**Biała lista VAT budzi obawy**

**To, co dobre dla budżetu państwa, niekoniecznie musi być dobre dla przedsiębiorców. Biała lista podatników VAT, kolejny krok w walce rządu z wyłudzeniami tego podatku, budzi obawy wielu przedsiębiorców. Od 1 stycznia za przelanie kwoty wyższej niż 15 tys. zł na rachunek niezarejestrowany na białej liście, nadawca poniesie dotkliwe sankcje.**

Biała lista prowadzona jest od 1 września 2019 roku przez szefa Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) i umożliwia sprawdzenie, czy dany kontrahent jest czynnym podatnikiem VAT. Podaje też numeru rachunku bankowego, na jaki przedsiębiorca powinien zapłacić kontrahentowi. I właśnie ten rachunek bankowy jest zmartwieniem wielu przedsiębiorców. Jeśli bowiem po 1 stycznia przeleją należność swojemu kontrahentowi na rachunek, którego nie ma w wykazie, wówczas muszą liczyć się z sankcjami. Granicą jest kwota 15 tysięcy złotych. Przy wyższych przelewach nie będą mogli zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu kwoty w tej części, w jakiej płatność przekracza owe 15 tys. zł. Ale to nie wszystko - będą też ponosić ryzyko odpowiedzialności solidarnej ze swoim kontrahentem za zaległości podatkowe, jeśli nie zapłaci on należnego podatku VAT od transakcji.

Sankcji można uniknąć, jeśli w ciągu 3 dni od wpłaty na takie konto, przedsiębiorcy poinformują o tym fakcie Naczelnika Urzędu Skarbowego sprzedawcy. Problem w tym, że nie zawsze wiadomo, który urząd skarbowy kontrahenta jest tym właściwym. Biała lista takich danych nie podaje, więc zaczyna się żmudne szukanie informacji w Internecie. To nastręcza dodatkowych problemów i wymusza dodatkowe obowiązki, które angażują czas i zasoby.

- Wbrew pozorom to rozwiązanie jest korzystne nie tylko dla budżetu państwa, bo zwiększa wpływy z podatku VAT, ale w dłuższej perspektywie także dla samych przedsiębiorców. Skłania ich bowiem do tego, aby weryfikować wiarygodność swoich kontrahentów. Czyli to, co od dawna robią standardowo wielkie przedsiębiorstwa. Niestety, jak wynika z badań Krajowego Rejestru Długów, mikro, małe i średnie już nie zawsze tak czynią. My oczywiście zachęcamy do tego, aby jednocześnie sprawdzać też rzetelność płatniczą takiego kontrahenta, bo to zwiększa znacząco nasze bezpieczeństwo – mówi Andrzej Kulik, dyrektor Departamentu Analiz Rynkowych i Komunikacji Kaczmarski Group, w ramach której działa Krajowy Rejestr Długów.

Kompendium wiedzy o dowolnym przedsiębiorcy zawiera Raport+ udostępniany przez Kaczmarski Group. Nie tylko odpowiada na pytanie, czy kontrahent jest czynnym płatnikiem VAT i wskazuje właściwy numer rachunku bankowego do przelewów oraz urząd skarbowy w którym składa zeznania podatkowe, ale zawiera też analizę wiarygodności płatniczej tego kontrahenta. Np. czy widnieje w bazie danych Krajowego Rejestru Długów bądź na publicznych giełdach długów, jak wyglądały jego sprawozdania finansowego z ubiegłych lat. A dodatkowo przedsiębiorca otrzymuje identyfikator zapytania, który jest dowodem w razie kontroli skarbowej zalecanym do zachowania należytej staranności.

Zmniejszeniu zjawiska zatorów płatniczych ma z kolei służyć ustawa antyzatorowa, która wchodzi w życie 1 stycznia. Wprowadza m.in. skrócenie terminu zapłaty w transakcjach, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, do 30 dni (za wyjątkiem szpitali, dla których pozostawia się termin 60-dni) oraz maksymalny 60-dniowy termin zapłaty w transakcjach asymetrycznych, czyli zawieranych pomiędzy małymi i średnimi firmami a dużymi. W takich relacjach firmy z sektora MŚP mają gorszą pozycję negocjacyjną, ponieważ duże podmioty w umowach z nimi same narzucają korzystne dla siebie terminy płatności, których potem i tak często nie respektują.

- To krok w dobrą stronę, bo sektor MŚP potrzebuje wsparcia w radzeniu sobie z zatorami płatniczymi. Ale to na pewno nie rozwiąże wszystkich problemów. Ustawa antyzatorowa nakłada obligatoryjne terminy zapłaty tylko w dwóch, wspomnianych wcześniej przypadkach. Ale gdy sprzedawcą i kupującym jest mała albo średnia firma, to maksymalny termin zapłaty został określony na 60 dni z możliwością jego przedłużenia, więc zostaje furtka, z której wiele firm będzie korzystać. Dlatego warto staranie dobierać sobie kontrahentów, weryfikując wcześniej ich rzetelność – komentuje Andrzej Kulik.