

Szkolenie Eksport na świecie - aspekty podatkowe i księgowe w kontraktach B2B

Spis treści

Eksport na świecie - aspekty podatkowe i księgowe w kontraktach B2B	2
Agenda.....	3
Kontekst warsztatu	4
Blok 1. Podstawy eksportu	4
Eksportować czy nie eksportować?	4
Co to jest w ogóle eksport?	4
Pojęcia występujące w wymianie handlowej	5
Formy eksportu	6
Eksport pośredni.....	6
Eksport bezpośredni	6
Gotowość do eksportu	6
Korzyści dla eksportera	7
Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji eksportowych	7
Inkaso	8
Akredytywa.....	8
Gwarancja bankowa	9
Faktoring.....	9
Forfaiting	9
Ubezpieczenie Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE)	9
Dlaczego konieczne jest zabezpieczanie się?	9
Eksporterzy - przesłanki.....	9
Importerzy - przesłanki.....	10
Wspólnotowy system rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych	10
Jak uzyskać numer EORI?	10
Wielka Brytania i Brexit a EORI.....	11
Sprzedaż do USA a EORI	11
Blok 2. Rozliczenia podatkowe	11
Rozliczenia podatku od towarów i usług VAT	11
Rozliczenia VAT - Unia Europejska	13
Sprzedaż towarów na rzecz przedsiębiorców (B2B).....	13

Dokumentowanie WDT	13
Sprzedaż towarów na rzecz konsumentów (B2C)	14
Moment obowiązku podatkowego cz. 1	14
Faktura handlowa	14
Transakcje WNT	15
Moment obowiązku podatkowego cz. 2	16
Rozliczenia VAT	16
Rozliczenia VAT – eksport, cz. 1	16
Rozliczenia VAT – eksport do Wielkiej Brytanii	17
Rozliczenia VAT – eksport, cz. 2	17
Blok 3. Cło	18
Podstawowe pojęcia	18
Procedury celne	18
Procedury celne przy eksporcie cz. 1	19
Faktura handlowa – invoice	19
Zgłoszenie celne cz. 1	19
Procedury celne przy eksporcie cz.2	20
Zgłoszenie celne cz. 2	20
Odprawa celna	21
Bariery celne	21
Ishtar4	22
Kalkulator taryfowy - Ishtar4	22
Sesja pytań i odpowiedzi	22
Zakończenie	22

Eksport na świecie - aspekty podatkowe i księgowe w kontraktach B2B

28.09.2021



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Agenda

Blok 1, 9:15 – 10:15 - podstawy eksportu

- A. podstawowe pojęcia związane z eksportem
- B. finansowanie i zabezpieczanie transakcji eksportowych
- C. systemy celno-skarbowe

Blok 2, 10:15 – 11:15 - rozliczenia podatkowe

- A. rozliczenia VAT w transakcjach zagranicznych
- B. obowiązki podatkowe nałożony na podatnika w zależności od różnych modeli transakcji

Przerwa 11:15 – 11:30

Blok 3, 11:30 – 12:30 - cło

- A. dokumenty celne, rodzaje ceł oraz bariery celne z jakimi można się spotkać w handlu międzynarodowym
- B. zmiany jakie zaszły w handlu z Wielką Brytanią po Brexicie
- C. kalkulatory taryfowe Urzędu Celnego kalkulator taryfowy Ishtar4 oraz jego sposobem działania

12:30 - sesja pytań i odpowiedzi według potrzeb uczestników wydarzenia

Kontekst warsztatu

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?

Blok 1. 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 wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów (WDT).

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

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.

WDT - 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.

Wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT) - 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.

VAT Information Exchange System (VIES) - system Komisji Europejskiej (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.

Economic Operators' Registration and Identification (EORI) - unijny system funkcjonujący dla potrzeb celnych przepływu towarów, pomiędzy obszarami celnymi, to znaczy między państwami Wspólnoty Europejskiej a krajami trzecimi, trzecimi, (czyli spoza UE), służący zarejestrowaniu i zidentyfikowaniu podmiotów gospodarczych.

Numer 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.

Formy eksportu

Eksport pośredni

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.

Eksport pośredni najczęściej wybierają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (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.

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

Eksport bezpośredni

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.

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?

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 między innymi w wydłużających się terminach płatności, rosnącej skali opóźnień czy w wolniejszym spływie należności lub wręcz ich braku.

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.

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).

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.

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.

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.

Zabezpiecza zapłatę dla eksportera, niezależnie 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.

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).

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).

Factoring

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).

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.

Ubezpieczenie Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE)

Ubezpieczenie, świadczone przez KUKE, 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.

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

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

Unijny system dla potrzeb celnych przepływu towarów, pomiędzy obszarami celnymi, to znaczy 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.

EORI jest obowiązkowy dla przedsiębiorcy, który planuje import lub eksport z krajami nieprzależnymi 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. Numer EORI jest niezbędny przy odprawie celnej. Każdy przedsiębiorca zainteresowany wymianą handlową z krajami znajdującymi się poza UE powinien mieć numer EORI. Wyjątkiem są osoby fizyczne, które planują na przykład sprowadzić towar z krajów spoza Unii Europejskiej. W ich przypadku można posiadać numer EORI ale nie jest to obowiązkowe.

Jak uzyskać numer EORI?

1. wniosek o nadanie numeru EORI składa się na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych [przejdź do strony Platformy Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych aby dowiedzieć się, czym zajmuje się ta instytucja](#)
2. dokonać rejestracji osoby fizycznej
3. następnie można przystąpić do rejestracji podmiotu w celu nadania numeru EORI

4. po wypełnieniu wniosku należy wygenerować formularz, podpisać i wysłać
5. 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.

Wielka Brytania i Brexit a EORI

Od 2021 roku wysyłka towarów do Wielkiej Brytanii będzie rozliczana jak eksport, a zakup towarów z Wielką Brytanią 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 Electronic Control System (system ECS), umożliwiającym wymianę informacji między urzędami celnymi na terenie całej Unii Europejskiej. Każdy przedsiębiorca zajmujący się eksportem ma także obowiązek posiadać numer celny EORI, bez którego produkt nie przejdzie odprawy celnej o czym była mowa.

A co z wymianą handlową z USA?

Pierwszym wymogiem, który należy spełnić, rozpoczynając sprzedaż do USA, jest uzyskanie numeru Federal Employee Identification Number (FEIN). Jest to numer identyfikacji podatkowej nadawany przedsiębiorcy lub spółce przez urząd podatkowy Internal Revenue Service (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.

Blok 2. 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 między innymi podatku od wartości dodanej/ 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,
- wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju WDT.

Eksport towarów

To dostawa towarów wysyłanych lub transportowanych z terytorium kraju, rozumianego jako terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, poza terytorium Unii Europejskiej, jeżeli wywóz towarów poza terytorium Unii Europejskiej jest potwierdzony przez urząd celny określony w przepisach celnych.

Import towarów

W rozumieniu ustawy o VAT jest nim przywóz towarów z terytorium państwa trzeciego na terytorium Unii Europejskiej, przy czym opodatkowaniu VAT w Polsce podlega import towarów na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

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 (między innymi nabywca towarów jest podatnikiem podatku od wartości dodanej (zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego, innym niż terytorium kraju to jest w praktyce musi posiadać tak zwany numer VAT UE nadany w tym innym kraju Unii Europejskiej) art. 13 ust. 1 ustawy.

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).

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

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). 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%.

Dokumentowanie WDT

Podstawowym warunkiem WDT jest posiadanie numerów VAT UE zarówno przez sprzedawcę towaru, jak i przez nabywcę.

Przewozi 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.

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.

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

dotychczasowymi bądź innymi dowodami, które całościowo zatwierdzą, że WDT została rzeczywiście zrealizowana, na przykład korespondencja handlowa, ubezpieczenie frachtu, zapłata za towaru, itp.

Nabywca towarów 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.

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.

Moment obowiązku podatkowego cz. 1

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.

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 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.

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.

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 wyżej wymienionych 3 miesięcy, uzyska możliwość odpowiedniego powiększenia podatku naliczonego w deklaracji VAT składanej za okres rozliczeniowy, w którym dokument ten otrzymał.

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

Moment obowiązku podatkowego cz. 2

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 między innymi w imporcie 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.

Rozliczenia VAT – eksport, cz. 1

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.

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.

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, to jest 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

Z upływem 2020 roku zakończył się okres przejściowy związany z wystąpieniem Wielkiej Brytanii z UE. Od 1 stycznia 2021 roku 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. cz. 2

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%.

Blok 3. Cło

Podstawowe pojęcia

Cło stanowi opłatę pobieraną przez państwo w związku z obrotem towarowym dokonywanym przez jego granicę.

Cło jest formą podatku pieniężnego, stanowiącego źródło środków pieniężnych dla skarbu państwa.

Rozróżniane są cła przywózowe (importowe), cła wywózowe (eksportowe) oraz cła przewozowe (tranzytowe).

Cło może być obliczone od ilości, wagi oraz wartości towaru.

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.

W procedurze wywozu towarów poza granicę 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 cz. 1

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 cz. 1

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.

Co do zasady przyjmuje się, że zgłoszenie celne powinno być złożone w formie elektronicznej lub pisemnej. Poświadczeniem dokonania elektronicznego zgłoszenia celnego jest dokument poświadczenia zgłoszenia celnego (PZC). 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 Single Administrative Document (SAD).

Procedury celne przy eksporcie cz.2

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 cz. 2

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.

Co do zasady od 1 września 2009 roku zgłoszenia eksportowe towarów dokonywane są w formie komunikatu elektronicznego, który przesyłany jest do 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).

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, tak zwanego 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 taryfowe: cła i kontyngenty taryfowe.

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

Isztar4

Informacyjny System Zintegrowanej Taryfy Celnej (Isztar4) umożliwia uzyskanie szczegółowych informacji na temat danych taryfowych, w tym nomenklatury towarowej i stawek celnych, a także innych danych pozataryfowych, które pochodzą z bazy danych Zintegrowanej Taryfy Wspólnot Europejskich (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.

[Przejdź do strony Serwisu Informacyjnego Taryfy Celnej aby dowiedzieć się, czym zajmuje się ta instytucja.](#)

Sesja pytań i odpowiedzi

Zakończenie





Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego

