

W dzisiejszym mailingu będziecie mieli wyjątkową okazję zapoznać się z fragmentem procedury stosowanej przez spółkę giełdową w celu zabezpieczenia prawidłowości przeprowadzanych transakcji pod kątem podatku VAT.

Ktoś mógłby zapytać: a po co komu takie procedury? Odpowiedź jest prosta: po to, aby Urzędowi Skarbowemu nie przyszło czasem do głowy zakwestionowanie zasadności Waszego zwrotu VAT-u.

Kilka istotnych założeń stosowanych w codziennej praktyce

1. Wstępna weryfikacja nowego kontrahenta
Takie rzeczy, jak sprawdzenie kontrahenta w rejestrach oraz ocenę ryzyka będziemy omawiać innym razem (np. na szkoleniu Białych Kołnierzyków). Dziś skupimy się na nieco innych aspektach, charakterystycznych dla naszej przykładowej spółki S.A.
2. Towar w 100% jest kupowany na termin płatności 28 dni od dostawców krajowych oraz na 9 dni od dostawców zagranicznych. Eliminuje to tych dostawców, którzy sprzedają towar na 3-dniowy termin płatności, co było jedną z cech charakterystycznych dla obrotu karuzelowego.
3. Płatność za towar wyłącznie przelewami, podobnie jak sprzedaż – zero obrotu gotówkowego.
4. Stały monitoring aktualnych cen i odrzucanie dostawców oferujących podejrzenie tanie towary. Ok, a co oznaczało sformułowanie „podejrzenie tanie”? W przypadku tej branży było to 87 – 90% ceny producenta (oparte o dane z US).
5. Każda sztuka towaru po przyjęciu na magazyn była skanowana odpowiednimi czytnikami. Uniemożliwiało to wprowadzenie do systemu numeru seryjnego, który już wcześniej pojawił się na stocku. Cel: wyeliminowanie towaru z obiegu karuzelowego, gdzie ten sam sprzęt mógł pojawić się w tej samej firmie nawet 4 lub 5 razy.
6. Transport towaru był zawsze ubezpieczony na wypadek kradzieży lub zniszczenia, mimo korzystania z usług sprawdzonych przewoźników. Potencjalna korzyść: w postępowaniach dotyczących wyłudzeń VAT, często podnoszonym zarzutem było to, że wysyłający towar nie ubezpieczył go, podczas gdy w danej branży stanowiło to powszechną praktykę.
7. Wszystkie dostawy od S.A. np. do firmy Y były zrealizowane na podstawie faktur i dokumentów CMR, w których jako nabywca towaru była wskazana firma Y. Dostawa była realizowana do miejsca rozładunku w XXX, wskazanego również prawidłowo na fakturach i w dokumentach CMR. Klient podawał miejsce rozładunku w formularzu rejestracyjnym, jak również przedstawił umowę z magazynem, do którego były kierowane dostawy. Wszystkie dostawy do wskazanego na fakturach i dokumentach CMR miejsca dostawy zostały potwierdzone przez zewnątrz firmy transportowe. Tego typu dowody bywają kluczowe w postępowaniach, gdzie US kwestionuje zasadność zwrotu VAT-u twierdząc, że nie miała miejsce WDT. Kwestionuje się wtedy np. to, czy dany towar rzeczywiście opuścił Polskę.
8. Odbiorca każdorazowo poświadczal odbiór konkretnej i szczegółowej specyfikacji ładunku. Sformułowanie „szczegółowej” nie oznacza np. „500 sztuk wahaczy samochodowych”, lecz „352 sztuki wahacze dolne przód Opel Insignia B, 124 sztuki wahaczy tył Alfa Romeo Giulietta...” i tak dalej.
9. I na koniec mała ciekawostka: opakowania z towarem były zabezpieczone specjalną taśmą z logiem, której po odklejeniu nie dało się już nakleić ponownie. Miało to ograniczać ryzyko kradzieży dokonywanych przez kierowców, jak również zapobiegać ewentualnej podmianie towarów.

Jeśli interesujesz się tematem zagrożeń związanych z VAT, to znajdziesz szerokie omówienie tych tematów w jednym z modułów szkolenia Białych Kołnierzyków. Przedsprzedaż rusza już za kilka dni – jeśli jednak już dziś masz jakieś pytania, to zapraszamy!

Białe Kołnierzyki Sp. z o.o.

ul. Włocławska 167, Toruń
Poland

Otrzymujesz tę wiadomość, ponieważ zapisałeś się na listę mailingową Białe Kołnierzyki - bezpłatne porady.

[Wypisz mnie](#)

Created with **MailerLite**