GST Books Series: Book-1

జియస్‌టీ గైడ్

(Goods & Services Tax)

డా॥ కె. కిరణ్ కుమార్

GST లో ముఖ్యోద్దేశం

దేశంలో తామరతుంపర్లా వున్న పరోక్ష పన్నుల స్థానంలో ఒకే ఒక పన్ను ప్రవేశ పెట్టాలని కేంద్ర ప్రభుత్వం నిశ్చయించుకుంది. అదే GST.

GST

వస్తువులు	సేవలు
(Goods)	(Services)

GST రాకముందు ఈ పరోక్ష పన్ను విధానం ఎలా ఉందో చూడండి.

ఇందులో వస్తువులు తయారు చేయడమనేది విస్తృతమైన ప్రక్రియ. మొదటిగా ముడిపదార్థాలు కొని వాటిని పరిశ్రమలో వస్తువులుగా మలచాలి. ఇక్కడ వస్తువులుగా మలిచేటపుడే Excise Duty అనే పన్ను కట్టాలి.

సరే, కొంత కాలానికి ఆ వస్తువులు బయటికి వస్తాయి. ఇలా బయటికొచ్చిన వాటిని అమ్మడానికి సేల్స్ టాక్స్ కట్టాలి. అదే కొన్ని రాష్ట్రాలకు అమ్మడానికి సేల్స్ టాక్స్ బదులు వ్యాట్ (Value Added Tax) కట్టాలి.

ఒకే సారి మనకు కావాల్సిన ముడి పదార్థాలలో అన్నీ దేశంలో దొరకక పోవచ్చు. కొన్నింటిని దిగుమతి చేసుకోవాల్సి ఉంటుంది. అలా ఇతర దేశాలనుండి వస్తువులను దిగుమతి చేసుకుంటే Customs Duty అనే టాక్స్ చెల్లించాలి.

ఇలా ఒక్క వస్తువును తాయారు చేసి, అమ్మే ప్రక్రియలోనే మూడు రకాల పన్నులు బయట పడ్డాయి. అవి Excise Duty, కష్టమ్ డ్యూటీ, మరియు సేల్స్ (వాట్) టాక్స్.

ఒకో సారి ఈ వస్తువులు వేరే రాష్ట్రంలో అమ్మడానికి రవాణా చేస్తాం. ప్రతి రాష్ట్రంలోకి వస్తువులు లోపలికి రావడానికి Entry Tax కట్టాలి.

GST లో పన్ను విధానం ఎలా ఉంటుంది?

GSTలో పన్ను విధానం ఎలా ఉంటుందో ఒక ప్రాక్టికల్ ఉదాహరణ ద్వారా తెలుసుకుందాం.

అజయ్ బయట షాపు నుండి రూ. 100 పెట్టి ఓ రిస్ట్‌వాచీ కొన్నాడు. దాని మీద పన్ను 10 శాతం కూడా కట్టాడు.

ఆ రిస్ట్‌వాచీ చూసి అతడి ఫ్రెండ్స్ మూర్తి ముచ్చటపడ్డాడు. దానిని తనకు అమ్మమని అడిగాడు. అజయ్ దాని ఖరీదు రూ. 200 చెప్పి, పన్ను 10 శాతం ఇవ్వమన్నాడు. మూర్తి ఆ రెండు ఇచ్చి ఆ వాచీ కొనుకున్నాడు.

కొన్నాళ్ళకు మూర్తి దగ్గర ఆ వాచి చూసి బాగుందని తాను తీసుకుంటానని అడిగాడో కస్టమర్. మూర్తి దానిని అతడికి రూ. 250 చెప్పి, అదనంగా పన్ను 10 శాతం వసూలు చేశాడు.

GST కూడా అచ్చు ఇలాగే పని చేస్తుంది. ఇక్కడ మొత్తం మూడు పార్టీలు.

అజయ్ → మూర్తి → బయట కస్టమర్

ఈ ముగ్గురినే మనం GSTలో వస్తువులు తయారు చేసే వాడు, వాటిని అమ్మేవాడు, కొనేవాడుగా భావించవచ్చు.

Manufacturer → *Trader* → *Customer*

ఇక్కడ వస్తువులు తయారు చేసేవాడు వాటిని టోకు వర్తకుడికి అమ్ముతాడు. ఆ టోకు వర్తకుడు వాటిని ఇంకో చిల్లర వర్తకుడికి లేదా కస్టమర్‌కి అమ్ముతాడు. ఇలా ప్రతి ఒక్కరూ తన వస్తువుకి కొంత 'విలువ' జోడించి, గొలుసు క్రమంలో తదుపరి వ్యక్తికి అమ్ముతాడు. ఆ విలువ అనేది తన లాభం కావచ్చు. మరొకటి కావచ్చు. GSTలో ఇలా ప్రతిసారి వస్తువులు చేతులు మారుతున్న కొద్దీ దాని విలువని సరఫరాగా భావించి పన్ను వసూలు చేస్తారు. ఇప్పుడు ఒక్కొక్కరు వసూలు చేసిన పన్నుని తెలుసుకుందాం.

GST అద్వితీయ లక్షణాలు - లోపాలు

1. వస్తువులు, సేవలు మిళితం చేసిన ఏకైక పన్ను విధానం.

ఇంతకు ముందు వస్తువులకు ఒక పన్ను విధానం, సేవలకు మరో పన్ను విధానం ఉండేవి. ఇప్పుడు ఆ రెండింటినీ ఏకీకృతం చేసి ఒకే పన్ను విధనంగా రూపొందించడం వల్ల పన్ను చెల్లించేవారికి తేలికగా ఉంటుంది.

2. ప్రతి పాయింటు దగ్గర పన్ను విధించే విధానం.

వస్తువులు చేతులు మారుతున్న కొద్దీ పన్ను విధించే పద్ధతి వల్ల చాలా మంది పన్ను పరిధిలోకి వస్తారు. తద్వారా అసలు వస్తువులను ఏ ధరకు అమ్ముతున్నారో తెలుస్తుంది.

3. బిల్లు తప్పనిసరి

వస్తువులు సరఫరాలో బిల్లు పూర్తిగా అధికారికం చేయడం వల్ల పన్ను లొసుగులు తగ్గే అవకాశం ఉంది. అంతకుముందు వ్యాపారస్తులు బిల్లు లేకుండా వస్తువులు అమ్మడం, సం॥ చివరలో ఎంతో కొంత పన్ను చూపించే విధానానికి స్వస్తి పలికే అవకాశం వుంది.

4. టెక్నాలజీ ఆధారిత పన్ను విధానం

GST మొత్తం టెక్నాలజీ మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. GSTలో నెల నెలా వ్యాపారస్తులు దాఖలు చేసే రిటన్‌లు పూర్తిగా కంప్యూటర్‌మయం కావడం వల్ల GST మాస్టర్ కంప్యూటర్ వ్యవస్థ (GSTN) వాటిని అనుసంధానం చేసి, పన్ను ఎంత కట్టాలో లెక్కలు వేస్తుంది.

5. GSTలో 'సప్లయి' ముఖ్యం

ఇంతకు ముందు విధానంలో వస్తువులు తయారు చేయడం (Excise), అమ్మడం (Sales Tax), ప్రవేశం పన్ను (Entry Tax) లాంటి వాటిల్లో ఉండే అస్పష్టతని తొలిగించి, వాటిస్థానాలలో 'సప్లయి' అనే మాటని GSTలో వాడుకలో తీసుకొచ్చారు. కాబట్టి GSTలో సప్లయి అంటే సరఫరా. వస్తువులు కదిలితే చాలు GST అన్వయిస్తుంది. ఈ సప్లయి జరిగిన ప్రదేశం, సమయం, సప్లయి విలువ

GST లో వస్తువుల ధరలు ఎలా తగ్గుతాయి?

GST వస్తే వస్తువుల ధరలు తగ్గి సామాన్యులకు అందుబాటులో ఉంటాయని ఆర్థిక మంత్రి పదే పదే చెప్తున్నారు. అసలు జిఎస్‌టీలో వస్తువుల ధరలు ఎలా తగ్గుతాయో సామాన్యులకు అర్థం కాదు. అందుకే వారికి సైతం అర్థం కావడానికి ఓ ఉదాహరణ తీసుకుందాం.

