



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Eksport na świecie

– aspekty podatkowe
i księgowe w kontraktach B2B

28.09.2021 r.



BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO



AGENDA

I Blok tematyczny 9:15 – 10:15 – Podstawy eksportu

1. Podstawowe pojęcia związane z eksportem.
2. Finansowanie i zabezpieczanie transakcji eksportowych.
3. Systemy celno-skarbowe.

II Blok tematyczny 10:15 – 11:15 – Rozliczenia podatkowe

1. Rozliczenia Vat w transakcjach zagranicznych
2. Obowiązki podatkowe nałożony na podatnika w zależności od różnych modeli transakcji.

PRZERWA 11:15 – 11:30

III Blok tematyczny 11:30 – 12:30 – Cło

1. Dokumenty celne, rodzaje ceł oraz bariery celne z jakimi można się spotkać w handlu międzynarodowym.
2. Zmiany jakie zaszły w handlu z Wielką Brytanią po Brexicie.
3. Kalkulatory taryfowe Urzędu Celnego – kalkulator taryfowy Ishtar4 – oraz jego sposobem działania.

**12:30 SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI WG POTRZEB UCZESTNIKÓW
WYDARZENIA**



- Jak przygotować się do działalności „eksportowej” – globalizacja i konieczność dostosowania się do rynku światowego.
- Handel na rynku globalnym – jak poprawie wypełnić obowiązki podatkowe?
- Jak bezpiecznie finansować eksport?
- Jakie przeszkody czekają eksporterów?

Kontekst warsztatu

9:15 –10:15 – I Blok tematyczny

Podstawy eksportu





Eksportować czy nie eksportować?

- Rozwój działalności eksportowej jest decyzją strategiczną.
- Dlatego zanim zdecydujesz o ekspansji Twojej firmy na rynki zagraniczne, dokonaj oceny i analizy przedsiębiorstwa między innymi pod kątem możliwości produkcyjnych (usługowych), organizacyjnych oraz kapitałowych.

Co to jest w ogóle eksport?

Eksport, w rozumieniu **potocznym**, oznacza sytuację, w której towar lub usługa jest sprzedawana odbiorcy znajdującemu się za granicą.

Obecnie sytuacja jest jednak inna - dostawy, realizowane w obrębie terytorium Unii Europejskiej kwalifikowane są w ramach **sprzedaży wysyłkowej** lub tzw. WDT - **wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów**.

Pojęcie eksportu jest właściwe dla sytuacji, w której, mówiąc w pewnym uproszczeniu - **towar po jego sprzedaży opuszcza terytorium Unii Europejskiej**.

Co to jest w ogóle eksport?

- **Eksporterem** jest zarówno państwo, jak i zorganizowany podmiot gospodarczy. Innymi słowy jest nim przedsiębiorstwo, które uczestniczy w wymianie handlowej.
- **Handel zagraniczny** – odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami mającymi siedzibę poza granicami państwa.

Pojęcia występujące w wymianie handlowej

- **B2B** – relacja, w której uczestniczą przedsiębiorstwa. Sieć, w której znajdują się dystrybutorzy, hurtownicy i producenci.
- **B2C** – relacja występująca pomiędzy przedsiębiorstwami i klientami indywidualnymi.
- **Cło** – opłata nakładana przez państwo na towary w związku z ich wywozem i przywozem przez granice celne państwa.

Pojęcia występujące w wymianie handlowej

- **WDT** – wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów – polegająca na wywozie towaru z kraju na rzecz podatnika prowadzącego działalność gospodarczą na terenie innego państwa UE, w wyniku którego następuje przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jako właściciel.
- **WNT** – wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów – polegające na nabyciu prawa do rozporządzania towarami jak właściciel, które w wyniku dokonanej dostawy są wysyłane lub transportowane na terytorium Polski przez przedsiębiorcę z innego państwa należącego do Unii Europejskiej.

Pojęcia występujące w wymianie handlowej

- **VIES** – system KE pozwalający sprawdzić czy dany kontrahent, którego siedziba znajduje się na terenie UE zarejestrowany jest jako dokonujący transakcji wewnątrzwspólnotowych – warunek konieczny do zastosowania stawki VAT 0 %.
- **Incoterms** – zestaw międzynarodowych reguł określających moment przeniesienia na kupującego ryzyka i opłat realizacji wysyłki towaru.

Pojęcia występujące w wymianie handlowej

- **EORI** – unijny system funkcjonujący dla potrzeb celnych przepływu towarów, pomiędzy obszarami celnymi, tzn. między państwami Wspólnoty Europejskiej a krajami trzecimi, (czyli spoza UE), służący zarejestrowaniu i zidentyfikowaniu podmiotów gospodarczych.
- **Nr EORI** - identyfikator funkcjonujący wyłącznie na potrzeby celne i w związku z realizacją ustaw celnych przepływu towarów w ramach ich importu oraz eksportu z i do krajów trzecich. Składka się z PL+ NIP+5 cyfr 0.

Formy eksportu

- **eksport pośredni** — jest to sprzedaż własnych produktów poza granice państwa poprzez niezależnych pośredników w kraju.

Producent dostarcza towar do pośrednika, który ma zająć się jego eksportem. Wszelkie ryzyko i koszty z tym związane przejmuje pośrednik.

Formy eksportu

- **Eksport pośredni** najczęściej wybierają MŚP, które dopiero rozpoczynają ekspansję na rynki zagraniczne.

Jeśli wybierzesz eksport pośredni, zniwelujesz ryzyko ewentualnych strat finansowych. Unikniesz również kosztów związanych z koniecznością stworzenia odrębnej komórki eksportowej i zatrudnianiem wykwalifikowanego personelu - wszelkie trudności wejścia na rynek pokona pośrednik.

Formy eksportu

- Dla MŚP dobrym pomysłem jest rozpoczęcie działalności eksportowej od sprzedaży produktów na rynkach sąsiedzkich, gdyż sprzyja to utrzymaniu w sprzedaży tych samych produktów

Formy eksportu

- **eksport bezpośredni** — jest to sprzedaż własnych produktów za granicę, bez udziału pośredników.

Ta forma transportu wiąże się ze zwiększonymi kosztami poniesionymi przez producenta, a także z większym ryzykiem, niż w przypadku eksportu pośredniego.

Formy eksportu

- **Eksport bezpośredni** sprawdza się w firmach, które mają już doświadczenia w działaniach na rynkach zagranicznych w sprzedaży pośredniej.

Przedsiębiorstwo decydujące się na eksport bezpośredni powinno dysponować odpowiednim kapitałem finansowym i pracowniczym.



Gotowość do eksportu

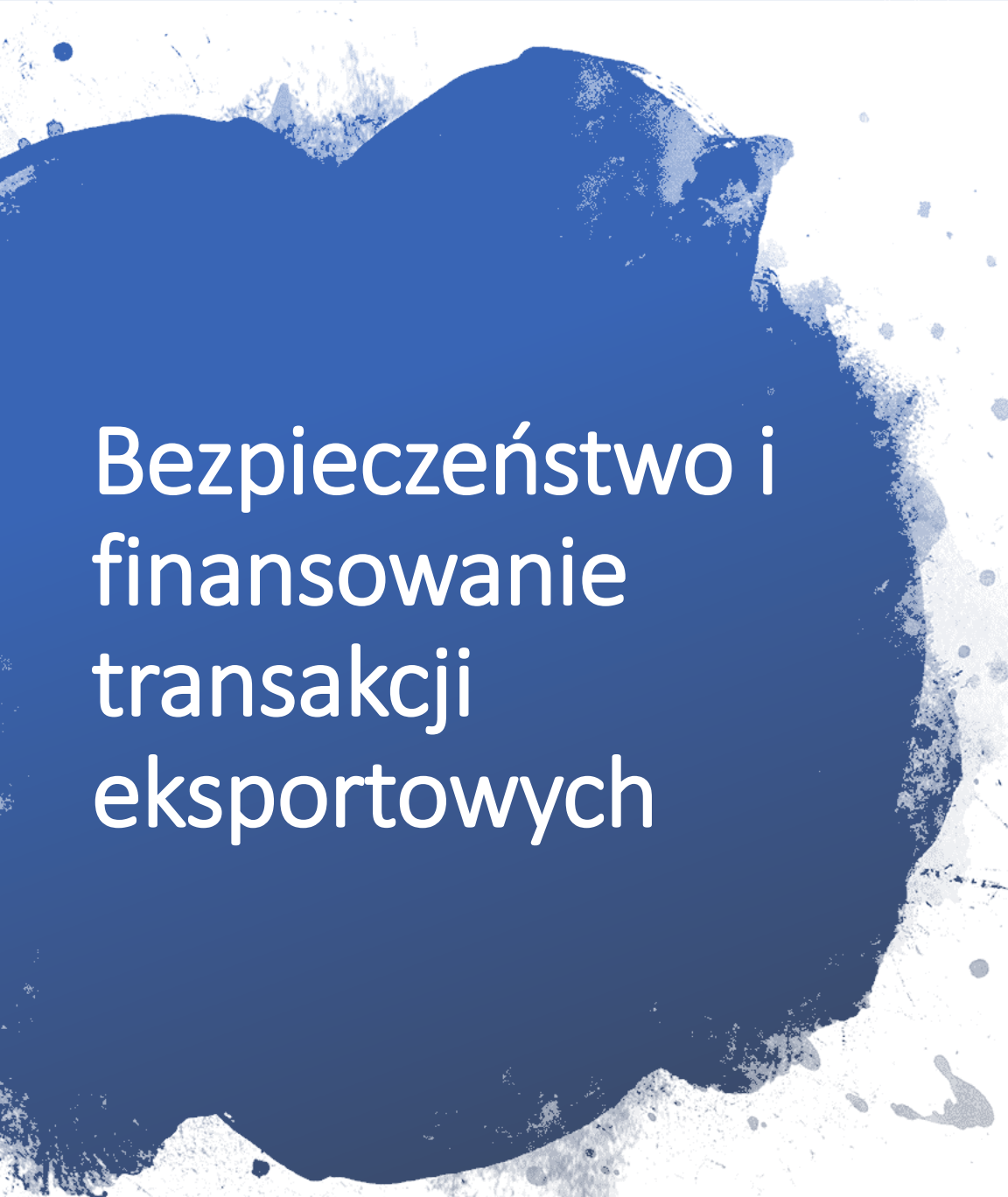
- W dobie globalizacji większość firm odczuwa zwiększoną konkurencję na rynku wewnętrznym, który długo był obszarem działania krajowych MŚP.
- Jak zweryfikować czy jesteśmy gotowi na podjęcie działalności eksportowej?

Gotowość do eksportu

- Jaka jest moja pozycja na rynku krajowym?
- Jaka jest moja sytuacja na rynku krajowym?
- Jak wysokie koszty jestem w stanie ponieść w związku z rozpoczęciem działalności eksportowej?
- Jakie są moje mocne strony, które mogę wykorzystać w działalności eksportowej?
- Czy eksport jest zgodny z misją firmy?
- Jakie są moje cele i czy na pewno działania eksportowe przybliżą mnie do ich realizacji?
- Czy umiem wykorzystać szanse i reagować na zagrożenia?
- Czy moja firma potrafi reagować na zmiany rynkowe?

Korzyści dla eksportera

- wzrost skali produkcji,
- spadek kosztów jednostkowych,
- lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych firmy,
- wzrost produktywności,
- zwiększenie marż handlowych,
- poszerzenie bazy klientów,
- zmniejszenie uzależnienia od rynku krajowego,
- możliwość znalezienia niszy rynkowej,
- przedłużymy cykl życia naszych wyrobów, które na rynku podstawowym są w fazie schyłkowej.



Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

Gdy chcemy wejść na nowy rynek, a tym samym na nowy obszar handlowy, przez dokonanie internacjonalizacji swojego produktu lub usługi, musimy mieć świadomość występowania **ryzyka handlowego**.

Wzrasta ono wraz z momentem spowolnienia gospodarczego, co zauważyć można m.in. w wydłużających się terminach płatności, rosnącej skali opóźnień czy w wolniejszym spływie należności lub wręcz ich braku.



Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

Rozwój **handlu zagranicznego** jest zjawiskiem trwałym i będzie dalej występował z uwagi na różnice w występowaniu pewnych zasobów gospodarczych, kosztów wytworzenia, alokacji kapitałów oraz zmieniających się warunków gospodarczych oraz klimatycznych.

Biorąc pod uwagę specyfikę towarów będących przedmiotem transakcji oraz nie przewidywalność pewnych procesów gospodarczych oraz ludzkich zachowań stosowanie zabezpieczeń jest nie uniknione.



Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

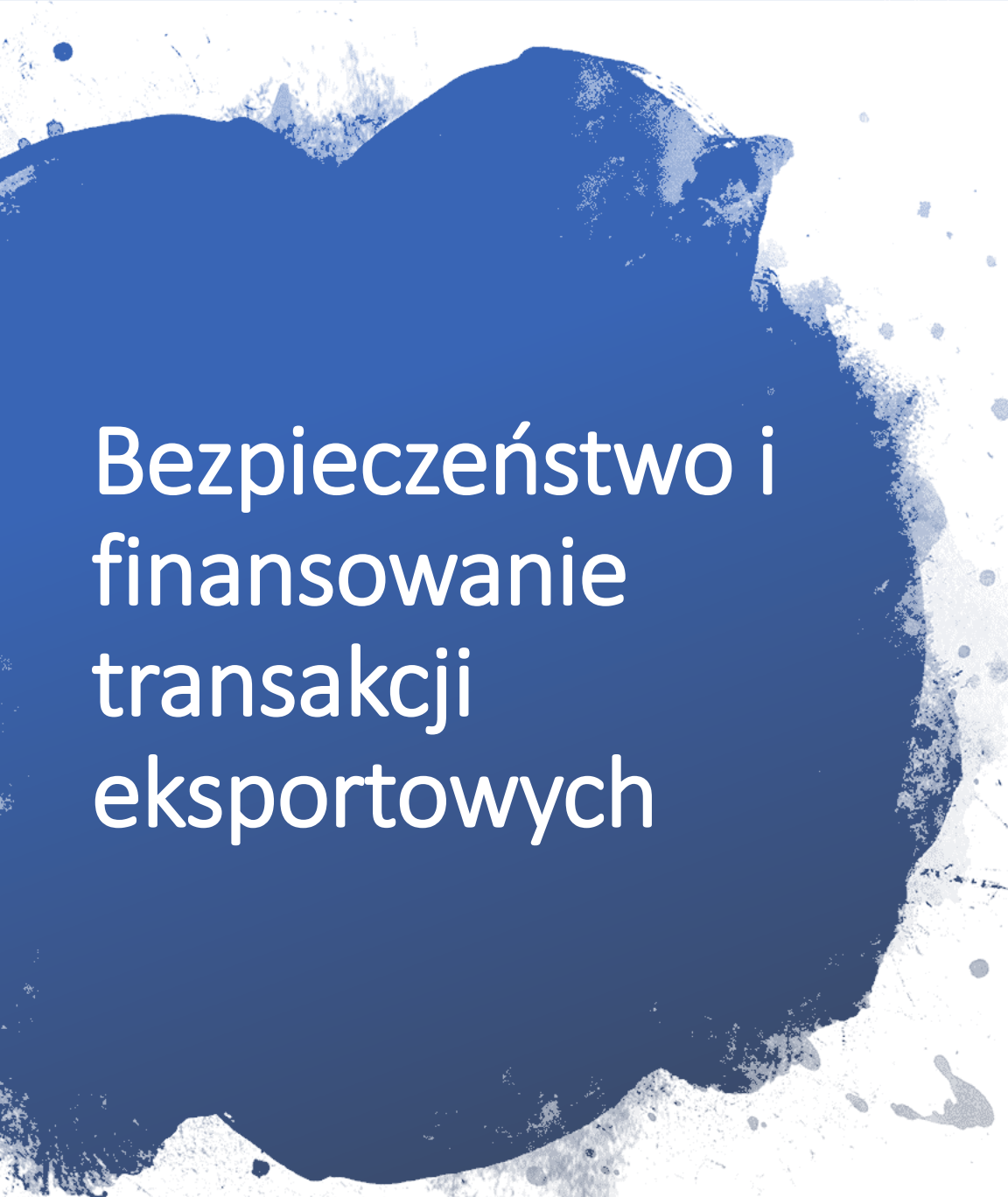
Istniejąca obecnie gama produktów służących do **zabezpieczania transakcji** handlowych w handlu zagranicznym daje możliwość spokojnego snu i realizowania biznesu bez strat.

Koszt jaki musi ponieść przedsiębiorca wydaje się, że jest niewspółmiernie niski ze skalą ograniczenia ryzyka poszczególnych transakcji handlowych z jednoczesnym uzyskaniem niepieniężnych korzyści w postaci - rozwoju stosunków handlowych z partnerami (większa sprzedaż, nowe rynki, korzystniejsze warunki sprzedaży).

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Inkaso**

- Najprostsza forma uwarunkowanej zapłaty – to zlecenie bankowi podawcy inkasa (sprzedającego/ eksportera), aby ten pobrał należność od kupującego (importera) za pośrednictwem jego banku (banku inkasującego) po zaprezentowaniu dokumentów będących przedmiotem inkasa i zgodnie z instrukcją zawartą w treści inkasa.



Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Akredytywa**

- Jest to zobowiązanie banku do dokonania zapłaty lub jej zabezpieczenia beneficjentowi po spełnieniu przez niego warunków wymienionych w treści akredytywy.

Eksporter jest zobowiązany udowodnić wypełnienie tych warunków poprzez dostarczenie określonych dokumentów.

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Akredytywa**

- Akredytywa dokumentowa jest zobowiązaniem banku wobec eksportera, podjętym przez bank na zlecenie importera, do wypłacenia eksporterowi określonej sumy w zamian za złożenie przez niego, w przewidzianym terminie, ustalonych w treści akredytywy dokumentów.

- W przypadku zapłaty za towar akredytywą w kontrakcie powinny zostać ustalone jej podstawowe dokumenty i powtórzone w zleceniu otwarcia akredytywy skierowanym przez importera oraz w treści akredytywy otwartej przez bank. Banki posiadają ujednolicone formularze, które wypełnia importer.

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Akredytywa**

- Zabezpiecza zapłatę dla eksportera, uniezależnia sprzedającego od zdolności płatniczej i woli zapłaty importera. Bank przejmuje na siebie zobowiązanie zapłaty.
- Zabezpiecza importerowi prawidłowe wykonanie kontraktu – eksporter musi działać z należytą starannością wg podpisanego kontraktu, tak aby zaprezentowane dokumenty były zgodne z życzeniem importera.
- Bank w odróżnieniu od inkasa jest zobowiązany do badania prawdziwości i prawidłowości dokumentów i ponosi za to odpowiedzialność.

