

Handel zagraniczny

Piątek, 3 luty 2023, 11:29, autor: Fakturowo.pl

Żeby sprawnie prowadzić handel zagraniczny, przedsiębiorca musi załatwić szereg formalności. Jak to wygląda w przypadku sprzedaży towarów poza Unię Europejską, a także odwrotnie, czyli jeśli chodzi o sprowadzanie produktów do Polski spoza UE?

Dlaczego w tym artykule skupiamy się na transakcjach z partnerami spoza terenu Unii Europejskiej? Bo taka sprzedaż i przywóz towarów jest bardziej skomplikowana pod kątem formalnym, niż działania prowadzone wewnątrz państw członkowskich. Jeśli planujesz się z tym zmierzyć, to ta treść jest dla Ciebie.

Handel zagraniczny – jak wygląda sprzedaż poza Unię Europejską?

Żeby sprzedać towary do państw, które nie należą do Unii Europejskiej, trzeba zarejestrować firmę poprzez Platformę Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych, a także zdobyć numer EORI przeznaczony do identyfikacji przedsiębiorców w kontaktach z organami celnymi w UE. Dzięki temu, można łatwo zgłosić produkty do procedury celnej. Co ważne, od czasu Brexitu wszystkie te zasady dotyczą również sprzedaży towaru do Wielkiej Brytanii.

Formalności, związane z odprawami celnymi, są załatwiane elektronicznie. Taką formę ma cała dokumentacja, dotycząca importu i eksportu. A jeśli o tym drugim już mowa, to trzeba też wspomnieć, że eksport poza teren Unii Europejskiej nie podlega cłom.

Przedsiębiorcy, którzy załatwią wszystkie niezbędne dokumenty, mogą przy sprzedaży eksportowej korzystać ze stawki VAT wynoszącej 0 procent. Zarówno w eksporcie bezpośrednim (czyli takim, który jest realizowany przez dostawcę albo na jego rzecz), jak i eksporcie pośrednim (realizowanym przez nabywcę mającym siedzibę poza Polską albo na jego rzecz), konieczne jest uzyskanie dokumentu, potwierdzającego wywóz towaru poza terytorium UE. Należy go zdobyć zanim minie termin złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy.

Handel zagraniczny – jak wygląda przywóz towarów spoza Unii Europejskiej?

Procedura przywozu towarów spoza Unii Europejskiej w niektórych aspektach wygląda podobnie, jak w przypadku wspomnianego już eksportu do krajów, które nie należą do UE. Tu również konieczna jest rejestracja firmy na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych, bo to na niej dokonywane są wszelkie formalności powiązane z odprawą celną towarów. Za jej pomocą zdobywa się także numer EORI.

Żeby przywieźć towar do Polski, za każdym razem trzeba dokonać zgłoszenia celnego. Polega to na przedstawieniu produktów do odprawy celnej razem z odpowiednimi dokumentami. W związku z tym, że Unia Europejska jest pod kątem celnym obszarem jednolitym, formalności związanych z importem można dopełnić w dowolnym kraju członkowskim. W praktyce: można wybrać odprawę zarówno w Polsce, jak i w każdym innym państwie należącym do UE.

Na koniec jeszcze jedna ważna kwestia: jeżeli dane produkty są obciążone cłem, to na zapłacenie cła i VAT od importu jest zwykle 10 dni od daty przyjęcia zgłoszenia przez organ celny.