



EKSPORT, INCOTERMS 2020 , PROCEDURY CELNE – ujęcie praktyczne

ZAPROSZENIE NA SZKOLENIE STACJONARNE NA SALI

Informacje organizacyjne:

TERMIN SZKOLENIA	23 września 2021 (czwartek)
PROWADZĄCY	DR MAKSYM FERENTS
GODZINY SZKOLENIA	09:00 – 16:00
TRYB SZKOLENIA	uczestnictwo w szkoleniu, materiały szkoleniowe, catering, certyfikaty
CENA SZKOLENIA	480,00 zł netto / 1 osoba
KONTAKT	karolina.marzec@tax-duty.pl

CEL:

Celem szkolenia jest zapoznanie słuchaczy z zasadami rządzącymi w międzynarodowej wymianie handlowej. Zostaną przedstawione podstawowe techniki negocjacji i zawierania kontraktów w handlu zagranicznym oraz sposoby zabezpieczenia interesów polskich przedsiębiorców na rynkach międzynarodowych. Słuchacze zapoznają się z przebiegiem transakcji handlowych w handlu zagranicznym, uzyskują wiedzę na temat zasad negocjowania i przygotowania kontraktów handlowych na konkretnych przykładach, zostaną omówione praktyczne aspekty zarządzania ryzykiem podatkowym i prawnym w procesie zawierania i realizacji transakcji międzynarodowych. Słuchacze poznają także (na konkretnych przykładach) sposoby zabezpieczania wykonania postanowień umownych oraz środków ochrony własnych interesów.



PROFIL UCZESTNIKA:

Każdy, kto w firmie nawet w najmniejszym zakresie działa w obrębie transakcji zagranicznych. Dla osób pracujących na stanowiskach dyrektorów finansowych, handlowych, na stanowiskach przeznaczonych dla: **księgowych, finansistów oraz handlowców i logistyków, specjalistów z zakresu handlu zagranicznego.**

PROGRAM:

EKSPORT, INCOTERMS 2020 , PROCEDURY CELNE – ujęcie praktyczne

1. ZASADY ROZLICZANIA EKSPORTU TOWARÓW W PRAKTYCE

- egzemplifikacja dokumentów eksportowych
- Automatyczny System Eksportu (AES);
- komunikat IE 599;
- wytyczne co do możliwości stosowania przez podatników dokonujących eksportu bezpośredniego stawki VAT 0% w przypadku braku wystawienia komunikatów IE 599;
- świadectwa pochodzenia - uznawanie reguł pochodzenia na fakturach (zapisy o preferencyjnym pochodzeniu na ksero faktury) , przechowywanie świadectw i faktur z zapisami preferencyjnymi;
- warunki EXW w eksporcie (prawne podejście do zagadnienia odpowiedzialności za przesyłkę, odprawy celnej, kwestii kto jest nadawca w świetle prawa podatkowego i celnego);
- eksport pośredni - czy zawsze jest pośredni gdy występują 3 podmioty w handlu poza UE, jak powinny prawidłowo wyglądać takie faktury , jaka faktura uznawana jest w tym wypadku za eksportową zgłaszana do odprawy celnej (sprzedający, kupujący, pośrednik odbiorca), różne praktyki wystawiania faktur w szczególności gdy pośrednikiem lub sprzedającym jest podmiot Unijny;
- kwestia procedury 4200 - warunki jakie trzeba spełnić aby udowodnić dostawę do innego kraju UE, jakie zagrożenia z tego tytułu mogą być – jak "bezpiecznie" stosować te procedurę;
- odprawa scentralizowana po nowemu - kwestie odpraw z innych Unijnych urzędów celnych, prawne rozwiązania (VAT, akcyzy, zabezpieczenia celne, płatności za należności, gwarancja celna);
- zawieszenia poboru cła (uszlachetnianie czynne bierne , reparacyjny, etc).



2. INCOTERMS 2020

- ogólna charakterystyka obowiązków stron kontraktu w świetle znowelizowanych reguł handlowych INCOTERMS 2020;
- szczegółowa analiza wykładni formuł handlowych INCOTERMS 2020;
- poszczególne formuły INCOTERMS;
- podstawowe zmiany (aktualizacja stanem na 2021);
- formuły sprzeczne z Kodeksem celnym UE;
- nowe formuły oraz modyfikacje dotychczasowych;
- kryteria wyboru formuły handlowej;
- warunki i zakres ubezpieczenia towarów w transporcie międzynarodowym (gestia ubezpieczeniowa a transportowa);
- stosowanie FCA w handlu międzynarodowym;
- podział i modyfikacje formuły DDP.

SYLWETKA TRENERA:



DR MAKSYM FERENTS

Specjalista się w dziedzinie międzynarodowego prawa gospodarczego, prawa korporacyjnego oraz prawa kontraktów.

Jako szef działów prawa ukraińskiego w największych międzynarodowych kancelariach prawnych wspierał międzynarodowe podmioty gospodarcze m. in. w zakresie negocjacji oraz aspektów korporacyjnych transgranicznego przejęcia spółek międzynarodowych.

W ramach prowadzonej działalności nadzoruje i koordynuje działania międzynarodowych zespołów prawników. Wspiera realizację inwestycji w dziedzinie prawa gospodarczego, ubezpieczeniowego, energii odnawialnej oraz własności intelektualnej zarówno w Polsce tak i w innych państwach członkowskich UE.

W ramach działalności edukacyjnej dr Maksym Ferents prowadzi szkolenia w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych m. in. dla ArcelorMittal Poland, Bispol, Scandia Cosmetics, Nordkalk, Olan, Omida, UDPR, Centrów Obsługi Eksporterów i Inwestorów Ministerstwa Gospodarki RP itd.