

Tematyka szkolenia:

Wywóz towarów z Unii Europejskiej transportem drogowym

Adresaci szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do handlowców i logistyków obsługujących międzynarodowe umowy sprzedaży towarów.

Opis szkolenia:

Omówimy zastosowanie warunków sprzedaży handlowe INCOTERMS® 2010, nazywane często warunkami dostaw, oraz istotę posiadania gestii transportowej i odpowiedzialności za przewóz. Uczestnicy dowiedzą się dlaczego należy ubezpieczać towar (tzw. ubezpieczenie CARGO) i czemu ubezpieczenie OCP ani OCS nie gwarantują odszkodowania w razie szkody w towarze lub w wypadku utraty towaru w czasie transportu. Jak prawidłowo zgłosić towar do procedury wywozu oraz dobór innych procedur zastępczych przy różnych rodzajach transakcji. Jak powinien wyglądać komplet dokumentów do odprawy celnej i jak należy się przygotować do kontroli w trakcie i po zgłoszeniu celnym do procedury. Jak prawidłowo rozliczyć transakcję z księgowością i urzędem skarbowym.

Korzyści dla uczestników:

- Będą potrafili wyprowadzić towar z Unii Europejskiej transportem drogowym.
- Zapoznają się z prawidłowością procesów przygotowujących towar do eksportu.
- Poznają zawiłości odpraw celnych w eksporcie w zależności od transakcji przekazania towaru.
- Dowiedzą się czego należy się spodziewać podczas kontroli celnej towaru.
- Rozróżniać będą dokumentację oraz oddawanie towaru „za darmo”.

Czas trwania:

16 godzin dydaktycznych – 2 dni

Program szkolenia:

1. Warunki dostaw INCOTERMS jako składowa umowy sprzedaży:
 - jakie prawo stosujemy do międzynarodowej umowy sprzedaży?
 - wybór dobrowolny czy obligatoryjny?
 - złożenie oferty, kontroferta, zawarcie umowy, czy można zamówienie odwołać?
 - kiedy przechodzi własność do towaru?

- KONWENCJA NARODÓW ZJEDNOCZONYCH o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzona w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r.
2. Warunki dostaw INCOTERMS 2010:
 - co regulują a czego nie regulują INCOTERMS 2010,
 - co to jest „ryzyko” w dostawie,
 - płatności w handlu zagranicznym (kilka słów o akredytywie i dokumentach),
 - najczęściej popełniane błędy np.: nadużywanie EXW, stosowanie FOB, CFR lub CIP do kontenerów, nieumiejętne stosowanie DDP, nieumiejętne rozpoznawanie terminu dostawy w warunkach grupy „C”,
 - obowiązek dokonania odprawy celnej eksportowej/importowej,
 - PSI (Pre shipment inspection) – co to jest i czemu warto stosować.
 3. Omówienie poszczególnych formuł – jak je stosować prawidłowo: zalecenia i przeciwwskazania.
 4. Ubezpieczenia CARGO – dlaczego należy ubezpieczać towar?
 5. Umowa spedycji i odpowiedzialność spedytora:
 - czym się różni umowa spedycji od umowy przewozu,
 - zakres odpowiedzialności spedytora (odpowiada za szkody w przewozie? A za opóźnienie w dostawie?),
 - czy spedytora może składać reklamację do przewoźnika z tytułu szkody – powiemy od czego to zależy, podstawy prawne,
 - najczęściej popełniane błędy w umowach spedycji,
 - skutki mylenia spedytora z przewoźnikiem,
 - czego ma prawo wymagać zleceniodawca od spedytora a czego raczej nie,
 - czy zleceniodawca spedytora może domagać się dowodu, że spedytora zapłacił przewoźnikowi?
 - instrukcja wysyłkowa, ważne narzędzie pracy spedytora.
 6. Umowa drogowego przewozu towarów: Konwencja CMR, Prawo przewozowe:
 - podstawy prawne,
 - zakres odpowiedzialności przewoźnika,
 - niedyspozytywny charakter klauzul Konwencji CMR i Prawa przewozowego (nie podlegają woli stron) np. w Konwencji CMR kary umowne za opóźnienie w dostawie nie mają mocy prawnej,
 - kto ma obowiązek załadować, rozładować towar, kto ma mocować towar na pojeździe,



podstawy prawne, wysokie kary dla nadawców i załadowców (8 tys. zł za wykroczenie),

