

# Transgraniczna sprzedaż towarów i usług w świetle wymogów prawnopodatkowych – na co zwrócić uwagę prowadząc sprzedaż za granicą?

Warszawa, 7 listopada 2019

## Z czym wiąże się sprzedaż za granicą?

- Obowiązek przestrzegania przepisów prawnych obowiązujących w krajach, w których prowadzona jest sprzedaż.
- Konieczne może być też zarejestrowanie się jako podatnik VAT w kraju sprzedaży i rozliczanie VAT w tym kraju.
- Prowadząc sprzedaż za granicą trzeba kontrolować w jakim kraju następuje sprzedaż i z jaką stawką VAT.

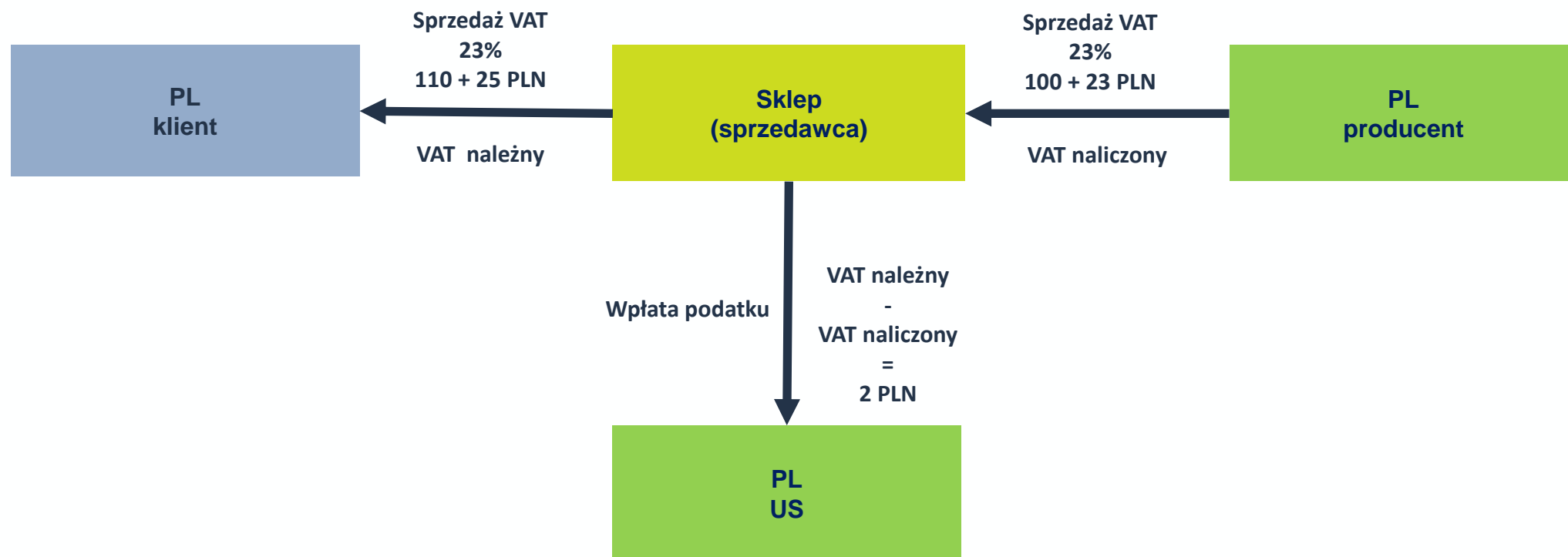


## Dlaczego to jest ważne?

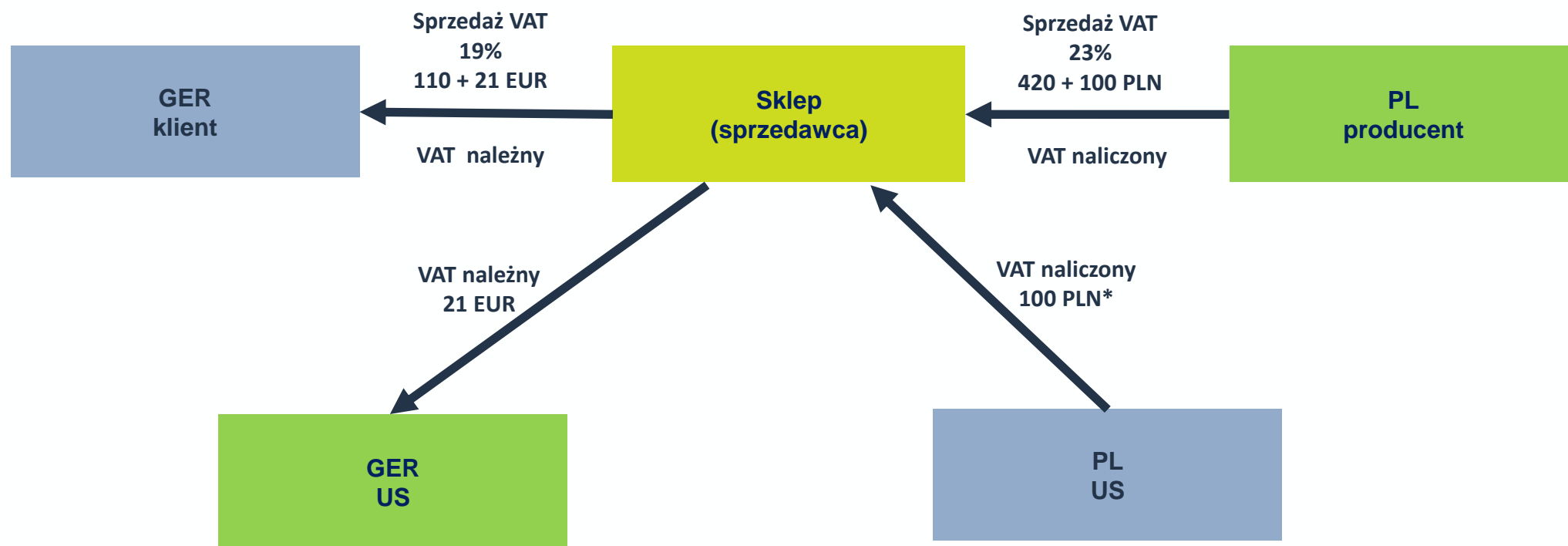
- Stawki VAT są różne w różnych krajach UE (Polska 23%, Niemcy 19%).
- Ceny ofertowe są w kwotach brutto, wartość VAT w cenie wpływa na wysokość marży.
- W konsekwencji, w zależności od kraju sprzedaży marża netto może się różnić.
- Brak podatku VAT należnego w Polsce, konieczność ubiegania się o zwrot podatku VAT naliczonego od US (60 dni na zwrot).



## Sprzedaż krajowa



## Sprzedaż zagraniczna



\* US ma 60 dni na dokonanie zwrotu podatku, termin ten może być wydłużony

## Transgraniczna sprzedaż towarów i usług

Co będę  
sprzedawał?

Towary

Usługi (treści  
cyfrowe)

Komu będę  
sprzedawał?

Konsumentom  
(B2C)

Przedsiębiorcom  
(B2B)

Skąd będę  
sprzedawał?

Magazyn w  
Polsce

Magazyn za  
granicą

## Transgraniczna sprzedaż towarów i usług

W jaki sposób  
będę  
sprzedawał?

Bezpośrednio

Marketplace

W jakim modelu  
logistycznym  
będę sprzedawał?

Obsługa własna

Dropshipping

Fulfillment



## Sprzedaż treści cyfrowych

- Opodatkowanie w miejscu zamieszkania konsumenta.
- Jeżeli roczna sprzedaż wewnątrz całej UE nie przekracza 10.000 EUR (42.000 PLN) można opodatkować w kraju siedziby.
