

## Rozdział 2

### Organizacyjno-prawne aspekty prowadzenia międzynarodowej działalności biznesowej

Bogdan Buczkowski

#### 2.1. Rodzaje transakcji

Biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce globalnej daje przedsiębiorstwom większe możliwości rozwoju i osiągnięcia większych zysków niż działalność na rynku krajowym, ale wiąże się z większym ryzykiem. Sukces przedsiębiorstwa rozpoczynającego proces internacjonalizacji zależy w znacznym stopniu od trafności podjętych decyzji w odniesieniu do sposobów wejścia na rynek zagraniczny, form prowadzenia działalności i utrzymywania przewagi konkurencyjnej, czy też od rozwoju międzynarodowych struktur organizacyjnych. Wybór sposobu wejścia na rynek zagraniczny decyduje o charakterze funkcjonowania na nim firmy, stopniu jej zależności bądź samodzielności oraz wysokości zaangażowanego kapitału.

**Formy ekspansji** można podzielić na cztery grupy:

- Eksport/import towarów i usług.
- Porozumienia kontraktowe – licencjonowanie, franchising, kontrakty menedżerskie, kontrakty na inwestycje „pod klucz”.
- Porozumienia partnerskie w formie aliansów strategicznych czy przedsięwzięć joint ventures.
- Samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie – zakładanie własnych filii lub oddziałów.

Ze względu na stopień zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa formy ekspansji można podzielić na trzy grupy:

1. Handel zagraniczny.
2. Formy kooperacyjne bez udziału kapitału.
3. Formy kooperacyjne z udziałem kapitału.

W miarę nabierania doświadczenia przedsiębiorstwo przechodzi od form wymagających mniejszego zaangażowania jego zasobów do form bardziej zaawansowanych.

## **2.2. Formy działania na rynku międzynarodowym bez udziału kapitału**

Podstawowymi formami handlu zagranicznego są import, eksport oraz handel tranzytowy, ale istnieją również jego formy szczególne, takie jak: handel wymienny, czynny i bierny obrót uszlachetniający i reparacyjny. Wspólną cechą wymienionych form handlu jest to, że dotyczą wolnego rynku i są realizowane bezpośrednio między producentami i odbiorcami lub poprzez wyspecjalizowane firmy handlu zagranicznego, które odgrywają rolę pośredników. Część transakcji jest zawierana na rynkach zorganizowanych takich jak: targi, giełdy, aukcje, przetargi oraz wolne obszary celne.

**Eksport bezpośredni** występuje najczęściej w handlu dobrami inwestycyjnymi, a także w obrocie towarami wysoce zindywidualizowanymi, wytwarzanymi na specjalne zamówienie, w którym poszczególne elementy wymagają uzgodnień z odbiorcą zagranicznym.

**Eksport pośredni** jest zwykle pierwszą fazą ekspansji zagranicznej firmy i polega na sprzedaży towarów za granicę poprzez niezależnych pośredników z kraju eksportera. Współpraca pomiędzy producentem a pośrednikiem w eksporcie pośrednim przyjmuje dwie formy:

- Producent wybiera firmę eksportową i zleca jej sprzedaż swoich towarów na rynku zagranicznym, przekazując prawo do wyłącznej sprzedaży.
- Firma eksportowa korzysta z aktualnej oferty producenta.
- Pośrednicy handlowi różnią się między sobą rodzajem ponoszonego ryzyka. Według tego kryterium rozróżnia się pośredników działających:

- na cudzy rachunek i w cudzym imieniu: przedstawiciel (agent z prawem wyłączności lub bez prawa wyłączności, *agent del credere*, agent generalny), *cif-agent*, makler handlowy,
- na własny rachunek i we własnym imieniu: dystrybutor, kupiec (dealer), który, ponosząc całkowicie koszty i ryzyko związane z eksportem, korzysta w pełni z osiągniętego zysku, ale obciążają go też ewentualne straty,
- na cudzy rachunek i we własnym imieniu: komisant, konsygnatariusz;

**Eksport kooperacyjny** jest odmianą eksportu pośredniego, w którym eksporter współpracuje z jedną bądź kilkoma firmami krajowymi lub zagranicznymi, bo nie dysponuje odpowiednimi zasobami finansowymi, kadrowymi lub kompetencjami do samodzielnego działania na rynkach zagranicznych. Firmy łączą swoje zasoby i dzielą ryzyko oraz koszty w celu osiągnięcia wspólnych celów poprzez rozwijanie działalności eksportowej.

Współpraca producentów-eksporterów może przybierać formę grupy eksporterów lub *piggy-back*. **Grupa eksporterów** towarów komplementarnych czy niekonkurujących ze sobą korzysta z efektu synergii wynikającego z sumowania się kapitałów, ekonomii skali, bogatszej oferty handlowej, stabilniejszych cen, dzięki redukcji kosztów handlowych, kosztów promocji i reprezentacji na rynkach zagranicznych.

**Piggy-back** polega na współpracy małej firmy z dużą w sprzedaży towarów komplementarnych lub przynajmniej niekonkurujących ze sobą. Duża firma umożliwia małej korzystanie ze swojej sieci dystrybucji za wynagrodzeniem w postaci procentu od sprzedaży i zwrotu części kosztów logistycznych ponoszonych przez nią na rynku zagranicznym. Dzięki takiej kooperacji duża firma wzbogaca asortyment własnej oferty sprzedażowej, a także szybciej odzyskuje część kapitału zainwestowanego w budowę sieci dystrybucji. Mała firma ma natomiast ułatwione i przyspieszone wejście na rynek zagraniczny przy mniejszych kosztach, w tym logistycznych i administracyjnych, i niższym ryzyku oraz korzysta z rozbudowanej sieci sprzedaży i wizerunku marki większej firmy. Jeżeli ta ostatnia również korzysta z sieci sprzedaży małej firmy, to tego typu współpracę określa się mianem *piggy-back* skrzyżowany.

**Handel tranzytowy** cechuje się tym, że nie odbywa się on bezpośrednio między eksporterem z kraju pochodzenia towaru a importerem w kraju docelowym, lecz za pośrednictwem firmy tranzytowej, mającej siedzibę w kraju trzecim. Handel ten może być rezultatem transakcji kompensacyjnych, słabej znajomości rynków zagranicznych przez producentów i/lub

odbiorców. Powodem mogą też być protekcjonizm handlowy lub względy polityczne. Możemy mieć do czynienia z handlem tranzytowym bezpośrednim i pośrednim lub inaczej reeksportem bezpośrednim lub pośrednim.

**Handel wymienny** spowodowany jest trudnościami płatniczymi między uczestnikami obrotu międzynarodowego. Rozróżnia się kilka form handlu wymiennego, w tym: barter, zakup kompensacyjny i *buy-back*, *offset*. W transakcjach **barterowych** nie bierze udziału pieniądź, ponieważ wymiana odbywa się w formie naturalnej – towar za towar o tej samej wartości.

**W transakcjach kompensacyjnych**, w których eksporter zobowiązuje się do zakupu u importera dóbr lub usług, występują dwie transakcje, niekoniecznie równoważące się, realizowane i finansowane oddzielnie. Czas ich realizacji może być dosyć długi.

**Transakcje *buy-back* (samospłata)** występują najczęściej w obrocie dobrami inwestycyjnymi. Eksporter zobowiązuje się wobec importera do zakupu towarów wytworzonych za pomocą dostarczonych przez niego maszyn, urządzeń itp. dóbr inwestycyjnych.

**Transakcje *offsetowe*** obejmują transakcje długookresowe (nawet 30-letnie) o dużej wartości. Różnią się rolą państwa w procesie realizacji przyjętych uzgodnień handlowych i stopniem powiązania funkcjonalnego towarów kompensacyjnych z towarami dostarczonymi w ramach głównej (pierwotnej) transakcji eksportowej. O ile w transakcjach samospłaty dostawy maszyn i urządzeń są spłacane produktami wytworzonymi na tych maszynach i urządzeniach, to w przypadku porozumień *offsetowych* świadczenia kompensacyjne często wychodzą poza branżę związaną z pierwotną transakcją eksportową (*offset pośredni*). Eksporter zobowiązuje się najczęściej do uruchomienia w kraju importera produkcji licencyjnej określonych wyrobów czy też zakupu lub znalezienia nabywcy na wskazane przez importera towary, albo wniesienia wkładów do wyznaczonej spółki lub do zawarcia umowy poddostawy z określonym podmiotem gospodarczym z kraju importera.

Jeżeli występuje powiązanie pomiędzy świadczeniami kompensacyjnymi i produktem eksportowanym, to mamy do czynienia z *offsetem bezpośrednim*, który występuje głównie w sektorach militarnym, budowlanym i energetycznym. Zobowiązania w ramach *offsetu pośredniego* nie mają bezpośredniego związku z realizowanym projektem eksportowym. Dotyczą one działań, które mają się przyczynić do poprawy ogólnej sytuacji ekonomicznej w kraju dokonującym zakupów technologicznie zaawansowanych dóbr.

Transakcje offsetowe wiążą się z zawarciem kilku umów. Obok głównego kontraktu eksportowego (na uzbrojenie, samoloty, bloki energetyczne) zawierana jest pomiędzy stroną rządową a eksporterem właściwa umowa offsetowa (kompensacyjna) określająca zakres i wartość zobowiązania offsetowego, które ma on wykonać na terytorium kraju importera lub na terytorium innych państw, wspólnie z przedsiębiorcami z kraju importera. Obie te umowy zazwyczaj podpisywane są równocześnie.

