

Szkolenie jednodniowe

Tytuł: Incoterms 2020® - najnowsza wersja - Jak je rozumieć, stosować i nie popełniać błędów

Cel: (i) Przekazanie informacji o najnowszej wersji Incoterms® 2020, ich nowej strukturze wewnętrznej, zmianie kolejności i nazwy reguł, różnicach w stosunku do Incoterms® 2010 oraz o zasadach prawidłowego i bezpiecznego stosowania reguł w kontraktach handlowych.

(ii) Analiza poszczególnych reguł Incoterms® 2020, w kontekście podziału obowiązków, kosztów i ryzyka związanego z dostawą towaru między sprzedającym i kupującym.

Program:

- [1] Wprowadzenie:
 - Krótka historia Incoterms;
 - Incoterms 2020 a umowa sprzedaży (pojęcia dostawa, własność, ryzyko);
- [2] NOWOŚCI w Incoterms® 2020;
- [3] RÓŻNICE w stosunku do wersji Incoterms® 2010;
- [4] Analiza i omówienie 11 reguł Incoterms® 2020 oraz zmian w poszczególnych regułach, ze szczególnym uwzględnieniem podziału obowiązków, kosztów i ryzyka między sprzedającym i kupującym;
- [5] Analiza błędów, które mogą być popełnione przy stosowaniu reguł Incoterms® 2020:
 - brak informacji o wersji Incoterms;
 - negatywne konsekwencje związane z brakiem określenia punktu dostawy;
 - błędne stosowanie reguł FOB, CFR i CIF w transporcie kontenerowym;
 - możliwe konsekwencje finansowe wskutek błędnej interpretacji reguł C.
- [6] Incoterms® 2020 w kontraktach handlowych:
 - Czy stosować w kontraktach reguły Incoterms® 2020?
 - Którą regułę wybrać?
 - Jak czynniki należy wziąć pod uwagę w procesie decyzyjnym?
- [7] Dokumenty i informacje wymagane od stron kontraktu w Incoterms® 2020.
- [8] Incoterms® 2020 a umowa spedycji i umowa przewozu.
- [9] Ubezpieczenie towaru w drodze w Incoterms® 2020.
- [10] Warsztaty (rozwiązywanie w grupach case'ów)
- [11] Podsumowanie (dyskusja podsumowująca, pytania, odpowiedzi).

Rezultat: Uczestnik szkolenia będzie potrafił dokonać wyboru prawidłowej reguły Incoterms®, z uwzględnieniem specyfiki towaru i gałęzi transportu, w kontraktach eksportowych i importowych. Pozwoli to na uniknięcie wielu kosztownych błędów i bezkonfliktową realizację transakcji handlowej.

Metody: Wykład, wzbogacony animowaną prezentacją Incoterms i zajęcia warsztatowe (przykłady wzięte z życia i ze sporów). W trakcie szkolenia, sumarycznie, co najmniej jedna godzina zostanie poświęcona na wymianę poglądów w formie dyskusji, ewentualne formułowanie problemów, pytania i odpowiedzi.