawiła fakturę 19 stycznia 2026 r. dla firmy Y. Wystawiona faktura zawierała błąd (literówkę) w adresie firmy Y. Błąd został zauważony w ostatnich dniach stycznia 2026 r. po otrzymaniu faktury przez nabywcę (firma Y):

- w styczniu 2026 r. błąd może zostać skorygowany poprzez wystawienie faktury korygującej przez sprzedawcę (Spółkę) albo poprzez wystawienie noty korygującej przez nabywcę (firmę Y),

- w lutym 2026 r. błąd może zostać skorygowany wyłącznie poprzez wystawienie faktury korygującej przez sprzedawcę (Spółkę).

Należy zauważyć, że nowelizacja z 16 czerwca 2023 r. zawiera przepisy przejściowe dotyczące not korygujących. Nie dotyczą one jednak możliwości wystawienia po 31 stycznia 2026 r. not korygujących do faktur wystawionych przed 1 lutego 2026 r., a jedynie zasad akceptacji not korygujących wystawionych przed 1 lutego 2026 r. oraz zasad wstawiania duplikatów takich not korygujących.

I tak, stosownie do art. 15 ust. 1 nowelizacji z 16 czerwca 2023 r., do not korygujących wystawionych przez nabywcę towaru lub usługi i niezaakceptowanych przez wystawcę faktury przed dniem 1 lutego 2026 roku stosuje się przepis art. 106k ust. 2 ustawy o VAT, w brzmieniu dotychczasowym.

Przykład: Jeżeli w poprzednim przykładzie zostałaby wystawiona np. 27 stycznia 2026 roku nota korygująca przez nabywcę (firma Y) i nie została ona zaakceptowana do 31 stycznia 2026 roku, to na mocy art. 15 ust. 1 nowelizacji z 16 czerwca 2023 r. taka akceptacja musi być uznawana także po 31 stycznia 2026 r.

Z kolei, w myśl art. 15 ust. 2 nowelizacji z 16 czerwca 2023 r., do not korygujących wystawionych przez nabywcę towaru lub usługi przed dniem 1 lutego 2026 r. stosuje się przepis art. 106l ustawy o VAT (dot. zasady wystawienia faktur ponownie, tj. tzw. duplikatów faktur), w brzmieniu dotychczasowym. Należy tutaj zauważyć, że zasady wystawienia faktur ponownie (tzw. duplikatów) z dniem 1 lutego 2026 r. ulegną zmianie.

Podstawa prawna

- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tj. Dz. U. z 2025 r., poz. 775)
- Ustawa z dnia 16 czerwca 2023 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r., poz. 1598 ze zm.) – nowelizacja z 16 czerwca 2023 r.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2025 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2025 r., poz. 1203). ●

Marcin Szymankiewicz,
e-mail: marcinszymankiewicz@o2.pl

KOMPETENCJE KLINICZNE 2.0: JAK ROZWÓJ OSOBISTY ZMIENIA PRACĘ W LECZNICY

ROZMOWA Z **KAROLINĄ BRODZIAK**, ZAŁOŻYCIELKĄ I TRENERKĄ VETHINK ACADEMY ORAZ Z **ANNA MIKŁASZEWICZ**, KOORDYNATORKĄ I TRENERKĄ PROGRAMÓW SZKOLENIOWYCH. OBIE ŁĄCZY WSPÓLNA MISJA – WSPIERANIE LUDZI PRACUJĄCYCH W BRANŻY WETERYNARYJNEJ W BUDOWANIU ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ, SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI I ZDROWYCH ZESPOŁÓW. TO ONE STOJĄ ZA PROJEKTAMI EDUKACYJNYMI VETHINK ACADEMY, KTÓRE POMAGAJĄ LEKARZOM WETERYNARII ODNALEŹĆ RÓWNOWAGĘ MIĘDZY PASJĄ, A CODZIENNYMI WYZWANIAM I PRACY W LECZNICY.



68



Karolina Brodziak.



Anna Mikłaszewicz.

Monika Cukiernik: Karolino, Vethink Academy powstało z myślą o ludziach z branży weterynaryjnej. Skąd pomysł na stworzenie zespołu trenerów, którzy koncentrują się nie na kwestiach medycznych, ale na kompetencjach biznesowych i psychospołecznych?

Karolina Brodziak: Pomysł zrodził się z obserwacji codzienności pracy w lecznicach. Przez lata współpracowałam z lekarzami weterynarii i widziałam, jak ogromne obciążenie niesie ten zawód. Z jednej strony – niezwykła wiedza, pasja i zaangażowanie, z drugiej – stres, przeciążenie emocjonalne, brak czasu i trudne relacje z klientami. Zrozumiałam, że największym wyzwaniem nie jest brak wiedzy klinicznej, ale brak narzędzi do radzenia sobie z emocjami, presją i relacjami w zespole.

Tak właśnie powstało Vethink Academy, które wspólnie z Anią rozwijamy już od ponad trzech lat. Naszą misją jest wspieranie ludzi w tej branży tak, by mogli pracować skutecznie, ale też po prostu

lepiej się czuć w swojej pracy. Wierzymy, że dobrostan pracownika ma bezpośredni wpływ na atmosferę w zespole, jakość obsługi klientów i ostatecznie – na sukces całej lecznicy.

W ostatnich latach coraz częściej mówi się o zdrowiu psychicznym w zawodzie lekarza weterynarii. Choć świadomość problemu rośnie, wciąż niewiele osób decyduje się na szkolenia dotyczące dobrostanu czy rozwoju poprzez dbanie o zasoby ludzkie. Z czego to może wynikać?

Karolina Brodziak: Rzeczywiście, świadomość rośnie – coraz więcej osób otwarcie mówi o przeciążeniu emocjonalnym, wypaleniu czy depresji. Często są to osoby, które doszły już do granic wytrzymałości i szukają pomocy psychologa, trenera czy coacha. Ale między świadomością a działaniem wciąż jest spora luka. Wielu lekarzy weterynarii rozumie, że ryzyko jest realne, jednak nie widzi jeszcze potrzeby zapobiegania – nie traktuje inwestycji w kompetencje miękkie jako czegoś równie ważnego, jak szkolenia kliniczne.

Anna Mikłaszewicz: Do tego dochodzą czynniki praktyczne – przede wszystkim finanse i czas. W małych lecznicach każdy wydatek jest dokładnie przeliczany, a szkolenia z zakresu kompetencji psychospołecznych często wydają się mniej pilne. Poza tym trudno znaleźć moment na zatrzymanie się i refleksję, gdy praca toczy się w nieustannym tempie. Dlatego w zeszłym roku skupiliśmy się na uzyskaniu certyfikacji umożliwiającej korzystanie z dofinansowania z Bazy Usług Rozwojowych (BUR). Dzięki temu mogliśmy stworzyć różne formy szkoleń i doradztwa dopasowane do potrzeb uczestników. I widzimy, że kiedy zespół raz spróbuje takiego szkolenia, zwykle chce kontynuować – bo efekty są odczuwalne natychmiast: poprawia się atmosfera, komunikacja i efektywność pracy.

Skoro właściciele praktyk często podkreślają brak czasu i środków, dlaczego Waszym zdaniem warto inwestować właśnie w tak zwane kompetencje miękkie?

Anna Mikłaszewicz: Bo to inwestycja, która naprawdę się zwraca – zarówno finansowo, jak i emocjonalnie. Badania na całym świecie pokazują, że lekarze weterynarii należą do najbardziej obciążonych psychicznie grup zawodowych. To bezpośrednio wpływa na jakość obsługi, komunikację i stabilność zespołów. Roz-

wijanie kompetencji psychospołecznych w zespołach leczniczych przynosi wymierne efekty: mniej nieporozumień, mniej konfliktów, większe zaufanie między pracownikami i klientami. Lepsza komunikacja oznacza też skuteczniejsze leczenie i większą lojalność opiekunów zwierząt. W efekcie poprawiają się nie tylko relacje w zespole, ale też wyniki finansowe kliniki. Dobrze funkcjonujący zespół to po prostu bardziej stabilny i efektywny biznes.

W Waszej ofercie dużą rolę odgrywają szkolenia z dofinansowaniem z Bazy Usług Rozwojowych. Czym właściwie jest ten program i dlaczego warto z niego skorzystać?

Anna Mikłaszewicz: Baza Usług Rozwojowych (BUR) to ogólnopolski system, który umożliwia firmom – w tym lecznicom weterynaryjnym – szkolenie się z dużym dofinansowaniem, nawet do 80 % wartości usługi. Co ważne, mogą z niego korzystać nie tylko placówki zatrudniające personel, ale także lekarze prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą. Dzięki temu inwestycja w rozwój kompetencji nie musi być dużym obciążeniem finansowym. To realna szansa, by podnieść kwalifikacje w obszarach, które mają bardzo duży wpływ na jakość pracy, a nie są wprowadzane na żadnym etapie edukacji. Nasze szkolenia i usługi doradcze – dostępne w wyszukiwarce BUR po wpisaniu Clinic Invest – obejmują między innymi komunikację z klientem, radzenie sobie ze stresem, budowanie kultury zespołowej i zarządzanie. To umiejętności, które decydują o tym, czy praca w lecznicy przebiega sprawnie i w zdrowej atmosferze, a także zmniejszają ryzyko wypalenia zawodowego.

Jakie konkretnie szkolenia można znaleźć w Vethink Academy w ramach BUR? Czy to gotowe programy, czy raczej można je dopasować do potrzeb lecznicy?

Karolina Brodziak: Dostępne są zarówno szkolenia, na które mogą zapisać się wszyscy chętni, ale w przypadku, kiedy zgłasza się do nas właściciel lecznicy, dopasowujemy zakres szkolenia do potrzeb zespołu. W przypadku szkoleń ogólnodostępnych (otwartych), są one prowadzone w formie online, natomiast te szkolenia „szyte na miarę” (zamknięte) rekomendujemy, żeby odbywały się w formie stacjonarnej. Każda lecznica działa trochę inaczej – inaczej wygląda codzienność w klinice całodobowej, a inaczej

w małym gabinecie. Dlatego nasze warsztaty mogą mieć różną formę – od jednodniowych spotkań po kilkudniowe programy dla całych zespołów. Nasze programy obejmują różne obszary – od pracy nad sobą i relacjami w zespole, po strategiczne spojrzenie na rozwój całej placówki. Dlatego działamy w duecie, uzupełniając się kompetencjami i doświadczeniem. Ja zajmuję się głównie tematami związanymi z przywództwem i rozwojem organizacyjnym. Z kolei Ania skupia się na szkoleniach z komunikacji, odporności psychicznej i rozwoju osobistego.

A jak wygląda sam proces uzyskania dofinansowania z BUR? Wielu lekarzy obawia się, że to skomplikowana biurokracja.

Anna Mikłaszewicz: To dużo prostsze, niż się wydaje. System jest dziś znacznie bardziej przyjazny. Najważniejsze jest, aby pamiętać, że dofinansowanie jest przyznawane regionalnie, a szczegóły programu zależą od operatora w danym województwie. Aby skorzystać z dofinansowania, wystarczy wejść na stronę Bazy Usług Rozwojowych i sprawdzić, kto jest operatorem programu w danym regionie. Następnie warto skontaktować się z operatorem w celu uzyskania informacji, jakich dokumentów potrzebują i czy w danym momencie są dostępne środki, a jak nie, to kiedy uruchamiają kolejną pulę. Następnie można skontaktować się z nami – pomożemy dobrać odpowiednie szkolenie i przygotować opis usługi. Ostatnim krokiem jest złożenie wniosku o dofinansowanie, co należy zrobić przed rozpoczęciem szkolenia.

Czyli można powiedzieć, że to realna szansa na rozwój zespołu bez dużego obciążenia finansowego?

Karolina Brodziak: Dokładnie tak. W pracy lekarza weterynarii bardzo łatwo zapomnieć o sobie – codziennie skupiacie się na pacjentach, często kosztem własnego dobrostanu. Szkolenia w Vethink Academy to moment, by na chwilę się zatrzymać, spojrzeć na swoją codzienność z innej perspektywy i znaleźć sposoby, by pracować z większym spokojem, skutecznością i satysfakcją. To realna inwestycja w ludzi, którzy tworzą jakość każdej lecznicy. Jeśli ktoś czuje, że potrzebuje takiego wsparcia – zapraszamy do kontaktu. Razem dobierzemy rozwiązanie, które naprawdę zadziała w praktyce.

Dziękuję za rozmowę. ●