PRZEWODNIK GOSPODARCZY

PARTNERZY DODATKU
Polska Agencja Inwestycji i Handlu Grupa PFR
EY Building a better working world

RELACJE POLSKA – WIELKA BRYTANIA PO BREXICIE

BIZNES A BREXIT

Problemy nie tylko z kanapkami

ADOBESTOCK

Kolejne dni od zakończenia tzw. okresu przejściowego w handlu pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią przynoszą nam mniej lub bardziej zabawne doniesienia, jakie są skutki brexitu w wymiarze handlowym, ale i czysto ludzkim.

Na pewno do tych zabawnych zdarzeń można zaliczyć konfiskatę kanapek brytyjskiego kierowcy ciężarówki przez holenderskich celników, choć pewnie człowiekowi pozbawionemu kanapek do śmiechu wcale nie było. Zapewne nie śmiali się też kierowcy, w tym polscy, którzy czekali w długich kolejkach na granicy brytyjsko-francuskiej na powrót do domu na święta.

Wtedy jeszcze nie było umowy o wolnym handlu pomiędzy Unią i Zjednoczonym Królestwem i był to tylko przedsmak problemów, z którymi przychodzi się teraz borykać eksporterom, importerom i przewoźnikom. Część brytyjskich przedsiębiorców zdaje już sobie sprawę, z czym przychodzi im się mierzyć. Część otwarcie mówi, że to koniec ich biznesu. Brytyjczycy zamawiający towary z UE przez internet są „zaskakiwani", że poza ceną zakupu muszą jeszcze płacić dodatkowe funty za cło i VAT, które nagle się pojawiły. Wszystko to problemy, które mieszkańcy Albionu sprokurowali sobie sami głosując za wyjściem z UE.

Powinni być ich świadomi. Czy jako społeczeństwo byli? Należy wątpić. Za to nie należy wątpić w polskich przedsiębiorców eksportujących na Wyspy. Oni brexitu nie chcieli, ale muszą teraz zmagać się z jego skutkami w zakresie przepływu towarów i usług. Ktoś powie, że jest przecież umowa. To prawda, jest. Lepsza ona niż handel na ogólnych zasadach WTO, ale prawda jest taka, że niemal wszystko się zmieniło. W tej sytuacji należy mieć nadzieję, że polscy przedsiębiorcy jak zwykle staną na wysokości zadania i wykazując dużą elastyczność, dostosują się do nowych warunków handlu z Wielką Brytanią. „Rzeczpospolita" chce im w tym pomóc przedstawiając niniejszy przewodnik, który ma przybliżyć nowe zasady handlu na linii UE/Polska – Wielka Brytania. /©℗

—Artur Osiecki

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z PAIH

Polacy i Brytyjczycy chcą nadal ze sobą handlować

Zainteresowanie polskich przedsiębiorców rynkiem brytyjskim zaczyna się odbudowywać – mówi Wojciech Stando, szef zagranicznego biura handlowego PAIH w Londynie.

ARTUR OSIECKI

Jak po półtora miesiąca po zakończeniu tzw. okresu przejściowego wygląda handel z Wielką Brytanią?

W zestawieniu z sytuacją sprzed 31 grudnia 2020 r. różnica jest ogromna i odczuwalna przez wszystkich. Proste zasady współpracy, które znamy z ryku unijnego, zastąpiono procedurami stosowanymi dotychczas jedynie w obrocie towarowym z krajami nienależącymi do Unii Europejskiej, jak Białoruś czy Chiny. Biorąc pod uwagę fakt, że ponad 80 proc. polskiej wymiany handlowej przypada na kraje UE, wielu naszych przedsiębiorców nie miało do tej pory do czynienia z klasycznym importem lub eksportem. Powoduje to, że niektóre wymogi, nawet te podstawowe, wydają się bardzo skomplikowane. Mimo to, porównując liczbę zapytań spływających do nas przed i po zakończeniu okresu przejściowego, nie widzimy, aby zainteresowanie rynkiem brytyjskim wyraźnie się kurczyło. Możemy wręcz mówić o pewnej odbudowie. Liczba firm, które zwróciły się do nas w styczniu, była większa niż rok temu, i nie chodzi tu tylko o polskich eksporterów. Pojawia się coraz więcej zapytań od Brytyjczyków zainteresowanych nawiązaniem współpracy z dostawcami z Polski. Może być to spowodowane tendencją do skracania łańcuchów dostaw z uwagi na Covid-19. Nie należy jednak wykluczać, że pewną rolę odgrywa również zakończenie poczucia niepewności, tak wyraźnie widoczne przed podpisaniem umowy handlowej pomiędzy Unią a Wielką Brytanią.

Co stanowi największą przeszkodę dla polskich eksporterów?

Na obecnym etapie niewątpliwie kwestie podatkowe. Otrzymujemy sporo pytań dotyczących rozliczania VAT, od najprostszych dotyczących zasad stosowania zerowej stawki w eksporcie, do o wiele bardziej skomplikowanych, odnoszących się np. do produkcji przez polską firmę artykułu przeznaczonego na eksport z materiałów powierzonych przez zamawiającego z Wielkiej Brytanii. Oddzielną kwestię stanowią zasady naliczania i odprowadzania VAT przy transgranicznej sprzedaży B2C, prowadzonej głównie przez platformy e-commerce. Zgodnie z nowymi przepisami każda dostawa do Wielkiej Brytanii o łącznej wartości poniżej 135 funtów musi zawierać brytyjski VAT, z którego należy rozliczyć się w tamtejszym urzędzie celno-skarbowym HMRC. Dla polskiego sprzedawcy oznacza to konieczność zarejestrowania się w brytyjskim systemie, prowadzenia odrębnej

BIURO PAIH W LONDYNIE

Wojciech Stando, kierownik londyńskiego biura PAIH

ewidencji oraz odprowadzania w Wielkiej Brytanii podatku pobranego przy sprzedaży. Firmy polskie pytają również o nowe wymogi dotyczące eksportu tych produktów, do których mają zastosowanie specyficzne brytyjskie regulacje, np. kosmetyków czy lekarstw.

Czy istnieje ryzyko, że część polskich firm może zawiesić lub nawet zerwać współpracę z brytyjskimi kontrahentami?

Oczywiście zawsze jest taka możliwość. Dla niektórych nowe wymogi formalne mogą okazać się nie do przeskoczenia. Należy jednak pamiętać, że Wielka Brytania, niezależnie od tego, do jakiego stopnia zasady współpracy z Unią zostaną uproszczone, gdyż jest to proces dziejący się, w którym ostatnie słowo na pewno nie zostało powiedziane, pozostanie jedną z największych gospodarek świata. Ciężko jest zignorować tak rozwinięty rynek, w znacznej mierze oparty na imporcie, zasiedlony przez kilkadziesiąt milionów zamożnych konsumentów. Ci polscy eksporterzy, którzy zdają sobie z tego sprawę, będą robić wszystko, aby dostosować się do zmienionych warunków i kontynuować współpracę z partnerami z Wielkiej Brytanii. Na miejscu tych, którzy zrezygnują, szybko pojawią się inni, niekoniecznie z Polski – rynek nie znosi próżni.

Nasze firmy mogą liczyć na mocną pomoc ze strony kierowanego przez pana biura?

Jak najbardziej. Zdajemy sobie sprawę, że zmiany, które nastąpiły, wymagają zwiększonego poziomu wsparcia. Nie zaniedbujemy „codziennych" obowiązków – wciąż na bieżąco staramy się obsługiwać „niebrexitowe" zapytania napływające od klientów tak z Polski, jak z Wielkiej Brytanii, jednak oś naszej aktywności to obecnie działania związane z brexitem. Oprócz konsultowania bieżących problemów wspólnie z centralą PAIH prowadzimy szeroką akcję informacyjną, mającą na celu zapewnienie jak najszerszej wiedzy odnośnie sytuacji w Zjednoczonym Królestwie, istoty obecnych relacji UE–UK oraz obowiązków, które należy spełnić przy dostarczaniu produktów na brytyjski rynek. Na stronie głównej PAIH uruchomiono specjalną zakładkę „Brexit" (https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/europa/Wielka_Brytania/brexit), z poziomu której można zaczerpnąć informacji nt. zawartej pod koniec grudnia umowy o handlu i współpracy, przejrzeć poradnik „Brexit w pytaniach i odpowiedziach", dowiedzieć się o sytuacji w poszczególnych branżach gospodarki UK, zapoznać się z przepisami regulującymi wymianę handlową w specyficznych przypadkach, posłuchać podcastów czy też poczytać publikowane w formie newslettera najświeższe wiadomości z rynku brytyjskiego. Uzupełnieniem opisanego programu wsparcia jest działająca w każdą środę w godz. 12–14 dedykowana infolinia „Brexit – zapytaj eksperta" (22 3349911).

A co mówią brytyjscy przedsiębiorcy? Chyba nie są zadowoleni? Wielu pisze petycje do brytyjskiego parlamentu.

Sytuacja brytyjskich przedsiębiorców jest znacznie cięższa niż tych po stronie unijnej z uwagi na fakt, że UE – w odróżnieniu od Wielkiej Brytanii – nie wprowadziła żadnego okresu dostosowawczego i formalności importowe funkcjonują w pełnym wymiarze już od 1 stycznia. Rodzi to wiele frustracji wśród eksporterów dostarczających towar na rynek unijny. Szczególne niezadowolenie wykazują dostawcy żywności, którzy z racji niedopełnienia formalności nie są w stanie wprowadzić swoich produktów na obszar celny UE. Ocenia się, że w ciągu sześciu miesięcy ilość produktów spożywczych, które ulegną zniszczeniu z powodu przestojów lub konfiskaty, może osiągnąć nawet 142 tys. ton. Niektóre opinie podważają słynne stwierdzenie brytyjskiego premiera o „przejściowych trudnościach okresu ząbkowania". Padają tezy, że problemy, które się uzewnętrzniły, mają charakter długofalowy i system oparty w dużej mierze na poprzednim modelu handlu nie jest sobie w stanie z nimi poradzić. Według ostatnich danych poziom eksportu z Wielkiej Brytanii do krajów Unii zmniejszył się w styczniu aż o 68 proc. w porównaniu ze styczniem 2020. To, co jest obecnie udziałem przedsiębiorców ze Zjednoczonego Królestwa, powinno być traktowane przez polskich eksporterów jako lekcja do odrobienia, gdyż analogiczne wymogi zaczną obowiązywać po stronie brytyjskiej odpowiednio od 1 kwietnia i 1 lipca, po zakończeniu trzyetapowego okresu przejściowego ogłoszonego przez rząd Borisa Johnsona.

Kiedy sytuacja może się unormować, tzn. eksporterzy i importerzy dostosują się i przywykną do nowych realiów?

Wydaje się, że w zależności od rozwoju sytuacji może to potrwać od 6 do 12 miesięcy. Być może niektóre z uzgodnionych zasad rzeczywiście okażą się na tyle problematyczne, że obydwie strony zgodzą się na ich korektę, jednak nie liczyłbym na umowę handlową 2.0 – napisaną od nowa. Do większości obecnych wymogów trzeba się będzie dostosować. /©℗

HANDEL

Warunki przepływu towarów między Polską a Wielką Brytanią

Umowa o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem to najnowocześniejsza umowa o wolnym handlu, która nie dość, że znosi cła i kontyngenty taryfowe, to jednocześnie obliguje obie strony do regularnego jej przeglądu, tak aby handel towarami i świadczenie usług przebiegały bez żadnych tarć.

ADOBESTOCK

W 2019 r. eksport srebra stanowił 4 proc. ogółu eksportu towarów z Polski do Wielkiej Brytanii

JACEK STRZELECKI

Od stycznia br. przepływ towarów i usług pomiędzy Unią Europejską (UE) a Wielką Brytanią (UK) odbywa się na podstawie zasad opisanych w umowie o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem (dalej: umowa EU–UK), która reguluje całą tę sferę. Choć ten dokument stanowi, że od chwili jego wejścia w życie UE i UK to oddzielne byty gospodarcze i handlowe, tak zwane kraje trzecie, to w umowie zapisano jednocześnie dla przedsiębiorstw po obu stronach szereg wolności biznesowych i handlowych, które mają łagodzić dokonaną zmianę „wszystkiego", tak aby „wszystko" szybko wróciło na utarte ścieżki.

Główne zasady handlu

Umowa już na wstępie stanowi, że handel towarami między UE a UK będzie osadzony w liberalizmie. Dotyczy to nie tylko sprzedaży towarów i usług, ale także tranzytu trasami najbardziej dogodnymi dla tranzytu międzynarodowego, na potrzeby ruchu tranzytowego na terytorium lub z terytorium UE lub UK lub dowolnego innego państwa trzeciego.

Bezwzględną zasadą jest, że cła na wszystkie towary pochodzące z terytorium czy to Unii Europejskiej czy Wielkiej Brytanii, są zakazane. Ponadto nie może być wprowadzony nakaz przyjmowania i utrzymywania ceł, podatków ani innych opłat dowolnego rodzaju nakładanych na wywóz towaru lub w związku z tym wywozem. Taki sam zakaz odnosi się do podatków wewnętrznych lub innych opłat nakładanych na towary wywożone, które przekraczają podatek lub opłatę, które zostałyby nałożone na towary podobne, jeżeli są przeznaczone do konsumpcji wewnętrznej.

Jednak nie będzie automatyzmu w stosowaniu zerowych taryf. Warunkiem skorzystania z nich będzie niezbędne dopełnianie formalności celnych związanych z przewozem towarów pomiędzy Unią Europejską i Zjednoczonym Królestwem poprzez przedstawienie dokumentów celnego pochodzenia towarów, a także rozliczanie podatku VAT i podatku akcyzowego.

Niezależnie od pochodzenia towaru ani Unia, ani Wielka Brytania nie mogą stosować należności celnych w odniesieniu do towaru, który ponownie wjeżdża na terytorium po czasowym wywozie towarów z danego terytorium w celu naprawy. Ponadto nie stosuje się należności celnych w stosunku do towarów tymczasowo przywiezionych z terytorium UE lub UK w celu naprawy, niezależnie od ich pochodzenia. Umowa zastrzega, że zarówno Unia, jak i Wielka Brytania mogą wprowadzić licencjonowanie przywozu i wywozu dla pewnych produktów.

Zasady preferencyjne

Wspomniane wyżej zerowe taryfy będą mieć zastosowanie, jeśli dany produkt będzie spełniał reguły pochodzenia. Umowa o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem uznaje za towar pochodzący z UE lub UK, jeżeli został on całkowicie uzyskany na ich terytorium i wyłącznie z materiałów pochodzących z ich terytorium.

W przypadku wytworzenia produktów na obszarze UE lub UK zawierających materiały z nich niepochodzące, mogą być one uznane za pochodzące, pod warunkiem że spełniają wymogi określone w regułach pochodzenia dla poszczególnych produktów.

Jeżeli produkt uzyskał status pochodzenia, materiały niepochodzące użyte do wytworzenia tego produktu nie są uważane za niepochodzące, jeżeli produkt ten włączono jako materiał do innego produktu. Dla pewności wprowadzono zasadę, że uzyskanie statusu pochodzenia musi odbywać się w sposób ciągły w Zjednoczonym Królestwie lub w Unii.

Należy podkreślić, że pochodzenia nie ustala organ celny, ale przedsiębiorstwo, które musi wykazać pochodzenie. Umowa dopuszcza tolerancję dla pochodzenia, ale pod warunkiem, że produkt finalny nie przekracza wskazanych wartości (stosunek procentowy). Dla danego produktu nie będzie możliwe zastosowanie zerowej stawki celnej, jeśli cechuje go niewystarczająca produkcja, np. czynności konserwowania, takie jak suszenie, mrożenie, przechowywanie w solance i inne podobne czynności, których jedynym celem jest zapewnienie, aby produkty pozostały w dobrym stanie podczas transportu i składowania.

Przy określaniu, czy produkt jest pochodzący, nie bierze się pod uwagę materiałów opakowaniowych i opakowań do wysyłki, które są wykorzystywane do ochrony produktu podczas transportu. Ta sama zasada dotyczy materiałów opakowaniowych i opakowań, w których produkt jest umieszczany na potrzeby sprzedaży detalicznej, chyba że co innego wynika z reguły pochodzenia dla poszczególnych produktów. Akcesoria, części zamienne, narzędzia i instrukcje lub inne materiały informacyjne uważa się za jeden produkt z danym sprzętem, maszyną, aparaturą lub pojazdem, jeżeli są klasyfikowane i dostarczane wraz z produktem, ale nie są fakturowane oddzielnie od produktu, oraz są typami, ilościami i wartością zwyczajowo stosowaną dla tego produktu. Również w tym przypadku mogą być wyłączenia z ulgi, jeśli do produktu będą mieć zastosowanie reguły pochodzenia dla poszczególnych produktów.

Jeżeli produkt ma postać zestawu, to w takim przypadku uznaje się go za pochodzący z UE lub Wielkiej Brytanii, jeżeli wszystkie elementy zestawu są produktami pochodzącymi. Jeżeli zestaw składa się z elementów pochodzących i niepochodzących, cały zestaw uważa się za pochodzący z terytorium UE lub UK, jeżeli wartość elementów niepochodzących nie przekracza 15 proc. ceny zestawu ex-works.

