



Cykliczne, 2-dniowe szkolenie podatkowe dla dealerów

Czerwiec 2023

O szkoleniu.

Formuła szkolenia

1. dzień szkolenia

12.06.2023
Gdańsk

9:00-17:00

lub

14.06.2023
Warszawa

9:00-17:00

lub

15.06.2023

Cała Polska (on-line)

9:00-12:00, 13:00-16:00

2. dzień szkolenia

16.06.2023
Cała Polska (on-line)

9:00-12:00,
13:00-16:00

Sesja pytań i odpowiedzi

22.06.2023
Cała Polska (on-line)

12:00-16:00

Lokalizacje szkoleń stacjonarnych



Gdańsk, 12.06.2023

Hotel Scandic Gdańsk****
ul. Podwale Grodzkie 9, 80-895 Gdańsk



Warszawa, 14.06.2023

Centrum Konferencyjne Golden Floor
al. Jerozolimskie 123A, 02-017 Warszawa



Druga osoba z firmy rabat - 20%

Czego dowiesz się na szkoleniu?

Dzień 1.

Najbliższe zmiany przepisów podatkowych



Marta Szafarowska,
Weronika Grzęda

- Jakie zmiany w VAT (i CIT oraz PIT) wprowadzi Pakiet SLIM VAT 3 od 1.07.2023 r.?
- W jaki sposób zacząć przygotowywać się do wdrożenia KSeF?
- Jakie będą skutki procedowanej nowelizacji dotyczącej płatności gotówkowych?

Koszty podatkowe w stacji dealerskiej



Bartosz Mazur

- Jak stosować nowe zasady dotyczące zaliczania rozpoznania kosztu przy wynagrodzeniach i składkach ZUS?
- Które wydatki związane ze spotkaniami z kontrahentami i klientami można zaliczyć w koszty?
- Jak księgować wydatki na doposażenie samochodów?

Stosowanie limitu 150 tys. zł i proporcji 75/25 w praktyce



Marta Szafarowska

- Jak poprawnie wyliczyć koszty (KUP i NKUP) dla aut o wartości powyżej 150 tys. zł, które wprowadzane są na ŚT?
- Jak obliczać proporcję kosztów przy zakupie polisy AC i GAP?
- Jak wyliczyć przychód podatkowy przy zwrocie składki w związku ze sprzedażą pojazdu?

Przedłużone gwarancje



Marta Szafarowska

- Jak dokumentować przekazanie klientowi przedłużonej gwarancji przy sprzedaży samochodu?
- Wydatek na zakup przedłużonej gwarancji – koszt pośredni czy bezpośredni?
- Jak rozliczyć i udokumentować naprawę z przedłużonej gwarancji – w różnych wariantach?

Podatek u źródła



Bartosz Mazur

- Jakie obowiązki w zakresie WHT pojawią się przy wydatkach na oprogramowanie, usługi IT i reklamę w internecie?
- Czy płatność odsetek na rzecz zagranicznego banku powoduje obowiązki na gruncie WHT?

Bieżące zagadnienia podatkowe dotyczące stacji dealerskich



Marta Szafarowska

- Jak rozliczyć na gruncie VAT i CIT zakup dodatkowych funkcji samochodu uruchamianych poprzez kod od producenta?
- Jakie są skutki podatkowe wynajmu samochodów firmowych pracownikom?
- Jak rozliczyć wydatki na oklejenie samochodu firmowego?

Czego dowiesz się na szkoleniu?.

Dzień 2.

Fotowoltaika, ładowarki, odprzedaż energii elektrycznej (usługi ładowania)



Marta Szafarowska,
Weronika Grzęda

- Jakie obowiązki na gruncie akcyzy mogą pojawić się w związku z posiadaniem instalacji fotowoltaicznej i ładowarek do pojazdów EV?
- Jak rozliczać energię elektryczną zużytą do ładowania pojazdów dealera i klientów?

Ceny transferowe. Doświadczenia roku poprzedniego i wskazówki na rok 2023



Maciej Gierada

- Jak organy podchodzą do benchmarków bazujących na danych sprzed pandemii?
- Jakie działania należy wdrożyć w związku ze zmianami kosztów finansowania dłużnego?
- Co – w kontekście cen transferowych – zmieniła wojna i wysoka inflacja?

Estoński CIT. Ujęcie w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym



Barbara Urbanek-Rajwa

- Jak zaksięgować transakcje związane m.in. z ukrytymi zyskami, wydatkami niezwiązanymi z działalnością gospodarczą czy nieujawnionymi operacjami gospodarczymi?
- Wyodrębnienie kont analitycznych – jakie rozwiązania będą najlepsze w praktyce?
- Jakich błędów uniknąć w związku ze sprawozdaniem finansowym spółki na CIT estońskim?

Budżetowanie stacji dealerskiej. Na wewnętrzne potrzeby firmy dealerskiej i na potrzeby importera



Adrian Burdziak

- Jakie elementy należy uwzględnić w budżecie na potrzeby dealera, a jakie na potrzeby importera?
- Jak uwzględnić wytyczne dostawców w przypadku budżetu dla importera?
- W jaki sposób uwzględnić aspekt wynagrodzeń w przypadku posiadania autoryzacji więcej niż 1 marki?

Finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne (w tym pożyczki i poręczenia)



Bartosz Mazur

- Jakie są skutki pożyczek na gruncie VAT, PIT i PCC?
- Dlaczego dopłaty i przeniesienia zysku na kapitał zapasowy to „darmowy koszt podatkowy”?
- Jakie obowiązki wystąpią przy pożyczce od osoby fizycznej?

Szczegółowy program 1/6.

Dzień 1. Zajęcia stacjonarne lub online

Prowadzący: Marta Szafarowska, Bartosz Mazur, Weronika Grzęda

Najbliższe zmiany przepisów podatkowych

SLIM VAT 3

(w tym zmiany w obszarze PIT i CIT)

- Zmiany dotyczące podmiotów dokonujących transakcji wewnątrzwspólnotowych
- Zmiany w sankcjach VAT
- Zmiany w stosowaniu mechanizmu podzielonej płatności przy faktoringu
- Zmiany w zakresie art. 90 i 91 (współczynnik VAT i sprzedaż zwolniona) – obowiązki podatnika
- Zmiany w zakresie najmu prywatnego nieruchomości
- Zmiany w ulgach podatkowych dla podatników PIT
- Zmiany w zakresie wprowadzenia obowiązku przesyłania JPK_PIT i JPK_CIT
- Zmiany dla podmiotów inwestujących na giełdzie

Krajowy System e-Faktur

- Mapa transakcji w stacji dealerskiej – dokumentująca sposób wystawiania i dostarczania faktur za poszczególne rodzaje transakcji
- Modele korygowania poszczególnych typów dokumentów w stacji dealerskiej
- Zmiany w zakresie faktur zaliczkowych – skutki
- Powstanie obowiązku podatkowego w VAT a możliwość wystawienia faktury przed wydaniem (dostawą) pojazdu
- Faktury ustrukturyzowane dla odbiorców zagranicznych – co oznacza obowiązek udostępnienia jej „w postaci uzgodnionej z odbiorcą”?
- Brak zgody kontrahenta na otrzymywanie faktur ustrukturyzowanych przy użyciu KSeF – skutki

- Krajowy System e-Faktur a JPK
- KSeF a faktury uproszczone generowane przez kasę fiskalną
- Awaria KSeF, niedostępność KSeF, awaria KSeF u podatnika – różnice pomiędzy tymi pojęciami i prawidłowe działanie w poszczególnych sytuacjach
- Sankcje finansowe za błędy w korzystaniu z KSeF – „taryfikator” i okres obowiązywania „taryfy ulgowej”

Inne ustawy

- Projekt nowelizacji ustaw o PIT i CIT, uchylający ograniczenia w regulowaniu zobowiązań przy użyciu gotówki

