

PROGRAM SZKOLENIA

**„Kontrakt z niemieckim partnerem handlowym:
wybrana problematyka negocjacji, wykonywania i opłacalności kontraktu”**

09 kwietnia 2019 r.

Miejsce szkolenia: Karliński Ośrodek Kultury, ul. Parkowa 1, Karlino

| | |
|---------------|--|
| 09.00 - 09.30 | Rejestracja uczestników |
| 09.30 - 09.45 | Powitanie uczestników oraz prezentacja oferty Ośrodka Enterprise Europe Network |
| 9.45 - 11.15 | <ol style="list-style-type: none"> 1. Zleceniodawca z Niemiec. <ol style="list-style-type: none"> a. Identyfikacja zleceniodawcy (inwestor, główny wykonawca, czy podwykonawca) b. Identyfikacja oczekiwań odbiorcy c. Planowanie wykonania kontraktu i efektów gospodarczych 2. Oferta i negocjacje <ol style="list-style-type: none"> a. Podstawowe informacje o składaniu ofert, odpowiedziach na otrzymane oferty b. Najczęstsze błędy w prowadzeniu negocjacji 3. Wybrane obowiązki przedsiębiorcy przy wykonywaniu kontraktu w Niemczech <ol style="list-style-type: none"> a. Czy potrzebne jest zgłaszanie działalności gospodarczej w Niemczech b. Wpis w Izbie Rzemieślniczej (Handwerksrolle) c. Meldowanie i zgłaszanie pracowników d. Inne obowiązki: księgowość, podatki |
| 11.15 - 11.30 | Przerwa kawowa |
| 11.30 - 13.00 | <ol style="list-style-type: none"> 4. Ustalenia umowne mające decydujący wpływ na opłacalność wykonywanego zlecenia i utrzymanie płynności finansowej <ol style="list-style-type: none"> a. Termin płatności, Kwoty zatrzymane na poczet napraw pogwarancyjnych (Sicherheitsvorbehalt), koszty dodatkowe w kontraktach budowlanych c. Opóźnienia w płatnościach, przerwanie kontraktu, nie udostępnienie placu budowy, koszty przerw w wykonaniu zlecenia. 5. Sposoby wykonania kontraktu <ul style="list-style-type: none"> -samodzielnie czy przez podwykonawcę -transgranicznie, w Niemczech czy w Polsce 6. Inne wybrane zagadnienia mające wpływ na opłacalność wykonywanego zlecenia <ol style="list-style-type: none"> a. Porównanie opłacalności przy opodatkowaniu kontraktu w Niemczech i w Polsce. b. Krótkie przedstawienie najważniejszych obciążeń podatkowych w Niemczech. c. Zatrzymany podatek budowlany |

| | |
|---------------|---|
| 13.00 - 13.30 | Przerwa kawowa, Poczęstunek |
| 13.30 - 14.30 | <p>7. Krótkie przedstawienie zagadnień rozliczeń VAT w kontraktach w Niemczech.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Przeniesienie obowiązku podatkowego na odbiorcę b. Materiały, urządzenia, wyposażenie i maszyny używane do wykonania kontraktu <ul style="list-style-type: none"> i. Materiały i urządzenia z Polski używane / zużyte w Niemczech ii. Materiały i urządzenia zakupione w Niemczech c. Odzyskiwanie VAT: VAT REF przez polski urząd skarbowy czy bezpośrednia deklaracja VAT w Niemczech. Ekonomiczne zalety i wady obu rozwiązań. <p>8. Wymogi płacy minimalnej w Niemczech. Podatek od płac pracowników oddelegowanych do wykonania kontraktu w Niemczech i porównanie pozostałych obciążeń.</p> |
| 14.30 - 15.00 | <p>Studium Przypadków/Omówienie przykładów/Pytania uczestników/Dyskusja/Konsultacje indywidualne/Rozdanie certyfikatów ukończenia szkolenia</p> |