CHECKLISTA

RED FLAGI PODATKOWE U KONTRAHENTA

Sprawdź swojego kontrahenta, zanim urząd sprawdzi Ciebie.

1. Status formalno-rejestrowy

- ☐ Czy kontrahent jest aktywnym podatnikiem VAT?
  Sprawdź w wykazie podatników VAT – tzw. biała lista

- ☐ Czy dane na fakturze są zgodne z CEIDG/KRS?
- ☐ Czy rachunek bankowy znajduje się na białej liście?
- ☐ Czy firma istnieje od bardzo krótkiego czasu (np. kilka tygodni), a proponuje duże transakcje?
  Czy siedziba to:
  - ☐ wirtualne biuro?
  - ☐ mieszkanie prywatne przy obrocie milionowym?
  - ☐ adres, pod którym zarejestrowane są setki podmiotów?

🚩 **Red flag:** brak rejestracji VAT, niezgodność danych, rachunek spoza białej listy.

2. Warunki handlowe „zbyt dobre, by były prawdziwe”

- ☐ Cena znacząco niższa od rynkowej bez logicznego uzasadnienia?
- ☐ Bardzo krótki termin realizacji przy dużych dostawach?
- ☐ Nacisk na szybkie wystawienie faktury?
- ☐ Brak negocjacji umowy / brak pisemnej umowy?

🚩 **Red flag:** marża nierealna ekonomicznie – klasyczny element karuzel VAT.

3. Sposób płatności

- ☐ Czy kontrahent:
  - ☐ nalega na płatność gotówką przy dużych kwotach?
  - ☐ proponuje płatność na rachunek zagraniczny?
  - ☐ prosi o płatność na rachunek innego podmiotu?
  - ☐ unika split payment mimo obowiązku?
- ☐ Czy występują szybkie przelewy „łańcuszkowe”?

🚩 **Red flag:** płatność poza rachunkiem z białej listy = ryzyko solidarnej odpowiedzialności VAT.

4. Dokumentacja i logistyka

Czy istnieją:

- ☐ umowa?
- ☐ zamówienie?
- ☐ potwierdzenie dostawy (WZ, CMR)?
- ☐ protokół odbioru usług?

☐ Czy transport jest realny (czy towar faktycznie fizycznie przemieszcza się)?

☐ Czy kontrahent nie potrafi wskazać magazynu lub miejsca przechowywania towaru?

🚩 **Red flag:** brak realnego przepływu towaru/usługi → ryzyko „pustej faktury".

5. Struktura organizacyjna

Czy zarząd/pełnomocnik:

- ☐ może być „słupem" (osoba zaniedbana, brak doświadczenia, młoda , brak wiedzy o biznesie)?
- ☐ często zmienia się zarząd?
- ☐ to obcokrajowiec bez realnego związku z działalnością?

Czy kontakt tylko przez:

- ☐ anonimowy e-mail?
- ☐ komunikatory?

🚩 **Red flag:** brak realnej struktury operacyjnej.

6. Zachowania podejrzane

Kontrahent:

- ☐ unika spotkań osobistych?
- ☐ nie chce pokazać magazynu / biura?
- ☐ naciska na szybką decyzję?
- ☐ nie ma strony internetowej lub jest ona bardzo uboga?

Zmienia często:

- ☐ rachunki bankowe
- ☐ adres
- ☐ nazwę spółki

🚩 **Red flag:** niestabilność operacyjna.

7. Towary/usługi podwyższonego ryzyka

Szczególną ostrożność zachowaj przy:

- elektronice
- paliwach
- stali
- złomie
- usługach niematerialnych (marketing, IT, doradztwo)
- handlu międzynarodowym (zwłaszcza łańcuchowym)
- towar drobny, trudny do indywidualnego zidentyfikowania mogący podlegać zapętlonej odsprzedaży

🚩 **Red flag:** handel towarem bez zaplecza logistycznego.

8. Analiza ekonomiczna transakcji

☐ Czy transakcja ma uzasadnienie gospodarcze?

Czy kontrahent:

☐ posiada zasoby do wykonania usługi?
☐ zatrudnia pracowników?
☐ ma historię działalności w danej branży?

☐ Czy wiesz, skąd pochodzi towar?

🚩 **Red flag:** brak realnego uzasadnienia biznesowego = ryzyko zakwestionowania kosztu i VAT.

Konsekwencje ignorowania Red Flag

Możliwe skutki:

- zakwestionowanie odliczenia VAT
- wyłączenie kosztu z KUP
- sankcja VAT 30% / 100%
- odpowiedzialność solidarna
- zarzut udziału w oszustwie podatkowym
- odpowiedzialność karno-skarbowa

Minimalne działania zabezpieczające */due diligence/*

✓ Weryfikacja VAT przed każdą dużą transakcją
✓ Archiwizacja screenów z białej listy
✓ Umowa pisemna
✓ Dowody dostawy
✓ Split payment (gdy ryzyko)
✓ Analiza cen rynkowych
✓ Procedura wewnętrzna w firmie