**Sprzedaż licencji** jest formą wchodzenia na rynek zagraniczny poprzez przekazanie kontrahentowi, w zamian za jednorazową lub stałą opłatę licencyjną (*royalties*), prawa do częściowego lub całkowitego korzystania w celach zarobkowych z wartości niematerialnych i prawnych, objętych patentem lub ochroną wzoru, takich jak: rozwiązania techniczne, organizacyjne i technologiczne, wzory użytkowe i zdobnicze, marki, znaki towarowe czy też know-how, które jest niematerialnym dobrem przemysłowym, jednak niechronionym bezwzględnie patentem lub rejestracją. Z punktu widzenia świadczeń, do których zobowiązuje się licencjodawca, wyróżnia się czyste (patentowe) i mieszane (złożone) transakcje licencyjne. Z punktu widzenia zakresu przyznawanych uprawnień do korzystania z wynalazku/odkrycia wyróżnić można transakcje pełne lub niepełne, wyłączne lub niewyłączne (w tym niewyłączne pełne i niewyłączne niepełne). Transakcje licencyjne z reguły są dobrowolne, ale w określonych prawem okolicznościach licencja może być przymusowa.

**Franczyza** (*franchising*), występująca z reguły w dwóch głównych formach – franchisingu produktu bądź marki (*product and trade name franchising*) oraz franchisingu pakietowego (*business format package franchising*), jest formą umiędzynaradawiania przedsiębiorstwa szerszą niż licencjonowanie i zawiera w sobie wszystkie rodzaje stosunków licencyjnych. Podczas gdy przedmiotem transakcji licencyjnych jest tylko pewien element biznesu (marka, znak handlowy, wzór użytkowy czy technologia), w umowach franczyzowych (zwłaszcza pakietowych) franczyzer (franczyzodawca) udziela franczyzantowi (franczyzobiorcy), w zamian za wynagrodzenie pieniężne, prawa do kompleksowego prowadzenia biznesu, przede wszystkim w sferze usług i handlu.

Istotą **produkcji kontraktowej** za granicą jest zawarcie umowy z lokalną firmą na wykonanie produktu i ewentualny serwis, zgodnie z przedłożoną jej specyfikacją, przy zachowaniu własnej gestii sprzedaży, ceny, dystrybucji i promocji. Ten rodzaj outsourcingu służy obniżeniu kosztów i może dotyczyć całej działalności przedsiębiorstwa bądź tylko jej części. Kontrakty na poddostawy (*subcontracting*, *original equipment*

*manufacturing*) mieszczą się w kategorii transakcji eksportowo-importowych, ponieważ polegają na dostarczeniu kontrahentowi komponentów do produkcji lub dóbr finalnych do sprzedaży na danym rynku. Kontrakty menedżerskie są formą międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa polegającą na świadczeniu kontrahentowi usług w zakresie zarządzania firmą przez zespół ludzi dysponujących odpowiednią wiedzą i doświadczeniem. Zespół ten nie może jednak bez zgody zleceniodawcy zaciągać zobowiązań i podejmować innych ważnych decyzji w zarządzanym przedsiębiorstwie. Kontrakty na inwestycje „pod klucz” (na kompleksowe inwestycje) są wyspecjalizowaną odmianą kontraktów menedżerskich i należą do najbardziej zaawansowanych, skomplikowanych i ryzykownych niekapitałowych form internacjonalizacji.

### 2.3. Formy działania na rynku międzynarodowym z udziałem kapitału

Joint venture jest kapitałową formą działania na rynku zagranicznym, która polega utworzeniu firmy z udziałem niezależnego partnera zagranicznego. Udziałowcy wnoszą do spółki aporty rzeczowe, środki pieniężne, *know-how* czy znajomość rynku i miejscowych przepisów. Partner zagraniczny wnosi zazwyczaj takie elementy, jak: kapitał, markę i technologię, a partner miejscowy personel, ziemię, lokalne kontakty, sieć dystrybucji i inne zasoby. Zaangażowane są więc zasoby obu stron, wspólnie ponoszone jest ryzyko i zapewniony odpowiedni udział w zyskach z przedsięwzięcia. Szanse jego powodzenia są większe, jeżeli udziały obydwu partnerów są zbliżone i nie występują zbyt duże różnice w poglądach, systemach wartości czy sposobach postępowania.

Joint venture można podzielić ze względu na udziały partnerów na większościowe, mniejszościowe bądź parytetowe; ze względu na dział gospodarki – na handlowe, produkcyjne, usługowe; ze względu na miejsce zajmowane w łańcuchu produkcji i dystrybucji przez kooperujące firmy – na joint venture wertykalne (przedsiębiorstwa są z różnych szczebli) bądź horyzontalne (są z tego samego szczebla). Joint venture mogą być tworzone na czas nieokreślony bądź tylko do realizacji określonego zadania, a więc na czas określony.

**Alianse strategiczne (*strategic alliance*)** są formą dobrowolnych powiązań biznesowych zarówno przedsiębiorstw konkurujących, jak i niekonkurujących między sobą.

Do aliansów zawieranych przez niekonkurujące ze sobą firmy zalicza się partnerstwo wertykalne powoływane przez firmy z różnych szczebli kanału dystrybucyjnego, pozostające wobec siebie w relacji dostawca–odbiorca. Porozumienia międzysektorowe zawierane są przez przedsiębiorstwa zajmujące się zupełnie odrębnymi rodzajami działalności i niebędące wobec siebie odbiorcami ani dostawcami. Wielonarodowe spółki joint venture to forma współpracy, w której jeden z partnerów posiada atrakcyjny produkt, a drugi ma dostęp do określonych rynków. Do aliansów tworzonych przez konkurentów zalicza się alianse komplementarne polegające na współpracy przedsiębiorstw oferujących produkty o podobnym przeznaczeniu, aby bardziej efektywnie wykorzystać już posiadane przez nie funkcje. Alianse integracyjne zawiera się w celu wspólnego wytwarzania niektórych elementów, wykorzystywanych potem odrębnie przez każdego z partnerów. Alianse addytywne służą do wytworzenia jednego produktu, dzięki czemu zawieszeniu ulega konkurencja między tworzącymi je przedsiębiorstwami.

Do aliansów strategicznych zalicza się też sojusze produkcyjne, dystrybucyjne i badawczo-rozwojowe, a także konsorcja, które są zbliżone do joint venture.

**Inwestycje bezpośrednie na rynku zagranicznym** są formą samodzielnego prowadzenia działalności za granicą poprzez tworzenie filii i oddziałów i są najbardziej kapitałochłonnym i ryzykownym sposobem wejścia na rynek zagraniczny, poprzez nabycie (przejęcie) już istniejącej firmy w danej branży (inwestycje typu *brownfield*) albo przez utworzenie nowego podmiotu (inwestycje typu *greenfield*). Jednostka może być utworzona jako oddział (*direct branch operations*), filia (*wholly-owned subsidiaries*) bądź joint venture. Zasadnicza różnica między oddziałem a zagraniczną filią polega na tym, że oddział podlega prawu kraju pochodzenia i jest integralną częścią firmy macierzystej, która w pełni odpowiada za jego zobowiązania. W przeciwieństwie do oddziału filia posiada osobowość prawną i jest wyodrębnionym podmiotem działającym na podstawie prawa kraju lokalizacji.

Firmy mogą podjąć różne środki ostrożności, aby ograniczyć ryzyko międzynarodowych transakcji biznesowych. Podstawowym narzędziem prawnym są odpowiednio sformułowane porozumienia lub umowy.

## 2.4. Przygotowanie i zawarcie transakcji handlowej

### 2.4.1. Zapytanie ofertowe, oferta, zamówienie, elementy i rodzaje kontraktów

Umowa może być zawarta poprzez złożenie i akceptację oferty (przez sprzedającego lub kupującego), negocjacje oraz wygranie aukcji lub przetargu.

Chcąc dokonać wyboru kontrahenta, kupujący formułuje zapytanie ofertowe (*inquiry*), mające zwykle formę listu handlowego i przesyła je tradycyjną pocztą, faksem, e-mailem, czasami nawet SMS-em czy MMS-em, do wybranych firm. Celem zapytania ofertowego, niepowodującego żadnych skutków prawnych dla obu stron, jest zaproszenie adresata do złożenia oferty sprzedaży określonego towaru lub usługi.

Oferta (*offer*, *bid* lub *tender*) jest wiążącą propozycją kupna/sprzedaży towaru lub świadczenia usługi, lub też obu łącznie, w której precyzyjnie określone są istotne warunki przyszłej umowy kupna/sprzedaży (kontraktu). Możliwe jest również złożenie oferty niewiążącej, ale musi być bardzo wyraźnie zastrzeżone, że ma ona taki właśnie charakter. Oferta, która jest odpowiedzią na zapytanie ofertowe, jest ofertą wywołaną, a wysyłana z inicjatywy sprzedającego lub kupującego jest ofertą niewywołaną.

Akceptacja oferty przez kontrahenta powinna być pełna i bezwarunkowa, ponieważ tylko wtedy jest ona wiążąca dla oferenta. Akceptacja oferty może nastąpić poprzez złożenie zamówienia, w którym wysyłający wyraża zgodę na zawarcie umowy eksportowo-importowej, na znanych mu warunkach, z określonym partnerem. Przyjęcie przez niego zamówienia bez zastrzeżeń, które może mieć formę potwierdzenia przyjęcia zamówienia do realizacji (*order confirmation*), oznacza zawarcie umowy.

