

Projekt "Transgraniczna kooperacja, wymiana doświadczeń i edukacja stowarzyszeń, związków i cechów w branży kamieniarskiej" jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz środków budżetu państwa przy wsparciu Euroregionu Nysa.



Unia Europejska. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego: Inwestujemy w waszą przyszłość/
Europäische Union. Europäischer Fonds für regionale Entwicklung: Investition in Ihre Zukunft



"Uregulowania prawne na pograniczu w branży kamieniarskiej"

Republika Federalna Niemiec jest federalnym państwem związkowym, podzielonym na 16 krajów związkowych, tzw. landów. Każdy z landów posiada własną konstytucję, parlament i rząd, a na płaszczyźnie federalnej jest reprezentowany w Izbie Wyższej (Bundesrat). Ze względu na ustrój federalny specyfika regionalna jest o wiele bardziej złożona niż w Polsce. Decydując się na ekspansję na teren Niemiec bardzo ważnym aspektem jest analiza specyfiki regionu, od którego ekspansja ma być rozpoczęta.

Możliwości ekspansji polskich firm:

1. Akwizycja klientów i ich obsługa z polskiej firmy
 2. Adres i telefon kontaktowy w Niemczech
- Firmy wynajmują sobie adres jako adres korespondencyjny w biurach wirtualnych, do tego wynajmują numer kontaktowy, który widnieje na stronie internetowej – w ten sposób podkreślają swoją obecność na rynku niemieckim
3. Rekrutacja przedstawiciela handlowego w Niemczech
 4. Rejstracja oddziału (tylko przy spółkach), działalności gospodarczej lub innej formy prawnej w Niemczech (spółka GmbH, UG i inne)

W tym przypadku firmy albo decydują się na budowę struktur firmy w Niemczech, albo struktury firmy niemieckiej budowane są w Polsce (pracownik polski władający niemieckim obsługuje klientów z Niemiec, telefon przekierunkowany jest do Polski, klient niemiecki wybierając niemiecki numer telefonu łączy się z Polską – nie wiedząc o tym).

II. Podatki

Małe przedsiębiorstwa:

Zysk przedsiębiorstwa jako dochód z działalności gospodarczej deklarowany jest w deklaracji podatkowej. Ustalany jest z reguły poprzez bilansowanie / księgowanie dwustronne. W przypadku małych przedsiębiorstw nie wpisanych do rejestru handlowego, których obroty nie przekraczają 500.000 euro i których przewidywany zysk jest mniejszy niż 50.000 euro na rok, zysk może być ustalony poprzez rachunek nadwyżki przychodów.

Podatek dochodowy

Kiedy dochód wynosi mniej niż podstawowa kwota wolna od podatku tzn. Mniej niż 7.834 euro w roku 2009 (w 2010 8.004 euro), nie trzeba w ogóle płacić podatku dochodowego. Za dochody osiągane powyżej tej sumy płaci się aktualnie podatek 14 procent, który potem stopniowo rośnie. Maksymalna stopa podatkowa wynosi 42 procent przy dochodach około 52.500 euro. Od wyższych dochodów pobiera się dodatkowo podatek od bogatych.

Podatek od działalności gospodarczej w przedsiębiorstwach jednoosobowych i mniejszych spółkach osobowych

Podatku tego nie trzeba płacić, gdy zysk od działalności gospodarczej jest niższy od kwoty wolnej od podatku w wysokości 24.500 euro.

Podatek VAT

W przypadku bardzo małych obrotów rocznych interesujący jest przepis o tzw. małym przedsiębiorcy zawarty w § 19 Ustawy o podatku VAT. Podatku VAT nie pobiera się, kiedy obroty w roku założenia firmy nie przekraczają 17.500 euro. W następnych latach sprawdza się obroty z roku / lat poprzednich.

Gdy obroty te nie przekraczają również wtedy 17.500 euro i w roku bieżącym obrót prawdopodobnie nie będzie wyższy niż 50.000 euro, to podatku VAT się nie pobiera. Przedsiębiorca, który korzysta z przepisów dla małego przedsiębiorcy nie wykazuje w swoich obrotach VAT-u. Nie może przez to uzyskać zwrotu podatku naliczonego w urzędzie skarbowym. Ma to negatywny skutek wtedy, kiedy przedsiębiorstwo dokonuje dużych inwestycji i otrzymuje wysokie rachunki od dostawców, w których wykazane są wysokie sumy VAT-u.

W pierwszych dwóch latach istnienia działalności założyciel zobowiązany jest do miesięcznego wcześniejszego zgłoszenia zeznania podatku VAT.