Stosowanie limitu 150 tys. zł i proporcji 75/25 w praktyce

- Poprawne wyliczenie kosztów podatkowych i niepodatkowych dla samochodów osobowych o wartości powyżej 150 tys. zł wprowadzanych na środki trwałe
- Zasady liczenia okresu 12 miesięcy dla potrzeb wprowadzenia pojazdu do ewidencji środków trwałych
- Skutki niewprowadzenia samochodu o wartości poniżej i powyżej 150 tys. zł do ewidencji środków trwałych w przypadku wykorzystywania go dłużej niż 12 miesięcy
- Korelacja limitu 150 tys. zł z pełnym odliczeniem VAT
- Poprawne wyliczenie kosztów podatkowych i niepodatkowych dla samochodów osobowych o wartości powyżej 150 tys. zł, które są przedmiotem leasingu
- Leasing finansowy o długości do 12 miesięcy samochodu o wartości do 150 tys. zł i powyżej 150 tys. zł – obowiązujące ryzyka i limity

Szczegółowy program 2/6.

Stosowanie limitu 150 tys. zł i proporcji 75/25 w praktyce (c.d)

- Poprawne wyliczenie kosztów podatkowych i niepodatkowych przy zakupie polisy AC i GAP dla samochodu osobowego o wartości powyżej 150 tys. zł – obliczanie proporcji, zakres pojazdów, do których limit nie ma zastosowania
- Zasady ujmowania kosztów składek ubezpieczeniowych (AC, GAP) jako kosztów podatkowych – przykłady rozliczeń
- Zwrot składki ubezpieczeniowej przy sprzedaży samochodu o wartości powyżej 150 tys. zł a wyliczenie przychodu podatkowego – zasady rozliczenia pozostałej kwoty składki z RMK
- Wykazywanie przychodu w przypadku otrzymania „odszkodowania” z zakładu ubezpieczeń z tytułu naprawy powypadkowej samochodu użytkowanego w sposób mieszany a stosowanie proporcji 75/25 – orzecznictwo
- Koszty eksploatacyjne (naprawy, przegląd itp.) samochodów należących do dealera wykorzystywanych do celów mieszanych a stosowanie proporcji 75/25
- Naprawy samochodów własnych dealera – dokumentowanie i skutki podatkowe
- Wynajem miejsc parkingowych klientom a stosowanie proporcji 75/25 – podejście organów podatkowych

Przedłużone gwarancje

- Skutki podatkowe i dokumentowanie przekazania klientowi przedłużonej gwarancji przez dealera przy sprzedaży samochodu
- Zasady kwalifikacji wydatku na zakup przedłużonej gwarancji w sytuacji, gdy jest ona oferowana razem ze sprzedawanym samochodem
- Rozliczenie wydatku na nabycie przedłużonej gwarancji – usługi ubezpieczeniowej. Koszt bezpośredni czy koszt pośredni rozliczany w czasie, na jaki została zawarta polisa ubezpieczeniowa?

- Dokumentowanie naprawy wykonanej w ramach przedłużonej gwarancji, gdy ubezpieczonym jest dealer, a firma ubezpieczeniowa jest płatnikiem – w przypadkach gdy naprawę realizuje dealer ubezpieczony lub inny dealer. Jak wygląda dokumentowanie napraw w ramach przedłużonej gwarancji jeśli ubezpieczonym jest klient (właściciel pojazdu)?
- Odliczenie VAT od materiałów i towarów wykorzystywanych dla potrzeb przeprowadzenia napraw pojazdów w ramach przedłużonej gwarancji (gdzie ubezpieczonym jest dealer naprawiający bądź klient)
- Dokumentowanie sprzedaży naprawy realizowanej w ramach przedłużonej gwarancji, gdy gwarantem i płatnikiem jest podmiot zagraniczny – nota, faktura, czy i jaka stawka VAT?

Koszty podatkowe w stacji dealerskiej

- Przypomnienie podstawowych zasad – co jest kosztem, a co nie, kiedy rozpoznawać koszty, kiedy bezpośrednie, a kiedy pośrednie
- Koszty dotyczące samochodów – ogólne reguły
- Wynagrodzenia i składki ZUS a moment rozpoznania kosztu – nowe zasady
- Wydatki na spotkania z kontrahentami, klientami itd.
- Wydatki na organizację wydarzeń plenerowych, pikników itp., artykułów spożywczych dla uczestników i usług towarzyszących
- Wydatki na remont, adaptację, przystosowanie salonu w związku ze zmianami markowymi
- Wydatki (w tym współfinansowane przez pracowników) na karty sportowe i pakiety medyczne
- Wydatki na zakup odzieży sportowej z logo dealera
- Finansowanie działalności drużyny sportowej
- Sponsoring klubu sportowego

Szczegółowy program 3/6.

