



NÁKUP A CELNÍ PROBLEMATIKA 2024

Nákupčí profesionál
Řízení procesu nákupu
Nákupní jednání
Strategie a strategické nástroje v nákupu
Výběrová řízení v nákupu
Celní předpisy v praxi
INTRASTAT a intrakomunitární obchod v EU
Celní sazebník a další aktuality z oblasti celního řízení
Celní preference a původ zboží ve vztazích se třetími zeměmi a další aktuality v oblasti celního řízení v obchodní praxi
Revize pravidel pro mezinárodní obchod
Minimum celního deklaranta

Všechna uvedená i další témata, např. Rizika v řízení nákupu, Elektronizace nákupu v praxi, Outsourcing versus insourcing v praxi, Strategický nákup a jeho řízení, jsme pro Vás schopni realizovat jako zakázku na míru.

Nákupčí profesionál

Úvod

Kvalifikovaný nákup je soubor operací, které zahrnují činnosti spojené se vznikem potřeby interního zákazníka, až po podpis smlouvy mezi kupujícím a prodávajícím. Tyto činnosti může úspěšně zvládnout jen všestranně připravený a dostatečně vzdělaný nákupčí.

Cíle

- Naučit se stanovit roli a pozici nákupu v podniku.
- Umět určit interní potřebu z hlediska množství, kvality, ceny a času dodávky.
- Zdokonalit se ve schopnosti vyhledávat a vybrat nejvhodnějšího dodavatele.
- Naučit se posoudit úroveň a výkonnost nákupu.
- Zdokonalit se ve vyjednávacích dovednostech.
- Umět zvolit optimální strategii, organizaci a procesy nákupu.
- Seznámit se s aplikací moderních metod řízení zásob.
- Být obeznámen s nejnovějším zněním a aplikací obchodního zákoníku a celních zákonů.

Obsah

Nákupní proces – jeho průběh a řízení

- firma a nákup,
- makroproces nákupu.

Organizace nákupního útvaru

- začlenění, kompetence, role,
- de/centralizace činností, středisko sdílených služeb,
- spolupráce s interními útvary.

Strategické, taktické a operativní řízení nákupních činností

- analytická činnost, potřeby firmy x možnosti trhů,
- management informací, Make or Buy,
- nákupní strategie,
- taktický plán – quick x zevrubné plánování, účast nákupu,
- správa nákupního portfolia, diferenciací,
- správa dodavatelů, zařazování a vyřazování, vztahy – Jak spolu lidé hrají I.,
- výběrová řízení a vyjednávání – Jak spolu lidé hrají II.,
- správa kontaktů, vyváženost, milníky, změny podmínek,
- plánování zásob a dodávek,
- zpracování požadavku – od objednávky přes expediting po zaplacení,
- reporting,
- zvyšování efektivity, zlepšování.

Strategické, taktické, operativní nástroje a metody v nákupu

- MIS – marketingový/manažerský informační systém,
- nástroje situační analýzy: Pareto, ABC, RRS, Portfolio, 5-sil, VRIO, SLEPT,
- nástroje category managementu, organizace práce v nákupní skupině (CM),
- nástroje a metody řízení vztahů s dodavateli – SRM,
- nástroje pro plán a rozpočtování,
- demand management, (DTC, D4S, TCO),
- řízení rizik, kontrolní nástroje: Compliance & Whistleblowers & Transparency,
- scénáře pro kvalifikaci, výběr a hodnocení dodavatelů, kritéria,
- projektové řízení, řízení změny, multioborová konektivita, nákupní brief,
- SW podpora nákupu – ERP, řešení e-Procurementu: E2E, e-Sourcing, e-aukce, P2P, řízení dokumentů,
- komunikační dovednosti, zbožiznalectví a vzdělávání se v nákupu,
- směrnice nákupu, ISO v nákupu.

Řízení zásob v nákupu

- klasifikace zásob,
- zásoba v čase,
- Bod rozpojení,
- modely řízení zásob,
- druhy poptávky,
- analýzy pro řízení zásob,
- pojistná zásoba – její úloha,
- TOC a řízení zásob.