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Akredytywa**
- Nie jest to **tani** instrument finansowy zabezpieczający płatność. Koszty są ponoszone przez obie strony kontraktu.
- W przypadku gdy eksporter nie może skorzystać z inkasa lub akredytywy inną formą zabezpieczenia płatności może być **gwarancja bankowa** wystawiona przez bank importera lub ubezpieczenie płatności (kredytu kupieckiego).



Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Gwarancja bankowa**
- Jest to dokument wystawiany przez bank gwarantujący zapłatę - podobne działanie do **akredytywy**. Różnica jest jednak w egzekwowaniu wypłaty z gwarancji, która to podlega prawu kraju w jakim została wystawiona (Irak , Iran, Chiny etc. mają swoje regulacje).

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Faktoring**

- To rodzaj transakcji handlowej, w której faktor (wyspecjalizowana instytucja lub bank) nabywa wierzytelności od ich zbywcy, czyli eksportera, który posiada do nich tytuł z uwagi na realizację kontraktu handlowego.

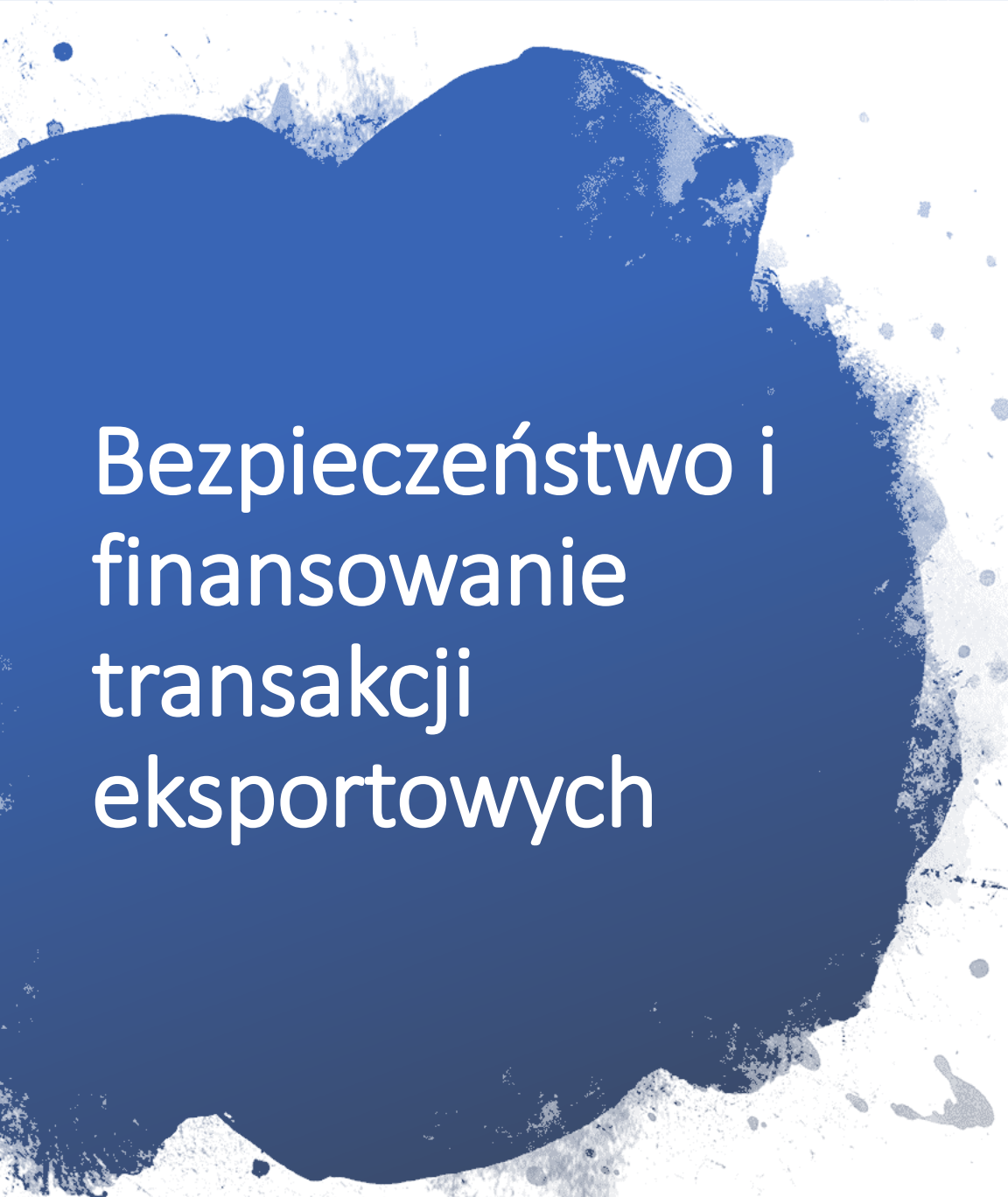
Innym słowy to wykupieniu przez firmę faktorową (faktora) nieprzeterminowanych należności handlowych przedsiębiorstwa (faktora).

Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Forfaiting**

- polega na skupie należności terminowych w transakcjach zagranicznych, które przybierają postać weksli, przy jednoczesnym wykluczeniu prawa regresu wobec odstępującego weksel.

Innym słowy to nabywający od forfaitysty, czyli eksportera, wierzytelności handlowe, leasingowe bądź wekslowe, przy czym forfaiter pobiera za to wynagrodzenie w postaci odsetek dyskontowych.

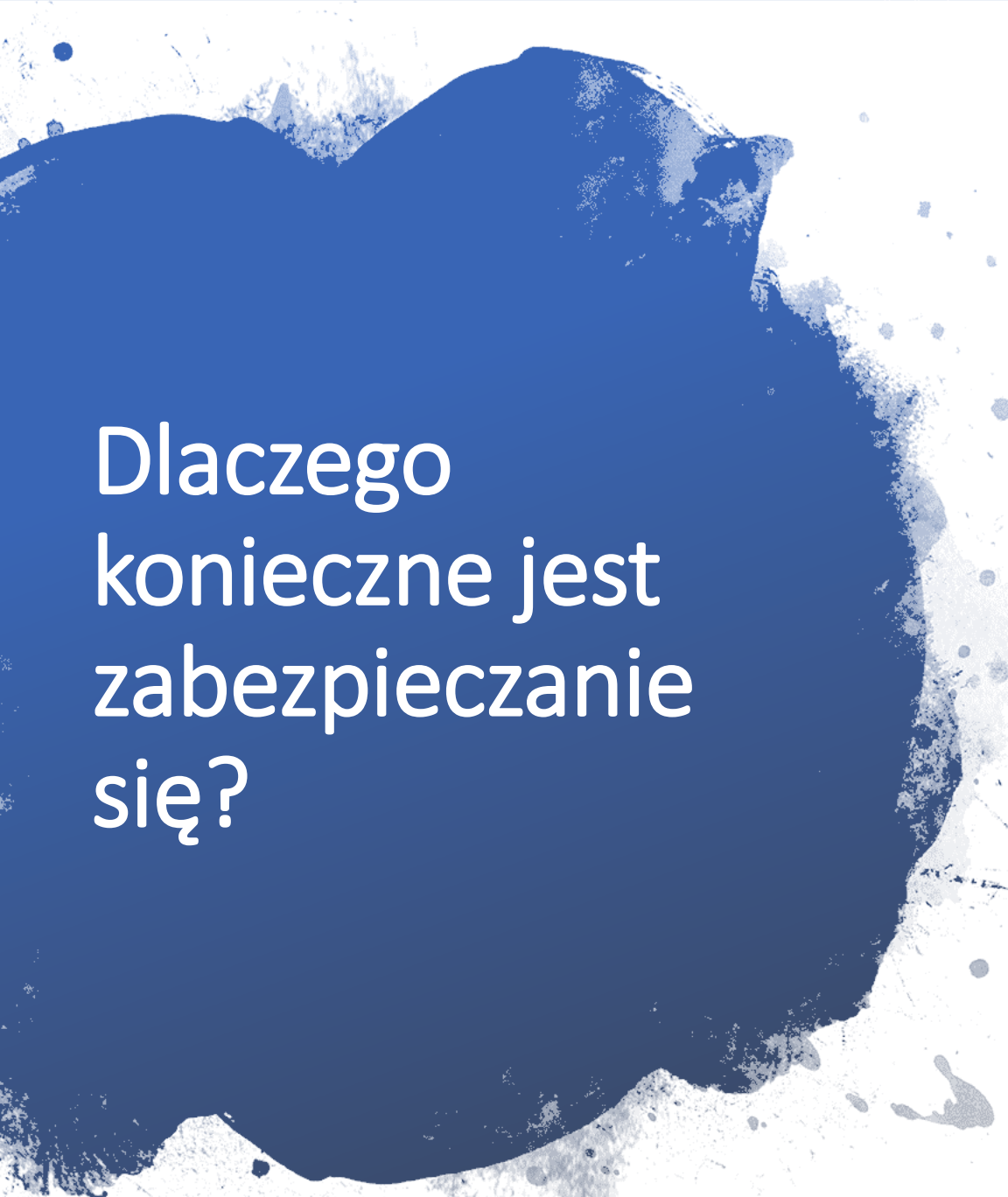


Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych

- **Ubezpieczenie KUKE**

- Ubezpieczenie, świadczone przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, należności z tytułu sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem płatności oraz udzielaniem gwarancji ubezpieczeniowych.