Koszty podatkowe w stacji dealerskiej (c.d.)

- Wydatki na usługi konsultingowe i marketingowe (opracowanie strategii, identyfikacji wizualnej itp.)
- Wydatki na zakup i wdrożenie systemu DMS – koszt bieżący czy WNIP?
- Wydatki na ogłoszenia dotyczące samochodów – koszt pośredni czy bezpośredni?
- Wydatki na części, elementy karoserii, które dealer wymienia z uwagi na popełniony błąd pracownika
- Wydatki związane z doposażeniem samochodów demonstracyjnych, zastępczych i służbowych
- Wydatki związane z samochodami używanymi oferowanymi do sprzedaży (PCC, transport)
- Wydatki na części wykorzystane do naprawy gwarancyjnej nieuznanej ostatecznie przez gwaranta
- Księgowanie doposażenia samochodów demonstracyjnych – w koszty czy na magazyn?
- Środek trwały (samochód) w leasingu został wprowadzony do ewidencji ŚT i amortyzowany, następnie wykupiony z leasingu. Koszty, szacowanie wartości początkowej po wykupie, ponowne wprowadzenie do ŚT?
- Prezenty dla pracowników – KUP czy darowizna? Konkretnie przykłady
- Naliczony VAT – odliczać i naliczać czy nie odliczać? Kiedy stanowi KUP?
- Spisane inwestycje – czy i kiedy KUP?

Podatek u źródła

Wydatki na oprogramowanie i usługi IT a obowiązki w zakresie podatku u źródła

- Korzystanie z oprogramowania bez przeniesienia praw autorskich
- Odsprzedaż aktualizacji
- Dostęp do programu diagnostycznego oraz korzystanie ze sprzętu diagnostycznego od kontrahenta spoza UE
- Wydatki na dostęp do licencji do programu np. CRM lub programu z technicznymi opisami części zamiennych

- Subskrypcja programów do obróbki zdjęć i filmów i wyszukiwania części zamiennych, integracji drukarki listów przewozowych z platformami sprzedażowy i aukcyjnymi
- Wydatki na zakup usług informatycznych i programistycznych

Usługi niematerialne, reklamowe

- Facebook
- Google
- LinkedIn

Najem i dzierżawa aktywów z zagranicy

- Wydatki związane z dzierżawą kiosków do kluczyków (kluczykomatów)

Odsetki

- Płatności z tytułu odsetek do banku zagranicznego (np. importerskiego)

Pozostałe

- Wydatki związane z usługami przedłużonych gwarancji dla aut używanych
- Wydatki na ogłoszenia na zagranicznych platformach ogłoszeniowych
- Wątpliwości związane z wypełnieniem IFT-2R

Bieżące zagadnienia podatkowe dotyczące stacji dealerskich

- Zakup dodatkowych funkcjonalności samochodu, które uaktywniane są na podstawie kodu odblokowującego otrzymanego od producenta – udokumentowanego przez zagraniczną fakturę wystawioną przez producenta (fabrykę) – rozliczenie na gruncie VAT i podatku dochodowego
- Wydatki na oklejenie pojazdu firmowego dealera – skutki na gruncie VAT i CIT oraz wpływ na zmianę przeznaczenia pojazdu

Szczegółowy program 4/6.

Bieżące zagadnienia podatkowe dotyczące stacji dealerskich (c.d)

- Wynajem samochodów pracownikom – skutki podatkowe praktyk stosowanych przez dealerów i podejście organów
- Nieodpłatne udostępnienie samochodów przez dealera (np. fundacjom lub szpitalom)
- Nieodpłatne korzystanie przez dealera z samochodów udostępnionych np. przez importera – skutki podatkowe
- Obowiązek przeprowadzenia dodatkowego badania technicznego i pozyskania dokumentu VAT-1 dla samochodów ciężarowych – czy możliwa jest rezygnacja z tego obowiązku na rzecz zgłaszania takich pojazdów na VAT-26 i prowadzenia ewidencji przebiegu?
- Ujęcie części używanych, pozyskanych w ramach napraw serwisowych a możliwość ich ponownej sprzedaży – skutki podatkowe
- Niedobory towarów ujawnione w trakcie inwentaryzacji – skutki podatkowe na gruncie VAT i podatku dochodowego w kontekście orzecznictwa
- Warunki zwrotu akcyzy przy dostawie wewnątrzwspólnotowej
- Rozliczenie CIT za rok 2022 – o czym warto pamiętać?

Dzień 2. Zajęcia online

Prowadzący: Marta Szafarowska, Weronika Grzęda, Barbara Urbanek-Rajwa, Maciej Gierada, Adrian Burdziak

Fotowoltaika, ładowarki, odprzedaż energii elektrycznej (usługi ładowania)

- Obowiązki na gruncie akcyzy (deklaracje, ewidencja) w związku z posiadaną instalacją fotowoltaiczną oraz stacją ładowania pojazdów elektrycznych – w zależności od mocy urządzeń, modelu zużycia energii (potrzeby własne, odprzedaż) i ewentualnej współpracy z zewnętrznymi operatorami stacji ładowania
- Urządzenia do ładowania pojazdów elektrycznych – klasyfikacja na gruncie KŚT, amortyzacja i obowiązki w zakresie podatku od nieruchomości
- Rozliczenie energii elektrycznej – uzyskiwanej z własnej instalacji oraz z sieci – zużytej do ładowania samochodów dealera (z pełnym odpisem i użytkowanych w systemie mieszanym) i klientów
- Zasady dokumentowania sprzedaży energii elektrycznej załadowanej do samochodów klientów – w zależności od modelu sprzedaży
- Leasing paneli fotowoltaicznych

Ceny transferowe. Doświadczenia roku poprzedniego i wskazówki na rok 2023

Doświadczenia roku poprzedniego

- Skutki pandemii COVID-19 – wpływ na rok finansowy 2021
- Pogorszona rentowność spowodowana lockdownami, szczególnie w Q1 i Q2 roku finansowego 2021
- Wzrost kosztów finansowania wewnętrznego i zewnętrznego wywołany czynnikami makroekonomicznymi (inflacja, wzrost stóp procentowych, negatywne zmiany kursu PLN w stosunku do walut zagranicznych takich jak CHF, EUR i USD)
- Historyczne benchmarki bazujące na danych finansowych sprzed pandemii COVID-19 (przeważnie z okresu 2017-2019) a kontrole podatkowe
- Wzrost skuteczności organów podatkowych w typowaniu podatników do kontroli a ustalenie dodatkowego wymiaru należności

Szczegółowy program 5/6.

Ceny transferowe. Doświadczenia roku poprzedniego i wskazówki na rok 2023 (c.d)

Wskazówki na rok 2023

- Szczegółowa weryfikacja rentowności osiągananej przez spółkę za rok finansowy 2022 – pierwszy rok finansowy po pandemii COVID-19 – porównanie z rentownością osiąganą w poprzednich latach finansowych
- Weryfikacja kosztów finansowania dłużnego – wewnętrznego i zewnętrznego
- Sporządzenie nowych benchmarków na podstawie danych za lata COVID-owe, tj. 2020 i 2021
- Konieczność uwzględnienia skutków wysokiej inflacji i wojny na Ukrainie
- Czynniki ryzyka i ich ograniczenie – czym kierują się organy podatkowe przy typowaniu podatników do kontroli w obszarze cen transferowych?

