

Zabezpieczenie umów handlowych w obrocie międzynarodowym

Działalność przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych narażona jest na różnego rodzaju ryzyka, które mogą w istotnym stopniu wpłynąć na płynność finansową, jak również na poszczególne wskaźniki rentowności przedsiębiorstwa. Eksporterzy i importerzy narażeni są m.in. na ryzyko prawne, ekonomiczne, polityczne czy kursowe. Niektóre z tych ryzyk mogą zostać ograniczone m.in. poprzez dokładną weryfikację klienta, właściwe zapisy umowne czy odpowiednie zabezpieczenie płatności. Wystąpienie innych zdarzeń jak np. wprowadzenie embarga czy wybuch konfliktu zbrojnego jest niezależne od działań eksportera, czy też importera, dlatego też zabezpieczenie się przed ich skutkami jest bardzo trudne.

Weryfikacja kontrahenta

Zawarcie umowy z kontrahentem zagranicznym powinno być poprzedzone dokładnym zbadaniem jego sytuacji prawnej i ekonomicznej. Zakres danych poddanych analizie powinien być jak najszerszy, tak by uniknąć niepotrzebnych nieporozumień i niejasności a przede wszystkim by zawarta przez nas umowa mogła zostać prawidłowo zrealizowana. Analiza wiarygodności zagranicznego kontrahenta powinna poprzedzać każdą umowę. Kluczowe jest sprawdzenie danych rejestrowych oraz finansowych firmy. Istnieje wiele źródeł, z których możemy skorzystać, aby uzyskać przedmiotowe dane.



Europejski portal <https://e-justice.europa.eu> umożliwia nam dostęp do europejskich rejestrów działalności gospodarczej, rejestrów nieruchomości oraz rejestrów upadłości.

Dzięki informacjom zawartym w rejestrach uzyskamy informację o statusie prawnym przedsiębiorstw, ich siedzibie, kapitale oraz przedstawicielach prawnych.

Kolejnym portalem, który może nam służyć jako źródło cennych informacji o kontrahencie zagranicznym jest Europejski Rejestr Firm (European Business Register) <http://www.ebr.org>. Jest to organizacja integrująca krajowe rejestry przedsiębiorstw, a jej podstawowym celem jest ułatwienie dostępu do informacji na temat przedsiębiorców. Obecnie rejestr obejmuje dane dotyczące 26 państw europejskich. W przypadku EBR informacje udzielane są odpłatnie.

W celu weryfikacji kontrahenta możemy też zwrócić się z zapytaniem do Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji polskich placówek dyplomatycznych działających w poszczególnych krajach <https://www.trade.gov.pl/>. Natomiast przy weryfikacji poprawności numeru VAT warto skorzystać z bazy podatników VIES http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies.

Oczywiście poza wskazanymi wyżej źródłami informacji o przedsiębiorstwach, istnieje jeszcze szereg innych możliwości pozyskania wiedzy na temat naszego kontrahenta zagranicznego. Możemy samodzielnie zwrócić się do kontrahenta o przesłanie dokumentów rejestrowych, zaświadczenia o niezaleganiu z podatkami, zaświadczenia o nadaniu numeru VAT EU, czy też dotychczasowych referencji. Jeżeli jednak nie mamy możliwości lub czasu by samodzielnie badać wiarygodność naszego kontrahenta w tej dziedzinie możemy zlecić takie działania firmom specjalizującym się w tym obszarze.



Prawidłowo zawieraj umowy międzynarodowe

A) Prawo właściwe

Kluczowym, aczkolwiek często pomijanym elementem, istotnym w konstruowaniu umów handlowych z kontrahentami zagranicznymi jest prawo właściwe dla danego stosunku zobowiązaniowego. Brak uregulowania tego elementu w kontrakcie handlowym jest najmocniej odczuwalne przez strony umowy w okolicznościach powstania sporu. Prawo właściwe będziemy odnosić m.in. do interpretacji zapisów umownych, wykonywania wynikających z nich zobowiązań, terminów związanych z wygaśnięciem zobowiązania, przedawnieniem roszczeń, czy też skutków nieważności kontraktu handlowego. Kwestię prawa właściwego dla zobowiązań umownych reguluje Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 roku w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I). W myśl art. 3 przedmiotowego rozporządzenia strony samodzielnie decydują o wyborze prawa właściwego dla danego stosunku zobowiązaniowego.

