



Termin: 24.01.2019

Miejsce: Centrum Giełdowe,
Książęca 4 , Warszawa

Udział:

595 zł +VAT/os

545 zł + VAT/os = 2 osoby

495 zł+ VAT/os = 3 osoby

Prelegent: Roedl & Partner

Rödl & Partner

Pozyskiwanie kontrahentów z Niemiec, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Norwegii:

- zawieranie nowych umów
- zakładanie firm
- delegowanie



www.EDUCATION-FIRST.pl

www.EDUCATIONFIRST.pl 22 644 18 35 kom., 662 071 646



Pozyskiwanie Kontrahentów z Niemiec, UK, Szwecji, Norwegii

→ Eksport, Import → Zawieranie Umów, → Zakładanie spółek → Delegowanie

Głównym motywem ekspansji polskich firm jest uzyskanie dostępu do nowych rynków i sprawdzonych klientów. » Niemcy i Wielka Brytania - największy odbiorcy polskiego eksportu.

Roedl & Partner

Rödl & Partner W przewodniku po polskim biznesie „Book of Lists” 2017 zajął 1. miejsce w rankingu „Firmy audytorskie i księgowe” w kategorii „Firmy księgowe” oraz 1. miejsce w rankingu firm oferujących outsourcing procesów biznesowych (BPO)

Mec. Piotr Mrowiec

Partner w kancelarii Rödl & Partner -Oddział Gdańsk. Specjalizacja; doradztwo prawne dla przedsiębiorców zagranicznych, Pomaga polskim i zagranicznym przedsiębiorcom inwestującym w Niemczech, Rynkach Skandynawskich i UE. Od 2012 roku wpisany na listę mediatorów przy Sądzie Okręgowym w Poznaniu.

9.30 _24.01.2019

I. Pozyskiwanie kontrahentów - Jak i gdzie szukać nowych kontrahentów ?

1. Wsparcie instytucjonalne współpracy gospodarczej, marketingu i wymiany handlowej
2. Prawne aspekty marketingu i reklamy + Zasady funkcjonowania wspólnotowych przepisów o ochronie danych osobowych
3. LOI – treść i elementy, przykład listu intencyjnego
4. List ofertowy - treść i elementy, przykład listu ofertowego do kontrahenta
5. Współpraca z kancelarią, izbami handlowymi
6. Nawiązanie współpracy z sieciami handlowymi
7. Prezentacja na targach,

Rödl & Partner

24.01.2019

Miejsce

Centrum Giełdowe,
Warszawa, Książęca 4
9.30 -18.30 (14.00 lunch)

Cel szkolenia

1. Nowi kontrahenci - Nowe rynki zbytu - Opracowanie trybu i formy zawierania

II. Specyfika umów zawieranych z podmiotami zagranicznymi: Niemcy, Szwecja, Norwegia, Wielka Brytania, ze szczególnym uwzględnieniem Niemiec:

- Wybór prawa, Przepisy kolizyjne
- Prawo materialne a właściwość sądu
- Zawarcie umowy – formy, wady oświadczeń woli
- Rodzaje umów (**umowy nazwane, umowy nienazwane**)
 1. Umowy sprzedaży
 2. sprzedaż z montażem
 3. Umowa o dzieło
 4. Umowa zlecenia
- ograniczenia swobody w kształtowaniu umów
- Najbardziej Typowe klauzule umowne
- Problematyka miejsca spełnienia świadczenia
- Pełnomocnik w prawie niemieckim,
- Warunki → Terminy → Przedawnienie
- Stosowanie wzorca umownego (OWU) w transakcjach handlowych
- Język
- Klauzula językowa
- Reguły interpretacyjne
- Inne
 1. miejsce zawarcia
 2. prawo właściwe
 3. sąd właściwy
 4. klauzula podatkowa
 5. klauzula bankowa

Zabezpieczenia na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania umów.

- Skutki niewykonania, albo nieterminowego wykonania zobowiązania umownego (BGB, CISG)
- kary umowne
- odsetki
- wyłączenie odpowiedzialności
- jednostronne rozwiązanie umowy
- odstąpienie od umowy przez kupującego w przypadku jej naruszenia przez sprzedającego
- siła wyższa
- Powszechne sposoby zabezpieczenia wykonania zobowiązań umownych:
 1. kaucja
 2. zastrzeżenie własności (rzeczy sprzedanej)
 3. przewłaszczenie na zabezpieczenie
 4. inne
- **Prawne możliwości sprawdzenia kontrahenta**

nowych kontraktów importowo-eksportowych

2. Niemieckie i Skandynawskie KNOW HOW

Niemcy i Wielka Brytania - najwięksi odbiorcy polskiego eksportu.

Niemcy to najczęstszy kierunek zagranicznego rozwoju polskich przedsiębiorstw. Niemcy wciąż pozostają dla blisko połowy polskich przedsiębiorców (48 proc.) rynkiem, który przynosi największą przychodów.

Niemcy są w Polsce największym inwestorem zagranicznym. Dotychczas niemieckie podmioty najczęściej zainwestowały w Polsce w branży przetwórstwa przemysłowego (31% niemieckich inwestycji ogółem), m.in. w motoryzacji i branży chemicznej, W działalność finansową i ubezpieczeniową (26%) oraz handel hurtowy i detaliczny (15%).

Wielka Brytania

Wielka Brytania to drugi co do ważności partner w eksporcie. Polskę łączy z Wielką Brytanią bardzo szeroka sieć kooperacji. Sporo w ekspansji naszych towarów na Wyspy pomogła rzesza mieszkający tam Polaków. **Spora nadwyżka wymianie handlowej może wskazywać na to, że część sprowadzonych od nas towarów przedsiębiorcy Brytyjcy reeksportują dalej.**

Szwecja

Szwecja jest na wysokim 7-8 miejscu pod względem eksportu i

Elementy istotne umowy

- przedmiot
- cena - Ustalanie cen transakcyjnych między przedsiębiorcą
- ilość
- warunki płatności
- warunki dostawy
- warunki określone przez strony
- pozostałe

Istotne ustalenia umowy z kontrahentami

1. przedmiot
2. cena - Ustalanie cen transakcyjnych, między przedsiębiorcą
3. ilość
4. warunki płatności
5. warunki dostawy
6. warunki określone przez strony
7. pozostałe

Delegowanie pracowników do państw UE, na przykładzie delegowania do Niemiec

1. Delegowanie po zmianach
2. Otwarcie Niemiec na pracowników z Ukrainy od 1.01.2019

Zakładanie spółek oraz oddziału spółki - na przykładzie Niemiec- Formy prowadzenia działalności gospodarczej

- Jednoosobowa działalność gospodarcza (Einzelunternehmen – EU)
- Spółki osobowe
- Spółki kapitałowe
- Pojęcie zakładu
- Porównanie wybranych form prawnych

Zakładanie spółek oraz oddziału spółki -

1. **Szwecja,**
2. **Norwegia**
3. **Wielka Brytania**

Odpowiedzialność zarządu;

1. **Szwecja,**
2. **Norwegia**
3. **Wielka Brytania**

na 11. miejscu pod względem wartości zagranicznych inwestycji w Polsce. W ciągu dekady wymiana handlowa między Polską a Szwecją się podwoiła, a tempo to może zostać utrzymane w kolejnych latach. Szwecja staje się coraz bardziej otwartym rynkiem dla polskich produktów, które są tańsze niż towary wyprodukowane na rynku lokalnym .

Norwegia

Według danych GUS eksport Polski do Norwegii w 2017 r. wzrósł o 10% a import wzrósł o 11%. Wartość obrotów handlowych między Polską a Norwegią w 2017r. wzrosła w skali roku o 16 %, Polski eksport do Norwegii wzrósł o 6,0% do 1,795 mld EUR, podczas gdy import wzrósł o 29,1% .

VI. Dochodzenie roszczeń na drodze sądowej i przed sądowej.

1. Alternatywne sposoby rozwiązywania konfliktów w Polsce , Niemczech, Szwecji, Norwegii, UK
2. Arbitraż;
3. Mediacja;
4. Negocjacje
5. Sądowe dochodzenie należności w Niemiec, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Norwegii
6. Transgraniczne dochodzenie roszczeń w działalności gospodarczej
7. Pojęcie „sprawy transgranicznej”
8. Europejski nakaz zapłaty
9. Europejskie postępowanie w sprawach drobnych
10. Egzekucja wierzytelności wobec zagranicznego kontrahenta
11. Upadłość kontrahenta z Niemiec, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Norwegii – zgłoszenie wierzytelności w postępowaniu upadłościowym

18.30 zakończenie