Estoński CIT. Ujęcie w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym

Obowiązki bilansowe przed przejściem na CIT estoński

- Obowiązek rachunkowego wyodrębnienia zysków i strat przed przystąpieniem do opodatkowania ryczałtem od dochodów spółek (art. 7aa ust. 1 updog)
- Obowiązek zamknięcia ksiąg rachunkowych oraz sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z przepisami o rachunkowości
- Dane porównawcze w dodatkowym sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień poprzedzający wejście w CIT estoński

Operacje księgowe w trakcie roku w CIT estońskim

- Transakcje istotne dla ryczałtu od dochodów spółek (m.in. dochód z tytułu: podzielonego zysku, ukrytych zysków, wydatków niezwiązanych z działalnością gospodarczą, nieujawnionych operacji gospodarczych, zmiany wartości składników majątku)
- Wyodrębnienie kont analitycznych

- Wypłata dywidendy w księgach rachunkowych
- Wypłata zaliczki na poczet dywidendy w księgach rachunkowych
- Podatek odroczony
- Stosowanie wybranych uproszczeń a CIT estoński

Roczne sprawozdanie finansowe w CIT estońskim

- Wprowadzenie do sprawozdania finansowego
- Informacja dodatkowa
- CIT estoński a nota podatkowa
- Przejście na ryczałt w trakcie roku a roczne sprawozdanie finansowe
- Dane porównawcze w rocznym sprawozdaniu finansowym

Budżetowanie stacji dealerskiej. Na wewnętrzne potrzeby firmy dealerskiej i na potrzeby importera

- Funkcje, elementy i fazy powstawania budżetu
- Budżet własny dealera
 - Uwzględnianie wytycznych dostawców (importerów) w tym ograniczenia w zakresie dostaw
 - Budżetowanie sprzedaży (wydania, faktury, marże na sprzedaży)
 - Koszty wynagrodzeń (w tym problem rotacji pracowników)
 - Inicjatywy oszczędności kosztów
- Budżet według wytycznych importera
 - Uwzględnianie wytycznych dostawców (importerów) w tym plan uruchomionych gwarancji
 - Praca na markach raportowych
 - Budżetowanie sprzedaży (wolumen, marża na sprzedaży)
 - Współpraca z bankiem captive (importerskim)
 - Koszty szkoleń importerskich w serwisie
 - Kalkulacje podziałowe marek raportowych
- Kalkulacje produktowe
- Dane zewnętrzne i ich znaczenie

Szczegółowy program 6/6.

Finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne (w tym pożyczki i poręczenia)

Finansowanie a PCC

- Pożyczki od podmiotów powiązanych a PCC, w tym najnowsze orzecznictwo NSA
- Podwyższenie kapitału zakładowego z agio – w kontekście optymalizacji podatkowej i obowiązków związanych ze schematami podatkowymi (MDR)
- Dopłaty na kapitał a PCC

Finansowanie a VAT

- Świadczenie usług finansowych a odliczenie VAT naliczonego, wpływ na strukturę VAT
- Czynności, jakich nie należy wykonywać
- Finansowanie inne niż pożyczkowe – opodatkowane VAT? Faktoring, kredyt kupiecki, leasing, subpartycypacja

Finansowanie a PIT

- Koszty finansowania u „nie-CITowców”
- Finansowanie od osoby fizycznej. Obowiązki płatnika

Finansowanie w CIT klasycznym

- Limity dla kosztów finansowania dłużnego – podstawowe zasady
- Finansowanie wyłączone z KUP
- Dopłaty i przeniesienie zysku na kapitał zapasowy – koszt podatkowy za darmo
- Skutki podatkowe poręczeń i gwarancji. Odpowiedzi na konkretnych przykładach
- Rynkowość transakcji finansowej – podstawowe kwestie
- Finansowanie od podmiotu zagranicznego a podatek u źródła

Finansowanie na estońskim CIT – najnowsza praktyka

- Finansowanie zewnętrzne – brak skutków podatkowych
- Limit 50% przychodów a pożyczki i faktoring
- Finansowanie jako ukryte zyski – udzielanie pożyczek, odsetki od pożyczki wypłacane do podmiotów powiązanych
- Alternatywne opcje finansowania wewnętrznego

CYKLICZNE, 2-DNIOWE SZKOLENIE PODATKOWE DLA DEALERÓW. WIOSNA 2023

Gdańsk

**12.06.2023,
9:00-17:00**

Hotel Scandic
Gdańsk****
ul. Podwale Grodzkie 9

Warszawa

**14.06.2023,
9:00-17:00**

Centrum Konferencyjne
Golden Floor
al. Jerozolimskie 123A

online

1. dzień szkolenia -
15.06.2023

2. dzień szkolenia -
16.06.2023

sesja pytań i odpowiedzi
22.06.2023

ZAPISZ SIĘ

Wykładowcy •

Marta Szafarowska



Wykładowca Gekko Taxens Akademia. Specjalizuje się w zakresie szeroko rozumianych zagadnieniach podatkowych spotykanych w branży motoryzacyjnej. Od lat doradza dealerom, importerom i firmom leasingowym, umiejętnie wypracowując praktyczne rozwiązania nawet skomplikowanych problemów. Posiada bogate doświadczenie w doradztwie z zakresu CIT, VAT, PIT i akcyzy. Swoją wiedzę regularnie dzieli się podczas szkoleń i konferencji, zyskując autorytet, uznanie i sympatię uczestników.

Bartosz Mazur



Partner i doradca podatkowy w Gekko Taxens Doradztwo Podatkowe. Zajmuje się głównie podatkami dochodowymi. W przeszłości pracował jednak również w działach zajmujących się podatkiem VAT, dzięki czemu zdobył wszechstronną wiedzę, pozwalającą na kompleksową obsługę klientów. Specjalizuje się w szczególności w doradztwie dla firm z branży motoryzacyjnej, leasingowej, farmaceutycznej, IT i nieruchomości.

Weronika Grzęda



Adwokat, menedżer w Gekko Taxens Doradztwo Podatkowe. Specjalizuje się w doradztwie w zakresie VAT i podatku akcyzowego. Zajmuje się m.in. międzynarodowym obrotem towarowym na gruncie VAT i opodatkowaniem akcyzą wyrobów energetycznych, napojów alkoholowych i samochodów. Doradza podmiotom m.in. z branż farmaceutycznej, motoryzacyjnej, leasingowej i handlowej.

Barbara Urbanek - Rajwa



Biegły rewident z wieloletnim doświadczeniem. Współzałożycielka spółki Nowak & Rajwa Business Services, która od kilkunastu lat tworzy, rozwija i udoskonala systemy zarządzania w przedsiębiorstwach motoryzacyjnych. W swojej pracy skupia się m.in. na prowadzeniu ksiąg rachunkowych firm dealerskich, a także badaniu ich sprawozdań finansowych. Oprócz tego specjalizuje się w kontrolingu i audytach finansowych.

Maciej Gierada



Lider Praktyki Cen Transferowych i Wycen w Gekko Taxens. Dysponuje blisko 10-letnim w tym obszarze. Kieruje projektami z zakresu cen transferowych, planowania podatkowego i modelowania transakcyjnego. Posiada głęboką specjalizację w zakresie wyceny – przedsiębiorstw oraz transakcji, w szczególności finansowych, a także przygotowywania niezbędnej dokumentacji podatkowej, zarówno na potrzeby cen transferowych, jak i pozostałych obszarów dotyczących podatków dochodowych.

Adrian Burdziak



Ekspert w zakresie kontrolingu finansowego oraz audytu wewnętrznego firmy. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w budowaniu modeli biznesowych, opracowywaniu budżetów bądź prognoz przepływów pieniężnych oraz wdrażaniu systemów kontrolingu. Projektuje modele rentowności, kalkuluje efektów fuzji i przejęć, wdraża plany kont oraz rozwiązania business intelligence. Współpracował z Volkswagen Group Polska, General Motors oraz Jaguar/Land Rover i największymi grupami dealerskimi w Polsce.

Dostępne pakiety •

Szkolenie online

Na żywo

(dla 1 osoby)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Dostęp do nagrań ze szkolenia (na 24 godz.)
- ✓ Możliwość zadania 1 pytania
- ✓ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat w formie elektronicznej
- ✗ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej*
- ✗ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem

499 zł
netto + VAT



Druga osoba z firmy
rabat - 20 %

Standardowy

(dla 1 osoby)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Dostęp do nagrań ze szkolenia (na 90 dni)
- ✓ Możliwość zadania 3 pytań
- ✓ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat w formie elektronicznej
- ✓ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej*
- ✗ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem

699 zł
netto + VAT



Druga osoba z firmy
rabat - 20 %

Premium

(dla 3 osób)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 6 godz.)
- ✓ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Dostęp do nagrań ze szkolenia (nielimitowany)
- ✓ Możliwość zadania 8 pytań
- ✓ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat w formie elektronicznej
- ✓ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej*
- ✓ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem (lub możliwość skonsultowania 5 problemów mailowo - w ciągu 180 dni od szkolenia)

1 999 zł
netto + VAT

* na życzenie Uczestnika

Wszystkie szczegóły znajdują się na stronie: gtszkolenia.pl/czerwiec2023/

Dostępne pakiety •

Szkolenie stacjonarne + online

1 DZIEŃ

(dla 1 osoby)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (stacjonarne, 8 godz.)
- ✓ Kawa, herbata i przekąski podczas szkolenia
- ✓ Lunch w przerwie szkolenia
- ✗ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 4 godz.)
- ✗ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Możliwość zadania 1 pytania przez mail (odpowiedź w sesji pytań i odpowiedzi)
- ✗ Dostęp do nagrań ze szkolenia
- ✓ Materiały szkoleniowe w formie papierowej
- ✗ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej
- ✗ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem

799 zł
netto + VAT

2 DNI

(dla 1 osoby)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (stacjonarne, 8 godz.)
- ✓ Kawa, herbata i przekąski podczas szkolenia
- ✓ Lunch w przerwie szkolenia
- ✓ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 4 godz.)
- ✓ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Możliwość zadania 3 pytań przez mail (odpowiedź w sesji pytań i odpowiedzi)
- ✓ Dostęp do nagrań ze szkolenia (na 90 dni)
- ✓ Materiały szkoleniowe w formie papierowej
- ✓ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej
- ✗ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem

899 zł
netto + VAT

2 DNI PREMIUM

(dla 3 osób)

- ✓ Udział w 1. dniu szkolenia (stacjonarne, 8 godz.)
- ✓ Kawa, herbata i przekąski podczas szkolenia
- ✓ Lunch w przerwie szkolenia
- ✓ Udział w 2. dniu szkolenia (online, 4 godz.)
- ✓ Udział w sesji pytań i odpowiedzi (online, 4 godziny)
- ✓ Możliwość zadania 8 pytań przez mail (odpowiedź w sesji pytań i odpowiedzi)
- ✓ Dostęp do nagrań ze szkolenia (nielimitowany)
- ✓ Materiały szkoleniowe w formie papierowej
- ✓ EKO materiały szkoleniowe (w formie pdf)
- ✓ Certyfikat uczestnictwa w formie papierowej
- ✓ Bezpłatna godzinna konsultacja z wybranym ekspertem (lub możliwość skonsultowania 5 problemów mailowo - w ciągu 180 dni od szkolenia)

2 499 zł
netto + VAT



Druga osoba z firmy
 rabat - 20 %



Druga osoba z firmy
 rabat - 20 %

Formularz zgłoszeniowy

Zgłaszam udział w szkoleniu:

☐ **Szkolenie stacjonarne + online**

☐ **Szkolenie online**

Wybieram pakiet:

☐ 1 DZIEŃ (799 zł netto + VAT)

☐ 2 DNI (899 zł netto + VAT)

☐ 2 DNI PREMIUM (2 499 zł netto + VAT)

Wybieram pakiet:

☐ Na żywo (499 zł netto + VAT)

☐ Standardowy (699 zł netto + VAT)

☐ Premium (1 999 zł netto + VAT)

Dane uczestników:

Imię i nazwisko

Telefon

Email*

Imię i nazwisko

Telefon

Email*

Miejsce na pieczętkę z danymi do faktury

* Na podany adres email będą wysyłane wszystkie informacje organizacyjne odnośnie szkolenia

Skan wypełnionego formularza prosimy przesłać na adres kontakt@gtakademia.pl

Zachęcamy do zgłoszeń przez stronę: gtszkolenia.pl/czerwiec2023/