Przedsiębiorstwo nie musi wykazywać pochodzenia środków produkcji (np. paliwa, energii, katalizatorów, maszyn, narzędzi, matryc, form itd.) służących do wytworzenia towaru. Ta materia uznawana jest za elementy neutralne dla ustalenia pochodzenia. Eksporter produktu sporządza oświadczenie o pochodzeniu na podstawie informacji świadczących o tym, że produkt jest produktem pochodzącym, w tym informacji na temat statusu pochodzenia materiałów użytych do wytworzenia produktu. Eksporter odpowiada za poprawność oświadczenia o pochodzeniu i dostarczonych informacji.

Oświadczenie

Oświadczenie o pochodzeniu, którego wzór znajduje się w załączniku do umowy UE–UK, można sporządzić w języku polskim, ale musi to być zgodne z przepisami ustawowymi i wykonawczymi kraju wywozu (UE i Polski). Można je sporządzić odręcznie, ale drukowanymi literami. Nie może to być ołówek ani kredka. Musi to być przybór do pisania z tuszem.

Oświadczenie o pochodzeniu ważne jest przez 12 miesięcy, na zasadach wskazanych w umowie, i może być wydłużone maksymalnie do 24 miesięcy. Oświadczenie ma zastosowanie do pojedynczej wysyłki jednego produktu lub większej liczby produktów lub do wielokrotnych przesyłek identycznych produktów.

Należy pamiętać, że szczególne zasady wwozu i wywozu są przewidziane dla żywności, w tym szczególnie produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego. Ponadto warunkiem wwozu do Wielkiej Brytanii jest dopełnienie wymogu zgodności – standard UKCA zastąpił CE (o czym piszemy w dalszej części przewodnika – E12). /©℗

OPINIA

Jacek Silski

prezydent Wielkopolskiego Związku Pracodawców Lewiatan

ARCHIWUM JACEK SILSKI

Zasadniczo wolumeny sprzedaży naszych wielkopolskich firm do Wielkiej Brytanii pozostają bez zmian, z kilkoma wyjątkami. Niektóre firmy w związku z brexitem miały kłopot jedynie w styczniu br., a to głównie z powodu dłuższego procesu rejestracji firmy w brytyjskim systemie REX-EORI. W tej chwili do Zjednoczonego Królestwa eksportują swoje produkty bez przeszkód i nawet pozyskały i pozyskują nowych kontrahentów (importerów). Jedyną przeszkodą w rozwoju handlu w tamtym kierunku jest nie brexit, lecz lockdown, którym dotknięte jest całe Zjednoczone Królestwo, a który nie pozwala na zwiększenie obrotów.
W niektórych branżach gdzie importerzy z Wielkiej Brytanii zgromadzili olbrzymie zapasy produktów przed opuszczeniem unii celnej, mają oni teraz przepełnione magazyny, ale jest to przejściowe. Z kolei w przypadku produktów firm, które są na rynku brytyjskim obecne od kilkudziesięciu lat (a nawet krócej), ale co ważne są pożądane, tak naprawdę niewiele się zmienia. Podsumowując, dla produkcji przemysłowej nie ma zmiany! Oczywiście ścieżka logistyczna nieznacznie się wydłużyła, co wpływa na terminy dostaw wielu produktów od fabryki do konsumentów, ale to nie jest problem dla firm i ich odbiorców. Nowe procedury celne wymagają oczywiście dodatkowego zaangażowania w działania administracyjne, ale nasze firmy coraz więcej sprzedają do wielu krajów spoza UE i dodatkowe formalności tego typu nie są niczym nadzwyczajnym.
Większość firm, zarówno przed, jak i też po brexicie, w praktyce nie odczuwa żadnych negatywnych konsekwencji. Dla wielu jest to powrót do początków współpracy zagranicznej z lat 90. XX w., jak i dla mojej firmy, która zaczynała współpracę handlową z Wielką Brytanią właśnie na przełomie 1989 i 1990 r. Od trzeciego kwartału 2020 r. wiele brytyjskich firm zgłosiło chęć zainwestowania w Polsce. Jedynym hamulcem jest epidemia SARS-CoV-2 oraz brak możliwości wystawiania się i prezentacji oferty na targach w Polsce. Jak najszybciej należy odblokować targi w Polsce. Czas ucieka i wiele inwestycji przechodzi obok nas. Otwarcie targów, oczywiście w pełnym rygorze sanitarnym, w tym także Międzynarodowych Targów Poznańskich, to bardzo pilna sprawa. Wiemy, że w Czechach mimo obostrzeń odbyło się kilka wystaw. Ważne jest, że firmy brytyjskie i polskie bardzo chętnie chcą ze sobą współpracować. Bardzo dobrze rozumiemy się i wierzymy, tu w Wielkopolsce, w pełen sukces naszej współpracy w przyszłości, bo dobra i merytoryczna współpraca nie zna granic.

905304

UK Government
Przewozisz towary do Wielkiej Brytanii?
SPRAWDZAJ.
DZIAŁAJ.
NIE ZATRZYMUJ SIĘ.
Nowe zasady już teraz dotyczą kierowców, pojazdów i towarów. Sprawdź nowe przepisy i podejmij natychmiastowe działanie.
gov.uk/eubusiness
KEEP BUSINESS MOVING

BRANŻA SPOŻYWCZA

Eksport żywności nie taki straszny

Od stycznia br. eksport z UE produktów rolno-spożywczych do Wielkiej Brytanii odbywa się na zasadzie wywozu do kraju trzeciego ze wszystkimi skutkami prawnymi i celnymi, choć są przewidziane ułatwienia w wymianie handlowej.

JACEK STRZELECKI

Od 1 stycznia 2021 r. na granicy Unii Europejskiej (UE) i Wielkiej Brytanii ustanowiono granicę celną. Znaczy to, że obrót produktami rolno-spożywczymi podlega kontroli granicznej celnej, sanitarnej i fitosanitarnej na podstawie brytyjskiego prawa oraz zgodnie z uniwersalnymi zasadami zawartymi w SPS Agreement (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures), a ustalonymi przez Światową Organizację Handlu (WTO).

Kolejne zasady handlu, ale obowiązujące tylko pomiędzy UE a Wielką Brytanią, znajdują się w umowie o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem (EU-UK Trade and Cooperation Agreement, w skrócie TCA). To ostatnie porozumienie – dla ułatwienia wymiany handlowej pomiędzy Unią a Wielką Brytanią – przewiduje bezcłowy reżim dla produktów spełniających reguły pochodzenia. Jak więc eksportować żywność za kanał La Manche?

ADOBESTOCK

Żywność, w tym przetworzone wyroby mięsne, stanowiła w ostatnich latach niemal 20 proc. polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii

Numer EORI tu i tam

Od początku br. Wielka Brytania to inny system celny oraz podatkowy. Wypływa z tego wniosek, że polskie przedsiębiorstwo zainteresowane eksportem na Wyspy musi posiadać numer w Systemie Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych EORI (Economic Operators Registration and Identification). Bez tego nie będzie możliwe dokonywanie odpraw celnych.

Numer EORI służy do identyfikacji osób (firm) w kontaktach z organami celnymi na terytorium całej Unii Europejskiej. Cechuje go to, że jest zindywidualizowany i niepowtarzalny, czyli żadna inna osoba fizyczna zajmująca się handlem międzynarodowym w ramach swojej działalności gospodarczej lub firma w Unii nie będzie miała takiego samego numeru. W Polsce można go uzyskać drogą elektroniczną. Uprzednio należy założyć konto na PUESC (Platforma Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych), https://puesc.gov.pl/eori. Należy pamiętać, że osoba zakładająca konto musi być upoważniona przez przedsiębiorcę (firmę) do działania w jego (jej) imieniu przed organami Krajowej Administracji Skarbowej.

Taki sam numer EORI osoba fizyczna lub firma musi uzyskać w Wielkiej Brytanii. Należy wystąpić do brytyjskiego urzędu podatkowo-celnego (HM Revenue and Customs) o jego nadanie, https://www.gov.uk/eori?step-by-step-nav=849f71d1-f290-4a8e-9458-add936efefc5

Pomimo brexitu strony, czyli UE i Wielka Brytania, porozumiały się w umowie TCA co do bezcłowego handlu. Warunkiem skorzystania z zerowych stawek celnych jest to, aby produkt spełniał kryteria, tzw. reguły pochodzenia, a te są opisane właśnie w tej umowie: https://ec.europa.eu/info/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en

Oczywiście, jeśli nasz produkt kwalifikuje się, to należy zadbać o odpowiednie dokumenty, bo bez nich ani rusz. W Polsce źródłem wiedzy na ten temat jest Krajowa Administracja Skarbowa.

Ogólne zasady handlu żywnością

Największe ryzyko dla bezpieczeństwa sanitarno-weterynaryjnego oraz bezpieczeństwa fitosanitarnego danego kraju zawsze niesie ze sobą handel żywnością pochodzenia zwierzęcego (np. mięso i wyroby z niego, miód, mleko i wyroby z niego, produkty jajeczne), paszami i żywymi zwierzętami oraz roślinami i produktami roślinnymi (np. zboża, owoce, warzywa). Artykuły spożywcze wysoko przetworzone (np. artykuły cukiernicze, piekarskie, słodycze) cechuje niskie ryzyko zagrożenia i nie podlegają one jako takiej rejestracji ani ograniczeniom, chyba że przepis szczególny danego porządku prawnego stanowi inaczej (np. ograniczenia ze względu na wiek albo użyte składniki). Odrębną kategorią są napoje.

Jeszcze inną kategorią jest żywność ekologiczna. Nie uległa zmianie zasada, że tego rodzaju produkty muszą podlegać certyfikacji przeprowadzonej przez wyspecjalizowany podmiot. To nie wszystko. Od 1 lipca 2021 r. polska firma (producent lub eksporter), eksportując do Wielkiej Brytanii produkty ekologiczne, będzie musiała mieć dla nich brytyjskie świadectwo kontroli. Budując swoją pozycję konkurencyjną na brytyjskim rynku, należy mieć na uwadze fakt, że choć umowa TCA gwarantuje regułę wzajemnego uznawania równoważności przepisów w zakresie rolnictwa ekologicznego, to jednocześnie obie strony zobowiązały się, że do 31 grudnia 2023 r. dokonają ponownej oceny tej zasady.

Gdy negocjowano wyjście Zjednoczonego Królestwa z Unii, ustalono, że od pierwszego dnia będzie ono traktowane jako kraj trzeci i względem niego, tak jak wobec każdego innego państwa niebędącego członkiem UE, będą stosowane wszystkie znane i obowiązujące procedury importowo-eksportowe. Z kolei Wielka Brytania zdecydowała, że do pełnego reżimu prawnego będzie dochodzić stopniowo przez sześć miesięcy, dzieląc ten okres na trzy etapy (od 1 stycznia 2021 r., od 1 kwietnia 2021 r., od 1 lipca 2021 r.). W praktyce znaczy to, że każdy kolejny etap to większa formalizacja i rygorystyczność procedur i obowiązków. Przykładowo do 30 czerwca 2021 r. wwóz towarów na terytorium Wielkiej Brytanii z opisywanych tutaj dwóch kategorii (produkty pochodzenia zwierzęcego oraz roślinnego) będzie możliwy przez dowolny punkt graniczny. Od 1 lipca br. wwóz do Zjednoczonego Królestwa będzie możliwy tylko poprzez wyznaczone przejścia graniczne BCP (Border Control Post), gdzie będą pobierane próbki do badań laboratoryjnych i dokonywana będzie pełna kontrola dokumentacji (świadectwa, dokumenty handlowe).

Fundamentalną zmianą jest to, że każdy brytyjski importer produktów pochodzenia zwierzęcego, żywych zwierząt, pasz oraz roślin i produktów roślinnych jest zobowiązany do rejestracji w IPAFFS (Import of Products, Animals, Food and Feed System) i notyfikowania każdej przesyłki (to, czy zachodzi obowiązek powiadomienia, decyduje rodzaj produktu i wiążącego się z nim ryzyka tzw. high-priority). Jeśli polska firma w Wielkiej Brytanii ma swoje przedstawicielstwo, które będzie obsługiwać import, to musi się ono zarejestrować w tym systemie. Musi tego dokonać upoważniona osoba, która jednocześnie będzie osobą do kontaktu.

IPAFSS to elektroniczny system powiadamia, który w Wielkiej Brytanii – w związku z jej wystąpieniem z UE – zastąpił unijny system TRACES.NT. Służy on do uprzedniego powiadamiania (prenotyfikacji), zanim towary podlegające kontroli sanitarno-weterynaryjnej i fitosanitarnej zostaną wprowadzone z Unii Europejskiej do Zjednoczonego Królestwa.

https://www.gov.uk/guidance/import-of-products-animals-food-and-feed-system

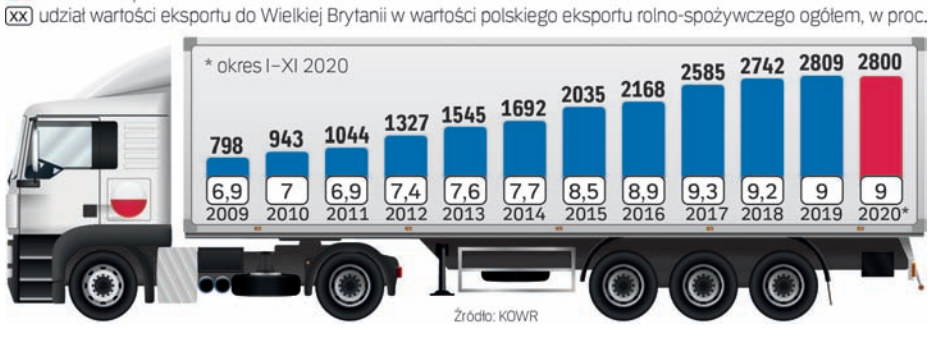
W związku z tym, że Wielka Brytania to tzw. rynek pozaunijny (trzeci) każdy eksporter z naszego kraju musi posiadać dokumentację potwierdzającą spełnienie odpowiednich wymogów bezpieczeństwa (np. urzędowe świadectwo zdrowia), dokonać zgłoszenia do kontroli granicznej. Przed tym musi dokonać prenotyfikacji w systemie TRACES. NT. Inaczej pisząc, przedsiębiorca stosuje te wszystkie procedury i podlega takim, które stosuje się do rynków trzecich.

Ważne pochodzenie składnika

Z dniem ziszczenia się brexitu nastąpiła zmiana prawna w zakresie preferencji taryfowych wynikających z dwustronnych umów handlowych lub umów o wolnym handlu (tzw. free trade agreement – FTA), których stroną jest Unia Europejska. Znaczy to tyle, że jeżeli polskie przedsiębiorstwo rolno-spożywcze produkuje żywność, do której wytworzenia importuje z Wielkiej Brytanii choćby tylko jeden składnik (półprodukt, surowiec), a następnie takie produkty sprzedaje do kraju, z którym UE ma zawartą umowę np. FTA, to istnieje ryzyko, że nie może ono korzystać z preferencji taryfowych przewidzianej w tej umowie. Dlaczego?

Od 1 stycznia br. Zjednoczone Królestwo nie jest członkiem UE i wszystko, co pochodzi stamtąd, a więc w tym i surowce, nie ma statusu wytworzenia w Unii Europejskiej. W rezultacie produkt finalny wytworzony przez polskie przedsiębiorstwo nie może korzystać z przywilejów prawnych i celnych (taryfowych) dla danego kraju, wynikających z zawartej przez UE umowy o wolnym handlu. W praktyce więc przedsiębiorstwo, jeśli chce być w zgodzie z prawem i utrzymać swoją pozycję konkurencyjną na danym rynku objętym FTA, musi zmienić miejsce pochodzenia składnika (surowca). /©℗

Eksport towarów rolno-spożywczych z Polski do W. Brytanii w latach 2009–2020, w mln euro



Źródło: KOWR

OPINIA

Janusz Rodziewicz

prezes zarządu głównego Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy RP

MAT. PRAS.

Exodus Polaków do Wielkiej Brytanii mocno wsparł eksport polskiej żywności do tego kraju, w tym mięsa (wieprzowiny, wołowiny i drobiu), a szczególnie przetworzonych wyrobów mięsnych. W efekcie kraj ten stał się bardzo ważnym odbiorcą polskich wędlin. Zjednoczone Królestwo nie słynie z wyśmienitych wędlin, oferta ta wręcz jest uboga oraz gorsza jakościowo i smakowo. Polacy, którzy przybyli do Wielkiej Brytanii, chcieli także tam kupować polskie produkty. Jak grzyby po deszczu zaczęły powstawać najpierw polskie półki z polską żywnością, a potem polskie sklepy. Oprócz Polonii zaczęli je licznie odwiedzać Brytyjczycy, którzy w ten sposób odkryli smak polskich wędlin i rozsmakowali się w nich. Gdy pojawiła się wizja brexitu, powstała niepewność i widoczny niepokój na polskim rynku. Trwało to aż do pojawienia się informacji, że zawarto umowę handlową. W mojej ocenie, mimo wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE, eksport pozostanie na podobnym poziomie. Tyle tylko, że będzie więcej biurokracji. Obecnie jest problem z dokumentami potrzebnymi do obsługi eksportu i importu, ponieważ zarówno strona brytyjska, jak i polska nie mogą sobie poradzić z taką ilością dokumentów. Oceniam to jako stan przejściowy – każdy kolejny miesiąc będzie przynosił lepszą, sprawniejszą obsługę. Jedynym zagrożeniem dla polskich producentów eksportujących do Wielkiej Brytanii jest to, że kraj ten uzyskał szeroką możliwość kupowania tańszego mięsa w Stanach Zjednoczonych i Ameryce Południowej. Trudno w tej chwili przewidzieć, jak to wpłynie na import z Polski, ale istnieje takie zagrożenie. Mam nadzieję, że Brytyjczycy nie zmienią swoich upodobań konsumenckich, które dzięki polskiej emigracji udało się im zaszczepić. Dostawy polskiego mięsa i jego wyrobów do Wielkiej Brytanii to bardzo znacząca pozycja w całym polskim eksporcie.

