

WARSZTATY PODATKOWE – TEORIA I ĆWICZENIA

ZAPROSZENIE NA WARSZTATY ON-LINE

**JAK POPRAWNIE FAKTUROWAĆ I KORYGOWAĆ
TRANSAKCJE SPRZEDAŻY, ZALICZKI I INNE....**

KAZUSY Z KONTROLI I Z ŻYCIA PRZEDSIĘBIORCY

SPRAWDZIAN PRZYGOTOWUJĄCY DO KONTROLI DLA KAŻDEGO W FIRMIE

Informacje organizacyjne:

TERMIN SZKOLENIA	02 grudnia 2022 (piątek)
PROWADZĄCY	LUIZA PIEPRZYK
GODZINY SZKOLENIA	10:00 – 16:00
TRYB ONLINE	530,00 zł netto + VAT / 1 osobę – cena zawiera uczestnictwo w szkoleniu, materiały szkoleniowe, certyfikaty ukończenia – na życzenie
KONTAKT	karolina.marzec@tax-duty.pl

SYLWETKA TRENERA:



Luiza Pieprzyk – PARTNER TAX & DUTY

**Były urzędnik resortu Ministerstwa Finansów
Audytor podatkowy, trener, wykładowca
Specjalista w zakresie podatku od towarów
i usług VAT w Polsce i UE.**

Luiza Pieprzyk – PARTNER TAX & DUTY

- Były urzędnik resortu Ministerstwa Finansów
- Audytor podatkowy, trener, wykładowca
- Specjalista w zakresie podatku od towarów i usług VAT w Polsce i UE.

Wieloletni pracownik organów podatkowych (15 lat) – specjalista w zakresie podatku od towarów i usług w Polsce i krajach UE, pracujący jako orzecznik, specjalista ds. kontroli handlu wewnątrzspółnotowego w organach podatkowych, zajmujący się orzecznictwem w zakresie podatku VAT w Polsce i w krajach Unii Europejskiej, realizujący zadania administracji w zakresie kontroli i weryfikacji transakcji wewnątrzspółnotowych w UE, szkoleniowiec Ministerstwa Finansów. Doświadczony audytor podatkowy, trener pracowników organów kontroli oraz księgowych, doradców podatkowych i biegłych rewidentów i prawników. Od lat wdraża w podmiotach gospodarczych procedury i politykę bezpieczeństwa podatkowego w zakresie VAT w transakcjach krajowych i zagranicznych w ujęciu podatkowym, logistycznym i handlowym. Twórca indywidualnych procedur podatkowych i projektów dla podmiotów polskich i międzynarodowych, realizujących główne cele przesłanek należytej staranności na każdym etapie działalności podmiotu od kadry menadżerskiej i zarządu po pozostałe działy/ piony w danej jednostce.

WSPÓŁAUTOR KSIĄŻKI: „Kontrola skarbowa. Super, cieszę się! poradnik nie tylko dla kontrolowanego”

CEL SZKOLENIA - WARSZTATÓW:

ĆWICZENIA + TEORIA

Każda część to praktyczne pytania i kazusy z życia podatnika, które rozwiążemy i tłumaczymy DLACZEGO TAK!

ZESZYT ĆWICZEŃ dla każdego + rozwiązania problemów

CEL JEST JEDEN – otrzymać praktyczne instrukcje na **przetrwanie firmy w czasach kryzysu i wzmożonych kontroli podatków**

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKA:

- umiejętność identyfikacji obszarów, które weryfikuje kontrola
- umiejętność uporządkowania procesów sprzedaży i zakupu w działach: HANDLOWYCH, LOGISTYCZNYCH itp.
- praktyczna wiedza i umiejętności w zakresie dokumentowania i korygowania transakcji zagranicznych
- ochrona interesów osobistych przed widmem kar i sankcji z VAT
- ochrona interesów firmowych przed fiskusem
- budowanie poprawnych relacji w biznesie z kontrahentami

PROFIL UCZESTNIKA:

Szkolenie skierowane jest przede wszystkim do:

- osób odpowiedzialnych za wystawianie faktur,
- początkujących księgowych,
- pracowników działów sprzedaży i zakupu , logistyki, ZARZĄDU i kadry kierowniczej
- osób odpowiedzialnych za rozliczanie podatków w przedsiębiorstwie,
- zarządzających, dyrektorów finansowych i każdego, kto musi i chce zrozumieć jak ważnym aspektem dowodowym jest faktura VAT ze względu na comiesięczne kontrole dokumentacji w systemach JPK oraz VIES

PROGRAM

1. Jak sprawdzić kontrahenta? – weryfikacja wiarygodności partnera biznesowego przed dokonaniem sprzedaży i zakupu

Kazusy i ćwiczenia, które pozwolą sprawdzić, czy jesteś dobrze przygotowany(a) do podjęcia transakcji sprzedaży/zakupu, czy wiesz od czego zacząć nim sprzedaż towar i usługę