Wybór prawa może zostać dokonany wyraźnie lub w sposób jednoznaczny wynikać z postanowień umowy lub okoliczności sprawy. W przypadku braku jednoznacznych zapisów wskazujących na właściwość prawa, jego wybór może być dokonany w sposób dorozumiany, czyli poprzez wyrażenie woli stron w określonych zapisach umownych lub czynnościach faktycznych. Strony umowy mogą dokonać wyboru prawa właściwego zarówno dla całej umowy jak i poszczególnych jej elementów. W przypadku braku wyboru prawa właściwego będą obowiązywały reguły określone przez poszczególne przepisy rozporządzenia Rzym I. I tak zgodnie z art. 4:

- umowa sprzedaży towarów podlega prawu państwa, w którym sprzedawca ma miejsce zwykłego pobytu;
- umowa o świadczenie usług podlega prawu państwa, w którym usługodawca ma miejsce zwykłego pobytu;
- umowa, której przedmiotem jest prawo rzeczowe na nieruchomości lub prawo do korzystania z nieruchomości, podlega prawu państwa, w którym nieruchomość jest położona;
- niezależnie od powyższego punktu, umowa dotycząca czasowego korzystania z nieruchomości na użytek własny, zawarta na okres nie dłuższy niż sześć kolejnych miesięcy, podlega prawu państwa, w którym oddający nieruchomość do korzystania ma miejsce zwykłego pobytu, pod warunkiem, że biorący do korzystania jest osobą fizyczną i ma miejsce pobytu w tym samym państwie;
- umowa franczyzy podlega prawu państwa, w którym franczyzobiorca ma miejsce zwykłego pobytu;
- umowa dystrybucji podlega prawu państwa, w którym dystrybutor ma miejsce zwykłego pobytu;
- umowa sprzedaży towarów w drodze licytacji podlega prawu państwa, w którym odbywa się licytacja, jeżeli miejsce to można ustalić.

W przypadku, gdy określonej umowy nie możemy przyporządkować do katalogu umów wskazanych w przepisach Rozporządzenia Rzym I, lub jeżeli obejmuje ona swoim zakresem więcej niż jeden przypadek w nich wskazany, umowa podlega prawu państwa, w którym strona zobowiązana do spełnienia świadczenia charakterystycznego dla danej umowy ma miejsce zwykłego pobytu. Jeżeli jednak ze wszystkich okoliczności sprawy wyraźnie wynika, że umowa pozostaje w znacznie ściślejszym związku z państwem innym, niż państwo, którego prawo zostało określone na podstawie powyższych reguł, stosuje się prawo tego innego państwa. Natomiast jeżeli nie można określić prawa właściwego stosując powyższe zasady, umowa podlega prawu państwa, z którym wykazuje ona ściślejszy związek.



Prawidłowo zawieraj umowy międzynarodowe

B) Strony i przedmiot umowy, cena, warunki dostawy

Kontrakt handlowy powinien zawierać dokładne oznaczenie stron oraz być podpisany przez podmioty do tego upoważnione. Prawo do podpisania umowy może mieć istotne znaczenie dla oceny ważności zawartego kontraktu handlowego. Przed podpisaniem umowy należy dokładnie sprawdzić (np. w dokumentach rejestrowych), kto jest uprawniony do zawierania umów w ramach tzw. zwykłego zarządu. Niezmiernie istotnym elementem umowy jest również dokładne określenie jej przedmiotu. Przedmiot kontraktu powinien być w miarę możliwości szczegółowo opisany, obok wskazania rodzaju towaru, należy określić również jego jakość i ilość. Jakość towaru może ona być określona poprzez wskazanie odpowiednich norm i standardów, czy też przez odpowiednią dokumentację techniczną.