- Możliwość stosowania MOSS (Mini One Stop Shop).
- W przypadku sprzedaży przedsiębiorcom (podatnikom VAT) miejsce świadczenia w kraju odbiorcy i opodatkowanie VAT na zasadzie odwrotnego obciążenia.





## 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.
- Jeżeli w Unii Europejskiej, co do zasady jednolite wymagania prawne co do prawa konsumenckiego (prawo zwrotu w ciągu 14 dni) i treści regulaminów internetowych



## 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 WDT - 0%, jeżeli:
  - nabywca jest zarejestrowany na VAT dla celów transakcji wewnątrzwspólnotowych,
  - wywóz towaru do nabywcy został prawidłowo udokumentowany,
- Niespełnienie warunków może skutkować opodatkowaniem stawką krajową 23%
- Nabywca zobowiązany do rozpoznania wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów (WNT) w swoim kraju (i opodatkowania zgodnie ze stawką obowiązującą w kraju nabywcy)
- Różnice prawne w sprzedaży towarów na rzecz przedsiębiorców oraz konsumentów



## Sprzedaż z magazynu położonego za granicą

- Jeżeli towar jest transportowany z Polski do magazynu za granicą w celu jego sprzedaży, to przemieszczenie towaru jest traktowane jako WDT w Polsce i WNT w kraju położenia magazynu.
- Obowiązek rejestracji na dla celów VAT UE w państwie położenia magazynu.
- Obowiązek udokumentowania wywozu towaru do magazynu w innym kraju.
- Późniejsza sprzedaż i wydanie towaru z magazynu w danym kraju klientowi z tego samego kraju traktowana jest jako sprzedaż na terytorium danego kraju.
- Sprzedaż z magazynu do konsumenta w innym kraju (B2C) – sprzedaż wysyłkowa z tego kraju.
- Sprzedaż z magazynu do podatnika w innym kraju (B2B) - WDT w kraju położenia magazynu.
- Prawne zabezpieczenie relacji z kontrahentem zagranicznym (wybrane czynniki)



## Sprzedaż z magazynu położonego za granicą



- Przemieszczenie:
  - WDT w Polsce (0%)
  - WNT w Niemczech (19%)
- Sprzedaż:
  - Opodatkowanie VAT w Niemczech (19%)

## Sprzedaż z magazynu położonego za granicą



- Przemieszczenie:
  - WDT w Polsce (0%)
  - WNT w Niemczech (19%)
- Sprzedaż:
  - Jeżeli limit sprzedaży do Francji nie został przekroczony – opodatkowanie VAT w Niemczech
  - Jeżeli limit sprzedaży do Francji został przekroczony – opodatkowanie VAT we Francji

## Sprzedaż z magazynu położonego za granicą



- Przemieszczenie:
  - WDT w Polsce (0%)
  - WNT w Niemczech (19%)
- Sprzedaż:
  - WDT w Niemczech (rozliczane przez sprzedawcę)
  - WNT we Francji (rozliczane przez nabywcę)

## Sprzedaż za pośrednictwem marketplace

- Marketplace umożliwia zawarcie umowy między dostawcą i nabywcą. Nie determinuje zasad opodatkowania podatkiem VAT.
- Sam fakt, czy sprzedaż następuje bezpośrednio czy za pośrednictwem marketplace nie wpływa na zasady opodatkowania VAT.
- Rozliczenie usługi świadczonej przez marketplace i pobieranej prowizji. Jeżeli operator marketplace jest podmiotem zagranicznym, to konieczne może być rozpoznanie importu usług.



## Fulfilment

- Magazynowanie i dostawa leżą po stronie operatora logistycznego.
- Sklep jest sprzedawcą, zobowiązanym do rozliczenia VAT.
- Trzeba kontrolować, gdzie są magazynowane towary, czy są przemieszczane pomiędzy magazynami i z jakiego magazynu towar jest wysyłany do nabywcy.





## Fulfilment by Amazon (FBA)

- Magazyny w 7 krajach: Hiszpania, Francja, Włochy, Niemcy, Polska, Czechy, Wielka Brytania
- Trzy modele logistyczne:
  - Pan-European FBA – magazynowanie we wszystkich lokalizacjach
  - Multi-Country Inventory (MCI) – magazynowanie w wybranych lokalizacjach
  - European Fulfilment Network (EFN) – magazynowanie w jednej lokalizacji (Niemcy)
- Rejestracja dla celów VAT w krajach położenia magazynów
- Przemieszczenie między magazynami – WDT/WNT
- Konieczność monitorowania wartości sprzedaży w poszczególnych krajach z poszczególnych lokalizacji



## Dropshipping – model sprzedaży

- Dwie odrębne transakcje. Z jednej strony nabycie towarów przez sklep od hurtowni, z drugiej strony dostawa towaru przez sklep na rzecz klienta.
- Dystrybutor (hurtownia) wysyła towar bezpośrednio do nabywcy - tzw. transakcja łańcuchowa w VAT.
- Kwestie prawne – stronami umowy sprzedaży są sklep internetowy oraz odbiorca (podział odpowiedzialności, rękojmia, zwrot).



## Dropshipping – model pośrednictwa

- Dostawa towarów następuje pomiędzy klientem i hurtownią.
- Na hurtowni spoczywa obowiązek rozpoznania właściwych zasad opodatkowania.
- Sprzedawca we właściwy sposób powinien opodatkować pobieraną przez siebie prowizję.
- Kwestie prawne – sklep internetowy występuje jako pośrednik w sprzedaży – zagadnienia z tym związane



## Kontakt



**Michał Chyła**

Dyrektor

*Doradca podatkowy*

Kom.: +48 603 700 146

Tel.: +48 22 102 20 76

[michal.chyla@arenatax.pl](mailto:michal.chyla@arenatax.pl)



**Mateusz Bednarz**

Partner Arena Legal

*Radca Prawny*

Kom.: +48 519 571 006

Tel.: +48 22 102 20 97

[mateusz.bednarz@arena-legal.com](mailto:mateusz.bednarz@arena-legal.com)

**Arena Tax**

**Arena Legal**

ul. Bukowińska 22B

02-703 Warszawa

office@arenatax.pl  
www.arenatax.pl

tel. +48 22 102 20 30