Umowa może być też zawarta poprzez sprecyzowanie zamówienia w wyniku negocjacji i jego potwierdzenie przez sprzedawcę, jak również w formie jednego aktu prawnego, zawierającego wszystkie warunki wzajemnych świadczeń, nazywanego kontraktem jednodokumentowym, który może mieć postać kontraktu typowego, przygotowanego na specjalnym formularzu. W praktyce handlu zagranicznego częściej jednak występują kontrakty wielodokumentowe, będące rezultatem wymiany dokumentów (zapytanie ofertowe, oferta, przyjęcie oferty/zamówienia, potwierdzenie przyjęcia zamówienia).

Bez względu na sposób jego zawarcia w kontrakcie powinny się znaleźć przede wszystkim istotne elementy, zwane klauzulami podstawowymi,

dotyczące określonego zobowiązania, czyli: przedmiot kontraktu, ilość towaru bądź wielkość usługi, cena, miejsce dostawy lub wykonania usługi, warunki dostawy według właściwych formuł handlowych (np. INCOTERMS, COMBITERMS, RAFTD), termin dostawy, rodzaj transportu, warunki płatności. W kontrakcie mogą być również zawarte warunki/klauzule dodatkowe: klauzula prawa rządzącego kontraktem, arbitrażowa, rewizji cen, rewaloryzacyjna, wejścia w życie kontraktu, siły wyższej, o zakazie reeksportu, odnośnie kar umownych i odszkodowań, reklamacyjna. Warunki dodatkowe mogą być przygotowane przez jedną ze stron lub opracowane i zalecane przez związki branżowe, izby przemysłowo-handlowe, jak również przez władze państwowe lub organizacje międzynarodowe. Częścią kontraktu są też różnego rodzaju załączniki, m.in.: opis warunków technicznych, specyfikacje, instrukcje dotyczące opakowania, znakowania i ładowania.

#### **2.4.2. Prawo właściwe dla umowy**

Prawo właściwe dla umowy to prawo, któremu podlega dana umowa, ma ono wpływ na wiele jej elementów na etapie zawierania i realizacji i to do niego w sprawach spornych odwołują się strony i sędziowie.

Prawodawstwo zdecydowanej większości krajów i konwencje międzynarodowe dają stronom transakcji swobodę zawierania umowy (w dobrej wierze i na zasadzie uczciwości kupieckiej), określenia jej treści, wyboru formy (pisemnej, ustnej, elektronicznej, gestu), języka i prawa nią rządzącego. Postanowienia kontraktu nie mogą jednak być sprzeczne, pod groźbą nieważności, z przepisami prawa publicznego (podatkowego, dewizowego, sanitarnego) i z tymi bezwzględnie obowiązującymi normami prawa krajowego, międzynarodowego i ponadnarodowego, które mają zastosowanie zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa prywatnego międzynarodowego (normami prawa krajowego, regulującego stosunki prawne obrotu gospodarczego z zagranicą i mającymi do nich zastosowanie z mocy odpowiednich norm kolizyjnych pmp). Zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych każdej ze stron jest ustalana według prawa krajowego jej miejsca zamieszkania (osoby fizycznej) lub siedziby firmy. Forma kontraktu oceniana jest według norm kolizyjnych i zwykle jest to prawo miejsca zawarcia kontraktu.

Kontrakt międzynarodowy podlega więc prawu, które strony wyraźnie wybrały, np. w klauzuli prawa rządzącego kontraktem, lub wybór ten jest dorozumiany – jednoznacznie wynika z postanowień kontraktu lub

okoliczności sprawy. Może to być prawo jednej ze stron kontraktu, prawo kraju trzeciego lub międzynarodowe prawo handlowe, będące wynikiem zawieranych przez państwa umów międzynarodowych, uchwał organizacji międzynarodowych oraz formułowania i publikowania zwyczajów przez organizacje rządowe i zrzeszenia branżowe, i nakładające się na system prawny kraju sygnatariusza.

Strony mogą dokonać wyboru prawa dla całej umowy lub tylko dla jej części, używając np. następującego stwierdzenia: „Kontrakt podlega prawu polskiemu z wyjątkiem art. ..., dla którego właściwe będzie prawo hiszpańskie” lub „Umowa jest regulowana przez UN CISG z wyjątkiem art. ..., który w razie potrzeby będzie uzupełniony zgodnie z przepisami prawa niemieckiego”. Wybór prawa nie zamyka drogi do późniejszej jego zmiany w odniesieniu do całości lub części umowy.

Zasady wyboru prawa właściwego do oceny zobowiązania umownego między kontrahentami unijnymi wprowadziło Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 (zwane rozporządzeniem „Rzym I”), które jest stosowane na obszarze Unii Europejskiej bezpośrednio oraz ma pierwszeństwo przed konwencjami międzynarodowymi i przepisami krajowymi. Podstawową zasadą jest swoboda wyboru prawa umowy, ale autonomia stron jest ograniczona do wyboru prawa określonego państwa, co wyklucza możliwość wyboru prawa zawartego w prywatnych kodyfikacjach.

Jeżeli strony nie wybrały prawa lub dokonany wybór jest nieskuteczny, to w przypadku braku przepisów traktatowych o wyborze prawa decyduje organ rozstrzygający spór, kierując się normami prawa prywatnego międzynarodowego (prawa kolizyjnego) państwa, w którym ma swoją siedzibę. Prawem właściwym będzie prawo kraju sprzedającego, ponieważ ma on najściślejszy związek z umową. W przypadku braku wyboru prawa umowy przez kontrahentów z UE, zgodnie z Rozporządzeniem „Rzym I”, prawem właściwym jest prawo państwa, w którym strona wykonująca charakterystyczne świadczenie ma miejsce zwykłego pobytu. Szczególne rozwiązania przewidziane są też dla wybranych rodzajów umów, takich jak: umowy przewozu, ubezpieczenia, cesji wierzytelności, indywidualne umowy o pracę oraz umowy zawierane z konsumentami. W takich wypadkach, niezależnie od wyboru dokonanego przez strony, obowiązują pewne szczególne ograniczenia. Bierze się też pod uwagę prawo kraju, w którym toczy się spór albo gdzie kontrakt jest zawarty, realizowany, gdzie znajduje się nieruchomości. Może też być to prawo kraju, którego język jest językiem kontraktu, którego waluta jest

walutą fakturowania czy płatności, albo pod którego banderą pływa statek przewożący towar.

Eliminowaniu konieczności brania pod uwagę różnych czynników przy podejmowaniu decyzji, jakie prawo zastosować, służą wspomniane wyżej konwencje i umowy międzynarodowe, które ujednolicają prawo odnoszące się do transakcji handlowych na rynku międzynarodowym. W przypadku umów z kontrahentami spoza obszaru Unii Europejskiej przy wyborze prawa właściwego dla umowy będą miały zastosowanie konwencje międzynarodowe lub prawo prywatne międzynarodowe.

Reasumując, każdy kontrakt podlega określonemu prawu właściwemu – wybranemu przez strony umowy albo (przy braku wyboru lub w razie wyboru nieskutecznego) prawu wskazanemu przez normy prawa prywatnego międzynarodowego. Integralną częścią składową każdego systemu prawa krajowego są umowy międzynarodowe ratyfikowane przez dane państwo, które mają pierwszeństwo przed normami prawa wewnętrznego.

#### **2.4.3. Zwyczaje, uzanse w handlu międzynarodowym i podstawowe klauzule kontraktowe**

Handel zagraniczny opiera się na zwyczajach i uzansach. Zwyczaj handlowy nie może być sprzeczny z normami prawnymi bezwzględnie obowiązującymi, uzansem handlowym zaś jest zwyczaj handlowy potwierdzony oficjalnie przez miarodajną instytucję i ogłoszony przez nią jako obowiązujący lub jako zalecany. Najważniejszą instytucją unifikującą zwyczaje handlowe jest Międzynarodowa Izba Handlowa (MIH) w Paryżu, która opracowała i opublikowała zwyczaje handlowe dotyczące rozliczeń międzynarodowych: Jednolite zwyczaje i praktyka dotyczące akredytyw dokumentowych UCP 600, Jednolite zwyczaje i praktyka dotyczące akredytyw dokumentowych w zakresie prezentacji elektronicznej eUCP, Jednolite zwyczaje dotyczące inkasa URC 522, Międzynarodowy standard praktyki bankowej dotyczący badania dokumentów w akredytywie dokumentowej URDG 458, Jednolite reguły dotyczące gwarancji kontraktowych DOCDEX 811 oraz Zwyczaje dotyczące rozstrzygania sporów w zakresie instrumentów dokumentowych.

Negocjując międzynarodową umowę sprzedaży, kontrahenci muszą poświęcić tyle samo uwagi warunkom sprzedaży, co cenie sprzedaży, aby były one precyzyjnie określone (zwłaszcza koszty i ryzyko) i tak samo interpretowane. W celu ujednolicenia interpretacji terminów handlowych i zmniejszenia liczby nieporozumień w kontraktach międzynarodowych

Międzynarodowa Izba Handlowa opracowała w 1936 r. i publikuje kolejne wersje Międzynarodowych Terminów Handlowych (*Incoterms*), które są zbiorem używanych na całym świecie międzynarodowych warunków sprzedaży. Kontrahenci, stosując formuły *Incoterms*, mogą być pewni, że precyzyjnie określona jest odpowiedzialność każdej ze stron. Dotychczas ukazało się siedem nowych wydań (ostatnie w 2010 r.), które uwzględniają elektroniczną formę dokumentów handlowych i rozwój współczesnego transportu. W kolejnych wersjach pojawiły się nowe formuły, a inne znikły. W niektórych przypadkach nazwa formuły pozostała bez zmian, ale zmienił się zakres obowiązków stron. Aby nie było wątpliwości, która wersja *Incoterms* będzie miała zastosowanie w kontrakcie, strony powinny to wyraźnie zaznaczyć. W razie braku takiego wyboru przyjmuje się, że stosowana będzie wykładnia zgodnie z ostatnią opublikowaną wersją *Incoterms*, w której występuje dana formuła/dany termin. Oficjalną wersją *Incoterms* jest oryginalny tekst angielski, przetłumaczony następnie na wiele języków.

