

EKSPORT - EKSPANSJA ZAGRANICZNA WYBRANE ASPEKTY PRAWNE

Listopad 2016 r.

→ **FORMY WEJŚCIA NA RYNEK
ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE
DZIAŁALNOŚCI**

→ **UMOWY - NAJWAŻNIEJSZE KLAUZULE -
CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ
SZCZEGÓLNA UWAGĘ**

FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?

**EKSPORT
POŚREDNI**

**EKSPORT
BEZPOŚREDNI**

**JOINT
VENTURE**

**SPÓŁKA
CELOWA**

LICENCJA

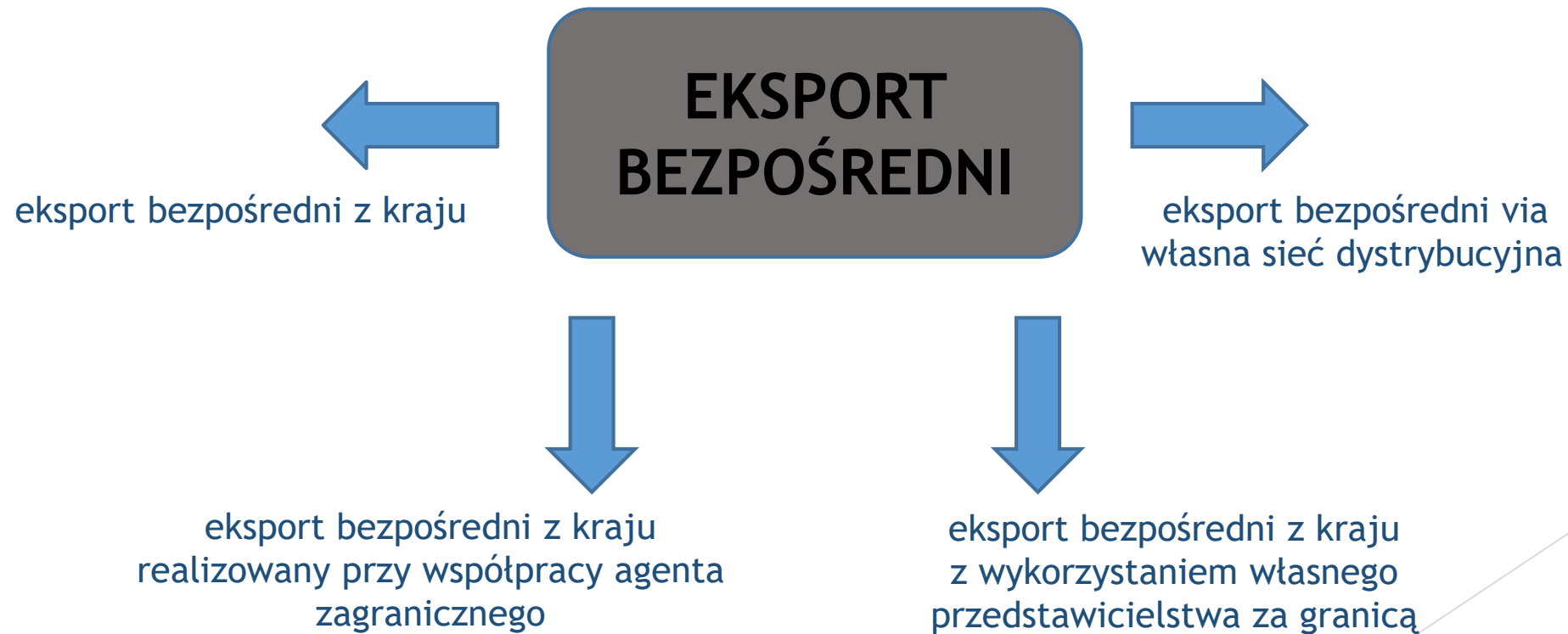
FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?

EKSPORT POŚREDNI

FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?



FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?

**JOINT VENTURE
WSPÓLNE
PRZEDSIĘWZIĘCIE**

FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?

**SPÓŁKA CELOWA
PODMIOT LOKALNY**

**UTWORZENIE
LUB
AKWIZYCJA**

FORMY WEJŚCIA NA RYNEK ZAGRANICZNY - STRUKTURY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI

JAKI MODEL WEJŚCIA NA RYNEK JEST DLA NAS NAJBARDZIEJ OPTYMALNY?

LICENCJA

**UDOSTĘPNIANIE WARTOŚCI
NIEMATERIALNYCH
I PRAWNYCH
W TYM KNOW-HOW**

UMOWY - CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

- ➔ Świadome kształtowanie treści umowy celem uniknięcia dotkliwych skutków;
- ➔ Forma umowy;
- ➔ Umowne *must have*, czyli rekomendowane klauzule w kontraktach eksportowych;
- ➔ Minimalizacja ryzyka kontraktowego związanego z zapłatą ceny/wynagrodzenia.



UMOWY - CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ

Świadome kształtowanie treści umowy celem uniknięcia dotkliwych skutków:

- ➔ Określenie prawa właściwego dla umowy;
- ➔ Określenie sądu właściwego dla rozstrzygania sporów;
- ➔ Zastosowanie Konwencji Wiedeńskiej.

Skutki braku regulacji w powyższym zakresie?



UMOWY - CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

Forma umowy - kilka uwag:

- ➔ Forma pisemna;
- ➔ Forma dokumentowa;
- ➔ Forma ustna;
- ➔ Zawarcie umowy w sposób dorozumiany.



UMOWY - CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

Umowne *must have*, czyli rekomendowane klauzule w kontraktach eksportowych:

- ☐ Klauzula prawa właściwego i klauzula jurysdykcyjna;
- ☐ Prawidłowo określony przedmiot umowy/specyfikacja (ilość, rodzaj);
- ☐ Warunki dostawy (Incoterms 2010);
- ☐ Termin dostawy;
- ☐ Ustalenie ceny (klauzule rewizji/waloryzacji ceny);
- ☐ Klauzula przewidująca kary umowne;
- ☐ Klauzule zabezpieczające płatności;
- ☐ Klauzule dotyczące postępowania reklamacyjnego;
- ☐ Klauzule dotyczące gwarancji (długości i warunków);
- ☐ Klauzula poufności;
- ☐ Klauzula salwatoryjna.



UMOWY - CZYLI NA CO NALEŻY ZWRACAĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

Minimalizacja ryzyka kontraktowego związanego z zapłatą ceny/wynagrodzenia - zabezpieczenie płatności:

- ☐ Przedpłata;
- ☐ Gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa zapłaty wynagrodzenia;
- ☐ Akredytywa.



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

KONTAKT

Edyta Rajchel
Radca prawny

Radosław Ostrowski
Adwokat

www.axelo.pl

AXELO Ostrowski Domagalski i Wspólnicy sp. k.

Siedziba Rzeszów: Karowa Office, Al. Tadeusza Rejtana 20 (III p.), 35-315 Rzeszów, Polska

T: +48 17 230 65 80, **F:** +48 17 230 65 85, **E:** axelo@axelo.pl |

KRS: 0000535885 Sąd Rejonowy w Rzeszowie, **NIP:** 813-369-94-40, **REGON:** 360354288

Biuro Kraków: Biuromax, ul. Radzikowskiego 3 (I p.), 31-305 Kraków, Polska | **T:** +48 12 395 77 64, **F:** +48 12 395 77 65

Biuro Nowy Sącz: MMC Brainville, ul. Myśliwska 2 lok. 241, 33-300 Nowy Sącz, Polska | **T:** +48 18 531 35 50, **F:** +48 12 395 77 65

Biuro Mielec: Inkubator Nowych Technologii IN-Tech 2, ul. Wojska Polskiego 3 lok. 211, 39-300 Mielec, Polska | **T:** +48 17 227 63 23, **F:** +48 17 230 65 85

AXELO Prawo i Podatki | **AXELO Corporate Finance** | Axelo Business Services | **AXELO UKRAINA**

© 2016 AXELO Ostrowski Domagalski i Wspólnicy sp. k.