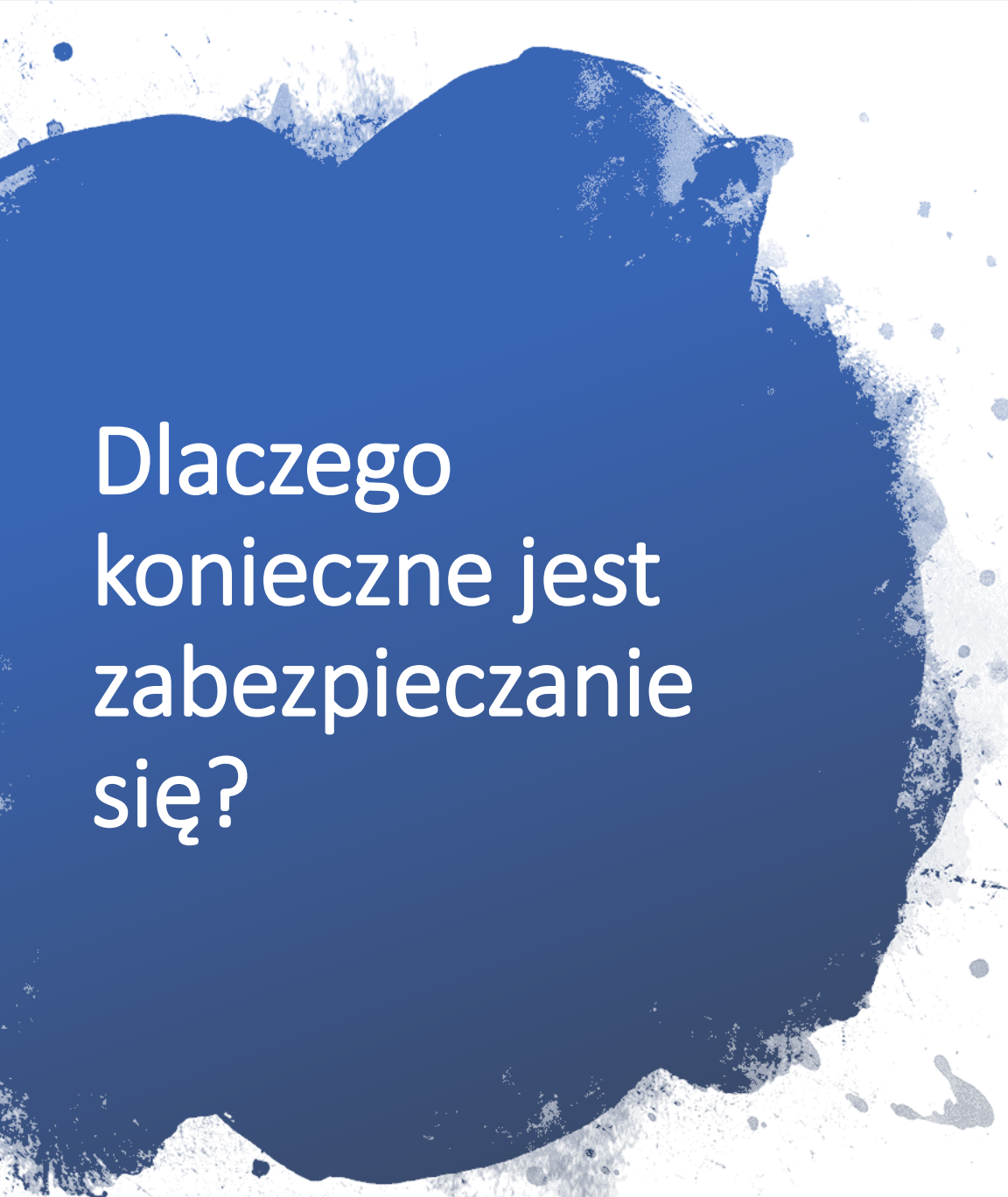
Oferta KUKE skierowana jest do dużych, średnich i małych przedsiębiorstw.



Dlaczego konieczne jest zabezpieczanie się?

- Świat jest dość spory i mało przewidywalny. Nawet przy galopującej technologii i mentalnie coraz mniejszej odległości między przeciwległymi krańcami globu zaufanie w handlu jest wciąż ograniczone, a przedsiębiorcy chcą handlować z coraz to odleglejszymi regionami świata.

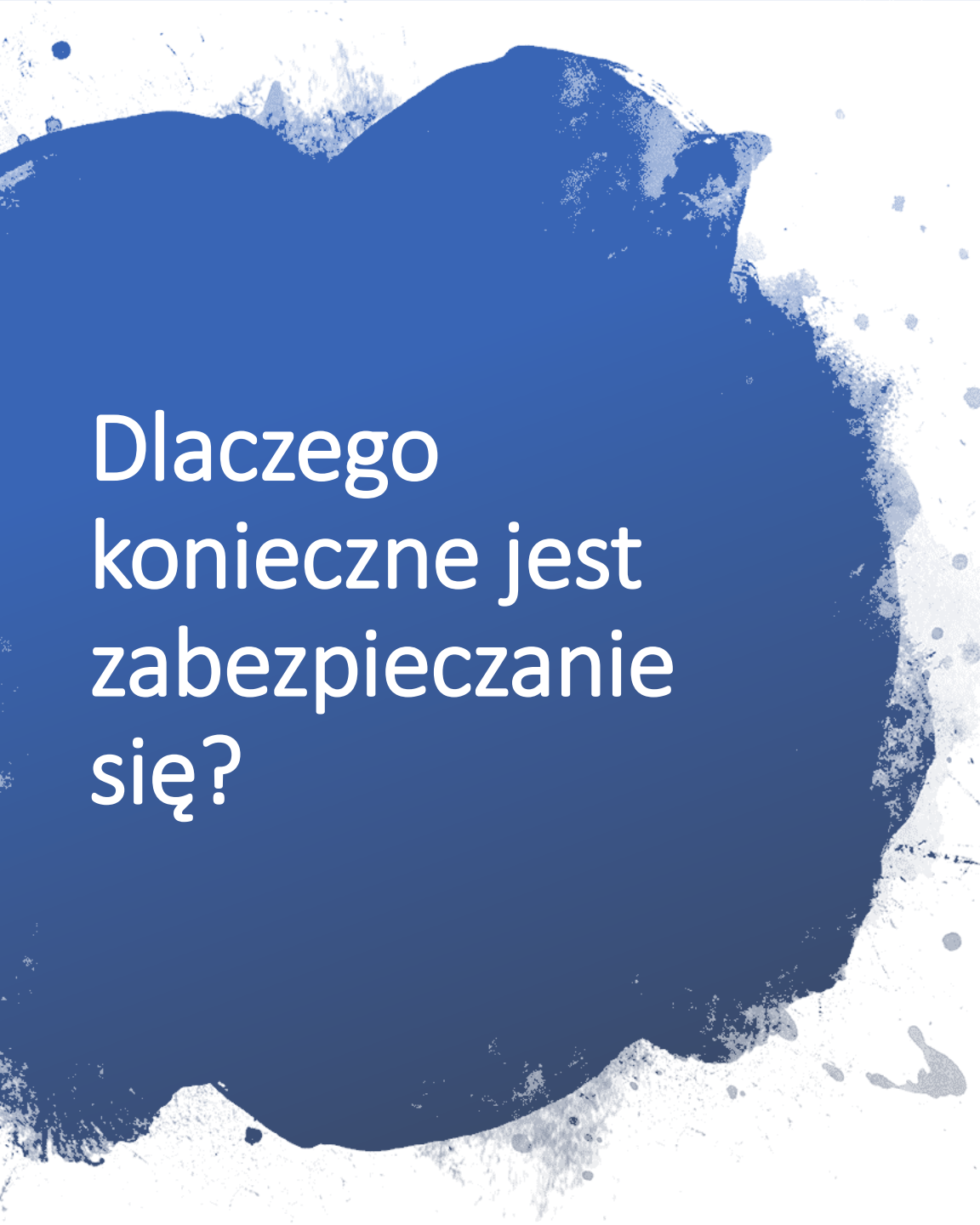
Konieczność zabezpieczania się jest zróżnicowana w zależności od tego czy jesteśmy eksporterem czy importerem.



Dlaczego
konieczne jest
zabezpieczanie
się?

- **Eksporterzy - przesłanki**

- Presja ze strony odbiorcy na wydłużenie terminów płatności,
- Presja ze strony odbiorcy na powiększenie limitów kupieckich,
- Ryzyko komercyjne odbiorcy,
- Ryzyko polityczne kraju odbiorcy,
- Utrzymanie płynności finansowej,
- Kontrola terminowości spływu należności,
- Ryzyko kursu walutowego,
- Szybkie i jasne zasady rozliczania kontraktów.



Dlaczego
konieczne jest
zabezpieczanie
się?

- **Importerzy – przesłanki**

- Presja ze strony dostawcy na zabezpieczenia zakupów,
- Alternatywa dla przedpłaty za towar,
- Chęć odroczenia terminu płatności,
- Zwiększenie limitów w kredycie kupieckim,
- Specyfika towarów,
- Dążenie do kontroli wykonania zobowiązań dostawcy.

Wspólnotowy system rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych

- **EORI** Economic Operators' Registration and Identification
- unijny system dla potrzeb celnych przepływu towarów, pomiędzy obszarami celnymi, tzn. między państwami Wspólnoty Europejskiej a krajami trzecimi (czyli spoza UE), służący zarejestrowaniu i zidentyfikowaniu podmiotów gospodarczych.
- ma na celu uproszczenie procedur i skrócenie czasu odpraw celnych.

Wspólnotowy system rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych

- **EORI** Economic Operators' Registration and Identification
- Jest obowiązkowy dla przedsiębiorcy, który planuje import lub eksport z krajami niezrzeszonymi w Unii Europejskiej.
- Wynika to z przepisów związanych z wprowadzaniem produktów na teren UE, jak i ich wyprowadzaniem poza granice wspólnoty.
- Jego brak sprawi, że towary zostaną zatrzymane przez Urząd Celny – **EORI Number** jest niezbędny przy odprawie celnej.
- Każdy przedsiębiorca zainteresowany wymianą handlową z krajami znajdującymi się poza UE powinien mieć **EORI Number**
- Wyjątkiem są osoby fizyczne, które planują np. sprowadzić towar z krajów spoza Unii Europejskiej. W ich przypadku można posiadać **numer EORI**, ale nie jest to obowiązkowe

Wspólnotowy system rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych

- **Jak uzyskać numer EORI?**

- Wniosek o nadanie numeru EORI składa się na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych <https://puesc.gov.pl>
- Dokonać rejestracji osoby fizycznej.
- Następnie można przystąpić do rejestracji podmiotu w celu nadania numeru EORI.
- Po wypełnieniu wniosku należy wygenerować formularz, podpisać i wysłać.
- Potwierdzenie rejestracji wraz z nadanym numerem EORI znajdzie się na koncie osoby fizycznej, która wnioskuje o numer.

Numer EORI nadawany jest jednorazowo i jest on ważny dla całego terytorium UE. W Polsce nadawaniem numerów zajmuje się Izba Administracji Skarbowej w Poznaniu.

Potwierdzenie rejestracji w systemie EORI oraz nadanie numeru musi nastąpić najpóźniej w momencie realizacji pierwszej operacji celnej.

Wspólnotowy system rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych

- **Wielka Brytania i Brexit a EORI**
- **Od 2021 roku wysyłka towarów do GB będzie rozliczana jak eksport, a zakup towarów z GB jak import.**

Przed dokonaniem pierwszej tego typu transakcji przedsiębiorca musi już posiadać ważny i aktywny numer EORI, brak takiego numeru uniemożliwi odprawę celną, a więc wysyłkę lub odbiór towarów do/z Wielkiej Brytanii

Sprzedaż do USA a EORI?

- Eksportując towary poza granice UE, masz obowiązek dokonania odprawy celnej, która wiąże się ze zgłoszeniem towarów w systemie ECS, umożliwiającym wymianę informacji między urzędami celnymi na terenie całej Unii Europejskiej.
- Każdy przedsiębiorca zajmujący się eksportem ma także obowiązek posiadać numer celný EORI, bez którego produkt nie przejdzie odprawy celnej – o czym była mowa.
- **A co z wymianą handlową z USA?**

Sprzedaż do USA a EORI?

- Pierwszym wymogiem, który należy spełnić, rozpoczynając sprzedaż do USA, jest uzyskanie numeru **FEIN** (*Federal Employee Identification Number*).
- Jest to numer identyfikacji podatkowej nadawany przedsiębiorcy lub spółce przez urząd podatkowy IRS. Niezależnie od tego, czy prowadzisz polską spółkę z o.o., czy **brytyjską spółkę LTD**, numer FEIN jest konieczny do legalnego prowadzenia sprzedaży na terenie USA.

10:15 – 11:15 – II Blok tematyczny

Rozliczenia podatkowe



Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

W krajach członkowskich Unii Europejskiej regulacje dotyczące podatków bezpośrednich pozostają w gestii poszczególnych państw członkowskich, przy czym zadbano o odpowiednie środki zaradcze, aby zapobiec unikaniu opodatkowania, stosowaniu podwójnego opodatkowania oraz zbyt dużym różnicom w zakresie stawek podatkowych.

Podatki pośrednie podlegają harmonizacji w ramach UE (dotyczy to m.in. podatku od wartości dodanej/ VAT).

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

Opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług podlegają w Polsce:

- odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju,
- eksport towarów,
- import towarów na terytorium kraju,
- wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju (WNT),
- wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (WDT).

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

- **Eksport towarów** to dostawa towarów wysyłanych lub transportowanych z terytorium kraju, rozumianego jako terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, poza terytorium Unii Europejskiej (zwanej dalej UE), jeżeli wywóz towarów poza terytorium Unii Europejskiej jest potwierdzony przez urząd celny określony w przepisach celnych.
- **Importem** towarów w rozumieniu ustawy o VAT jest przywóz towarów z terytorium państwa trzeciego na terytorium Unii Europejskiej, przy czym opodatkowaniu VAT w Polsce podlega import towarów na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

- **Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów** - wywóz towarów z terytorium kraju, na terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej inne niż terytorium kraju, w wykonaniu czynności dostawy towarów określonej w art. 7 tejże ustawy. Warto przy tym podkreślić, iż dana transakcja może zostać zdefiniowana jako wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów, o ile nabywca towarów spełnia określone warunki (m.in. nabywca towarów jest podatnikiem podatku od wartości dodanej (VAT), zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego, innym niż terytorium kraju – tj. w praktyce musi posiadać tzw. numer VAT UE nadany w tym innym kraju Unii Europejskiej) – art. 13 ust. 1 ustawy.

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

- **Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów** w Polsce to zasadniczo nabycie towarów z innego kraju UE do Polski, stanowiące niejako lustrzane odbicie wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów z terytorium kraju.
- **Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów** rozumie się, co do zasady, nabycie prawa do rozporządzania jak właściciel towarami, które w wyniku dokonanej dostawy są wysyłane lub transportowane na terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium państwa członkowskiego rozpoczęcia wysyłki lub transportu przez dokonującego dostawy, nabywcę towarów lub na ich rzecz (art. 9 ustawy) .

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

- Przed przystąpieniem do realizacji transakcji wewnątrzwspólnotowych, polski podatnik VAT ma obowiązek uzyskać europejski numer identyfikacji podatkowej, tzw. numer VAT UE dokonując rejestracji w urzędzie skarbowym.

Rejestracja do VAT UE – VAT - R

C.3. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYKONYWANIA TRANSAKCJI WEWNĄTRZWSPÓLNOTOWYCH 2)

Część tę wypełniają podatnicy, o których mowa w art.97 ust.1, 2, 3 lub 13 ustawy.

Rejestracja podatników VAT UE (zaznaczyć właściwe kwadraty):

- ☒ 59. podatnik podlegający obowiązkowi rejestracji jako podatnik VAT czynny będzie dokonywał lub dokonuje wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, w tym dostawy, do której stosuje się art.100 ust. 1 pkt 3 ustawy, lub wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów lub będzie świadczył lub świadczy usługi, do których stosuje się art.100 ust.1 pkt 4 ustawy, lub będzie nabywał lub nabywa usługi, do których stosuje się art.28b ustawy, jeżeli usługi te stanowiłyby u podatnika import usług
- ☐ 60. podatnik niepodlegający obowiązkowi rejestracji jako podatnik VAT czynny lub osoba prawna niebędąca podatnikiem w rozumieniu art.15 ustawy będzie dokonywał lub dokonuje wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów ³⁾
- ☐ 61. podatnik niepodlegający obowiązkowi rejestracji jako podatnik VAT czynny będzie świadczył lub świadczy usługi, do których stosuje się art.100 ust.1 pkt 4 ustawy, lub będzie nabywał lub nabywa usługi, do których stosuje się art.28b ustawy, jeżeli usługi te stanowiłyby u podatnika import usług

62. Przewidywana data rozpoczęcia dokonywania czynności wymienionych w poz.59, 60 lub 61

Rozliczenia VAT – Unia Europejska

Sprzedaż towarów na rzecz przedsiębiorców (B2B)

- Jeżeli sprzedawany towar będzie się znajdował w momencie sprzedaży w Polsce i będzie transportowany z Polski do odbiorcy w innym kraju UE - **wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (WDT)**

Rozliczenia VAT Unia Europejska

Sprzedaż towarów na rzecz przedsiębiorców (B2B)

- Stawka podatku VAT przy WDT - **0%**, jeżeli: nabywca jest **zarejestrowany** do VAT dla celów transakcji wewnątrzwspólnotowych oraz wywóz towaru do nabywcy został prawidłowo udokumentowany.
- Niespełnienie warunków może skutkować opodatkowaniem stawką krajową **23%**.

Rozliczenia VAT Unia Europejska

Dokumentowanie WDT

- Podstawowym warunkiem WDT jest posiadanie numerów VAT-UE zarówno przez sprzedawcę towaru, jak i przez nabywcę
- Przewoź podmiot trzeci: równocześnie dokumenty przewozowe otrzymane od przewoźnika odpowiedzialnego za wywóz towarów z terytorium kraju, które jednoznacznie potwierdzają, że towary zostały dostarczone do innego państwa członkowskiego, kopia faktury, specyfikacja poszczególnych sztuk załadunku. **List przewozowy nie jest wystarczający.**

Rozliczenia VAT Unia Europejska

Dokumentowanie WDT

- Przewóz samodzielny: poza kopią faktury i specyfikacją ładunku, dokument określający imię i nazwisko lub nazwę oraz adres siedziby lub miejsca zamieszkania podatnika dokonującego WDT oraz nabywcy tych towarów, adres, pod który są przewożone towary, jeżeli jest inny niż adres siedziby lub miejsca zamieszkania nabywcy, określenie towarów i ich ilości, potwierdzenie przyjęcia towarów przez nabywcę w miejscu znajdującym się na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju, rodzaj oraz numer rejestracyjny środka transportu, którym są wywożone towary, lub numer lotu.

