

Oszustwa w VAT, czyli palący problem branży agro

Część IV – sposoby zabezpieczania się przed odpowiedzialnością, związaną z nadużyciami w podatku VAT

W ostatniej publikacji przedstawiliśmy konsekwencje, które mogą spotkać podatników biorących (świadomy lub nieświadomy) udział w transakcjach ukierunkowanych na osiągnięcie nielegalnych korzyści w podatku VAT. Naturalną kontynuacją poprzedniego tekstu będzie opisanie działań, które umożliwiają uniknięcie negatywnych skutków przeprowadzenia transakcji z podmiotami prowadzącymi przestępczą działalność.

Ograniczenie ryzyka nawiązania współpracy z nierzetelnymi kontrahentami jest dosyć trudne, jednak przedsiębiorcy prowadzący działalność w sektorach gospodarki szczególnie mocno dotkniętych problemem oszustw podatkowych, takich jak sektor zbożowo-paszowy, powinni mieć świadomość, że jeśli sam podatnik lub organy podatkowe zidentyfikują transakcje z potencjalnie nieuczciwymi kontrahentami w swoich przeszłych lub bieżących rozliczeniach, istnieje możliwość zmniejszenia ryzyka odpowiedzialności podatkowej oraz osobistej, poprzez wykazanie, że dochowano należytej staranności przy weryfikacji kontrahenta i realizowania z nim transakcji. Z tego powodu w niniejszym tekście postaramy się przedstawić metody weryfikacji kontrahentów i dostaw, których zastosowanie może znacząco zwiększyć bezpieczeństwo rozliczeń podatkowych.

Prezentując poszczególne działania i mechanizmy zabezpieczające zdajemy sobie sprawę z tego, że część z nich przewiduje podejmowanie

działań, które wykraczają poza standardy należytej staranności, wynikające z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Naszym zdaniem podejmując decyzję o przyjmowaniu rozwiązań ograniczających ryzyko podatkowe związane z transakcjami z nierzetelnymi podatnikami nie można jednak abstrahować od aktualnej praktyki organów podatkowych i sądów administracyjnych, które stawiają podatnikom bardzo wysokie wymagania związane z weryfikacją transakcji i kontrahentów.

Ponadto trzeba mieć na uwadze, że zakres weryfikacji powinien być uzależniony od specyfiki działalności prowadzonej przez danego podatnika. Ocena tego, jakie mechanizmy zabezpieczające są właściwe w danej sytuacji powinna być poprzedzona szczegółową analizą dotyczącą m.in. tego, jakie zwyczaje handlowe przyjęte są w danym sektorze gospodarki, jakiego rodzaju podmioty działają na danym rynku oraz, co bardzo istotne, jak często w danej branży dochodzi do nadużyć podatkowych.

Jak już wspominaliśmy, branża zbożowo-paszowa należy do tych sektorów gospodarki, które w szczególności mocno są dotknięte działaniami nieuczciwych podatników. Organy podatkowe mogą więc wymagać od podmiotów działających w tej branży wyższej staranności niż w przypadku pozostałych podatników. W przypadku branży zbożowo-paszowej wymagania stawiane przez organy mogą być wyższe, gdyż informacje na temat nadużyć w tym sektorze gospodarki pojawiły się już w ogólnodostępnych mediach – w związku z tym organy mogą twierdzić, że podatnicy powinni mieć wiedzę o tym, że obrót zbożami i paszą

wiąże się z istotnym ryzykiem wejścia w kontakty z przestępcami podatkowymi.

Biorąc to pod uwagę, stosowanie standardowych metod weryfikacji kontrahentów takich jak sprawdzenie jak dokumentacji rejestrowej może okazać się niewystarczające. Niezależnie od tej uwagi, pierwszy etap weryfikacji kontrahenta powinien polegać m.in. na tzw. weryfikacji formalnej. Podatnik powinien zebrać przed rozpoczęciem współpracy z nowym kontrahentem (a następnie uzupełniać na bieżąco) dokumenty potwierdzające nadanie numerów KRS, NIP, REGON, zaświadczenia CEDIG o prowadzeniu działalności gospodarczej, zaświadczenia o niezaleganiu w podatkach itp. W przypadku większych podmiotów konieczność zgromadzenia ww. dokumentacji powinna wynikać z wewnętrznych procedur obowiązujących w spółce. Jeżeli kontrahent nie jest w stanie dostarczyć żądanej dokumentacji bądź z analizy przeprowadzonej przez podatnika wynika, że dostarczone przez niego dokumenty są niezgodne z danymi pobranymi z publicznie dostępnych źródeł (np. z internetową bazą KRS lub CEDIG), podatnik powinien wstrzymać się z wchodzeniem w relacje handlowe z takim podmiotem. Podstawowym elementem wstępnego badania rzetelności kontrahenta jest również sprawdzenie, czy posiada on aktywne numery NIP i VAT.

Każda czynność podejmowana przez podatnika w ramach weryfikacji kontrahenta powinna zostać właściwie udokumentowana – w przeciwnym wypadku, w razie rozpoczęcia kontroli rozliczeń przez organy podatkowe, podatnik nie będzie miał możliwo-

ści udowodnienia, że w rzeczywistości przeprowadził określone działania sprawdzające. Przedstawienie w toku postępowania rzetelnej dokumentacji powinno pomóc – w razie sporu – w ewentualnym przekonaniu organu podatkowego lub sądu administracyjnego do zaakceptowania stanowiska, że podatnik dochował należytej staranności w transakcjach z kontrahentami, którzy okazali się nieuczciwi.

Istotną kwestią w przypadku większych podmiotów jest wprowadzenie specjalnej wewnętrznej procedury, która regulowałaby kwestie związane z nawiązaniem współpracy z nowym kontrahentem i kontrolą dostaw. Wewnętrzne wytyczne powinny m.in. wskazywać, jakie są obowiązki handlowca przed zrealizowaniem pierwszej transakcji z nowo pozyskanym kontrahentem. Procedura powinna określać, jakie dokumenty należy uzyskać od potencjalnego nowego kontrahenta, czy należy zawrzeć z nim umowę pisemną i jakie powinny być określone w niej warunki dostaw. Posiadanie takich procedur, ich regularna aktualizacja i dokumentacji zgromadzonej w związku z jej stosowaniem może stanowić mocny argument za tym, że podatnik dochował należytej staranności w transakcjach ze swoimi kontrahentami, szczególnie jeżeli podatnik jest w stanie wykazać, że w niektórych przypadkach procedura zadziałała – tj. udowodnić, że nieraz zrezygnowano z nawiązania bądź kontynuowania współpracy w razie wykrycia nieprawidłowości po stronie kontrahenta.

Bardziej zaawansowane metody sprawdzania rzetelności kontrahenta powinny wychodzić poza sprawdzanie dostarczonej przez niego dokumentacji. Podatnik może postarać się zbadać jego reputację i zasięgnąć wiedzy na jego temat u innych podmiotów działających na rynku. Jeżeli w wyniku takiego rozeznania okaże się, że potencjalny kontrahent jest całkowicie nieznanym uczestnikiem rynku, może to stanowić sygnał wskazujący na to, że taki podmiot nie prowadzi rzeczywistej działalności gospodarczej.

Jeszcze pewniejszym sposobem na weryfikację uczciwości kontrahenta jest

sprawdzenie, czy ma on siedzibę, która jest adekwatna do skali prowadzonej przez niego działalności gospodarczej (fikcyjne podmioty jako swoją siedzibę często wskazują budynki mieszkalne czy też nawet nieruchomości w ogóle niezabudowane).

Podobne rezultaty może dać sprawdzenie deklarowanego przez kontrahenta miejsca prowadzenia działalności gospodarczej – nierzetelne podmioty zazwyczaj nie posiadają infrastruktury technicznej wskazującej, że prowadzą rzeczywisty obrót towarami (w przypadku podmiotów z branży paszowo-zbożowej budzący wątpliwość może być np. brak magazynów).

Podatnicy powinni również zwracać uwagę na to, czy transakcje przebiegają w standardowy sposób. Za niepokojący sygnał można uznać np. sytuację, w której ceny towarów będących przedmiotem transakcji w istotny sposób odbiegają od cen rynkowych (które, np. na rynku śrutu sojowej, co do zasady nie powinny znacząco odbiegać od cen oferowanych w danym okresie przez importerów tego towaru). O tym, że podatnik jest zaangażowany w nierzetelne transakcje może również świadczyć fakt, że kontrahent wskazuje podmiot, od kogo towar można kupić albo do którego należy sprzedać towar (może to świadczyć o tym, że podatnik bierze udział w tzw. karuzeli podatkowej, w której uczestniczy również wiele innych podmiotów) albo deklaruje sprowadzanie towaru z odległych miejsc (przy transporcie zboża czy paszy z zagranicy, np. od dostawców mających siedzibę w Niemczech, koszty transportu mogą być na tyle wysokie, że dostawa na rynkowych zasadach staje się nieopłacalna).

Opisane wyżej przykładowe metody sprawdzania rzetelności kontrahentów niekiedy mają wręcz detektywistyczny charakter, ale i tak nigdy nie dają pełnej gwarancji, że starający się dochować należytej staranności podatnik nie zostanie wprowadzony w błąd przez sprawnie działające grupy przestępcze. Podatnik nie może mieć również pewności, że jego rozliczenia nie zostaną zakwestionowane przez organy podatkowe, które czę-

sto stawiają podatnikom tak wysokie wymagania co do weryfikacji kontrahenta, że doprowadzają do sytuacji, w której podatnik *de facto* odpowiada na zasadzie ryzyka za nierzetelność innych podmiotów.

Z tego powodu podatnicy działający w branżach, w których oszuści podatkowi wykazują się wysoką aktywnością, powinni dokonywać regularnego przeglądu swoich rozliczeń, tak by w razie stwierdzenia nieprawidłowości dokonać dobrowolnej korekty rozliczeń (która co do zasady jest dla podatnika bardziej korzystna pod kątem konsekwencji finansowych i ryzyka odpowiedzialności osobistej niż oczekiwanie na decyzję wydaną przez organ po przeprowadzeniu kontroli rozliczeń).

Niezależnie od działań, które mogą podjąć przedsiębiorcy w swoich indywidualnych sprawach, branże, w których z dużą częstotliwością dochodzi do nadużyć w podatku VAT wymagają również zabiegów o charakterze systemowym. Tylko tego typu działania dają możliwość trwałego wyeliminowania nadużyć z danego sektora gospodarki – rozwiązania o takim charakterze zostaną przez nas opisane w kolejnej części cyklu.

★ ★ ★

Marcin Ginel

Ekspert ds. sporów podatkowych i nadużyć VAT w dziale Prawno-Podatkowym PwC z ponad 11-letnim doświadczeniem zdobytym w Departamencie Kontroli Skarbowej i Departamencie Wywiadu Skarbowego Ministerstwa Finansów, były wicedyrektor warszawskiego UKS

Mikołaj Paja

Konsultant w dziale Prawno-Podatkowym PwC

PwC ma doświadczenie w pomaganiu uczciwym przedsiębiorcom pokrzywdzonym przez osoby dokonujące oszustw w VAT lub narażonym na takie ryzyko. Dysponujemy szerokim wachlarzem wiedzy w zakresie sposobów działania przestępców, identyfikowania objawów nieprawidłowości, a przede wszystkim metod ochrony uczciwego biznesu.