

UMOWY W OBROcie MIĘDZYNARODOWYM

Szkolenie dla „Rzeczpospolitej”

Termin: 27 lipca 2021

Czas trwania: do 5 godzin

Międzynarodowy obrót towarów i świadczenie usług wymaga od przedsiębiorców zachowania licznych aktów staranności, w tym w zakresie kontraktowania. Zawieranie umów z zagranicznymi partnerami biznesowymi jest dzisiaj standardem, ale często wiąże się z wyzwaniami praktycznymi jak np. zachowanie wymaganej formy, prawo właściwe czy konflikt wzorców umownych. Warto ustalić standardowy schemat postępowania przy umowach z elementem transgranicznym, co pozwoli na minimalizację ryzyk oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych.

Szkolenie skierowane jest do kadry zarządzającej przedsiębiorstw, pracowników działów prawnych oraz działów sprzedaży.

Dzielimy się z Państwem naszymi doświadczeniami praktycznymi zdobytymi w trakcie doradzania naszym klientom przy zawieraniu umów w obrocie międzynarodowym.

Odpowiemy na następujące pytania:

- Jak zweryfikować kontrahenta zagranicznego?
- W jakiej formie zawierać umowy z dostawcami zagranicznymi?
- Co to jest klauzula apostille i kiedy jest potrzebna?
- Jakie jest minimum należytej staranności przy zawieraniu umów?
- Co to jest konflikt wzorców umownych i jak go rozwiązać?
- Na co zwrócić uwagę przy negocjowaniu umowy z silniejszym kontrahentem?

Agenda:

10.00 – 11.30

1. Transgraniczne aspekty zawierania umów (r. pr. Barbara Kaczała / r. pr. Krzysztof Bąk / adw. Magdalena Bartnik)

- a) forma
- b) reprezentacja
- c) język
- d) jurysdykcja
- e) prawo właściwe
- f) klauzule arbitrażowe i alternatywne metody rozwiązywania sporów
- g) podpisy elektroniczne

2. Weryfikacja prawna i biznesowa klienta zagranicznego (r. pr. Barbara Kaczała)

11.45 – 12.30

3. Prawo międzynarodowe a sprzedaż i świadczenie usług na rzecz zagranicznego partnera (adw. Magdalena Bartnik)

- a) Konwencja wiedeńska

- b) Rozporządzenia UE
- c) Prawo prywatne międzynarodowe
- d) Międzynarodowe Reguły Handlu: INCOTERMS

13.00 – 14.05

4. Standardowe dokumenty kontraktowe (r. pr. Barbara Kaczała / r. pr. Krzysztof Bąk)

- a) Hierarchia dokumentów
- b) code of conduct
- c) GTC, T&C, OWU
- d) umowa
- e) quality agreements
- f) umowy dot. produkcji pod cudzą marką
- g) NDA
- h) SLA, EULA
- i) umowy oraz klauzule z zakresu ochrony danych osobowych

14.15 – 15.00

5. Należyta staranność w kontraktowaniu (adw. Magdalena Bartnik / r. pr. Krzysztof Bąk)

- a) ubezpieczenie
- b) szkody pośrednie
- c) kary umowne
- d) wyłączność
- e) własność intelektualna
- f) rękojmia, gwarancja

6. Pytania i odpowiedzi

PRELEGENCI:**Barbara Kaczała**

Radca prawny
Senior Associate

barbara.kaczala@jdp-law.pl

Radca Prawny w Zespole Transakcyjnym i Doradztwa Kontraktowego. Specjalizuje się w prawie umów, prawie handlowym i korporacyjnym, compliance oraz w prawie pracy. Z powodzeniem doradza klientom polskim i międzynarodowym przy sporządzaniu umów w relacjach transgranicznych, w tym złożonych kontraktów dystrybucyjnych, dostawy i wdrożenia linii technologicznych. Wspiera klientów na etapie wykonywania umów, również w sytuacjach kryzysowych niewykonywania lub nienależytego wykonywania postanowień umownych przez kontrahenta. Ma doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z obszaru compliance, w tym compliance w zakresie negocjacji i wykonywania umów.

**Magdalena Bartnik**

Adwokat
Associate

magdalena.bartnik@jdp-law.pl

Adwokat w Zespole Transakcyjnym i Doradztwa Kontraktowego. Prowadzi bieżącą obsługę korporacyjną oraz kontraktową polskich i zagranicznych przedsiębiorstw na gruncie prawa cywilnego oraz handlowego, jak i w zakresie corporate governance oraz compliance. Specjalizuje się w doradztwie kontraktowym. W tym zakresie doradza przy umowach od pojawienia się pomysłu poprzez dostawę czy dystrybucję gotowego już produktu aż po wykonywanie umów. Doradza spółkom z branży motoryzacyjnej, produkcyjnej, handlowej oraz nieruchomości.

**Krzysztof Bąk**

Radca prawny

Associate

krzysztof.bak@jdp-law.pl

Radca Prawny w Zespole Transakcyjnym i Doradztwa Kontraktowego. Specjalizuje się m.in.: w doradztwie kontraktowym z uwzględnieniem prawa własności intelektualnej, prawa konsumenckiego oraz ochrony danych osobowych, a także w obsłudze transakcji M&A. W ramach przygotowywania i negocjacji umów dba o to, aby własność intelektualna oraz dane osobowe były należycie chronione, aby prawa, które zamierza kupić kontrahent zostały przez niego właściwie nabyte, a sprzedający nie przenosił więcej praw, niż sam posiada. Jego doświadczenie obejmuje współpracę w projektach z zakresu prawa farmaceutycznego oraz postępowania administracyjnego.

KANCELARIA JDP

Wiemy, jak ważne jest należyte zabezpieczenie relacji z kontrahentem, oraz że dobrze przygotowana umowa powinna chronić interesy klienta w czasie, w którym relacje te nie układają się tak jak powinny. Potrafimy łączyć ekspercką wiedzę z oczekiwaniami biznesowymi, zapewniając przy tym bezpieczeństwo prawne naszym klientom, w szczególności w sytuacjach, których w czasie zawierania umowy nikt się nie spodziewał. Opracowujemy nie tylko wzory umów, w tym ogólne warunki sprzedaży i świadczenia usług, ale także złożone kontrakty „szyte na miarę”.

Umowy analizujemy kompleksowo biorąc pod uwagę zarówno aspekty handlowe, jak i prawnopodatkowe. Uwzględniamy ponadto elementy ochrony danych osobowych oraz zabezpieczenia własności intelektualnej. Ścisłe współpracując z zaprzyjaźnionymi kancelariami zagranicznymi realizujemy projekty wykraczające poza polską jurysdykcję, zapewniając klientom kompleksową obsługę ich przedsięwzięć transgranicznych. Pracujemy w języku angielskim oraz niemieckim.

Doradzamy podmiotom działającym w sektorach: infrastruktury, nieruchomości, transportu, budownictwa, handlu, produkcji, usług, a także bankom oraz funduszom inwestycyjnym. Istotny zakres naszego doradztwa obejmuje również nowoczesne technologie.

Wspieramy naszych klientów zarówno w negocjacjach, jak i w egzekwowaniu postanowień umów w przypadku ich niewykonania lub nieprawidłowego wykonania przez kontrahenta.

Kancelaria została wielokrotnie wyróżniona w międzynarodowych rankingach Chambers Global, Chambers Europe i Legal 500, a jej partnerzy i szefowie praktyk zajmują czołowe miejsca w kategoriach Construction; Dispute Resolution, Arbitration, Public Procurement, Real Estate i Commercial, Corporate & M&A.