Formuły *Incoterms* mają zastosowanie wyłącznie do umowy sprzedaży ruchomych dóbr materialnych, czyli do stosunków pomiędzy sprzedającym a kupującym. Odnoszą się do kwestii związanych z prawami i obowiązkami stron umowy, w tym z podziałem kosztów i ryzyka pomiędzy kupującym i sprzedającym oraz rodzajem uzgodnionego transportu.

Przy określaniu warunków dostawy szczególną rolę odgrywa formuła handlowa, która precyzuje, czy sprzedający ma postawić towar do dyspozycji kupującego (grupa E), przekazać przewoźnikowi lub załadować na środek przewozowy (grupy F i C), czy dostarczyć do określonego miejsca przeznaczenia (grupa D). W kwestii odprawy celnej w ostatnich dwóch wersjach *Incoterms* przyjęto zasadę, że odprawy celnej eksportowej dokonuje eksporter, a importowej importer, z wyjątkiem formuły EXW, gdzie obowiązek odprawy celnej eksportowej i importowej spoczywa na importerze i formuły DDP, gdzie eksporter również dokonuje odprawy celnej eksportowej i importowej. Sprzedający, niezależnie od formuły handlowej, zobowiązany jest opakować towar w zwyczajowo stosowane opakowanie, o ile nie uzgodniono inaczej w kontrakcie oraz odpowiednio je oznakować, a także przedłożyć dowód, że odnośne obowiązki zostały prawidłowo spełnione. Kupujący zobowiązany jest, w uzgodnionym miejscu i czasie, przyjąć towar prawidłowo zindywidualizowany (oznakowany przez sprzedającego) jako przedmiot kontraktu, ponieważ od tego momentu ryzyko związane z towarem przechodzi na niego.

*Incoterms* nie odnoszą się do umowy przewozu, bankowej, ubezpieczenia, a tym samym nie dotyczą osób trzecich – przewoźnika, spedytora

czy ubezpieczyciela. Jednak przyjęcie w kontrakcie handlowym określonej formuły Incoterms może powodować implikacje w innych umowach. Jeżeli jest to np. formuła CFR lub CIF, to sprzedający nie może użyć innego rodzaju transportu niż morski lub wodny śródlądowy, ponieważ zgodnie z tymi formułami musi przedłożyć kupującemu konosament lub podobny dokument, którego nie będzie mógł uzyskać w innym rodzaju transportu. Rodzaj dokumentu przewozowego wymaganego w ramach akredytywy też zależy od rodzaju środka transportu, który ma być użyty. Jeżeli w ramach akredytywy wymagany jest AWB (Międzynarodowy Lotniczy List Przewozowy), to sprzedający musi zawrzeć umowę przewozową tylko z przewoźnikiem lotniczym.

*Incoterms* nie rozstrzygają też kwestii przejścia prawa własności towaru, zwolnienia stron z obowiązków i odpowiedzialności w razie niespodziewanych zdarzeń, skutków różnorodnych naruszeń umowy, z wyjątkiem przejścia ryzyka i kosztów, kiedy kupujący nie wypełnił swojego obowiązku przyjęcia dostawy lub wskazania przewoźnika (grupa F).

Wymagają od sprzedającego dostarczenia towaru zgodnego z kontraktem, ale nie zajmują się konsekwencjami, jeżeli towar nie jest z nim zgodny. Dla kompletności umowy sprzedaży niezbędne jest więc wprowadzenie do niej indywidualnie wynegocjowanych postanowień lub standardowych warunków handlowych. Tabela 2.1 pokazuje obowiązki kupującego i sprzedającego dla każdego z 11 terminów w wersji *Incoterms* z 2010 r.

**1. EXW = Ex Works** (z zakładu; oznaczone miejsce) – wszystkie środki transportu. Sprzedający wypełnia swoje obowiązki związane z dostawą, gdy udostępni towar kupującemu w swojej siedzibie. Nie jest odpowiedzialny za załadunek na środek transportu kupującego.

**2. FCA = Free Carrier** (oznaczone miejsce) – wszystkie środki transportu. Sprzedający zobowiązany jest dostarczyć towar przewoźnikowi (lub innej osobie, np. spedytorowi) wyznaczonemu przez kupującego. Koszty dostawy, na zasadniczej drodze przewozu, pokrywa kupujący. Po wydaniu towaru przewoźnikowi ryzyko przejmuje kupujący.

W formule mogą być dwa warianty dostawy w zależności od miejsca, gdzie jest dokonywana:

1) jeśli tym miejscem jest zakład lub magazyn sprzedającego, to dostawę uważa się za dokonaną, gdy towary zostały załadowane na środek transportu podstawiony przez przewoźnika,

Tabela 2.1. Podział kosztów między sprzedającym i kupującym w Incoterms 2010

| Koszty                                | EXW      | FCA          | FAS                 | FOB           | CFR              | CIF                    | CPT              | CIP                        | DAT                   | DAP                | DDU                 |
|---------------------------------------|----------|--------------|---------------------|---------------|------------------|------------------------|------------------|----------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|
|                                       | Ex Works | Free Carrier | Free Alongside Ship | Free On Board | Cost And Freight | Cost Insurance Freight | Carriage Paid To | Carriage Insurance Paid To | Delivered At Terminal | Delivered At Place | Delivered Duty Paid |
| Koszty składowania                    | S        | S            | S                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Opakowanie eksportowe                 | S        | S            | S                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty załadunku                      | K        | S            | S                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty dowozu                         | K        | K/S*         | S                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty terminalowe                    | K        | K            | S                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty spedycji                       | K        | K            | K                   | K             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty załadunku na środek przewozowy | K        | K            | K                   | S             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Fracht lotniczy lub morski            | K        | K            | K                   | K             | S                | S                      | S                | S                          | S                     | S                  | S                   |
| Koszty wyładunku                      | K        | K            | K                   | K             | K                | K                      | S                | S                          | S                     | K                  | S                   |
| Cło, podatki                          | K        | K            | K                   | K             | K                | K                      | K                | K                          | K                     | K                  | S                   |
| Koszty w miejscu przeznaczenia        | K        | K            | K                   | K             | K                | K                      | K                | K                          | K                     | Sr                 | S                   |

\* Możliwe są dwa warianty: FCA (siedziba sprzedawcy), który ponosi tylko koszty i ryzyko załadunku oraz FCA (oznaczone miejsce przekazania towaru przewoźnikowi międzynarodowemu), gdy sprzedawca ponosi koszty dowozu, ale bez kosztów i ryzyka przeładunku. S – sprzedający, K – kupujący.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Incoterms 2010.

2) jeżeli jest to inne miejsce niż zakład lub magazyn sprzedającego (np. terminal, port), dostawę uważa się za dokonaną po przekazaniu towaru przewoźnikowi, na środku transportu wysłanym przez sprzedającego. Wyładunek towaru ze środka transportu nie należy do obowiązków sprzedającego. Jeżeli kupujący nie podał sprzedającemu nazwy miejsca przekazania towaru lub przewoźnika, któremu towar ma być dostarczony, albo terminu przekazania towaru, lub gdy wyznaczony przez niego przewoźnik z jakichś względów towaru nie przyjął, przechodzi na niego całe ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru, pod warunkiem jednak, że towar został należycie wyodrębniony jako przedmiot umowy.

**3. FAS = *Free Alongside Ship*** (oznaczony port załadunku) – transport morski lub wodny śródlądowy. Sprzedający wypełnia swoje obowiązki, kiedy towar zostaje umieszczony wzdłuż burty statku, na nabrzeżu portu morskiego lub śródlądowego, w oznaczonym porcie załadunku. Do jego obowiązków należy dokonanie odprawy celnej eksportowej i poniesienie kosztów z tym związanych.

**4. FOB = *Free On Board*** (oznaczony port załadunku) – transport morski lub wodny śródlądowy. Sprzedający zobowiązany jest dostarczyć towar przewoźnikowi wyznaczonemu przez kupującego. Koszty dostawy, na zasadniczej drodze przewozu, nie są opłacone przez sprzedającego. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie, gdy towar przekroczy linię burty statku w porcie załadunku. Sprzedający musi dokonać odprawy celnej towarów przeznaczonych na eksport. Kupujący musi ponieść wszystkie koszty i pozostałe ryzyko związane z transportem, od momentu kiedy towar znajdzie się na statku.

**5. CFR = *Cost and Freight*** (oznaczony port przeznaczenia) – transport morski lub wodny śródlądowy; dla transportu kombinowanego zaleca się stosować *Incoterms CPT*. Sprzedający musi zorganizować transport (zawrzeć umowę przewozu) i ponieść związane z tym koszty. Jest on również zobowiązany do dostarczenia towaru przewoźnikowi, a jeśli jest ich kilku, pierwszemu z nich. W tym miejscu ryzyko uszkodzenia i utraty towaru przechodzi na kupującego. Jeżeli kupujący chce ubezpieczyć towar, sprzedający ma obowiązek udzielić informacji koniecznych do ubezpieczenia towaru.

**6. CIF = *Cost, Insurance and Freight*** (oznaczony port przeznaczenia) – wyłącznie transport morski i śródlądowy; dla transportu kombinowanego zaleca się stosować *Incoterms CIP*. Zakres obowiązków, podział

kosztów i ryzyka jak w CFR, przy czym jest on rozszerzony o obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia i pokrycia jego kosztów. Sprzedający musi przekazać kupującemu dowód zawarcia umowy ubezpieczenia, aby ten mógł dochodzić ewentualnych roszczeń od ubezpieczyciela. Ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego w momencie, gdy towar przekroczy burtę statku w porcie załadunku.

**7. CPT = *Carriage Paid to*** (oznaczone miejsce przeznaczenia) – wszystkie środki transportu, również transport kombinowany. Sprzedający ma obowiązek zawarcia umowy o przewóz do określonego punktu przeznaczenia i opłacenia kosztów przewoźnego. Jest on zobowiązany do dostarczenia towaru przewoźnikowi, a jeśli jest ich kilku, pierwszemu z nich. W tym miejscu ryzyko uszkodzenia i utraty towaru przechodzi na kupującego. Sprzedający ma dokonać odprawy celnej eksportowej.

**8. CIP = *Carriage and Insurance Paid to*** (oznaczone miejsce przeznaczenia) – wszystkie środki transportu, również transport kombinowany. W porównaniu do formuły CPT zakres obowiązków sprzedającego jest rozszerzony o obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia i pokrycia jego kosztów.

**9. DAP = *Delivered At Place*** (oznaczone miejsce przeznaczenia) – wszystkie środki transportu. Sprzedający wypełnia swoje obowiązki związane z dostawą, gdy towar zostanie dostarczony do kupującego w oznaczonym przez niego miejscu. Sprzedający ponosi koszty i ryzyko związane z dostawą towaru, z wyłączeniem ceł, podatków i innych oficjalnych opłat w kraju kupującego. Kupujący ponosi koszty odprawy celnej importowej.

**10. DAT = *Delivered At Terminal*** (oznaczone miejsce) – wszystkie środki transportu. Sprzedający wypełnia swoje obowiązki związane z dostawą, gdy towar zostanie dostarczony i wyładowany w terminalu. Ryzyko i koszty wyładunku są po stronie sprzedającego. Kupujący ponosi koszty odprawy celnej importowej.

**11. DDP = *Delivered Duty Paid*** (oznaczone miejsce przeznaczenia) – wszystkie środki transportu. Sprzedający wypełnia swoje obowiązki związane z dostawą, gdy towar zostanie dostarczony do kupującego w oznaczonym przez niego miejscu. Sprzedający ponosi koszty i ryzyko związane z dostawą towaru, z włączeniem ceł w kraju kupującego. Sprzedający przyjmuje na siebie największe zobowiązania, odwrotnie niż przy formule EXW.

**Określenie przedmiotu kontraktu** powinno być na tyle precyzyjne, aby umożliwiała jego identyfikację np. poprzez: podanie nazwy handlowej czy marki towaru, uzupełnione o dane techniczne czy też próbkę lub wzór (dostarczony przed zawarciem kontraktu i zabezpieczony na wypadek ewentualnej reklamacji); opis wraz z rysunkami, fotografiami, dokumentacją i z podaniem parametrów technicznych; określenie jakości towaru, którą wyznaczają nazwa handlowa, dane techniczne umieszczone przy opisie przedmiotu kontraktu bądź odpowiedni standard towarowy.

**Cenę jednostkową** towaru podaje się w uzgodnionej walucie kontraktu wraz z ewentualną klauzulą dodatkową (klauzulą waloryzacyjną lub rewizji cen). Związany z ceną i wartością kontraktu jest rabat, który jest procentowym upustem udzielanym przy zakupie większej partii towaru. Może też być przyznany stałym klientom, którzy wstrzymują się od zakupu towaru konkurencyjnego (rabat klientowski) oraz klientom, którzy w określonym czasie kupili co najmniej z góry określoną ilość towaru (rabat premiowy lub obrotowy).

**Skonto** jest procentowym upustem, który może być przyznany za dokonanie płatności gotówką lub zapłatę w terminie wcześniejszym niż ustalony w kontrakcie. W praktyce skonto (*invoice rebate*) przejawia się w rabacie fakturowym, który zapisywany jest w formie skrótowej na fakturze, np. 3/14 net. 30 – co oznacza, że w przypadku dokonania zapłaty w ciągu 14 dni kupujący otrzyma skonto w wysokości 3%, a w przypadku dokonania płatności w terminie do 30 dni do ceny nie będzie doliczany procent z tytułu opóźnionej zapłaty.

**Bonifikata** jest udzielana importerowi albo z własnej inicjatywy eksportera, albo na skutek wniesionej i uznanej reklamacji, stanowiąc rekompensatę, gdy dostarczony towar jest gorszej jakości niż uzgodniono w umowie. Specyficzne nazwy opustów wykształciły się w przypadku towarów, w których występuje ubytek naturalny, i tak w razie przyłgnięcia lepkiego towaru do opakowania jest to *besemschon*, wysychania lub kurczenia się towaru – *decalo*, wyciekania cieczy – *leakage*, a zanieczyszczenia towaru ciałami obcymi – *fusti*. Bonifikaty i refakcje z tytułu różnic jakościowych udzielane są importerowi albo z własnej inicjatywy eksportera, albo wskutek wniesionej reklamacji. Zwykle nie są umieszczane w kontrakcie, chociaż przy stałych partnerach i handlu jednorodnym towarem, w tej samej relacji i z użyciem tego samego środka transportu są zapisywane w kontrakcie, aby uniknąć kosztów i niedogodności związanych z rozliczaniem ilości towaru po przybyciu do miejsca przeznaczenia.

**Waluta kontraktu**, w jakiej wyrażona jest cena towaru, może być zarówno walutą kraju jednej ze stron kontraktu, jak i walutą kraju trzeciego.

**Ilość towaru** podana jest w jednostkach miary (tonach, metrach, sztukach, parach, baryłkach itp.). Jeżeli przed ilością towaru umieszczone jest słowo „około”, to przyjmuje się zgodnie z obowiązującą wykładnią odchylenie w granicach  $\pm 10\%$ , o ile strony nie ustalą inaczej.

**Data/czas dostawy**, czyli realizacji zobowiązania umownego, mogą być określone bardzo dokładnie (np. 25 października 2015), lub tylko w przybliżeniu w celu późniejszego doprecyzowania. Data może zostać określona przez użycie różnych sformułowań. W transakcjach z dostawą natychmiastową przyjmuje się określenia: *immediately* (natychmiast), *prompt* (szybko), *as soon as possible* (najszybciej jak to możliwe). Są one jednak mało precyzyjne, a przez to mogą być różnie interpretowane. Może być też wyznaczony okres, w ciągu którego dostawa ma być zrealizowana. Wówczas sprzedający może dostarczyć towar w dowolnym dniu tego okresu, z tym że zwyczajowo powinien awizować importerowi wysyłkę. Na oznaczenie okresu używa się następujących sformułowań: „w ciągu kwartału...”, między ... (data) a ... (data)”, „w ciągu miesiąca od ... (data)”, „na początku miesiąca ...” (tzn. między 1. a 10. dniem), „w środku miesiąca ...” (między 11. a 20. dniem), „w końcu miesiąca ...” (między 16. a dniem ostatnim), „w ciągu miesiąca ...” (między pierwszym a ostatnim dniem). *Primo* oznacza dostawę w ciągu pierwszych 10 dni miesiąca, *medio* – środkowe 10 dni, a *ultimo* – ostatnie 10 dni miesiąca. Część zwyczajów i standardów przeniknęło również do języka potocznego, jak a.s.a.p. (*as soon as possible*) – oznacza w transporcie morskim zlecenie wysyłki towaru pierwszym statkiem, na który można załadować całość towaru albo wraz otwarciem żeglugi; *immediately* – zlecenie wysyłki towaru pierwszym frachtem z danego portu; formuła *loco* oznacza sprzedaż towaru, którego miejscem odbioru jest miejsce, gdzie towar znajdował się w chwili zawierania umowy. Formuła *franco* mówi o przemieszczeniu towaru w kierunku odbiorcy.

Terminy te były w powszechnym użyciu do wprowadzenia *Incoterms*.

#### 2.4.4. Dodatkowe klauzule kontraktowe

**Warunki kontroli i odbioru towaru.** Kontrola ma na celu ustalenie stanu realizacji kontraktu. Odbiór towaru pozwala określić zgodność cech towaru z ustaleniami kontraktowymi. Kontrola może mieć charakter kontroli własnej (zazwyczaj jest prowadzona przez dostawcę towaru)

lub kontroli zleconej (którą powierza się odpowiednim organizacjom) bądź też jest przeprowadzana z urzędu przez organizacje państwowe. Koszty kontroli, w zależności od ustaleń kontraktu, ponosi sprzedający lub kupujący. Odbiór towaru polega na sprawdzeniu jego ilości i jakości. Miejsce i sposób odbioru towaru ustalone w kontrakcie są wynikiem negocjacji.

**Klauzula ważności kontraktu** wstrzymuje wejście kontraktu w życie do momentu spełnienia przez strony określonych przez nie w kontrakcie warunków, ustalonych terminów lub wymaganych dokumentów (np. „Kontrakt wejdzie w życie pod warunkiem uzyskania licencji eksportowej przez eksportera”, „Kontrakt wejdzie w życie pod warunkiem otwarcia akredytywy nie później niż dwa tygodnie od momentu zawarcia kontraktu”).

**Klauzula prawa rządzącego kontraktem/prawa właściwego** określa prawo, do którego odwołują się strony, jak również sędziowie i arbitrzy, w sytuacjach spornych i konfliktowych.

**Klauzulę siły wyższej i nadzwyczajnej zmiany okoliczności** umieszcza się w celu zabezpieczenia się przed wypadkami, które uniemożliwiają bądź utrudniają wywiązanie się ze zobowiązań. Przewiduje ona zwolnienie z odpowiedzialności za niewykonanie zobowiązania przez stronę, której przeszkodziły w tym określone w kontrakcie okoliczności. Klauzula ta zawiera wykaz takich właśnie sytuacji (np. powódź, strajk, wybuch wojny, rewolucja, zamieszki itp.). Pojęcie siły wyższej może być również traktowane znacznie szerzej i obejmować braki w zaopatrzeniu, trudności transportowe i inne.

„**Siła wyższa**” (*Act of God*) lub „nadzwyczajna zmiana okoliczności” (*hardship*) definiowana jest jako wypadki, przed którymi nie można się absolutnie zabezpieczyć, a które utrudniają lub uniemożliwiają wywiązanie się z przyjętych zobowiązań. Za okoliczności siły wyższej uważa się takie, które powstały po zawarciu kontraktu, na skutek nieodwracalnych i nieprzewidzianych przez strony zdarzeń nadzwyczajnych. Nadzwyczajną zmianę okoliczności traktuje się jako zastrzeżenie, że umowa obowiązuje tylko dopóty, dopóki stosunki istniejące przy jej zawarciu nie ulegną zasadniczej zmianie. Bardzo często taka zmiana okoliczności jest następstwem działania siły wyższej. Celem stron nie jest na ogół zwolnienie czy ograniczenie odpowiedzialności kontraktowej stron, ale doprowadzenie do zmiany warunków umowy i renegocjacji ceny, toteż w praktyce handlowej częściej zachodzi konieczność powołania się na klauzulę siły wyższej niż na klauzulę nadzwyczajnej zmiany okoliczności.

**Klauzula arbitrażowa** określa sposób rozstrzygania sporów wynikłych z realizacji kontraktu. Spory takie mogą być rozstrzygane przez sądy powszechne lub sądy arbitrażowe. W związku z wysokimi kosztami postępowania przed sądami powszechnymi, skomplikowaną procedurą i wieloinstancyjnością, w handlu zagranicznym przyjęto się oddawać spory do rozstrzygnięcia przez sądy arbitrażowe. W porównaniu z postępowaniem sądowym arbitraż ma wiele zalet: spory rozstrzygają fachowcy, na co nie zawsze można liczyć w postępowaniu sądowym, sprawy są rozstrzygane stosunkowo szybko i najczęściej w jednej tylko instancji, koszty procesu są o wiele niższe w porównaniu do spraw sądowych, nie jest też wymagane zastępstwo prawne (obrońcy prawni).

**Klauzula o wersji językowej obowiązującej w kontrakcie** wskazuje język oryginalny kontraktu.

**W klauzuli kar umownych** ustala się wysokość kary, która powinna odpowiadać rozmiarowi ewentualnej szkody, jaką strony mogły rozsądnie przewidzieć w chwili zawierania umowy. W przypadku ustalenia kary umownej nie można, przy braku odmiennych ustaleń, żądać od dłużnika zapłaty odszkodowania przewyższającego wysokość zastrzeżonej kary, nawet gdyby wierzyciel poniósł w rzeczywistości wyższą szkodę. Kara umowna w określonych przypadkach może podlegać miarkowaniu, gdy zobowiązanie główne zostało w znacznej części wykonane lub gdy wysokość kary jest rażąco wygórowana.

**Klauzula waloryzacyjna** polega na ustaleniu w kontrakcie płatności za towar w walucie o relatywnie niskich wahaniach kursowych. Zabezpiecza ona wówczas partnerów przed wystąpieniem ryzyka kursowego. Może przyjąć jedną z pięciu postaci: (1) pełną – w przypadku zmiany kursu waluty kontraktu w dniu płatności następuje proporcjonalna zmiana ceny lub wartości faktury; (2) kursową – wartość kontraktu przyrównuje się do kursu w innej „mocnej” walucie (np. dolary amerykańskie – USD) w dniu zawarcia kontraktu i uzyskany w ten sposób wskaźnik pozostaje niezmienny dla ewentualnego przeliczenia różnic wynikających ze zmiany relacji tych walut w dniu płatności; (3) koszyka walut – stosuje się w tym przypadku przyrównanie waluty kontraktu do koszyka walut, przy czym koszyk ten tworzą waluty wybrane przez partnerów; (4) automatyczną z franszyzą – zaczyna działać, gdy zmiana kursu waluty płatności przekracza określony wskaźnik procentowy (np.  $\pm 4\%$ ); (5) rewizji cen – klauzula ta zawiera ustalenie, że w razie określonego spadku kursu waluty kontraktu w stosunku do walut mocnych (np. powyżej 5%) eksporter zastrzega sobie prawo zmiany ceny eksportowej, czyli może nastąpić jej powtórne negocjowanie.

**Klauzula reklamacyjna** określa terminy i sposób zgłaszania reklamacji ilościowych i jakościowych (np. roszczenie reklamacyjne należy zgłosić w formie pisemnej); sposób dokumentacji zgłaszanych reklamacji (aby wyeliminować chęć uzyskania dodatkowych korzyści kosztem partnera); zasadność zgłoszonej reklamacji i pokrycie kosztów z tym związanych; określenie sposobu załatwiania reklamacji (naprawa towaru, obniżka ceny itp.); sposób zabezpieczenia wadliwego towaru; inne czynności procedury reklamacji konieczne do przeprowadzenia ze względu na charakter reklamacji lub specyfikę towaru. Niezgłoszenie roszczeń w przewidzianych terminach pozbawia reklamującego prawa do ich dochodzenia w trybie arbitrażowym.

Oprócz wyżej wymienionych klauzul celowe może być umieszczenie w kontrakcie również innych, związanych ze specyficznym rodzajem obrotu danym towarem lub sytuacją na rynku. Mogą to być:

**Klauzula gwarancyjna**, która wskazuje szczegółowe warunki gwarancji udzielanej przez sprzedawcę importerowi i ostatecznym nabywcom.

**Klauzula określająca warunki odbioru towaru**, a więc badania, atesty, które muszą być przeprowadzone, aby towar mógł zostać odebrany.

**Klauzula o nienaruszalności znaku towarowego**, marki handlowej czy wzoru.

## 2.5. Ubezpieczenia międzynarodowych transakcji biznesowych

Międzynarodowe transakcje biznesowe przedsiębiorstw są z reguły obarczone większym ryzykiem niż działalność przedsiębiorstw na rynku krajowym ze względu na różnice w systemach gospodarczych, politycznych, społecznych, prawnych, kulturowych, a także z uwagi na dość często duży dystans geograficzny. Ubezpieczenia są formą przeniesienia ryzyka na firmę ubezpieczeniową w zamian za odpowiednią cenę (składkę). W dziedzinie biznesu międzynarodowego odgrywają szczególnie dużą rolę, ponieważ pozwalają na przeprowadzenie dokładnej kalkulacji opłacalności transakcji, w tym jej kosztów, dzięki zastąpieniu w niej trudnych do oceny skutków finansowych wystąpienia różnorodnych rodzajów ryzyka sumą znanych kosztów ubezpieczenia, czyli składką ubezpieczeniową. Poprzez zawarcie umowy ubezpieczenia i zapłacenie składki ubezpieczeniowej ubezpieczony podmiot jest zwolniony od ciężącego na nim ryzyka. Jeżeli ono wystąpi, to ubezpieczony otrzyma środki finansowe na pokrycie powstałej szkody. Dobrami majątkowymi podlegającymi ryzyku są, obok towarów, środki transportu, nieoczekiwane dodatkowe koszty lub

potrzeby majątkowe związane ze składowaniem, transportem, kontrolą. Generalnie przewoźnik odpowiada za wszelkie ryzyka związane z utratą lub uszkodzeniem towaru od momentu przejęcia ładunku przewozu aż do wydania go odbiorcy. Jednak odpowiedzialność ta w znacznym stopniu jest ograniczona postanowieniami konwencji międzynarodowych.

Polisa ubezpieczeniowa jest podstawowym dokumentem ubezpieczeniowym, który stwierdza zawarcie umowy ubezpieczenia. Zawiera ona takie niezbędne klauzule, jak: nazwa ubezpieczyciela i ubezpieczającego/ubezpieczonego, określenie ilości, jakości i rodzaju przedmiotu ubezpieczenia, zakres odpowiedzialności firmy ubezpieczeniowej, data rozpoczęcia i zakończenia tej odpowiedzialności, rodzaje ubezpieczonego ryzyka, suma ubezpieczeniowa, sposób udokumentowania i tryb zgłoszenia roszczenia, sposób transportu i środek transportu, podpis przedstawiciela firmy ubezpieczeniowej.

