



Warszawa, dnia 28 lipca 2017 r.

PZPO/28/07/2017/1

**Pan**

**Paweł Gruza**

Podsekretarz Stanu

Ministerstwo Finansów

ul. Świętokrzyska 12

00-916 Warszawa

W odpowiedzi na zawiadomienie z dnia 30 czerwca 2017 r. o rozpoczęciu konsultacji podatkowych w sprawie listy przesłanek należytej staranności po stronie nabywcy w transakcjach krajowych w kontekście prawa do odliczenia podatku naliczonego, Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego, organizacja branżowa zrzeszająca działających w Polsce największych producentów i importerów opon, niniejszym przedstawia stanowisko w przedmiotowej kwestii.

### **Sytuacja na rynku opon**

Rynek opon w Polsce w dużej mierze składa się z grupy producentów, którzy wytwarzają produkt adresowany głównie do odbiorców zagranicznych (rzadziej do odbiorców krajowych). Dlatego też, większość krajowej produkcji opon jest przeznaczona na eksport. Produkt (opona) oferowany polskim konsumentom może być natomiast produktem wytworzonym za granicą (w mniejszym zakresie produktem pochodzącym z produkcji polskiej). W każdym przypadku, opierając się o oznaczenia poszczególnych opon (czy partii opon), możliwe jest zidentyfikowanie pochodzenia i momentu wytworzenia danej opony.

Analiza sytuacji na rynku opon wskazuje, iż problem nieprawidłowości w rozliczaniu VAT dotyczy sytuacji, w których polscy pośrednicy (będący głównie w posiadaniu opon wytworzonych za granicą) raportują fikcyjne wewnątrzwspólnotowe dostawy towarów, w ramach których nie następuje rzeczywiste transgraniczne przemieszczenie produktu za granicę. W konsekwencji, wywóz produktu nie ma miejsca, produkt pozostaje w Polsce i jest oferowany konsumentowi po cenie niższej od rynkowej.

Wskazana nieprawidłowość, z jednej strony skutkuje uszczupleniami dla Skarbu Państwa, z drugiej zaś, kreuje problem dla legalnych producentów i dystrybutorów opon na rynku polskim. W Polsce znajdują się bowiem opony o cenie niższej niż rynkowa, co w sposób oczywisty uderza w proces zarządzania ceną legalnych produktów, a także w organizację łańcucha dystrybucji i pokrycia popytu na poszczególnych rynkach.

### ***Należyta staranność dla branży oponiarskiej***

Mając na względzie specyfikę polskiego rynku oponiarskiego, priorytetowym tematem dla branży jest odpowiednie zabezpieczenie pozycji podatkowej uczciwych podatników, dokonujących obrotu z zagranicznymi kontrahentami. Dlatego też, dla branży oponiarskiej, istotne byłoby raczej stworzenie kodeksu dobrych praktyk, których spełnienie stanowiłoby potwierdzenie należytej staranności, że produkt został:

- (i) dostarczony za granicę i
- (ii) do podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą (a więc taka operacja może zostać zwolniona z opodatkowania VAT z prawem do odliczenia).

Pozwoliłoby to na jasne rozgraniczenie, który biznes działa z zachowaniem dobrej wiary w doborze zagranicznych odbiorców, a który potencjalnie może pozorować towarowe transakcje wewnątrzwspólnotowe, w rzeczywistości pozostawiając „odwatowiony” produkt w Polsce. Oczywiście, stosowanie takiego kodeksu i zdefiniowanych w nim praktyk, powinno być uzależnione od decyzji konkretnego przedsiębiorcy, wynikającej z analizy ryzyka dotyczącej m.in. wartości transakcji, rotacji kontrahentów czy sposobu dostarczania towarów. Jeśli przedsiębiorca czuje się komfortowo, w odniesieniu do realizowanych dostaw i kontrahentów, a profil ryzyka jego działalności jest niski, to nie powinien być przymuszany do stosowania kodeksu dobrych praktyk.

Jako czynności dotyczące weryfikacji zagranicznych kontrahentów, potwierdzające dobrą wiarę w ich doborze, zdaniem branży oponiarskiej, można wskazać:

- weryfikację rejestracji kontrahenta dla celów działalności gospodarczej (zgromadzenie kopii wyciągu z rejestru handlowego),
- weryfikację rejestracji kontrahenta dla celów podatkowych (zgromadzenie kopii zaświadczenia o rejestracji kontrahenta dla celów VAT, zgromadzenie zaświadczenia z VIES),
- weryfikacja rachunku bankowego wskazywanego przez kontrahenta dla celów transakcji oraz potwierdzenia, iż jest to rachunek wykorzystywany przez kontrahenta w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą (zgromadzenie oświadczenia banku),
- weryfikację strony internetowej kontrahenta bądź innych źródeł (media, bazy danych) potwierdzających zakres działalności gospodarczej prowadzonej przez kontrahenta i jej zgodność ze specyfikacją produktów dostarczanych do kontrahenta,
- weryfikację miejsca dostawy (przeznaczenia) produktów z miejscem prowadzenia działalności gospodarczej przez kontrahenta (w przypadku rozbieżności, zgromadzenie oświadczenia bądź wyjaśnienia kontrahenta, dlaczego produkty są dostarczane do miejsca innego niż miejsce prowadzenia działalności gospodarczej wraz ze wskazaniem tytułu do tego miejsca bądź oświadczenia, że towar w tym miejscu zostanie pozostawiony do dyspozycji odbiorcy kontrahenta),
- zgromadzenie specyfikacji produktów sprzedanych i dostarczanych do kontrahenta,



- zgromadzenie dokumentacji potwierdzającej transport produktów (odzwierciedlonych w specyfikacji) do kontrahenta (względnie zgromadzenie umowy z podmiotem realizującym transport do miejsca wskazanego w dokumentacji transportowej). Uważamy jednocześnie, że CMR nie powinien być jedynym akceptowanym przez organy podatkowe dokumentem potwierdzającym dostawę, lecz każdy inny dokument zawierający specyfikację dostarczonych towarów oraz ich miejsce odbioru (np. potwierdzenie na kopii faktury handlowej, oświadczenie)

Wskazana weryfikacja powinna być dokonywana jednorazowo (w momencie rozpoczęcia współpracy), a następnie okresowo odnawiana (okresowość powinna być uzależniona od specyfiki branży, w przypadku branży oponiarskiej, weryfikacja raz na rok kalendarzowy powinna być wystarczająca).

Powyższy zakres weryfikacji, w ocenie branży, nie powinien w sposób nadmierny utrudniać wymiany wewnątrzspółnotowej (dodatkowo proces ten powinien być relatywnie szybki i nie będzie opóźniał obrotu towarowego), powinien natomiast dawać komfort polskiemu dostawcy (oraz polskiemu fiskusowi), że towar jest faktycznie wywożony do podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą.

Jednocześnie, proponowany zakres weryfikacji nie powinien zostawiać nadmiernej elastyczności podmiotom gospodarczym i fiskusowi – jeśli którykolwiek z warunków nie zostanie spełniony, powinni mieć oni świadomość, iż zastosowanie zwolnienia z VAT (czy też zastosowanie 0% stawki VAT) do danej dostawy wiąże się z istotnym ryzykiem zakwestionowania przez organy skarbowe.

### ***Należyta staranność dla rynku***

Branża oponiarska stoi na stanowisku, iż stworzenie szczegółowej – ale adresowanej i aplikowanej dla całej gospodarki (wszystkich przedsiębiorców) – listy dokumentów czy informacji, których zgromadzenie potwierdzałoby dochowanie należytej staranności w odniesieniu do transakcji lokalnych, może okazać się niemożliwe (z uwagi na specyfikę w poszczególnych branżach). Dlatego też, branża postuluje zbudowanie kodeksu dobrych praktyk, których stosowanie w odniesieniu do weryfikacji lokalnych kontrahentów potwierdzałoby działanie z zachowaniem należytej staranności.

W tym zakresie należy wskazać, iż:

- podatnik (przedsiębiorca) realizujący transakcje zakupowe nie może być obciążany nadmiernymi obowiązkami administracyjnymi, aby wykazać dobrą wiarę w doborze kontrahentów, w szczególności nie może być zobowiązany do prowadzenia czynności śledczych dotyczących całego łańcucha dostaw danego towaru do kontrahenta,
- podatnik (przedsiębiorca) powinien samodzielnie oceniać, biorąc pod uwagę profil działalności, portfolio kontrahentów i ich rotację, wartość transakcji, itd., czy należy podejmować szczególne czynności weryfikacyjne dotyczące kontrahenta,
- podatnik (przedsiębiorca) może być zobowiązany wyłącznie do dokonania weryfikacji bezpośredniego kontrahenta, gdyż w tym zakresie ma tylko możliwość wiarygodnego i rzetelnego sprawdzenia (weryfikacja kontrahentów dostawcy jest, po pierwsze, niemożliwa, po drugie zaś, stanowiłaby



naruszenie tajemnicy handlowej wymagałaby bowiem ujawnienia informacji handlowych przez kontrahenta),

- kodeks dobrych praktyk powinien zawierać przykładowe dokumenty i informacje, jakie podatnik (przedsiębiorca) powinien gromadzić (jednorazowo i okresowo) od swojego kontrahenta, aby potwierdzić (i) fakt prowadzenia przez niego działalności gospodarczej, (ii) posiadania odpowiednich zasobów finansowych, infrastrukturalnych i osobowych, aby prowadzić działalność gospodarczą w danym zakresie, (iii) posiadania odpowiednich zabezpieczeń finansowych i biznesowych (adekwatnych do danej branży i rozmiaru działalności) aby w sposób wiarygodny (np. ubezpieczenie należności, dostęp do linii kredytowej) prowadzić działalność w danym zakresie,
- sformułowane dobre praktyki i ich zastosowanie przez podatnika (przedsiębiorcy), powinny dawać podatnikowi określony poziom ochrony przez działaniami ze strony fiskusa (co najmniej, domniemanie, że podatnik działał z dochowaniem należytej staranności),
- należy minimalizować sytuacje uznaniowości po stronie fiskusa co do oceny należytej staranności po stronie podatnika (przedsiębiorcy) wyłącznie do specyficznych i skomplikowanych sytuacji (w tym zakresie fiskus powinien mieć również dostęp do wiedzy i możliwość korzystania z zasobów ekspertów branżowych, aby realnie ocenić czy finalnie doszło do dochowania należytej staranności w konkretnym przypadku),
- ocena, czy czynności weryfikacyjne były finalnie wystarczające żeby potwierdzić rzetelność kontrahenta mogłaby uzależniona od specyfiki danej branży,
- na podstawie analizy podstawowych dokumentów i informacji (których zgromadzenie skutkuje domniemaniem działania w dobrej wierze) i specyfiki biznesu w danej branży (np. łańcuch dostaw w branży, pochodzenie produktów, okres działalności na polskim rynku, zgromadzone aktywa trwałe), podatnik (przedsiębiorca) powinien móc wykazać, iż rzetelność kontrahenta nie budzi wątpliwości (w innym przypadku podatnik powinien zgromadzić dodatkowe dowody potwierdzające rzetelność kontrahenta; brak zgromadzenia dodatkowych dowodów przy wątpliwościach co do rzetelności kontrahenta wynikających z obiektywnych przesłanek dla danej branży, może stawiać podatnika w obszarze ryzyka).

W naszej ocenie, kodeks dobrych praktyk, o ile będzie opcjonalny i będzie skutkował pewnością prowadzenia biznesu po stronie podatnika (przedsiębiorcy), powinien być rozwiązaniem powszechnie akceptowanym przez biznes.

Deklarujemy swoje wsparcie w zakresie dalszych konsultacji przedmiotowych propozycji.

Z wyrazami szacunku,  
  
Piotr Sarnecki  
Dyrektor Generalny