Rozliczenia VAT Unia Europejska

Dokumentowanie WDT

- To, czy podatnik może zastosować przy WDT stawkę VAT 0%, zależy od tego, czy dysponuje dokumentami, które jednoznacznie wskazują na realizację wywozu towarów poza obszar Polski.
- Aby móc skorzystać z 0% stawki VAT przy wewnątrzwspólnotowej dostawie towarów, podatnik nie musi dysponować wszystkimi podstawowymi dokumentami - ma prawo uzupełnić je dokumentami dodatkowymi bądź innymi dowodami, które całościowo zatwierdzą, że WDT została rzeczywiście zrealizowana, np. korespondencja handlowa, ubezpieczenie frachtu, zapłata za towaru, itp.

Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT

Sprzedaż towarów na rzecz konsumentów (B2C)

- Opodatkowanie VAT w Polsce, zgodnie z polskimi stawkami i zasadami do momentu przekroczenia limitu sprzedaży w danym kraju (35.000 EUR/100.000 EUR).
- Po przekroczeniu limitu sprzedaży w danym kraju obowiązek rejestracji i opodatkowania VAT w tym kraju.
- Możliwe jest zrezygnowanie z limitu i opodatkowanie VAT w kraju sprzedaży już od pierwszej dostawy. Konieczna rejestracja na VAT w kraju sprzedaży oraz pisemne zawiadomienie US w Polsce.

Rozliczenia VAT Unia Europejska

Sprzedaż towarów na rzecz przedsiębiorców (B2B)

- Nabywca zobowiązany do rozpoznania wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów (WNT) w swoim kraju (i opodatkowania zgodnie ze stawką obowiązującą w kraju nabywcy).
- Podobnie gdy to my stajemy się nabywcą przy wewnątrzwspólnotowym nabyciu towarów.

Moment obowiązku podatkowego

W celu prawidłowego ujęcia obu transakcji w raportowaniu VAT niezbędne jest prawidłowe określenie momentu **powstania obowiązku podatkowego**.

Zgodnie z art. 20 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług w przypadku wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów obowiązek podatkowy powstaje z chwilą **wystawienia faktury** nie później niż 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano dostawy.

Momentem dokonania dostawy jest moment, w którym na **nabywcę** przechodzi prawo do **rozporządzania towarami jak właściciel**, a nie **protokół zdawczo-odbiorczy**.

Faktura handlowa

- **Faktura handlowa** – rachunek wystawiany nabywcy (importerowi) przez sprzedawcę (eksportera), zawierający istotne dane o towarze lub usłudze i podający należną sumę wraz z określeniem sposobu i terminu zapłaty.

Funkcje faktury w obrocie zagranicznym:

- stwierdza wykonanie świadczenia,
- jest dowodem kupna,
- stanowi podstawę do księgowania,
- przenosi prawo własności,
- jest podstawą do otrzymania zapłaty,
- może być podstawą wymierzania cła,
- pozwala identyfikować towar.

Faktura handlowa

- W kwestii danych identyfikacyjnych faktura dla kontrahenta z UE powinna zawierać numer VAT UE nabywcy oraz odbiorcy. W celu sprawdzenia, czy dany numer VAT UE jest aktywny, można skorzystać z systemu **VIES**.
- W przypadku świadczenia usług, dla których zastosowanie ma art. 28 b. ustawy o VAT, ważne jest również dodanie odpowiednich treści w dalszej części faktury.
- Jeżeli bowiem to zagraniczny kontrahent zobowiązany jest do rozliczenia podatku od wartości dodanej, wówczas na fakturze nie należy wykazywać kwoty podatku oraz stawki VAT. W polu tym stosuje się najczęściej adnotację “np” - nie podlega opodatkowaniu i zapis “odwrotne obciążenie”.

Transakcje WNT

- Dokonując transakcji zakupu towarów od przedsiębiorców z Unii Europejskiej, nabywca może być zobowiązany do **naliczenia VAT**.
- Jeżeli bowiem transakcja spełnia definicję wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów (WNT), to kupujący zobowiązany jest wykazać **VAT należny**. Jednocześnie może mieć także prawo do jego odliczenia, z tym że tu muszą już zostać spełnione określone w ustawie warunki.

Warunkiem takiego stanu rzeczy jest otrzymanie faktury przed upływem terminu 3 miesięcy, licząc od końca miesiąca, w którym powstał obowiązek podatkowy odnoszący się do nabytych towarów.

Transakcje WNT

- Regulacje zawarte w ustawie o VAT narzucają podatnikom nowe obowiązki związane z pilnowaniem dat i zdarzeń, które mają związek z transakcją wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów. Przede wszystkim przedsiębiorcy muszą monitorować trzy istotne dla celów dokonania rozliczeń WNT daty:
 - dostawy,
 - wystawienia faktury,
 - otrzymania faktury.

Transakcje WNT

Jeśli przedsiębiorca:

- dokona równolegle naliczenia i odliczenia VAT (najpóźniej do 15. dnia miesiąca, który następuje po dostawie), lecz
- w czasie 3 następnych miesięcy nie dostanie faktury potwierdzającej wewnątrzwspólnotowe nabycie towaru,

to w takiej sytuacji zgodnie z przepisami zostanie zobligowany do pomniejszenia wykazanego naliczonego VAT w deklaracji VAT za okres, w którym upłynął ten termin.

W sytuacji, gdy podatnik dostanie fakturę dokumentującą WNT po upływie ww. 3 miesięcy, uzyska możliwość odpowiedniego powiększenia podatku naliczonego w deklaracji VAT składanej za okres rozliczeniowy, w którym dokument ten otrzymał.

Transakcje WNT

- Otrzymanie faktury zaliczkowej przed dostawą towarów, nawet w sytuacji, gdy dotyczy 100% wartości zamówienia, nie powoduje powstania obowiązku podatkowego VAT.

Moment obowiązku podatkowego

- **Podstawą opodatkowania** jest, co do zasady, wszystko co stanowi zapłatę, którą dokonujący dostawy towarów lub usługodawca otrzymał lub ma otrzymać z tytułu sprzedaży od nabywcy, usługobiorcy lub osoby trzeciej, włącznie z otrzymanymi dotacjami, subwencjami i innymi dopłatami o podobnym charakterze mającymi bezpośredni wpływ na cenę towarów dostarczanych lub usług świadczonych przez podatnika.
- Odmienne zasady określania podstawy opodatkowania VAT obowiązują m.in. w **importie towarów** (gdzie podstawą opodatkowania jest generalnie wartość celna powiększona o należne cło).

Rozliczenia VAT

- W przypadku otrzymania potwierdzenia w terminie późniejszym, dokonuje się korekty podatku należnego w rozliczeniu za okres, w który otrzymaliśmy ten dokument (na bieżąco).
- Do podstawy opodatkowania wlicza się podatki, cła, i inne należności z wyjątkiem VAT, koszty dodatkowe takie jak prowizje, opakowania, transportu i ubezpieczenia. Oznacza to, że koszty dodatkowe będą opodatkowane taką samą stawką VAT jak eksportowany towar.

Deklaracje podatkowe

INFORMACJA JEST SKŁADANA WYŁĄCZNIE ZA POMOCĄ ŚRODKÓW KOMUNIKACJI ELEKTRONICZNEJ				www.podatki.gov.pl
1. Identyfikator podatkowy NIP podatnika PL		2. Nr dokumentu		3. Status
VAT-UE  INFORMACJA PODSUMOWUJĄCA O DOKONANYCH WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYCH TRANSAKCJACH I PRZEMIESZCZENIACH TOWARÓW W PROCEDURZE MAGAZYNU TYPU CALL-OFF STOCK 4. Miesiąc: 8 5. Rok: 2020				
Podstawa prawna: Art.100 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2020 r. poz. 106, z późn. zm.), zwanej dalej „ustawą”.				
Składający: Podatnicy podatku od towarów i usług oraz osoby prawne niebędące podatnikami w rozumieniu art.15 ustawy - zarejestrowani jako podatnicy VAT UE, dokonujący wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów, wewnątrzwspólnotowego świadczenia usług lub dokonujący przemieszczenia towarów w procedurze magazynu typu call-off stock na terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium kraju.				
A. MIEJSCE SKŁADANIA INFORMACJI				
6. Urząd skarbowy, do którego jest adresowana informacja ¹⁾ Urząd Skarbowy				
B. DANE IDENTYFIKACYJNE PODATNIKA * - dotyczy podmiotów niebędących osobami fizycznymi ** - dotyczy podmiotów będących osobami fizycznymi				
7. Rodzaj podatnika (zaznaczyć właściwy kwadrat): ☐ 1. podatnik niebędący osobą fizyczną ☐ 2. osoba fizyczna				
8. Nazwa pełna * / Nazwisko, pierwsze imię, data urodzenia ** 				
C. INFORMACJA O WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYCH DOSTAWACH TOWARÓW				
Kod kraju a	Numer identyfikacyjny VAT kontrahenta b	Łączna wartość transakcji w zł c	Transakcje trójstronne d	
1 E		4 404,00	☐	
D. INFORMACJA O WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYCH NABYCIACH TOWARÓW				
Kod kraju a	Numer identyfikacyjny VAT kontrahenta b	Łączna wartość transakcji w zł c	Transakcje trójstronne d	
E. INFORMACJA O WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYM ŚWIADCZENIU USŁUG				
Kod kraju a	Numer identyfikacyjny VAT kontrahenta b	Łączna wartość transakcji w zł c		
F. INFORMACJA O PRZEMIESZCZENIACH TOWARÓW W PROCEDURZE MAGAZYNU TYPU CALL-OFF STOCK NA TERYTORIUM PAŃSTWA CZŁONKOWSKIEGO INNE NIŻ TERYTORIUM KRAJU				
Kod kraju a	Numer identyfikacyjny VAT kontrahenta b	Numer identyfikacyjny VAT kontrahenta zastąpionego c	Powrotne przemieszczenie d	
G. PODPIS PODATNIKA LUB OSOBY REPREZENTUJĄCEJ PODATNIKA				
9. Imię Halina		10. Nazwisko 		
11. Telefon kontaktowy ²⁾ 		12. Data wypełnienia (dzień - miesiąc - rok) 		13. Podpis podatnika lub osoby reprezentującej podatnika

Objaśnienia

1) Przez urząd skarbowy, do którego jest adresowana informacja, rozumie się urząd skarbowy, przy pomocy którego właściwy dla podatnika naczelnik urzędu skarbowego wykonuje swoje zadania.