Opis przedmiotu umowy powinien być jasny i czytelny nie tylko dla stron kontraktu, ale również w okolicznościach m.in. odprawy celnej. W przypadku sprzedaży towarowej należy również określić ilość towaru. W tym zakresie używa się zwyczajowo przyjętych jednostek miar. Należy zwrócić jednak uwagę na systemy miar określone w umowie (np. system metryczny lub calowy), tak by nie powstały rozbieżności w wielkości zamówionego towaru. Prawidłowe oznaczenie ilości dostarczanych towarów ma istotne znaczenie zwłaszcza przy dostawach realizowanych partiami. Oczywiście niezmiernie istotna jest również cena sprzedaży oferowanych towarów i usług, która powinna być kształtowana w oparciu o przyjętą w danej firmie strategię cenową. Zasadniczo cena powinna być wyraźnie oznaczona, aczkolwiek w niektórych przypadkach może być ona wyrażona w sposób dorozumiany (np. waga jest podstawą ustalenia wymiaru ceny).

W procesie realizacji umowy z zagranicznym kontrahentem dostawa towaru odgrywa niezmiernie ważną rolę, gdyż w istotnym stopniu wpływa ona na koszty całej transakcji. W tym elemencie umowy powszechne zastosowanie znajdują formuły Incoterms. Jest to zbiór formuł opracowany przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu. Na początku stycznia 2011 roku weszła w życie nowa ich wersja – Incoterms 2010. Formuły Incoterms określają podział kosztów oraz ryzyka pomiędzy sprzedającym a kupującym w międzynarodowym obrocie handlowym. Wskazują, która strona umowy ponosi odpowiedzialność za organizację i koszty transportu, ryzyko związane z transportem, koszt i ryzyko załadunku i wyładunku towaru, czy też dostarczenia określonych dokumentów reprezentujących towar. Formuły Incoterms zawierają wykładnię 11 formuł handlowych, podzielonych na dwie kategorie, dla wszystkich środków i gałęzi transportu oraz dla transportu morskiego i wodnego śródlądowego.

C) Zabezpieczenie płatności

Głównym celem eksportera realizującego umowę handlową z kontrahentem zagranicznym jest otrzymanie zapłaty za sprzedany towar lub usługę. Z kolei importer oczekuje by zamówiony towar był zgodny z jego oczekiwaniami. Poszczególne cele mogą zostać spełnione przy zastosowaniu właściwych form rozliczeń dopasowanych do poziomu ryzyka poszczególnych transakcji. Wśród form rozliczeń transakcji handlowej możemy wyróżnić płatności nieuwarunkowane oraz płatności uwarunkowane. Podstawowym kryterium różniącym te dwie grupy płatności jest konieczność spełniania przez strony umowy określonych warunków (np. przedłożenia przez eksportera określonych dokumentów stanowiących dowód wysłania towarów).

Do grupy płatności nieuwarunkowanych będą należeć m.in.:

Polecenie wypłaty (przekaz zagraniczny) - jest to najprostsza forma rozliczenia transakcji międzynarodowej, w odniesieniu do której bank, działając na polecenie jednej ze stron umowy, zleca bankowi zagranicznemu dokonanie przelewu. Przedmiotowe polecenia nie mają charakteru warunkowego, tzn. zawierają dyspozycję dla banku o wypłacie na rzecz jednej ze stron określonego świadczenia bez warunków dodatkowych. Czek – jest to dokument zawierający bezwarunkowe polecenie zapłaty przez bank (trasata) z rachunku wystawcy (trasanta) określonej kwoty pieniężnej, okazicielowi lub też osobie wymienionej w czeku. Termin przedstawienia czeku do zapłaty reguluje prawo kraju płatnika. Zwiększenie bezpieczeństwa, jak i szybkości realizowanej transakcji zapewnia czek bankierski, którego wystawcą jest bank.

D) Klauzule dodatkowe (uzupełniające)

W kontrakcie handlowym obok klauzul o charakterze formalno-porządkowym oraz zasadniczych postanowień umowy, mogą znaleźć się również różnego rodzaju klauzule dodatkowe pozwalające na zabezpieczenie umowy przed różnymi rodzajami ryzyka. Liczba tych klauzul oraz ich treść jest determinowana głównie poziomem ryzyka danej transakcji i wzajemnymi ustaleniami stron. Do katalogu takich klauzul należą m.in. klauzula siły wyższej, kar umownych, serwisu, gwarancji, arbitrażowa, zakazu reeksportu towarów, nienaruszalności patentowej, marki handlowej czy znaku towarowego, języka umowy, czy też klauzula uciążliwości (hardship), która umożliwia renegotiację umowy, jeżeli kontynuacja zobowiązań umownych stała się nadmiernie obciążająca z powodu nieprzewidzianego zdarzenia poza kontrolą tej strony.



Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii

Zachodniopomorski Uniwersytet
Technologiczny w Szczecinie
tel./fax +48 91 449 43 54
innowacje@zut.edu.pl
www.innowacje.zut.edu.pl

Wśród uwarunkowanych form płatności należy wskazać:

Inkaso dokumentowe - jest to warunkowa forma płatności stosowana w rozliczeniach między zagranicznymi kontrahentami i służyć powinna zabezpieczeniu transakcji o bardzo niskim poziomie ryzyka. Zleceniodawcą inkasa dokumentowego jest eksporter (podawca inkasa), który składa do swojego banku zlecenie na jego realizację wraz z dokumentami i instrukcją dotyczącą zasad ich prezentacji importerowi (płatnik inkasa). W kolejnych działaniach bank eksportera przesyła przedmiotowe dokumenty do banku importera. Następnie bank importera informuje go o warunkach wydania przekazanych dokumentów. W takiej sytuacji importer powinien zapoznać się z przedstawionymi dokumentami i zweryfikować na tej podstawie czy transakcja została wykonana prawidłowo. Po weryfikacji dokumentów importer podejmuje decyzję o ich wykupieniu albo zabezpieczeniu płatności (w zależności od rodzaju inkasa). Rodzaj i ilość dokumentów może być dowolnie ustalana przez strony, biorąc jednak pod uwagę zastrzeżenia ze strony banków. Przedmiotem inkasa mogą być dokumenty handlowe lub finansowe (np. faktury, dokumenty transportowe, weksle, чеки). Ten typ płatności mimo, iż daje pewnego rodzaju zabezpieczenie to jednak zaleca się stosować go w kontaktach handlowych ze sprawdzonymi partnerami i przy mniejszych zamówieniach, ponieważ eksporter nie ma w tym przypadku pewności, że inkaso zostanie wykupione, a z drugiej strony importer nie ma możliwości zbadania zgodności towaru z umową przed zapłatą. Niewątpliwymi korzyściami dla eksportera jest gwarancja, że importer nie wejdzie w posiadanie towaru przed wykupieniem dokumentów handlowych dotyczących danego towaru.

Akredytywa dokumentowa - w ramach akredytywy dokumentowej bank importera zobowiązuje się do wypłacenia eksporterowi należności w zamian za złożone dokumenty reprezentujące towar. Zleceniodawcą akredytywy jest importer składający zlecenie do banku o otwarcie akredytywy. Następnie informacja o otwarciu akredytywy trafia do banku eksportera, gdzie jest on informowany o jej warunkach. Spełnienie przez eksportera warunków akredytywy umożliwia otrzymanie przez niego zapłaty za towar. Z punktu korzyści dla importera można wskazać, iż zapłata za towar następuje wyłącznie za dokumenty spełniające warunki akredytywy, ponadto ogranicza ryzyko związane z wadliwym towarem. Dla eksportera ta forma płatności w istotnym stopniu minimalizuje ryzyko handlowe i gwarantuje otrzymanie zapłaty za towar. Zasadniczą różnicą między akredytywą a inkasem jest pozycja banku uczestniczącego w transakcji handlowej. W przypadku inkasa bank działa jedynie jako pośrednik i pomaga zabezpieczyć transakcję, natomiast przy akredytywie bank przyjmuje na siebie zobowiązanie zapłaty lub zabezpieczenia zapłaty na rzecz beneficjenta akredytywy. Ta istotna różnica wpływa m.in. na stopień ingerencji banku w warunki realizacji tych form płatności. Akredytywa jest również droższą niż inkaso formą zabezpieczenia płatności. Zarówno w przypadku inkasa jak i akredytywy występują różne rodzaje tych form zabezpieczeń płatności i są one uzależnione od rodzajów ryzyka.

Wśród pozostałych form zabezpieczenia płatności możemy wymienić jeszcze między innymi gwarancje bankową, ubezpieczenie transakcji, czy też rachunek zastrzeżony (escrow).

Po więcej informacji zapraszamy do ośrodka Enterprise Europe Network w Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii.