



FOT. SHUTTERSTOCK

Polskie agencje celne skracają dystans

Rośnie konkurencyjność naszych podmiotów w porównaniu z zagranicznymi. Przyczynia się do tego w dużym stopniu postępująca digitalizacja procesów. Nadal jednak jest wiele do zrobienia

Cyfryzacja odpraw celnych, poprawa funkcjonowania fitosanitarnych i weterynaryjnych inspekcji granicznych, wprowadzenie instytucji AEO czy uproszczeń odpraw i możliwości rozliczenia należności podatkowych w deklaracji miesięcznej znacznie poprawiła pozycję odpraw celnych w Polsce.

Automatyzacja odpraw celnych sprawiła, że uległy one nie tylko usprawnieniu, ale też transparentności nabrały relacje między biznesem i administracją celną. Widoczna przed laty przepaść między odprawami celnymi u nas i niedaleką zagranicą została zniwelowana. W tym względzie nie zmarnowaliśmy tej cywilizacyjnej szansy, jaką była akcesja do UE – uważa Marek Tarczyński, przewodniczący Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, dodając, że atutem naszych agencji stają się też profesjonalne kadry, przywykłe do pracy w zmieniających się okolicznościach.

O tym, że polskie agencje celne nadrobiły straty względem podmiotów europejskich, są też przekonani inni eksperci. Podkreślają,

że w dużej mierze to zasługa gruntowej modernizacji przepisów celno-podatkowych, do których doszło w tym roku. Tym samym dążymy do Europy w szybkim tempie.

Co do zmiany?

Choć w ostatnich latach wiele się zmieniło na korzyść, to nadal są słabe punkty na tym rynku, wymagające poprawy, by pozycja polskich agencji była jeszcze mocniejsza. O czym mowa? Christoph Szakowski, partner zarządzający w LogCon East, wskazuje na wyzwanie, jakim może być utrzymanie kadry na podobnym jak europejski poziomie, w tym także angielsko- lub niemieckojęzycznej, wyspecjalizowanej nie tylko operacyjnie w zakresie odpraw celnych, lecz także w trade compliance oraz kontroli eksportu oraz utrzymanie zabezpieczeń i gwarancji celnych na wymaganym poziomie.

Nie bez znaczenia będzie także utrzymywanie jakości i ceny na poziomie europejskim. Coraz częściej widzimy także wśród agencji

celnych zmiany w kierunku wykształcania u siebie komórek marketingu i rozwoju biznesu, a to są aspekty, które bardzo się liczą i mogą doprowadzić do przewagi konkurencyjnej – wylicza Christoph Szakowski.

Potrzeba ciągłego szkolenia

Eksperci podkreślają również, że działalność polskich agencji jest przede wszystkim związana z prawodawstwem polskim. Silne powiązanie procedur, ułatwień i uproszczeń UKC z interpretacją na poziomie krajowym powoduje, że w Polsce działalność agencji wymaga ciągłego szkolenia i posiadania wewnątrz struktur osób odpowiedzialnych za samodoskonalenie organizacji lub współpracy z wyspecjalizowanymi firmami szkoleniowymi.

Rozliczanie z państwem

Co jeszcze pomogłoby zdobyć przewagę polskim agencjom celnym na tle zagranicznej konkurencji. Według ekspertów wsparciem byłoby ograniczenie lub zniesienie solidarnej

odpowiedzialności agencji celnej za dług celny. To, jak uważają, upowszechniłoby stosowanie zaawansowanych procedur poprawiających płynność finansową importerów.

Idealnym rozwiązaniem byłoby rozliczanie podatku granicznego na warunkach ogólnych. Przepisy regulujące stosowanie procedury 4200 są równie restrykcyjne, ograniczając odprawy celne ładunków przeznaczone do innych krajów UE, gdzie np. w przypadku importu na Słowację VAT regulowany jest w kraju, gdzie towar wprowadzany jest do obrotu, a cło płatne w naszym porcie. W efekcie do ograniczeń infrastrukturalnych tranzytu dochodzą celne, uniemożliwiając naszym portom wykorzystanie ich tranzytowego potencjału, a równoleżnikowy tranzyt kolej sprawdza do czystego przewozu bez żadnej wartości dodanej – zaznacza Marek Tarczyński.

Pomocne byłyby też zmiany przepisów podatkowych, tak, by odpowiedzialność za czynności, które dokonuje podatnik, a przedstawiciel

Polskie agencje celne na tle europejskich

PLUSY:

- + tańsza siła robocza niż na Zachodzie,
- + możliwość bycia przedstawicielem na terenie całej UE
- + odprawa scentralizowana

MINUSY:

- obostrzenia w zakresie kwalifikacji (wpis na listę agentów), czego nie ma np. w Niemczech;
- konieczność rozeznania w przepisach nie tylko celnych, ale i podatkowych oraz akcyzowych – potencjalny kontrahent chcący otrzymuje ustawiczne szkolenia, żeby być na bieżąco z przepisami;
- inspekcje dodatkowe, kontrola jakości i sanepid – różne sposoby badania towarów przychodzących na rynek unijny w różnych krajach, brak synergii środków kontroli pozataryfowej;
- interpretacja stosowania UKC w przepisach krajowych – ostrzejsza w Polsce niż w przepisach celnych na poziomie europejskim;
- mało bieżących szkoleń z zakresu zmian;
- bardziej restrykcyjna kontrola AEO w PL w porównaniu z krajami UE (w UE daje się przedsiębiorcy większe zaufanie, nie sprawdza się wielu kryteriów tak głęboko).

nie ma do nich wglądu ani wpływu na nie, była mniejsza dla tego ostatniego.

Ważne jest też zmniejszenie liczby oraz tempa zmieniających się przepisów celno-podatkowych – dodaje Christoph Szakowski.

Eksperti wracają uwagę, że przez lata polskie agencje celne wypracowały też przewagi, które sprawiają, że pod pewnymi względami wypadają już nawet lepiej od tych za granicą.

Jedną z takich przewag jest możliwość dokonywania eksportowych odpraw celnych w portach morskich, a nie tylko w urządach właściwych dla siedziby eksportera. W związku z tym, jak zaznacza Marek Tarczyński, konkurencja portów zachodnioeuropejskich jest mniejsza w eksporcie niż imporcie, gdzie sprawnie korzysta się z narzędzi fiskalnych.

PAO

Wyniki I Rankingu agencji celnych

Pozycja	Nazwa	Przychody	Oferowane usługi	Jakość Obsługi	Strategiczna pozycja na rynku	Razem
1	Rusak Business Services Sp. z o.o.	2,55	17,5	1,05	4,125	25,225
2	DHL Global Forwarding sp.z o.o.	2,1	17,5	2,625	1,875	24,1
3	Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o.	0,9	13	4,9	4,5	23,3
4	Agencja Celna TERMINUS E.S. Grygatowicz-Szumowska sp.j.	2,4	16	0,7	4,125	23,225
5	GRUPA DTA	2,7	15	1,4	3,75	22,85
6	ROHLIG SUUS Logistics	2,25	13	3,325	1,875	20,45
7	Porath Customs Agents Sp. z o. o.	1,5	13	1,925	3,25	19,675
8	LANGOWSKI LOGISTICS SP. z o.o. Sp.k.	1,05	10	4,025	3,5	18,575
8	AGENCJA CELNA CEL-LAN JERZY LANGE	0,3	10	4,025	1,25	15,575
10	Agencja Celna Krzysztof Ślęzak	0,45	7,5	6,3	0,25	14,5
11	Agencja Celna Complex SAD Małgorzata Sochaj-Nastały	1,95	7,5	1,925	2,875	14,25
12	Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	1,35	10	0,35	2,5	14,2
13	Uni-logistics Sp. z o.o.	0,6	5	5,95	2,25	13,8
14	GEODIS Poland Sp. z o.o.	0,75	5	2,625	2,875	11,25
15	ATC CARGO S.A.	1,65	5	3,325	1,25	11,225
16	Agencja PEKO Piotr Stachura	1,8	2,5	4,55	0,5	9,35
17	OPERATOR LOGISTYCZNY SP. Z O.O.	0,15	2,5	5,6	0,75	9
18	Agencja Celna Wega-A Sp. z o.o.	1,2	1	5,25	1,25	8,7

Przychody (2019) z działalności celnej

Nazwa	Punkty	Waga kryterium w rankingu głównym: 15%	Punkty w rankingu
Grupa DTA	18	0,15	2,7
Rusak Business Services Sp. z o.o.	17	0,15	2,55
Agencja Celna TERMINUS E.S. Grygatowicz-Szumowska sp.j.	16	0,15	2,4
ROHLIG SUUS Logistics	15	0,15	2,25
DHL Global Forwarding sp.z o.o.	14	0,15	2,1
Agencja Celna Complex SAD Małgorzata Sochaj-Nastały	13	0,15	1,95
Agencja PEKO Piotr Stachura	12	0,15	1,8
ATC CARGO S.A.	11	0,15	1,65
Porath Customs Agents Sp. z o. o.	10	0,15	1,5
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	9	0,15	1,35
Agencja Celna Wega-A Sp. z o.o.	8	0,15	1,2
LANGOWSKI LOGISTICS SP. z o.o. Sp.k.	7	0,15	1,05
Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o.	6	0,15	0,9
GEODIS Poland Sp. z o.o.	5	0,15	0,75
Uni-logistics Sp. z o.o.	4	0,15	0,6
Agencja Celna Krzysztof Ślęzak	3	0,15	0,45
AGENCJA CELNA CEL-LAN JERZY LANGE	2	0,15	0,3
OPERATOR LOGISTYCZNY SP. Z O.O.	1	0,15	0,15

Porównanie zakresu oferowanych usług

Nazwa	Punkty	Waga kryterium w rankingu głównym: 25%	Punkty w rankingu
DHL Global Forwarding sp.z o.o.	17,5	0,25	4,375
Rusak Business Services Sp. z o.o.	17,5	0,25	4,375
Agencja Celna TERMINUS E.S. Grygatowicz-Szumowska sp.j.	16	0,25	4
Grupa DTA	15	0,25	3,75
ROHLIG SUUS Logistics	13	0,25	3,25
Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o.	13	0,25	3,25
Porath Customs Agents Sp. z o. o.	13	0,25	3,25
AGENCJA CELNA CEL-LAN JERZY LANGE	10	0,25	2,5
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	10	0,25	2,5
LANGOWSKI LOGISTICS SP. z o.o. Sp.k.	10	0,25	2,5
Agencja Celna Complex SAD Małgorzata Sochaj-Nastały	7,5	0,25	1,875
Agencja Celna Krzysztof Ślęzak	7,5	0,25	1,875
ATC CARGO S.A.	5	0,25	1,25
GEODIS Poland Sp. z o.o.	5	0,25	1,25
Uni-logistics Sp. z o.o.	5	0,25	1,25
Agencja PEKO Piotr Stachura	2,5	0,25	0,625
OPERATOR LOGISTYCZNY SP. Z O.O.	2,5	0,25	0,625
Agencja Celna Wega-A Sp. z o.o.	1	0,25	0,25

Porównanie jakości obsługi i innych kryteriów satysfakcji klientów

Nazwa	Punkty	Waga kryterium w rankingu głównym: 35%	Punkty w rankingu
Agencja Celna Krzysztof Ślęzak	18	0,35	6,3
Uni-logistics Sp. z o.o.	17	0,35	5,95
OPERATOR LOGISTYCZNY SP. Z O.O.	16	0,35	5,6
Agencja Celna Wega-A Sp. z o.o.	15	0,35	5,25
Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o.	14	0,35	4,9
Agencja PEKO Piotr Stachura	13	0,35	4,55
LANGOWSKI LOGISTICS SP. z o.o. Sp.k.	11,5	0,35	4,025
AGENCJA CELNA CEL-LAN JERZY LANGE	11,5	0,35	4,025
ROHLIG SUUS Logistics S.A.,	9,5	0,35	3,325
ATC CARGO S.A.	9,5	0,35	3,325
DHL Global Forwarding sp.z o.o.	7,5	0,35	2,625
GEODIS Poland Sp. z o.o.	7,5	0,35	2,625
Agencja Celna Complex SAD Małgorzata Sochaj-Nastały	5,5	0,35	1,925
Porath Customs Agents Sp. z o. o.	5,5	0,35	1,925
Grupa DTA	4	0,35	1,4
Rusak Business Services Sp. z o.o.	3	0,35	1,05
Agencja Celna TERMINUS E.S. Grygatowicz-Szumowska sp.j.	2	0,35	0,7
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	1	0,35	0,35

Porównanie strategicznej pozycji firm na rynku

Nazwa	Punkty	Waga kryterium w rankingu głównym: 25%	Punkty w rankingu
Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o.	18	0,25	4,5
Agencja Celna TERMINUS E.S. Grygatowicz-Szumowska sp.j.	16,5	0,25	4,125
Rusak Business Services Sp. z o.o.	16,5	0,25	4,125
GRUPA DTA	15	0,25	3,75
LANGOWSKI LOGISTICS SP. z o.o. Sp.k.	14	0,25	3,5
Porath Customs Agents Sp. z o. o.	13	0,25	3,25
Agencja Celna Complex SAD Małgorzata Sochaj-Nastały	11,5	0,25	2,875
GEODIS Poland Sp. z o.o.	11,5	0,25	2,875
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.	10	0,25	2,5
Uni-logistics Sp. z o.o.	9	0,25	2,25
DHL Global Forwarding sp.z o.o.	7,5	0,25	1,875
ROHLIG SUUS Logistics	7,5	0,25	1,875
ATC CARGO S.A.	5	0,25	1,25
AGENCJA CELNA CEL-LAN JERZY LANGE	5	0,25	1,25
Agencja Celna Wega-A Sp. z o.o.	5	0,25	1,25
OPERATOR LOGISTYCZNY SP. Z O.O.	3	0,25	0,75
Agencja PEKO Piotr Stachura	2	0,25	0,5
Agencja Celna Krzysztof Ślęzak	1	0,25	0,25

Dla biznesu w każdej skali

Ten bardzo ważny dla działalności gospodarczej polskich firm, dla których eksport/import towarów oraz międzynarodowy łańcuch dostaw odgrywają istotną rolę, sektor usług biznesowych, nie ma do tej pory adekwatnego badania, które byłoby przeprowadzone przez niezależną firmę doradczą w sposób profesjonalny i metodyczny



Christoph Szakowski,
Managing Partner, LogCon East

Nasz ranking w roku 2020 przeciera zatem szlaki. Badanie spełnia następujące kryteria:

- kompletność (do badania i udziału w rankingu zaproszonych zostało 100+ agencji celnych);
- obiektywność (ranking bazuje na obiektywnej, tj. liczbowo-jakościowej ocenie składającej się z wyników w różnych ka-

tegoriach pozwalających porównać badane firmy w zakresie istotnych aspektów (opisanych poniżej);

- transparentność (metodologia oraz wyniki udostępniamy szerokiej opinii publicznej, w tym licznej grupie firm polskich i międzynarodowych, które są zainteresowane korzystaniem z usług agencji celnych lub współpracują już z takimi podmiotami.

Badania zostały zrealizowane w okresie wrzesień – październik 2020 r.

Metodologia badania

A. Ocena punktowa każdej z badanych firm w poniższych kategoriach oraz sumaryczna ocena z wszystkich kategorii, uwzględniająca ich wagę. Dane udostępniło 18 uczestników, za pierwsze miejsce w każdej z kate-

gorii spółka otrzymała 18 pkt, za drugie 17 pkt itd. W przypadku pozycji ex aequo firmom przyznano średnią arytmetyczną wartości punktów za zajmowane miejsca. Następnie – celem sporządzenia rankingu głównego – wyniki poszczególnych kategorii były wartościowane poprzez uwzględnienie wagi danej kategorii (np. 1. miejsce w kategorii Przychody to: 18 pkt x 0,15 = 2,7 pkt, 5. miejsce w kategorii Oferowane usługi to 14 pkt x 0,25 = 3,5 pkt)

B. Badanie opierało się na:

- informacjach udzielonych przez spółki,
- dostępnych wynikach finansowych spółek (deklaracja firmy, dane w KRS),
- dostępnych publicznie informacjach o firmach i ich działalności,
- ocenie podjętej przez wskazanych przez spółki klientów

C. Wzięte pod uwagę kategorie to:

- porównywanie danych finansowych firm (przychody z 2019 r.). Dane zostały przez niektóre firmy udostępnione do celów sporządzenia rankingu, ale bez po-

dawania ich do wiadomości publicznej – stąd nie publikujemy wartości przychodów; waga kryterium w rankingu głównym: 15 proc.;

- porównanie zakresu oferowanych usług (waga kryterium w rankingu głównym: 25 proc.); usługi podstawowe, usługi dodatkowe, status AEO, możliwość odprawy scentralizowanej, możliwość obsługi celnej poza granicami kraju;
- porównanie jakości obsługi i innych kryteriów jakościowych (waga kryterium w rankingu głównym: 35 proc.). Sprawdzaliśmy zadowolenie klientów z następujących aspektów współpracy: ogólne zadowolenia ze współpracy z firmą; poziom zaufania, jakim klienti darzą firmę; poziom

niezawodności agencji celnej w realizacji zleceń; cena usługi; wymogi dokumentacyjne i jasność w tym zakresie; gotowość agencji celnej do rozwiązywania ewentualnych problemów; profesjonalizm w komunikacji na linii klient – agencja celna; kompletność oferowanych usług i rozwiązań agencji celnej; umiejętność doradzenia klientowi podczas poszukiwania rozwiązań (np. wyjaśnienia, dlaczego potrzebne są pewne czynności lub dokumenty); budowanie świadomości klienta w kwestiach celnych, informowanie o zmianach.

Metoda badawcza: Od 1 do 3 klientów podanych przez agencję celną ocenia jakość obsługi w ankiecie skła-

dającej się z 10 pytań. Klient ocenia poziom satysfakcji w skali od 1 (niski) do 5 (wysoki). Do sporządzania rankingu w tej kategorii została wzięta pod uwagę średnia arytmetyczna wszystkich ocen otrzymanych od klientów. W przypadku równej średniej arytmetycznej od kilku firm, o pierwszeństwie w rankingu decyduje liczba klientów, którzy wzięli udział w ankiecie i ocenili daną firmę;

- porównanie strategicznej pozycji firm na rynku (waga kryterium w rankingu głównym: 25 proc.): innowacyjność, procesy digitalizacji, Talent Management, rola w międzynarodowym łańcuchu dostaw, zrównoważona strategia wzrostu. W tej kategorii badanie obejmuje: analizę informacji uzyskanych bezpośrednio od firm (dotyczących powyższych punktów), analizę i weryfikację działalności firm w powyższych aspektach na bazie innych źródeł, analizę strony internetowej firm oraz analizę wizerunku publicznego firmy.



PREZENTACJA

Partner

OBSŁUGA CELNA W ŁAŃCUCHU DOSTAW



Na rynku dominują przedsiębiorstwa, dla których usługi celne są częścią składową działalności spedycyjnej czy logistycznej

Każdy może świadczyć usługi przedstawicielstwa celnego, jeśli spełnia wymagania ustawowe i prowadzi działalność gospodarczą. Ważne jest jednak to, że mało kto decyduje się na uruchamianie tego typu działalności, ponieważ w dzisiejszych czasach klienci potrzebują i oczekują firm z dużym doświadczeniem w obszarze obsługi celnej i renomą na rynku.

– Klienci decydują się zwykle na współpracę z podmiotami, które oferują własne zabezpieczenia celne, a te z kolei wymagają gwarancji bankowych, udzielanych wyłącznie podmiotom z bardzo dobrą sytuacją finansową. Ponadto profesjonalni przedstawiciele celnicy w celu świadczenia usług obsługi celnej w sposób kompleksowy powinni posiadać pozwolenia AEO (najlepiej typu F, czyli obejmujące ułatwienia celne i bezpieczeństwo) oraz pozwolenia na stosowanie uproszczeń celnych procedur – tłumaczy Monika Olesińska, menedżer produktu celnego w DHL Global Forwarding.

Dlatego, choć na rynku istnieje wiele firm oferujących usługi obsługi celnej, to nie dla wszystkich jest to działalność podstawowa. Dla wielu jest dodatkiem. Bo jak mówią eksperci, samodzielnie działające agencje celne należą już dzisiaj do rzadkości. Najczęściej są one istotną składową przedsiębiorstw spedycyjnych czy operatorów logistycznych, mającą wpływ na sprawną obsługę łańcuchów dostaw. Niejednokrotnie decydują o konkurencyjności serwisu, stanowiąc wartość dodaną usług transportowych i przeładunkowych. Ma to miejsce w przypadku takich firm, jak np. DHL, DPD czy Rohling Suus, które zajmują się przede wszystkim transportem, logistyką oraz spedycją. Do tego, jak zauważa Christoph Szakowski, partner zarządzający w LogCon East, tort udziałowy agencji celnych na rynku usług jest zasadniczo podzielony, każda z agencji wyspecjalizowała się w swoich konkretnych procedurach, klienci zmieniają agencję celną zazwyczaj sporadycznie. Spedytorzy nieposiadający takiej komórki

w swoich wewnętrznych strukturach zazwyczaj współpracują z jedną agencją celną, mając na uwadze mnogość procedur oraz kontroli związanej z usługą podwykonawstwa. Oczywiście kompletnie nowe drzwi ujrzymy z dniem 1 stycznia 2021 r., kiedy po wyjściu Wielkiej Brytanii z UE pojawi się na rynku nowa część klientów wymagająca obsługi celnej, a która wcześniej z tej obsługi nie korzystała, ponieważ zazwyczaj dokonywali nabycia wewnątrzwspólnotowego. To będzie swojego rodzaju test dla całego rynku spedycyjnego – poza kwestiami kompetencji zawodowych duże znaczenie będzie miała wysokość gwarancji celnych niezbędnych do zgłaszania odpraw.

– Usługi celne są oferowane naszym klientom, dla których realizujemy transporty międzynarodowe. Są one bowiem elementem procesu logistycznego. Widząc coraz większe wymagania klientów oraz nasze wieloletnie doświadczenie i indywidualne podejście do klientów postanowiliśmy wzbogacić naszą działalność o usługi celne tworząc produkt celny – wyjaśnia Monika Olesińska. Dodaje, że obecnie firma świadczy wszystkie usługi wynikające z regulacji prawnych oraz wprowadza innowacyjne rozwiązania dla klientów, między innymi indywidualną obsługę u naszych klientów, pracę 24/7, dedykowane narzędzia czy raporty. – Ważne jest poznanie wszystkich oczekiwań klienta, zrozumienie specyfiki prowadzonej przez niego działalności. Na tej podstawie budujemy indywidualne rozwiązania optymalizujące proces logistyczny u klienta. Będąc firmą o zasięgu globalnym jesteśmy w stanie świadczyć usługi celne na całym świecie z jednoczesnym podejściem do



Profesjonalni przedstawiciele celnicy w celu świadczenia usług obsługi celnej w sposób kompleksowy powinni posiadać pozwolenia AEO – mówi
Monika Olesińska

rynku, uczestniczą przy rewizji celnej czy wystawiają deklaracje czasowego składowania.

– Świadczymy usługi na terenie całego kraju. Realizujemy obsługę w portach lotniczych, morskich na przejściach drogowych czy kolejowych. Stosujemy procedury uproszczone, ułatwienia płatnicze w regulowaniu długu celnego, zapewniamy obsługę z odroczonym podatkiem VAT, dedykowane raporty obsługi celnej – wymienia Monika Olesińska. Niejednokrotnie też takie firmy są doradcami w realizacji specyficznych dostaw, np. ładunków ponadgabarytowych.

PAO

Przedstawicielstwo czy agencja

Prowadzenie biznesu związanego z importem lub eksportem towarów wiąże się z koniecznością dokonywania zgłoszeń celnych. Można to zrobić we własnym zakresie lub **skorzystać z outsourcingu**

W imieniu lub na rzecz firmy zgłoszeń może dokonywać przedstawiciel celny – np. tzw. agencja celna. Samo często stosowana nazwa „agencja celna” nie ma aktualnie odzwierciedlenia w przepisach celnych i stanowi w zasadzie potoczne określenie podmiotu świadczącego profesjonalne usługi przedstawicielstwa celnego (także w ramach szerokiego katalogu usług spedycyjno-logistycznych bądź transportowych).

– Jest niejako cichym graczem w łańcuchu dostaw, ponieważ dba o to, by towary były zawsze odprowadzone na czas oraz w prawidłowy sposób, możliwie w najkrótszym czasie. Agencja celna, czyli tzw. broker celny, ma bowiem funkcję pośrednika pomiędzy podmiotami dokonującymi obrotu międzynarodowego a przedstawicielami władz danego kraju odpowiadającymi za odprawę celną towaru. W Polsce organem tym jest Krajowa Administracja Skarbowa, której rolą jest nie tylko nadzorowanie prac w zakresie tematyki celnej, lecz także administracja skarbową

– wyjaśnia Christoph Szakowski, partner zarządzający w LogCon East.

Przedstawicielem celnym może być natomiast każda osoba/podmiot ustanowiony przez inną osobę w celu prowadzenia czynności i załatwiania formalności wymaganych przepisami prawa celnego przed organami celnymi. Tym samym przedstawicielem celnym może być zarówno osoba fizyczna, jak i osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej (ale posiadająca zdolność do czynności prawnych). Co do zasady przedstawiciel celny musi posiadać siedzibę na terytorium Unii Europejskiej. Powinien też oczywiście dysponować stosownym upoważnieniem do występowania na rzecz danego podmiotu gospodarczego przed organami celnymi.

Umocowanie do czynności

Odpowiednio umocowany przedstawiciel celny zobowiązany jest do zgłoszenia organom celnym faktu wykonywania czynności na

rzecz osoby reprezentowanej oraz do określenia, czy jest to przedstawicielstwo pośrednie czy bezpośrednie. W sytuacji, w której nie zadeklaruje on faktu działania w charakterze przedstawiciela celnego innej osoby lub gdy działa bez umocowania – jest traktowany jako działający we własnym imieniu i na własną rzecz. Przedstawiciel powinien także zostać odpowiednio zarejestrowany i powiązany z reprezentowanymi podmiotami w celnych systemach informatycznych.

Należy przy tym podkreślić, że zgodnie z obowiązującymi w Polsce uregulowaniami czynności dokonane przez przedstawiciela celnego w granicach upoważnienia pociągają za sobą skutki bezpośrednio dla osoby, która go ustanowiła.

Każdy może, nie każdy powinien

Jak zauważa Rafał Pogorzelski, partner, doradca podatkowy w ATNEO Doradztwo Cło Podatki Prawo, z formalnego punktu widzenia w polskich realiach usługi przedstawicielstwa celne-

go może obecnie świadczyć w zasadzie każdy podmiot. – Należy jednak pamiętać – dodaje – że jest to działalność związana z dużą odpowiedzialnością. Działania przedstawiciela celnego wpływają bowiem nie tylko na wymiar należności importowych, lecz także na realizację innych obowiązków przewidzianych w szeregu regulacji pozacelnych. Ponadto świadczenie usług przedstawicielstwa celnego wiąże się co do zasady z istotnymi ryzykami dla przedstawiciela (przede wszystkim celnymi i podatkowymi). Działalność taka wymaga zatem odpowiednich kompetencji oraz doświadczenia, a jednocześnie jest praktycznie niemożliwa bez posiadania przez przedstawiciela różnego rodzaju pozwoleń celnych. Ich uzyskanie nie jest łatwe i wymaga spełnienia licznych wymogów – wskazuje ekspert.

Jest jeszcze agent celny. Na gruncie polskich regulacji oznacza on osobę fizyczną, która – poprzez uzyskanie wpisu na listę agentów celnych – powinna gwarantować

profesjonalizm i wysoką jakość w ramach czynności dokonywanych przed organami celnymi na rzecz innych podmiotów (chodzi przede wszystkim o dokonywanie zgłoszeń celnych). Agent celny może być zatrudniony zarówno w podmiocie świadczącym usługi przedstawicielstwa celnego, jak i w firmie będącej importem/eksporterem towarów. Może też prowadzić własną działalność gospodarczą.

Tytuł i rzeczywistość

Warto dodać, że jeszcze kilka lat temu uzyskanie wpisu na listę agentów celnych uzależnione było m.in. od zdania wymagającego egzaminu państwowego. Obecnie nie ma już takiej konieczności. Wystarczy ukończenie odpowiednich studiów wyższych lub nawet szkół policealnych bądź posiadanie udokumentowanego doświadczenia.

Zdaniem Rafała Pogorzelskiego obecne warunki uzyskania wpisu na listę agentów celnych niestety nie gwarantują odpowiedniego poziomu profesjonalizmu oczekiwanego od osób działających w tym charakterze.

– Samo posiadanie tytułu agenta celnego nie jest wystarczającym kryterium do

wiarygodnej oceny wiedzy oraz doświadczenia takiej osoby – zarówno z punktu widzenia importerów/eksporterów, jak i firm świadczących usługi przedstawicielstwa celnego, które same częściej mają trudności ze znalezieniem pracowników posiadających odpowiednie przygotowanie do wykonywania zawodu agenta celnego – dodaje.

Christoph Szakowski dodaje, że dowolnością w zakresie krajów członkowskich UE jest sposób, w jaki weryfikują one kompetencje zawodowe. W Polsce, by wykonywać zawód agenta celnego, należy uzyskać wpis na listę agentów celnych. Tylko w ten sposób uprawnieni pracownicy mogą komunikować się z organami celno-skarbowymi.

– Certyfikat AEO dodatkowo gwarantuje prowadzenie działalności zgodnie z wszelkimi standardami w zakresie zachowania bezpieczeństwa czy wypłacalności finansowej – zaznacza.

Formy przedstawicielstwa

Przepisy przewidują dwa rodzaje przedstawicielstwa celnego, co ma wpływ również na zakres działalności przedstawiciela celnego. W przedstawiciel-

Certyfikat AEO od 2010 r.

Są granice, które należy przekraczać tylko z nami!

1

agencja celna

2

logistyka

3

magazynowanie

18-letnie doświadczenie

Kompleksowe usługi celne

Wykwalifikowany personel

Własny plac manewrowy

Certyfikat AEO

Pracujemy 24/7

/acterminus

/acterminus

acterminus.pl

REKLAMA

TERMINUS

LOGISTYCZNE W BIAŁYMSTOKU

Agencja Celna Terminus będąca liderem we wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań w branży TSL jeszcze silniej zaznacza swoją obecność na rynku otwierając nowoczesne centrum logistyczne w Białymstoku.

Zwiększona **przestrzeń magazynowa** do ok. 800 miejsc paletowych, **parking** dla 20 samochodów ciężarowych, nowe miejsca uznane oraz skuteczne zarządzanie centrum logistycznym poprzez zintegrowanie i **z informatyzowanie procesów logistycznych** jeszcze bardziej otworzą wrota na wschód, jakimi dotychczas był Białystok.

Obecnie firma posiada własny magazyn oraz dział logistyki i spedycji czym wyróżnia się na tle innych agencji – pozwala to na kompleksową obsługę wszystkich podmiotów gospodarczych. Główna siedziba Spółki znajduje się w Białymstoku, natomiast w Białej Podlaskiej, Bobrownikach, Kuźnicy i Warszawie zlokalizowane są oddziały AC Terminus, w których Spółka zatrudnia pracowników świadczących usługi celne, logistyczne, magazynowania towarów oraz pracowników administracyjno-biurowych. Położenie województwa podlaskiego na wschodniej granicy UE sprawia, że przez jego terytorium odbywa się znaczny tranzytowy ruch towarowy. Firma zapewnia możliwość odprawy towarów a także ich przetadunki i konfekcjonowanie. Jest to korzystne rozwiązanie dla eksporterów i importerów głównie zajmujących się wymianą towarów z partnerami wschodnimi. Nowe centrum logistyczne przy ul. Octowej 26 w Białymstoku przede wszystkim zapewnia dodat-

kową przestrzeń magazynową (magazyn wysokiego składowania) oraz biurowo-administracyjną, która umożliwia Terminus Group rozszerzenie zakresu świadczonych usług o **skład podatkowy** – jeden z niewielu na ścianie wschodniej, czy wynajem palet. Ponadto, utworzony został bezpieczny i monitorowany parking, który z uwagi na ograniczoną liczbę miejsc parkingowych w sąsiedztwie centrum logistycznego zapewnia dodatkową przewagę względem podmiotów konkurencyjnych. Co więcej, informatyzacja działalności Terminus i kontaktów z klientami w wyniku **wdrożenia nowego systemu CRM oraz aplikacji mobilnej** dla kontrahentów Terminus już wkrótce usprawni i zoptymalizuje świadczenie usług. Dodatkowo, spółka otworzyła swoje biuro w Wielkiej Brytanii i będzie realizować usługi celne po zakończeniu okresu przejściowego od 1 stycznia 2021 r. Wszystkie te usprawnienia działalności Terminus Group przekładają się bezpośrednio na jakość i szybkość świadczonych usług oraz poprawiają konkurencyjność rozbudowanego centrum logistycznego Terminus. Wdrożenie usług informatycznych i komunikacyjnych dodatkowo zwiększa poziom innowacyjności i, co staje się nad wyraz istotne w okresie pandemicznym, pozwala zarówno klientom jak i pracownikom Terminus na zdalne zlecenie, obsługę i wymianę informacji.

Więcej informacji na oficjalnej stronie <https://acterminus.pl>

Projekt o tytule: „Rozbudowa centrum logistycznego TERMINUS”.

Umowa nr UDA-RPPD.01.04.01-20-0059/18-00 z dnia 26.03.2019r.

Nr Projektu WND-RPPD.01.04.01-20-0059/18

TEKST PROMOCYJNY

1

stwie pośrednim przedstawiciel działa we własnym imieniu, lecz na rzecz innej osoby.

Rafał Pogorzelski zaznacza, że taki przedstawiciel jest „zgłaszającym” w rozumieniu przepisów celnych, a zatem automatycznie odpowiada za należności celno-podatkowe wynikające z danego zgłoszenia celnego – na równi z osobą, na której rzecz działa. Odpowiedzialność obu podmiotów jest solidarna. Pogorzelski wskazuje również, że niekiedy przepisy celne wymuszają działanie przedstawiciela celnego w formule przedstawicielstwa pośredniego. Taka sytuacja ma miejsce np. w przypadku dokonywania zgłoszeń celnych na rzecz podmiotów spoza UE lub w sytuacji, gdy zgłoszenia celne importowe są dokonywane w oparciu o pozwolenia na uproszczenia celne posiadane przez przedstawiciela.

W przedstawicielstwie bezpośrednim przedstawiciel działa w imieniu i na rzecz reprezentowanego podmiotu.

– Odpowiedzialność takiego przedstawiciela za cło i podatki jest nieporównanie niższa niż w przypadku przedstawiciela pośredniego, jednak nie jest całkowicie wykluczona – wskazuje Rafał Pogorzelski.

