

**Zasady dochowania należytej staranności  
przez nabywców towarów lub usług w transakcjach krajowych**

**Spis treści**

|   |   |
|---|---|
| Rozdział 1 Informacje ogólne .....  | 1 |
| Rozdział 2 Ocena na etapie rozpoczęcia współpracy z kontrahentem .....                  | 2 |
| Rozdział 3 Ocena należytej staranności przy kontynuacji współpracy z kontrahentem ..... | 8 |

**Rozdział 1  
Informacje ogólne**

- § 1. Wprowadza się do stosowania przez Jednostki GMK kryteria oceny kontrahentów oraz okoliczności zawarcia transakcji na podstawie opracowanej przez Ministerstwo Finansów „Metodyki w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych”.
- § 2. Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych jest narzędziem wykorzystywanym przy dokonywaniu oceny ryzyka braku dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych udokumentowanych fakturą z wykazaną kwotą podatku od towarów i usług. Określa ona najistotniejsze okoliczności, które powinny być brane pod uwagę przy ocenie zachowania podatników, którzy sami nie dokonali oszustwa w zakresie podatku VAT oraz nie wiedzieli, że transakcja, w wyniku której nabyli towar, służy oszustwu w zakresie VAT.
- § 3. Co do zasady, dla dochowania należytej staranności podatnik powinien zweryfikować swojego kontrahenta, czyli dostawcę towaru i okoliczności transakcji z nim zawieranej.
- § 4. W związku z większym ryzykiem w przypadku transakcji z nowym kontrahentem wprowadzono rozróżnienie na przesłanki oceny na etapie rozpoczęcia współpracy z kontrahentem oraz w trakcie trwania współpracy. Podjęcie przez podatnika poniżej przedstawionych działań istotnie zwiększa prawdopodobieństwo dochowania przez podatnika należytej staranności. Jednakże należy podkreślić, że – mając na uwadze mnogość sytuacji, które mogą wystąpić w praktyce życia gospodarczego – do rzetelnej oceny dochowania należytej staranności, w toku postępowania organy podatkowe mogą uwzględniać również inne okoliczności transakcji oraz podjęte przez podatnika działania.

- § 5. Wprawdzie metodyka o której wyżej mowa została opracowana w odniesieniu do nabywania towarów, jednakże zasady należytej staranności w niej opisane należy zastosować również w przypadku nabywania usług (nie tylko towarów), a zatem zagadnienie to podlega uwzględnieniu w niniejszym załączniku.
- § 6. Stwierdzenie przez organy, że podatnik zweryfikował okoliczności transakcji wskazane poniżej, powinno istotnie zwiększać prawdopodobieństwo dochowania przez podatnika należytej staranności. Jednakże należy podkreślić, że – mając na uwadze mnogość sytuacji, które mogą wystąpić w praktyce życia gospodarczego – do rzetelnej oceny dochowania należytej staranności, w toku postępowania organy podatkowe mogą uwzględniać również inne okoliczności transakcji, jakie w danym przypadku uznają za konieczne.