2) Pole nieobowiązkowe.

Wniosek w sprawie C. D. E i F stanowi listę rozwinąć

Rozliczenia VAT - eksport

- **Dla przypomnienia – Eksport** to potwierdzony przez urząd celny wywóz towarów z kraju poza terytorium Wspólnoty.
- Stawka VAT w eksporcie wynosi **0%**. Aby jednak można była stawkę 0% zastosować należy posiadać **dokument potwierdzający wywóz** poza terytorium Wspólnoty przed upływem terminu do złożenia deklaracji VAT. Jeżeli w tym terminie nie otrzymamy stosownego dokumentu, wówczas nie wykazujemy eksportu w miesiącu dokonania dostawy, lecz w następnym okresie rozliczeniowym:
 - stawka **0%** jeżeli dokument otrzymamy przed okresem złożenia deklaracji za ten następny okres,
 - stawka **właściwa** dla danego towaru – jeżeli dokument otrzymamy po terminie złożenia deklaracji za ten okres.

Rozliczenia VAT - eksport

- Dokumentem potwierdzającym wywóz towarów poza terytorium Wspólnoty dla potrzeb VAT jest elektroniczny komunikat **IE-599** przesłany przez urząd celny wywozu.
- W przypadku eksportu pośredniego trzeba posiadać kopię dokumentu, w którym urząd celny potwierdza wywóz towarów poza terytorium Wspólnoty.

Rozliczenia VAT - eksport

- **Preferencyjna zerowa** stawka VAT ma zastosowanie w eksporcie towarów pod warunkiem otrzymania przez podatnika – przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy (w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu eksportu towarów) – stosownych dokumentów, tj. w przypadku eksportu:
 - **bezpośredniego** – dokumentu potwierdzającego wywóz towaru poza terytorium UE (art. 41 ust. 6),
 - **pośredniego** – dokumentu potwierdzającego wywóz towaru poza terytorium UE, z którego wynika tożsamość towaru będącego przedmiotem dostawy i wywozu (art. 41 ust. 11).

Rozliczenia VAT - eksport do Wielkiej Brytanii

- **Eksport towarów do Wielkiej Brytanii**
- Z upływem 2020 r. zakończył się okres przejściowy związany z wystąpieniem Wielkiej Brytanii z UE. **Od 1.01.2021 r.** kraj ten jest, co do zasady, traktowany dla celów VAT jako państwo spoza UE. Wyjątek dotyczy terytorium Irlandii Północnej, która w zakresie obrotu towarowego nadal traktowana jest dla celów VAT jako część UE. W konsekwencji dostawy towarów do Wielkiej Brytanii dzielą się na:
 - dostawy do **Irlandii Północnej**, które mogą być opodatkowane stawką 0% jako **WDT** (na zasadach określonych w art. 42),
 - pozostałe dostawy, które mogą być opodatkowane stawką **0%** jako eksport towarów (na zasadach określonych w art. 41 ust. 4–11).

Rozliczenia VAT - eksport

- **Zaliczki w eksporcie**
- jeżeli przewidujemy, że wywóz towaru nastąpi po 6 miesiącach od otrzymania zaliczki, wówczas jej otrzymanie nie wywołuje żadnych konsekwencji w VAT. Obowiązek podatkowy powstanie dopiero gdy towar zostanie wydany i będzie wystawiona faktura eksportowa,
- jeżeli wywóz ma nastąpić w ciągu 6 miesięcy, zaliczkę należy opodatkować stawką 0%.

11:30 – 12:30 – III Blok tematyczny

Cło



Podstawowe pojęcia

- **Cło** stanowi opłatę pobieraną przez państwo w związku z obrotem towarowym dokonywanym przez jego granicę.
- **Cło** jest forma podatku pieniężnego, stanowiącego źródło środków pieniężnych dla skarbu państwa.
- Rozróżniane są cła **przywozowe** (importowe), cła **wywozowe** (eksportowe) oraz cła **przewozowe** (tranzytowe).
- Cło może być obliczone od ilości, wagi oraz wartości towaru..

Podstawowe pojęcia

- Na terenie UE, państwa członkowskie nie są obciążone poborem **cła**.
- W całej UE stosowane są jednakowe stawki celne na rzeczy przywożone z terenów nie należących do Unii. Obowiązują także te same zasady pochodzenia w odniesieniu do towarów importowanych spoza granic Unii Europejskiej oraz wspólna reguła co do wartości **celnej**.

Procedury celne

- Podatnicy, którzy dokonują eksportu towarów poza granicę Unii Europejskiej, zobowiązani są do dokonania odprawy celnej.
- Odprawa celna przy eksporcie towarów polega na skontrolowaniu dokumentacji oraz przewożonych towarów. Jak powinna przebiegać odprawa celna przy eksporcie towarów?
- Odprawa eksportowa towaru następuje w formie pisemnej lub z wykorzystaniem elektronicznego przetwarzania danych.
- Efektem odprawy celnej jest urzędowe potwierdzenie wywozu towaru. Dokument ten niezbędny jest do zastosowania stawki 0% VAT na sprzedawane produkty.

Procedury celne

- W procedurze wywozu towarów poza granice UE nie występują opłaty celne ani inne należności podatkowe. W przeciwieństwie do transakcji importu towaru, czyli procedury dopuszczenia do obrotu.
- Brak opłat celno-podatkowych, a co za tym idzie możliwość zastosowania stawki **0%** VAT, wynika z tego, że eksport jest procedurą wspieraną przez państwo. Zerowa stawka VAT ma bowiem zachęcić producentów i eksporterów do sprzedaży na rynkach zagranicznych, co przyczynia się do poprawy bilansu handlowego kraju.

Procedury celne przy eksporcie

Do zgłoszenia celnego o objęcie towarów procedurą eksportową należy dołączyć:

- certyfikat wystawiony przez producenta lub uprawnioną do tego placówkę badawczą, zawierający skład chemiczny i surowcowy towaru oraz informacje wymagane uwagami do poszczególnych działów taryfy celnej - w sytuacji, gdy dokument ten jest konieczny do ustalenia klasyfikacji towarowej towaru,
- dokumenty niezbędne w celu zastosowania preferencyjnych uzgodnień taryfowych lub innych środków uchylających zasady prawne mające zastosowanie do zgłaszanych towarów,
- inne dokumenty, jeśli są wymagane na podstawie odrębnych przepisów.

Faktura handlowa - invoice

- Faktura handlowa to dokument wystawiany przez sprzedającego, potwierdzający dokonanie transakcji handlowej. Jest on wezwaniem do zapłaty za importowane wyroby.
- Faktura powinna zawierać takie informacje jak:
 - dane osobowe sprzedającego (imię i nazwisko, adres, dane kontaktowe, numery identyfikacyjne),
 - dane osobowe kupującego,
 - datę i miejsce wystawienia faktury,
 - numer faktury,
 - rodzaj i ilość towarów oraz ich wartość wyrażoną w walucie wymiennej, w walucie polskiej lub walucie obcej niebędącej walutą wymienną,
 - warunki dostawy,
 - Inne, jeśli są wymagane odrębnymi przepisami.

Zgłoszenie celne

- Przed dokonaniem odprawy konieczne jest dokonanie zgłoszenia towarów w systemie **ECS**. Jest to wspólnotowy system, który umożliwia wymianę zgłoszenia wywozowego i wymianę informacji w formie elektronicznej między urzędami celnymi na terenie Unii Europejskiej.
- Zgłoszenie celne towarów do odprawy celnej może być dokonane w formie:
 - pisemnej,
 - z zastosowaniem technik elektronicznego przetwarzania danych,
 - ustnej,
 - innej czynności uważanej za zgłoszenie celne.

Zgłoszenie celne

- Co do zasady przyjmuje się, że zgłoszenie celne powinno być złożone w **formie elektronicznej lub pisemnej**. Poświadczeniem dokonania elektronicznego zgłoszenia celnego jest dokument **PZC** (poświadczenie zgłoszenia celnego). Zastępuje on papierową kartę zgłoszenia celnego. Dokument ten zawiera adnotacje urzędu celnego o dacie i czasie przyjęcia zgłoszenia, nadaniu numeru odprawy celnej OGL, a także dacie zwolnienia towaru.
- Natomiast w przypadku zgłoszenia celnego w formie pisemnej zastosowanie ma formularz **SAD**.