GST రాకముందు 'X' అనే వ్యక్తి తన ఫ్యాక్టరీలో ఒకో వస్తువుని తయారు చేసి 100 రూపాయలకి అమ్మేసాడనుకోండి. దానిమీద ఎక్సయిజ్ పన్ను రూ. 10 చెల్లించాడు. దానిని తర్వాత ఒక్కో వస్తువుని రూ. 200 అమ్మేశాడు. దాని మీద అమ్మకపు పన్ను గా రూ. 20 వసూలు చేశాడు. అతడి దగ్గర నుండి ఆ వస్తువుని కొన్న చిల్లర వర్తకుడు దానిని మూడు వందలకు ఓ కస్టమర్‌కి అమ్మాడు. దాని మీద రూ. 30 పన్ను వసూలు చేశాడు. ఇప్పుడు మొత్తం ఆ వస్తువు మీద పన్నులన్నీ (10+20+30) కలిపి రూ. 60 అయ్యింది. GSTలో అదే వస్తువు మీద పన్ను 10 శాతం ఉందనుకోండి. ఆఖరి ధర అయిన రూ. 300 మీద 10 శాతం రూ. 30 అవుతుంది. అంతకు ముందు రూ. 60 బదులు రూ. 30 పన్ను అవుతుంది. అంటే అంతకు ముందున్న అనేక రకాల పన్నులు (రూ. 60) కంటే ప్రస్తుత పన్ను తగ్గింది. ఈ పన్నుల్లో కొంతభాగం వ్యాపారస్తులే తిరిగి Input Tax Credit ద్వారా పొందుతున్నారు. పన్ను తగ్గటం వల్ల వ్యాపారస్తులు ధరలు తగ్గిస్తారన్న నానుడి ఉంది. తగ్గించకపోతే ప్రభుత్వం anti-profitering చర్యల ద్వారా తగ్గిస్తుందన్న నమ్మకం ఉంది. అందుకే GST వస్తే ధరలు తగ్గుతాయన్న నానుడి ఉంది.

GSTకి, VATకి తేడా ఏమిటి?

నిజం చెప్పాలంటే VAT యొక్క స్వరూపమే GST. VAT అనేది ప్రస్తుతం రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలలో అమలులో ఉన్న పన్ను. రాష్ట్రంలోని ఉత్పత్తులు వేరే రాష్ట్రంలో అమ్మాలంటే CST అన్వయిస్తుంది.

GSTలో సరఫరా చేసే ఉత్పతులకు రాష్ట్ర GST మరియు కేంద్ర GST రెండుపన్నులు అన్వయిస్తాయి. అదే వేరే రాష్ట్రంలో సరఫరా చేసే సరుకులకు GST మరియు IGST అన్వయిస్తుంది.

VATలో సరుకు అమ్మినపుడు పన్ను అన్వయిస్తుండగా, GSTలో 'సరఫరా' చేసే వస్తువుల మీద పన్ను అన్వయిస్తుంది.

VAT ఒక్కో రాష్ట్రంలో ఒక్కోరకపు పన్నురేట్లను అమలు చేస్తుండగా, GSTలో భారత దేశం మొత్తం ఒకటే రేటుని అనుసరిస్తారు. ప్రస్తుతం కేంద్ర కొనుగోలు మీద CSTని ఛార్జీ చేస్తున్నారు. దీని మీద ఎలాంటి ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్ రాదు. GSTలో అన్ని రకాల పన్నులపైనా ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్ వస్తుంది.

VATలో వస్తువుల విలువ + ఎక్సయిజ్ డ్యూటీ మీద పన్ను విధిస్తారు. GSTలో వస్తువుల విలువ మీదే పన్ను విధిస్తారు.

VATని కేవలం వస్తువుల మీదే విధిస్తారు. GSTలో VAT మరియు సర్వీసు టాక్స్ మిళితమై ఉంటాయి. ఇంకో రాష్ట్రంలో వస్తువులు అమ్మితే VAT అన్వయించదు. GSTలో వేరే రాష్ట్రంలోని వస్తువులు అమ్మినా వర్తిస్తుంది. VATలో రిటన్‌ని కొంత నిర్ణీతకాలం తర్వాత దాఖలు చేస్తుండగా, GSTలో ప్రతి నెలా రిటన్‌ని దాఖలు చేయాలి. VATలో వ్యాపారాలకు ఎలాంటి రేటింగ్‌లు లేవు. అదే GSTలో సమయానికి రిటన్‌లు ఫైలు చేసి, పన్ను చెల్లిస్తే చక్కటి రేటింగ్‌లు లభిస్తాయి.