Przykładowo taki podmiot może zostać uznany za dłużnika celnego (a

tym samym za podatnika) w przypadku, gdy przy dokonywaniu zgłoszenia celnego posłuży się nieprawdziwymi danymi, co doprowadzi do zaniżenia należności przywozowych, a jednocześnie zostanie mu udowodniony brak dochodzenia należytej staranności w tym zakresie.

Ekspert wskazuje również, że niekiedy odpowiedzialność celnego przedstawiciela bezpośredniego wynika z innych regulacji niż celne. Dobry przykład stanowi tutaj art. 33a ust. 8 ustawy o VAT, na mocy którego przedstawiciel bezpośredni (tak samo jak pośredni) jest solidarnie z importerem zobowiązany do zapłaty VAT należnego z tytułu importu wraz z odsetkami w sytuacji, gdy podatek ten podlegał ma rozliczeniu w deklaracji podatkowej importera (obecnie – pliku JPK_V7), a nie zostanie w niej prawidłowo wykazany.

Na ten ostatni aspekt zwraca także uwagę Marek Tarczyński, przewodniczący Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Bardzo krytycznie ocenia on przepisy podatkowe, które nakładają na agencję celną solidarną odpowiedzialność za zapłatę VAT nierozliczonego prawidłowo w deklaracji podatkowej przez importera. W opinii spedytatorów tak szerokie stosowanie solidarnej odpowiedzialności jest zbyt daleko idące i nadmierne

podnosi ryzyko świadczenia usług przedstawiciela celnego.

– To z kolei ogranicza w praktyce dostępność dla importerów usług przedstawicielstwa polegających na dokonywaniu zgłoszeń celnych z zastosowaniem rozliczenia VAT importowego na zasadach określonych w art. 33a ustawy o VAT – zaznacza Marek Tarczyński.

Inną kwestią jest przedstawicielstwo podatkowe, z którym można spotkać się w handlu międzynarodowym.

– Jego ustanowienie związane jest z prawem fiskalnym. W Polsce jego reguły zawarte są w ustawie o podatku od towarów i usług, a dokładnie w art. 18 a. Przepisy nakładają obowiązek ustanowienia takiego przedstawiciela dla tych podatników, którzy na terytorium danego kraju wykonują działalność, a ich siedziba lub stałe miejsce jej prowadzenia jest poza UE. Jednocześnie ten sam artykuł pozostawia dowolność w ustanawianiu przedstawicielstwa podatkowego dla podmiotów posiadających siedzibę działalności gospodarczej lub stałe miejsce jej prowadzenia na terytorium państwa członkowskiego innym niż kraj, w którym prowadzona jest ta właśnie działalność – informuje Christoph Szakowski.

PAO



FOT. SHUTTERSTOCK

REKLAMA

**RUSAK**

customs resolved

Kompleksowa obsługa celna w Polsce i w Wielkiej Brytanii

Doradztwo celne i Trade Compliance



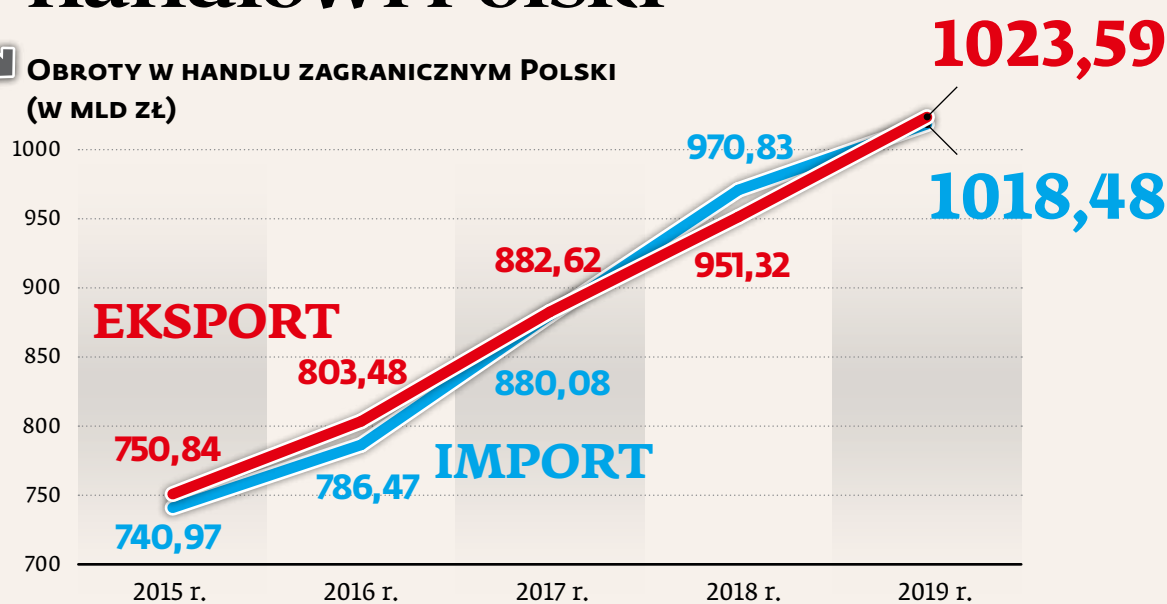
csc@rusak.pl

+48 RUSAK CALL
(+48 757 25 22 55)

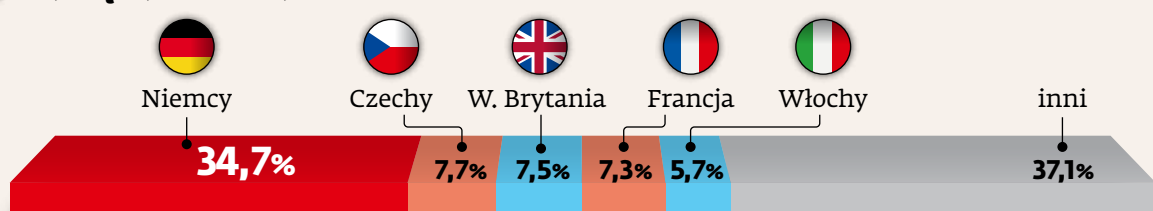
www.rusak.pl

Partnerzy handlowi Polski

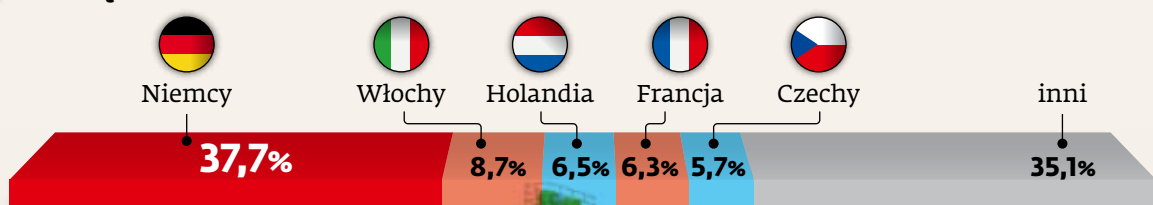
OBROTY W HANDLU ZAGRANICZNYM POLSKI (W MLD ZŁ)