Procedury celne przy eksporcie

Do zgłoszenia celnego o objęcie towarów procedurą eksportową należy dołączyć:

- fakturę, na podstawie której zgłaszana jest wartość towarów,
- jeśli faktura nie spełnia roli specyfikacji, to konieczne jest złożenie oddzielnej specyfikacji towarów lub listy towarowej,
- zezwolenia/pozwolenia bądź inne dokumenty, jeśli są wymagane,
- dokumenty, na podstawie których można określić podstawę opodatkowania towarów, jeśli faktura lub inny dokument służący do ustalenia wartości celnej towarów nie posiada niezbędnych w tym celu danych,

Zgłoszenie celne

- W przypadku dokonywania eksportu towarów zarówno krajowe, jak i zagraniczne podmioty muszą posiadać numer **EORI**. Jest to numer w Systemie Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych.

Zgłoszenie celne

- Co do zasady od 1 września 2009 roku zgłoszenia eksportowe towarów dokonywane są w formie komunikatu elektronicznego, który przesyłany jest do Systemu Kontroli Eksportu (ESC).
- Wyjątek od powyższej zasady stanowi sytuacja, gdy dojdzie do awarii systemu teleinformatycznego lub w przypadku, gdy towary są wywożone przez podróżnych, którzy nie posiadają bezpośredniego dostępu do systemu teleinformatycznego. W sytuacji, gdy dojdzie do awarii systemu, zgłoszenia wywozowe do odprawy celnej przyjmowane są przez organy celne w formie pisemnej na dokumencie SAD.

Odprawa celna

Eksport towarów poza kraje UE wiąże się z obowiązkiem dokonania odprawy celnej. W praktyce odprawa eksportowa w systemie ESC powinna przebiegać w następujący sposób:

- udzielenie zgody przez urząd celny na opuszczenie przez towar obszaru celnego Polski oraz zwolnienie kontenera w systemie,
- po faktycznym wyprowadzeniu towaru poza granice Wspólnoty następuje zamknięcie eksportu przez urząd celny dokonujący wyprowadzenia. Natomiast agencja celna dokonująca odprawy celnej wysyła do eksportera komunikat potwierdzający wyprowadzenie.

Odprawa celna

Eksport towarów poza kraje UE wiąże się z obowiązkiem dokonania odprawy celnej. W praktyce odprawa eksportowa w systemie ESC powinna przebiegać w następujący sposób:

- dokonanie zgłoszenia towaru do procedury wywozu (komunikat IE515: zgłoszenie celne w ECS),
- przyjęcie zgłoszenia celnego wywozowego przez urząd celny i zwrotne przesłanie do agencji celnej numeru ewidencyjnego operacji wywozowej (komunikat IE528: przyjęcie zgłoszenia i nadanie numeru MRN),
- zwolnienie towarów po kontroli do procedury wywozu oraz generowanie Wywozowego Dokumentu Towarzyszącego, tzw. EAD (komunikat IE529: zwolnienie do procedury wywozu wraz z EAD),

Bariery celne

Sprzedając towar poza UE musimy również znać obostrzenia w polityce handlowej kraju przeznaczenia, oraz mieć wiedzę, czy przy wywozie towarów my nie musimy spełniać dodatkowych wymogów. Obrót niektórymi wyrobami może być dodatkowo regulowany, może podlegać dodatkowym obostrzeniom i kontrolom..



Bariery celne

Bariery taryfowe: cła i kontyngenty taryfowe

Bariery pozataryfowe: ograniczenia ilościowe, podatki od importu, nadzór importu, opłaty wyrównawcze, normy techniczne, wymagania sanitarne i weterynaryjne.

Isztar4

Isztar4 to Informacyjny System Zintegrowanej Taryfy Celnej umożliwia uzyskanie szczegółowych informacji nt. danych taryfowych, w tym nomenklatury towarowej i stawek celnych, a także innych danych pozataryfowych, które pochodzą z bazy danych TARIC.

Kalkulator taryfowy – Isztar4

Stawka cła dostępna w **ISZTAR** jest zależna od umów między krajami. Zasadniczo wszystkie kraje poza UE traktowane są jako “kraje trzecie” i obowiązuje je stała stawka celna. Jeśli sprawdzany towar obejmuje to samo cło dla wszystkich krajów, ma on adnotację ERGAOMNES. Jeśli ograniczenie jest typowe dla jednego państwa, znajduje się na liście jako wyjątek.

https://ext-isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/

Kalkulator taryfowy – Isztar4

Plik Edycja Widok Historia Zakładki Narzędzia Pomoc

ISZTAR4 - Kalkulator taryfowy - X

https://ext-isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/Calculate?lang=PL&date=20210926

Google Portale WeTransfer Generator Baza konkurencyjności Idziennik Fakturownia Wiadomości Serwer Pozostałe zakładki

Język: PL EN FR DE

ISZTAR SERWIS INFORMACYJNY TARYFY CELNEJ

INFORMACYJNY SYSTEM ZINTEGROWANEJ TARYFY CELNEJ (ISZTAR4)

> STRONA GŁÓWNA > KALKULATOR TARYFOWY > PRZEGLĄDARKA TARYFOWA

Kalkulator taryfowy

- Wariantowy kalkulator taryfowy
- Standardowy kalkulator taryfowy
- Kursy przeliczeniowe walut
- Kod Meursinga

Data symulacji: 2021-09-26 Data ostatniej aktualizacji danych: 2021-09-24

ISZTAR4 - Kalkulator taryfowy - Wariantowy kalkulator taryfowy

Typ* Przywóz

Kraj*

Kod towaru*

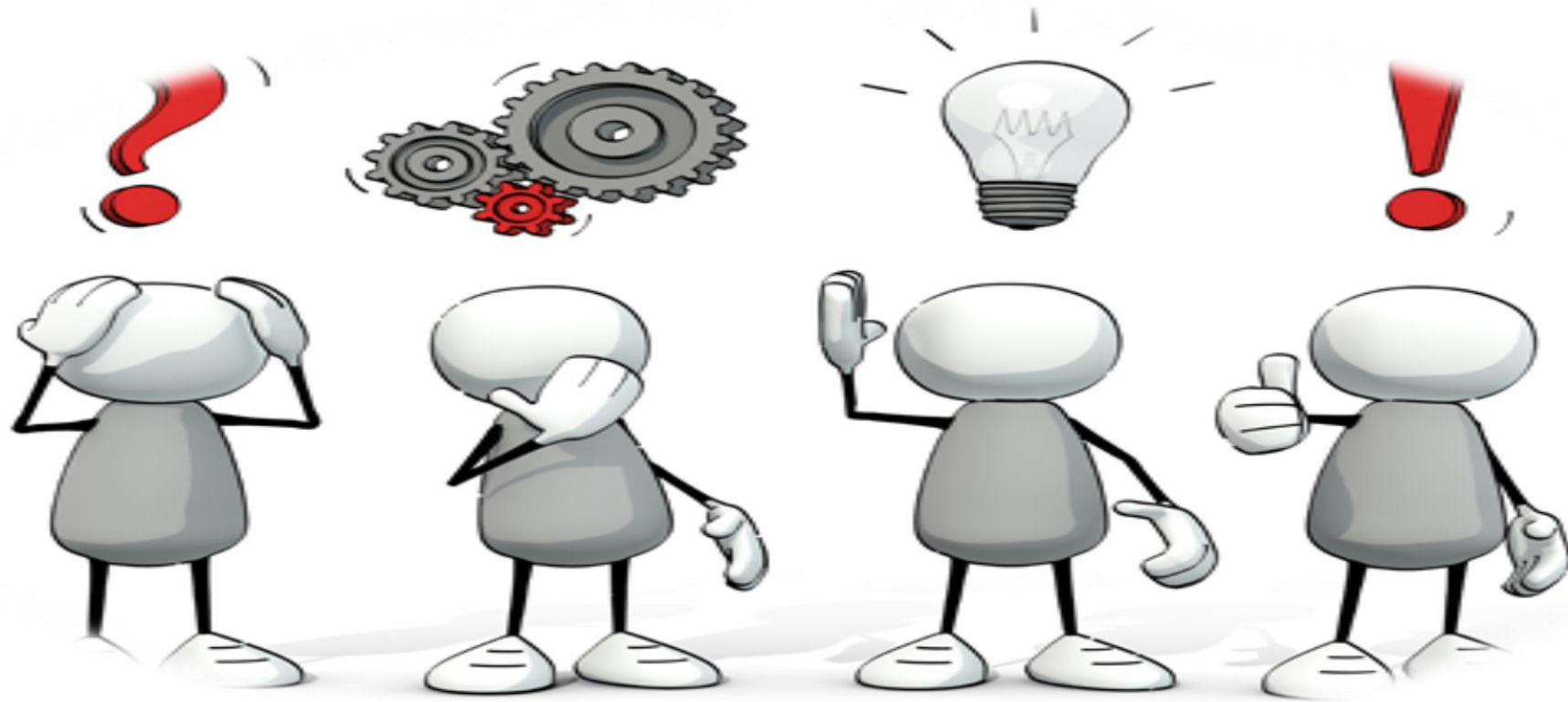
Wartość celna (waluta pochodzenia)*

Jednostka monetarna* PLN - Polski złoty

Wartość statystyczna

Masa brutto (kg)

Masa netto (kg)*



PYTANIA?

12:30 ?



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**