కాకపోతే VATలో రిజిస్టర్ చేయించుకున్నవారికి కూడా GST ఆటోమాటిగ్గా అన్వయిస్తుంది.

❖ ❖ ❖

GST లో టర్నోవర్‌ని ఎలా లెక్కిస్తారు?

GST లో వస్తువలంటే కేవలం పన్నుదాయక వస్తువులే అనుకుంటారు. కాని GSTలో టర్నోవర్ (అమ్మకాలు)ని లెక్కించేటపుడు, ఆ వ్యక్తి అమ్మే అన్ని రకాల వస్తువులను పరిగణనలోకి తీసుకుంటారు. టర్నోవర్‌కి పరిగణించే రకరకాల వస్తువులు ఇవి:

1. పన్ను దాయక వస్తువులు – (Taxable Goods)

2. ఎగుమతి చేసిన వస్తువులు – (Export Goods)

3. ఇతర రాష్ట్రాలకు అమ్మిన వస్తువులు – (Inter-State Goods)

4. మినహాయింపబడిన వస్తువులు – (Exempted Goods)

ఓ ఉదాహరణ తీసుకుందాం 'A' అనే వ్యక్తి పన్నుదాయక వస్తువుల అమ్మకాలు 40 లక్షలు. ఎగుమతి చేసిన వస్తువులు 10 లక్షలు. మినహాయింపబడిన వస్తువుల టర్నోవర్ 30 లక్షలు.

ఈ మూడు రకాల వస్తువుల టర్నోవర్ కలిపితే 80 లక్షలు. నిజానికి పైన పేర్కొన్న 'A' కంపోజిషన్ స్కీమ్ (75 లక్షలు)లో ఉన్నాడు. అయితే అతడి మొత్తం అమ్మకాలు (మినహాయింపబడిన వస్తువులు కూడా కలిపి) 75 లక్షలు దాటటం వల్ల (ఇక్కడ 80 లక్షలు) అతడిని పన్నుదాయక రిజిస్టర్ వ్యక్తిగా, పరిగణిస్తాడు. దాంతో 'A' కాంపోజిషన్ స్కీమ్‌లో వర్తకుడిగా కాకుండా ఇతర రిజిస్టర్ పన్నుదాయక వ్యక్తిలా పన్ను చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.

ఇంకో ఉదాహరణ తీసుకుందాం. 'B' అనే వ్యక్తి మినహాయించిన వస్తువుల ఉత్పత్తులు తయారు చేస్తాడు. అతడి వస్తువుల అమ్మకాలు 19 లక్షలు. కాని

GST లో రకరకాల పన్ను రేట్లు

ఒక రాజ్యంలో రాజుగారు – దేశంలో ప్రజల మీద రకరకాల పన్నులు వేద్దామనుకున్నాడు. అయితే ఎవరిమీద ఎంతెంత పన్ను వేయాలో అర్థం కాలేదు. ఓ రోజు అతడు నగర సంచారానికి బయలుదేరాడు.

ఓ ఇంటి దగ్గర ఆగాడు. ఆ ఇంట్లో నలుగురు అన్నదమ్ములు వున్నారు. ఆ రాజుగారు – ఆ నలుగురి అన్నదమ్ములతో మాట్లాడాడు.

"నీవేం చేస్తావు?" నాలుగో వాడిని అడిగాడు.

"నేను సంతకు నిత్యావసర వస్తువులు సప్లయి చేస్తాను" అన్నాడు.

"అయితే నీ వస్తువుల మీద పన్ను లేదు" అని మూడో వాడికేసి తిరిగాడు.

"నేను ఇతర దేశాలకు వస్తువులు ఎగుమతి చేస్తాను. దాని వల్ల రాజ్యానికి విదేశీ మారకం వస్తుంది." అన్నాడు.

"అయితే నీకు పన్ను లేదు. పైగా ఆ దేశాలకు ఎగుమతి చేసే వస్తువులు తయారు చేయడానికి నీవు చెల్లించిన పన్ను వెనక్కిస్తాం" అని రెండోవాడికేసి తిరిగాడు.

