

SZCZEGÓŁOWY SCENARIUSZ SZKOLENIA

AKADEMIA BIZNESU

Finanse - konstrukcja strategii cenowych z elementami budżetu eksportowego na wybrane rynki

Mój|biznes
za granicą

„Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

NUMER SLAJDU	TREŚĆ DO PREZENTACJI	CZAS W MIN.
<p align="center">1.Przedstawienie celu szkolenia i omówienie zagadnień strategii cenowych –12 slajdów , 60 minut</p>		
1	<p>Slajd tytułowy</p> <p>Dla prowadzącego: Przedstaw się, opowiedz uczestnikom o swoich doświadczeniach, czym się zajmujesz. Przekonaj ich, że jesteś właściwą osobą na właściwym miejscu. Już na początku należy pokazać grupie, że posiadasz wiedzę i umiejętności związane z tematyką szkolenia i chcesz się z nimi podzielić swoimi doświadczeniami.</p> <p>Jeśli nie widzisz przeszkód zaproponuj uczestnikom żebyście podczas szkolenia wszyscy mówili sobie na „Ty”. To również otworzy grupę i będzie miało wpływ na lepszą komunikację.</p> <p>Możesz również zaproponować zasady obowiązujące podczas szkolenia np. dotyczące zadawania pytań. W związku z tym, że uczestnikami są przedsiębiorcy poproś żeby nie odbierali telefonów w sali ponieważ dzisiejsze szkolenie jest dla nich, dla rozwoju ich biznesu, więc maksymalne skupienie się na przekazywanych treściach jest bardzo istotne.</p> <p>Zapytaj kto z grupy uczestniczył w poprzednich modułach szkolenia a kto jest po raz pierwszy. To ważne, ponieważ kilka zagadnień powtarza się w modułach ale są omawiane pod innym kontem albo w szerszym lub węższym zakresie.</p> <p>Zapytaj kto z grupy miał już doświadczenie w sprzedaży na rynki zagraniczne - będziesz mógł zapytać przy kolejnych zagadnieniach czy korzystał z omawianych rozwiązań.</p> <p>Zapytaj kto z grupy zajmuje się w codziennej pracy finansami i podatkami w przedsiębiorstwie – będziesz mógł zapytać przy kolejnych zagadnieniach czy korzystał z omawianych rozwiązań.</p>	5
2	<p>Dzięki szkoleniu dowiesz się: Treść do prezentacji: Jak przygotować się do eksportu w zakresie finansów i podatków ? O co powinienś poprosić swój bank planując sprzedaż zagraniczną?</p>	1

	Jakie instytucje pomogą Ci w finansowaniu i zabezpieczeniu transakcji eksportowych ? Tego wszystkiego dowiesz się uczestnicząc w dzisiejszych warsztatach.	
3	<p>Strategia cenowa</p> <p>Treść do prezentacji: Strategia cenowa nieodzowny element zarządzania to „świadome planowanie struktury cen w relacji do potrzeb konsumentów, cech produktów i konkurencji. Strategia ta musi uwzględniać cenową elastyczność popytu, a także takie zmienne jak upusty ceny zależne od wielkości zakupu, marże handlowe, sprzedaż premiowaną”. W zależności od marketingu produktu, elastyczności popytu, kosztów produkcji oraz celu, jaki w danym przypadku zrealizować ma cena, stosowane są różne strategie cenowe produktu. Strategia cenowa to nieodzowny element zarządzania. Każda strategia cenowa musi być dostosowana do aktualnych możliwości finansowych i oczekiwań klientów oraz sytuacji na rynku. Zwłaszcza w dzisiejszych czasach , gdzie mamy do czynienia z dużą zmiennością na rynkach zagranicznych i oczekiwaniami klientów musimy być elastyczni co do wyboru strategii.</p>	1
4	<p>Rodzaje strategii cenowych</p> <p>Treść do prezentacji: Istnieje dziewięć podstawowych strategii jakościowo – cenowych. Na rysunku widzisz rodzaje strategii według stosunku jakości produktu do ceny. Strategie znajdujące się na głównej przekątnej mogą współistnieć obok siebie na tych samych rynkach. Wynika to stąd, że każda firma obsługuje inny segment rynku, dlatego nie stanowią dla siebie konkurencji. Istnieje korelacja dodatnia między ceną a jakością. Wraz ze wzrostem jakości rośnie cena, która pełni także funkcję psychologiczną.</p> <p>Strategie powyżej tej przekątnej są strategiami agresywnymi, ponieważ ich stosowanie oznacza decyzję o atakowaniu konkurencji.</p> <p>Pozostałe trzy strategie oznaczają stosowanie zawyżonych cen nie odpowiadających oferowanej jakości. Ich efektem jest spadek <i>image</i> firmy.</p> <p>Do prowadzącego : Ćwiczenie w grupach: Ćwiczenie 1 Podziel grupę na 3 grupy. Każda z grup niech przygotuje krótką wypowiedź na temat rozumienia każdego koloru strategii z zaprezentowanego rysunku - na polu żółtym, szarym oraz wytłuszczonych na czerwono. Po 5 minutach jedna osoba z grupy przedstawia pracę grupy.</p>	10

5	<p>Treść do prezentacji:</p> <p>Możemy wyróżnić kilka metod ustalania wysokości cen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kosztową – założeniem jest, że cena produktu powinna pokrywać koszty wyprodukowania oraz sprzedaży 2. Popytową – polega na oszacowaniu wartości wygenerowanej przez nabywców oraz ich chęci zapłacenia za produkt <p>Proszę pamiętać, że potrzebujemy również przeprowadzić analizę cen konkurencji – pozwala to, na ustalenie przedziału, gdzie górną wartość ustalamy na podstawie wartości produktu, a dolną granicę poprzez jednostkowy koszt zmienny produktu.</p> <p>Przykładem błędnej strategii, w której zastosowano najniższą cenę i najniższą jakość mogą być grupy polskich producentów jabłek, które zdobywały rynki zagraniczne najniższą ceną, w stosunku do producentów z innych krajów europejskich. Nie dbając o jakość ani o wymagania co do rodzaju jabłek, spowodowały, że klienci zagraniczni zaczęli utożsamiać polskie jabłka z produktem słabej jakości, które cenowo muszą być znacznie tańsze od jabłek włoskich. To zmuszało do kolejnych obniżek cen, które były już poniżej kosztów produkcji, co doprowadziło wiele grup do bankructwa. Obecnie grupy sadownicze, które postawiły na produkcję wysokiej jakości odmian, które są poszukiwane i cenione na rynkach zagranicznych, uzyskują na rynkach zagranicznych ceny porównywalne z producentami z innych krajów. I mimo, że cena jednostkowa takiego produktu klasy extra jest kilka razy większa niż cena „zwykłego” jabłka nie mają problemu z jego sprzedażą</p>	5
6- 7	<p>Czym różni się sprzedaż eksportowa od krajowej ?</p> <p>Treść prezentacji :</p> <p>Mówiąc o strategii cenowej w kontekście eksportu trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie czym różni się sprzedaż eksportowa od krajowej w praktyce.</p> <p>Sprzedaż krajowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • odbiór towaru / usługi na terytorium Polski • klient to firma polska • rozliczenia transakcji w PLN • dokumenty w j. polskim • transport lądowy, najczęściej samochodowy • sprzedaż opodatkowana VAT • brak dodatkowych wymagań dokumentowych • łatwy bezpośredni kontakt z klientem 	13

	<ul style="list-style-type: none"> umowy w j. polskim, zgodnie z polskim prawem <p>Sprzedaż eksportowa</p> <ul style="list-style-type: none"> odbiór towaru /usługi poza terytorium Polski klient to firma zagraniczna rozliczenia transakcji w walucie obcej dokumenty w j. obcym transport lądowy- TIR, kolej, morski - kontenerowy, lotniczy sprzedaż opodatkowana 0% wymagana dokumentacja eksportowa ograniczony bezpośredni kontakt z klientem umowy dwujęzyczne, dostosowane do wymagań rynków obcych <p>Ćwiczenie indywidualne dla uczestników:</p> <p>Ćwiczenie 2</p> <p>Teraz każdy z Was indywidualnie przećwiczy sobie różnice w sprzedaży krajowej i eksportowej poprzez zestawienie różnic w tych samych kategoriach charakteryzujących obydwie transakcje. Przygotowałam/-em dla Was ćwiczenie interaktywne na platformie: https://wordwall.net/pl/resource/31964349</p> <p>Link do ćwiczenia znajdziecie w swoich materiałach dla uczestników szkolenia. Na ćwiczenie przeznaczone jest 5 minut.</p>	
8-9	<p>Elementy składowe ceny eksportowanego produktu</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Na cenę sprzedaży dla klienta zagranicznego składają się poza wartością towaru czy usługi i marżą, tak jak jest to w sprzedaży krajowej dodatkowe koszty związane ze sprzedażą poza granicami kraju.</p> <p>Kalkulując ofertę dla klienta przedsiębiorca powinien uwzględnić poniższe składowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> Koszty wytworzenia produktu przed eksportem powiększone o koszty funkcjonowania administracji Koszty sprzedaży eksportowej (handlowiec z językiem obcym, agent, pośrednik) Reklama i promocja w eksporcie (udział w targach, katalogi w j. obcym) Opakowanie dostosowane do wymagań rynku docelowego Oznakowania eksportowe np. stikery w języku klienta Koszty finansowania projektu eksportowego (kredyt eksportowy) Dokumentacja eksportowa (dodatkowe zezwolenia i certyfikaty) Wynagrodzenie agencji celnej Inne koszty eksportowe – ubezpieczenia i instrumenty rozliczeniowe 	15

10

W przypadku gdy transport jest po naszej stronie musimy uwzględnić:

- Transport lądowy
- Wylądowanie
- Przechowywanie towaru w porcie
- Załadowanie na statek, samolot, etc.
- Transport wodny, lotniczy
- Rozładowanie w miejscu przeznaczenia
- Ubezpieczenie transportu

Ćwiczenie indywidualne dla słuchaczy:

Ćwiczenie 3 w materiałach dla słuchaczy.

Proszę obliczyć minimalną cenę sprzedaży 1 litra soku jabłkowego dla klienta w Dubaju. Wiedząc, że: koszt produkcji gotowego produktu wynosi 2zł /litr, a na palecie mieści się 48 zgrzewek soku po 12 szt. w zgrzewce.

Pozostałe koszty powstające przy eksporcie towaru:

- koszty obsługi celnej 300 PLN
- koszt akredytywy 500 PLN
- koszty dokumentacji i certyfikatów 200 PLN
- koszty transportu 3 000 USD
- kurs USD 4,40 PLN
- koszty ubezpieczenia towaru 2 000 PLN
- koszty dodatkowe dostawy 1.000 USD

Proszę ustalić cenę w przypadku, gdy klient odbiera towar z naszego magazynu oraz gdy zamawia z transportem.

Wskazówki dla prowadzącego:

Przykładowe rozwiązanie:

Możemy przyjąć, że towar transportujemy kontenerem o ładowności 21 palet.

- Zatem ilość opakowań soku w kontenerze to: $30 \times 12 \times 48 = 12\,096$ szt.
- Koszty obsługi celnej: 300 PLN
- Koszty akredytywy: 500 PLN
- Koszty dokumentacji i certyfikatów: 200 PLN
- Koszty transportu $3\,000 \text{ USD} \times \text{kurs } 4,40 = 13\,200 \text{ zł}$
- Koszty dodatkowe dotyczące dostawy $1\,000 \text{ USD} \times 4,40 \text{ zł} = 4\,400 \text{ zł}$
- Koszty dokumentacji i certyfikatów 200 zł
- Koszty ubezpieczenia towaru 2000 zł

Minimalna cena sprzedaży na warunkach EXW (klient odbiera towar własnym transportem, ale my robimy odprawę celną i rozliczamy się akredytywą) wynosi:

- wartość wyprodukowania towaru – 2 zł
- koszty dodatkowe ogółem - 1000 zł , czyli ok. 0,06 zł do 1 litra soku