Dodavatelé – výběr, kvalifikace, hodnocení, komunikace

- kvalifikace dodavatelů,
- metody a nástroje hodnocení dodavatelů,
- komunikace a spolupráce s dodavateli,
- průzkumy trhu, databázové zdroje, elektronická tržiště,
- IT nástroje pro správu dodavatelů.

Controlling nákupu a řízení výkonnosti nákupu

- proč měříme výkonnost nákupu,
- základní principy měření výkonnosti nákupu,
- zásady nastavení KPI pro nákup,
- nejčastější KPI pro nákup.

Vyjednávání v nákupu

- fáze vyjednávání,

- klíčová role přípravy vyjednávání,
- osobnostní typy ve vyjednávání,
- strategie vyjednávání pro různé situace,
- strategie pro zablokovaná vyjednávání,
- vyjednávání s monopolními a dominantními dodavateli,
- uzavírací techniky,
- praktický trénink vyjednávání.

Nákup a právo

- základní ustanovení občanského zákoníku o uzavírání smluv,
- odpovědnost vedoucích zaměstnanců za uzavřenou smlouvu (včetně důsledků překročení kompetencí),
- speciální zákonná pravidla pro smlouvy o nákupu, subdodávkách, poskytnutí služeb,
- povinnosti prodávajícího a kupujícího,
- reklamace/odpovědnost za vady,
- praktické vychytávky (výhrada vlastnictví, zajištění nároků kupujícího, insolvenční doložka),
- nákup zboží s mezinárodním prvkem (Vídeňská úmluva, Úmluva CMR, doložky INCOTERMS),
- řešení sporů.

Celní administrativa

- elektronické celní řízení, celní režimy, celní sazebník EU, TARIC EU a způsoby výpočtu dovozních poplatků,
- dodací podmínky v mezinárodním obchodě – INCOTERMS,
- statistický systém sledování pohybu zboží mezi členskými státy EU – INTRASTAT.

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, příklady.

Určeno

Pracovníkům v nákupních odděleních, samostatným nákupčím a pracovníkům dalších útvarů, kteří jsou pověřeni nákupem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín

18. – 19. 3. + 8. – 9. 4. + 13. – 14. 5. 2024

14. – 15. 10. + 5. – 6. 11. + 25. – 26. 11. 2024

Místo

Praha

Praha

Variabilní symbol

141001

141002

Cena a rozsah

29 800 Kč (bez DPH), 36 058 Kč (včetně 21 % DPH)

3 x 2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Výběrová řízení v nákupu

Navazující kurzy z jiné oblasti: Efektivní komunikace ve firmě, Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání, Finanční řízení pro manažery neekonomy

Navazující oblasti: Logistika

Řízení procesu nákupu

Úvod

Kurz řízení nákupního procesu nabízí jeho účastníkům srovnání své vlastní praxe s moderními trendy řízení a organizace nákupu, nákupních týmů. Benchmark procesů nákupů s nejlepší praxí povzbuzuje ke změnám, na které často v ustálených vodách domácího firemního prostředí nebývá pomyšlení. Přijďte si rozšířit své znalosti, nechat se inspirovat novinkami v oboru, podělit se o své zkušenosti s manažery nákupu z jiných oborů podnikání.

Cíle

- Prohloubit znalosti a dovednosti potřebné k efektivnímu řízení a výkonu nákupních funkcí v souladu s cíli celé firmy.

Obsah

Rozhodování o nákupu

- potřeby organizace a dodavatelská nabídka,
- Make or Buy analýza => Outsourcing/Insourcing,
- přesná a včasná specifikace budoucí předpokládané potřeby.

Organizace a řízení nákupního útvaru

- firma a nákup, lidé v nákupu,
- činnosti a kompetence,
- de/centralizace činností,
- budování pozice, řízení změny.

Nákupní proces

- optimalizace strategických, taktických a operativních činností.

Řízení strategických činností

- nákupní strategie, analýzy, rizika a příležitosti,
- category management: Kraljic, Porter, Barney,
- správa a rozvoj dodavatelů, Long / Short / Black list,
- rozvoj kompetencí nákupního týmu,
- digitalizace činností,
- zpětná vazba.

Řízení taktických činností

- plán nákupu,
- diferenciací sourcingových činností dle důležitosti nakupovaných položek a úrovně dodavatelské báze,
- kvalifikace dodavatelů,
- specifikace předmětu poptávky a výběrová řízení,
- klíčová role nákupu při vyjednávání a strategických partnerství s dodavatelem,
- řízení kontraktů, dohod, vyváženost, milníky, změny podmínek,
- hodnocení výkonu dodavatelů, zpětná vazba,
- řízení konfliktu,
- plánování zásob a dodávek,
- modely držení zásob a zásobovací cykly, analytik nákupu,
- logistika v řízení dodávek – x Party Level management.

Řízení operativních činností

- řízení nákupních požadavků, standardní, odvolávky, nestandardní, Maverick -> no PO no Pay,
- příjem a kontrola kvality dodávky, spolupráce, bonus & malus,
- komunikace s druhou stranou,
- vypořádání – kontrola a likvidace faktur, automatické platby.

Měření a zlepšování nákupu

- KPI pro nákup finanční, sourcingové, operační, compliance.

Směrnice nákupu, ISO v nákupu

Nákup budoucnosti – Trendy v globalizovaném světě

- Tripple Bottom Line koncept,
- VUCA,
- nákup jako středisko sdílených služeb,
- outsourcing nákupních funkcí.

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, příklady z reálné praxe.

Určeno

Pro manažery nákupních týmů.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
25. 3. 2024	Praha	141003
10. 6. 2024	Praha	141004
21. 10. 2024	Praha	141005

Cena a rozsah

5 300 Kč (bez DPH), 6 413 Kč (včetně 21 % DPH)

1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Nákupní jednání

Úvod

Chcete zažít interakci, zkušenosti a profesionalitu? Pro současná nákupní jednání mezi dvěma a více stranami je nezbytná důkladná analýza situace, praktické uplatnění vítězné strategie a nalezení nejlepšího řešení. Ve vyjednávání nestačí jen znát, klíčové je umět znalosti a dovednosti používat. Proto se v tréninku plném praxe zaměříme na typické nákupní situace. Vyzkoušíte si, jak na komplikovaná jednání s monopolními dodavateli, zablokovaná jednání, vyjednávání pod tlakem a jednání ve slabé vyjednávací pozici. Přijďte se stát úspěšnějším nákupním vyjednavatelem a zlepšete tak výsledky svých jednání s dodavateli

Cíle

- Naučit se používat účinné vyjednávací taktiky a postupy pro zlepšení výsledků vyjednávání s dodavateli.
- Zdokonalit se v přípravě na vyjednávání a tím posílit svou pozici ještě před zahájením jednání.
- Absolvovat skutečně obtížná jednání a tím zvýšit svoji sebejistotu.

- Naučit se efektivně měnit strategii v průběhu jednání.
- Prohloubit umění vést efektivně jednání a dosahovat svých cílů.

Obsah

- Jak zvolit tu nejlepší vyjednávací strategii
- Správná analýza jako podmínka pro úspěšné vyjednávání
- Strategie a postupy vyjednávání pro komplikované nákupní situace
- Práce s cenou a dalšími parametry jednání – tipy a triky k získání většího dílu „koláče“
- Síla týmového vyjednávání, řešení konfliktů a další vyjednávací dovednosti v nákupní praxi
- Trénink skutečných situací, užitečná zpětná vazba a tvorba vítězných strategií pro Vaše jednání

Metodika

Interaktivní výklad s diskuzí, případové studie, hraní rolí, práce ve skupině.

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu a dalším profesím, které vyjednávají s dodavateli.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
10. – 11. 4. 2024	Praha	141006
27. – 28. 6. 2024	Praha	141007
25. – 26. 9. 2024	Praha	141008

Cena a rozsah

9 600 Kč (bez DPH), 11 616 Kč (včetně 21 % DPH)
2 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy z jiné oblasti: Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání, Obchodní dovednosti I – Základy úspěšného prodeje

Navazující oblasti: Vedení týmu, osobní a manažerské kompetence

Strategie a strategické nástroje v nákupu

Úvod

Specializovaný trénink metod strategického a taktického plánování. Představuje nejpoužívanější strategické nástroje v nákupu se zaměřením na jejich praktické využití. Jejich efektivní používání může výrazným způsobem zefektivnit nákup.

Cíle

- Představit nejužitečnější strategické nástroje, uvést jejich použití na praktických příkladech a naučit se je používat.

Obsah

Význam strategie nákupu

Zdroje pro tvorbu nákupní strategie a taktického plánování nákupu

- MIS – marketingový/manažerský informační systém,
- nástroje situační analýzy: Pareto, ABC, RRS, Portfolio, 5-sil, VRIO, SLEPT.

Manažerské nástroje a metody

- nákupní strategie,
- Category Management – diferenciacie přístupu,
- SRM – řízení vztahů s dodavateli,
- plánování v nákupu,
- řízení požadavků,
- řízení rizik, projektové řízení, řízení změny, multioborový tým, nákupní brief,
- taktický plán.

SW podpora

- ERP,
- E-Sourcing tools.

Metodika

Výklad spojený s diskuzí, příklady z praxe, příklady a jejich řešení, trénink.

Určeno

Nákupčím, manažerům nákupu, pracovníkům obchodních oddělení, pracovníkům logistiky, marketingu, informatiky,

manažerům a majitelům firem.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
20. 5. 2024	Praha	141009
12. 11. 2024	Praha	141010

Cena a rozsah

5 300 Kč (bez DPH), 6 413 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy této oblasti: Řízení procesu nákupu

Navazující oblasti: Logistika

Výběrová řízení v nákupu

Úvod

Účelem semináře je problematika výběrových řízení. Výběr správného dodavatele a dodacích podmínek má klíčový význam pro úspěch celé firmy. Přijďte se zlepšit v umění vybrat toho nejlepšího dodavatele a poznejte v praxi osvědčené postupy pro jeho výběr.

Cíle

- Umět zvolit a naučit se používat ověřené postupy pro výběr optimálního dodavatele.
- Zlepšit se v tvorbě správného zadání výběru dodavatele respektující potřeby firmy a využívající možnosti trhu a dodavatelů.
- Seznámit se s trendy výběru dodavatele, tvorbě zadání i v hodnocení nabídek.

Obsah

Co předchází výběru dodavatele

- příprava a plán,
- potřeby, zadání, specifikace,
- dodavatelé: Schopnost – Vhodnost – Výhodnost,
- aktivity vůči dodavatelům,
- průzkumy trhů, kvalifikace, poptávky, hodnocení plnění.

Výběr výhodného dodavatele (VŘ)

- tým pro výběrové řízení, ovlivňovatelé,
- průběh, optimalizace postupu, scénáře (velká – střední – malá – společnost/nákupní síla/rivalita/koluze/risk),
- taktiky a kritéria výběru (K.O. kritéria a kritéria pro získání konkurenční výhody, vhodné a nevhodné užití),
- cena, objemy, kvalita, služby, čas,
- komunikace v průběhu VŘ (žádoucí, zakázané), vysvětlování, motivace, vyjednávání – symetrie/asymetrie informací,
- vyhodnocování průběhu, zúžení výběru, jeden/více vítězů.

Automatizace/Elektronizace procesů VŘ

- e-poptávky, e-RFx, e-Sourcing, e-aukce,
- posilování aukčního principu.

Výběr dodavatele u dotačních titulů – EU

Praktické ukázky VŘ

Metodika

Výklad spojený s diskuzí, praktický trénink přípravy a realizace výběru dodavatelů, příklady a jejich řešení.

Určeno

Nákupcům, manažerům nákupu, dalším pracovníkům podílejících se na výběru dodavatele, obchodním manažerům.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
25. 4. 2024	Praha	141011
26. 6. 2024	Praha	141012
22. 10. 2024	Praha	141013

Cena a rozsah

5 300 Kč (bez DPH), 6 413 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy z jiné oblasti: Obchodní vyjednávání – Zlatá pravidla obchodního vyjednávání

Navazující oblasti: Řízení lidských zdrojů, Logistika

Celní předpisy v praxi

Úvod

Od okamžiku vstupu ČR do EU je valná většina práv a povinností souvisejících s celním řízením upravena právními předpisy EU. Náš seminář seznámí účastníky se souvislostmi mezi obchodně-právními podmínkami dodávek zboží v zahraničním obchodě a uplatňováním celních předpisů.

Cíle

Absolventi kurzu budou schopni:

- orientovat se v české legislativě a v legislativě EU v rámci celní problematiky,
- používat celní sazebník EU,
- orientovat se v preferenčních vztazích EU se třetími zeměmi,
- uplatňovat správné postupy v celních procedurách,
- dodržovat správné zásady při obchodování se třetími zeměmi.

Obsah

- Úvod do práva Evropské unie
- Celní sazebník EU a jeho používání
- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Preferenční vztahy EU ke třetím zemím
- Prokazování původu zboží
- Celní předpisy EU, česká legislativa, celní kodex
- Celní řízení
- INCOTERMS v celním řízení
- Celní režimy – jejich specifika a použití

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Všem přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení, zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi. Dalším zájemcům, kteří se potýkají s celními záležitostmi, potřebují si osvojit, osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se celního řízení v EU.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
20. 2. 2024	Praha nebo online	141201
22. 5. 2024	Praha nebo online	141202
19. 11. 2024	Praha nebo online	141203

Cena a rozsah

4 700 Kč (bez DPH), 5 687 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: INTRASTAT a intrakomunitární obchod v EU

Navazující oblasti: Logistika

INTRASTAT a intrakomunitární obchod v EU

Úvod

Jednotlivé obchodní operace v rámci EU vyžadují správné používání a vyplňování dokladů souvisejících s INTRASTATEM. Naš seminář seznámí účastníky přehlednou a srozumitelnou formou se všemi základními pravidly používání a vyplňování těchto dokladů, včetně praktických ukázek. Důležitá je i podrobná znalost celního sazebníku EU, se kterým budou účastníci rovněž seznámeni.

Cíle

- Seznámení se všemi používanými právními předpisy.
- Seznámení s pravidly sazebního zařazování zboží.
- Seznámení s praktickým vyplňováním dokladů ve vazbě na příslušné obchodní operace.
- Seznámení se všemi variantami elektronického podání INTRASTAT.

Obsah

Úvod do práva Evropské unie, včetně aktuálních novinek

Celní sazebník EU a jeho používání

- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Uvádění údajů o zboží do výkazu INTRASTAT

Statistika vnitro unijního obchodu INTRASTAT

- Využití dat z INTRASTATU pro strategické plánování firmy
- Vznik a zánik povinnosti k vykazování údajů do INTRASTATU
- Způsob a vykazování údajů a předávání výkazů pro INTRASTAT
- Údaje uváděné do výkazů při DOVOZU/VÝVOZU zboží v rámci EU
- INCOTERMS a INTRASTAT
- Výjimky a zvláštní postupy při vykazování pro určité druhy zboží
- Seznámení s možnými formami podání výkazu INTRASTAT
- Nejčastější chyby při vyplňování hlášení INTRASTAT
- Opravy podaných výkazů
- Připravované změny v oblasti INTRASTATU

Každý účastník obdrží v den konání:

- Odkaz ke stažení obsahující související aktuální právní předpisy a další informace.

Dotazy během semináře se mohou týkat jakékoli celní problematiky

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Zaměstnancům, popř. zástupcům firem obchodujících se zeměmi EU a dalším zájemcům, kteří se ve své praxi setkávají s problematikou INTRASTATU a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a aktualizovat své vědomosti týkající se INTRASTATU.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
17. 1. 2024	Praha	141204
10. 5. 2024	Praha	141205
14. 11. 2024	Praha	141206

Cena a rozsah

4 700 Kč (bez DPH), 5 687 Kč (včetně 21 % DPH)

1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: Logistika

Celní sazebník a další aktuality z oblasti celního řízení

Úvod

Od okamžiku vstupu ČR do EU je valná většina práv a povinností souvisejících s celním řízením upravena právními předpisy EU. Náš seminář seznámí účastníky se souvislostmi mezi obchodně-právními podmínkami dodávek zboží v zahraničním obchodě mimo EU a uplatňováním celních předpisů.

Jádrem semináře je seznámení s celní nomenklaturou a dále aktuální informace k novinkám v oblasti celního řízení.

Kurz je určen všem zaměstnancům firem obchodujících se zeměmi EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se potýkají s celním sazebníkem EU a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se zařazování zboží do nomenklatury celního sazebníku a zároveň se dozvědět nejnovější aktuality z oblasti celního řízení.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se v celním sazebníku EU,
- používat celní sazebník pro celní, statistické a daňové účely,
- prakticky využívat závazných a nezávazných informací o sazebním zařazení,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje,
- aplikovat v praxi získané informace k aktuálním novinkám v širší oblasti celního řízení.

Obsah

- Základy práva EU – s důrazem na aktuální změny v celních předpisech
- Celní předpisy EU, česká legislativa, související ustanovení
- Struktura celního sazebníku
- Harmonizovaný systém
- Kombinovaná nomenklatura EU
- TARIC, TARIC CZ
- Základní pravidla pro zařazování zboží
- Závazná informace o sazebním zařazení
- Celní sazebníky třetích zemí
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití pro správné zařazení zboží

Každý účastník obdrží v den konání:

- Odkaz ke stažení obsahující související aktuální právní předpisy a další informace.

Dotazy se mohou týkat jakékoli celní problematiky

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Zaměstnancům, popř. zástupcům firem obchodujících se zeměmi EU a dalším zájemcům, kteří se ve své praxi setkávají s problematikou celní nomenklatury, popř. z ní vyplývajících tarifních a netarifních opatření.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
20. 5. 2024	Praha	141207
27. 11. 2024	Praha	141208

Cena a rozsah

4 400 Kč (bez DPH), 5 324 Kč (včetně 21 % DPH)

1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: Logistika

Celní preference a původ zboží ve vztazích se třetími zeměmi a další aktuality z oblasti celního řízení v obchodní praxi

Úvod

Kurz je určen zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se setkávají při své praxi s preferenčními pravidly původu a potřebují tedy řádně stanovit a prokazovat původ obchodovaného zboží.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se ve složité problematice pravidel původu,
- orientovat se v preferenčních vztazích EU,
- vystavovat řádné důkazy původu,
- vyplňovat správné údaje původu do souvisejících celních dokladů a výkazu Intrastat,
- využívat finančních výhod, které obchodování se znalostmi preferencí EU přináší,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje k problematice,
- aplikovat v praxi získané informace k aktuálním novinkám v širší oblasti celního řízení.

Obsah

- Základy práva EU k problematice
- Struktura preferenčního systému EU
- Nepreferenční pravidla původu
- Jednostranná preferenční opatření (GSP, OCT)
- Zóny volného obchodu (FTA), celní unie (CU)
- Stanovení původu zboží (pravidla, kumulace, drawback)
- Důkazy původu a další související doklady (EUR1, FORM A, A.TR., prohlášení vývoze)
- Prohlášení dodavatele (prokazování původu v rámci EU)
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití

Každý účastník obdrží v den konání:

Odkaz ke stažení obsahující související aktuální právní předpisy a další informace.

Dotazy se mohou týkat jakékoli celní problematiky.

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Kurz je určen zaměstnancům firem obchodujících se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se setkávají při své praxi s preferenčními pravidly původu a potřebují tedy řádně stanovit a prokazovat původ obchodovaného zboží.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,

program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
10. 4. 2024	Praha	141209
13. 11. 2024	Praha	141210

Cena a rozsah

4 400 Kč (bez DPH), 5 324 Kč (včetně 21 % DPH)

1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová

602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: Logistika

Revize pravidel pro mezinárodní obchod

Úvod

Kurz je určen všem zaměstnancům firem obchodujících v rámci EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům, kteří se potýkají s doložkami INCOTERMS a potřebují si osvojit, popřípadě osvěžit a zaktualizovat své vědomosti týkající se dodacích doložek.

Cíle

Absolventi semináře budou schopni:

- orientovat se v aktuálních dodacích doložkách INCOTERMS,
- řádně vyplňovat údaje související s INCOTERMS do celních a statistických (INTRASTAT) dokumentů,
- rozumět dopadům zvolené doložky INCOTERMS na stanovení celní hodnoty a vyměření cla,
- rozumět vlivu dodacích doložek na DPH v zahraničním obchodě,
- využívat zdarma dostupné internetové a jiné zdroje k problematice.

Obsah

- Základy práva EU k problematice, globální rozsah INCOTERMS a regionální rozdíly
- Dodací podmínky INCOTERMS obecně – o čem to je a o čem to není
- Druhy a kategorizace dodacích doložek
- Charakteristika jednotlivých dodacích doložek INCOTERMS a jejich využití v obchodních operacích
- Souvislosti mezi INCOTERMS a druhem dopravy
- Zlatá pravidla používání INCOTERMS
- INCOTERMS při vnitroujinném obchodě se zbožím, včetně dopadů na vykazování INTRASTATU
- INCOTERMS při dovozu a vývozu zboží, včetně dopadů na celní řízení
- INCOTERMS – vliv dodacích doložek na DPH při zahraničním obchodě
- Internetové a další zdroje a jejich praktické využití

Pozn.: V případě aktuálních změn legislativy či potřeb našich klientů v oblasti celní problematiky budou v průběhu roku do naší nabídky zařazeny mimořádné semináře.

Metodika

Výklad, příklady.

Určeno

Kurz je určen zaměstnancům firem obchodujících v rámci EU i se třetími zeměmi, zaměstnancům logistických společností, dále přímým i nepřímým zástupcům v celním řízení a dalším zájemcům.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
14. 2. 2024	Praha	141211
26. 6. 2024	Praha	141212
21. 11. 2024	Praha	141213

Cena a rozsah

4 900 Kč (bez DPH), 5 929 Kč (včetně 21 % DPH)
1 den

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující oblasti: Logistika

Minimum celního deklaranta

Úvod

Třídenní vzdělávací seminář určený zejména pro pracovníky celních deklarací, pracovníky celních oddělení logistických a dopravních firem, pracovníky logistiky a skladů, seznamuje se základní legislativou EU a ČR upravující celní problematiku, s vlastním procesem celního řízení, s problematikou původu zboží a v neposlední řadě seznamuje účastníky se strukturou společného celního sazebníku EU, resp. s harmonizovaným systémem popisu a číselného označování zboží a kombinovanou nomenklaturou, stejně tak osvojuje všeobecné principy a postupy při sazebním zařazení zboží.

Cíle

- Celní problematika, resp. celní právo, patří mezi velmi specifické, obsáhlé a náročné oblasti práva, a zejména jeho aplikace při provádění vlastního celního řízení přináší velká úskalí. Znalost základních právních předpisů EU i ČR je proto podstatná proto, aby kdokoliv mohl být účasten na procesech celního řízení, byť je mnohdy pouze v postavení dovozce či vývozce a pro celní řízení si zvolil zástupce. Vysvětlíme si postavení zástupců a rozdíl mezi přímým a nepřímým zastoupením tak, aby bylo zřejmé, kdo nese jakou míru odpovědnosti za úkony, které učiní.
- V rámci kurzu se budeme věnovat aplikaci základních právních norem do praxe, tzn. pochopíme důležité pojmy, procesy, práva a povinnosti účastníků celního řízení. Důraz budeme klást na praktické provádění celního řízení a popisu jednotlivých na sobě závislých fází. Vysvětlíme si jak probíhá standardní celní řízení v tzv. běžném postupu a jaké jsou výhody zjednodušených postupů v celním řízení. Zejména s přihlédnutím k tomu, že CS ČR v roce 2023 zrušila udělené zjednodušené postupy /zápis do záznamů deklaranta/ pro propouštění zboží do vývozních celních režimů a

toto bude následovat i při propouštění do dovozních celních režimů, je třeba pochopit, proč k tomu došlo a jak dále postupovat. Zaměříme se i na provázanost provádění celního řízení a uplatňování DPH při dovozu, a nároků na osvobození od DPH při vývozu, nebo při osvobození od cla.

- Podrobně se zaměříme na faktory, které mají dopad na správné stanovení cla - tzn. celní hodnota, její připočitatelné a odčitatelné položky, vliv dodacích doložek Incoterms. Nejsložitějším bodem našeho kurzu, a současně tím nejdůležitějším, bude naučit se pracovat se společným celním sazebníkem EU, pochopit rozdíl mezi sazebníkem a integrovaným celním sazebníkem Taricem, zvládnout všeobecná pravidla pro výklad kombinované nomenklatury a pravidla pro zařazování. Pro předcházení rizik v souvislosti s prováděním zahraničního obchodu musíme zvládnout orientaci v obchodněpolitických opatřeních, které na dovoz a vývoz dopadají. Aktuálně se zaměříme na oblast mezinárodních sankcí/uplatňované sankce vůči Rusku a Bělorusku a jejich dopady do procesů dovozu a vývozu zboží/, oblast zákazů a omezení /systém čerpání kvót, dodatečná cla, antidumping, nové povinnosti v oblasti "uhlíkového cla" a další/ a jak případně rizikům předcházet.
- Vyplňování celních prohlášení zpravidla ve větší míře provádí zástupci v celním řízení. Za tímto účelem mají k dispozici deklarantské systémy. Nicméně je vhodné vědět, co je obsahem nejdůležitějších "kolonek" podávaného celního prohlášení. Připomenout si pravidla pro jejich vyplnění ve vazbě na uvádění údajů do deklarace celní hodnoty, uvádění kódů, které představují žádost o osvobození od dovozních cel, čerpání výhodnějších celních sazeb /preferenční sazby cla, nárok na tarifní suspenze a kvóty, atd./, správnost údajů o fakturované hodnotě, statistické hodnotě /i při vývozu/, celní hodnoty /jako základu pro clo, antidumpingové clo/, uvádění údajů o měrné jednotce a váze dováženého a vyváženého zboží /časté chyby vedoucí ke kontrolám tzv. celním dohledům/ a další.

Obsah

Uvedení do problematiky celních předpisů

- Legislativa EU a ČR v oblasti celního řízení
- Základní terminologie – celní status, clo a jeho druhy, druhy celních režimů, zajištění celního dluhu, kombinovaná nomenklatura „KN“

Průběh celního řízení

- Celní řízení a propouštění zboží do celních režimů
- Deklarant a zastupování v celním řízení
- Běžný postup v celním řízení a zjednodušené postupy
- Doklady nutné k celnímu řízení
- Obchodně politická opatření při dovozu a vývozu, rizika s nimi spojená
- Osvobození od dovozního cla ve specifických případech
- Celní sazebník EU a integrovaný celní sazebník, tj. TARIC – pravidla pro zařazování zboží do podpoložek KN,
- Původ zboží, jeho vliv při propouštění zboží do celních režimů, stanovení původu zboží, rozdíl mezi nepreferenčním a preferenčním původem zboží

Pravidla vyplňování celních prohlášení

- Specifika jednotlivých celních režimů
- Nastavení kontroly rozhodnutí, když je celní prohlášení zpracována zástupcem
- Správné vyplnění kolonek v případě stanovení cla – fakturovaná hodnota x celní hodnota a navazující správnost stanovení základu pro DPH

Metodika

Interaktivní výklad, vyplňování celních prohlášení, příklady.

Určeno

Pracovníkům, kteří jsou ve firmách a institucích pověřeni realizováním a řízením celní problematiky či přípravou obchodních a celních dokladů, pracovníkům logistiky, skladů, dopravců apod. Seminář je samozřejmě přínosem i pro účetní a finanční poradce, jenž vedou účetnictví a zpracovávají daňová přiznání výše uvedených firem či pro poradenské firmy.

Harmonogram

prezence 8.45–9.00 hod.,
program 9.00–16.00 hod.

Termín	Místo	Variabilní symbol
22. – 24. 4. 2024	Praha nebo online	141214
1. – 3. 10. 2024	Praha nebo online	141215

Cena a rozsah

16 800 Kč (bez DPH), 20 328 Kč (včetně 21 % DPH)
3 dny

Manažer projektu

Bohuslava Fejtová
602 272 536, bfejtova@gradua.cz

Doporučujeme

Navazující kurzy: Celní předpisy v praxi

Navazující oblasti: Vedení týmů, osobní a manažerské kompetence, Řízení lidských zdrojů, Logistika