"నేను ఒక వైపు ప్రజలకు ఉపయోగపడే కిరోసిన్, రొట్టే, మరో వైపు, మాంసాహారం, వెన్న, నెయ్యి తయారు చేస్తాను". అన్నాడు రెండోవాడు.

"అయితే నీకు కిరోసిన్, రొట్టెలలాంటి నిత్యావసరాల మీద 5 శాతం, మాంసాహారం, వెన్న నెయ్యిల మీద 12 శాతం పన్ను విధిస్తాను" అంటూ ఒకటో వాడికేసి తిరిగాడు.

"నేను ఒక వైపు తీపి పదార్థాలైన కేకులు, ఐస్‌క్రీమ్‌లు, మరో వైపు విలాస

Input & Output Taxల తేడాలను ఎలా ట్రీట్ చేస్తారు?

సాధారణంగా Output Tax నుండి వెనక్కి వచ్చే పన్ను (Input Tax)ను తీసేస్తారు. అంతే మనం అమ్మిన వస్తువుల మీద చెల్లించిన పన్ను నుండి వెనక్కి వచ్చే పన్ను (కొనుగోలు పన్ను)ని తీసేస్తారు. అప్పుడు మిగిలిన దానిని పన్నుగా చెల్లించాలి. ఒకోసారి మనం పెద్ద ఎత్తున ముడి పదార్థాలు కొంటాం. వాటిని నెల నెలా కొద్ది కొద్ది మొత్తంగా అమ్ముతాం. ఉదాహరణకు ఐదు లక్షల ముడి పదార్థాలు కొని పదివేలు GST చెల్లించాం. అందులో పది వేల సరకు అమ్మి వెయ్యి రూపాయలు GST వసూలు చేశాం. ఇక్కడ Input Tax పదివేలు కాగా, Output Tax వెయ్యిరూపాయలు. ఈ పదివేల నుండి రూ. వెయ్యి రూపాయలు తీసేస్తే వచ్చే రూ. 9000లను GST 'ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్' అంటారు. దీనిని మనం తర్వాత నెలల్లో Output Tax నుండి సర్దుబాటు చేసుకోవచ్చు.

ఈ Input & Outputల తేడాలను ఈ క్రింది పట్టిక రూపంలో చూడవచ్చు.

<u>Input & Output ల తేడా</u>

↓

If Ouput GST > Input GST	If Input GST > Ouput GST
↓	↓
GST Payable	*GST Credit*

పైన వివరించిన దాని ప్రకారం మనం Ouput GST కంటే Input GST తక్కువ వుంటే దానిని మనం రిటన్‌లతో పాటు తదుపరి నెలలో చెల్లించాలి. అలా కాక Input GST కంటే Ouput GST తక్కువ ఉంటే సంభవించే Input Creditని తదుపరి నెలలోకి తీసుకెళ్ళి Ouput GSTతో సర్దుబాటు చేసుకోగలం.

❖ ❖ ❖

GSTలో ఇన్‌పుట్ టాక్స్ క్రెడిట్‌ని క్లయిమ్ చేసుకోవడం

ఇన్‌పుట్ టాక్స్ అంటే మనం కొన్న వాటి మీద చెల్లించే పన్ను. మనం అమ్మిన వస్తువులు లేదా సేవల మీద వసూలు చేసే పన్నులో – కొన్న వస్తువుల (వెనక్కి వచ్చే) పన్నుని తీసేస్తే వచ్చే మొత్తం మీద పన్ను కట్టాలి.

ఇన్‌పుట్ టాక్స్‌ని పొందడానికి నియమాలు:

GSTలో రిజిస్ట్రేషన్ అయి వస్తువులు కొని అమ్మినంత మాత్రానా ఇన్‌పుట్ టాక్స్ క్రెడిట్ వస్తుందని ఖచ్చితంగా చెప్పలేము. దానికి కొన్ని నియమాలు ఉంటాయి.

1. మనకు సప్లయి చేసిన వర్తకుడు రిటన్‌ని దాఖలు చేయాలి.
2. అతడు ఆ పన్నుని ప్రభుత్వానికి చెల్లించాలి.
3. ఈ ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్‌ని తదుపరి సం॥ సెప్టెంబర్‌లోపు పొంది ఉండాలి. ఆ తర్వాత దీనిని పొందడానికి వీలు కాదు.

ఏ పరిస్థితుల్లో ఇన్‌పుట్ టాక్స్ క్రెడిట్‌ని పొందలేము?

GSTలో తలమానికమైనది Input Tax Credit (ITC). వ్యాపారస్తులు కొన్న వస్తువుల మీద పన్నుని మినహాయింపుగా పొందే పక్రియనే Input Tax Creditగా పేర్కొంటారు.

అయితే ITCని అన్ని వేళలా మనం పొందుతామని గ్యారంటీగా చెప్పలేము. ఈ క్రింది సందర్భాలలో ITCని మనం పొందలేము.

1. కాంపోజిషన్ పన్నుదారుడి సరుకులు/సేవల మీద ITC రాదు.

వినయ్ భూషన్ టర్నోవర్ అరవై లక్షలు. అందువల్ల అతడు కంపోజిషన్ స్కీమ్‌ని ఎన్నుకున్నాడు. అతడు రెండు లక్షల సరుకులు కొని 5 శాతం GST పన్ను కట్టాడు. అతడు కాంపోజిషన్ పన్నుదారుడు కావడం వల్ల ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్‌ని పొందలేడు.

75 లక్షల లోపు GST టర్నోవర్ గల వారికి వర్తించే కాంపోజిషన్ స్కీమ్

GSTలో 20 లక్షల టర్నోవర్ దాటి తర్వాత పరిమితి గల టర్నోవర్ గల వ్యాపారస్తుల కేసి దృష్టిని మరలిస్తే కన్పించేది 75 లక్షలలోపు టర్నోవర్ పరిమితి.

GSTలో 75 లక్షల లోపు టర్నోవర్ ఉన్నవారినే కాంపోజిషన్ స్కీమ్ వ్యాపారస్తులుగా పేర్కొంటారు. GSTలో చాలా మంది చిన్న, మధ్యరకపు వ్యాపారస్తులకు, సంస్థలకు – పూర్తి వివరాలతో కూడిన అక్కౌంట్‌లను, రికార్డులను నిర్వహించడం కష్టం. సాధారణంగా GSTలో రిజిస్టర్ చేసుకున్న వ్యాపారస్తులు నెలకు మూడు రిటన్‌ల చొప్పున సం॥రానికి 36 రిటన్‌లు దాఖలు చేయాలి. అంతే కాక సం॥రానికి మరో వార్షిక రిటన్‌ని సైతం దాఖలు చేయాలి. అలా మొత్తం 37 రిటన్‌లు దాఖలు చేయ్యాలంటే తలకు మించిన పని. ఈ నేపధ్యంలో అన్ని రిటన్‌లు దాఖలు చేయకుండా తక్కువ రిటన్‌లు సబ్‌మిట్ చేసే స్కీమ్ కేసి వ్యాపారస్తులు దృష్టిని సారిస్తే రామరక్షలా ఈ కాంపోజిషన్ స్కీమ్ కన్పించింది

ఈ కాంపోజిషన్ స్కీమ్ లక్షణాలు.

ఈ స్కీమ్‌ని ఎవరికి వారు ఎన్నుకోవచ్చు అంతే కాని తప్పనిసరి కాదు.

1. ఈ వ్యాపారస్తులకు ఎలాంటి ఇన్‌పుట్ క్రెడిట్ లభించదు.

2. వీరికి తక్కువ పన్ను రేట్లు అన్వయిస్తాయి. ఉదాహరణకు ఒక శాతం ఉంటుంది. (కొన్న ప్రత్యేక కేసుల్లో 2.5 శాతం దాకా ఉండవచ్చు). అంటే ఇతర వ్యాపారస్తులు 5 లేక 12 లేక 18 లేక 28 శాతం పన్ను చెల్లిస్తుంటే వీరు వస్తువుల మీద కాక వీరు తమ మొత్తం అమ్మకాల మీద తక్కువ పన్ను అయిన 0.5 శాతం నుండి 2.5 శాతం దాకా చెల్లిస్తారు.

4. వీరు మూడు నెలల కొకసారి రిటన్‌ని సబ్‌మిట్ చేస్తే సరిపోతుంది.

GST లో మిగితా టాక్స్ చెల్లింపుదారులు

కేవలం 75 లక్షలు దాటిన వ్యాపారస్తులే కాకుండా ఇంకొంత మంది వ్యాపారస్తులు కూడా GST క్రింద రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవాలి. వారెవరో చూద్దాం.

కాజువల్ టాక్స్ పేయిర్

GSTలో అప్పుడప్పుడు వస్తువులు అమ్మే వ్యాపారస్తులను కాజువల్ టాక్స్‌పేయర్ (Casual Tax Payer) అంటారు. ఉదాహరణకు మీరు హైద్రాబాద్‌లో ఒక ఇంటీరియర్ డెకరేటర్ అనుకోండి. విజయవాడలో మీకు ఆ సేవలు ఏర్పాటు చేయమని మీ క్లయింట్ నుండి ఆఫర్ వచ్చింది. కాని అక్కడ మీకు స్థిరమైన ఆఫీసు లేదు. అలాంటపుడు మీకు అక్కడ (ఆ రాష్ట్రంలో) రిజిస్ట్రేషన్ తప్పనిసరిగా చేయించుకోవాలి. అప్పుడు మీ టర్నోవర్ 20 లక్షలలోపు వున్నా ఆ రాష్ట్రంలో రిజిస్ట్రేషన్ తప్పనిసరి. ఆ తర్వాతే అక్కడ సేవలు మొదలు పెట్టాలి. ఇది ఎక్కువగా సేవాదారులకు (Service Providers) అన్వయిస్తుంది.

అయితే కొన్ని ప్రత్యేక పరిస్థితుల్లో ఆ సేవ 'అంతర్ రాష్ట్ర సప్లయి' అవుతుంది. ఉదాహరణకు మీరు అక్కడ మీ ఉత్పత్తుల ఎగ్జిబిషన్ ఏర్పాటు చేయాలనుకున్నారు. అందుకు మీ ఉత్పత్తులు అక్కడికి పంపి ఎగ్జిబిషన్ నిర్వహించారు. అలాంటపుడు అది అంతర్ రాష్ట్ర సప్లయి అవుతుంది. అందుకు మీరు ఆ రాష్ట్రంలో ప్రత్యేకంగా రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవాల్సిన అవసరం లేదు. ఇది కాజువల్ టాక్స్ పేయర్ క్రిందికి రాదు.

ఏది ఏమైనా పరిస్థితులను బట్టి ఆ వ్యాపారస్తుడు 'కాజువల్ టాక్స్ పేయరో, కాదో నిర్ణయించుకోవాలి'. ఏ రాష్ట్రంలో అయితే అతడికి స్థిరమైన నివాసం లేదో మరియు సప్లయి స్థానం ఆ రాష్ట్రంలో లేదో అక్కడ రిజిస్ట్రేషన్ తప్పనిసరి అవుతుంది.

అలాంటి కాజువల్ పన్నుదారులు ఆ రాష్ట్రంలో తమ కార్యకలాపాలు మొదలు పెట్టే ఐదు రోజుల ముందు రిజిస్ట్రేషన్ కోసం అప్లయి చేయాలి. ఆ రిజిస్ట్రేషన్

GSTలో 'సప్లయి' ప్రాముఖ్యత ఏమిటి?

GSTలో 'సప్లయి' అనే మాటకు విస్తృత అర్థం ఉంది. GST రాక ముందు ఒక వస్తువు తయారిదశలో పన్ను (ఎక్సయిజ్ డ్యూటీ) వేసేవారు. తయారయ్యాక అమ్మేటపుడు పన్ను (సేల్సు లేదా వ్యాట్) వేసేవారు. కాని GST చట్టం వచ్చాక ఈ వస్తువుల తయారి, అమ్మకం లాంటి వాటి బదులు 'సప్లయి' అనే పదం వాడుకలోకి వచ్చింది. సప్లయి అంటే సరఫరా అని అర్థం. అంటే ఆ వస్తువుని కదిలిస్తే 'సరఫరా' జరిగిందని అర్థం.

ఒక వస్తువు సప్లయి జరిగిందంటే ఆ వస్తువు మీద GST పన్ను పడినట్లే! అందుకే ఒక హెడ్ ఆఫీసు తన బ్రాంచ్‌లకు వస్తువులు పంపితే 'సప్లయి' జరిగినట్లే అర్థం. ఆ వస్తువులు అమ్ముడు పోతాయో, లేదో అనేది తర్వాత విషయం. వస్తువులు అమ్ముడు పోకపోతే ఆ తర్వాత సర్దుబాటు చేస్తారు. అది వేరే విషయం. (ఇటీవల GSTలో ఈ నియమం కొద్దిగా మార్చారు. ఒకే రాష్ట్రంలోని బ్రాంచ్‌లకు వస్తువులను తరలించడం సప్లయి కాదని, అదే వేరే రాష్ట్రంలోని బ్రాంచ్‌లకు వస్తువులను పంపిస్తే, అది 'సరఫరా' క్రిందకు తీసుకోవాలని పేర్కొంది).

<u>GSTలో సప్లయి అంటే ఏమిటి?</u>

ఇంతకు ముందే చెప్పినట్లుగా 'సప్లయి' అంటే GSTలో విస్తృతమైన అర్థం ఉంది. అమ్మకం, మార్పిడి, బదిలీ, లైసెన్స్, లీజ్, రెంటల్, తదితర చర్యలన్నీ దీని క్రిందికి వస్తాయి. అవి వస్తువులు కావచ్చు సేవలు కావచ్చు.

అయితే ప్రతి సప్లయి GSTలో పన్ను దాయకం కాదు. కేవలం GST చట్టం క్రిందకు వచ్చే వస్తువులు లేదా సేవలు లేదా రెండు మాత్రమే పన్నుదాయక సప్లయిగా భావిస్తారు. ఉదాహరణకు మినహాయింపబడిన వస్తువులు దీని క్రిందికి రావు.

రిజిస్ట్రేషన్‌కి ఏమేమి డాక్యుమెంట్లు కావాలి?

1. Pan
2. ID Proof of Individual
3. Bank Statement
4. Address Proof of Business Place
5. Rental Agreement (if any)
6. A Copy of Cancelled Cheque
7. No Objection Certificate of Owner

అదే భాగస్వామ్య సంస్థలకు అయితే పై ఓనర్ స్థానంలో రిజిస్ట్రేషన్ సర్టిఫికెట్, భాగస్వామ్య తీర్మాన పత్రం కావాలి. అంతే కంపెనీలకయితే పై వాటితో పాటు రిజిస్ట్రేషన్ సర్టిఫికెట్, మెమోరాండామ్ ఆఫ్ అసోసియేషన్ కాపీ, బోర్డు తీర్మాన పత్రం కావాలి.

❖ ❖ ❖

మీ వ్యాపార ప్రాంగణం ముందు ఇవి కన్పించాలి

GST పరవళ్ళు తొక్కుతూ వ్యాపార ప్రాంగణాలను పావనం చేస్తోంది. ఈ నేపథ్యంలో ప్రతి వ్యాపారస్తుడు లేదా సర్వీసు ప్రోవెడర్ వ్యాపార ప్రాంగణం ముందు ఈ క్రింది విధంగా కన్పించజేయాలి.

1. **రిజిస్ట్రేషన్ సర్టిఫికెట్** – అంటే దీనిని మొదటి గదిలో ప్రస్ఫుటంగా కన్పింపజేయాలి.

2. GSTINని మీ వ్యాపార ప్రాంగణంలో నేమ్‌బోర్డు మీద కన్పింపజేయాలి. GSTINఅంటే Goods and Services Identification Number. ప్రతి పన్నుదారుడికి ఈ 15 అక్షరాల గుర్తింపు నెంబర్‌ని కేటాయిస్తారు.

అదే మీకు ఒకే వ్యాపార ప్రాంగణం కాకుండా రాష్ట్రంలో రకరకాల ప్రాంగణాలు ఉంటే అన్ని చోట్లా పై విధంగా రిజిస్ట్రేషన్ సర్టిఫికెట్ మరియు GSTINని కన్పించేటట్లుగా ఉంచాలి.

❖ ❖ ❖

End of Preview.

Rest of the book can be read @

http://kinige.com/book/GST+Guide

* * *