	<ul style="list-style-type: none"> marża na pokrycie kosztów marketingowych i działalności firmy – 25 % = 2 zł + 0,08 zł + 2. 08 zł x 25% = 2 ,6 zł / 1 litr = 0,59 USD / litr <p>Minimalna cena sprzedaży z transportem i ubezpieczeniem :</p> <ul style="list-style-type: none"> wartość wyprodukowania towaru – 2 zł koszty dodatkowe ogółem - 1000 zł , czyli ok. 0,06 zł do 1 litra soku koszty transportu i ubezpieczenia w przeliczeniu na 1 litr soku – 1,46zł marża na pokrycie kosztów marketingowych i działalności firmy – 25 % = 2zł +0.08 zł +1, 46 zł + 3,54 zł x 25 % = 4,42 zł / 1 litr = 1 USD / litr 	
11	<p>Treść do prezentacji:</p> <p>Polityka produktu na rynku międzynarodowym zawiera w sobie następujące strategie działania:</p> <p>Standaryzacja produktu - przedsiębiorstwo wprowadza na rynek zagraniczny niezmienny produkt. Takie działanie ma sens, gdy produkt ze względu na swój charakter, ma na różnych rynkach podobną użyteczność. Stosowanie tej strategii jest wygodne oraz mało kosztowne. Przykładem przedsiębiorstwa wykorzystującego tę strategię jest IKEA. Wybór strategii standaryzacji produktu opiera się na założeniach, że:</p> <ul style="list-style-type: none"> Możliwe jest osiągnięcie „korzyści skali” poprzez wydłużenie linii produkcyjnej, w wyniku czego jednostkowy koszt produkcji zmniejsza się Koszt badań i rozwoju przeznaczonych na poszukiwanie nowych rozwiązań jest mniejszy Jednolity charakter strategii zmniejsza budżet promocyjny Lojalność nabywców zostanie zachowana, poprzez możliwość nabycia tego samego produktu niezależnie od kraju System technologii w produkcji jest ujednolicony <p>Adaptacja produktu - jest to dostosowanie produktu oraz jego właściwości do warunków panujących na danym rynku. Dotyczy to opakowania, rozmiaru, symbolu produktu (np. zależy od kultury panującej w danym kraju), koloru. Adaptacja produktu wymaga dużych nakładów kapitału i doświadczenia. Głównymi czynnikami stanowiącymi wybór tej strategii są:</p> <ul style="list-style-type: none"> Uwarunkowania prawne, ekonomiczne, techniczne, a także geograficzne oraz związane z różnicami kulturowymi Obecne zapotrzebowanie na produkt oraz trendy panujące na rynku Obecne strategie konkurencji 	5

	<p>Strategie innowacji - wprowadzanie nowego produktu na rynek:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategia szybkiej innowacji - chodzi o jak najszybsze wprowadzenie innowacji, gdy ryzyko jest niewielkie, a koszty alternatywne wysokie • Strategia powolnej innowacji - przygotowanie wersji nowego produktu w pełni odpowiadającej wymaganiom odbiorców <p>Według kategorii pierwszeństwa wprowadzania oraz stopień oryginalności innowacji, wyróżniamy dwa rodzaje strategii:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przewodnictwo innowacyjne – ciągłe, cykliczne wprowadzanie nowości na rynek zagraniczny. Strategia ta wymaga skrócenia cyklu życia produktu, opiera się na zawieraniu sojuszy z innymi firmami. Przewiduje duże nakłady finansowe na działania marketingowe oraz produkcję. • Naśladownictwo – reakcja na poczynania innowatora, m.in. wykorzystuje jego doświadczenie przy pomocy wykupu licencji i know-how czy wprowadzeniu ulepszeń do aktualnych rozwiązań Strategia współpracy - utworzenie joint venture z lokalnym przedsiębiorcą na rynku zagranicznym. Przedsiębiorstwo stosuje tę strategię, gdy ryzyko innowacji i koszty alternatywne są zbyt duże. Lokalny partner zna dobrze własny rynek i może lepiej oszacować wielkość popytu. <p>Stopniowe dokonywanie zmian w produkcji - sytuacja ta oznacza, że nie ma niebezpieczeństwa pojawienia się konkurencji, a prognozy zachęcają do wprowadzenia nowości.</p>	
12	<p>Międzynarodowy cykl życia produktu</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Dzięki działaniom przedsiębiorstw w zakresie wprowadzania nowego produktu na rynku zagranicznym możliwe było stworzenie koncepcji międzynarodowego cyklu życia produktu. Koncepcja ta sprowadza się do przemieszczania produktu z krajów o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, do krajów o poziomie niższym.</p> <p>Potwierdzono to na przykładzie m.in. samochodów osobowych, sprzętu gospodarstwa domowego, sprzętu audiowizualnego, czy wyrobów przemysłu skórzanego. Międzynarodowy cykl życia produktu składa się z trzech faz:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Faza produktu innowacyjnego – wprowadzenie produktu na rynek 2. Faza produktu dojrzałego 3. Faza produktu standaryzowanego 	5

	Można kierować produkt na nowy rynek na każdym etapie cyklu życia produktu. Czy Państwa zdaniem faza naszego produktu ma znaczenie przy wyborze rynku docelowego ? Jakim mianem można określić produkt Państwa firmy ?	
	Informacja dla prowadzącego: Slajd 12 - fakultatywnie , można go pominąć lub skrócić omawianie ,jeżeli jest mało czasu W tym momencie sugeruję zrobić przerwę	

2.Podatkowe aspekty sprzedaży eksportowej – 6 slajdów, 50 minut

13	Slajd tytułowy: Treść do prezentacji: W kolejnej części przedstawię wam podstawowe informacje dotyczące dokumentacji transakcji zagranicznych oraz różnic w podatku VAT w tych transakcjach a także wskażę jakie czynności trzeba wykonać ,żeby można było wysłać towar poza granicę Polski i Unii Europejskiej.	1
14	Podatkowe aspekty sprzedaży zagranicznej Treść do prezentacji: W trakcie prowadzenia działalności przedsiębiorcy zawierają transakcje z nabywcami z kraju i z zagranicy – kontrahentami z innych krajów UE lub spoza UE, czyli z tzw. krajów trzecich. Na terenie UE obowiązuje swobodny przepływ towarów, ponieważ kraje członkowskie wchodzi w skład jednego obszaru celnego. Sprzedaż towarów do kontrahenta z Unii Europejskiej wymaga wystawienia faktury WDT. Wewnątrzwspólnotowa Dostawa Towarów (WDT) opodatkowana jest 0% stawką podatku VAT. Jest to stawka preferencyjna, dlatego ustawodawca wprowadził dodatkowe warunki, które musi spełnić przedsiębiorca, aby móc skorzystać z 0% stawki VAT Zgodnie z art. 13 ust. 1 ustawy o VAT przez wewnątrzwspólnotową dostawę towarów rozumie się wywóz towarów z terytorium Polski na terytorium państwa członkowskiego innego niż Polska na rzecz podatnika podatku od wartości dodanej zidentyfikowanego na potrzeby transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego innego niż Polska. WDT ma miejsce, pod warunkiem że: 1) dostawca towarów jest:	10

- podatnikiem prowadzącym działalność gospodarczą (art. 15 ustawy o VAT),
- czynnym podatnikiem VAT (nie korzysta ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT),
- zarejestrowany jako podatnik VAT-UE (art. 97 ustawy o VAT) przed dniem dokonania pierwszej wewnątrzwspólnotowej dostawy;

2) nabywca towarów jest:

- podatnikiem podatku od wartości dodanej zidentyfikowanym dla potrzeb transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju lub
- osobą prawną niebędącą podatnikiem podatku od wartości dodanej, która jednak jest zidentyfikowana dla potrzeb transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju lub
- podmiotem niewymienionym powyżej, jeżeli przedmiotem dostawy są wyroby akcyzowe, które objęte są procedurą zawieszenia poboru akcyzy lub procedurą przemieszczania wyrobów akcyzowych z zapłaconą akcyzą lub
- innym podmiotem (niebędącym podatnikiem), jeżeli przedmiotem dostawy są nowe środki transportu.

W sytuacji gdy nabywca nie rozlicza w kraju konsumpcji podatku z tytułu WDT, wówczas dostawa ta nie stanowi transakcji WDT, a jest zwykłą dostawą krajową (sprzedaż wysyłkowa).

Podatnik polski dokonujący dostawy towarów w ramach WDT musi posiadać i podawać własny numer VAT-UE (numer NIP z prefiksem PL) oraz numer, za pomocą którego nabywca towaru lub usługi jest zidentyfikowany na potrzeby podatku od wartości dodanej w danym państwie członkowskim, zawierający dwuliterowy kod stosowany na potrzeby podatku od wartości dodanej właściwy dla tego państwa członkowskiego.

Zgodnie z art. 42 ustawy o VAT, WDT może podlegać opodatkowaniu według stawki 0%, jeśli spełnione są poniższe warunki:

- podatnik dokonał dostawy na rzecz nabywcy posiadającego właściwy i ważny numer identyfikacji dla celów transakcji wewnątrzwspólnotowych, nadany przez państwo członkowskie właściwe dla nabywcy i zawierający dwuliterowy kod stosowany dla podatku od wartości dodanej, który podał podatnikowi;
- podatnik przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej (JPK V7M / JPK V7K) za dany okres rozliczeniowy posiada w swojej dokumentacji dowody, że towary będące przedmiotem WDT zostały

15	<p>wywiezione z terytorium Polski i dostarczone do nabywcy na terytorium kraju członkowskiego;</p> <ul style="list-style-type: none"> • w momencie składania deklaracji podatkowej, w której wykazane jest WDT, podatnik jest zarejestrowany do VAT-UE. <p>Podatnik przed transakcją zawsze powinien sprawdzić swojego kontrahenta w systemie VIES. System VIES, mówiąc w uproszczeniu, jest wyszukiwarką, która pozwala na uzyskanie informacji, czy weryfikowany podmiot jest zarejestrowany jako dokonujący transakcji wewnątrzwspólnotowych. Aby miała miejsce transakcja WDT i możliwe było zastosowanie stawki 0%, nabywca musi być podatnikiem posiadającym właściwy i ważny numer identyfikacyjny dla transakcji wewnątrzwspólnotowych, nadany przez państwo członkowskie właściwe dla nabywcy i zawierający dwuliterowy kod stosowany dla podatku od wartości dodanej, który nabywca podał podatnikowi (dostawcy).</p> <p>Wyszukiwarka VIES, w języku polskim znajdująca się pod adresem: http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl, jest bardzo prosta w obsłudze. Wymaga wprowadzenia danych na temat weryfikowanego podmiotu:</p> <p>Podatnik VAT czynny dokonujący transakcji WDT, który chce zastosować stawkę 0%, powinien w pierwszej kolejności dokonać rejestracji do VAT-UE za pomocą druku VAT-R. Chęć rejestracji do transakcji wewnątrzwspólnotowych deklaruje w poz. 58 druku VAT-R i w poz. 61 wskazuje planowaną datę rozpoczęcia transakcji wewnątrzwspólnotowych.</p> <p>Podatnik, który dokonał wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów i opodatkował transakcję stawką 0% WDT, zobowiązany jest do złożenia w terminie i bez błędów informacji podsumowującej VAT-UE. Składa się ją do 25 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym nastąpiła wewnątrzwspólnotowa transakcja.</p> <p>Oprócz wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów (WDT) informacja VAT-UE zawiera dane o dokonanych: wewnątrzwspólnotowych nabyciach towarów oraz wewnątrzwspólnotowym świadczeniu usług.</p> <p>Nieterminowe lub błędne złożenie VAT-UE powoduje utratę prawa do zastosowania stawki 0%, chyba że podatnik należycie na piśmie wyjaśnił uchybienie naczelnikowi urzędu skarbowego.</p> <p>Aby zastosować stawkę 0%, podatnik musi posiadać odpowiednią dokumentację (przed upływem terminu złożenia deklaracji podatkowej VAT za dany okres rozliczeniowy) potwierdzającą, że towary będące przedmiotem WDT zostały wywiezione z terytorium Polski i dostarczone do nabywcy na terytorium państwa członkowskiego UE.</p>	4
----	--	---

Dowodami potwierdzającymi WDT, warunkującymi zastosowanie 0% stawkę VAT, są dokumenty wymienione w art. 42 ust. 3 ustawy o VAT, jeżeli łącznie potwierdzają dostarczenie do nabywcy z kraju członkowskiego UE towarów. Można wśród nich wyróżnić:

- **dokumenty przewozowe otrzymane od przewoźnika (spedytora)** odpowiedzialnego za wywóz towarów z kraju, z których jednoznacznie wynika, że towary zostały dostarczone do miejsca ich przeznaczenia na terytorium państwa członkowskiego UE – w przypadku gdy ich przewóz jest zlecany przewoźnikowi (są to głównie listy przewozowe, np. CMR, CIM);

- **specyfikację poszczególnych sztuk ładunku** (określającą jego rodzaj, parametry, właściwości, pochodzenie, przeznaczenie itp.); chodzi o konieczność wykazania elementów identyfikujących towar będący przedmiotem dostawy;

- dowodami potwierdzającymi WDT mogą być również inne dokumenty, które wskazują, że dostawa WDT nastąpiła. Dokumenty te powinny jednak zawierać wiarygodną informację, z której wynika, że określony towar został faktycznie dostarczony do nabywcy z państwa członkowskiego UE.

KOMENTARZ DO PROWADZĄCEGO :

Więcej informacji na temat WDT znajdziecie pod linkami

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-wdt-wewnatrzwsполnotowa-dostawa-towarow>

<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00270>

Ćwiczenie 4

Proszę sprawdzić czy poniższe firmy są aktywne w VIES :

- a) Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Polska , NIP 7010962454
- b) IFCO STSTEMS POLAND Sp z o.o. NIP 5252412420
- c) Metro Cash Carry Romania SRL, RO8119423
- d) Kaufland Bulgaria, BG 31129282
- e) Twoja firma

Ćwiczenie 5

Proszę wypełnić druk rejestracji VAT R, który macie w swoich materiałach.