TRANSPORT

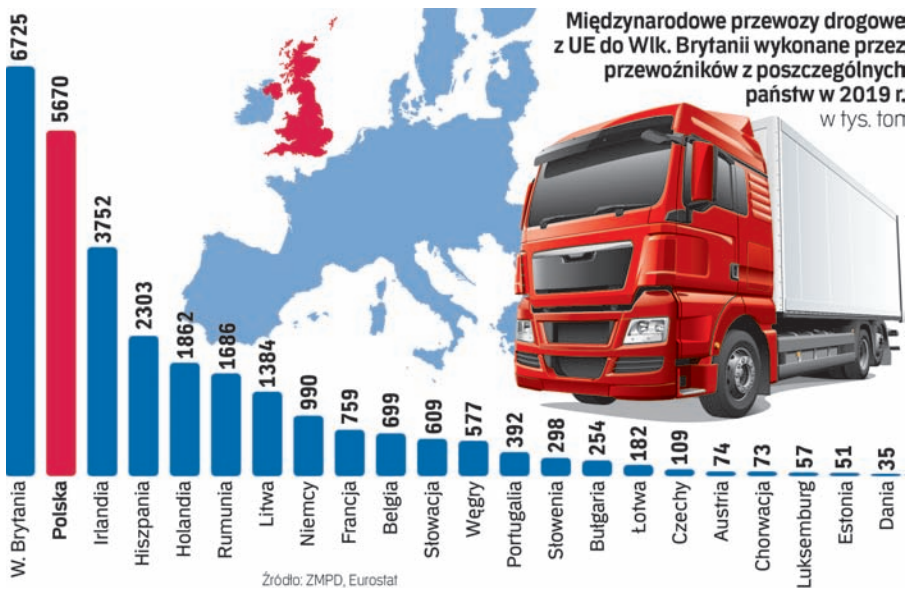
Ciężarówkami na nowych zasadach

Najważniejszą zmianą od początku 2021 r. jest powrót do kontroli granicznych i wprowadzenie nowych procedur celnych.

ADOBESTOCK

ADAM WOŹNIAK

Wielka Brytania to jeden z kluczowych rynków dla polskich firm zajmujących się międzynarodowym transportem drogowym. Według danych organizacji pracodawców Transport i Logistyka Polska samochody ciężarowe z polską rejestracją wykonywały rocznie niemal pół miliona przewozów przez kanał La Manche. Brytyjski rynek był czwartym co do wielkości obsługiwanym przez polskich transportowców. Nic dziwnego, że kształt przepisów związanych z transportem do i z Wielkiej Brytanii ma dla nich kapitalne znaczenie.



OPINIA

Piotr Mikiel

MAT. PRAS.

dyrektor departamentu transportu w Zrzeszeniu Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce

Wynegocjowane warunki wykonywania przewozów drogowych pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią są korzystne zarówno dla przewoźników unijnych, jak i przewoźników brytyjskich. Sprawą najbardziej kłopotliwą dla przewoźników, importerów czy eksporterów pozostają kwestie celne, których problemy dostrzegamy przede wszystkim po stronie brytyjskiej. Niejednokrotnie dokumenty eksportowe nie są spójne z danymi na innych dokumentach, fakturach czy listach przewozowych CMR. To wymaga korekty i zabiera czas. Dodatkowym problemem jest ograniczona liczba agencji celnych czy agentów brytyjskich gotowych świadczyć te usługi. W zakresie procedury tranzytu problemem jest niewystarczający poziom gwarancji celnych umożliwiających usługodawcom realizowanie zgłoszeń tranzytowych. Niestety, wszystkie te niedogodności są naturalną konsekwencją faktu, iż Wielka Brytania nie jest już państwem członkowskim UE, zanim zaś się to wszystko unormuje, przedsiębiorcy muszą się liczyć z utrudnieniami.

Nie jest tak źle

– Przewoźnicy operujący na rynku brytyjskim musieli czekać kilka lat, aby dowiedzieć się, jakie będą ostateczne warunki wykonywania przewozów do tego kraju – stwierdza Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce (ZMPD). Zwraca uwagę, że unijno-brytyjskie porozumienie handlowe zostało wynegocjowane dopiero na siedem dni przed zakończeniem mijającego 31 grudnia 2020 r. okresu przejściowego wynikającego z umowy dotyczącej wyjścia Wielkiej Brytanii z UE. Negatywne skutki tak krótkiego czasu na dostosowanie się do nowych uwarunkowań powiązanych z ograniczeniami powodowanymi skutkami pandemii Covid-19 do dziś są odczuwalne. – Jednak wstępna ocena porozumienia w zakresie warunków wykonywania działalności w transporcie drogowym jest pozytywna – stwierdzają przedstawiciele ZMPD.

Jednym z kluczowych dla przewoźników zagadnień była kwestia posiadania zezwolenia zagranicznego uprawniającego przewoźnika z UE do wjazdu na terytorium Wielkiej Brytanii. Ta sprawa została rozwiązana w sposób zliberalizowany – do przewozów bilateralnych, tranzytowych oraz do przewozów z krajów trzecich (czyli krajów spoza UE) do lub z Wielkiej Brytanii nie wymaga się dodatkowych zezwoleń. Podstawą wjazdu na Wyspy będzie posiadanie wypisu z licencji wspólnotowej na wykonywanie międzynarodowego transportu drogowego osób lub rzeczy. Do tego przewoźnicy zarejestrowani w UE będą mogli wykonywać w Wielkiej Brytanii dwie jazdy kabotażowe w ciągu siedmiu dni po rozładunku transportu międzynarodowego z UE. – To dobra wiadomość, w szczególności dla polskich firm transportowych, które stosunkowo dużo wykonują takich operacji wewnętrznych na terytorium brytyjskim – komentuje ZPMD.

Zasadniczo wymogi dotyczące dostępu do rynku oraz do zawodu są analogiczne do wymogów Unii Europejskiej, więc dla przewoźników polskich i kierowców nie ma zmian w tym zakresie. Główną zmianą od początku 2021 roku jest powrót do kontroli granicznych. Obowiązują również nowe procedury celne, fitosanitarne, a także nowe zasady organizacji ruchu na granicy zewnętrznej UE z Wielką Brytanią.

Pojawiły się kontrole

Jak podkreślają eksperci Inelo, firmy produkującej oprogramowanie i elektronikę do analizy i rozliczania czasu pracy kierowców, niezależnie od przyjętego rozwiązania w kwestii możliwości wykonywania transportu na podstawie licencji, przewoźników czekają obowiązkowe kontrole celne przy wjeździe do i wyjeździe z Wielkiej Brytanii. Podstawowym wymogiem jest uzyskanie numeru EORI (Economic Operator Registration and Identification, czyli Wspólnotowy System Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych), osobnego w Wielkiej Brytanii i drugiego wydanego przez nasze państwo. Brytyjski numer EORI jest niezbędny, aby móc funkcjonować jako przewoźnik w systemie celnym i korzystać z przepisów celnych dotyczących wypełniania lub zmian we wnioskach przywozowej deklaracji skróconej – tłumaczy Inelo.

Przy odprawie celnej niezbędnym dokumentem jest deklaracja eksportowa/importowa wraz z numerem MRN (Movement Reference Number). Odpowiednio wypełnione dokumenty przesyłane są drogą elektroniczną do właściwych organów celnych. Odpowiedzialność za przygotowanie i wysłanie dokumentów celnych nie jest ściśle określona: ten obowiązek może wykonać podmiot zlecający wykonanie transportu, firma zewnętrzna specjalizująca się w obsłudze celnej lub sam przewoźnik. Ważne, aby dokumenty celne zostały przesłane. Bez nich nie będzie można wjechać do Wielkiej Brytanii.

Brytyjczycy przygotowali również odpowiedni program – GVMS (Goods Vehicle Movement Service). Jego celem jest obsługa portów i terminali przy kontrolach celnych przewożonych ładunków. To właśnie w tym systemie przewoźnik zobowiązany jest do rejestracji każdego przejazdu (dane pojazdu, przewożonego ładunku i deklaracji celnych oraz tranzytowych). Po dokonanej rejestracji otrzymuje numer – GMR (Goods Movement Record), którego okazanie stało się obowiązkowe od początku stycznia tego roku przy przewozach wykonywanych na podstawie wspólnej procedury tranzytowej (CTC). Natomiast od lipca 2020 r. będzie obowiązkowe przy transporcie do i z Wielkiej Brytanii wykonywanym na podstawie pozostałych procedur celnych.

Uwaga na kolor

Od początku stycznia przewoźnicy działający w UE i opuszczający Wielką Brytanię przez port w Dover lub przez Eurotunel muszą także zaopatrzyć się w dokumenty zezwalające na wjazd do hrabstwa Kent (Kent Access Permit – KAP). Każde pozwolenie jest ważne przez 24 godziny i wymagane nawet w sytuacji, gdy nie przewozi się towarów.

Pozwolenie wydawane jest w postaci elektronicznej. Ważne są kolory: zielony oznacza, że wszystkie właściwe dokumenty uznano za bieżące i towary można przewieźć do portu. Pomarańczowy to znak, że właściwe dokumenty uznano za bieżące, ale towary można przewieźć do portu, wyłącznie jeśli kierowca udał się do organu wyjściowego (Office of Departure) HMRC lub zewnętrznego nadawcy, aby przejść procedury celne. Z kolei czerwony informuje, że brakuje niektórych lub wszystkich dokumentów, przez co towarów nie można przewieźć do portu.

Pozwolenie KAP trzeba uzyskać za każdym razem, gdy pojazd ciężarowy opuszcza Zjednoczone Królestwo. Natomiast za wjazd na drogi hrabstwa Kent bez pozwolenia lub za podanie nieprawdziwych informacji podczas podróży w kierunku portu Dover lub Eurotunelu kierowca może zostać zatrzymany i ukarany grzywną w wysokości do 300 funtów.

Choć zawarta w końcu grudnia umowa pomiędzy UE a Wielką Brytanią uregulowała najważniejsze kwestie dotyczące transportu drogowego, wciąż istnieje wiele niewiadomych co do rozwoju sytuacji w przyszłości. Według szacunków ubezpieczającej należności globalnej firmy Euler Hermes w drugim półroczu 2021 r., po zakończeniu obecnego okresu przejściowego i wprowadzeniu kontroli granicznych, polscy eksporterzy stracą przychody o wartości 1,6 mld zł. Już teraz straty notują firmy przewozowe przez korki na granicach. Kłopoty mają także eksporterzy żywności, gdyż z powodu opóźnień w transporcie część towarów się psuje. Zdaniem Tomasza Starusa, członka zarządu Euler Hermes odpowiedzialnego za ocenę ryzyka, z czasem tego rodzaju problemy zmniejszą się, choć nie znikną. Kolejne jednak już zostaną.

– Szacujemy, że administracyjne utrudnienia i zakłócenia w łańcuchach dostaw w największym stopniu dotkną przemysłu maszynowego i elektrycznego, w tym m.in. producentów części samochodowych – stwierdza Starus.

Branża w opałach

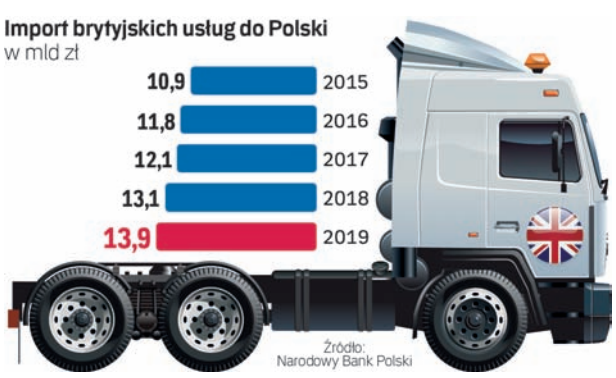
Brexit będzie mocno rzutował na sytuację całej polskiej branży przewozowej, mocno osłabionej pandemią koronawirusa. Ubiegły rok dla wielu firm transportowych był pod tym względem dramatyczny. Jeszcze osiem miesięcy temu spadek zamówień w transporcie międzynarodowym dla polskich przewoźników sięgał 30 proc. Co prawda w połowie ub. roku aktywność firm przewozowych zaczynała coraz bardziej rosnąć: według danych telematycznych przykładowo w Hiszpanii liczba polskich ciężarówek wzrosła w czerwcu 2020 r. do poziomu 77 proc. w porównaniu z marcem, a w Niemczech widoczny był wzrost tankowania paliwa do 122 proc. ilości z początku marca. Jednak według Łukasza Włocha, głównego eksperta w Ogólnopolskim Centrum Rozliczania Kierowców, problemem okazał się spadek rentowności. – W niektórych branżach, jak w unieruchomionym przez wirusa przemyśle motoryzacyjnym, w ogóle nie było zleceń, więc przewoźnicy szukali ich gdzie indziej. W rezultacie wzrosła podaż usług transportowych, co doprowadziło do obniżenia stawek – mówił Włoch w rozmowie z „Rzeczpospolitą".

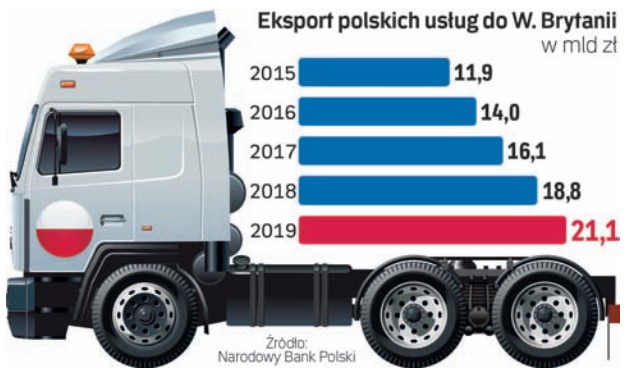
Polscy przewoźnicy zajmujący się międzynarodowym transportem drogowym są od kilku lat niekwestionowanymi liderami w UE. Według ZMPD udział polskich firm w przewozach sięga prawie 30 proc., podczas gdy znajdujący się na kolejnych miejscach przewoźnicy z Hiszpanii i Rumunii mają udział odpowiednio w wysokości 12 i 6,5 proc. Jednak nasza dominacja zaczyna słabnąć. Jeśli od wejścia Polski do UE w 2004 r. wielkość przewozów rosła, sięgając w 2017 r. 215 mld ton na kilometr, to w 2018 r. nastąpił spadek o prawie 7 proc. /©℗

USŁUGI I INWESTYCJE

Nie każda działalność będzie dopuszczalna

Wiele usług wciąż można świadczyć Brytyjczykom bez ograniczeń, ale na Wyspy będzie można przyjeżdżać w interesach tylko na określony czas.





PAWEŁ ROCHOWICZ

Dotychczas polsko-brytyjska współpraca usługowa rozwijała się bardzo dynamicznie. W latach 2015–2019 eksport polskich usług do Wielkiej Brytanii wzrósł aż o 75 proc., co dało temu krajowi drugą pozycję po Niemczech wśród naszych usługobiorców.

Z danych Narodowego Banku Polskiego wynika, że w 2019 roku polscy usługodawcy zainkasowali od klientów ze Zjednoczonego Królestwa przeszło 21,1 mld zł. Wolumen brytyjskich usług dla Polski rósł nieco wolniej, ale też osiągnął w 2019 roku znaczącą kwotę niemal 14 mld zł. Krótko mówiąc: dotychczas w handlu usługami Wielka Brytania była jednym z najważniejszych partnerów naszego kraju.

Szlaban na podróże

Czy taki stan utrzyma się po brexicie? Na razie wiadomo jedno: nie ma już pełnej swobody przepływu usług i kapitału, a to może się odbić na tych wynikach. Teoretycznie bowiem umowa unijno-brytyjska gwarantuje wzajemną „przyjaźność" w tych sprawach, ale w szczegółach wygląda to już gorzej. Oto bowiem artykuł SERVIN.1.1 przewiduje, że „strony potwierdzają swoje zobowiązanie do stworzenia klimatu sprzyjającego rozwojowi handlu i inwestycji między nimi".

