



WDT, EKSPORT, INCOTERMS, PROCEDURY CELNE – ujęcie praktyczne w 2022

ZAPROSZENIE NA SZKOLENIE ONLINE

Informacje organizacyjne:

TERMIN SZKOLENIA	18 luty 2022 (piątek)
PROWADZĄCY	DR MAKSYM FERENTS
GODZINY SZKOLENIA	09:00 – 15:00
TRYB SZKOLENIA	uczestnictwo w szkoleniu, materiały szkoleniowe, certyfikaty
CENA SZKOLENIA	450,00 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:

WDT, EKSPORT, INCOTERMS, PROCEDURY CELNE – ujęcie praktyczne w 2022

I. ZMIANY W TRANSAKcjACH WEWNĄTRZUNIJNYCH 2022

- Analiza transakcji trójstronnych w obrocie z zagranicą
- Rozliczenie na zasadach ogólnych
- Procedura uproszczona – uwarunkowania
- Warunki zastosowania stawki 0% w przypadku WDT
- WDT a weryfikacja nabywcy
- Kiedy powstaje obowiązek podatkowy w WDT?
- Co stanowi podstawę opodatkowania w WDT?
- Obowiązki związane z WDT – podsumowanie zmian od 1 lipca 2021
- Dokumentowanie wywozu towarów w ramach WDT

II. EKSPORT/WDT – transakcje mieszane - na co zwrócić szczególną uwagę

- 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
- Alternatywne komunikaty IE599 w ramach AES
- Przywóz towarów w wyniku reklamacji z kraju trzeciego
- Rozliczenie reklamacji towarów eksportowanych
- Reklamacja a VAT oraz należności celne



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, Omidia, UDPR, Centrów Obsługi Eksporterów i Inwestorów Ministerstwa Gospodarki RP itd.

ZAPRASZAMY 😊