- umowa to podstawa a list przewozowy jest dowodem tej umowy,
 - najczęściej popełniane błędy w umowach przewozu i w listach przewozowych,
 - zasady poprawnego wypełniania listu przewozowego w przewozach międzynarodowych,
 - najczęstsze przyczyny powstawania szkód w przewozach drogowych,
 - postępowanie w przypadku stwierdzenia uszkodzenia, ubytku, utraty lub opóźnienia w dostawie: co powinien zrobić przewoźnik, a co odbiorca (oraz spedytor),
 - przykłady praktyczne,
 - jak powinna wyglądać poprawnie złożona reklamacja,
 - jak powinna wyglądać prawidłowa odpowiedź przewoźnika.
7. Przepisy regulujące funkcjonowanie obrotu towarowego UE/zagranica:
- jak korzystać z konwencji międzynarodowych?
 - przepisy prawa UE regulujące wywóz towarów z UE,
 - prawo krajowe.
8. Procedura wywozu:
- dokumentacja do odprawy celnej,
 - analiza faktury handlowej,
 - packing lista – jak powinna wyglądać,
 - list przewozowy CMR i jego istota przy odprawie celnej,
 - inne dokumenty wymagane przy specyfikacji towaru.
9. Uszlachetnianie bierne:
- co oznacza uszlachetnianie bierne,
 - kiedy stosujemy procedurę za pozwoleniem,
 - wybór pozwolenia jednorazowe - długoterminowe,
 - jak rozliczyć i zamknąć procedurę uszlachetniania biernego.
10. Rezygnacja z zamówienia i odsyłka towaru do dostawcy:
- analiza prawidłowej dokumentacji do odesłania towaru,
 - jak rozliczyć stan magazynowy, podatki oraz zwrot należnej zapłaty za towar.
11. Jak wysyłać próbki towaru?:
- dokumenty do „oddania” towaru klientowi w celach rozpowszechniania handlu,
 - ustalanie wartości próbek do wywozu towaru z UE,
 - jak rozliczyć się z urzędem skarbowym z „oddania” towaru kontrahentowi.

12. Incoterms w transakcji handlowej, a miejsce powstania obowiązku podatkowego.
Korzyści w doborze Incotermsów dla bezpieczeństwa podatkowego przedsiębiorstwa.

Cena obejmuje:

1. Uczestnictwo w zajęciach szkoleniowych.
2. Materiały szkoleniowe.
3. Zaświadczenie ukończenia szkolenia.
4. Lunch oraz przerwy kawowe w trakcie szkolenia.

Trener

Mgr Andrzej Sikorski – w 1980 roku ukończył Ekonomikę Transportu na Uniwersytecie Gdańskim. Wiedzę uzupełniał na kursach min. we Francuskim Instytucie Zarządzania i Zrzeszeniu Prawników Polskich.

Autor wielu publikacji na tematy związane z handlem zagranicznym i transportem międzynarodowym, w tym roku w wydawnictwie ODDK Gdańsk ukazała się jego książka „Transport i spedycja międzynarodowa w handlu zagranicznym”, która cieszy się dużą popularnością wśród spedytorów, handlowców i logistyków.

Od 30 lat praktycznie związany z logistyką międzynarodową. Karierę zawodową zaczynał w Zarządzie Portu Gdynia, potem: C. Hartwig Warszawa i zagraniczne firmy logistyczne LEP International i GeoLogistics Corp. Od 1996 roku prowadzi także działalność konsultanta i wykładowcy. Specjalizuje się w dochodzeniu roszczeń i reklamacjach z tytułu umowy sprzedaży międzynarodowej oraz spedycji i transportu.

Szkolił takie firmy jak: Unilever, DSV, RABEN, jest stałym wykładowcą dla Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD). Gościnnie wykładowca na SGGW.

Dr Izabella Tymińska

Ekspert Celny. Świetnie oceniany wykładowca-praktyk. Zajmuje się doradztwem z zakresu praktycznego zastosowania przepisów prawa celnego. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności”, zawite i nietypowe. W pracy zawodowej wykorzystuje doświadczenia zdobyte w administracji celnej, spedycji i logistyce. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie. Absolwentka Ekonomii, Logistyki, Stosunków Międzynarodowych, Zarządzania oraz Ekonomiki Obronności.

Były pracownik Urzędu Celnego.

Wykładowca na kursach przygotowawczych do egzaminu państwowego na agenta celnego, posiada doświadczenie w doradztwie związanym z importem i eksportem towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych.

Specjalista w zakresie przygotowywania zgłoszeń celnych; reprezentacji klienta przed Urzędem Celnym; sporządzania deklaracji Intrastat. Praktyk, osobiście dokonywała odpraw celnych, aktywnie uczestniczy w procedurach celnych. Ekspert z wieloletnim stażem w bezpośrednim stosowaniu przepisów celnych, intrastatu w teorii i praktyce.