Jednak już w artykule SERVIN 4.2 odnajdujemy poważną przeszkodę: ograniczono czas na pobyt w Wielkiej Brytanii. Kadra kierownicza dostała nawet sporo czasu, bo trzy lata. Pracownicy odbywający staż – jeden rok, a osoby „odbywające wizyty służbowe do celów zakładania przedsiębiorstwa" – tylko 90 dni w okresie danych sześciu miesięcy. Osoby wykonujące wolny zawód również dostały tylko rok na „krótkoterminowe wizyty służbowe". W nieco lepszej sytuacji są pracownicy delegowani, których można wysłać do Zjednoczonego Królestwa nawet do trzech lat.

Z tych ograniczeń wynika prosta prawidłowość: kto założy w Wielkiej Brytanii firmę, a nie ma tam prawa stałego pobytu, będzie mógł tam raczej „bywać", niż być na stałe dla doglądania biznesu. Kto chce się osiedlić w Wielkiej Brytanii po brexicie i założyć tam firmę, będzie się musiał starać o wizę.

Nie będzie o nią łatwo. System przyznawania wiz z prawem pobytu i pracy premiuje bowiem osoby o wysokich kwalifikacjach, np. inżynierów, prawników czy informatyków. Osobne wymogi przewidziano dla lekarzy i pielęgniarek.

Usługi z limitami

Jednak ograniczenie pobytu to niejedyna tama dla przepływu usług. Ograniczenie świadczenia usług ma wymiar nie tylko ograniczeń w pobycie na terenie Wielkiej Brytanii, ale też uregulowań umowy handlowej dla poszczególnych rodzajów usług.

Konkretne ograniczenia, także w odniesieniu do Polski, można odnaleźć w obszernym załączniku SERVIN-4. Na przykład świadczenie usług przez brytyjskich lekarzy, pielęgniarki czy weterynarzy w Polsce ma być uzależnione od tzw. testu potrzeb ekonomicznych.

W innym załączniku (SERVIN-2) pojawia się obszerny wykaz rodzajów usług, co do których Wielka Brytania zastrzegła sobie możliwość wprowadzenia ograniczeń. Są tam m.in. usługi audytorskie, prawnicze, pośrednictwa pracy, edukacji, transportu, a także ubezpieczeniowe i bankowe.

Na przykład, jak zapisano w zastrzeżeniu nr 9, „wyłącznie przedsiębiorstwa posiadające siedzibę statutową w Zjednoczonym Królestwie mogą działać jako depozytariusze aktywów funduszy inwestycyjnych". W tym samym załączniku przewidziano ograniczenia dla brytyjskich usługodawców podejmujących działalność w różnych krajach UE. Co do Polski przewidziano tu np., że pośrednicy w obrocie produktami leczniczymi muszą być zarejestrowani i mieć miejsce zamieszkania lub siedzibę statutową na terytorium RP.

O ile w sprawie konkretnych usług w umowie unijno-brytyjskiej pojawiają się konkretne ograniczenia, o tyle w sprawie przepływu kapitału strony pozostawiły sobie margines swobody. Artykuł CAP.1 gwarantuje utrzymanie swobody przepływu kapitału, ale już art. CAP-6 przewiduje możliwość wprowadzenia obustronnych ograniczeń. „Jeżeli Strona doświadczy poważnych trudności w zakresie bilansu płatniczego lub finansów zagranicznych albo zaistnieje groźba ich wystąpienia, może ona przyjąć lub utrzymać środki ograniczające w odniesieniu do przepływu kapitału, płatności lub transferów" – czytamy w tym przepisie. /©℗

OPINIA

PRZEMYSŁAW KAMIL ROSIAK
radca prawny, partner w KPMG

MAT. PRAS.

Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej oznacza koniec swobody przepływu kapitału, osób i świadczenia usług. Teraz dozwolone są tylko takie działania, które dopuszcza umowa unijno-brytyjska. Pomimo ogólnych zapisów tej umowy o wzajemnym poszanowaniu aktywności przedsiębiorców, w załącznikach pojawiają się poważne ograniczenia dla aktywności np. lekarzy, pielęgniarek, księgowych czy prawników. Pojawiają się ograniczenia w podróżach służbowych. O ile kadra kierownicza firm może przyjechać do Wielkiej Brytanii nawet na trzy lata, o tyle jednoosobowi przedsiębiorcy mogą przyjechać, aby założyć firmę i przebywać tam najwyżej 90 dni w ciągu danego półrocza. Takie ograniczenia w wielu przypadkach będą stanowiły poważną przeszkodę dla wzajemnego inwestowania. Tym bardziej przed podjęciem działalności w Wielkiej Brytanii warto sprawdzić konkretne uregulowania dla danej branży. Według umowy unijno-brytyjskiej są one znacznie zróżnicowane.

WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

Brytyjski rejestr przejął unijne znaki towarowe

Marki zarejestrowane w Unii Europejskiej przez brexitem wciąż będą chronione w Wielkiej Brytanii, ale warto to zweryfikować.

PAWEŁ ROCHOWICZ

Brytyjsko-unijna umowa gospodarcza zawiera osobny tytuł dotyczący ochrony własności intelektualnej. Wspólne postanowienia mają służyć – jak to głosi artykuł IP.1 umowy – „ułatwianiu produkcji, dostarczaniu i komercjalizacji innowacyjnych i kreatywnych produktów i usług między Stronami poprzez ograniczanie zakłóceń i przeszkód utrudniających tego rodzaju handel".

Co było w spisie, wciąż obowiązuje

W praktyce największe znaczenie ma kwestia ochrony znaków towarowych. Kwestie te są bowiem regulowane jednolitym wspólnotowym prawem, a konkretnie rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (2017/1001) w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej. Na jego podstawie rejestracja znaku towarowego w UE ma moc dla całej Wspólnoty. Od 1 stycznia 2021 r. unijne prawo patentowe przestało obowiązywać na terenie Wielkiej Brytanii. Jednak dla uniknięcia zamieszania w tej kwestii zdecydowano się na przeniesienie wszystkich zarejestrowanych w Unii Europejskiej znaków do krajowego rejestru brytyjskiego. Prowadzi go tamtejszy urząd ds. własności intelektualnej, zwany UK IPO (Intellectual Property Office).

Jak zauważa Jakub Kubalski, adwokat i partner w kancelarii SSW, przeniesienie znaku do UK IPO jest automatyczne, ale warto zweryfikować, czy takie przeniesienie zostało dokonane prawidłowo. Zaznacza on też, że w bardziej złożonej sytuacji są firmy, które złożyły wniosek o rejestrację znaku na terenie UE przed 31 grudnia 2020 r., a znak nie został jeszcze zarejestrowany ze względu na niezakończony okres na zgłaszanie sprzeciwów. Takie znaki nie będą bowiem automatycznie „sklonowane" do rejestru brytyjskiego.

– Firmy te powinny do końca września 2021 r. złożyć wniosek o rejestrację znaku krajowego w Wielkiej Brytanii z tymi samymi datami zgłoszenia i pierwszeństwa co znak towarowy UE. Ważne, by chodziło tu o taki sam znak towarowy, jak ten wcześniej zarejestrowany w UE – zwraca uwagę ekspert.

Jeśli nikt nie zgłosi sprzeciwów wobec znaku zarejestrowanego w UE np. w październiku 2020 r., to po prawidłowym zgłoszeniu go w Wielkiej Brytanii ochrona będzie trwała wstecznie właśnie od października.

Natomiast zupełnie nowe znaki towarowe trzeba będzie rejestrować w Wielkiej Brytanii już według lokalnej procedury. Władze Wielkiej Brytanii ogłosiły, że strony biorące udział w postępowaniach przed UK IPO po 1 stycznia 2021 r. będą musiały posiadać adres kontaktowy w Zjednoczonym Królestwie, w Gibraltarze lub na Wyspach Normandzkich.

– To w praktyce może oznaczać konieczność zaangażowania np. brytyjskiego doradcy/rzecznika znakowego, czyli Trademark Attorney – zauważa Jakub Kubalski.

W umowie unijno-brytyjskiej przewidziano też w artykule IP.24, że znak towarowy nieużywany przez 5 lat wygasa. Dla znaków zarejestrowanych w UE i przenoszonych do rejestru brytyjskiego termin ten biegnie na nowo od 1 stycznia 2021 r.

Celnicy powalczą z podróbkami

Unijno-brytyjska umowa handlowa przewiduje też wzajemną współpracę władz celnych w sprawach zwalczania handlu podróbkami. Czy oznacza to szczególne wyczulenie celników na prawidłowość stosowania znaków towarowych w handlu unijno-brytyjskim? Jak zapewnia Jakub Kubalski, w żadnym stopniu nie zmienia to dotychczasowych uregulowań europejskich.

– Wciąż można złożyć wniosek do władz celnych o ochronę towarów z danym znakiem towarowym. Ochrona ta będzie teraz działała także wobec towarów importowanych z Wielkiej Brytanii jako kraju trzeciego – zapewnia adwokat.

Ujęte w brexitowej umowie kwestie dotyczące m.in. patentów i prawa autorskiego w zasadzie nic nie zmieniają. Patenty i prawa autorskie wciąż są bowiem chronione na podstawie przepisów poszczególnych krajów Unii Europejskiej. Zawarto tam wzajemne gwarancje ochrony tych praw i pewne podstawowe standardy, np. prawa autorskie do utworu mają obowiązywać przez okres życia autora i 70 lat po jego śmierci, a prawa do nagrań – 50 lat od ich dokonania. /©℗

> Od 1 stycznia 2021 r. unijne prawo patentowe przestało obowiązywać na terenie Wielkiej Brytanii. W praktyce największe znaczenie ma teraz kwestia ochrony znaków towarowych

OPINIA

EWA GRYC-ZERYCH
rzecznik patentowy w kancelarii VenaPatis

MAT. PRAS.

Można by pozazdrościć brytyjskim rzecznikom patentowym, bo brexit prawdopodobnie wykreował im sporo pracy. W przypadku rejestracji tam zupełnie nowych znaków towarowych najtańsza opcja to wszczęcie procedury na miejscu – kosztuje to 250 funtów plus prowizja rzecznika.
To kilkakrotnie taniej niż rejestracja znaku poprzez zgłoszenie w procedurze międzynarodowej tylko z wyborem Wielkiej Brytanii. Wiele pracy dla moich brytyjskich kolegów wyniknie też z asysty przy procedurach związanych np. z wygaszaniem nieużywanych znaków towarowych. Może pojawić się też sporo zgłoszeń dublujących znane marki, których ochrona w UE wygasła przed końcem roku i nie została przedłużona. W praktyce może się okazać, że przedsiębiorcy będą musieli dopełnić wielu obowiązków, by ochrona ich znaków towarowych wciąż realnie działała.

VAT

Nowe zasady stosowania stawki zero

Od 2021 r. dostawy towarów między Polską a Wielką Brytanią będą zasadniczo traktowane jako eksport i import.

ALEKSANDRA TARKA

Dla firm, które współpracują z Wielką Brytanią, brexit oznacza konieczność przeorganizowania na wielu płaszczyznach. Jedną z nich są kwestie podatkowe, w szczególności VAT. Najistotniejszym efektem brexitu na gruncie VAT jest to, że Wielka Brytania jest traktowana jako państwo trzecie. W konsekwencji od 1 stycznia 2021 r. dostawy, czyli przemieszczenia towarów między Polską a Wielką Brytanią, co do zasady, dla celów VAT będą uznawane za eksport i import. Nie będą już występować takie transakcje jak WDT, czyli wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów, czy WNT, czyli wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów oraz sprzedaż wysyłkowa z/na terytorium kraju.

Zmiana warunków

Jak wyjaśnia Adam Bartosiewicz, radca prawny, doradca podatkowy, wspólnik w kancelarii EOL, definitywne i faktyczne wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej oznacza istotne zmiany przede wszystkim na gruncie obrotu towarowego.

– Terytorium Zjednoczonego Królestwa – z wyjątkami dotyczącymi Irlandii Północnej – stało się bowiem krajem trzecim – tłumaczy Adam Bartosiewicz.

W świetle specjalnego protokołu na terytorium Irlandii Północnej nadal będą obowiązywać unijne regulacje VAT w odniesieniu do towarów, ale nie usług. W praktyce więc od 1 stycznia 2021 r. na terytorium Irlandii Północnej obowiązuję tzw. mieszany system VAT. Oznacza to, że obrót towarowy jak wcześniej podlega zharmonizowanym zasadom obowiązującym w UE, ale do świadczenia usług zastosowanie mają przepisy dotyczące państw trzecich. Rozwiązanie to co do zasady ma obowiązywać do 31 grudnia 2024 r., z tym że okres ten może zostać przedłużony.

Jeśli chodzi o Wielką Brytanię, to ruch towarów między nią a UE ma obecnie już charakter eksportu i importu.

– Wiąże się to z koniecznością wdrożenia nowych procedur i zasad rozliczania podatku. Dotyczy to zresztą również transakcji towarowych odbywających się wewnątrz UE, ale z udziałem podmiotów brytyjskich. Te podmioty przestały – co do zasady – mieć ważną rejestrację dla potrzeb transakcji wewnątrzwspólnotowych – podkreśla Adam Bartosiewicz.

Ekspert dodaje, że może to rodzić liczne perturbacje, zwłaszcza przy takich transakcjach, w ramach których podmioty te występują w środku łańcucha dostaw.

LUKE MACGREGOR/BLOOMBERG

Ruch towarów między Wielką Brytanią a UE ma obecnie charakter eksportu i importu

Przed brexitem dostawa towarów wysyłanych lub transportowanych z Polski do Wielkiej Brytanii między firmami zazwyczaj stanowiła WDT podlegającą opodatkowaniu zerową stawką VAT. Obecnie będzie stanowiła eksport, co spowoduje konieczność spełniania innych warunków. Przede wszystkim, żeby stosować stawkę 0 proc. VAT, podatnicy muszą pamiętać o obowiązku posiadania dokumentu potwierdzającego wywóz towarów poza terytorium UE i to przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy. Ponadto, zmieni się moment powstania obowiązku podatkowego, bo przy eksporcie towarów powstaje on zgodnie z ogólną zasadą określoną w art. 19a ust. 1 ustawy o VAT, czyli z chwilą dokonania dostawy towarów. Podatnicy muszą też pamiętać, że otrzymanie przed dniem dokonania eksportu towarów całości lub części zapłaty, np. przedpłaty, zaliczki, zadatku czy raty, skutkuje powstaniem obowiązku podatkowego z chwilą jej otrzymania tym zakresie. Firmy kooperujące z Wielką Brytanią nie będą też już mogły skorzystać z procedury magazynu typu call-off stock wobec towarów przemieszczanych na terytorium innego państwa członkowskiego. Swoje konsekwencje po brexicie ma też nabywanie towarów od przedsiębiorcy z Wielkiej Brytanii, które wcześniej traktowane zazwyczaj jako WNT, obecnie stanowi import. A ten jest objęty wymogiem złożenia zgłoszenia celnego (importowego) oraz rozliczenia VAT w Polsce.

Łatwiej w usługach

Adam Bartosiewicz zauważa jednak, że niewiele zmieni się, jeśli chodzi o obrót usługami.

– Tutaj bowiem – w większości przypadków – znaczenie ma status usługobiorcy, tzn. czy jest to przedsiębiorca, czy konsument. Mniej istotne jest zaś państwo siedziby. Fakt zatem, że Wielka Brytania stała się krajem trzecim, niewiele w obrocie B2B zmienia. Można jedynie wspomnieć, że duża część usług niematerialnych świadczonych dla konsumentów ze Zjednoczonego Królestwa staje się „NP" – niepodlegająca podatkowi VAT w Polsce – podkreśla Bartosiewicz.

Ekspert zwraca jeszcze uwagę na to, że firmy brytyjskie muszą pamiętać o tym, że przynajmniej na razie w wielu państwach mogą być zobowiązane do ustanowienia przedstawiciela podatkowego. W Polsce także, choć zgodnie z zapowiedziami resortu finansów ma się to wkrótce zmienić. /©℗

NIERUCHOMOŚCI

Koniec podatkowej i proceduralnej równości

Po brexicie Brytyjczykom trudniej kupić grunty i budynki w Polsce, a Polakom w Wielkiej Brytanii.

PAWEŁ ROCHOWICZ

Rozstanie Wielkiej Brytanii z Unią Europejską spowodowało pojawienie się barier dla zakupu nieruchomości. Są one różne – podatkowe i administracyjne. Unijno-brytyjska umowa handlowa o nich milczy. Pojawiły się niezależnie od niej. Głównie w wyniku tego, że Wielka Brytania stała się krajem trzecim, pozaunijnym.

Kara dla nierezydentów

Władze brytyjskie w wyniku brexitu uwolniły się od stosowania zasady niedyskryminacji podatkowej obywateli i firm z innych krajów Wspólnoty. Dlatego jeszcze przy okazji konstruowania budżetu na 2018 r. brytyjskie władze głosiły plan podwyższenia podatku od zakupu nieruchomości dla osób i firm, które nie mają miejsca zamieszkania ani siedziby w Zjednoczonym Królestwie. Chodzi o podatek Stamp Duty Land Tax (SLDT).

Od kwietnia 2021 r. stawki SLDT będą wyższe o 2 pkt proc. dla nierezydentów w stosunku do osób zamieszkałych w Zjednoczonym Królestwie. I choć w różnych częściach Wielkiej Brytanii stawki tego podatku są różne, to wszędzie ma obowiązywać zasada: obcy zapłaci więcej. Na przykład w Anglii i Irlandii Północnej SLDT dla brytyjskich rezydentów wyniesie od kwietnia br., zależnie od wartości gruntu czy budynku: 0, 2, 5, 10 lub 12 proc. Zerowa stawka (dla nierezydentów 2-proc.) obejmie nieruchomości warte do 125 tys. funtów. Nadwyżka ponad tę kwotę nieprzekraczająca 250 tys. funtów podlega podatkowi 2-proc. (4-proc. dla nierezydentów) itd. Obowiązuje preferencyjne traktowanie zakupu pierwszej nieruchomości, niemniej i w takiej sytuacji stawki dla nierezydentów będą wyższe.

Zwolnienia z dodatkowego obciążenia cudzoziemców mają dotyczyć tylko nielicznych sytuacji. Chodzi np. o równoczesny zakup co najmniej sześciu nieruchomości albo o zakup mieszkania z przeznaczeniem do zamieszkania przez studentów.

Związek z Polską

Po stronie polskiej nie pojawiły się podobne szykany podatkowe dla Brytyjczyków. Przestała jednak obowiązywać zasada swobody przepływu kapitału. To z kolei powoduje, że gdy ów kapitał napływa w celu zakupu nieruchomości przez Brytyjczyka lub udziałów w spółkach posiadających nieruchomości w Polsce przez spółki brytyjskie, trzeba uzyskać zezwolenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji.

ADOBESTOCK

Po brexicie Polakom jest trudniej kupić budynki na Wyspach

OPINIA

Grzegorz Witczak

adwokat, dyrektor departamentu prawa gospodarczego i nieruchomości w TGC Corporate Lawyers

MAT. PRAS.

W praktyce zebranie odpowiednich dokumentów i oczekiwanie na wydanie zezwolenia może potrwać nawet kilka miesięcy. Tym bardziej że MSWiA może zawczasu sprawdzić, także przy pomocy właściwych organów administracji rządowej, czy nabycie nieruchomości przez cudzoziemca nie spowoduje zagrożenia np. obronności, bezpieczeństwa państwa lub porządku publicznego. Stosowny wniosek do MSWiA powinien zawierać, oprócz m.in. wypisu z księgi wieczystej i planu zagospodarowania przestrzennego dla posiadanej przez spółkę polską nieruchomości, także dowody potwierdzające związek nabywcy udziałów z Polską. Taki związek dość łatwo udowodnić w przypadku istniejących już wcześniej powiązań osobowych czy kapitałowych nabywcy udziałów z Polską, nieco trudniej, gdy zagraniczna firma pojawia się w Polsce po raz pierwszy.

Szczegółowe wymogi w tej sprawie przewiduje ustawa o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców. Pozwolenie jest wymagane, jeżeli spółka polska stanie się wskutek tego spółką kontrolowaną. Inny przypadek to taki, w którym spółka jest już spółką kontrolowaną, a udziały lub akcje nabywa lub obejmuje obywatel Wielkiej Brytanii lub spółka brytyjska niebędąca udziałowcem lub akcjonariuszem spółki.

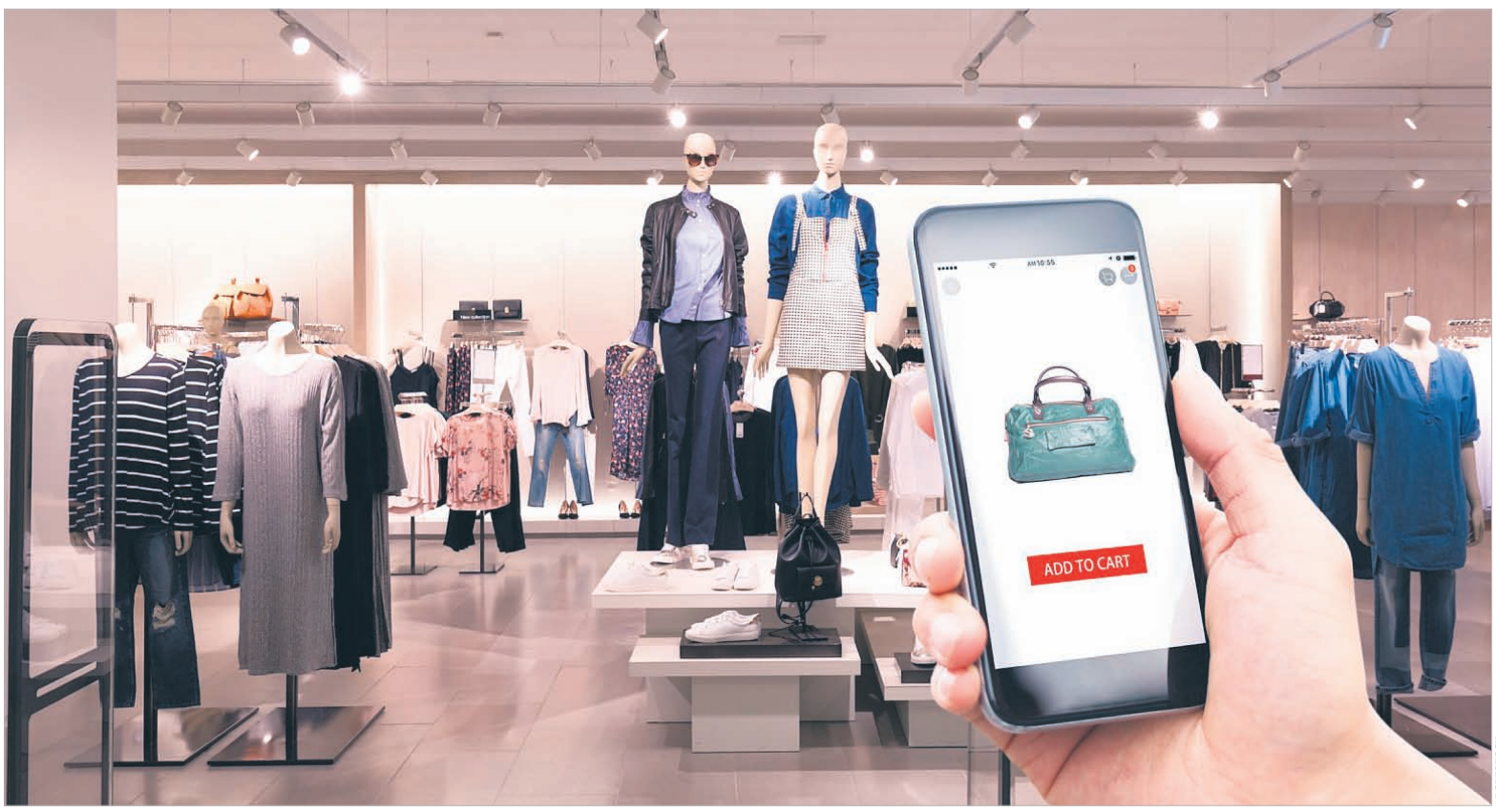
W praktyce procedury tej można uniknąć, jeśli brytyjska spółka kupi udziały w polskiej spółce za pośrednictwem spółki z innego kraju UE, w której też ma udziały. Niemniej jednak taki krok wymaga starannego rozważenia. Zwykle bowiem budowanie złożonej struktury korporacyjnej przyciąga uwagę władz skarbowych. Mogą one zarzucić polskiej spółce tworzenie sztucznych struktur obliczonych głównie na obchodzenie prawa podatkowego.

To niejedyny podatkowy aspekt sprawy. Od 1 stycznia 2021 obowiązują zaostrzone rygory dla polskich spółek posiadających nieruchomości z zagranicznymi (nie tylko brytyjskimi) udziałowcami. Dotyczy to spółek, które sporządzają bilans i mają nieruchomości warte ponad 10 mln zł, przy czym owa nieruchomość stanowi ponad 50 proc. aktywów.

Spółki od gruntów

Taka spółka, zwana nieruchomościową, będzie miała szczególne obowiązki sprawozdawcze. Do końca trzeciego miesiąca po zakończeniu roku obrotowego będzie musiała dostarczyć szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informację o tym, kto i jakie udziały posiada w jej nieruchomościach, a także jakie ma z tego tytułu prawa i obowiązki.

Władze skarbowe będą najbardziej zainteresowane handlem udziałami takich spółek. W przypadku zbycia udziałów (lub praw o podobnym charakterze) w takiej spółce, gdy przynajmniej jedna ze stron takiej transakcji nie jest rezydentem Polski, a przedmiotem transakcji zbycia są udziały (akcje) dające co najmniej 5 proc. praw głosu albo prawa do udziału w zysku spółki, to obowiązkiem rozliczenia podatku od zysków kapitałowych takiej transakcji zostanie obciążona spółka nieruchomościowa. /©℗



ADOBESTOCK

Wielka Brytania zawsze była dobrym miejscem dla fanów **oryginalnej odzieży**

OPINIA

Maciej Kraus

partner w funduszu inwestycyjnym Movens Capital

MAT. PRAS.

W czasie pandemii Covid-19 wzrósł ruch i zakupy w internecie (w zależności od firmy/branży to wzrost o 10–20 pkt proc.). Chociaż proporcja się utrzymała, wciąż bardziej przeglądamy na urządzeniach mobilnych, ale zakupy wolimy robić na komputerach stacjonarnych. Co ciekawe, w USA trend był dokładnie odwrotny – w pandemii wzrósł ruch i zakupy mobilne. Oczywiście wszystko zależy od konkretnego biznesu. Na przykład wprowadzenie nowej aplikacji mobilnej dla jednego z dużych producentów fashion spowodowało wzrost zakupów mobile o 30 pkt proc.

E-HANDEL

Dużo trudniej o zakupy na Wyspach

Wyjście Wielkiej Brytanii z UE spowodowało rewolucję w handlu. Zmiany na pewno zniechęcą wielu klientów.

PIOTR MAZURKIEWICZ

Wielka Brytania nie zajmowała nigdy czołowych pozycji, jeśli chodzi o najpopularniejszy kierunek wybierany przez Polaków na zakupy internetowe. Zawsze popularniejsze były Niemcy, USA czy ostatnio także Chiny. Niemniej wielu konsumentów swoją przygodę z kupowaniem np. na Amazonie rozpoczynało przed laty właśnie przez brytyjski oddział koncernu.

Niemniej kraj ten miał znaczące miejsce dla fanów oryginalnej odzieży, płyt czy kosmetyków oraz produktów spożywczych. Jednak od wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, a dokładnie z dniem 1 stycznia 2021 r., stało się to znacznie trudniejsze.

– Zakup towarów wysyłanych lub transportowanych z Wielkiej Brytanii do Polski nie jest już rozliczany jako wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów (WNT) – w transakcjach B2B lub sprzedaż wysyłkowa towarów na terytorium kraju – w przypadku nabycia towarów przez konsumentów w transakcjach B2C, ale stanowi dla polskich nabywców import towarów. Taki import towarów objęty jest wymogiem złożenia zgłoszenia celnego oraz rozliczenia VAT w Polsce przez samego importera – mówi Marta Kasztelan, koordynatorka Izby Gospodarki Elektronicznej ds. e-podatków, doradca podatkowy w kancelarii Sowiński i Partnerzy.

Potężne zamieszanie

W efekcie od 1 stycznia brytyjscy e-przedsiębiorcy nie są zobowiązani do rozliczania i zapłaty podatku VAT od towarów sprzedawanych online nabywcom z UE, dlatego nie doliczają kwoty tego podatku do zamówień np. z Polski. Jednak nie jest to wcale powód do radości i brak VAT w cenie nie oznacza, że taka sprzedaż przestała być opodatkowana. – Od 2021 r. podatnikiem VAT z tytułu importu brytyjskich towarów jest polski importer, np. ich finalny nabywca – konsument, na którym ciąży obowiązek uiszczenia cła oraz podatku VAT w Polsce – wyjaśnia ekspertka.

Analogiczne zasady rozliczania podatku VAT i cła obowiązują brytyjskich konsumentów, który zakupili towary przez internet w krajach UE. Unijni, w tym polscy, przedsiębiorcy e-commerce również nie muszą płacić cła i doliczać kwoty podatku VAT do ceny zamówień z Wielkiej Brytanii – mogą zastosować 0-proc. stawkę podatku VAT od eksportu towarów.

– Skoro politycy nie potrafili porozumieć się co do szczegółowego wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, można było się spodziewać, że pojawią się sytuacje w relacjach obu stron, o których nikt wcześniej nie pomyślał. Miało to nawet humorystyczny przejaw w postaci konfiskowania kanapek z szynką brytyjskim kierowcom na holenderskiej granicy – mówi Robert Stolarczyk, prezes zarządu PromoTraffic, agencji digitalowej wspierającej polski e-commerce w sprzedaży na rynkach zagranicznych.

– W przypadku cła i VAT na zakupy internetowe sytuacja jest już poważniejsza. Słyszymy o klientach, którzy zrobili dzięki temu interes życia, i o takich, którzy muszą niespodziewanie dopłacić do zamówienia kilkaset złotych, jak również o sklepach odzieżowych, które w związku z zaistniałą sytuacją zamierzają palić ubrania otrzymane w zwrotach zakupów – dodaje.

Podatek do naliczenia

Polscy i unijni konsumenci nie są świadomi swoich nowych obowiązków związanych ze zmianą statusu podatkowego Wielkiej Brytanii po brexicie. W internecie można znaleźć wiele historii internautów, którzy po Nowym Roku zrobili zakupy w sklepie internetowym w Wielkiej Brytanii i musieli zapłacić podatek VAT i cło, nierzadko w wysokości kilkudziesięciu procent ceny towaru. Przy czym kupujący często nie znają wcześniej kwoty tych dodatkowych opłat, ponieważ są one dopiero naliczane przez przewoźników do przesyłki towarów, i nie wiedzą, ile zapłacą za towary z Wielkiej Brytanii.

Dostawa do Polski trwa dużo dłużej, klient najpierw dostaje pocztą dokumenty, jeśli jego paczka została skierowana do służb celnych, a ponownie musi sam zgłosić cenę, rodzaj produktu itp. i czekać na naliczenie opłat.

Same brytyjskie sklepy są zdezorientowane i nie wiedzą, jak się w tej sytuacji odnaleźć. „Nie wiemy, jakiej opłaty można się ostatecznie spodziewać, będziemy wdzięczni za informację o jej wysokości, aby mieć wiedzę dla przyszłych klientów" – przyznaje w e-mailu do klienta pracownik jednego z dużych sklepów odzieżowych. Firmy spodziewają się w pierwszych tygodniach funkcjonowania nowych zasad wielu zwrotów i anulowanych zakupów, a ostatecznie znacznego spadku zainteresowania Europejczyków zakupami na Wyspach. Już dzisiaj część brytyjskich e-sklepów wstrzymała z tego powodu sprzedaż swoich towarów do UE.

– Po opłaceniu kosztów zakupów, przesyłki oraz doliczonego podatku VAT i opłat celnych może się okazać, że rzeczywiste ceny towarów zamówionych w Wielkiej Brytanii są dużo wyższe niż przed brexitem – mówi Marta Kasztelan.

Londyn jak Chiny

Podobne zasady rozliczenia i zapłaty cła oraz podatku VAT dotyczą towarów zakupionych online przez polskich konsumentów od azjatyckich e-sprzedawców np. z Chin. Oczywiście podobnie jak w przypadku zakupów na chińskich platformach internetowych problemem może okazać się brak skutecznych mechanizmów poboru cła i podatku VAT w Polsce od sprzedaży internetowej z krajów trzecich. Jak wynika z raportu Najwyższej Izby Kontroli w 2019 r., jedynie 1 proc. przesyłek pocztowych oraz 4 proc. przesyłek kurierskich do Polski spoza UE było objętych kontrolą celno-skarbową. Ponadto towary importowane w drodze zamówienia wysyłkowego są często deklarowane – zwłaszcza przez azjatyckich sprzedawców – jako prezenty o wartości mniejszej niż 45 euro. Powszechne jest również zaniżanie wartości. Można spodziewać się, że podobne praktyki unikania podatku VAT mogą być stosowane w przypadku zamówień internetowych z Wielkiej Brytanii.

Izba Gospodarki Elektronicznej podkreśla, że udział brytyjskich e-sklepów i platform internetowych w e-handlu na rzecz polskich konsumentów jest niewielki w porównaniu z popularnymi chińskimi portalami sprzedażowymi i sklepami internetowymi, np. AliExpress, Gearbest, Banggood. Według danych OC&C pod koniec 2020 r. udział AliExpress w polskim rynku e-commerce wyniósł 3,1 proc., co daje jej drugą pozycję za Allegro. Zgodnie z raportem Gemius dla e-Commerce Polska „E-commerce w Polsce" najpopularniejszym zagranicznym serwisem internetowym, na którym kupujący z Polski dokonali zakupu w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, jest AliExpress z wynikiem 50 proc. Ogółem zakupy zagraniczne przez internet robi już co trzeci internauta w Polsce.

– Zapewne będziemy mieli wkrótce do czynienia z „gaszeniem pożarów" za pomocą pojedynczych umów międzyrządowych dotyczących poszczególnych sektorów gospodarki. Jedna z nich niebawem ureguluje relacje w e-handlu, czyniąc z Wielkiej Brytanii przewidywalnego sąsiada UE jak Norwegia czy Szwajcaria, a nie lukę w systemie na wzór chiński, która zresztą też ma być w tym roku uszczelniona. Sytuacja jest moim zdaniem tymczasowa i ani sprzedawcy, ani kupujący nie powinni wiązać z nią poważniejszych planów – mówi Robert Stolarczyk z PromoTraffic.

Dodatkowo 1 lipca 2021 roku wejdzie w życie tzw. pakiet VAT e-commerce, który ma uszczelnić system rozliczania podatku VAT od zakupów internetowych spoza UE. Planowane zmiany umożliwią bardziej efektywny pobór cła i podatku VAT w Polsce od przesyłek z krajów trzecich, np. z Chin i Wielkiej Brytanii.

Z uwagi na wyższe koszty towary z Wielkiej Brytanii nie mogą konkurować ceną z azjatyckimi e-sprzedawcami. Te z Wysp wciąż mają jednak możliwość dochodzenia swoich praw, takich jak gwarancja, rękojmia za wady czy prawo odstąpienia od umowy zawartej na odległość, co jest znacznie utrudnione przy zakupach z Chin. /©℗

73 proc.
Polaków robi już zakupy internetowe

30 proc.
konsumentów
choć raz zrobiło zakupy online na zagranicznym serwisie, najczęściej w Chinach

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z KANCELARIĄ JWP RZECZNICY PATENTOWI

Znaki towarowe, wzory przemysłowe i patenty po brexicie

Przedstawiamy najczęstsze pytania i odpowiedzi dotyczące stosowania znaków towarowych, wzorów przemysłowych i patentów po zakończeniu okresu przejściowego w relacjach pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią.

MAT. PRAS.

URSZULA NOWAK

1 Co stanie się z posiadanymi przeze mnie prawami do znaków towarowych i wzorów wspólnotowych zarejestrowanych w UE po brexicie? Czy będą one nadal ważne?

Właścicielom praw własności intelektualnej zarejestrowanych w EUIPO przed 31 grudnia 2020 r. przyznano automatycznie nowe, równoważne prawa wyłączne na terytorium Wielkiej Brytanii, o ile nie skorzystali z opcji „opt-out" (rezygnacji z prawa). Zarejestrowane znaki towarowe i wzory przemysłowe są traktowane tak, jakby zostały zgłoszone i zarejestrowane zgodnie z prawem brytyjskim i posiadają taką sama datę zgłoszenia, rejestracji i datę pierwszeństwa (jeżeli było ono zastrzeżone) co prawa unijne. W przypadku znaków towarowych są także zarejestrowane dla takiego samego wykazu towarów i usług. Nowe, równoważne prawa wyłączne trzeba odnawiać zgodnie z brytyjskim prawem. Mogą one być przedmiotem roszczeń w postępowaniach przed sądami brytyjskimi (np. IPEC) oraz podstawą sporów przed trybunałem Urzędu ds. Własności Intelektualnej Wielkiej Brytanii (UKIPO), stanowić przedmiot obrotu oraz będzie można je licencjonować jako prawa krajowe.

Warto wspomnieć, że automatycznie przyznane równoważne brytyjskie znaki towarowe powinny być aktywnie używane na terytorium Zjednoczonego Królestwa. Jednakże umowa o wystąpieniu z Unii Europejskiej określa pewne preferencyjne warunki. Otóż, każde użycie w Unii Europejskiej znaku towarowego, który sklonowano na terytorium Królestwa, przed dniem wyjścia (tj. przed 1 stycznia 2021 r.) zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i poza nią będzie uznane jako używanie „nowego" znaku brytyjskiego.

W związku z powyższym, aby uniknąć ewentualnych kłopotów związanych z brakiem używania znaku towarowego sklonowanego do porządku prawnego w Wielkiej Brytanii, należy rozpocząć jego używanie dla wszystkich towarów i usług w ciągu pięciu lat od daty wyjścia Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej.

Należy zaznaczyć, że analogiczne zasady znajdują zastosowanie w odniesieniu do rejestracji znaków towarowych i wzorów przemysłowych dokonanych w trybie międzynarodowym składanych w Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), w przypadku których ochrona została uznana na terytorium UE.

2 Czy w celu utrzymania ochrony zarejestrowanego znaku towarowego w Wielkiej Brytanii muszę podjąć jakieś czynności lub wnieść dodatkowe opłaty ?

Prawa zgłoszone i zarejestrowane przed 31 grudnia 2020 r. zostały automatycznie przeniesione do brytyjskiego systemu ochrony praw własności intelektualnej jako równoważne prawa brytyjskie. Sam proces przeniesienia nie wygenerował żadnych kosztów dla właścicieli praw ani nie wiązał się z obowiązkiem podjęcia jakichkolwiek czynności. Jednak, przedłużenie ochrony na kolejne okresy na terytorium Wielkiej Brytanii będzie wymagało wnoszenia opłat okresowych wymaganych przez brytyjski Urząd (UKIPO).

3 Czy ochrona mojego unijnego znaku towarowego i wzoru wspólnotowego, który w momencie brexitu jeszcze nie był zarejestrowany w UE, rozciągnie się także na Wielką Brytanię? Jeżeli nie, to jak mogę zarejestrować mój znak towarowy lub wzór przemysłowy w Wielkiej Brytanii?

Dla tych zgłoszeń znaków towarowych i wzorów przemysłowych, które 31 grudnia 2020 r. były wciąż w trakcie procedur rejestracyjnych, wymagane jest uzupełnienie formalności przed UKIPO na takich samych warunkach jak dla zgłoszeń dokonywanych na podstawie prawa brytyjskiego. W tym celu koniecznie jest złożenie stosownego wniosku do UKIPO najpóźniej przed upływem dziewięciu miesięcy od daty zakończenia okresu przejściowego, czyli do 31 września 2021 r. Zgłaszający muszą ponieść koszty (w tym opłaty urzędowe) złożenia wniosku w Wielkiej Brytanii, a oznaczenie lub wzór przemysłowy przejdzie cały proces rejestracji wymagany brytyjskim prawem.

Prawo wyłączne do takiego znaku towarowego lub wzoru przemysłowego zachowuje pierwszeństwo ze zgłoszenia unijnego, dokonanego przed datą zakończenia okresu przejściowego (31.12.2020 r.).

Takie same zasady znajdują zastosowanie w odniesieniu do rejestracji znaków towarowych i wzorów przemysłowych dokonanych w trybie międzynarodowym składanych w Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), gdzie Unia Europejska została wskazana jako terytorium, na którym wnioskodawca chciał uzyskać ochronę.

4 Jak po brexicie uzyskać ochronę na moje znaki towarowe i wzory przemysłowe w Wielkiej Brytanii?

Po 31 grudnia 2020 r. zarejestrowane unijne znaki towarowej i wspólnotowe wzory przemysłowe nie są już chronione na terytorium Wielkiej Brytanii.

Od 1 stycznia 2021 r., aby skutecznie chronić oznaczenia i wzory przemysłowe na terytorium Wielkiej Brytanii, trzeba złożyć wniosek o rejestrację w UKIPO. Podmioty, które potrzebują ochrony oznaczeń i wzorów zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Zjednoczonym Królestwie muszą przeprowadzić i opłacić dwa osobne postępowania rejestracyjne. W przypadku udzielenia praw trzeba wnosić regularne opłaty za utrzymanie ochrony zarówno w UKIPO, jak i w EUIPO, a także monitorować ewentualne naruszenia zarówno na terenie UE, jak i Wielkiej Brytanii.

5 Czy po brexicie znaki towarowe zarejestrowane w Wielkiej Brytanii mogą przeszkodzić w rejestracji znaku towarowego identycznego lub podobnego na terytorium UE?

Systemy ochrony znaków towarowych w Unii Europejskiej i w Wielkiej Brytanii po 31 grudnia 2020 r. zostały rozdzielone. Prawa wyłączne do znaków są ograniczone do terytorium, dla którego zostały zarejestrowane. Teoretycznie nie ma zatem przeszkód, by identyczne lub podobne do brytyjskiego znaku towarowego oznaczenie zostało zarejestrowane w Unii Europejskiej. W związku z powyższym rejestracja znaku towarowego na terytorium Wielkiej Brytanii nie może już stanowić podstawy do sprzeciwu lub wniosku o unieważnienie wobec znaku towarowego Unii Europejskiej. Rozdzielenie systemu ochrony ma także wpływ na toczące się przed EUIPO postępowania. Otóż, znaki zarejestrowane tylko w Wielkiej Brytanii nie mogą być już podstawą sprzeciwu wobec rejestracji znaku towarowego Unii Europejskiej. Co istotne, dotyczy to także postępowań w toku i w momencie wyjścia Wielkiej Brytanii z UE takie sprzeciwy utraciły podstawę, gdyż wcześniejsza rejestracja w Zjednoczonym Królestwie przestała spełniać wymóg rozporządzenia unijnego. Oznacza to, że po 1 stycznia 2021 r. nie może zostać uznana za wcześniejszą rejestrację znaku towarowego w państwie członkowskim. Wedle obecnego stanowiska EUIPO warunek ten musi być spełniony nie tylko w momencie wszczęcia postępowania, ale i w dniu podjęcia decyzji.

6 Czy brexit jakkolwiek wpłynął na patenty europejskie?

Nie. Patenty europejskie są udzielane na podstawie umowy międzynarodowej – konwencji o patencie europejskim, której członkiem są poszczególne kraje Unii Europejskiej (a także i inne kraje Europy). W związku z powyższym wystąpienie Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej nie wpłynęło w żaden sposób na patenty europejskie. /©℗

Autorka jest rzecznikiem patentowym z Kancelarii JWP Rzecznicy Patentowi.

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

Przetargi rządowe na nowych zasadach

Brexit nie zamknął dla unijnych i brytyjskich firm zamówień publicznych, a jedynie wprowadził je w inne ramy prawne i na inny poziom konkurowania. Zdaniem ekspertów na lepszy.

JACEK STRZELECKI

Od 1 stycznia 2021 r. podstawą wzajemnych zobowiązań między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi oraz Zjednoczonym Królestwem jest umowa o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem (EU-UK Trade and Cooperation Agreement, w skrócie umowa TCA). To w niej zawarte są postanowienia w zakresie procedur udzielania zamówień publicznych. Ponadto Wielka Brytania podjęła działania mające na celu przystąpienie do porozumienia Światowej Organizacji Handlu (WTO) w sprawie zamówień rządowych (porozumienie GPA).

Stare a nowe

Dobrą wiadomością dla wszystkich unijnych przedsiębiorstw, w tym rzecz jasna polskich, jest to, że przetargi publiczne ogłoszone i wszczęte przed upływem okresu przejściowego (który skończył się 31 grudnia 2020 r.) objęte są przepisami umowy o wyjściu UK z UE, która weszła w życie 1 lutego 2020 r., a która gwarantuje niedyskryminowanie. Ten stan potwierdza umowa TCA. Ponadto szczegółowe wyjaśnienie tej sprawy zawarto w nocie Komisji Europejskiej „Notice to stakeholders withdrawal of the United Kingdom and EU rules in the field of public procurement (zrewidowanej 25 stycznia 2021 r.).

Gdzie szukać brytyjskich przetargów?

Zgodnie z decyzją brytyjskiego rządu przetargi ogłoszone przed godziną 23.00 31 grudnia 2020 r. znajdują się na TED (tenders electronic daily), czyli tzw. publikatorze Unii Europejskiej w zakresie zamówień publicznych.

Wszystkie kolejne oferty opublikowane po tej dacie można znaleźć na stronie internetowej brytyjskiego publikatora o zamówieniach rządowych Find a Tender (https://www.find-tender.service.gov.uk). Na tej witrynie znajdują się zamówienia, których wartość jest nie niższa niż 10 000 funtów. Ponadto w tym jednym miejscu, po kliknięciu w What is the Find a Tender service?, znajdują się wyszukiwarki ofert rządowych dla: Anglii, Szkocji, Walii oraz Irlandii Północnej.

DOSTĘPNE DZIEDZINY

W jakich obszarach firmy z UE w Wielkiej Brytanii, a z Wielkiej Brytanii w UE mogą ubiegać się o zamówienia publiczne?

wg załącznika PPROC-1

- Działanie w sektorach użyteczności publicznej, czyli produkcja, transport lub dystrybucja gazu lub energii cieplnej bądź też dostarczanie gazu lub energii cieplnej do takich sieci.
- Działanie w zakresie portów, lotnisk, transportu miejskiego i transportu kolejowego.
- Dostęp do usług:
  - hotelarskich i restauracyjnych,
  - podawania posiłków,
  - podawania napojów,
  - telekomunikacyjnych i usług z nimi związanych,
  - związanych z obsługą rynku nieruchomości na podstawie wynagrodzenia lub umowy,
  - innych usług biznesowych,
  - edukacyjnych.

Umowa TCA nie obejmuje zamówień na następujące usługi:

- w zakresie ochrony zdrowia ludzkiego,
- administracyjnych w zakresie opieki zdrowotnej,
- w zakresie pozyskiwania personelu pielęgniarskiego i usług w zakresie pozyskiwania personelu medycznego.

Istota w TCA

Kwestia zamówień publicznych uregulowana jest w rozdziale VI umowy TCA oraz w jej załączniku PPROC-1. Co więc stanowi umowa? Gwarantuje ona firmom każdej ze stron dostęp do rozszerzonych możliwości udziału w procedurach udzielania zamówień publicznych oraz zwiększenie przejrzystości procedur udzielania zamówień publicznych. Jako zasadę przyjęto, że wszystkie ogłoszenia o zamówieniach, w tym ogłoszenia o zamiarze udzielenia zamówienia, ogłoszenia skrócone, ogłoszenia o planowanych zamówieniach i o udzieleniu zamówienia, są bezpośrednio dostępne za pomocą środków elektronicznych, bezpłatnie, za pośrednictwem pojedynczego punktu dostępu w internecie. Środki informacyjne i komunikacyjne w formie elektronicznej powinny być niedyskryminujące, ogólnie dostępne i interoperacyjne z produktami technologii informacyjno-komunikacyjnych będącymi w powszechnym użyciu i nie mogą ograniczać dostępu do postępowania o udzielenie zamówienia.

W zakresie dowodów w związku z procedurą przetargową i statusem ubiegającego się dostawcy nałożono na organizatora przetargu obowiązek, aby w momencie składania wniosków o dopuszczenie do udziału lub w czasie składania ofert nie wymagał od dostawców przedłożenia całości lub części dowodów, że nie znajdują się w żadnej z sytuacji, w których dostawca może zostać wykluczony, i spełniają warunki udziału, chyba że jest to niezbędne do prawidłowego przeprowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia.

Umowa TCA stanowi, że zamawiający nie może wymagać od dostawcy, jako warunku udziału w danym zamówieniu, wykazania przez niego posiadania wcześniejszego doświadczenia na terytorium zamawiającego.

Zarówno państwa członkowskie UE, jak i Wielka Brytania zobowiązują się do utrzymywania stałej (bez względu na chwilę i okazję) sprawności systemów rejestracji i procedury kwalifikacyjnej w zakresie zamówień publicznych. Jeśli przetarg ma mieć charakter ograniczony, to organizator takiego zamówienia zobowiązany jest do skierowania zaproszenia do składania ofert do takiej liczby dostawców, która wystarczy do zapewnienia prawdziwej konkurencji bez wpływu na efektywność operacyjną systemu zamówień.

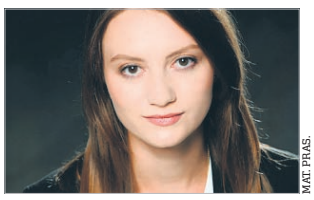
W przypadku rażąco niskiej ceny umowa TCA nawiązuje do odpowiedniego przepisu porozumienie GPA, stanowiąc, że jeżeli podmiot zamawiający otrzyma ofertę zawierającą cenę rażąco niższą od cen w innych złożonych ofertach, może również sprawdzić u dostawcy, czy cena uwzględnia przyznanie subsydiów.

Umowa reguluje również wewnętrzne procedury odwoławcze oraz inne sprawy związane z publicznymi przetargami. /©℗

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z EY

Wpływ umowy handlowej pomiędzy Wielką Brytanią a UE na obrót towarowy

1 stycznia 2021 r. stosunki handlowe z Wielką Brytanią uległy diametralnej zmianie. Od tego dnia na Wyspach przestały obowiązywać unijne przepisy podatkowe i celne.



MAT. PRAS.

MARCELA MROWIEC

1 stycznia 2021 r. stosunki handlowe z Wielką Brytanią uległy diametralnej zmianie. Od tego momentu w Wielkiej Brytanii przestały obowiązywać unijne przepisy podatkowe i celne. Choć jeszcze w połowie grudnia 2020 r. wydawało się, że nastąpi tzw. twarde wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (tj. bez umowy handlowej zawartej pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską), 24 grudnia 2020 r. osiągnięto porozumienie dotyczące umowy o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej. Umowa ta obowiązuje od 1 stycznia 2021 r. Niemniej musi jeszcze zostać ratyfikowana przez Parlament Europejski. Tym samym umowa jest stosowana tymczasowo – do 28 lutego 2021 r., z możliwością przedłużenia jej stosowania.

Obrót towarowy

W kontekście obrotu towarowego należy wskazać, że przede wszystkim dzięki zawartej umowie handlowej istnieje możliwość stosowania preferencyjnych stawek celnych i brak ograniczeń ilościowych w wymianie handlowej. Niemniej, co istotniejsze, stosowanie powyższych preferencji dotyczy wyłącznie tzw. towarów pochodzących z terytorium Wielkiej Brytanii lub Unii Europejskiej.

Pojęcie towarów pochodzących definiuje umowa handlowa, zgodnie z którą są to:

- towary całkowicie uzyskane na terenie danej strony;
- towary wytworzone na terytorium danej strony z materiałów pochodzących z terytorium danej strony;
- towary wytworzone na terytorium danej strony zawierające materiały niepochodzące.

W zakresie ostatniego punktu, aby móc stwierdzić, że dany towar jest towarem pochodzącym, musi on spełniać reguły pochodzenia wskazane w umowie handlowej. Załącznik do umowy handlowej definiuje jakie reguły pochodzenia muszą być spełnione dla danych produktów (zaklasyfikowanych pod określonymi kodami CN).

SHUTTERSTOCK

W przypadku, gdy towar spełnia reguły **pochodzenia wskazane w umowie UE – Wielka Brytania,** pochodzenie towarów należy udokumentować poprzez oświadczenie eksportera

W przypadku gdy dany towar spełnia reguły pochodzenia wskazane w umowie, pochodzenie towarów należy udokumentować poprzez oświadczenie eksportera o pochodzeniu towarów – na fakturze lub innym dokumencie (eksporter odpowiada za poprawność oświadczenia i dostarczonych informacji) lub zgodnie z wiedzą importera. Treść oświadczenia określa umowa handlowa.

W tym kontekście należy wskazać, że w przypadku przesyłek zawierających produkty pochodzące, których wartość przekracza próg 6 tys. euro ,oświadczenie eksportera powinno zawierać tzw. numer eksportera (ang. Exporter Reference Number).

Numer eksportera

Dla eksporterów unijnych będzie to numer zarejestrowanego eksportera, czyli numer REX. Innymi słowy, aby móc wydawać takie oświadczenie, eksporter powinien się zarejestrować w systemie zarejestrowanych eksporterów (REX).

Jeżeli wartość wywożonych produktów nie przekracza wspomnianego progu, oświadczenie może być sporządzone przez każdego eksportera, w tym eksportera niezarejestrowanego w bazie REX (w takim przypadku miejsce na podanie numeru REX nie będzie wypełnione).

Pochodzenie towarów należy przedstawić na moment przywozu towarów albo nie później niż trzy lata po dacie przywozu. Dodatkowo należy wskazać, że oświadczenie o pochodzeniu może być do jednej przesyłki albo do kilku przesyłek na określony czas, nie dłużej niż 12 miesięcy.

Organ celny może zweryfikować pochodzenie, weryfikacja może być również przeprowadzona na wniosek importera. Zarówno importer, jak i eksporter muszą archiwizować dokumenty dotyczące pochodzenia towarów (przez okres wskazany w umowie handlowej).

W przypadku wątpliwości co do pochodzenia można wystąpić o wiążącą informację o pochodzeniu towarów (WIP).

Oprócz kwestii dotyczących pochodzenia towarów, które z perspektywy handlowej wydają się jednymi z najistotniejszych, warto również zwrócić uwagę na dodatkowe ułatwienia w obrocie handlowym, które wprowadza umowa.

Umowa zakłada m.in. wprowadzenie ułatwień w ruchu ro-ro (roll on-roll off), mających na celu stosowanie zgłoszeń wyprzedających i szybsze zwalnianie towarów po ich przybyciu do portu, zakłada też, że każda ze stron umowy utrzymuje program partnerstwa dla przedsiębiorstw (AEO) i strony uznają swoje programy.

Podsumowując, umowa handlowa daje możliwość zastosowania szeregu uproszczeń i preferencji celnych (co przekłada się na faktyczne oszczędności w wymiarze ekonomicznym). Niemniej wymaga ona od eksporterów/importerów dodatkowych działań, jak choćby przeprowadzania analizy pochodzenia towarów (co do tej pory w relacjach Wielka Brytania–Unia Europejska nie miało miejsca), a następnie ich właściwe dokumentowanie.

Dodatkowo należy pamiętać, że sama umowa handlowa nie znosi kontroli i formalności celnych. Tym samym przedsiębiorcy są zobowiązani m.in. do dopełnienia formalności celnych (np. uzyskanie nr EORI) czy składania zgłoszeń i deklaracji celnych. /©℗

Autorka jest menedżerem w zespole Global Trade EY

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z EY

Eksport towarów przez podmiot z siedzibą poza UE

MAT. PRAS.

Osoba nieposiadająca siedziby statutowej lub głównej na obszarze celnym UE nie może być eksporterem.

JONASZ SKRZYPKOWSKI

Brexit oznacza nie tylko zmianę klasyfikacji i dodatkowe obciążenia związane z obrotem handlowym pomiędzy EU a UK, ale ma także istotny wpływ na wywóz towarów poza UE w ramach eksportu do innych krajów niż Wielka Brytania. Przed nowymi wyzwaniami stanęli przedsiębiorcy z siedzibą w Wielkiej Brytanii, którzy dokonywali eksportu z terytorium UE, np. z Polski do Rosji.

W praktyce dla tysięcy eksporterów z Wielkiej Brytanii oznaczało to konieczność zmiany modelu działalności. Dotychczas, korzystając z dobrodziejstw unijnego członkostwa i dostępu do wspólnego rynku, mogli zasadniczo eksportować towary bez przeszkód z każdego kraju UE. Natomiast wraz z wybiciem północy z 31 grudnia 2020 na 1 stycznia 2021 r. dla wielu z nich faktycznie taka możliwość przestała istnieć. Nawet z powodu tak pragmatycznej kwestii jako wygaśnięcie numerów EORI z prefixem brytyjskim, które przestawały być akceptowane przez system celny. W celu dokonywania zgłoszeń celnych koniecznie było uzyskanie EORI w którymś z krajów UE – co w Polsce wydłużyło się z kilku dni do nawet ponad miesiąca.

Kto może być eksporterem?

Co więcej, choć niektórzy eksporterzy nie zdawali sobie z tego sprawy przed 1 stycznia, wraz z brexitem podmioty z Wielkiej Brytanii zasadniczo straciły także możliwość występowania w dokumentach celnych w polu „nadawca/eksporter" ze względu na zakres legalnej definicji eksportera. Abstrahując od brexitu, sprawa ta jest również istotna dla innych podmiotów spoza UE (np. z Norwegii, Szwajcarii, USA), które także wysyłają swoje towary z Polski.

Na czym polega problem? W przypadku osób prawnych jednym z warunków uznania za eksportera w świetle przepisów wspólnotowych jest posiadanie siedziby na obszarze celnym UE. Według aktualnego stanowiska Komisji Europejskiej z lipca 2018 r. warunek ten należy rozumieć w taki sposób, że eksporter musi posiadać na obszarze celnym UE siedzibę statutową lub główną, lub stałe miejsce prowadzenia działalności w rozumieniu regulacji celnych (a nie CIT czy VAT!). Komisja wprost wskazała, że osoba niemająca siedziby na obszarze celnym UE w powyższym rozumieniu nie może być eksporterem.

Oliwy do ognia dodaje w dyskusji Ministerstwo Finansów (MF), podtrzymując w tej kwestii swoje stanowisko z listopada 2017 r. (a więc sprzed aktualizacji podejścia przez KE), w którym stwierdza, że eksporterem może być także podmiot nieunijny pod warunkiem korzystania z przedstawiciela pośredniego. Taka furtka do możliwości dokonywania eksportu przez podmioty spoza Unii jest sprzeczna z oficjalnym stanowiskiem Komisji. Zatem, według MF, podmiot brytyjski mógłby dalej mieć status eksportera, o ile na jego rzecz działałaby polska agencja celna w formie przedstawicielstwa pośredniego, tj. działająca w swoim imieniu.

W praktyce jednak agencje celne często nie chcą współpracować na takich zasadach lub uzależniają to od spełnienia dodatkowych warunków, ponieważ spowodowałoby to, że ponosiłyby odpowiedzialność za zobowiązania zaciągane na rzecz klientów i odpowiadałyby przed organami celnymi.

Do tego, po aktualizacji stanowiska KE, podejście w poszczególnych krajach UE zaczęło się zmieniać. I tak np. od października 2020 r. Francja wdrożyła aktualne stanowisko Komisji. Również w Holandii od 1 stycznia br. podmioty spoza UE nie mogą widnieć na zgłoszeniach celnych jako „eksporter/nadawca". Nie można wykluczyć, że zmiana podejścia nastąpi także w Polsce. W konsekwencji wraz z brexitem wielu przedsiębiorców z Wysp było zmuszonych do zmierzenia się z koniecznością modyfikacji łańcucha dostaw z powodu braku możliwości zgłaszania towarów do procedury wywozu z UE. W związku z tym wielu przedsiębiorców dokonało zmiany dotychczasowego modelu na taki, w którym wysyłki poza UE nie są dokonywane przez podmiot brytyjski.

W celu umożliwienie kontynuacji eksportowania część przedsiębiorców zdecydowała się na zaangażowanie podmiotu spełniającego przesłanki konieczne dla statusu eksportera (np. lokalnej spółki siostry), który widnieje na zgłoszeniach celnych jako „nadawca/eksporter" bez włączenia go do łańcucha transakcji. Choć rodzi to wiele praktycznych wątpliwości z perspektywy realizacji operacji celnych (np. stosowania procedur szczególnych, dokonywania reeksportu, współpracy z agencjami celnymi i operatorami logistycznymi, itp.), model taki ma szanse skutecznie funkcjonować, o ile jest prawidło wdrożony i ma właściwe umocowanie w umowach zgodne z właściwymi wytycznymi organów unijnych. Tym bardziej że jest akceptowany w innych krajach UE.

Problemy z VAT

Jednocześnie wspomniana konstrukcja może budzić wątpliwości na gruncie VAT. Jak już pisaliśmy na łamach „Rzeczpospolitej", komentując interpretację indywidualną z 14 września 2020 r. (0114-KDIP1--2.4012.215.2020.3.RM), zdarza się, że organy kwestionują uznanie za eksport opodatkowany 0 proc. stawką VAT w rozumieniu VAT transakcji obejmującej wywóz towarów poza UE przez podmiot nieunijny w sytuacji, w której zgłoszenie do procedury wywozu dokonywane jest przez unijny podmiot nieuczestniczący w dostawie.

Takie podejście jest w sposób oczywisty dyskusyjne z perspektywy przepisów ustawy o VAT, ale może mieć daleko idące konsekwencje dla brytyjskich eksporterów. Należy mieć nadzieję, że w najbliższym czasie pojawi się orzecznictwo, które złagodzi surowe stanowisko dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej i dostarczy argumentów eksporterom w razie potencjalnej kontroli. /©℗

Autor jest seniorem w zespole Global Trade EY

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z EY

Import towarów a prawo do odliczenia VAT – potencjalne ryzyka i uproszczenia

Import towarów z kraju trzeciego wiąże się z obowiązkiem zapłaty należności celnych (jeżeli powstały) oraz VAT. Jednocześnie w zakresie, w jakim importowane towary wykorzystywane są do wykonywania czynności opodatkowanych, podatnikom przysługuje prawo do odliczenia tego podatku.

MAT. PRAS.

PIOTR ŁABĘCKI

Gdy towar importuje podmiot będący lub stający się jego właścicielem, prawo do odliczenia VAT nie powinno budzić wątpliwości. Inaczej jest, gdy towar importuje podmiot, który nie jest ani nie stanie się jego właścicielem.

Szczególne znaczenie ma w tej kwestii orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE), zwłaszcza:

1) postanowienie z 8 października 2020 r. w sprawie Weindel Logistik Service (C-621/19). Spółka importowała towary na zlecenie podmiotu trzeciego i dokonywała ich przepakowania. Następnie towary były wysyłane poza terytorium UE. Przez cały czas trwania tego procesu ich właścicielem pozostawał klient spółki. Spółka była zobowiązana do zapłaty VAT, słowacki organ podatkowy odmówił jej jednak prawa do odliczenia zapłaconego podatku.

TSUE orzekł, że przepisy dyrektywy VAT należy interpretować w ten sposób, że wykluczają one prawo do odliczenia VAT w sytuacji, gdy podatnik nie ponosi kosztu importowanych towarów, który byłby odzwierciedlony w cenie (wartości) świadczonych przez niego opodatkowanych dostaw;

2) wyrok z 25 czerwca 2015 r. w sprawie DSV Road (C-187/14). Przedsiębiorstwo transportowe DSV Road niewłaściwie zastosowało procedurę celną. W efekcie powstał dług celny i obowiązek zapłaty VAT. Spółka dokonała stosownych płatności, jednak odmówiono jej prawa do odliczenia zapłaconego podatku.

TSUE wskazał, że organy podatkowe mogą odmówić prawa do odliczenia VAT z tytułu importu towarów, bowiem cena usługi zafakturowanej przez DSV Road nie zawierała w sobie wartości tych towarów.

Znaczenie dla importerów

Już po wyroku w sprawie DSV Road lokalna praktyka podatkowa zaczęła się kształtować w sposób niekorzystny dla importerów. O ile jednak wyrok ten dotyczył specyficznego stanu faktycznego, o tyle postanowienie w sprawie Weindel Logistik Service potwierdza, że problem jest znacznie szerszy. W praktyce może się zdarzyć, że importu dokona np. lokalny przedsiębiorca wykonujący na towarach usługi pakowania (jak w przypadku Weindel Logistik Service) czy też usługi przetwarzania lub produkcji na materiale powierzonym (ang. toll manufacturing). Jednocześnie towar pozostawałby własnością usługobiorcy, nierzadko spółki zagranicznej.

Wówczas mogłoby dojść do sytuacji, gdy VAT nie podlegałby odliczeniu ani przez importera (czyli zgłaszającego w rozumieniu przepisów celnych), ani przez właściciela towarów, który w świetle przepisów ustawy o VAT nie byłby podatnikiem VAT z tytułu importu. Kwestia ta staje się obecnie szczególnie istotna dla podmiotów polskich nabywających towary z Wielkiej Brytanii lub też podmiotów brytyjskich zlecających w Unii Europejskiej (w tym w Polsce) usługi na swoich materiałach.

Minimalizacja ryzyka

Jak zmniejszyć ryzyko braku prawa do odliczenia VAT?

Rozwiązaniem problemu może być zmiana obecnego schematu transakcji. Można tego dokonać przykładowo poprzez:

1) zmianę podmiotu importującego towary na właściciela tych towarów (co jednak wiązałoby się z dodatkowymi formalnościami);

2) zastosowanie specjalnej procedury celnej, np. uszlachetniania czynnego lub składowania celnego.

Gdyby importowane towary miały zostać później wywiezione poza terytorium UE, korzystniejsze byłoby drugie rozwiązanie. Pozwoliłoby ono na przywóz towarów nieunijnych bez pobierania z tego tytułu należności przywozowych (w tym VAT) i stosowania ograniczeń w ramach polityki handlowej. Możliwość zastosowania danej procedury zależałaby jednak m.in. od czynności, którym miałyby zostać poddane towary – przetwarzaniu (np. obróbce, montażowi, naprawie) czy jedynie tzw. zwyczajowym czynnościom.

W obu przypadkach konieczne może być uzyskanie stosownych rejestracji lub pozwoleń albo zaangażowanie podmiotów trzecich, np. usługodawców pełniących rolę przedstawiciela celnego lub podatkowego czy też podmiotu posiadającego pozwolenie na stosowanie danej procedury celnej. /©℗

Autor jest project managerem w zespole Global Trade EY

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z EY

Import towarów a wartość celna

Jedną z kluczowych kwestii związanych z importem towarów zarówno z Wielkiej Brytanii, jak i z innych państw trzecich stanowi ustalenie ich wartości celnej.

PIOTR ŁABĘCKI

Wartość celna stanowi bowiem podstawę do naliczenia należności celnych przywozowych. Kwestia ta jest szczególnie istotna z uwagi na wydanie przez Komisję Europejską nowych wytycznych w tym zakresie, jak i bogate orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE).

SHUTTERSTOCK

W kwestii ustalenia wartości celnej importowanych towarów jest bogate orzecznictwo **Trybunału Sprawiedliwości UE (TSUE)**

Jak ustalić wartość celną towaru?

Zgodnie z unijnym kodeksem celnym (UKC) zasadniczą podstawę wartości celnej towarów stanowi wartość transakcyjna, czyli cena faktycznie zapłacona lub należna za towary, gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny UE (w razie potrzeby skorygowana). Co do zasady ustala się ją w oparciu o fakturę dokumentującą sprzedaż, która nastąpiła bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na ten obszar celny. Na tej podstawie oblicza się wysokość należności celnych oraz podatku VAT.

UKC określa katalog elementów, które powinny zostać doliczane do wartości transakcyjnej. Znajdują się wśród nich m.in. koszty niedotyczące stricte wartości danego towaru, jak np. koszty transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów (do miejsca wprowadzenia ich na obszar celny UE) czy też honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne.

W szczególnych przypadkach konieczne może być zastosowanie innej, zastępczej metody ustalania wartości celnej: wartości transakcyjnej towarów identycznych, wartości transakcyjnej towarów podobnych, dedukcyjnej, wartości kalkulowanej lub ostatniej szansy. Przy czym należy je stosować w kolejności, tj. kolejną metodę stosuje się tylko wówczas, jeśli nie było możliwe zastosowanie poprzedniej.

Wytyczne Komisji Europejskiej

W celu ujednolicenia praktyki celnej na terenie unijnym Komisja Europejska wydała wytyczne dotyczące właściwej interpretacji przepisów prawa celnego (najnowsza wersja pochodzi z 17 września 2020 r.). Wytyczne te zawierają szereg szczegółowych wyjaśnień wraz z przykładami tego, jak należy określić m.in. sprzedaż właściwą dla ustalenia wartości celnej, szczególnie w przypadku sekwencji dostaw, w które zaangażowanych jest kilka różnych podmiotów. Nie rozwiewają one jednak wszystkich wątpliwości w tym zakresie. Na przykład może się okazać, że konieczne będzie ustalenie wartości celnej w oparciu o fakturę będącą w posiadaniu innego podmiotu będącego stroną transakcji (co może być w praktyce utrudnione) czy też zastosowanie tzw. zastępczej metody ustalania wartości celnej.

Nowe wytyczne stawiają też pod znakiem zapytania dopuszczalną przez niektóre organy celne praktykę dokonywania importu towarów na podstawie faktur pro forma.

Orzecznictwo TSUE

Kwestia ustalania wartości celnej towarów była wielokrotnie przedmiotem rozważań TSUE. W ostatnim czasie wydano dwa istotne wyroki dotyczące tej kwestii. W wyroku z 10 września 2020 r. w sprawie BMW (C-509/19) Trybunał wskazał, że również wartość oprogramowania udostępnianego nieodpłatnie producentom importowanych towarów powinna zostać dodana do wartości celnej towaru, nawet jeśli zostało ono zaprojektowane w UE.

Z kolei w wyroku z 9 lipca 2020 r. w sprawie Curtis Balkan (C-76/19) Trybunał orzekł, że opłaty licencyjne wypłacane spółce dominującej w zamian za know-how do produkcji wyrobów gotowych w UE mogą stanowić część wartości celnej importowanych komponentów do produkcji po spełnieniu określonych przesłanek.

TSUE rozstrzygał również m.in. w kwestii rozliczania korekt cen transferowych (tzw. TP adjustments) na gruncie przepisów celnych. Zgodnie z wyrokiem z 20 grudnia 2017 r. w sprawie Hamamatsu (C-529/16) w przypadku ustalenia, że cena towaru po wyrównaniu dochodowości w trakcie lub na koniec roku jest wyższa, niż wcześniej przyjęta dla celów wartości celnej, importer może być zobowiązany do uiszczenia zaległego cła oraz VAT importowego wraz z odsetkami. /©℗

Autor jest project managerem w zespole Global Trade EY

MATERIAŁ WE WSPÓŁPRACY Z EY

A co z usługami?

Mimo że konsekwencje brexitu są odczuwalne przede wszystkim w obszarze przepływu towarów, to trzeba mieć na uwadze także skutki ww zakresie opodatkowania VAT usług.

JONASZ SKRZYPKOWSKI

Ogólne zasady rozliczeń usług nie ulegną zmianie, tj. miejsce świadczenia usług zależy zasadniczo od tego, czy są one świadczone na rzecz podatnika czy podmiotów niebędących podatnikami. W przypadku świadczenia usług na rzecz podatników z siedzibą w Wielkiej Brytanii zasadniczo uznajemy, że usługa nie podlega VAT w Polsce. W przypadku świadczenia usług na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej w Wielkiej Brytanii zasadniczo przyjmujemy, że usługi opodatkowane są krajowym VAT, chyba że mamy do czynienia z jednym z wyjątków wskazanych w ustawie. Wyjątki te obejmują głównie podatników świadczących usługi na rzecz osób niebędących podatnikami, w tym w szczególności z branży transportowej czy podmiotów świadczących usługi niematerialne (doradcze, reklamowe), a także z branży finansowej, turystycznej i usług elektronicznych.

I tak, szeroko pojęte usługi niematerialne i finansowe, świadczone na rzecz osób niebędących podatnikami VAT (np. osób fizycznych zamieszkujących Zjednoczone Królestwo), które dotychczas były opodatkowane w kraju usługodawcy (np. w Polsce), od 1 stycznia br. są opodatkowane w Wielkiej Brytanii na zasadach tam określonych. Oznacza to, że w związku ze świadczeniem wskazanych usług polski usługodawca nie odprowadza w kraju VAT należnego. Na podobnej zasadzie zmianie ulegnie miejsce opodatkowania usług telekomunikacyjnych i elektronicznych świadczonych na rzecz osób niebędących podatnikami. Świadcząc takie usługi na rzecz klientów z Wielkiej Brytanii, nie można już także skorzystać z tzw. procedury MOSS (Mini One-Stop Shop).

Świadczenie usług transportu towarów na rzecz niepodatników, którego rozpoczęcie miało miejsce w Polsce, a zakończenie na terytorium Wielkiej Brytanii, było dotychczas opodatkowane VAT w Polsce (tj. kraju rozpoczęcia transportu), natomiast po 1 stycznia br. miejscem opodatkowania są kraje, w których odbywa się transport, z uwzględnieniem pokonanych odległości. Wyjątkiem w tym przypadku jest międzynarodowy transport towarów na rzecz osób niebędących podatnikami drogą lotniczą lub morską, który gdy zaczyna się lub kończy w Polsce, opodatkowany jest w naszym kraju. Należy jednocześnie zwrócić uwagę, że transport ten może obecnie korzystać z 0-proc. stawki VAT.

Pewne różnice pomiędzy stanem prawnym sprzed i po brexicie wystąpią także na poziomie raportowania VAT, ponieważ obrót z tytułu usług świadczonych dla odbiorcy z Wielkiej Brytanii nie będzie musiał być uwzględniony w polu 12 części ewidencyjnej i deklaracyjnej JPK_V7M oraz wykazywany w informacji VAT-UE, a w przypadku usługobiorców dotychczasowy obrót z UK wykazywany w polach 29 i 30 powinien być obecnie uwzględniony w polach 27 i 28. /©℗

Autor jest seniorem w zespole Global Trade EY

CERTYFIKACJA

Oznakowanie UKCA zamiast CE

Do końca br. oznakowanie CE w Wielkiej Brytanii obowiązuje na zasadzie przejściowej. Od roku 2022 przestanie być uznawane, a jego miejsce ostatecznie zastąpi na stałe nowy znak.

JACEK STRZELECKI

Polscy przedsiębiorcy eksportujący na rynek brytyjski mają zaledwie 11 miesięcy na dostosowanie się do nowych wymogów. W przeciwnym razie ich produkty nie będą mogły być tam sprzedawane.

Skutkiem wyjścia Zjednoczonego Królestwa (UK) z Unii Europejskiej jest również zmiana w oznaczeniach zgodności, czyli spełnianiu przez produkt wymogów dotyczących zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska. Od 1 stycznia 2021 r. brytyjski rząd wprowadził znak UKCA (UK Conformity Assessment), który zastąpił unijny znak CE (Conformité Européenne). To nowe oznaczenie jest wymagane dla produktów wprowadzanych do obrotu w Wielkiej Brytanii (Anglii, Walii i Szkocji). Ma on zastosowanie do większości towarów, które wcześniej wymagały oznakowania CE. UKCA nie ma zastosowania do towarów wprowadzanych do obrotu w Irlandii Północnej. Tam nadal wymagane jest oznakowanie CE lub UKNI.

Do jakich produktów?

Znak UKCA ma zastosowanie do większości towarów, które wcześniej wymagały oznakowania CE. Ponadto,oznaczenie to wymagane jest również do produktów w aerozolu, dla których do 31 grudnia 2020 r. wymagane było oznaczenie tzw. odwrotny epsilon (ang. reverse epsilon).

Choć z informacji brytyjskiego rządu wynika, że zasadnicze wymagania techniczne (ang. essential requirements), które należy spełnić, w tym procesy i normy oceny zgodności, które będą wykorzystywane do wykazania zgodności są w dużej mierze takie same, jak w przypadku oznakowania CE, to przedsiębiorcy muszą uzyskać uprawnienie UKCA, co w praktyce znaczy, że należy przejść proces certyfikacji.

Powyższa reguła nie ma zastosowania do istniejących zapasów produktu, pod warunkiem że zostały one wytworzone, oznaczone znakiem CE i były gotowe do wprowadzenia do obrotu przed 1 stycznia 2021 r. Wówczas towar może być sprzedawany ze znakiem CE w Zjednoczonym Królestwie po tej dacie.

Harmonogram wdrożenia UKCA

Okres przejściowy i wdrożenie znaku UKCA w Wielkiej Brytanii wygląda następująco. Od 1 stycznia 2021 r. obowiązuje już znak UKCA, choć do 31 grudnia 2021 r. obowiązuje okres przejściowy, w czasie którego oznaczenie CE będzie uznawane. Przez cały 2021 rok produkty mogą być oznakowane CE i/lub UKCA. Od 1 stycznia 2022 r. na terytorium Zjednoczonego Królestwa, poza Irlandią Północną, będzie można sprzedawać tylko produkty z oznakowaniem UKCA. Jest jeden wyjątek. Według decyzji brytyjskiego rządu w przypadku urządzeń medycznych, do 30 czerwca 2023 r., będzie można na zasadzie dobrowolności używać znaku UKCA pod warunkiem, że urządzenia te wyprodukowano zgodnie z odpowiednimi unijnymi dyrektywami i rozporządzeniami. Po tej dacie dla wszystkich urządzeń medycznych wyprodukowanych w Unii Europejskiej będzie bezwzględny obowiązek posługiwania się tylko znakiem UKCA. Wcześniej, bo od 1 stycznia 2023 r., dla wszystkich towarów, których dotyczy obowiązek zastosowania oznaczenia UKCA, znak ten na każdym produkcie będzie musiał być umieszczony w sposób trwały.

Ekspozycja znaku i skutki

Brytyjskie prawo stanowi, że w większości przypadków znak UKCA należy nanieść na sam produkt i umieścić go na opakowaniu. Przepisy stanowią, że w niektórych przypadkach może być on umieszczony w instrukcjach lub innej literaturze pomocniczej. Zawsze jednak decydują o tym przepisy dla konkretnej kategorii produktów, co trzeba uprzednio – rzecz jasna we własnym interesie – sprawdzić.

Ogólne zasady ekspozycji znaku są następujące. Oznaczenie UKCA może być umieszczane na produkcie wyłącznie przez firmę jako producenta lub jej upoważnionego przedstawiciela. W trym drugim przypadku jest to dozwolone, jeśli zezwalają na to odpowiednie przepisy. Brytyjskie prawo przyjmuje domniemanie, że firma umieszczająca znak UKCA na swoim produkcie zna prawo w tym zakresie i bierze pełną odpowiedzialność za zgodność swojego produktu z wymogami odnośnego ustawodawstwa. Znak UKCA może być używany jedynie w celu wykazania zgodności produktu z odpowiednimi przepisami brytyjskimi. Prawo zabrania umieszczania jakichkolwiek dodatkowych oznaczeń lub znaków, które mogą być przez osoby trzecie błędnie interpretowane lub mogą wprowadzać w błąd co do oznaczenia. Ponadto brytyjskie przepisy stanowią, że nie wolno umieszczać na produkcie innych oznaczeń, które wpływają na widoczność, czytelność lub znaczenie oznaczenia UKCA.

Zasady używania znaku

Na rządowej stronie internetowej poświęconej UKCA opisano także zasady sposobu używania znaku od strony graficznej. Przepisy podkreślają, że oznaczenie musi być czytelne, widoczne, a od 1 stycznia 2023 r. musi być umieszczone w sposób stały. Ze strony https://www.gov.uk/guidance/using-the-ukca-marking jest możliwość pobrania za darmo plików graficznych logotypu UKCA.

Cena i czas certyfikacji

Należy mieć na uwadze, że każdy produkt ma swoją specyfikę, a do tego względem niego mają zastosowanie odpowiednie dyrektywy. W rezultacie proces certyfikacji mający na celu uzyskanie uprawnienia do stosowania oznaczenia UKCA nie będzie ani łatwy, ani szybki.

Poza tym, jak podkreślają eksperci, sprawność całego procesu również zależy od posiadania przez firmę raportów z testów oraz ilości certyfikatów. Z tego więc powodu nie da się określić czasu trwania procedury certyfikacji pod kątem uzyskania UKCA. Nie da się też określić kosztów. Będąc świadomym faktu, że certyfikacja potrwa, nie warto czekać z nią do ostatniej chwili, bo w razie przeciągnięcia się jej w czasie może to wstrzymać nasze dostawy na rynek brytyjski lub nawet wyeliminować nas z rynku.

Gdzie szukać pomocy?

W Polsce są firmy, które mają status jednostki notyfikowanej dla oznakowania UKCA, które mogą pomóc w wymaganej procedurze oceny zgodności, która pozwoli nanieść oznakowanie UKCA na wyroby. Można również skorzystać z usług firm certyfikujących działających w każdym innym kraju członkowskim UE. /©℗

OPINIA

Aneta Sawicka

product certification sales manager w BSI Group Polska

M.KT. PRAS.

Odzyskanie niezależności i kontrola granic były głównymi hasłami zwolenników Brexitu. Wydaje się naturalne, że po brytyjskim „rozwodzie" z Unią Europejską Wielka Brytania zastępuje znak CE, obowiązkowy dla określonych grup produktów, własnym znakiem UKCA. Obecnie rząd brytyjski nie zrewolucjonizował systemu oceny zgodności dla wyrobów wprowadzanych na własny rynek w porównaniu z systemem oceny zgodności działającym w Unii. Dobrze znane producentom dyrektywy i rozporządzenia znalazły swoje miejsce w przepisach prawa brytyjskiego, zmieniając nazwę dokumentu. Rozporządzenia i dyrektywy, które do tej pory w systemie oceny zgodności UE wymagały udziału jednostki notyfikowanej, w Wielkiej Brytanii nadal wymagają udziału strony trzeciej, zwanej jednostką zatwierdzającą. Produkty podlegające tzw. self-declaration w przepisach unijnych, wprowadzane na rynek brytyjski nadal podlegają deklaracji własnej. Należy jednak podkreślić, że taka deklaracja zgodności musi posiadać odniesienia do przepisów prawa brytyjskiego.
O czym powinni pamiętać producenci? Przede wszystkim o okresie przejściowym uznawania znaku CE w Wielkiej Brytanii – termin ten mija 1 stycznia 2022 r. (nie dotyczy wyrobów medycznych, dla nich okres jest dłuższy). Po tej dacie tylko produkty ze znakiem UKCA będą mogły być wprowadzane na rynek brytyjski. Należy wspomnieć, że dotyczy to wyrobów, dla których istnieją przepisy zobowiązujące producentów do przeprowadzenia oceny zgodności. Drugą znaczącą kwestią pozostaje liczba jednostek zatwierdzonych, mogących przeprowadzić ocenę zgodności UKCA. Jest ich znacznie mniej w porównaniu z jednostkami notyfikowanymi. Dla przykładu: w zakresie rozporządzenia dla urządzeń spalających paliwa gazowe jednostek notyfikowanych jest 45, natomiast jednostek zatwierdzonych tylko trzy. Do końca okresu przejściowego pozostało 11 miesięcy, producenci powinni wykorzystać ten czas i nie zostawiać procedury przejścia na ostatni moment.

SHUTTERSTOCK

Znak CE (Conformité Européenne) jest przejściowo honorowany przez Wielką Brytanię do końca bieżącego roku, a w przypadku wyrobów medycznych okres ten będzie nawet dłuższy

PRODUKTY WYMAGAJĄCE ZNAKU UKCA:

- zabawki dla dzieci,
- wyroby budowlane,
- środki ochrony indywidualnej,
- urządzenia gazowe (ATEX),
- bojlery,
- urządzenia ciśnieniowe,
- windy,
- sprzęt morski,
- ecodesign,
- urządzenia pomiarowe,
- sprzęt radiowy,
- aerozole.

Szczegółowa lista znajduje się na stronie internetowej poświęconej UKCA.

Należy podkreślić, że dla czterech kategorii produktów przewidziano szczególne zasady oznakowania UKCA. Te kategorie to:

- urządzenia medyczne,
- interoperacyjność kolei,
- wyroby budowlane,
- materiały wybuchowe do zastosowań cywilnych.

Brytyjskie przepisy o UKCA przewidują regułę interpretacyjną, która pozwala rozstrzygnąć problem, jeżeli mamy wątpliwości, czy nasz produkt podlega obowiązkowi zastosowania tego znaku od 1 stycznia 2022 r. Jeżeli więc nasz produkt:

- jest przeznaczony na rynek w Wielkiej Brytanii,
- podlega przepisom, które wymagają oznaczenia UKCA,
- wymaga obowiązkowej oceny zgodności przez stronę trzecią,
- ocena zgodności została przeprowadzona przez brytyjską jednostkę oceniającą zgodność,

to taki obowiązek zachodzi.