16	<p>Czym jest eksport ? Treść do prezentacji: Eksport to wywóz towarów z terytorium Polski poza obszar celny, a więc poza terytorium Unii Europejskiej. Jeśli chcesz eksportować towary do państw, które nie należą do Unii Europejskiej, to podobnie jak przy imporcie powinieneś zarejestrować się w systemie usług celnych PUESC – na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych – oraz uzyskać numer EORI. Numer EORI jest nadawany każdemu przedsiębiorcy i, w stosownych przypadkach, innym osobom i jest używany do identyfikacji tych osób w kontaktach z organami celnymi na terytorium całej Unii Europejskiej. To oznacza, że eksporter, który chce załatwić jakąkolwiek sprawę z organami celnymi w całej Unii, zawsze musi podać swój numer EORI. Do transakcji eksportowej i zgłoszenia celnego potrzebne są właściwe dokumenty, które następnie – ze względów podatkowych – eksporter musi przechowywać przez 5 lat od zakończenia roku, w którym dokonano zgłoszenia celnego.</p> <p>Podstawowa dokumentacja obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none">• fakturę handlową• list przewozowy• fakturę za transport i jego organizację• tak zwaną <i>packing list</i> – instrukcję, jak zapakowany jest towar na czas transportu• inne dokumenty, które będą wymagane ze względu na rodzaj towaru. <p>Zgłoszenia celnego eksportowego dokonujesz wyłącznie elektronicznie w systemie teleinformatycznym AES - Automatyczny System Eksportu, dostępnym poprzez PUESC.</p> <p>Komentarz: Wzory wymienianych dokumentów znajdziecie Państwo w materiałach proszę zapoznać z nimi słuchaczy.</p> <p>Dodatkowe informacje pod linkiem</p> <p>https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00375/</p>	5
----	--	---

17	<p>Eksport towarów a VAT 0 % Treść do prezentacji: Występują dwa typy eksportu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) eksport bezpośredni – dostawa towarów realizowana jest bezpośrednio przez sprzedawcę lub firmę transportową, która świadczy usługi na rzecz sprzedawcy; 2) eksport pośredni – dostawa towarów realizowana jest przez nabywcę lub firmę transportową, która świadczy usługi na rzecz nabywcy towarów. <p>Eksport towarów ma miejsce, gdy towary zostają fizycznie wywiezione poza terytorium UE. Sam fakt zakupu towarów przez kontrahenta z kraju trzeciego nie jest wystarczający, aby mówić o eksporcie. Co więcej, jeżeli w chwili sprzedaży towary stają się własnością nabywcy, który zobowiązał się odebrać je od sprzedawcy, jednak nie został określony faktyczny termin tego odbioru, również nie można mówić o eksporcie towarów. Dlatego przy eksporcie pośrednim, oprócz samego faktu zawarcia transakcji, ważne są dodatkowe ustalenia warunków wywozu towarów poza UE.</p> <p>Takie stanowisko przedstawił Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 25 sierpnia 2020 roku, sygn. akt I FSK 2062/17, w którym czytamy, że: „(...) wprowadzie dojdzie do przeniesienia na kontrahenta zagranicznego prawa do rozporządzenia towarem jak właściciel, jednak nie zostanie spełniony warunek wywozu z terytorium Polski na terytorium państwa trzeciego. Słuszna więc była konstatacja organu, który stwierdził w zaskarżonej interpretacji, że w takiej sytuacji przytoczone przepisy nie dają podatnikowi prawa do zastosowania stawki 0%, albowiem towary fizycznie nie opuściły terytorium kraju, a ich nabywca dopiero zamierza odebrać je z magazynów spółki i to w nieokreślonym terminie. Z tego względu należy przyznać rację organowi, że wnioskodawca w momencie dokonania sprzedaży, której nie będzie towarzyszyło przemieszczenie towarów poza terytorium Unii Europejskiej, powinien tę sprzedaż uznać za transakcję krajową i opodatkować ją stawką podatku właściwą dla dostawy krajowej”.</p> <p>Takie stanowisko prezentowane jest przez organy od wielu lat, ponieważ również w wyroku z 5 kwietnia 2011 roku, sygn. akt I FSK 640/10, Naczelny Sąd Administracyjny wskazuje, że: „(...) gdy dostawie towarów nie towarzyszy od razu ich wywóz za granicę w ramach WDT lub eksportu, podatnik – nie dysponując stosownymi dokumentami wywozu – prawidłowo rozpoznaje u siebie dostawę krajową (...)”.</p> <p>Procedura celna składa się z kilku etapów. Dopiero po przejściu każdego z nich przedsiębiorca może zastosować stawkę VAT 0%. Najważniejszym</p>	15
----	--	----

dokumentem uprawniającym do 0% stawki VAT jest uzyskanie potwierdzenia wywozu towarów poza UE.

Zgodnie z art. 41 ust. 6a ustawy o VAT zgłoszenie wywozowe może mieć trzy formy:

elektroniczną, pochodzącą z systemu teleinformatycznego służącego do obsługi zgłoszeń wywozowych, albo potwierdzony przez urząd celny wydruk tego dokumentu, czyli **komunikat IE-599**;

elektroniczną, pochodzącą z systemu teleinformatycznego służącego do obsługi zgłoszeń wywozowych, uzyskaną poza tym systemem z zapewnioną autentycznością takiego dokumentu;

papierową – złożoną poza systemem teleinformatycznym służącym do obsługi zgłoszeń wywozowych albo papierowa kopia potwierdzona przez właściwy organ celny, czyli **dokument SAD**.

Zgodnie z art. 41 ust. 6 i 7 ustawy o VAT eksport towarów może być opodatkowany stawką VAT 0%, pod warunkiem że podatnik przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy otrzymał dokument potwierdzający wywóz towaru poza terytorium UE, czyli komunikat IE-599. Brak komunikatu przed tym terminem nie oznacza utraty prawa do zastosowania stawki 0%. W takim przypadku transakcja nie jest wykazywana w pliku JPK_V7 za dany okres rozliczeniowy i tym samym w rejestrze VAT sprzedaży. W przypadku rozliczania VAT miesięcznie podatnik ma dodatkowe dwa miesiące na uzyskanie komunikatu IE-599 i może wykazać transakcję w pliku JPK_V7 składanym za następny miesiąc. Rozliczając VAT kwartalnie, podatnik na uzyskanie komunikatu IE-599 ma nawet aż 9 miesięcy, ponieważ brak tego potwierdzenia przed terminem złożenia pliku JPK_V7K z częścią deklaracyjną za kwartał, w którym miała miejsce sprzedaż, daje możliwość zastosowania stawki 0% w pliku JPK_V7K za kolejny kwartał.

Przy rozliczaniu VAT miesięcznie brak komunikatu IE-599 w terminie dwóch miesięcy od miesiąca, w którym miała miejsce sprzedaż, powoduje, że transakcję należy opodatkować krajową stawką VAT. Przy rozliczaniu VAT kwartalnie termin ten wydłuża się do dwóch kolejnych kwartałów od kwartału, w którym miała miejsce sprzedaż.

Zgodnie z art. 41 ust. 9a ustawy o VAT, jeżeli podatnik otrzymał całość lub część zapłaty przed dokonaniem dostawy towarów, stawkę podatku 0% stosuje się w odniesieniu do otrzymanej zapłaty, pod warunkiem że:

	<p>wywóz towarów nastąpi w terminie 6 miesięcy, licząc od końca miesiąca, w którym otrzymano zaliczkę;</p> <p>podatnik posiada komunikat IE-599. Od 1 stycznia 2021 roku czas na uzyskanie komunikatu IE-599 w przypadku zaliczek na poczet eksportu towarów został wydłużony z 2 miesięcy do 6 miesięcy.</p> <p>Komentarz dla prowadzącego: Jak eksportować towary poza Unię Europejską – więcej informacji pod linkami:</p> <p>https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00375/</p> <p>https://rachunkowosc.com.pl/warunki-stosowania-stawki-0-vat-w-eksporcie-towarow</p>	
18	<p>Eksport na zasadach preferencyjnych Treść do prezentacji: Unia Europejska zawarła z różnymi państwami wiele porozumień dotyczących preferencyjnego traktowania celnego określonych grup towarów. Dla polskiego eksportera oznacza to, że jego towary, o ile tylko mają potwierdzone unijne pochodzenie, mogą korzystać z zerowych albo obniżonych cel w państwie, do którego dostarcza towary. Umów tych jest wiele, a na szczególną uwagę zasługują te, które weszły w życie w ostatnich latach i dla wielu przedsiębiorców mogą być mniej znane niż te funkcjonujące od dawna. Umowa o wolnym handlu Unii Europejskiej z Japonią obowiązuje od 1 lutego 2019 roku i przewiduje dla większości towarów całkowitą, a dla niektórych częściową liberalizację handlu. Istotna w tej umowie jest możliwość dokumentowania pochodzenia towarów o wartości do 6 tys. euro w uproszczony sposób – poprzez oświadczenie na fakturze. W przypadku większych partii towarów ta forma dokumentacji jest możliwa po zarejestrowaniu się w systemie REX. Umowa handlowa między Unią Europejską a Singapurem obowiązuje od 21 listopada 2019 roku i jest jedną z pierwszych dwustronnych umów nowej generacji. Oprócz klasycznego zniesienia cel i barier pozataryfowych w handlu towarami i usługami zawiera ważne przepisy dotyczące ochrony własności intelektualnej, liberalizacji inwestycji, zamówień publicznych, konkurencji i zrównoważonego rozwoju. Umowa ta, podobnie jak ta z Japonią, przewiduje uproszczone potwierdzanie pochodzenia towarów o wartości do 6 tys. Euro. W dniu 1 sierpnia 2020 roku weszła w życie umowa o wolnym handlu Unii Europejskiej z Wietnamem. W wyniku porozumienia zostały zniesione niemal wszystkie ograniczenia celne dla wzajemnej wymiany handlowej. W chwili wejścia umowy w życie Wietnam zliberalizował ponad 65% stawek na przywóz towarów</p>	15

z Unii, a pozostałe zobowiązania zostaną zrealizowane w okresie przejściowym, trwającym do 10 lat. Najbardziej korzystne zmiany dotyczące produktów eksportowanych z Polski do Wietnamu obejmują między innymi: nabiał, leki, ryby, maszyny i urządzenia.

Potwierdzenie unijnego pochodzenia również może następować w uproszczony sposób, czyli przez deklarację eksportera na fakturze (dla towarów o wartości do 6 tys. euro).

Importer może zastosować preferencyjne stawki cła na towary zakupione od polskiego eksportera, jeżeli eksporter uzyska **certyfikat preferencyjnego pochodzenia towarów**. Taki certyfikat – zwany świadectwem preferencyjnym – potwierdza, że towar spełnia szczegółowe wymogi dotyczące jego pochodzenia, przewidziane w międzynarodowych umowach handlowych, a w szczególności to, że został w całości wyprodukowany w Unii Europejskiej lub został przetworzony w stopniu wystarczającym, żeby uznać go za towar unijny.

Świadectwa preferencyjne wydają urzędy celno-skarbowe.

Świadectwo pochodzenia towaru (certificate of origin) jest dokumentem eksportowym występującym w handlu międzynarodowym. Dokument ten ma na celu potwierdzenie pochodzenia eksportowanego towaru i jest wymagany przez administrację celną kraju importera.

Jeżeli dana firma uzyska status **upoważnionego eksportera**, może sama deklarować pochodzenie towarów na fakturze. Posiadanie statusu AEO (ang. Authorised Economic Operator - upoważniony przedsiębiorca) daje firmom dostęp do ułatwień w zakresie kontroli celnej dotyczącej bezpieczeństwa i ochrony lub do uproszczeń przewidzianych w ramach przepisów celnych.

Korzyści z posiadania statusu upoważnionego przedsiębiorcy:

- mniejsza liczba kontroli dokumentów i kontroli fizycznych
- priorytetowe traktowanie przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli
- przeprowadzanie kontroli poza kolejnością
- możliwość wyboru miejsca przeprowadzenia kontroli
- uprzednie powiadomienie o wybraniu przesyłki do kontroli
- szybszy i łatwiejszy dostęp do uproszczeń celnych, a także wyłączność w stosowaniu niektórych uproszczeń celnych
- ułatwienie w procesie ubiegania się o status zarejestrowanego agenta, znanego nadawcy i uznanego nadawcy
- rękojmia solidnego przedsiębiorcy, który przestrzega prawa wspólnotowego podczas dokonywania transakcji.

Uzyskując pozwolenie AEO możesz otrzymać status:

- Upoważnionego przedsiębiorcy w zakresie uproszczeń celnych, który umożliwia korzystanie z niektórych uproszczeń, zgodnie z przepisami prawa celnego (AEOC).
- Upoważnionego przedsiębiorcy w zakresie bezpieczeństwa i ochrony, który uprawnia do korzystania z ułatwień dotyczących bezpieczeństwa i ochrony (AEOS).

	<p>Komentarz dla prowadzącego: Szersze informacje na temat procedur dostępne: https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/10005</p> <p>Bardzo przydatny link z odnośnikami do instytucji i produktów dla eksporterów https://www.pkobp.pl/aktualnosci/aktualnosci-eksportera/przydatne-linki/</p>	
	Tu sugerowana przerwa	

3. RÓŻNICE KURSOWE I ICH WPŁYW NA WYNIK EKSPORTERA - 6 SLAJDÓW, 30 MINUT

19-20	<p>Różnice kursowe a wynik na działalności eksportowej Treść do zaprezentowania: Wszędzie tam gdzie zachodzą operacje finansowe w różnych walutach, tam będziemy mieli do czynienia z różnicami kursowymi. Różnice kursowe powstają w momencie rozliczenia danej transakcji np. w związku z zapłatą. Zgodnie z ustawami podatkowymi waluty obce przeliczane są na polskie złote po kursie Narodowego Banku Polskiego z dnia poprzedzającego obowiązek podatkowy. Dzień ten może się różnić od dnia, w którym faktycznie przedsiębiorca otrzyma zapłatę. Warto pamiętać, że walutę obcą na rachunku bankowym przeliczamy po kursie faktycznie zastosowanym, czyli kursie danego banku z daty danej transakcji, o ile kurs ten nie różni się od kursu NBP o więcej niż 5 %. W takiej sytuacji przeliczenie powinno nastąpić po kursie NBP. Zastosowany kurs do rozliczenia będzie więc w większości inny niż przyjęty wcześniej do obliczenia przychodu, czy kosztu. W momencie rozliczenia mogą powstać dodatnie różnice kursowe - zwiększające nasze przychody lub ujemne różnice kursowe zwiększające koszty uzyskania przychodu.</p> <p>Z dodatnimi różnicami mamy do czynienia w sytuacji gdy otrzymujemy zapłatę w wysokości wyższej niż wykazany przez nas przychód, jak również gdy dokonamy zapłaty w wysokości niższej niż wykazany przez nas koszt.</p> <p>Ujemne różnice kursowe powstają w sposób analogiczny: otrzymana zapłata jest niższa niż wykazany przychód oraz dokonana zapłata jest wyższa niż wykazany koszt.</p>	8
-------	--	---

	<p>Przykład: Firma X w dniu 01.02.2022 r. wystawiła fakturę w wysokości 5.000 EUR za dostarczony towar. Przychód wyniósł 23 214 zł (kurs NBP na dzień 01.02.2022 r. = 4,6428 zł). W dniu 04.03.2022 r. Firma Y zapłaciła za ww. fakturę. Kurs z dnia otrzymania zapłaty wyniósł 4,8363 zł czyli po przeliczeniu na pln 24 176,50 zł. Otrzymujemy więc dodatnie różnice kursowe w wysokości 962,50 zł zwiększające przychody firmy X.</p> <p>Ale gdyby środki wpłynęły na nasze konto w dniu 04.04.2022, kiedy to kurs EUR wynosił 4,6373 zł mielibyśmy stratę w wysokości 27,50 zł.</p> <p>Różnice kursowe powstają również przy sprzedaży lub zakupie waluty obcej. W sytuacji gdy sprzedajemy walutę po cenie wyższej niż ją kupiliśmy powstają dodatnie różnice kursowe, natomiast gdy wartość ta jest niższa powstają ujemne różnice kursowe.</p> <p>Nawet spłacając kredyt lub pożyczkę zaciągniętą w walucie obcej powstaną różnice kursowe. Przychód zwiększymy o dodanie różnic gdy w przeliczeniu na złotówki spłacimy mniej niż pożyczaliśmy, natomiast koszty zwiększymy w sytuacji odwrotnej – gdy spłacimy więcej niż pożyczaliśmy. O czym doskonale wiedzą wszyscy mający kredyty we frankach.</p> <p>Gdy przedsiębiorca zyskuje na obrocie walutowym, zysk ten w postaci dodatnich różnic kursowych musi doliczyć do swojego dochodu, natomiast gdy traci powstają ujemne różnice, które zwiększają jego koszty.</p> <p>Ćwiczenie 6 Teraz poproszę abyście wykonali indywidualnie ćwiczenie 6 w waszych materiałach. Proszę sprawdzić różnice w kursach EUR na dzień wczorajszy na podstawie tabeli kursów średnich NBP, tabeli kupna i sprzedaży waluty w twoim banku oraz notowania waluty na Forex.</p>	
21	<p>Różnice kursowe w księgowości i podatkach Treść do prezentacji: Różnice kursowe to zmała księgowych i ważna pozycja dla obliczania naszych podatków. Faktura, zapłata, wycena, po opanowaniu kilku podstawowych zasad powinny nie nastroczać księgowemu szczególnych problemów. Niestety tak nie jest, bo ciągle zmieniające się przepisy oraz niejednoznaczne a nawet sprzeczne interpretacje indywidualne, powodują chaos zarówno pod względem bilansowym jak i podatkowym.</p> <p>Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości:</p>	10

- art. 9. Księgi rachunkowe prowadzi się w języku polskim i w walucie polskiej,
- art. 21. 3. Dowód księgowy opiewający na waluty obce powinien zawierać przeliczenie ich wartości na walutę polską według kursu obowiązującego w dniu przeprowadzenia operacji gospodarczej. Wynik przeliczenia zamieszcza się bezpośrednio na dowodzie, chyba że system przetwarzania danych zapewnia automatyczne przeliczenie walut obcych na walutę polską, a wykonanie tego przeliczenia potwierdza odpowiedni wydruk,
- art. 23. 3. Zapisów dotyczących operacji wyrażonych w walutach obcych dokonuje się w sposób umożliwiający ustalenie kwoty operacji w walucie polskiej i obcej,
- art. 30. 1. Nie rzadziej niż na dzień bilansowy wycenia się wyrażone w walutach obcych:

1) składniki aktywów (z wyłączeniem udziałów w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności) i pasywów – po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski, z zastrzeżeniem pkt 2,

2) gotówkę znajdującą się w jednostkach prowadzących kupno i sprzedaż walut obcych – o kursie, po którym nastąpił jej zakup, jednak w wysokości nie wyższej od średniego kursu ogłoszonego na dzień wyceny dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski,

- art. 30. 2. Wyrażone w walutach obcych operacje gospodarcze ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich przeprowadzenia – o ile odrębne przepisy dotyczące środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej i innych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz środków niepodlegających zwrotowi, pochodzących ze źródeł zagranicznych nie stanowią inaczej – odpowiednio po kursie:

1) faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji – w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań;

2) średnim ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego ten dzień – w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne zastosowanie kursu, o którym mowa w pkt 1, a także w przypadku pozostałych operacji.

Na dzień bilansowy jednostka wycenia więc wyrażone w walucie obcej:

- nieuregulowane należności i zobowiązania,
- środki pieniężne znajdujące się na rachunkach walutowych lub w kasie walutowej,
- aktywa i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu (akcje, udziały, inne papiery wartościowe), a także
- udzielone i zaciągnięte pożyczki i kredyty.

Można wymienić następujące sposoby rozliczania różnic kursowych powstałych na rozrachunkach:

- stornowanie pod datą 1 stycznia roku następnego naliczonych na dzień bilansowy różnic kursowych, a następnie księgowanie faktycznie zrealizowanych różnic kursowych w momencie realizacji rozrachunków (metoda pierwsza),
- stornowanie różnic kursowych dopiero w dniu uregulowania ściśle określonej należności lub zobowiązania, z równoczesnym określeniem i wprowadzeniem do ksiąg rachunkowych różnic kursowych ustalonych za okres od dnia powstania rozrachunku do dnia jego uregulowania (metoda druga),
- nie stornuje się różnic kursowych od nadal nieuregulowanych rozrachunków, ujmowanie w księgach zrealizowanych różnic kursowych obliczonych od początku roku do dnia zapłaty rozrachunku lub różnic kursowych wynikających z porównania kursu z poprzedniej wyceny z kursem z bieżącej wyceny; w tej metodzie nie dokonuje się storna różnic kursowych z poprzedniej wyceny, tylko doprowadza się stan rozrachunków do prawidłowego salda poprzez doksiegowanie odpowiednio dodatnich lub ujemnych różnic kursowych (metoda trzecia).

Kwestie związane z ustalaniem różnic kursowych na potrzeby podatku dochodowego uregulowane zostały w art. 15a ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych zwanej dalej "ustawą o PDOP" oraz w art. 24c ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych zwanej dalej "ustawą o PODOF". Według przepisów ustawy o PDOP dotyczące ustalania różnic kursowych – art. 15a. 1. – różnice kursowe zwiększają odpowiednio przychody jako dodatnie różnice kursowe albo koszty uzyskania przychodów jako ujemne różnice kursowe w kwocie wynikającej z różnicy między wartościami określonymi w ust. 2 i 3.

Dodatnie różnice kursowe powstają, jeżeli wartość:

1. przychodu należnego wyrażonego w walucie obcej po przeliczeniu na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski jest

- niższa od wartości tego przychodu w dniu jego otrzymania, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tego dnia;
2. poniesionego kosztu wyrażonego w walucie obcej po przeliczeniu na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski jest wyższa od wartości tego kosztu w dniu zapłaty, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tego dnia;
3. otrzymanych lub nabytych środków lub wartości pieniężnych w walucie obcej w dniu ich wpływu jest niższa od wartości tych środków lub wartości pieniężnych w dniu zapłaty lub innej formy wypływu tych środków lub wartości pieniężnych, według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni, z zastrzeżeniem pkt 4 i 5;
4. kredytu (pożyczki) w walucie obcej w dniu jego udzielenia jest niższa od wartości tego kredytu (pożyczki) w dniu jego zwrotu, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni;
5. kredytu (pożyczki) w walucie obcej w dniu jego otrzymania jest wyższa od wartości tego kredytu (pożyczki) w dniu jego spłaty, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni.

Ujemne różnice kursowe powstają, jeżeli wartość:

1. przychodu należnego wyrażonego w walucie obcej po przeliczeniu na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski jest wyższa od wartości tego przychodu w dniu jego otrzymania, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tego dnia;
2. poniesionego kosztu wyrażonego w walucie obcej po przeliczeniu na złote według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski jest niższa od wartości tego kosztu w dniu zapłaty, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tego dnia;
3. otrzymanych lub nabytych środków lub wartości pieniężnych w walucie obcej w dniu ich wpływu jest wyższa od wartości tych środków lub wartości pieniężnych w dniu zapłaty lub innej formy wypływu tych środków lub wartości pieniężnych, według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni, z zastrzeżeniem pkt 4 i 5;
4. kredytu (pożyczki) w walucie obcej w dniu jego udzielenia jest wyższa od wartości tego kredytu (pożyczki) w dniu jego zwrotu, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni;
5. kredytu (pożyczki) w walucie obcej w dniu jego otrzymania jest niższa od wartości tego kredytu (pożyczki) w dniu jego spłaty, przeliczonej według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni.

Przy obliczaniu różnic kursowych, o których mowa w ust. 2 i 3, uwzględnia się kursy faktycznie zastosowane w przypadku sprzedaży lub kupna walut obcych oraz otrzymania należności lub zapłaty zobowiązań. W pozostałych przypadkach,

	<p>a także gdy do otrzymanych należności lub zapłaty zobowiązań nie jest możliwe uwzględnienie faktycznie zastosowanego kursu waluty w danym dniu, stosuje się kurs średni ogłaszany przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego ten dzień. Przez średni kurs ogłaszany przez Narodowy Bank Polski, o którym mowa w ust. 2 i 3, rozumie się kurs z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień uzyskania przychodu lub poniesienia kosztu.</p> <p>Zasady ustalania różnic kursowych od własnych środków pieniężnych określone zostały w art. 15a ust. 2 pkt 3 i ust. 3 pkt 3 ustawy o PDOP oraz odpowiednio w art. 24c ust. 2 pkt 3 i ust. 3 pkt 3 ustawy o PDOF.</p> <p>Podatkowe różnice kursowe powstają, gdy wartość otrzymanych lub nabytych środków lub wartości pieniężnych w walucie obcej w dniu ich wpływu jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> • niższa od wartości tych środków lub wartości pieniężnych w dniu zapłaty lub innej formy wypływu tych środków lub wartości pieniężnych, według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni – powstają dodatnie różnice kursowe, • wyższa od wartości tych środków lub wartości pieniężnych w dniu zapłaty lub innej formy wypływu tych środków lub wartości pieniężnych, według faktycznie zastosowanego kursu waluty z tych dni – powstają ujemne różnice kursowe. <p>Wymienione przepisy to tylko czubek góry lodowej, na których mogą „rozbić” się nie doświadczeni księgowi. Jako eksporter musisz mieć księgowego, który zna się na księgowaniu operacji walutowych, naliczeniu różnic kursowych oraz zasadach opodatkowania VAT dla transakcji eksportowych.</p> <p>Uwagi dla prowadzącego: można przedstawić tylko treści wytluszczone</p>	
22	<p>Ryzyko kursowe Treść do prezentacji: Ryzyko walutowe to problem, z którym styka się każdy przedsiębiorca, który otrzymuje pieniądze od klientów w obcych walutach lub w obcej walucie płaci swoim dostawcom. Jeśli wymienia waluty po niekorzystnym kursie, ponosi straty. W zależności od skali prowadzonego biznesu to mogą być duże straty. Ryzyko kursowe w wielu przypadkach stanowi barierę rozwoju dla firm. Dotyczy to zwłaszcza podmiotów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wahania kursów walutowych mogą przekładać się na obniżenie obrotów przedsiębiorstw a w konsekwencji wskaźników rentowności, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do bankructwa Pamiętaj, że bardzo ważne dla eksportera jest:</p>	2

	<ul style="list-style-type: none"> • posiadanie rachunków walutowych, ponieważ banki księgując wpływ walutowy na konto złotówkowe przeliczają go po bardzo niekorzystnych (niskich) kursach tabelowych • możliwości negocjowania wymiany walut – ustalenie lepszych (wyższych) niż w tabeli banku kursów sprzedaży waluty • zawierania transakcji zabezpieczających – możliwość ustalenia określonego kursu po którym sprzedamy walutę, która wpłynie na nasz rachunek w przyszłości • limit na transakcje pochodne - możliwość robienia transakcji zabezpieczających bez konieczności płacenia depozytu • indywidualny dealer w banku -ustala warunki bieżącej sprzedaży i transakcji zabezpieczających • platforma do wymiany walut – pozwala śledzić zmiany na rynku walutowym i szybko na nie reagować. 	
23	<p>Zabezpieczanie różnic kursowych Treść do prezentacji: Różnice kursowe są skutkiem zmian notowań kursów walut, powodują duże ryzyko dla finansów każdego eksportera. Wahania kursów walutowych mogą przekładać się na obniżenie obrotów przedsiębiorstw, a w konsekwencji wskaźników rentowności, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do bankructwa. Niestety nic nie wskazuje na to, że będziemy mieli stały, stabilny kurs złotówki do EUR czy dolara. Wręcz przeciwnie, ostatnio obserwujemy bardzo duże wahania. Trzeba i można się przed nimi zabezpieczyć zwłaszcza, gdy mamy długie terminy od sprzedaży czy produkcji do otrzymania zapłaty. Do najpopularniejszych instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyko kursowe w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw należą transakcje typu forward i opcje walutowe. Transakcje typu forward należą do najprostszych i najbardziej dostępnych transakcji terminowych, umożliwiających całkowite wyeliminowanie ryzyka zmian kursu walutowego. Są to kontrakty niestandardyzowane, występujące w obrocie pozagiełdowym. Forward walutowy dotyczy kupna bądź sprzedaży określonej kwoty waluty, w określonym dniu po z góry określonym kursie wymiany (czyli kursie terminowym, niezmiennym w czasie trwania umowy). Oznacza to, że na mocy umowy strony transakcji (przedsiębiorca i bank) zobowiązują się do przeprowadzenia w przyszłości określonej transakcji walutowej. Główną korzyścią wynikającą z zawarcia kontraktu forward jest możliwość ustalenia przyszłej ceny kupna lub sprzedaży walut. Transakcje rozliczane są w sposób przejrzysty i nie wymagają wniesienia depozytu (ang. initial margin). Wszystkie parametry umowy, jak: specyfikacja jej przedmiotu, cena i termin, są negocjowane przez strony, co pozwala na optymalne dopasowanie warunków kontraktu do indywidualnych potrzeb. Możliwości przedsiębiorców są w tym</p>	5

	<p>względnie bardzo duże, co oznacza, że decydują oni o nominałach, datach i sposobach rozliczania transakcji.</p> <p>Forward walutowy może być rozliczony zarówno poprzez fizyczną dostawę waluty, jak i poprzez rozliczenie różnic kursowych, a transakcje można zawierać w perspektywie krótkoterminowej, średnioterminowej lub długoterminowej. Wysokość kursu terminowego wyliczana jest przez bank na podstawie bieżącego poziomu kursu walutowego, różnicy w oprocentowaniu walut zaangażowanych w transakcję oraz długości transakcji.</p> <p>Jedynym ryzykiem zawarcia transakcji forward może być kurs rynkowy w momencie rozliczenia kontraktu. Jeśli będzie on niższy niż terminowy kurs zakupu walut bądź wyższy niż terminowy kurs sprzedaży walut, klient poniesie stratę na transakcji w wysokości ujemnych różnic kursowych.</p> <p>Opcja walutowa to prawo nabywcy otrzymane od wystawcy opcji do dokonania transakcji zakupu lub sprzedaży określonej waluty za inną walutę, w oznaczonym dniu w przyszłości, po kursie realizacji opcji ustalonym w momencie zawierania transakcji.</p> <p>Pojedyncza opcja walutowa ma zastosowanie jako instrument zabezpieczający maksymalny (opcja call) lub minimalny (opcja put) poziom przyszłego kursu walutowego: zakup waluty na termin (importer, kredytobiorca walutowy); sprzedaż waluty na termin (eksporter, inwestor walutowy). Za nabywane prawo nabywca płaci wystawcy premię. W dniu rozliczenia, następuje fizyczna wymiana kwot, bądź rozliczenie kwotą netto. Opcja jest realizowana automatycznie, jeżeli w dniu realizacji transakcja, do której kupujący opcję ma prawo jest dla niego korzystna:</p> <p>Opcja Call (kupno waluty bazowej po kursie realizacji) jest realizowana, jeżeli fixing NBP jest wyższy niż kurs realizacji opcji.</p> <p>Opcja Put (sprzedaż waluty bazowej po kursie realizacji) jest realizowana jeżeli fixing NBP jest niższy niż kurs realizacji opcji. Jeżeli nie występuje powyższa sytuacja rynkowa (tzn. nabywca opcji może sprzedać lub kupić walutę po kursie lepszym niż ten zagwarantowany poprzez posiadanie opcji) - to opcja nie jest realizowana i automatycznie wygasa.</p> <p>Na rynku istnieje wiele firm zajmujących się doradztwem w zakresie zabezpieczania ryzyka kursowego. Warto z nich skorzystać zwłaszcza, gdy nie ma się doświadczenia ani pracownika z dużym doświadczeniem w zabezpieczaniu waluty.</p> <p>Co więcej aby móc zawierać bardziej skomplikowane transakcje zabezpieczające konieczne jest wypełnienie w banku ankiety potwierdzającej znajomość tych instrumentów i ryzyk z nim związanych -tzw. ankieta MiFID.</p>	
24	<p>Teraz na ćwiczeniu sprawdzimy co zrozumieliście. Proszę wykonać ćwiczenie 7 w waszych materiałach szkoleniowych i porównamy wyniki. Na ćwiczenie macie 5 minut.</p>	5

	<p>Komentarz dla prowadzącego: Treści dotyczące opcji walutowych - dla chętnych Polecam lekturę :Maliszewski J.(2013) Zarządzanie ryzykiem kursu walutowego w przedsiębiorstwie ,Linia, Warszawa</p> <p>Ćwiczenie indywidualne dla uczestników: Ćwiczenie 7 Proszę policzyć różnice kursową dla poniższej transakcji w USD : W dniu 28 lutego została wystawiona kontrahentowi faktura sprzedaży na wartość 10 000 USD proszę policzyć różnice kursowe dla tej transakcji w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) przedpłaty , która wpłynęła na nasz rachunek bankowy dzień przed wystawieniem faktury b) faktoringu , dzięki któremu środki wpłynęły na nasze konto 3 dni po wystawieniu faktury c) płatności odroczonej w wyniku np. incaso , gdzie środki dostaliśmy na konto 60 dni od daty faktury <p>Kursy do przeliczenia tej transakcji proszę odszukać na stronach internetowych NBP: https://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx</p>	
<p>4. INSTRUMENTY FINANSOWE W TRANSAKCJACH ZAGRANICZNYCH – 9 slajdów , 30 minut</p>		
25-26	<p>Waluty obce wymieniane w polskich bankach Treść do prezentacji: Pierwszy etap w przygotowaniach do eksportu w zakresie finansów to otwarcie rachunku bankowego w walucie, w które planujecie Państwo rozliczenia ze swoimi kontrahentami. Oczywiście w krajach europejskich będzie to głównie euro a na rynkach poza europejskich głównie dolar amerykański. Są to dwie główne waluty najczęściej stosowane w rozliczeniach między kontrahentami zagranicznymi. Równie często stosowane waluty to Funt Brytyjski – do handlu z Wielką Brytanią, dolar kanadyjski z Kanadą, czy co raz bardziej popularne rozliczenia w juanach z Chinami. Trzeba pamiętać, że banki w Polsce rozliczają jedynie waluty narodowe wybranych krajów na świecie. Przed przystąpieniem do rozmów z klientem z państwa trzeciego warto sprawdzić, czy nasz bank otworzy rachunek w danej walucie, czy jednak będziemy musieli pracować w walutach z głównego koszyka walutowego. Przykładem może być białoruski rubel, którego to już od dawna nie da się wymienić w naszych bankach albo ukraińska hrywna, którą dopiero od niedawna , bo od 25 marca 2022 można wymieniać w PKO BP. Standardowo transakcje z większością państw azjatyckich, arabskich czy afrykańskich realizowane są w dolarach amerykańskich lub w Euro.</p>	3

27	<p>Każdy bank posiada tabelę kursów walut z listą walut, które wymienia. Tu widzicie Państwo przykładową tabelę Narodowego Banku Polskiego. Podobne tabele znajdziecie na stronach internetowych waszych banków.</p> <p>Komentarz dla prowadzącego: Proszę zapoznać się z kodami waluty najpopularniejszych walut, przedstawionych w tabeli, pokazać słuchaczom podstawowe kody walut, sprawdzić wyrywkowo czy waluta danego kraju jest w tabeli.</p> <p>Ćwiczenie do indywidualnego wykonania:</p> <p>Ćwiczenie 8</p> <p>Znajdź w internecie i pobierz aktualne tabele kursowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bank NBP - https://www.nbp.pl/Kursy/KursyA.html • Bank BGK, - https://www.bgk.pl/informacje/kursy-walut • Bank PKO BP, - https://www.pkobp.pl/waluty/ • Twój wiodący bank. <p>Sprawdź, które ze światowych walut możesz wymienić w swoim banku.</p> <p>Wskazówki dla prowadzącego: Proszę wyrywkowo wybranych słuchaczy zapytać o kurs w poszczególnych bankach dla następujących walut: USD, EUR, HKD (dolar Honkongu), TRY (lira turecka), JPY (jen japoński).</p>	3
28	<p>Zabezpieczenie transakcji eksportowych przez instytucje bankowe</p> <p>Treść do zaprezentowania: Po otwarciu rachunków walutowych konieczne trzeba poprosić w swoim banku o kontakt do działów czy departamentów finansowania handlu, w których to możemy dowiedzieć się o zasadach i procedurach instrumentów finansowania handlu w obrocie międzynarodowym, uzyskać wzory wymaganych dokumentów, ustalić opłaty za ich korzystanie a także ustalić czy nasz bank jest przygotowany do współpracy z rynkiem, na który chcemy wejść czyli na przykład, czy ma wymienione klucze swiftowe lub współpracuje z bankami na danym rynku. Zdecydowanie polecam tu współpracę z topowymi, dużymi bankami polskimi PKO BP czy Pekao SA, które mają długoletnie relacje we współpracy międzynarodowej i bardzo dobrze wyszkolony personel do obsługi przedsiębiorców w zakresie obsługi międzynarodowej a do dużych kontraktów lub biznesów na szczególnie egzotycznych rynkach Bank Gospodarstwa Krajowego, powołany specjalnie do wspierania współpracy międzynarodowej, posiadający przedstawicielstwa w innych krajach. W rozliczeniach transakcji zagranicznych możemy bowiem posługiwać się formami płatności stosowanymi w transakcjach krajowych takimi jak gotówka,</p>	2

	przelew czy coraz rzadziej stosowany czek. Mamy jednak specjalnie przygotowane formy finansowania handlu, które dodatkowo zabezpieczają kontrahentów.	
29	<p>Akredytywa</p> <p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Jednym z najczęściej stosowanych instrumentów w sytuacji, gdy kontrahenci mają do siebie ograniczone zaufanie jest akredytywa. Akredytywa zabezpiecza obie strony przed ryzykiem – eksportera przed brakiem lub opóźnieniem płatności a importera przed niewłaściwą realizacją kontraktu. Akredytywa to nieodwołalne zobowiązanie banku importera do zapłaty eksporterowi określonej sumy, zwykle związanej z kontraktem, pod warunkiem przedstawienia do banku w określonym terminie wymaganych przez importera dokumentów potwierdzających wysłanie towaru z zagranicy. Jest to swoista gwarancja zapłaty dla eksportera umożliwiającą także wcześniejsze pozyskanie przez niego środków – wówczas mamy dyskonto akredytyw przez BANK a dla importera dającą możliwość odroczenia płatności za towar - nawet do 1 roku.</p> <p>Najczęściej stosowana Akredytywa dokumentowa Akredytywa - Letter of Credit, przedstawiona jest na schemacie, który posiadacie Państwo w swoich materiałach .</p> <p>Komentarz dla prowadzącego: proszę o przeanalizowanie ze słuchaczami schematu akredytywy dokumentowej – dołączona w materiałach.</p>	5
30	<p>Akredytywa potwierdzona</p> <p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Eksporter może uzyskać zapłatę za towar wcześniej niż wynika to z warunków akredytyw dając ją do dyskonta przez bank. Bank wypłaca eksporterowi środki po dyskoncie, otrzymując w terminie płatności akredytywy refundację od banku importera. Co więcej w celu ograniczenia ryzyka związanego z krajem z którego pochodzi akredytywa (np. pewne regulacje prawne w krajach Dalekiego Wschodu, zagrożenie wojną, blokada transferów zagranicznych), mogą spowodować blokadę realizacji akredytywy. Dlatego otrzymując akredytywę z kraju o podwyższonym ryzyku warto jest dokonać potwierdzenia tej akredytywy przez swój lokalny bank co powoduje przejęcie zobowiązania przez bank krajowy - prawo lokalne i w przypadku wymienionym powyżej zdarzeń w kraju banku wystawiającego akredytywę pozwoli na jej realizację.</p>	5

	Na schematach w swoich materiałach macie Państwo schemat Akredytywy potwierdzonej przez bank - Letter of Credit confirmed.	
31	<p>Korzyści wynikające z akredytywy</p> <p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Należy pamiętać, że dokumenty, które nie spełniają warunków akredytywy mogą zostać odrzucone przez bank co skutkuje odmową zapłaty. Może to być nawet literówka w nazwie firmy czy adresie na dokumentach. Bardzo ważne są terminy określające okres ważności akredytywy oraz lista dokumentów do zaprezentowania umieszczona w treści akredytywy.</p> <p>Zawsze warto poprosić o draft akredytywy klienta, dokładnie sprawdzić, czy jesteśmy w stanie dotrzymać wszystkich zapisów w niej zawartych, poprosić obsługę z Departamentu Finansów naszego banku o weryfikację i odpowiedź czy nie ma jakiś niestandardowych opisów i po pozytywnej weryfikacji dać zgodę klientowi na jej otwarcie po naniesieniu naszych uwag. Weryfikacji trzeba też dokonać gdy dostaniemy już dokument potwierdzający otwarcie akredytywy, najlepiej zrobić to zgodnie z zamieszczoną listą kontrolną.</p> <p>Komentarz do Prowadzącego:</p> <p>Dokładny schemat akredytywy możecie Państwo obejrzeć https://www.youtube.com/watch?v=LwDLOG91TjY&ab_channel=PKOBankPolski</p> <p>Ćwiczenie 9 - fakultatywne , bo niestety nie starczy czasu</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Teraz wspólnie prześledzimy schematy akredytywy które macie w swoich materiałach. Następnie, kolejno przeczytamy wszystkie punkty listy kontrolnej sprawdzając, czy wszystkie pojęcia są dla Was zrozumiałe. Bardzo proszę po przeczytaniu wyjaśnić co rozumiecie przez to pojęcie. Dodatkowo zapoznamy się z podstawowymi dokumentami, które towarzyszą akredytywie. Bardzo Was proszę abyście kolejno z Waszych materiałów przeczytali dla pozostałych uczestników punkty listy kontrolnej akredytywy a później wykaz dokumentów towarzyszących.</p> <p>Do wiadomości prowadzącego:</p> <p>Punkty listy kontrolnej akredytywy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czy Akredytywa Dokumentowa została otwarta przez bank akceptowany przez Państwa? • Czy nazwa i adres kupującego (zleceniodawcy) i sprzedającego (beneficjenta) są podane poprawnie? • Czy Akredytywa Dokumentowa dostępna jest w państwa banku? • Czy bank otwierający upoważnił państwa bank lub zwrócił się z wnioskiem do waszego o potwierdzenie? 	2

- Czy kwota i waluta Akredytywy Dokumentowej zgodna jest z ustaleniami i czy jest wystarczająca?
- Czy warunki płatności zgodne są z warunkami uzgodnionymi pomiędzy Państwem i zleceniodawcą? (płatność a' vista / płatność odroczone)
- Czy opis towaru jest prawidłowy?
- Czy warunki transakcji zostały sformułowane prawidłowo i czy są zgodne z umową podpisaną pomiędzy Państwem i zleceniodawcą?
- Czy data i miejsce wygaśnięcia akredytywy są dla Państwa akceptowalne?
- Czy jesteście Państwo w stanie przedstawić wymagane dokumenty przed wygaśnięciem Akredytywy Dokumentowej?
- Czy jesteście Państwo w stanie wysłać towar w wyznaczonym terminie i czy Akredytywa Dokumentowa określa właściwy rodzaj dokumentu transportowego dla danej przesyłki?
- Czy, jeśli jest to dla Państwa niezbędne, warunki akredytywy dopuszczają przeładunek?
- Czy, jeśli jest to dla Państwa niezbędne, warunki akredytywy dopuszczają wysyłkę częściową?
- Czy port lub miejsce wysyłki oraz port wyładunku lub miejsce przeznaczenia są zgodne z uzgodnieniami i akceptowalne?
- Czy jesteście Państwo w stanie uzyskać wymagany dokument ubezpieczenia zgodnie z warunkami Akredytywy Dokumentowej?
- Czy Akredytywa Dokumentowa wymaga zaprezentowania dokumentów, które mają być wystawione lub podpisane przez zleceniodawcę? – Odradza się stosowanie takich dokumentów, chyba, że jesteście Państwo pewni, że zleceniodawca będzie skłonny wystawić/podpisać określony dokument.
- Czy ewentualne wymogi odnośnie legalizacji dokumentów mogą zostać spełnione?
- Czy możecie zaprezentować wszystkie wymagane dokumenty w wyznaczonych terminach (termin prezentacji)?
- Czy jakiegokolwiek warunki Akredytywy Dokumentowej wzajemnie się wykluczają?
- Czy postanowienia (jeśli takowe zostały sformułowane) odnośnie opłat i prowizji są zgodne z warunkami umowy zawartej ze zleceniodawcą?
- Czy Akredytywa Dokumentowa zgodna jest zasadniczo z ustaleniami pomiędzy Państwem i zleceniodawcą lub czy jesteście w stanie zaakceptować zmiany wcześniejszych ustaleń.

Wykaz dokumentów towarzyszących:

- faktura sprzedaży
- dokumenty transportowe
- dokument ubezpieczenia

	<ul style="list-style-type: none"> • świadectwo pochodzenia • specyfikacja towaru (opis towaru będącego przedmiotem eksportu, np. skład, normy jakościowe które spełnia) • zaświadczenia odnośnie weryfikacji i inspekcji (np. może to być świadectwo weterynaryjne przy wywozie artykułów pochodzenia zwierzęcego, certyfikacja halal, certyfikaty jakości, itp.) <p>Dokładne wyjaśnienia znajdziecie Państwo pod linkiem : https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/akredytywa-eksportowa/</p>	
32	<p>Incaso dokumentowe</p> <p>Treść do zaprezentowania :</p> <p>Bardziej ryzykowne niż akredytywa ale popularne zwłaszcza w rozliczeniach w sprzedaży towarów do krajów arabskich, Indii czy Ameryki Południowej jest INCASO dokumentowe - Documentary Collection. Inkaso jest uwarunkowaną formą płatności polegającą na wydaniu importerowi dokumentów handlowych przez bank pośredniczący w zamian za dokonanie zapłaty albo wystawienie lub akcept weksla z odroczonym terminem zapłaty ,czyli wydanie dokumentów inkasowych importerowi przez bank, następuje dopiero po dokonaniu przez importera zapłaty za dokumenty lub wydanie dokumentów inkasowych importerowi przez bank, następuje dopiero po wystawieniu albo zaakceptowaniu weksla z odroczonym terminem zapłaty. Taki weksel może zostać zdyskontowany w banku eksportera. W transakcji inkasowej bank w odróżnieniu od transakcji akredytywy dokumentowej, nie jest zobowiązany do wykonania płatności z własnych środków lecz jest odpowiedzialny za postępowanie z otrzymanymi dokumentami ściśle według instrukcji podawcy inkasa (eksportera). Inkaso dokumentowe jest zalecane stałym partnerom handlowym, jeżeli: zdolność i wola zapłaty importera-płatnika nie jest wątpliwa; warunki polityczne, ekonomiczne i prawne w kraju importera uznaje się za stabilne; w kraju importera nie istnieją żadne ograniczenia importowe, a także uzyskano już wszystkie konieczne licencje; dostarczane towary nie są wytwarzane na szczególne zamówienie, gdyż w przypadku odmowy zapłaty eksporter może mieć trudności ze znalezieniem innego nabywcy.</p> <p>Komentarz dla prowadzącego: Dokładne wyjaśnienia i informacje znajdziecie Państwo w załączonej Prezentacji Banku PKO BP , gdzie możecie prześledzić schemat inkaso dokumentowego oraz pod linkiem https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/inkaso-eksportowe/</p>	5

	<p>Proszę zaprezentować słuchaczom wzory wniosku o wypłatę inkaso z załączonych dokumentów.</p> <p>Ćwiczenie do wykonania dla słuchaczy:</p> <p>Ćwiczenie 10: Proszę wypełnić druk wniosku o wypłatę inkaso</p>	
33	<p>Standardowe dokumenty płatności</p> <p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Inne najczęściej stosowane w handlu międzynarodowym sposoby płatności to</p> <p>Przedpłata całkowita - Full Prepayment. Metoda stosowana najchętniej przez eksporterów , ale trudno do wynegocjowania</p> <p>Polecenie wypłaty w rachunku otwartym - Open Account. Zapłata następuje zazwyczaj po dostawie towaru. Najpowszechniejsza metoda w UE, w handlu pomiędzy stałymi partnerami.</p> <p>Telegraphic Transfer to może być SWIFT lub inny telegraficzny sposób przekazu. Nowoczesne systemy bankowe pozwalają na realizację bardzo szybkich i niedrogich przelewów zagranicznych. Najpopularniejsze płatności dla waluty EUR tzw. SEPA gwarantują zaksięgowanie pieniędzy u kontrahenta na drugi dzień roboczy – koszt ok 4 EUR a większość większych banków realizuje płatności ekspresowe, gdzie środki są księgowane tego samego dnia lub tzw. Target 2, gdzie środki są w ciągu godziny u klienta. Płatności w innych walutach oraz po za Europę również po za standardowymi przelewami zagranicznymi można już zlecać jako ekspresowe. Pozwala to na płynne i bezpieczne dla obu stron realizowanie zobowiązań po weryfikacji zrealizowanego zamówienia. Przy wyborze banku warto spytać o możliwości oraz koszty realizacji tego typu zleceń.</p> <p>Komentarz do prowadzącego:</p> <p>Więcej informacji o instrumentach bankowych pod linkami</p> <p>https://www.santander.pl/firmy/handel-zagraniczny</p> <p>https://www.mbank.pl/msp-korporacje/finansowanie-handlu/zagraniczne-transakcje-handlowe/</p> <p>https://www.wspieramyeksport.pl/api/public/files/783/329819-Broszura_Handel_zagraniczny.pdf</p>	5

5. Rola i koszty ubezpieczenia w transakcjach zagranicznych- 6 SLAJDÓW, 30 MINUT

34	Slajd tytułowy W tej części omówimy jeden z najważniejszych aspektów dla bezpieczeństwa państwa biznesu. A więc główne formy zabezpieczenia należności z transakcji eksportu, w tym faktoring, ubezpieczenia i gwarancje bankowe.	1
35	Faktoring Treść do zaprezentowania : Do zrealizowania transakcji eksportowej niezbędne jest pozyskanie kapitału do finansowania cyklu produkcyjnego, a następnie w celu finansowania cyklu rozliczeniowego. Dla przedsiębiorców, którzy dostarczają swoim kontrahentom produkty lub usługi z odroczonym terminem płatności, w sytuacji kiedy brak terminowych płatności ze strony kontrahentów jest barierą w prowadzeniu działalności idealnym rozwiązaniem jest FAKTORING . Faktoring to usługa finansowa polegająca na wykupieniu przez faktora należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług od przedsiębiorstwa (faktora). Przedsiębiorstwo korzystające z faktoringu ma możliwość uzyskania środków finansowych zaraz po wystawieniu faktury. Usługę faktoringową mają obecnie praktycznie wszystkie banki oraz liczne firmy faktoringowe, specjalizujące się w różnych wariantach tych produktów . Główną zaletą faktoringu jest uwolnienie środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach. Dodatkowo spółka ma pewność otrzymania środków zaraz po wystawieniu faktury, może też liczyć na optymalizację procesu zarządzania portfelem należności, co oznacza oszczędność czasu, weryfikację wiarygodności kontrahentów przez faktora i odpowiednie rozłożenie ryzyka handlowego. Faktor , czyli instytucja oferująca usługi faktoringowe, kupuje naszą wierzytelność wynikającą z umowy z naszym kontrahentem. Od tej chwili to już faktor martwi się o ściągnięcie zapłaty za towar lub usługę. Dzięki temu przedsiębiorca ma zapewnioną płynność finansową nawet przy bardzo długich terminach płatności. Faktoring eksportowy nie różni się znacząco od krajowego. Faktor zamiast krajowych nabywa wierzytelności zagraniczne, czyli należne od przedsiębiorstw importujących towary lub usługi od faktora. Struktura transakcji jest również podobna: ustalony jest główny limit finansowania dla klienta i sublimity do kontrahentów, a wypłacana z tytułu nabycia wierzytelności kwota stanowi jej	8

określoną procentowo wartość. Wierzytelności nie mogą być przeterminowane, ograniczone w zakresie możliwości cesji oraz muszą mieć charakter pieniężny.

Zasadnicza różnica dla klienta polega na tym, że z reguły należność wyrażona jest w walucie obcej i właśnie w niej faktor wypłaca zaliczkę, co dla klienta rodzi dwie bardzo istotne korzyści.

Po pierwsze cena. W przypadku wypłaty zaliczki w faktoringu eksportowym faktor naliczy odsetki według obowiązującej stawki referencyjnej właściwej dla danej waluty. W przypadku euro czy dolara stawka jest znacznie niższa w stosunku do stawki referencyjnej obowiązującej dla złotego.

Druga korzyść to **zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym**. W przypadku sprzedaży z odroczonym terminem płatności pojawia się ryzyko kursowe dla eksportera. Płatność zagraniczna wpływająca na rachunek na przykład po 90 dniach od zrealizowanej sprzedaży po przeliczeniu na złotówki okazuje się być niższa niż w czasie wystawiania faktury. Dzięki zastosowaniu faktoringu przedsiębiorstwo otrzymuje płatność praktycznie gotówkową i natychmiast może dokonać jej wymiany. Z drugiej strony należność faktora w walucie obcej zostanie spłacona w całości w tejże walucie.

Coraz częściej spotykaną formą faktoringu zagranicznego jest **faktoring właściwy (bez regresu do faktoranta)**, w którym, w zamian za dodatkową prowizję, faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów zagranicznych. Usługa taka obejmuje łącznie pięć elementów:

1. Finansowanie,
2. Zarządzanie wierzytelnościami,
3. Ochronę przed ryzykiem kursowym,
4. Inkaso płatności,
5. Przejęcie ryzyka dłużnika oraz weryfikację wiarygodności zagranicznego kontrahenta.

Eksporter dostaje do ręki narzędzie, które z jednej strony umożliwi mu utrzymanie płynności i wzrost sprzedaży, a z drugiej zapewni, że sprzedaż ta zaowocuje faktycznym wpływem gotówki na rachunek, a nie tylko powstaniem obowiązku podatkowego.

Rozważając wybór finansowania warto wybrać zatem **faktoring pełny**, łączący dwa ważne elementy: szybki dostęp do środków finansowych, które firma może przeznaczyć na rozwój swojej działalności, oraz przejęcie ryzyka braku płatności od kontrahentów objętych usługą faktoringu, czyli **faktoring ubezpieczony**,

	<p>chroniący przed niewypłacalnością kontrahentów oraz zapewniający dodatkową weryfikację kontrahentów przez ubezpieczyciela.</p> <p>Komentarz dla prowadzącego:</p> <p>Dodatkowe informacje pod linkiem:</p> <p>https://arp.pl/pl/dla-biznesu/finansowanie/faktoring/</p> <p>https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/faktoring-eksportowy/</p>	
36	<p>Ubezpieczenie kredytów eksportowych</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Obecnie 80% handlu światowego jest prowadzone z odroczonym terminem płatności. Należy rozważyć możliwość skorzystania z usług wyspecjalizowanego ubezpieczyciela należności, który może zabezpieczyć sprzedaż eksportową, a także udzielić gwarancji kontraktowych i celnych.</p> <p>Ubezpieczenie eksportowe jest to produkt wspomagający i zabezpieczający handel międzynarodowy, który oferowany jest przez ubezpieczycieli zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Mówiąc o samym ubezpieczeniu, można traktować je jako pewną alternatywę dla akredytyw czy inkasa. Jednak mając na uwadze złożoność różnych systemów krajów eksportu, ich gospodarek, czy w końcu samych firm tam działających, należałoby traktować ubezpieczenia eksportowe jako produkt komplementarny do wyżej wymienionych.</p> <p>Samo ubezpieczenie należności eksportowych polega na ochronie eksportera na wypadek poniesionych strat w związku z realizacją kontraktu handlowego w obrocie międzynarodowym. Mogą to być straty związane z: brakiem płatności ze strony kontrahenta, brakiem odebrania towaru lub zamówionej usługi, czy opóźnienia w płatnościach. Dlaczego warto korzystać z ubezpieczenia należności? Bo to kompleksowa ochrona przed ryzykiem niewypłacalności lub upadłości kontrahenta, poczucie bezpieczeństwa przy nawiązywaniu nowych relacji handlowych, zapewnienie płynności finansowej w sytuacji braku płatności od kontrahenta.</p> <p>Ubezpieczenie należności chroni firmę przed stratą spowodowaną brakiem zapłaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę i obejmuje szeroki katalog przyczyn: od problemów finansowych lub bankructwa kontrahenta, poprzez decyzje polityczne w kraju odbiorcy uniemożliwiające realizację płatności, na wydarzeniach o charakterze siły wyższej kończąc.</p> <p>Ubezpieczenie produkcji polega na tym, że ubezpieczony, czyli eksporter, chroniony jest na etapie produkcji lub realizacji usługi do momentu wysyłki lub odebrania usługi przez zamawiającego, czyli importera. Dlatego w momencie, kiedy kupujący/zamawiający wycofa się z całej transakcji, powodując tym samym brak sprzedaży, a zostały już poniesione koszty i wydatki związane z wykonaniem</p>	5

	<p>zobowiązań kontraktowych, ubezpieczony może liczyć na odszkodowanie z tytułu posiadanej polisy ubezpieczenia.</p> <p>Ubezpieczenie transakcji handlowej występuje już po realizacji kontraktu handlowego (towar został wysłany a usługa zrealizowana).</p> <p>Jeśli z jakichś powodów kontrahent zagraniczny stanie się niewypłacalny lub utraci na dłużej zdolność do dotrzymywania swoich zobowiązań kontraktowych to ubezpieczyciel pokryje koszty dostarczonych towarów lub świadczonych usług. Do szkód objętych ubezpieczeniem możemy też zaliczyć jednostronne zerwanie lub zawieszenie kontraktu przez importera, a także odmowę przejęcia przez niego zamówionego towaru lub usługi.</p> <p>Mogą się również pojawić czynniki niezależne zarówno od eksportera, jak i importera, ale mające decydujący wpływ na niezrealizowanie kontraktu handlowego w całości lub w części. Do głównych czynników ryzyka politycznego możemy zaliczyć:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wydanie lub zmiana aktu bądź aktów prawnych przez różne szczeble administracji państwowej lub samorządowej, których efektem będzie wprowadzenie różnorodnych ograniczeń skutecznie uniemożliwiających realizację kontraktu handlowego; • ogłoszenie przez organy państwowe, w kraju importera ograniczenia płatniczego, które w znaczący sposób uniemożliwi regulowanie zobowiązań kontraktowych przez zamawiającego. Jako przykład takiego ryzyka można wskazać zawieszenie przez administrację państwową płatności zagranicznych. Najczęściej spotykane przyczyny wstrzymywania płatności zagranicznych to: zamieszki, wojny lub potężne kryzysy gospodarcze, takie jak np. w Grecji; • wypadki losowe, które są trudne do przewidzenia, ale niestety się zdarzają. Do nich zaliczyć możemy: powstania, rewolucje, zamieszki, przewlekłe masowe strajki, trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, cyklony, tajfuny, powodzie, itp. 	
37	<p>Ubezpieczenie transakcji – etapy</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>W pierwszym etapie, ubezpieczyciel analizuje jednego lub cały portfel importerów. Następnie, po zbadaniu sytuacji ekonomiczno–finansowej zgłoszonych do ubezpieczenia odbiorców, ubezpieczyciel przyznaje specjalny, indywidualny dla każdego importera sublimit, do wysokości którego odpowiada i wypłaca odszkodowanie w razie wystąpienia strat.</p> <p>Ubezpieczyciel współpracujący z państwem będzie na bieżąco monitorował i raportował o kondycji finansowej ubezpieczonych odbiorców, dzięki czemu będziecie Państwo mieć pełen przegląd sytuacji u Waszych kontrahentów.</p> <p>W przypadku nieotrzymania od kontrahenta płatności w terminie wskazanym w kontrakcie lub na fakturze, zwracasz się do nas o podjęcie działań windykacyjnych wobec opóźniającego się odbiorcy. Gdy działania windykacyjne</p>	2

	<p>nie przyniosą oczekiwanych efektów firmy ubezpieczeniowe wypłacają odszkodowanie, jeśli warunki ubezpieczenia zostały spełnione.</p> <p>Komentarz do prowadzącego: Proszę obejrzeć podcast na youtube :Jak sprawdzić kontrahenta ?</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=ERcCxfviDGg&ab_channel=PKOBankPolski</p>	
38	<p>Gdzie ubezpieczyć ? Treść do prezentacji:</p> <p>Koszt ubezpieczenia należności ustalany jest indywidualnie. Wysokość stawki i składki ubezpieczeniowej wynosi o 0 do kilku procent wartości transakcji i będzie zależna od kilku parametrów: wartości sprzedaży, kierunków geograficznych sprzedaży, branży, struktury odbiorców, terminów płatności oraz historii współpracy Twojej firmy z odbiorcami. No i oczywiście od firmy ubezpieczającej i umiejętności negocjacyjnych przedsiębiorcy. Tu warto się podeprzeć specjalistami – brokerami ubezpieczeniowymi, którzy znają rynkowe stawki i widełki negocjacyjne.</p> <p>Z uwagi na skomplikowane zapisy w umowach ubezpieczeniowych, duże rozbieżności w zakresie ochrony jak i wysokości oferowanych stawek zdecydowanie zalecam korzystanie z brokerów ubezpieczeniowych, którzy pomogą wynegocjować jak najlepsze warunki finansowe i zakres ubezpieczenia a w razie potrzeby pomogą uzyskać wypłatę ubezpieczenia.</p> <p>Bardzo ważne jest sprawdzenie i dopełnienie wszystkich wymagań do wypłaty odszkodowania w przypadku powstania szkody.</p> <p>W Polsce ubezpieczaniem kredytów eksportowych zajmuje się kilka międzynarodowych komercyjnych firm ubezpieczeniowych: Euler Hermes, Coface, Atradius oraz KUKE.</p> <p>Od niedawna na rynku funkcjonuje bardzo atrakcyjna polisa gwarantowana przez skarb państwa, obsługiwana przez KUKE - Polisa bez granic, która oferuje ubezpieczenie należności od kontrahentów z aż 160 krajów w ramach jednego rozwiązania, w tym rynków, na które inne towarzystwa ubezpieczeniowe nie udzielają ochrony. Bezpłatną i skuteczną windykację ubezpieczonych należności: nie musisz sam dochodzić przeterminowanych należności od zagranicznych kontrahentów - zajmą się tym specjaliści.</p> <p>Wygodny sposób zawarcia i obsługi umowy online: możesz podpisać umowę ubezpieczenia wykorzystując podpis elektroniczny, zarządzać polisą za pomocą portalu klienta i otrzymywać dokumenty elektronicznie. Sam wybierasz kontrahentów, od których KUKE ubezpiecza Twoje należności. Masz możliwość ubezpieczenia sprzedaży nawet do pojedynczego kontrahenta.</p>	9

	<p>Możliwość ustalenia dodatkowego limitu kredytowego Ochrona+.</p> <p>Ubezpieczenie ryzyka produkcji, czyli objęcie ochroną poniesionych kosztów produkcji, jeśli tylko tego potrzebujesz.</p> <p>Niski, 5-procentowy udział własny.</p> <p>Płatność za faktyczną sprzedaż: składka naliczana jest miesięcznie od wartości zrealizowanych obrotów z kontrahentem.</p> <p>Bezpłatną ocenę ryzyka Twoich kontrahentów i ich monitoring.</p> <p>Poprawę płynności finansowej Twojej firmy: ubezpieczenie może posłużyć jako zabezpieczenie faktoringu aby szybciej pozyskać środki od kontrahenta.</p> <p>Zwiększenie wiarygodności firmy przed bankami i instytucjami finansowymi, co przekłada się na lepsze warunki finansowania działalności eksportowej.</p> <p>Komentarz dla prowadzącego :</p> <p>Wyświetl film:</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=YTYvEaj6CzY&ab_channel=KUKE</p> <p>Zapoznaj się z informacjami na stronach:</p> <p>https://kuke.com.pl/polisa-bez-granic</p> <p>https://api.kuke.pl/files/attachments/bf6a8592-993d-11eb-b51e-02000025f0dd/broszura-o-polisie-bez-granic.pdf</p> <p>https://kuke.com.pl/ubezpieczenie-naleznosci</p> <p>https://www.allianz-trade.com/pl_PL/o-nas/euler-hermes-polska.html</p> <p>https://www.coface.pl/</p> <p>https://itro.pl/zabezpieczenie-finansowe-eksportu/ubezpieczenie-naleznosci-eksportowych/</p>	
39	<p>Gwarancja Bankowa</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Inną formą zabezpieczenia transakcji w kontraktach zagranicznych może być Gwarancja bankowa.</p> <p>Gwarancja bankowa to umowa zawierana między gwarantem (bankiem) a beneficjentem gwarancji (wierzycielem).</p> <p>Wierzycielem może każdy podmiot, który obawia się, że należność nie zostanie spłacona w terminie.</p> <p>Zasada działania gwarancji bankowej jest bardzo prosta. Jeśli dłużnik z jakiegoś powodu nie będzie w stanie terminowo uregulować swojego zobowiązania, obowiązek ten spadnie na gwaranta, czyli na bank lub ewentualnie grupę banków, które gwarancję wystawiły. Innymi słowy, ryzyko niewypłacalności kontrahenta zostaje przeniesione na gwaranta. Korzystają z niej przede wszystkim</p>	5

przedsiębiorstwa, które chcą poprawić swoją wiarygodność w oczach banku lub w oczach nowego kontrahenta. Gwarancja bankowa jest często warunkiem uzyskania pożyczki. Może być również wymagana przez kontrahenta, który obawia się ryzyka naszej niewypłacalności. Posiadając gwarancję bankową, znacznie łatwiej będzie nam przekonać potencjalnego pożyczkodawcę, że terminowo spłacimy dług, a nowego kontrahenta, że otrzyma on od nas zapłatę za dostarczony towar czy zrealizowaną usługę.

Gwarancje bankowe cenią sobie przede wszystkim niewielkie firmy oraz te uzależnione od dużego kontraktu. Dla nich ewentualna niewypłacalność kontrahenta byłaby poważnym problemem i ryzykiem, które mogłyby doprowadzić nawet do bankructwa. Po gwarancje bankowe sięgają też duże firmy, realizujące większe przedsięwzięcia inwestycyjne.

Uzyskanie gwarancji wymaga posiadania zdolności kredytowej i bardzo często spełnienia kilku dodatkowych warunków. Konieczne może być chociażby założenie rachunku bankowego w danym banku i przedstawienie dodatkowych zabezpieczeń, np. depozytu, nieruchomości. Pozytywna ocena kredytowa oraz spełnienie stawianych przez gwaranta warunków powala na zawarcie umowy, która automatycznie wygasa po spłacie zadłużenia. Cena usługi na ogół ustalana jest w sposób indywidualny, na podstawie oceny wiarygodności finansowej klienta, i najczęściej ma charakter prowizyjny. Prowizja naliczana jest od sumy gwarancyjnej, a często towarzyszą jej też opłaty dodatkowe – np. opłata za rozpatrzenie wniosku czy wystawienie promesy kredytowej.

Obecnie przedsiębiorcy mogą skorzystać w gwarancji oferowanych przez BGK, który może na zlecenie polskiej spółki, po pozytywnej ocenie jej sytuacji finansowej, wystawiać wszystkie formy gwarancji. Dostępne są m.in. gwarancje wadialne, zwrotu zaliczki, dobrego/należytego wykonania kontraktu, rękojmi, zapłaty. Gwarancje są dostępne zarówno w obrocie krajowym jak i zagranicznym. Z uwagi na rating BGK (równy ratingowi Polski) gwarancje bankowe wystawiane przez BGK są honorowane przez wiele podmiotów na całym świecie. BGK może także wystawiać regwarancje pod gwarancje wystawiane przez banki zagraniczne, jeżeli takie są wymogi kontraktowe.

Komentarz dla prowadzącego:

Możesz skrócić treść wypowiedzi zastępując ją filmem: BKG na temat Gwarancji dla eksporterów:

https://www.bgk.pl/files/public/Multimedia/ROOT_05_Regwarancje_bankowe.mp4

6.LOGISTYKA A STRATEGIA CENOWA – 6 SLAJDÓW, 20 MINUT

40	<p>Slajd tytułowy Treść do prezentacji: W handlu zagranicznym kwestie związane z odpowiedzialnością za dostawę, ubezpieczenie towaru, odprawę celną i szereg dodatkowych elementów regulują znane i stosowane na całym świecie reguły INCOTERMS. Jednym z kluczowych elementów INCOTERMS jest transport. Dlatego teraz zapoznamy się z wpływem logistyki na konstrukcje strategii cenowych przy zastosowaniu Incoterms.</p>	1
41	<p>Wpływ logistyki na konstrukcje strategii cenowych Treść do prezentacji: Gdy mówimy o sprzedaży zagranicznej koniecznie trzeba wspomnieć o roli transportu i to nie tylko w kwestii jego kosztów ale również odpowiedzialności za towar w transporcie. Kwestie transportowe regulują tzw. Incotermsy, czyli Międzynarodowe Reguły Handlu, o których szerzej była mowa w Module poświęconym aspektom prawnym Tu dla przypomnienia najważniejsze reguły w kontekście ustalania ceny FCA (Free Carrier) – „Dostarczone do przewoźnika ...” oznacza, że sprzedający dostarcza towary do kupującego w dwóch możliwych przypadkach:</p> <ul style="list-style-type: none"> • oznaczone miejsce jest terenem sprzedającego – towary są dostarczone, kiedy są załadowane na środek transportu zorganizowany przez kupującego; • oznaczone miejsce jest innym miejscem niż teren sprzedającego – towary są dostarczone, kiedy po załadunku na środek transportu sprzedającego dotarły do tego innego oznaczonego miejsca i są gotowe do wyładunku oraz są w dyspozycji przewoźnika lub innej osoby wyznaczonej przez kupującego. <p>Jedno z wyżej wymienionych miejsc jest miejscem, gdzie zarówno koszty jak i ryzyko przechodzi na kupującego.</p> <p>EXW oznacza, że sprzedający dostarcza towary do kupującego we wskazanym w umowie punkcie. Sprzedający musi jedynie postawić towar do dyspozycji kupującego w oznaczonym miejscu (np. w fabryce czy magazynie). Oznaczone miejsce może, ale nie musi, być terenem sprzedającego. Sprzedający w tym przypadku nie odpowiada za załadunek towaru oraz dokonanie odprawy celnej wywozowej. EXW jest regułą Incoterms, która nakłada na sprzedającego najmniejszy zestaw obowiązków. To na kupującym ciąży najwięcej obowiązków związanych z załadunkiem, ryzykiem czy kosztami.</p> <p>CPT (Carriage Paid To) – „Przewóz opłacony do...” oznacza, iż sprzedający dostarcza towary jak i przenosi ryzyko na kupującego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przez przekazanie ich przewoźnikowi • zaangażowan przez sprzedającego • gdy spowoduje dostawę towarów, już w ten sposób dostarczonych. 	4

	<p>Sprzedający może przekazać przewoźnikowi fizyczne posiadanie towarów, w sposób i w miejscu odpowiednim dla użytego środka transportu.</p> <p>Ryzyko ze sprzedającego na kupującego przechodzi w momencie, gdy towary są dostarczone kupującemu poprzez przekazanie go przewoźnikowi. Sprzedający musi zawrzeć umowę na przewóz towarów od dostawy do uzgodnionego miejsca przeznaczenia.</p> <p>Najbardziej korzystne dla sprzedającego są warunki EXW.</p> <p>Opracowane na podstawie : https://prosteclo.pl/warunki-dostawy gdzie można znaleźć więcej informacji w tym temacie.</p>	
42	<p>Możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla eksporterów</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Jeśli rozpoczynasz działalność na rynkach zagranicznych, możesz liczyć na pomoc polskich instytucji, są to:</p> <p>Polski Fundusz Rozwoju (PFR) organizuje lub współorganizuje różne formy wsparcia dla firm, które planują nawiązanie relacji handlowych z zagranicznymi partnerami albo chcą zainwestować za granicą.</p> <p>PFR jest obecnie grupą instytucji finansowych i doradczych wspomagających polski biznes. Do grupy PFR należą:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) • Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) • Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) • Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). <p>Zapoznaj się z pełną i aktualną ofertą wsparcia z Polskiego Funduszu Rozwoju.</p> <p>https://pfr.pl/oferta.html?need=Ekspansja-zagraniczna&possibilities=Promocja-Ekspansja-zagraniczna&availability</p>	5
43	<p>Możliwości pozyskania wsparcia finansowego dla eksporterów</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Bank Gospodarstwa Krajowego oferuje różne instrumenty finansowe, które pomagają zmniejszyć ryzyko braku zapłaty za towar eksportowany przez twoją firmę</p>	5

	<p>do zagranicznego partnera. Instrumenty te wspierają także usługi świadczone na rzecz zagranicznych partnerów twojej firmy.</p> <p>W ramach tego programu BGK oferuje między innymi finansowanie przez bank zagraniczny w sytuacjach, gdy kontrahent z zagranicy nie ma wystarczających środków na zakup polskich towarów. Transakcje krótkoterminowe są finansowane poprzez akredytywę dokumentową, a większe i dłuższe – poprzez kredyt dla banku nabywcy (do 85% wartości kontraktu eksportowego).</p> <p>Bank Gospodarstwa Krajowego udziela też kredytów dla zagranicznych nabywców polskich towarów. Jeśli jesteś eksporterem, to po zrealizowaniu części lub całości kontraktu otrzymasz środki bezpośrednio z BGK, który obciąży rachunek kredytowy importera. Co ważne, jako eksporter nie ponosisz ryzyka braku wypłacalności importera.</p> <p>W ramach tego programu dla eksporterów dostępne jest prefinansowanie eksportu, czyli krótkoterminowy kredyt obrotowy udzielany polskim eksporterom na realizację kontraktu.</p> <p>Przeczytaj więcej o programie BGK.</p> <p>https://pfr.pl/oferta/finansowe-wspieranie-eksportu.html</p>	
44	<p>Różnice w konstrukcji strategii cenowych w zależności od rynku docelowego</p> <p>Treść do prezentacji:</p> <p>Polityka cenowa wiąże się z problemem zarządzania cenami w skali międzynarodowej. Istnieją tutaj dwa stanowiska.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Istotne znaczenie ma prowadzenie odrębnej polityki cenowej przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. W tym przypadku organizacja realizuje strategię policentryczną (niekiedy regiocentryczną), kiedy pod uwagę bierze specyfikę poszczególnych rynków zagranicznych. 2. Rozwój technologii zbliża odległe rynki i sprawia, że coraz trudniej prowadzić odrębną politykę cenową w kraju i zagranicą. Przedsiębiorstwo w tym wypadku realizuje strategię globalną, kiedy procesy internacjonalizacji zacierają różnice między poszczególnymi rynkami. 	2

45	<p>W obu przypadkach przedsiębiorstwo jest zmuszone ustalić cenę, podejmować decyzję o jej ewentualnych zmianach, czy zróżnicowaniu.</p> <p>Na cenę wpływają następujące czynniki:</p> <ul style="list-style-type: none">• forma działania na rynku międzynarodowym – czy przez własny oddział, przedstawicielstwo, agenta, dystrybutorów• stopa inflacji• kursy walut - zarówno w kraju eksportera, jak i importera,• zjawiska importu równoległego,• formy płatności w handlu zagranicznym, czyli koszty bankowe, koszt pieniądza w obrocie• przepisy w różnych krajach odnoszące się do swobody cenowej,• intensywność konkurencji – czy możemy sobie pozwolić na wyższą cenę• stosunek nabywców do produktów importowanych,• stopień popytu na dany produkt.	3
----	---	---

	Rozważając poziom cen produktu czy usługi powinniśmy zawsze myśleć w kontekście rynku docelowego . Tak jak musimy przystosować poziom cen wychodząc ze sprzedaży krajowej na rynki zagraniczne , tak samo powinniśmy przeanalizować każdy z rynków oddzielnie .Już w prostej kalkulacji ceny pojawią się różnice w koszcie: transportu , niezbędnych certyfikatów, przystosowania opakowania i oznakowania ,ubezpieczenia ,marketing itd.	
46	Test kompetencji Informacje dla prowadzącego: Test został przygotowany w formie ćwiczenia, gdzie z trzech dostępnych odpowiedzi tylko jedna jest właściwa. Test zamieszczono jako ogólnodostępne ćwiczenie pod linkiem: https://wordwall.net/pl/resource/31964623 Prawidłowe odpowiedzi: 1 b, 2 a, 3 b , 4 b, 5c, 6c, 7 b, 8a, 9 a, 10 a	10
47	Dziękuję za uwagę Pytania i uwagi do szklenia. Zachęcenie do skorzystania z materiałów źródłowych , linków i filików	10

WZORY DOKUMENTÓW DO ĆWICZEŃ DLA SŁUCHACZY:

1. Schematy akredytyw
2. Wzór zlecenia inkaso
3. CMR
4. List przewozowy
5. Zlecenie spedycyjne w eksporcie kontenerowym
6. Schemat załadunku towaru na kontener
7. Oświadczenie o pochodzeniu towaru do świadectwa pochodzenia

ZASTRZEŻENIE

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) udostępnia powyższy materiał nieodpłatnie jako efekty projektu „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020; Oś priorytetowa: IV. Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa; Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Niniejszy materiał jest elementem programu edukacyjnego skierowanego do przedsiębiorców planujących rozpocząć ekspansję zagraniczną, w tym tych niemających w pełni sprecyzowanego potencjału eksportowego.

Należy zauważyć, iż stanowi on jedynie ramy merytoryczne zagadnień uznanych za kluczowe w kontekście przygotowania do prowadzenia działalności eksportowej i korzystanie z niego, szczególnie w przypadku realizacji szkoleń, wymaga każdorazowej weryfikacji i aktualizacji treści przez eksperta prowadzącego poszczególne moduły szkoleniowe oraz ewentualnego dostosowania do branży/specyfiki firm stanowiących potencjalnych odbiorców szkolenia. Zgodnie z rekomendacją PAIH, ekspertem prowadzącym szkolenie powinien być praktyk specjalizujący się w danym zakresie tematycznym.

PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Udostępnione w wersji elektronicznej publikacje dostępne na stronach internetowych PAIH (m.in. https://www.paih.gov.pl/moj_biznes_za_granica) mogą być wykorzystywane tylko w celach edukacyjnych. W przypadku korzystania z materiału w celu realizacji szkoleń, należy uwzględnić w informacji o szkoleniu, że jest ono efektem projektu „Mój biznes za granicą”.

Utrwalenie (sporządzenie egzemplarza, w celu jego publikacji), zwielokrotnienie, wprowadzenie do obrotu, wypożyczenie lub udostępnienie zwielokrotnionych egzemplarzy jest niedozwolone bez podpisania stosownej umowy udzielenia sublicencji przez PAIH.