NAJWIĘCEJ SPRZEDAJEMY DO:



NAJWIĘCEJ KUPUJEMY W:



Źródło: GUS

© NS

Czas szan

Agencje celne muszą podlegać ciągłej transformacji. Nie tylko po to, by dostosować się do zmieniających się warunków geopolitycznych, lecz także by stawić czoła nowym ramom prawnym

Opuszczając UE 1 lutego 2020 r., po zawarciu przez obie strony umowy w tej sprawie, Wielka Brytania stała się państwem trzecim. Od 1 stycznia 2021 r., po upływie okresu przejściowego, znajdzie się więc poza jednolitym rynkiem i unią celną UE. To oznacza, że towary przywożone z Wielkiej Brytanii lub wywożone do Wielkiej Brytanii będą musiały zostać objęte procedurą celną i w tym celu konieczne będzie złożenie zgłoszenia celnego do procedury celnnej, np. dopuszczenia towarów do obrotu w UE, wywozu lub tranzytu. Tymczasem Wielka Brytania to trzeci rynek eksportowy dla Polski, po Niemczech i Czechach. W 2019 r. przedsiębiorcy z naszego kraju sprzedali na tym rynku towary o wartości ponad 60 mln zł. Dla porównania import w tym czasie wyniósł 22,8 mld zł. Brexit będzie więc szansą dla agencji celnych.

– Pojawi się wielu klientów, których wiedza celna jest znikoma, co nie oznacza przyjęcia ich jedynie do obsługi, ale także nauczania ich wewnętrznych organizacji, nowych procedur, możliwości oraz określenia punktów zapalnych, w których należy reagować – uważa Christoph Szakowski, partner zarządzający w LogCon East. Z drugiej strony, jak zaznacza, dla samych agencji celnych będzie to też wyzwanie, pod kątem personelu, który będzie musiał specjalizować się w kompetencjach miękkich, a nie tylko w fachowości zgłoszeń celnych. – Tymczasem tego jeszcze na polskim rynku brakuje – dodaje.

Zdaniem Marka Tarczyńskiego, przewodniczącego Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, brexit oznacza dla agencji powstanie nowego rynku odpraw przesyłek importowych i eksportowych w handlu z Wielką Brytanią i to, niezależnie od swej ostatecznej umownej lub bezumownej formy.

– Agencje celne będą musiały sprostać zwiększonej ilości odpraw celnych, bo samo procedowanie nie ulega zmianie. Brexit dla agencji celnych jest wobec tego zjawiskiem korzystnym, tak jak dla portów i żegluga bliskiego zasięgu, które przejmą część ładunków transportu samochodowego. Niewykluczone, że w dłuższej perspektywie korzyści mogą odnieść przewoźnicy drogowi, którzy pozostaną na tym rynku, bo najprawdopodobniej wzrosną

frachty. Koszty te poniesie handel i dalej konsumenci – uważa Marek Tarczyński.

Zdaniem ekspertów brexit będzie także bodźcem dla digitalizacji i cyfryzacji współpracy na poziomie agencji celna – klient.

– Niestety obecnie z takich możliwości korzysta niewielu klientów agencji celnych – mówi Christoph Szakowski.

Popyt na usługi agencji celnych będzie napędzać także rosnąca wymiana handlowa Chinami. To kolejny rynek, na którym polskie firmy szukają możliwości zbytu. Podobnie, jak na innych rynkach trzecich, ze względu na nasycenie się UE towarami, ale i nadchodzące trudności w związku z kryzysem. I tu, podobnie jak w przypadku Wielkiej Brytanii firmom potrzebne będzie wsparcie przy odprawach celnych.

Jak dodaje Rafał Pogorzelski, partner, doradca podatkowy w ATNEO Doradztwo Cło Podatki Prawo, wzrost zainteresowania usługami przedstawicielstwa celnego w Polsce może być również efektem nowych przepisów unijnych w zakresie handlu elektronicznego (e-commerce). Znowelizowane regulacje, których wejście w życie przewidziano na dzień 1 lipca 2021 r., mogą powodować wzrost liczby odprawianych w Polsce tzw. przesyłek/towarów małej wartości pochodzących z krajów trzecich – w sytuacji gdy będą one nabywane przez polskich konsumentów. Uproszczony sposób rozliczenia w Polsce VAT importowego z tego tytułu (tzw. procedura USZ) wymagał będzie dokonania zgłoszenia celnego przez przedstawiciela (pośredniego) – np. przez firmę kurierską. Procedura USZ dotyczyła będzie importowanych przesyłek zwolnionych z należności celnych (ze względu na ich wartość nieprzekraczającą 150 euro), które będą mogły być zgłaszane zbiorczo, na jednopozycyjnym zgłoszeniu celnym składanym przez przedstawiciela celnego.

Do tego dochodzą zmiany innych przepisów prawnych. Mowa przede

Popyt na usługi agencji celnych będzie napędzać także rosnąca wymiana handlowa z Chinami. To kolejny rynek, na którym polskie firmy szukają możliwości zbytu

s, ale i wyzwań

wszystkim o art. 33a ustawy o podatku od towarów i usług, który zyskał nowe brzmienie odpowiednio od 1 lipca i 1 października 2020 r. Zgodnie z tym przepisem, każdy podmiot zarejestrowany w Polsce jako czynny podatnik VAT może rozliczyć kwotę VAT należnego z tytułu importu towarów w deklaracji podatkowej składanej za okres, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu importu tych towarów. Rozliczeniem podatku bezpośrednio w deklaracji podatkowej może być objęty cały import towarów, zarówno objęty uproszczeniami celnymi, jak i standardowymi zgłoszeniami celnymi.

Ale jest jeszcze jedna ważna kwestia. Jak tłumaczy Rafał Pogorzelski, zgodnie z nowymi przepisami podatnicy, w celu rozliczenia VAT importowego bezpośrednio w deklaracji, muszą dokonywać zgłoszeń celných przez przedstawicieli celných. Warunek ten nie dotyczy wyłącznie tych podatników, którzy posiadają status upoważnionego przedsiębiorcy (AEO) lub posiadają pozwolenie na stosowanie uproszczenia, o którym mowa w art.

166 oraz art. 182 unijnego kodeksu celnego. Dodatkowo – dodaje – z perspektywy importerów znowelizowane przepisy art. 33a ustawy o VAT zmniejszyły liczbę obowiązków administracyjnych związanych ze stosowaniem tego trybu rozliczenia VAT importowego.

Są to kolejne powody, dla których ilość zgłoszeń celných realizowanych przez przedstawicieli celných w Polsce może się zwiększyć. Z uwagi na kształt znowelizowanych przepisów podatkowych i wynikające z nich korzyści, usługami takimi mogą się obecnie interesować ci importerzy, którzy np. do tej pory nie mieli z różnych względów możliwości korzystania z uproszczeń celných posiadanych przez agencje celne bądź dokonywali zgłoszeń celných im-

Od 1 lipca 2021 r. w całej Unii Europejskiej przestanie być stosowany próg 22 euro, poniżej którego w większości krajów Unii przesyłki pocztowe zawierające towary kupione w krajach trzecich są obecnie zwolnione z podatku VAT

portowych w innych krajach unijnych.

Jednocześnie Rafał Pogorzelski stwierdza, że znowelizowane przepisy art. 33a ustawy o VAT nie przewidują po stronie przedstawiciela celnego żadnych dodatkowych warunków – np. konieczności posiadania statusu AEO lub pozwolenia celných – co teoretycznie może dawać przestrzeń do pojawienia się oferty na tego typu usługi ze strony nowych, niekoniecznie odpowiednio zweryfikowanych i wiarygodnych, agencji celných. Czy to oznacza, że na rynku zaczną powstawać nowe podmioty i zwiększy się konkurencyjność na rynku (szacuje się, że obecnie działa około 700 agencji celných)? Zdaniem ekspertów wcale nie musi się tak stać. Bardziej prawdopodobna jest sytuacja, w której to głównie

już istniejące agencje celne będą miały więcej zleceń. Wynika to z ich rozpoznawalności rynkowej i związanego z tym zaufania ze strony importerów.

Z drugiej strony istnieje ryzyko, że nowe przepisy art. 33a ustawy o VAT nie będą skutkować zwiększeniem liczby zgłoszeń celných dokonywanych przez przedstawicieli. Usługi obejmujące dokonywanie zgłoszeń celných z zastosowaniem rozliczenia VAT importowego w trybie art. 33a ustawy o VAT stają się bowiem usługami bardzo podwyższonego ryzyka z punktu widzenia agencji celných. Zdaniem eksperta główny problem polega na ponoszeniu przez przedstawicieli celných odpowiedzialności finansowej za skutki błędnego wykazania VAT importowego w nowym pliku JK-V7 składanym przez importerów – przy jednoczesnym braku po stronie tych przedstawicieli wpływu na to rozliczenie i możliwości jego efektywnej weryfikacji w sposób gwarantujący uniknięcie tej odpowiedzialności. Ryzyko agencji celných zatem rośnie, co może powodować, że część z nich nie podejmie się dokonywania zgłoszeń

celnych z zastosowaniem art. 33a, przez co niekoniecznie stanie się on motorem napędowym dla rynku usług celných.

Na rynku słychać więc głosy, że nadchodzi czas jego konsolidacji.

Marek Tarczyński, zaznacza, że samodzielnie działające agencje celne należą już dzisiaj do rzadkości. Najczęściej, jak podkreśla, są one istotną składową przedsiębiorstw spedycyjnych, czy operatorów logistycznych, mającą wpływ na sprawną obsługę łańcuchów dostaw. Niejednokrotnie decydują o konkurencyjności serwisu stanowiąc wartość dodaną usług transportowych i przeładunkowych. – Biorąc pod uwagę relatywne zapóźnienie rozwoju naszego handlu zagranicznego, wraz z jego wzrostem umacniać się będzie pozycja obsługujących go agencji celných. Niewątpliwym wyzwaniem będą odprawy scentralizowane wdrażane w UE, które mogą skomasować odprawy dużych podmiotów w jednym miejscu pozna naszym krajem – twierdzi Marek Tarczyński.

Na koniec warto dodać, że od 1 lipca 2021 r. w całej Unii Europejskiej przestanie być stosowany próg 22 euro,

poniżej którego w większości krajów Unii przesyłki pocztowe zawierające towary kupione w krajach trzecich są obecnie zwolnione z podatku VAT. Po-datek nakładany będzie na wszystkie takie towary, nawet na te o niskiej wartości. To z kolei oznacza zmianę dla operatorów pocztowych, którzy zaczną jednocześnie pełnić funkcję podmiotu, który będzie zgłaszał towary w procedurze celnej importowej – umieszczone w przesyłkach pocztowych, a zakupione przez adresatów w krajach trzecich.

– Poczta Polska jako podmiot zobowiązany do wdrożenia nowych przepisów regulujących obrót przesyłek w dużej mierze zmieni technologię obsługi przesyłek spoza UE zawierających towary. Przejmie niektóre funkcje realizowane do tej pory przez służby celno-skarbowe – zaznacza Justyna Siwek, rzecznik prasowy Poczty Polskiej. I dodaje, że naliczanie i pobór cła oraz podatku VAT przez Poczta Polską realizowane będzie w ramach nowej funkcji Poczty Polskiej, która zostanie rozszerzona z „przedstawiającego” na „przedstawiającego i zgłaszającego”.

PAO



Complex SAD
agencja celna

Agencja Celna COMPLEX SAD
Małgorzata Sochaj-Nastały
81-061 Gdynia, ul. Hutnicza 28
tel.+48 (58) 620 97 97
e-mail: biuro@complexsad.pl

- Agencja Celna Complex Sad jest firmą wyłącznie z kapitałem polskim.
- Oferujemy obsługę interesów swoich Klientów w portach w: Gdyni, Gdańsku, Świnoujściu oraz Szczecinie.
- Korzystamy z nowoczesnych powierzchni biurowych i magazynowych w bezpośrednim sąsiedztwie terminali kontenerowych BCT, GCT i DCT.
- Dysponujemy zespołem ekspertów wspierających Kontrahentów w procedurach celných oraz logistycznych.
- Zaufało nam tysiące Klientów poczynawszy od międzynarodowych firm spedycyjnych na Klientach indywidualnych skończywszy.
- Stosujemy procedurę uproszczoną (w oparciu o prestiżowy certyfikat Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO) nie tylko w w/w portach, ale również w miejscach uznanych i Magazynach Czasowego Składowania, zlokalizowanych zarówno w Trójmieście jak i na terenie Polski (Pruszków, Małaszewicze – terminal kolejowy). Procedurę zwykłą oferujemy w Urzędach Celných w całym kraju.
- Posiadamy norweski oddział zlokalizowany w Svinesund, co przyspiesza realizację dostaw z Polski do Norwegii i z Norwegii do Polski.

- Nasi Agenci przygotowują zgłoszenia w: imporcie, eksporcie, tranzycie (w tym karnety TIR), procedurach gospodarczych oraz Intrastat.
- Umożliwiamy rozliczenie kwot podatku należnego z tytułu importu towarów w miesięcznej deklaracji podatkowej zgodnie z art. 33a Ustawy o podatku od towarów i usług.
- Oferujemy zabezpieczenie długu celnego, zarówno w procedurze dopuszczenia do obrotu, jak i procedurze tranzytu.
- Oferujemy możliwość objęcia towaru procedurą składu celnego. Zajmujemy się składowaniem towarów w magazynie krajowym oraz magazynie czasowego składowania:
 - przyjmujemy zlecenia w wygodnej (dla nich) formie mailowej,
 - weryfikujemy i kompletujemy dokumenty niezbędne do przeprowadzenia odprawy celnej,
 - na bieżąco informujemy o postępach odprawy celnej,
 - reprezentujemy interesy Klientów przed: Urzędem Celnym, Sanepidem, WIORIN, WIJHARS, Inspektoratem Weterynarii,
 - służymy fachową poradą agentów celných z wieloletnim doświadczeniem.

www.logconeast.com

Międzynarodowe Doradztwo TSL



Badania rynkowe
Fuzje i Przejęcia
Headhunting
Konsulting strategiczny

info@logconeastpoland.com