Rozróżnia się kilka rodzajów polis. I tak polisa pojedyncza świadczy o zawarciu umowy ubezpieczenia jakiegoś konkretnego przedmiotu na dokładnie określony w polisie czas. Odpowiedzialność ubezpieczyciela wygasa w momencie określonym w umowie lub w chwili dotarcia towaru do miejsca przeznaczenia. Ten typ polisy traci na znaczeniu i służy przede wszystkim do ubezpieczania pojedynczych przedmiotów ładunków. Powszechnie jest natomiast zawieranie ramowych umów ubezpieczenia generalnego. W jednej umowie ubezpieczenia zawiera się wszystkie lub niektóre rodzaje ładunków, jakie ubezpieczający wysłał lub otrzymał w określonym w umowie czasie. Dowodem zawarcia umowy ubezpieczenia generalnego jest polisa generalna, w ramach której ubezpieczający zobowiązuje się ubezpieczyć wszystkie objęte nią przesyłki, ubezpieczyciel natomiast zobowiązuje się przyjąć te przesyłki do ubezpieczenia. Wśród polis generalnych wyróżnia się polisy generalne odpisowe i obrotowe.

W ramach polisy odpisowej (*floating policy*) ubezpieczony w określonych terminach przedstawia ubezpieczycielowi wykazy przesyłek/ładunków eksportowych i importowych. Ich wartość zostaje kolejno odjęta od sumy ubezpieczeniowej. Po wyczerpaniu sumy ubezpieczenia zawiera się nową umowę. W polisie obrotowej ubezpieczeniu podlegają nie poszczególne wyodrębnione wysyłki, a cały obrót handlowy ubezpieczającego na jednakowych warunkach. Strony ustalają między sobą łączne sumy obrotów, a składkę oblicza się w proporcji do rozmiarów obrotu i jest ona płatna w określonych w umowie terminach. Ten typ polisy ma zastosowanie, gdy obroty ubezpieczonego mają dość jednorodny charakter, a przesyłki są narażone na podobne ryzyko uszkodzenia czy/lub

straty. W ramach umowy generalnej ubezpieczyciel jest często zobowiązany również do wystawienia certyfikatów ubezpieczeniowych na poszczególne wysyłki, zwłaszcza wtedy gdy umowa handlowa zobowiązuje eksportera do przedstawienia takiego dokumentu importerowi (kontrakty zawierane na warunkach CIF, CIP).

Certyfikat ubezpieczeniowy (*certificate of insurance*) jest dokumentem wystawianym na podstawie polisy generalnej. Stanowi on dowód jej istnienia. Stwierdza się w nim, że wymieniona osoba (ubezpieczający) zawarła umowę generalną i w jej ramach został ubezpieczony przedmiot oznaczony w certyfikacie. Zawarta jest tam też klauzula, zgodnie z którą w razie zaistnienia szkody posiadaczowi certyfikatu zostanie wypłacone przez ubezpieczyciela odszkodowanie. Ubezpieczyciel wskazuje zwykle w certyfikacie, kogo należy zawiadomić o powstałej szkodzie i zamieszcza instrukcję określającą tryb postępowania związany z ustaleniem odszkodowania, zabezpieczeniem praw regresowych oraz podaje, jakie dokumenty będą wymagane przy załatwianiu roszczeń przez ubezpieczyciela. Najczęściej certyfikat ubezpieczeniowy jest wystawiany wtedy, kiedy nie ma czasu na wystawienie polisy generalnej lub może być dokumentem potwierdzającym zawarcie umowy ubezpieczenia przez sprzedającego na rzecz kupującego. Jest przenaszalny (na kupującego) przez indos, ale może być też wystawiany na zlecenie.

Nota pokrycia (*cover note*) jest jednym z kilku rodzajów dokumentów potwierdzających zawarcie umowy ubezpieczenia, wystawianym tymczasowo przez ubezpieczyciela, w którym zapewnia on ochronę ubezpieczeniową do momentu wystawienia właściwej polisy, sporządzenia tekstu ramowej umowy ubezpieczenia lub zakończenia negocjacji, gdy pozostały jeszcze do uzgodnienia mniej istotne warunki ubezpieczenia. Nota pokrycia zawiera najważniejsze elementy umowy ubezpieczenia, tj. nazwę ubezpieczonego, ubezpieczyciela, datę wystawienia i wygaśnięcia noty, przedmiot i zakres ubezpieczenia (rodzaje ryzyka) i zapewnia ten sam poziom pokrycia ryzyka co pełna polisa ubezpieczeniowa, czasami tylko z pewnymi ograniczeniami. Ubezpieczyciele mogą dać posiadaczowi noty pokrycia czas na rezygnację z zakupionej polisy i zwrot składki pod warunkiem, że nie zostanie w tym okresie złożony wniosek o wypłatę odszkodowania. Nota pokrycia jest niekiedy wystawiana w ramach zawartej umowy generalnej ubezpieczenia i potwierdza, że w odniesieniu do określonego przedmiotu ubezpieczenia strony uzgodniły stosowanie szczególnych warunków, różniących się od tej umowy. Niektóre firmy ubezpieczeniowe zamiast noty pokrycia wystawiają certyfikaty ubezpieczeniowe.

Slip maklerski (*broker's slip*) jest dokumentem przygotowanym przez maklera, który w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej uczestniczy w wykonywaniu czynności przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub doprowadza do ich zawarcia oraz uczestniczy w wykonywaniu tych umów i zarządzaniu nimi. Slip maklerski zawierający zasadnicze elementy przyszłej umowy ubezpieczeniowej, w tym nazwę ubezpieczyciela i ubezpieczonego, przedmiot i rodzaj ryzyka, sumę ubezpieczeniową oraz wysokość składki, jest przedkładany ubezpieczycielowi i po podpisaniu oznacza akceptację przejęcia przez niego ryzyka. W określonym czasie do momentu wystawienia polisy strony mogą jednak zrezygnować z ostatecznego zawarcia umowy ubezpieczenia.

## 2.6. Rozliczenia międzynarodowych transakcji biznesowych

Płatności w handlu międzynarodowym dzieli się na dwie podstawowe kategorie:

1. **Nieuwarunkowane** – beneficjent, aby otrzymać należności za towar lub świadczoną usługę, nie musi spełniać żadnego dodatkowego warunku (polecenie wypłaty, czek, weksel).
2. **Uwarunkowane** – beneficjent musi spełnić określony warunek i jest nim najczęściej złożenie odpowiednich dokumentów reprezentujących towar i dotyczących wykonania obowiązków nałożonych na sprzedającego (inkaso dokumentowe oraz akredytywa dokumentowa).

**Polecenie wypłaty** jest najtańszą, najszybszą i najprostszą formą rozliczenia transakcji w handlu zagranicznym. Jest to otrzymana od banku lub skierowana do banku instrukcja płatnicza, dotycząca wypłacenia określonej kwoty pieniężnej na rzecz wskazanego beneficjenta.

**Czek** jest dokumentem sporządzonym na specjalnym blankiecie zawierającym bezwarunkowe polecenie wypłacenia przez bank z rachunku wystawcy określonej kwoty pieniężnej okazicielowi lub osobie wymienionej w czeku. Wystawca czeku nazywany jest trasantem, bank, który dokonuje wypłat – trasatem, osoba, na rzecz której jest dokonywana wypłata – remitentem.

W rozliczeniach transakcji w handlu zagranicznym wykorzystywany jest głównie czek bankierski, który jest wystawiany przez bank na inny bank lub na określoną osobę prawną lub fizyczną. Daje on możliwość otrzymania należności bezpośrednio po jego złożeniu do realizacji w banku.

**Weksel** (*draft*), tak jak i czek, jest papierem wartościowym o określonej przez prawo wekslowe formie. Rozróżnia się dwa rodzaje weksli:

- trasowany (ciągniony, *Bill of Exchange*), zwany również tratą (*draft*), wystawiany przez eksportera, który poleca kupującemu lub jego bankowi zapłatę określonej sumy,
- weksel własny (*sola*, *Promissory note*), który wystawiany jest przez importera w zamian za otrzymany towar.

**Akredytywa pieniężna** – *letter of credit* (L/C) – jest dokumentem, w którym bank otwierający akredytywę upoważnia inny bank do dokonania wypłaty na rzecz wskazanego w jej treści beneficjanta, do wysokości kwoty i w terminie określonych w akredytywie.

**W inkasie dokumentowym** importer zobowiązuje się do uregulowania należności za towar w zamian za dokumenty reprezentujące towar. Eksporter wysyła dokumenty wraz z instrukcją inkasową bezpośrednio lub (częściej) przez swój bank (bank pośredniczący) do banku inkasującego (banku importera), który wzywa importera (płatnika) do wykupu dokumentów.

Inkaso dokumentowe nie daje pewności eksporterowi otrzymania należności za towar, ponieważ importer może odmówić wykupu dokumentów handlowych przedłożonych mu przez bank inkasujący.

**Akredytywa dokumentowa** jest zobowiązaniem banku wobec beneficjanta (eksportera), podjętym na zlecenie importera, do wypłacenia beneficjentowi określonej sumy w zamian za złożenie przez niego, w przewidzianym terminie, ustalonych w treści akredytywy dokumentów. W kontrakcie handlowym ustala się rodzaj dokumentów, które eksporter będzie musiał przedłożyć w ramach akredytywy. Są one później powtórzone przez importera w zleceniu otwarcia akredytywy skierowanym oraz w treści akredytywy otwartej przez bank. Banki posiadają ujednolicone formularze, które wypełnia importer.

Ze względu na rolę banku otwierającego (banku importera) akredytywy dzieli się na odwoławalne i nieodwoławalne.

**W akredytywie odwoławalnej** warunki mogą zostać zmienione bez poinformowania o tym beneficjenta akredytywy (eksportera). Z punktu widzenia ryzyka akredytywa ta jest zbliżona do inkasa. **W akredytywie nieodwoławalnej** warunki nie mogą zostać zmienione bez zgody wszystkich stron zaangażowanych w jej przebieg. Tego typu akredytywa w pełni zabezpiecza interesy beneficjenta.

Z perspektywy banku pośredniczącego (banku eksportera) akredytywy dzieli się na potwierdzone, niepotwierdzone, awizowane oraz w formie listu kredytowego.

**Akredytywa potwierdzona** jest rodzajem akredytywy, w której bank pośredniczący bierze na siebie takie samo zobowiązanie w stosunku do beneficjenta akredytywy (eksportera), tj. zapłaty wymienionej w niej kwoty, jak bank otwierający akredytywę. Potwierdzenie akredytywy odbywa się na zlecenie banku otwierającego i bank pośredniczący ma prawo odmówić potwierdzenia akredytywy.

**Akredytywa niepotwierdzona** może mieć charakter akredytywy awizowanej albo negocjacyjnej. W akredytywie negocjacyjnej bank pośredniczący ma prawo do negocjowania dokumentów przedłożonych przez beneficjenta, czyli do badania ich zgodności z warunkami akredytywy.

**W akredytywie awizowanej** rola banku pośredniczącego ogranicza się do poinformowania eksportera o otwarciu akredytywy i przekazania jej treści, a później do przyjęcia dokumentów i przekazania ich do banku otwierającego.

**W akredytywie w formie listu kredytowego (L/C)** nie występuje bank pośredniczący (bank eksportera). Bank otwierający przesyła ją bezpośrednio beneficjentowi. W treści akredytywy upoważnia on beneficjenta do wystawiania trat ciągnionych na niego.

**W akredytywie przenośnej** beneficjent (eksporter) ma prawo zlecić swojemu bankowi (upoważnionemu do dokonania zapłaty lub negocjacji dokumentów) jednorazowe przekazanie wartości akredytywy, w całości lub części, na rzecz osoby trzeciej. Otwierający akredytywę musi wyrazić zgodę na to, aby miała ona charakter akredytywy przenośnej. Akredytywa rewolwingowa (odnawialna) to taka akredytywa, w której jest ustalona łączna kwota obejmująca wartość całego kontraktu – określona jako pułap lub plafon. Kwota ta może być wykorzystywana przez beneficjenta częściami, z których każda (nawiązka) będzie obejmowała wartość jednej dostawy i będzie stopniowo zmniejszać wartość całej akredytywy.

**Akredytywa wiązana (kompensacyjna)** upoważnia bank pośredniczący do otwarcia na podstawie jednej akredytywy innej na rzecz innego beneficjenta, tak aby wpływy z pierwszej akredytywy pokrywały wypłaty z drugiej akredytywy.

## 2.7. Odprawa celna towarów

### 2.7.1. Dopuszczenie do obrotu

Jest to podstawowa procedura wykorzystywana przy przywozie towarów na obszar UE. Procedura nadaje towarowi nieunijnemu status celny towaru unijnego. Osoby nieprowadzące działalności gospodarczej,

jak i przedsiębiorstwa, po zwolnieniu towarów mogą ich używać bądź przeznaczyć je do dalszej odsprzedaży. Towary unijne to towary w całości uzyskane na obszarze celnym UE, bez udziału towarów przywożonych z krajów niebędących częścią obszaru celnego UE, oraz towary przywiezione z państw niebędących częścią obszaru celnego UE i dopuszczone do obrotu. Zgłoszenie celne o objęcie towarów procedurą dopuszczenia do obrotu może być dokonane w formie pisemnej, ustnej lub innej.

W celu ustalenia wysokości należności celnych bierze się pod uwagę stan towaru oraz inne elementy kalkulacyjne z dnia przyjęcia zgłoszenia. Zgłaszający powinien przedstawić: fakturę, na podstawie której zgłaszana jest wartość towarów, specyfikację towarów lub listę towarową, zezwolenie lub inne dokumenty, jeżeli są wymagane w związku z przywozem towarów, dokumenty, na mocy których można określić podstawę opodatkowania towarów, certyfikat wystawiony przez producenta lub uprawnioną do tego placówkę badawczą, zgłoszenie danych do określenia wartości celnej zgłaszanych towarów, dokumenty wymagane w celu zastosowania preferencyjnych uzgodnień taryfowych.

**Należności celne** przywozowe obliczane są według stanu towaru i jego wartości celnej w dniu przyjęcia zgłoszenia celnego i według stawek obowiązujących w tym dniu. Zgłoszenia celnego towarów dokonuje się na formularzu (SAD 4). Jeżeli przesyłka zawiera towary o różnej klasyfikacji taryfowej, organy celne mogą, na wniosek zgłaszającego, wyrazić zgodę, aby należności celne przywozowe zostały pobrane od całej przesyłki.

### 2.7.2. Wywóz

Istota procedury wywozu sprowadza się do wyprowadzenia towarów wspólnotowych poza obszar celny Unii Europejskiej. Dokonanie wywozu wymaga spełnienia formalności dla niego przewidzianych, z uwzględnieniem środków polityki handlowej i – o ile znajdują zastosowanie – należności celnych wywozowych.

Zgłoszenie celne powinno zostać złożone w urzędzie celnym właściwym ze względu na siedzibę osoby dokonującej wywozu lub ze względu na miejsce, gdzie towary zostały zapakowane bądź załadowane do transportu wywozowego.

Za eksportera uważa się osobę, na rzecz której dokonywane jest zgłoszenie i która w chwili jego przyjęcia jest właścicielem towarów lub posiada podobne prawo do dysponowania danymi towarami. Jeżeli własność

lub podobne prawo do dysponowania towarami posiada osoba mająca swoją siedzibę poza UE na podstawie umowy, w oparciu o którą odbywa się wywóz, to za eksportera uważana jest strona umowy mająca swoją siedzibę w UE. Od tej reguły przewidziane są wyjątki:

- a) w przypadkach podwykonawstwa zgłoszenie wywozowe może być również złożone w urzędzie celnym właściwym dla miejsca siedziby podwykonawcy (np. jeśli eksporter dokona zakupu towaru od podmiotu, któremu jednocześnie zleci dokonanie wywozu towaru poza obszar celny UE, zgłoszenie celne może być dokonane w urzędzie celnym właściwym dla siedziby tego podmiotu, tj. podwykonawcy),
- b) jeżeli ze względów organizacyjnych nie można zastosować wyżej wymienionej zasady, to zgłoszenie może zostać złożone w każdym urzędzie celnym właściwym do przyjmowania takich zgłoszeń w danym państwie członkowskim (np. gdy urząd celny właściwy ze względu na siedzibę eksportera nie będzie miał we właściwości rzeczowej możliwości obejmowania procedurą wywozu danego rodzaju towarów),
- c) jeśli wystąpią uzasadnione przyczyny, zgłoszenie wywozowe może zostać przyjęte w urzędzie celnym innym niż wyżej określony. Ponieważ prawo unijne nie określa przypadków, których dotyczą wyżej wymienione regulacje, każde zdarzenie z osobna poddawane jest indywidualnej ocenie. Uzasadnione byłoby więc odstępstwo od reguł, gdyby ich zastosowanie, z powodu szczególnych okoliczności, prowadziło do poniesienia przez eksportera nakładów nieuzasadnionych ekonomicznie. Pisemne zgłoszenie celne do procedury wywozu powinno być dokonane w urzędzie celnym wywozu z zastosowaniem dokumentu SAD składającego się z kart 1, 2 i 3.

## Pytania kontrolne

1. Jakie są rodzaje ryzyka w międzynarodowych transakcjach gospodarczych?
2. Jakie są korzyści odnoszone przez strony kontraktu handlowego z wprowadzenia klauzuli arbitrażowej?
3. Opisz prawo rządzące kontraktem międzynarodowym.
4. Jakie rodzaje umów ubezpieczeniowych obowiązują w biznesie międzynarodowym?

5. Opisz przebieg procedury celnej dopuszczenia towaru do obrotu.
6. Jakie są rodzaje i charakterystyka transakcji niekapitałowych na rynku zagranicznym?
7. Opisz transakcje w biznesie międzynarodowym, które umożliwiają zmniejszenie problemu braku wymienialnych walut.

## Literatura

- Białecki K., Januszkiewicz W., Oręziak L. (2007), *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.
- Buczkowski B. (2012), *Zasady handlu z krajami trzecimi*, [w:] *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa.
- Gawroński A., Handschke J., Łańcucki J., Sangowski T. (1994), *Ubezpieczenia w handlu zagranicznym*, Poltext, Warszawa.
- Stępień B. (red.), *Handel zagraniczny. Studia przypadków* (2015), PWE, Warszawa.
- Hermanowski J. (2009), *Handel zagraniczny. Poradnik*, Univers Konsulting-Edukacja, Warszawa–Zielona Góra.
- Kaczmarek T.T. (2006), *Nietypowe transakcje w praktyce handlu międzynarodowego. Barter, buy-back, offset*, Difin, Warszawa.
- Dudziński J. (red.), *Podstawy handlu zagranicznego* (2010), Difin, Warszawa.
- Marciniak-Najder D. (red.), *Rozliczenia międzynarodowe* (2011), PWE, Warszawa.
- Rymarczyk J. (2012), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa.