

# Kwestie celne w eksporcie

Piotr Kochanecki - PwC



# Eksport, a cło - co musimy wiedzieć



Z perspektywy przepisów celnych, eksport zazwyczaj wiąże się z mniejszym ryzykiem dla przedsiębiorców w porównaniu z importem, ze względu na brak obowiązku zapłaty cła. Warto jednak zwrócić uwagę na to, jakie potencjalne problemy i ryzyka mogą wystąpić podczas eksportu i jakie działania można podjąć, by nie tylko zrealizować eksport w zgodzie z przepisami, ale również, wykorzystać dostępne narzędzia do poprawy jego efektywności i konkurencyjności.



## Warto wiedzieć

- ✓ Co do zasady, eksport nie wiąże się z obowiązkiem zapłaty cła;
- ✓ Ze względu na brak obłożenia cłem, zgłoszenia eksportowe nie niosą ze sobą takiego ryzyka bezpośredniego, jak w przypadku zgłoszeń przywozowych. Przedsiębiorcy wciąż jednak odpowiadają za ich poprawność i zgodność z przepisami, a za ich działania w dużej mierze odpowiedzialność ponoszą kontrahenci za granicą.
- ✓ Choć w przypadku eksportu nie jest płacone cło, to jednak może on oznaczać konieczność zapłaty VAT - gdy eksporter nie ma prawa do zastosowania stawki 0% w eksporcie;
- ✓ Aby uniknąć obowiązku zapłaty VAT przy wywozie towarów poza obszar Unii Celnej (stosować stawkę 0% VAT), koniecznym jest odpowiednie udokumentowanie faktu wywozu towaru poza obszar Unii;
- ✓ Często przywóz towarów z poza obszar Unii Celnej poprzedzony był ich wywozem. Warto pamiętać, że poprawne dokumentowanie eksportu może znacząco usprawnić i ułatwić import w przyszłości, a nawet przełożyć się na realne oszczędności.

# Jak zabezpieczyć się przed zapłatą VAT w przypadku eksportu



Co do zasady, eksport towarów **pozwała na zastosowanie zerowej stawki podatku VAT**. Jednakże, w przypadku niewłaściwego udokumentowania tego wywozu, koniecznym może być zapłata innej niż zerowa stawki podatku - zazwyczaj spowodowane jest to brakiem uzyskania koniecznego dla zerowej stawki potwierdzenia wywozu. Najczęściej jest to związane z niewłaściwym sformułowaniem warunków dostaw, brakiem stosownych zapisów umownych lub problemów z komunikacją - zwłaszcza w sytuacji eksportu pośredniego. **Jak się ustrzec przed takimi sytuacjami?**

## Odpowiednie warunki INCOTERMS



- **Stosowanie co najmniej warunków FCA** - w przypadku stosowania warunków EXW wywoźący towar nabywca nie ma obowiązku udostępnić zgłoszenia celnej wywozowego sprzedającemu. Co za tym idzie, nie ma obowiązku przekazywać sprzedającemu dokumentów koniecznych do zastosowania zerowej stawki podatku VAT. Rozwiązaniem może być stosowanie warunków dostaw wymagających od nas dokonania odprawy celnej, ale jednocześnie zabezpieczających nas przed brakiem dokumentów.

## Dokonywanie odpraw celnych



- **Dokonywanie odpraw celnych we własnym imieniu** - jeżeli sami lub z pomocą wybranej agencji celnej dokonujemy odprawy celnej to mamy pewność, że otrzymamy stosowne dokumenty, a jednocześnie nasza oferta może być bardziej atrakcyjna dla klientów.

## Zastrzeżenie dostawy dokumentów



- **Umowa z kontrahentem może zawierać również zastrzeżenie konieczności dostarczenia dokumentów** - jeżeli zmiana warunków INCOTERMS nie wchodzi w grę, jak również dokonywanie odpraw celnych samodzielnie nie jest w interesie spółki, warto rozważyć zawarcie w umowie z podmiotem zagranicznym zobowiązania do dostarczenia dokumentów eksportowych uprawniających do uzyskania stosownej stawki podatku VAT (z odpowiednimi konsekwencjami umownymi).

## Wpisanie danych podmiotu w zgłoszeniu



- **Zgłoszenie wywozowe zawiera pola w których można wpisać dane spółki** - nawet jeżeli Spółka nie dokonywała zgłoszenia samodzielnie, możliwym jest wpisanie danych identyfikujących dostawę w polu 44 (dodatkowe informacje) zgłoszenia celnego, co ułatwia uzyskanie zerowej stawki VAT.

# Ustalanie pochodzenia

## Dlaczego warto prawidłowo ustalać pochodzenie towarów:



Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej spowodowało, że nasz 4. największy partner handlowy znajduje się poza Unią Europejską, a więc poza Unią Celną.



Unia Europejska posiada też umowy o wolnym handlu z wieloma krajami świata, w tym Koreą, Japonią czy Kanadą - pochodzenie zadecyduje o preferencji w imporcie.



Należności importowe dla towarów z nieustalonym pochodzeniem mogą wynosić nawet kilkadziesiąt procent. Poprzez ustalenie pochodzenia mogą być one **zredukowane do 0%**.



Prawidłowe ustalenie pochodzenia może dawać przewagę handlową wobec konkurencji - kontrahent korzysta na preferencji taryfowej.



Ustalenie pochodzenia swoich towarów może otwierać drogę na pozaunijne rynki zbytu. Jest złotym kluczem do eksportu, ale również może dać przewagę w handlu wewnątrz UE.

## Ustalanie pochodzenia towarów może stanowić wyzwanie, ale warto poświęcić mu uwagę

- Firmy niejednokrotnie nie korzystają z preferencyjnego pochodzenia towarów, w obawie przed niewłaściwym określeniem pochodzenia;
- Inne firmy zbyt optymistycznie i bez kalkulacji deklarują preferencyjne pochodzenie towarów, co może powodować problemy u ich zagranicznych kontrahentów, ale również dla nich samych;
- Jednakże, właściwe ustalenie pochodzenia może przynieść szereg korzyści i może otwierać drogę do rynków międzynarodowych i unijnych

# Dziękuję za uwagę

W przypadku pytań, uprzejmie prosimy o kontakt.



**Piotr Kochanecki**  
*Manager*

*piotr.k.kochanecki@pwc.com*  
**+48 519 504 386**

[pwc.com](https://pwc.com)

Powyższa prezentacja została przygotowana wyłącznie w celach ogólnoinformacyjnych i nie stanowi porady podatkowej w rozumieniu polskich przepisów. Nie powinni Państwo opierać swoich działań/decyzji na treści informacji zawartych w tej prezentacji bez uprzedniego uzyskania profesjonalnej porady. Nie gwarantujemy (w sposób wyraźny, ani dorozumiany) prawidłowości, ani dokładności informacji zawartych w naszej prezentacji. Ponadto, w zakresie przewidzianym przez prawo polskie, PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., jej partnerzy, pracownicy, ani przedstawiciele nie podejmują wobec Państwa żadnych zobowiązań oraz nie przyjmują na siebie żadnej odpowiedzialności – ani umownej, ani z żadnego innego tytułu – za jakiegokolwiek straty, szkody ani wydatki, które mogą być pośrednim lub bezpośrednim skutkiem działania podjętego na podstawie informacji zawartych w naszej prezentacji lub decyzji podjętych na podstawie tej prezentacji.

© 2021 PwC© 2021 r. PricewaterhouseCoopers Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K. Wszelkie prawa zastrzeżone. "PricewaterhouseCoopers" oznacza PricewaterhouseCoopers Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K. (Polską spółkę komandytową) lub, wedle kontekstu, PricewaterhouseCoopers światową sieć lub inne podmioty z sieci, przy czym każdy z nich jest samodzielny i niezależny.