## **Rozdział 2**

### **Ocena na etapie rozpoczęcia współpracy z kontrahentem**

- § 7. Rozpoczynając współpracę z kontrahentem (tj. zawarcie transakcji z podmiotem, z którym Jednostka wcześniej nie zawierała transakcji handlowych dotyczących danych towarów lub usług lub z podmiotem, z którym Jednostka zawierał już wcześniej transakcje, ale nowe transakcje będą dotyczyły towarów lub usług nieobjętych dotychczas branżą lub profilem działalności tego podmiotu i które dotychczas nie były od niego nabywane przez Jednostkę) – należy zweryfikować informacje o nim w dostępnych bazach danych.
- § 8. **[Status kontrahenta]**
1. Celem dochowania należytej staranności należy sprawdzić formalny statusu kontrahenta. W szczególności następujące przesłanki mogą wskazywać, że Jednostka nie zweryfikowała swojego kontrahenta w stopniu wystarczającym, co może prowadzić do wniosku, że Gmina jako podatnik nie dochowała należytej staranności:
    - 1) brak rejestracji kontrahenta w Krajowym Rejestrze Sądowym (**KRS**) lub Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (**CEIDG**) – o ile rejestracja w KRS lub CEIDG jest wymagana w przypadku kontrahenta;
    - 2) czy kontrahent na moment transakcji - jest wpisany do prowadzonego przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) Wykazu podatników VAT, w którym znajdzie informację, czy:
      - a) jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny albo zwolniony, albo czy został przywrócony do rejestru VAT,
      - b) kontrahent został wykreślony jako podatnik VAT lub nie został zarejestrowany;
    - 3) kontrahent nie posiada lub – pomimo żądania podatnika – nie przedstawił wymaganych koncesji i zezwoleń dotyczących towarów lub usług będących przedmiotem planowanych transakcji;
    - 4) osoby zawierające umowę/dokonujące transakcji nie posiadają umocowania do działania w imieniu kontrahenta – podatnik może przykładowo zweryfikować umocowanie osób upoważnionych do udzielenia pełnomocnictw w imieniu kontrahenta na podstawie danych z KRS lub CEIDG.

2. Ocena przez organy podatkowe czy podatnik dochował należytej staranności, w sytuacji gdy kontrahent podatnika był na moment transakcji wpisany do prowadzonego przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej wykazu podmiotów, które zostały wykreślone przez naczelnika urzędu skarbowego z rejestru jako podatnicy VAT czynni, powinna jednak uwzględniać, czy w późniejszym okresie nie zostało przywrócone zarejestrowanie kontrahenta. Analogicznie, ocena przez organy podatkowe dochowania należytej staranności przez podatnika, który zawarł transakcję z kontrahentem, który – na moment zawarcia tej transakcji – nie był wpisany do rejestru podatników VAT czynnych, powinna również uwzględniać czy w późniejszym okresie podatnik nie został do tego rejestru wpisany.
- § 9. **[Transakcje przeprowadzone bez ryzyka gospodarczego]**
1. Za nietypową należy uznać sytuację, gdy kontrahent (dostawca) lub podmiot działający w jego imieniu, proponuje podatnikowi dalszą sprzedaż dostarczonych przez kontrahenta towarów wskazanemu przez ten podmiot nabywcy, przy czym ten nabywca płaci należność za towar podatnikowi, zanim ten zapłaci swojemu kontrahentowi. Tym samym, płatność za towar (od podmiotu wskazanego przez kontrahenta – przez podatnika – do kontrahenta) zabezpiecza transakcję u podatnika zanim jeszcze dojdzie do dostawy towaru. Podstawową okolicznością, która wskazuje na co najmniej nietypowy przebieg transakcji, jest praktycznie całkowite wyeliminowanie ryzyka gospodarczego dla podatnika.
  2. Brak ryzyka gospodarczego wynika z faktu, że podatnik dokonuje transakcji, zazwyczaj o znacznej wartości (kupuje i sprzedaje towary), ale nie angażuje w tę transakcję żadnych własnych środków finansowych (płaci pieniędzmi uzyskanymi od podmiotu, któremu sprzedał ten towar), ani nie musi szukać klienta, któremu sprzeda zakupiony towar. Na ryzyko udziału w oszustwach podatkowych wskazywać może zastosowanie przelewów natychmiastowych do płatności za towar.
- § 10. **[Płatność gotówką lub korzystanie z obniżenia ceny w przypadku płatności gotówką]**
1. Dla oceny dochowania należytej staranności znaczenie może mieć sytuacja, kiedy podatnik decyduje się na skorzystanie z rabatu wynikającego z zapłaty gotówką, a także wyrażając zgodę na sztuczny podział transakcji na szereg płatności mniejszych niż 15.000 zł w celu ominięcia wymogów wynikających z art. 19 Prawa przedsiębiorców.
  2. Płatność gotówkowa w takiej sytuacji znacznie utrudnia identyfikację stron transakcji oraz podwyższa ryzyko dla nabywcy w razie sporu z dostawcą towaru lub wykonawcą usługi.
- § 11. **[Zapłata za towar lub usługę przelewem na dwa odrębne rachunki bankowe, rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny]**
1. Przy ocenie dochowania przez podatnika należytej staranności bierze się pod uwagę sytuację, w której płatność za towar lub usługę została dokonana na rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny, o ile nie ma to wyraźnego uzasadnienia ekonomicznego (np. umowa cesji, faktoring).

2. Płatność za towar lub usługę przelewem na dwa odrębne rachunki bankowe powinna natomiast budzić wątpliwości, jeżeli cenę netto za zakupione towary lub usługi zapłacono na rachunek bankowy wskazany przez kontrahenta, a zawarty w cenie towarów lub usług VAT został zapłacony na inny (wskazany przez kontrahenta) rachunek bankowy.

**§ 12. [Cena towaru lub usługi znacząco odbiega od ceny rynkowej]**

1. Przy analizie kryterium rynkowości ceny towarów lub usług – z racji braku ugruntowanych relacji handlowych między podatnikiem a kontrahentem – należy uwzględnić cenę oraz sposób jej kalkulacji, istniejące na danym rynku w czasie, gdy transakcja była realizowana. Niska cena oferowanych przez kontrahenta towarów lub usług powinna sprowokować podatnika do zachowania podwyższonych standardów przy sprawdzaniu tego kontrahenta. Decydujące znaczenie powinien mieć przy tym nie tyle sam fakt obniżenia ceny, ale to, czy istnieje ekonomiczne uzasadnienie dla takiego zachowania kontrahenta.
2. Analiza rynkowości zastosowanej ceny uwzględniać musi specyfikę branży, w przypadku towarów etap obrotu (hurt, duży hurt, itp.) i jego wielkość, natomiast w przypadku usług – podwykonawstwo i ich zakres. Znacząca różnica między ceną oferowaną przez kontrahenta a ceną rynkową może wskazywać, że celem transakcji nie było osiągnięcie zysku przez kontrahenta lub że korzysta z podwykonawstwa firm/osób nierozliczających się podatkowo.
3. Jako przykład sytuacji, w których cena towarów – bez ekonomicznego uzasadnienia – znacząco odbiega od ceny rynkowej można wskazać przypadek, gdy nowo powstały podmiot oferował „atrakcyjną” cenę w porównaniu do cen konkurentów, którzy działali na danym rynku przez wiele lat (np. jeżeli duży dystrybutor danego towaru nie jest w stanie zaoferować ceny porównywalnej z tą proponowaną przez kontrahenta) lub gdy bardzo atrakcyjną cenę oferował kontrahent, który był relatywnie małym przedsiębiorcą na danym rynku (nie dotyczy producentów danego towaru) i w związku z tym standardowo nie powinien był uzyskiwać np. tak dużego rabatu z uwagi na poziom obrotów – od producenta/dystrybutora tego towaru – który mógłby uzasadniać niską cenę.
4. Wśród okoliczności, które mogą wskazywać na istnienie ekonomicznego uzasadnienia dla stosowania ceny, która odbiega od ceny rynkowej, można wskazać przykładowo sytuację, gdy odstępstwo od ceny rynkowej wynikało z akcji promocyjnej, w tym również takiej, która potwierdzona była publiczną ofertą (strony www, portale branżowe) lub programem lojalnościowym.

**§ 13. [Nabycie towarów lub usług, które należą do innej branży niż ta, w której działa kontrahent]**

1. Do oszustw może dochodzić w przypadkach, w których podmioty, które w przeszłości nie oferowały nigdy danego rodzaju towaru lub usług i nagle składają „atrakcyjne” oferty potencjalnym kontrahentom na ten towar lub usługę.
2. Nie w każdym przypadku nabycie towarów lub usług, które nie stanowią zasadniczej części działalności kontrahenta, musi się wiązać z jego udziałem w procederze oszustw

podatkowych. Oferowanie towarów/usług z innej branży niż te, które były wcześniej sprzedawane przez kontrahenta, może mieć bowiem uzasadnienie ekonomiczne, w szczególności gdy zmienia on dotychczasowy profil działalności.

3. Przykładowe okoliczności, które uzasadniają ekonomicznie oferowanie towarów lub usług przez kontrahenta z innej branży niż dotychczasowa, są następujące:

- 1) dostawa wynikała z żądania klienta kompleksowego wykonania tej czynności (dostawca obok towarów, które wynikają z profilu jego działalności, oferuje towary spoza tego profilu lub wykonuje dodatkową usługę, ale wynikało to nie z jego oferty, a z zapytania nabywcy);
- 2) dostawca miał w ofercie takie towary i usługi, ale nie oferował ich wcześniej danemu podatnikowi lub podatnik nie był zainteresowany nabyciem takich towarów/usług od tego sprzedawcy;
- 3) rozszerzenie działalności o nowy zakres towarów lub usług przez sprzedawcę było potwierdzone publiczną ofertą dostawy takich towarów lub świadczenia usług, referencjami producenta/dostawcy lub informacją na stronie www podmiotu lub w portalach branżowych, odpowiednim wpisem w PKD lub jego aktualizacją;
- 4) nowo oferowane towary były objęte obrotem koncesjonowanym i podmiot uzyskał stosowne koncesje lub zezwolenia.

**§ 14. [Kontakt z kontrahentem lub osobą go reprezentującą nie był odpowiedni dla okoliczności danej transakcji]**

Należy wskazać na następujące przypadki, w których podatnik powinien był mieć wątpliwości co do tego, czy kontakt z kontrahentem lub osobą go reprezentującą był odpowiedni (dotyczy wyłącznie krajowych transakcji):

- 1) kontrahent (osoba go reprezentująca) nie był rezydentem w Polsce, a kontakt z nim odbywał się wyłącznie w obcym języku, poprzez zagraniczny adres e-mail, komunikator internetowy albo telefonicznie;
- 2) kontrahent nie był rezydentem w Polsce i nie przedstawił żadnej osoby do kontaktu w Polsce;
- 3) kontrahent nie posiadał żadnego biura, agencji, oddziału, przedstawicielstwa w Polsce, posiadał wyłącznie zagraniczny adres miejsca prowadzenia działalności;
- 4) kontrahent (osoba go reprezentująca) nie uwiarygadniał swojej tożsamości, tak że podatnik nie mógł mieć pewności z kim faktycznie się kontaktuje. Na przykład kontakt odbywał się z adresu e-mail, którego nie sposób było powiązać z działalnością gospodarczą kontrahenta, w e-mailach nie było żadnych danych kontrahenta, korespondencja była prowadzona za pomocą komunikatora internetowego;
- 5) osobiste spotkanie z kontrahentem lub osobą go reprezentującą (np. agentem, przedstawicielem handlowym) było niemożliwe;
- 6) ta sama osoba występowała jako osoba reprezentująca różne podmioty lub jako osoba, z którą uzgadnino szczegóły transakcji dotyczących różnych podmiotów.

**§ 15. [Siedziba lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej kontrahenta pod adresem, pod którym brak oznak prowadzenia działalności gospodarczej]**

1. W przypadku, gdy kontrahent jako adres siedziby (lub miejsca prowadzenia działalności gospodarczej) wskazał adres, pod którym mieściło się jedynie tzw. wirtualne biuro świadczące usługi udostępnienia adresu dla celów rejestracyjnych, mogły istnieć uzasadnione wątpliwości co do wiarygodności kontrahenta, jednak tylko wtedy, gdy posługiwanie się wirtualnym biurem nie było adekwatne dla skali działalności gospodarczej tego podmiotu.
2. Wątpliwości co do wiarygodności kontrahenta powinna również wzbudzić sytuacja, gdy kontrahent wskazał jako siedzibę (lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej) miejsce, które pozostaje w oczywistej sprzeczności ze skalą lub rodzajem działalności kontrahenta (np. kontrahent oferuje dostawę hurtowej ilości paliwa, a siedziba mieści się w garażu). Zawarcie transakcji z takim kontrahentem może wskazywać na brak dochowania należytej staranności przez podatnika.

**§ 16. [Termin płatności wskazany przez kontrahenta krótszy niż termin płatności oferowany przez innych dostawców z tej samej branży]**

1. Kryterium terminu płatności powinno być oceniane na tle danej branży. W konsekwencji w przypadku powszechnego stosowania przedpłat przy dostawie danego rodzaju towaru lub świadczeniu usług - brak jest podstaw do podważania wiarygodności kontrahenta.
2. Kryterium to dotyczy zatem przypadków, gdy terminy płatności były znacząco krótsze niż standardowo stosowane w danym czasie, na danym rynku i w danej branży. Wątpliwości powinny wzbudzić np. sytuacje, w których obrót towarem oraz płatności następowały w szybkich cyklach.

**§ 17. [Transakcja zawarta na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane są w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu]**

Wśród typowych warunków wskazujących na możliwość uczestnictwa w transakcjach mających na celu naruszenie prawa lub oszustwo można wymienić:

- 1) ograniczenie możliwości skutecznej reklamacji zakupionego towaru lub wykonanej usługi;
- 2) brak ubezpieczenia towarów i gwarancji, w tym w odniesieniu do wykonanych usług, mimo ich wysokiej wartości – w przypadku, gdy nie zastosowano innych form zabezpieczenia;
- 3) brak możliwości wprowadzenia do umowy dodatkowych zabezpieczeń, np. kar umownych;
- 4) brak możliwości ustaleń co do transportu, np. transport towarów od podatnika zawsze własnym transportem kontrahenta lub kolejnego nabywcy, brak możliwości ustalenia warunków transportu, magazynowania, miejsca odbioru towaru;
- 5) brak możliwości zweryfikowania jakości towarów używanych do wykonania usług;
- 6) brak możliwości dokładnej weryfikacji jakości nabywanych towarów np. zakaz otwierania opakowań zbiorczych, nakaz wpisywania numerów fabrycznych towarów na opakowaniu zbiorczym bez możliwości porównania tych numerów z faktycznymi numerami na towarach,

Przy analizie powyższych warunków uwzględnić należy sytuację, w której przewagę ekonomiczną nad nabywcą posiada dostawca towaru/świadczący usługę, co mogło prowadzić do zmniejszenia możliwości negocjacji warunków transakcji.

§ 18. **[Kontrahent dostarcza towary niezgodne z wymaganiami jakościowymi określonymi w przepisach prawa]**

1. W niektórych branżach przepisy prawa powszechnie obowiązującego określają wymagania jakościowe dla towarów, ustalając kary dla obrotu tymi towarami, które nie spełniają takich wymagań.
2. Typowym przykładem są regulacje dotyczące obrotu paliwami ciekłymi (zawarte w ustawie o systemie monitorowania i kontrolowania jakości paliw oraz aktach wykonawczych do tej ustawy).
3. W związku z wymogami nałożonymi na obrót paliwami, na możliwość udziału w oszustwie podatkowym wskazywać może brak posiadania przez nabywców uzyskanych od kontrahenta dokumentów potwierdzających jakość nabywanego paliwa.

§ 19. **[Kontrahent będący spółką kapitałową dysponuje kapitałem zakładowym niewspółmiernie niskim w stosunku do okoliczności transakcji]**

1. Ryzyko udziału w procederze oszustw podatkowych może mieć miejsce, jeżeli kontrahent będący spółką kapitałową (spółką akcyjną lub spółką z ograniczoną odpowiedzialnością) posiadał kapitał zakładowy rażąco niski w stosunku do okoliczności transakcji. Przykładowo posiada kapitał zakładowy w wysokości 5.000 zł a oferuje dostawę towarów lub świadczenie usług o wartości dwóch milionów złotych lub prowadzi hurtowy handel paliwami (czyli wysokość kapitału nie odpowiada specyfice rynku).
2. Jednak samej wysokości kapitału zakładowego nie można uznawać za kryterium przesądzające o zachowaniu należytej staranności. Ważne są też inne okoliczności transakcji, np. jeżeli kontrahent działa na rynku od wielu lat i jest polecany przez inne podmioty, to niska wartość kapitału zakładowego może nie mieć znaczenia. Podobnie jest w przypadku, kiedy kontrahent posiada wysokie aktywa obrotowe lub kapitał własny.

§ 20. **[Transakcja nie jest udokumentowana umową, zamówieniem lub innym potwierdzeniem jej warunków]**

Z uwagi na dynamikę obrotu gospodarczego zawarcie umowy pisemnej między podatnikiem a kontrahentem może być niekiedy utrudnione. W takiej sytuacji należy dokumentować warunki transakcji w inny sposób (np. w formie korespondencji mailowej).

§ 21. **[Kontrahent nie posiada zaplecza organizacyjno-technicznego odpowiedniego do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej]**

1. Wątpliwości podatnika powinna budzić sytuacja, w której kontrahent nie dysponuje odpowiednim zapleczem organizacyjnym, majątkowym, technicznym oraz odpowiednim zasobem kadrowym, które umożliwiają prowadzenie działalności gospodarczej w skali, którą oferuje podatnikowi.

2. Taka sytuacja może mieć miejsce przykładowo, gdy kontrahent proponuje dostawę sprzętu AGD w znacznej ilości i o znacznej wartości, jednakże nie posiada dostępu (np. jako właściciel, najemca, leasingobiorca, nabywca usług transportowych, itp.) do odpowiednich magazynów lub środków transportu. Dotyczyć to może także wykonania usług budowlanych wymagających odpowiedniego sprzętu i uprawnień.
- § 22. **[Kontrahent nie dysponuje stroną internetową z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności, mimo że jest to przyjęte w danej branży]**
1. Okoliczność ta powinna być oceniana z uwzględnieniem specyfiki branży oraz pozostałych okoliczności transakcji, w tym jej wartości.
  2. W niektórych sytuacjach kontrahent nie posiada strony internetowej (lub nie jest obecny w mediach społecznościowych), ponieważ prowadzi działalność wyłącznie w oparciu o tzw. marketing szeptany, czy polecenie przez innych kontrahentów i w związku z tym nie potrzebuje np. prowadzenia własnej strony internetowej.
  3. Podejrzenia może jednak wzbudzić przykładowo sytuacja, kiedy:
    - 1) kontrahent oferuje duże partie dostaw komputerów znanej marki, ale w dostępnych publicznie źródłach (jak Internet) nie ma informacji o tym, żeby był dystrybutorem takich komputerów;
    - 2) kontrahent twierdzi, że ma rozbudowaną ofertę dla przedsiębiorców w zakresie handlu elektroniką, ale nie ma żadnej strony internetowej (lub nie jest obecny w mediach społecznościowych).

### **Rozdział 3**

#### **Ocena należytej staranności przy kontynuacji współpracy z kontrahentem**

- § 23. **[Ocena należytej staranności przy kontynuacji współpracy z kontrahentem]**  
Z uwagi na mniejsze ryzyko nieświadomego udziału podatników w procederze oszustw podatkowych w przypadku kontynuacji współpracy gospodarczej, dochowanie należytej staranności należy oceniać w sposób nieco odmienny niż na etapie nawiązania współpracy gospodarczej.
- § 24. **[Kryteria formalne]**
1. Na brak dochowania przez podatnika należytej staranności mogą wskazywać następujące okoliczności:
    - 1) podatnik nie weryfikował w sposób regularny czy kontrahent jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny;
    - 2) podatnik nie weryfikował w sposób regularny czy kontrahent nie utracił wymaganych koncesji i zezwoleń;
    - 3) podatnik nie weryfikował w sposób regularny czy osoby zawierające umowę/dokonujące transakcji posiadają aktualne umocowania do działania w imieniu kontrahent;
    - 4) podatnik nie weryfikował w sposób regularny czy kontrahent jest wpisany do prowadzonego przez Szefa KAS wykazu podatników VAT, w którym znaleźć można informacje,
      - a) czy kontrahent jest zarejestrowany jako podatnik VAT czynny albo zwolniony, albo czy został przewrócony do rejestru VAT,



- b) czy kontrahent został wykreślony z rejestru jako podatnik VAT lub nie został zarejestrowany.
2. Przy ocenie dochowania przez podatnika należytej staranności w sytuacji kontynuacji współpracy z kontrahentem, należy wziąć pod uwagę kryteria formalne – jednakże ich wystąpienie nie musi każdorazowo oznaczać, że podatnik nie dochował należytej staranności. Przy kontynuacji współpracy z kontrahentem istotne znaczenie mają również okoliczności transakcyjne.

#### § 25. **[Kryteria transakcyjne]**

Najważniejszym czynnikiem przy ocenie dochowania należytej staranności jest zmiana – bez ekonomicznego uzasadnienia - dotychczasowych zasad współpracy między podatnikiem, a jego kontrahentem. Jako okoliczności, które wskazują na możliwość braku dochowania należytej staranności wskazać należy w szczególności:

- 1) zawarcie transakcji bez ryzyka gospodarczego;
- 2) płatność gotówką albo obniżenie ceny w razie płatności gotówką (albo cesji wierzytelności) – w przypadku gdy wartość transakcji przekracza 15.000 zł;
- 3) zapłata za towar lub usługę na dwa odrębne rachunki bankowe (nie dotyczy mechanizmu podzielonej płatności), rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny;
- 4) cena towaru lub usługi znacząco odbiegała od ceny rynkowej – bez ekonomicznego uzasadnienia;
- 5) transakcja – bez ekonomicznego uzasadnienia – dotyczyła towarów lub usług, które należały do innej branży niż ta, w której działa kontrahent i których dotychczas podatnik od niego nie nabywał;
- 6) termin płatności za towar lub usługę od podatnika był krótszy niż standardowy termin płatności - bez ekonomicznego uzasadnienia;
- 7) transakcja została przeprowadzona na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane były w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu;
- 8) kontrahent dostarczał towary niezgodne z wymaganiami jakościowymi określonymi w przepisach prawa powszechnie obowiązującego;
- 9) transakcja pomiędzy podatnikiem a kontrahentem nie została udokumentowana umową w formie pisemnej (w tym w formie elektronicznej), zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji;
- 10) w dotychczasowych transakcjach kontrahent bez uzasadnienia zmienił sposób transportu towaru (np. towar miał być dostarczony z Polski, a jest przewożony z terytorium innego państwa).

#### § 26. **[Ocena dochowania należytej staranności przez podatnika w razie płatności przy wykorzystaniu mechanizmu podzielonej płatności]**

1. Jeżeli płatność na rzecz dostawcy towaru lub usług zostanie zrealizowana przy wykorzystaniu mechanizmu podzielonej płatności, wówczas należy uznać, że podatnik dochował należytej staranności, jeżeli pozytywnie zweryfikował przesłanki formalne i nie zachodzą inne okoliczności, które w sposób jednoznaczny mogłyby wskazywać na brak dochowania należytej staranności.

2. Dodatkowo, należy pamiętać, że realizacja płatności przy wykorzystaniu mechanizmu podzielonej płatności zwolni nabywcę towaru lub usług z:
- 1) odpowiedzialności solidarnej, o której mowa w art. 105a ust. 1 ustawy o VAT;
  - 2) ryzyka nałożenia dodatkowego zobowiązanie podatkowego w trybie art. 112b ust. 1 pkt 1, ust. 2 pkt 1 i ust. 2a oraz art. 112c ustawy o VAT.
- do wysokości kwoty odpowiadającej kwocie podatku wynikającej z otrzymanej faktury.
3. Powyższe wyłączenie odpowiedzialności nie będzie mieć zastosowania w przypadku którym podatnik wiedział, że faktura zapłacona z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności:
- 1) została wystawiona przez podmiot nieistniejący;
  - 2) stwierdza czynności, które nie zostały dokonane;
  - 3) podaje kwoty niezgodne z rzeczywistością;
  - 4) potwierdza czynności, do których mają zastosowanie przepisy art. 58 i art. 83 Kodeksu cywilnego tj. czynności prawne sprzeczne z ustawą albo mające na celu obejście ustawy, czynności prawne sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, a także czynności, w przypadku których oświadczenie woli zostało złożone drugiej stronie za jej zgodą dla pozorów.