- Dlaczego i w jakim celu warto sprawdzić kontrahenta?
- Na jakim etapie transakcji i KTO w firmie powinien sprawdzić kontrahenta?
- **JAKIE REJESTRY** należy sprawdzać? Zweryfikuj czy w Twojej firmie to działa
- Jak zweryfikować zagranicznego kontrahenta
- Jak dochować należytej staranności - wskazówki Ministerstwa Finansów
- Jak WINDKOWAĆ DŁUGI – profilaktyka i dobre praktyki

2. Lista największych błędów w fakturowaniu transakcji sprzedaży i ich konsekwencje dla wstawiającego, księgowego i zarządzającego, właściciela – **POZNAJ PROBLEMY TWOJEJ FIRMY**

Kazusy i ćwiczenia z fakturowania – sprawdź co robisz źle i na co się narażasz

- Chcesz zaoszczędzić na podatkach? Poznaj listę największych błędów w fakturach
- Co można fakturować a co nie – pułapki różnych rodzajów transakcji
- Uporządkuj dokumentację czyli zajrzyj do swoich umów, zastanów się czy one przynoszą realne korzyści podatkowe czy może realne straty – **praktyczne przykłady podatników**
- Terminowość wystawiania faktur i problemy z datą sprzedaży
- Lista – procedury błędów, które wychwytuje fiskus i instrukcje fakturowania dla firmy

3. **Korygowanie** sprzedaży i zakupu wpływające na wielkość zobowiązań względem fiskusa – **CO NALEŻY DO NOWYCH ZADAŃ DZIAŁU HANDLOWEGO logistyki i magazynu a co do księgowego?**

Uczymy się na przykładach błędów zdarzeń bieżących (rabaty, skonta, zwroty itp.) jak uzgodnić i spełnić nowe obowiązki z kontrahentami – SZYBKO

- Zdarzenia losowe i postanowienia umowne – **różne sposoby korygowania, obowiązki i prawa sprzedawcy oraz kupującego**
- **Co i jak sformalizować z klientami oraz dostawcami** – zasady uzgodnienia i spełnienia korekty
- Różne przyczyny korekt – instrukcje dotyczące współpracy z kontrahentem

4. **ROZLICZANIE ZALICZEK W TRANSAKCYJACH POLSKICH I ZAGRANICZNYCH – PRAKTYCZNE UJĘCIE #INSTRUKCJE dla podatnika**

ZALICZKA, PRZEDPŁATA, RATA itp. czyli jak radzić sobie z częściowym rozliczaniem sprzedaży

- Jak odróżnić zaliczkę od innych przedpłat w działalności gospodarczej?
- Czy każda wpłata jest zaliczką?
- Jak dokumentować otrzymaną zaliczkę ?
- Kiedy nie można wystawić faktury zaliczkowej?
- Kiedy rozliczyć otrzymana zaliczkę ?– obowiązek podatkowy i wyjątki od reguły
- Elementy kalkulacyjne zaliczki – co wliczać do wartości zaliczki na fakturze?
- Kiedy i czy wystawić fakturę zaliczkową końcową tzw. podsumowującą?
- Kiedy można zrezygnować z wystawiania faktury końcowej?
- Zaliczka i dostawa w tym samym miesiącu – problem z rozliczeniem w VAT
- Faktura zaliczkowa przed otrzymaniem zaliczki – problemy podatnika!
- Faktura zaliczkowa a mechanizm podzielonej płatności w VAT
- Korygowanie otrzymanej zaliczki: powód, zasady, terminy
- **Kody GTU oraz kody transakcyjne** a dokumentowanie zaliczek w VAT – jakie zasady?

5. Problematyka e – faktur w 2022 r.2023 r. – CO REALNIE WIDZI FISKUS nawet jak nie uczestniczysz w KSeF? Jakie masz prawa i obowiązki?

Kazusy i ćwiczenia, które pozwolą sprawdzić czy rozumiesz różnice i zagrożenia wynikające z trzech rodzajów faktur, które dziś funkcjonują w biznesie: papierowa, stara i nowa elektroniczna
Faktura ustrukturyzowana kontra faktura elektroniczna – na czym polegają różnice

- **E-faktura** – czym jest standardowa faktura elektroniczna i jakie elementy musi zawierać? Z jakich formatów e-faktur można korzystać? Czy faktura sporządzona w wersji papierowej, która została zeskanowana, wysłana i otrzymana w formie wiadomości e-mail, to już jest faktura elektroniczna
- **E-fakturowanie** – jakie błędy wychwytuje najczęściej fiskus w toku kontroli
- **Porozumienie z kontrahentem** – jakie zapisy należy w nim zamieścić, by zapewnić sobie bezpieczeństwo
- **Regulamin obiegu faktur elektronicznych** – dlaczego jest niezbędny i na co zwrócić uwagę, przy jego opracowywaniu
- **Faktura ustrukturyzowana** – czym różni się od faktury elektronicznej i w jakim formacie należy ją składać
- **Jakie są korzyści z wystawiania faktury ustrukturyzowanej dla sprzedającego i kupującego?** Na jakie zagrożenia musisz się przygotować
- **Czego nie dotyczą NOWE FAKTURY USTRUKTURYZOWANE**
- **Zakres danych w fakturze ustrukturyzowanej – jak ominąć pułapki**
- **20 pozycji kontra 300** – jakie dane należy wprowadzać do faktury ustrukturyzowanej i co to oznacza dla fakturzystów?

CO REALNIE WIDZI FISKUS nawet jak nie uczestniczysz w KSeF?

- **Co wynika z KSeF dla podatnika, który nie skorzystał z nowej faktury ustrukturyzowanej?**
- **Skąd duże zainteresowanie nową e – fakturą w KSeF? – realne korzyści z praktyki**
- **Jakie dane widzi fiskus jeśli Twój kontrahent przystąpił do KSeF?**
- **Na czym polega nowe narzędzie e – kontroli – ujęcie praktyczne**
- **Realna odpowiedzialność za błędy fakturowania i korygowania i obrocie faktur elektronicznych**

6. Transakcje gotówkowe i bezgotówkowe w 2022 r./ 2023 r. – rozwiązania trudnych przypadków w transakcjach firmowych – PROBLEMY SPRZEDAŻY I ZAKUPU

Na co należy uważać dokonując sprzedaży i zakupu ? jakie zasady obowiązują i grozi poszczególnym osobom w firmie za niedochowanie staranności i błędy?

- **Kiedy transakcje gotówkowe, a kiedy bezgotówkowe** – jakie zasady i limity obowiązują przedsiębiorców w 2022 r.? Jakie są akceptowane sposoby zapłaty bezgotówkowej? Która forma płatności stanowi dowód w sprawie w wypadku prowadzonego postępowania
- **Jednorazowa wartość transakcji** – jak ją rozumieć? Kogo dotyczy limit płatności gotówkowej? Czy przedsiębiorcy zarejestrowani poza Polską, ale świadczący usługi w Polsce są objęci limitem? Jak liczyć wartość transakcji w przypadku ceny w obcej walucie? Czy kompensata i wymiana barterowa podlega pod limit 15 000 zł?
- **Płatności pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem** – czy musisz mieć terminal, aby dać możliwość konsumentowi zapłaty bezgotówkowej? Kto może skorzystać z ulgi na terminal? Jakie nowe obowiązki trzeba będzie spełnić w 2023 r. w przypadku transakcji powyżej 20 000 zł? Jak

sankcje grożą, jeśli przyjmiesz od konsumenta płatność gotówką powyżej 20 000 zł? Kiedy nie musisz przyjmować płatności gotówką bez względu na wartość transakcji

7. NAJWIĘKSZE OSZCZĘDNOŚCI W VAT – Lista najczęściej popełnianych błędów w transakcjach zagranicznych towarowych – **praktyka kontroli**

- Jak stracić na transakcji zagranicznej – błędy handlowe i logistyczne wpływające obniżające marżę?
- Kiedy firma niespodziewanie ma problemy celne? – poważne wady kontraktów handlowych, które ujawniają się dopiero w momencie księgowania
- Brak faktury od kontrahenta z UE – ustalanie ceny transakcji
- Stawka 0% VAT w WDT i eksporcie – konsekwencje finansowe w firmie
- Sporadyczne zakupy podczas podróży służbowych na terenie UE
- Wywóz i przywóz na terytorium kraju prezentów i próbek – konsekwencje podatkowe

8. USŁUGI ZAGRANICZNE – **SPRZEDAJESZ a na pewno KUPUJESZ!**

Jak ekspresowo wpakować się w kłopoty i stać się **PODEJRZANYM DLA FISKUSA!**
Co powinien wiedzieć Zarząd?

- Zasady obowiązujące osoby odpowiadające za **pozyskiwanie i realizację kontraktu**
- **Pułapki niewłaściwego rozpoznania transakcji i niewłaściwej oceny kontrahenta** – negatywne konsekwencje finansowe
- **Pułapki i konsekwencje finansowe błędnego określenia miejsca fizycznego wykonania usługi i jej konsumpcji dla sprzedawcy i kupującego**
- **Sporadyczne transakcje usługowe** – na co zwrócić uwagę podczas realizacji kontraktu,
- Usługi zagraniczne jako **obszar zainteresowania kontroli organów podatkowych** od strony pozyskiwania klienta i realizacji kontraktu.