Oplaty społeczne:

Przedsiębiorcy nie posiadający meldunku w Niemczech (przykład polski przedsiębiorca posiadający meldunek w województwie dolnośląskim) nie jest zobowiązany do opłat społecznych, nie płaci ZUS-u na terenie Niemiec, ale oczywiście może. W Niemczech bardzo wiele firm ubezpieczeniowych oferuje ZUS, koszt bardzo zróżnicowany w zależności od świadczeń w nim zawartych, opłata miesięczna wynosi od 200-700 EUR.

III. Dotacje dla przedsiębiorców w Niemczech

Na początku działalności gospodarczej w Niemczech polski przedsiębiorca może liczyć na dotacje z państwa, tylko wtedy jeżeli rzeczywiście przenosi lub buduje od podstaw produkcję na terenie Niemiec i tworzy nowe miejsca pracy. Sama dystrybucja nie jest dotowana.

Ciekawym adresem na sprawdzenie różnorodnych dotacji dla różnorodnych branż jest bank KfW (strona internetowa www.kfw.de)

IV. Charakterystyka umów transgranicznych

Wejście do Unii Europejskiej ponad 5 lat temu otworzyło polskim przedsiębiorcom nowe możliwości. Swobodny przepływ kapitału, towarów, osób i usług gwarantowany przez Unię Europejską spowodował, że polscy przedsiębiorcy mogą bez ograniczeń nawiązywać współpracę gospodarczą z podmiotami mającymi swoją siedzibę w innych krajach członkowskich. Poza tym polskie produkty i usługi cieszą się dużą popularnością także w innych rejonach świata, nie można też zapomnieć o tym, że produkty z tych rejonów sprowadzane są do Polski. Jak negocjować warunki wywozu z Polski bądź przywozu towarów do naszego kraju i o czym pamiętać, konstruując umowę o charakterze transgranicznym?

Pomimo rosnącej świadomości prawnej wśród polskich przedsiębiorców niektórzy z nich w dalszym ciągu sami starają się sporządzać stosowne umowy, zapominając, że każdy, nawet najmniejszy zapis może mieć ogromne znaczenie dla stosunków z kontrahentem i w razie wystąpienia ewentualnego sporu z kontrahentem może oszczędzić pieniądze firmy. Dotyczy to przede wszystkim zapisów związanych z prawem właściwym dla umowy, jurysdykcją krajową oraz klauzul pozwalających na zabezpieczenie płatności lub prawidłowego wykonania umowy.

Niezbędne elementy umów międzynarodowych

Wybór prawa właściwego

Każdy stosunek prawny mający w sobie tzw. element międzynarodowy (obcy) podlega określonej prawu właściwemu. Jeżeli sami nie zadamy o to, aby dla naszej umowy wybrać najbardziej nam znany polski porządek prawny, to możemy zostać negatywnie zaskoczeni przy pierwszej sytuacji kryzysowej z naszym międzynarodowym kontrahentem.

Wybór prawa, któremu będzie poddana nasza umowa, ma bardzo istotne znaczenie. Często szczególnie i skomplikowany charakter transakcji międzynarodowej powoduje, że wybór statutu kontraktowego najbardziej odpowiadającego stronom pozwala uniknąć wielu ewentualnych problemów. Brak wyboru prawa będzie prowadzić do podporządkowania kontraktu prawu państwa zgodnie z treścią norm kolizyjnych[1], które nie zawsze mogą wskazać prawo polskie. Reguły wskazujące, które prawo jest właściwe dla zawartych umów, określają obecnie w Polsce: konwencja rzymska z 1980 roku o prawie właściwym dla zobowiązań umownych oraz przepisy ustawy Prawo prywatne międzynarodowe z dnia 12 listopada 1965 roku. Przepisy tych aktów będą miały zastosowanie w zależności od tego, kto zostanie naszym kontrahentem. W razie gdy kontrahentem będzie podmiot z terenu Unii Europejskiej, zastosowanie będzie miała konwencja. Natomiast gdy kontrahent pochodzi z innego kraju, będziemy stosować przepisy ustawy. Taki stan rzeczy będzie obowiązywał do

17 grudnia 2009 roku, potem wszystkie umowy, obecnie podlegające konwencji, będą podlegać rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 593/2008 (Rzym II). Wybór prawa ma jeszcze wiele innych zalet. Pozwala stronom osiągnąć znaczny stopień pewności prawnej, przynajmniej co do właściwości dla danego stosunku. Co więcej, strony zyskują możliwość dostosowania zawieranej umowy do wymagań wynikających z prawa, które w razie konfliktu interesów zostanie zastosowane przez organ rozstrzygający spór. W praktyce oznacza to, że strony, wiedząc, jakie prawo będzie miało zastosowanie, wiedzą, czego mogą się spodziewać bądź czego mogą się domagać. Nie zapominajmy bowiem, że każdy porządek prawny, pomimo wielu podobieństw, rządzi się swoimi zasadami.

Wybór prawa powinien być wyraźny lub w sposób dostatecznie pewny wynikać z postanowień umowy lub okoliczności sprawy. Strony mogą dokonać wyboru prawa dla całej umowy lub tylko dla jej części. W takiej sytuacji, aby prawidłowo dokonać wyboru prawa, wystarczy w treści umowy zapisać: „Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo polskie”.

Oczywiście wybranym prawem niekoniecznie musi być prawo polskie. Zdarza się, że strony umów przy dużych transakcjach dokonują wyboru prawa państwa trzeciego. Jest to zazwyczaj kraj, na którego terenie znajduje się sąd arbitrażowy rozstrzygający spór. Najlepszym jednak rozwiązaniem dla polskich przedsiębiorców, z uwagi na koszty, jest wybór prawa polskiego.

Na marginesie należy wspomnieć, że strony mogą uniknąć problemów ze stosowaniem wybranego prawa właściwego, umieszczając w umowach zapis na sąd polubowny (arbitrażowy) i upoważniając jednocześnie arbitrów do rozstrzygnięcia sporów, które mogą wyniknąć w trakcie wykonywania umowy, w oparciu o zasady słuszności oraz przez rozszerzenie zakresu arbitrażu na uprawnienie do wykładni spornych postanowień, wypełniania luk oraz wyprowadzania stron z impasu powstałego podczas negocjacji.

Rozstrzygnięcie sporów

Do istotnych kwestii, które powinny zostać podjęte w trakcie ewentualnych negocjacji umowy międzynarodowej, należy także uzgodnienie odpowiedniego mechanizmu rozstrzygnięcia sporów związanych z zawarciem, treścią i wykonaniem umowy. Uregulowanie tej problematyki w treści umowy pozwoli również uniknąć zbędnych kosztów i problemów, w szczególności gdy uda nam się wynegocjować sąd arbitrażowy lub powszechny w Polsce.

Praktyka pokazuje, że spory pomiędzy kontrahentami powinny być rozwiązywane na początku w sposób polubowny - w drodze negocjacji, a następnie, gdy to nie przyniesie efektu, należy się zwrócić do sądu o rozstrzygnięcie sporu, co powinno być jednak traktowane jako ostateczne wyjście z sytuacji spornej zaistniałej pomiędzy kontrahentami. Jak już zostało

wspomniane, jeżeli wybieramy organ rozstrzygający spór, to mamy dwa rozwiązania: sąd państwowy (w Polsce sąd powszechny) lub sąd arbitrażowy.

Sąd arbitrażowy

W praktyce powszechnie stosowane jest poddanie ewentualnych sporów pod rozstrzygnięcie przez sąd polubowny. Takie rozwiązanie przynosi wiele korzyści. Postępowanie jest szybsze, tańsze (przy większych wartościach przedmiotu sporu), a sąd arbitrażowy rozstrzyga sprawę bez rozgłosu, choć formalnie z takim samym wynikiem. Wyrok sądu polubownego w swoich skutkach zostaje zrównany z wyrokiem sądu powszechnego. Co więcej, specyfika arbitrażu w większym stopniu sprzyja zażegnaniu sporu pomiędzy stronami i tym samym nie przekreśla ich dalszej współpracy. Egzekucja takich wyroków w sporach z podmiotami zagranicznymi, w razie wygranej za granicą, zapewniona jest dzięki konwencji nowojorskiej z 1958 roku, która ułatwia uznanie wyroku sądu polubownego.

Minimalna wymagana prawem treść klauzuli może zawierać tylko dokładne oznaczenie sporu albo stosunku prawnego, z którego może wyniknąć. Taka najprostszą klauzulą jest wyrażenie: „Wszystkie ewentualne spory wynikające z niniejszej umowy strony decydują się oddać pod rozstrzygnięcie sądu polubownego w [x]/przy [x]”.

Strony oczywiście mogą wzbogacić tę minimalną treść, zapewniając sobie lepszą ochronę swoich interesów. Określają więc z reguły procedurę wyboru arbitrów, zakres ich kompetencji, regulamin i język procedury rozstrzygania oraz miejsce arbitrażu.

Sądownictwo powszechne

Oprócz zapisów o wyborze sądu polubownego strony mogą także zadecydować o jurysdykcji sądów państwowych. Podmioty biorące udział w transakcji mogą dokonać wyboru kraju, którego sądy państwowe będą miały kompetencje do rozstrzygania ewentualnych sporów, jakie mogą wyniknąć w trakcie realizacji kontraktu. Wyboru mogą dokonać poprzez zawarcie tzw. umowy prorogacyjnej w zakresie jurysdykcji krajowej („prorogatio iurisdictionis”), wyznaczając sądy danego państwa, jak również zawierając tzw. umowę derogacyjną („derogatio iurisdictionis”), w której wyłączają jurysdykcję sądów pewnego państwa.

Jeżeli strony tego nie uczynią, wówczas co do zasady będą miały zastosowanie przepisy - czy to wspólnotowe - rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 44/2000 - jeżeli chodzi o kontrahentów z Unii Europejskiej, czy też przepisy umów międzynarodowych lub kodeksu postępowania cywilnego dotyczące międzynarodowego postępowania cywilnego.

Klauzule rozstrzygnięcia sporów są niezwykle ważne z punktu widzenia ochrony interesów kontrahentów. Pozwalają one nie tylko uniknąć ryzyka poniesienia dodatkowych, niepotrzebnych kosztów, lecz także umożliwiają dalszą współpracę partnerów handlowych. Należy jednak pamiętać o prawidłowym formułowaniu postanowień umownych w tym zakresie. W przeciwnym razie źle zredagowana klauzula, zwłaszcza arbitrażowa, może przynieść więcej problemów niż pożytku, np. może spowodować wydłużenie rozstrzygnięcia sporu. Wybór prawa właściwego oraz wybór sądów właściwych do rozpoznawania ewentualnych sporów powstałych przy realizacji umów międzynarodowych ma fundamentalne znaczenie, co zostało podkreślone na początku niniejszego artykułu.

Kiedy już się uda przeforsować zapisy o polskim prawie właściwym oraz polskim sądownictwie, niekoniecznie arbitrażowym, ważne jest uregulowanie takich instrumentów prawnych, które pozwolą na zabezpieczenie naszych płatności. Zostaną one omówione w dalszej części tego opracowania.

Podstawowe aspekty zawierania umów z kontrahentami zagranicznymi

Przeprowadzenie transakcji handlowej z kontrahentem zagranicznym powinno obejmować nie tylko proces negocjacji warunków umowy. Negocjacje takie trzeba poprzedzić postępowaniem mającym na celu sprawdzenie kontrahenta. Dopiero po sprawdzeniu partnera podpisujemy z nim umowę. Należy przy tym zadbać, żeby w treści samej umowy, oprócz wspomnianych powyżej niezbędnych elementów, świadczenie, które mamy otrzymać, w szczególności zapłata, zostało tak zabezpieczone, aby nie było problemów z jego odzyskaniem.

Zabezpieczenie płatności

Najlepszym rozwiązaniem byłoby oczywiście otrzymanie zapłaty przed wysłaniem towaru za granicę lub dokonanie zapłaty po otrzymaniu i sprawdzeniu towaru/usługi. Często jednak jest to niemożliwe nie tylko ze względu na postawę kontrahenta, lecz także z uwagi na specyfikę umowy. Należy wówczas skorzystać z różnych instrumentów prawnych, które pozwolą nam otrzymać należną zapłatę w terminie, a także zabezpieczą ją nawet w razie kłopotów finansowych naszego kontrahenta.

Istnieje wiele bardziej lub mniej skutecznych instrumentów prawnych, których wprowadzenie nie tylko umożliwia zabezpieczenie płatności za spełnione przez nas świadczenie, lecz także stanowi czasami zabezpieczenie przy nienależyтым wykonaniu umowy. Podane poniżej rozwiązania są przykładowe, najczęściej spotyka się je w obrocie. Od tych klasycznych modeli można zrobić wiele odstępstw, które pozwalają dostosować poszczególne umowy do konkretnego przypadku.

Akredytywa[2]

Akredytywa jest formą rozliczeń bezgotówkowych pomiędzy firmami, stosowaną przy rozliczeniach transakcji handlowych zarówno w obrocie zagranicznym, jak i krajowym. Stosuje się ją zwykle, gdy zostają nawiązane stosunki handlowe z nowymi partnerami lub na nowych rynkach, a kontrahenci nie kontaktują się bezpośrednio, lub gdy istnieją obawy, że którakolwiek ze stron nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, lub gdy sytuacja polityczna, ekonomiczna i prawna kraju kupującego nie jest ustabilizowana, co może mieć niekorzystny wpływ na przebieg transakcji. Transakcje transgraniczne są z reguły dużo bardziej skomplikowane niż transakcje krajowe. Tym samym niezbędne jest zabezpieczenie swoich interesów w taki sposób, aby przy ewentualnych kłopotach nie ponosić niepotrzebnych kosztów. Wbrew pozorom, pomoc prawnika przy zawieraniu takich umów jest dużo tańsza niż korzystanie z jego usług w późniejszym okresie.

Projekt "Transgraniczna kooperacja, wymiana doświadczeń i edukacja stowarzyszeń, związków i cechów w branży kamieniarskiej" jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz środków budżetu państwa przy wsparciu Euroregionu Nysa.



Unia Europejska. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego: Inwestujemy w waszą przyszłość/
Europäische Union. Europäischer Fonds für regionale Entwicklung: Investition in Ihre Zukunft



