Swiss Chamber Poland

VON ZANTHIER & DACHOWSKI
LAW & TAX

# INWESTYCJE W POLSCE
# PRZEWODNIK PRAWNO-PODATKOWY DLA FIRM SZWAJCARSKICH

## CZĘŚĆ 3
## UMOWY HANDLOWE: RAMY I PRAKTYKA

Poznań

# Wprowadzenie

Witamy w przewodniku inwestycyjnym, który jest źródłem informacji dla obywateli Szwajcarii, rozważających rozpoczęcie lub rozwijanie swojej działalności w Polsce. Ten kompleksowy cykl artykułów ma za zadanie przekazać nie tylko aspekty prawne, podatkowe i biznesowe związane z inwestowaniem w Polsce, ale również zbudować most zrozumienia między dwoma różnymi kulturami biznesowymi.

Polska, z rozwijającą się gospodarką i strategicznym położeniem w Europie, otwiera przed przedsiębiorcami szereg możliwości i korzyści. Od preferencyjnych form biznesowych, poprzez ulgi podatkowe, aż po wsparcie dla innowacji i ekspansji.

W niniejszym przewodniku przedstawimy kluczowe informacje o polskim systemie prawnym i podatkowym, a także omówimy kulturowe aspekty prowadzenia biznesu, które mogą być istotne dla szwajcarskich inwestorów. Znajdziecie tu również szczegółowe omówienie relacji polsko-szwajcarskich, form prawnych działalności gospodarczej dostępnych w Polsce, procesów zakładania firmy, możliwości inwestycyjnych, a także regulacji dotyczących umów handlowych, prawa pracy, zatrudniania cudzoziemców i wielu innych.

Nasz przewodnik zawiera cenne wskazówki i praktyczne rady, które pomogą Państwu w podejmowaniu świadomych decyzji biznesowych. Mamy nadzieję, że informacje tutaj zawarte staną się podstawą do dalszych badań polskiego rynku.

Zachęcamy do zapoznania się z treścią tego przewodnika, który jest wyrazem naszego zaangażowania we wsparcie i rozwój współpracy biznesowej między Polską a Szwajcarią.

Zespół kancelarii VON ZANTHIER & DACHOWSKI

# Swoboda Umów i Klasyfikacja

## Zasada Swobody Umów

W ramach polskiego prawa prywatnego istotną rolę odgrywa zasada swobody umów. Jest to fundament, który pozwala stronom umowy na samodzielne kształtowanie swoich wzajemnych relacji, pod warunkiem, że nie są one sprzeczne z obowiązującymi przepisami prawnymi, zasadami współżycia społecznego oraz nie sprzeciwiają się właściwości tego stosunku umownego. Warto podkreślić, że niektóre regulacje prawne mają charakter bezwzględnie obowiązujący, co oznacza, że wszelkie próby włączenia do umowy klauzul im przeciwnych skutkować będą nieważnością tych postanowień.

Przy interpretacji umów kluczowe jest zrozumienie nie tylko literalnego znaczenia słów, ale również zgodnego zamiaru stron oraz celu, dla którego umowa została zawarta. W analizie oświadczeń woli stron bierze się pod uwagę okoliczności, w jakich zostały one złożone, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. Taki sposób podejścia umożliwia lepsze zrozumienie wzajemnych zobowiązań i oczekiwań stron.

## Klasyfikacja Umów

W polskim prawie umowy podzielone są na różne rodzaje w zależności od przyjętego kryterium podziału. Podstawowy podział wyróżnia umowy nazwane i nienazwane. Umowy nazwane, szczegółowo uregulowane w kodeksie cywilnym i innych ustawach, obejmują znane formy umów takie jak sprzedaż, zlecenie, najem, leasing czy darowizna.

Umowy nienazwane to te, które nie posiadają bezpośredniego odniesienia w przepisach prawa. Są one jednak wiążące, o ile respektują ogólne zasady prawa umów. Przykładem może być umowa factoringu.

Umowy mieszane łączą elementy różnych typów umów nazwanych. Ich specyfika polega na tym, że mogą być traktowane jako jeden typ umowy nazwanej, jeśli jeden z elementów przeważa, lub mogą podlegać różnym regulacjom, w zależności od charakteru poszczególnych części umowy. W niektórych przypadkach, stosuje się przepisy dotyczące konkretnego rodzaju umowy nazwanej przez analogię.

W praktyce gospodarczej, umowy nienazwane, szczególnie te mieszane, pojawiają się bardzo często, co odzwierciedla elastyczność i adaptacyjność prawa do potrzeb obrotu handlowego.

## Zasady Zawierania Umów

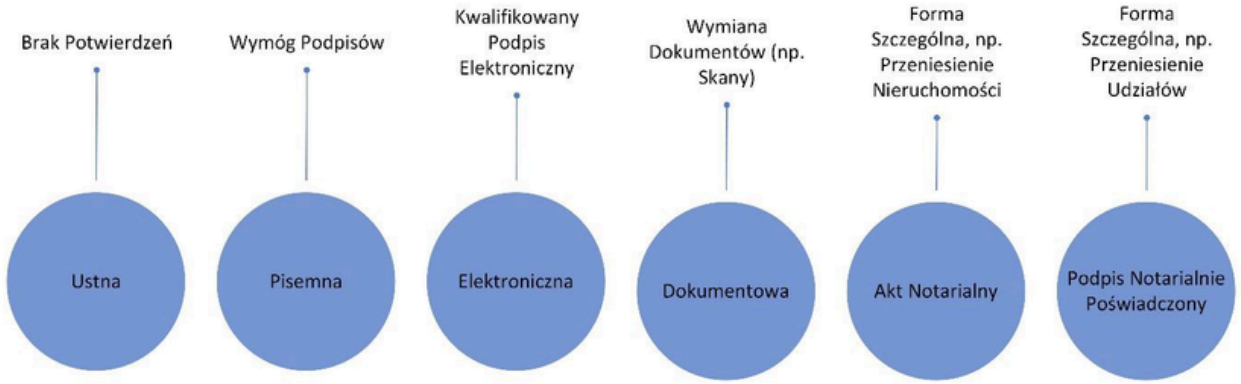
### Proces Zawierania Umowy – od Oferty do Akceptacji

Umowa jest skutecznie zawarta, gdy jedna strona przedstawi ofertę zawierającą kluczowe elementy takie jak cena czy ilość towaru, a druga strona ją zaakceptuje. Oferta przekazana za pośrednictwem e-maila lub osobiście traci ważność, jeśli nie zostanie niezwłocznie przyjęta, chyba że zawiera określony termin ważności. W komunikacji elektronicznej oferta wiąże oferującego, gdy odbiorca niezwłocznie potwierdzi jej otrzymanie.

W relacjach między przedsiębiorcami, modyfikacja oferty nie zmieniająca jej istoty oznacza akceptację pierwotnej oferty wraz z zaproponowanymi zmianami. W tym kontekście brak natychmiastowej odpowiedzi na ofertę może być interpretowany jako jej bezwarunkowe przyjęcie.

Negocjacje umowne mają kluczowe znaczenie dla procesu zawarcia umowy. Porozumienie zostaje osiągnięte, gdy strony zgadzają się na wszystkie negocjowane postanowienia. Jeżeli jedna ze stron negocjuje w sposób nieuczciwy, na przykład bez realnej woli zawarcia umowy, zobowiązana jest do naprawienia szkody wyrządzonej drugiej stronie, która spodziewała się zawarcia umowy.

## Forma Zawierania Umów: Przegląd i Wymogi




Umowy mogą być zawarte w różnych formach, w zależności od wymogów prawnych i preferencji stron:

1. **Ustna** – bez dodatkowych potwierdzeń, lecz zaleca się ostrożność ze względu na trudności w udowodnieniu ustaleń.
2. **Pisemna** - wymaga podpisu osób upoważnionych z obu stron umowy. Jest to najbardziej tradycyjna forma umów.
3. **Elektroniczna** - wykorzystuje kwalifikowany podpis elektroniczny, traktowany na równi z podpisem odręcznym.
4. **Dokumentowa** - umożliwia zawarcie umowy poprzez wymianę dokumentów, np. skanów podpisanych umów bądź za pośrednictwem dedykowanej platformy.
5. **Akt notarialny** - niezbędny w przypadkach szczególnie wymienionych przez prawo, np. przy sprzedaży nieruchomości.
6. **Z notarialnie poświadczonym podpisem** - wymagany w określonych sytuacjach, jak przy zbyciu udziałów w spółkach.

Każda z form ma swoje miejsce i zastosowanie, a wybór odpowiedniej formy zależy od rodzaju umowy oraz wymogów prawnych. Umowa wymagająca szczególnej formy, która została zawarta bez jej zachowania, jest nieważna, o ile przepisy prawa tak stanowią (np. umowa sprzedaży nieruchomości zawarta bez wymaganej formy aktu notarialnego). Dla celów dowodowych i zabezpieczenia interesów stron, często stosuje się formę pisemną lub dokumentową, nawet jeśli prawo nie wymaga żadnej szczególnej formy. Ponadto strony mogą umownie zobowiązać się do zachowania określonej formy przy wprowadzaniu zmian do umowy, co zwiększa jej bezpieczeństwo prawne.

## Język Umów w Obrocie Gospodarczym

W kontekście międzynarodowego obrotu gospodarczego nie istnieje wymóg, aby umowy były zawierane wyłącznie w języku polskim. Często spotyka się umowy sporządzone wyłącznie w języku angielskim, niemieckim, lub w dwóch wersjach językowych. W przypadku wersji dwujęzycznych, kluczowe jest określenie w treści umowy, która z wersji językowych ma charakter wiążący w sytuacji rozbieżności interpretacyjnych.

W sytuacji sporu sądowego dotyczącego umowy sporządzonej w obcym języku, sąd zobowiązany jest do zlecania tłumaczenia przez tłumacza przysięgłego. To samo dotyczy innych dokumentów przedstawianych w sprawie sądowej, które nie są w języku polskim.

Zgodnie z ustawą o języku polskim, umowy zawierane z konsumentami i co do zasady z pracownikami w Polsce wymagają formy polskojęzycznej, jeśli umowa ma być realizowana na terytorium Polski lub dotyczy współpracy z organami państwowymi. To jednak nie wyklucza możliwości przygotowania umowy w wersji dwujęzycznej, przy czym należy zadbać o jasne określenie, która wersja ma priorytet w przypadku wystąpienia niejasności.

## Rozwiązywanie Umów

Umowy mogą być zawarte na czas określony lub nieokreślony, co ma bezpośredni wpływ na sposób i moment ich zakończenia.

- Umowa na czas określony kończy się automatycznie z upływem wyznaczonego terminu, chyba że w umowie określono inne przyczyny jej wcześniejszego rozwiązania, często ze skutkiem natychmiastowym. Istnieje również możliwość zakończenia takiej umowy przed czasem za porozumieniem stron.

- Umowa na czas nieokreślony może zostać rozwiązana poprzez porozumienie lub przez złożenie przez jedną ze stron oświadczenia o rozwiązaniu umowy. W przypadku wypowiedzenia, w pierwszej kolejności stosuje się okres wypowiedzenia określony w umowie. Jeśli umowa nie zawiera takich postanowień, należy kierować się okresem wypowiedzenia przewidzianym przez przepisy prawa.

Ważne jest, aby strony umowy były świadome tych mechanizmów, co pozwala na efektywne zarządzanie ich relacjami umownymi i unikanie nieporozumień.

## Zabezpieczenie Realizacji Umów

### Strategie Zabezpieczenia Wykonania Umów

Aby zabezpieczyć realizację umów, zwłaszcza w kwestii zapłaty lub zwrotu świadczeń pieniężnych, strony mogą sięgnąć po różnorodne formy zabezpieczeń. Te zabezpieczenia dzielą się na osobiste i rzeczowe, zapewniając różne poziomy ochrony dla wierzyciela. Oto przegląd kluczowych strategii zabezpieczenia.

### Poręczenie

Poręczenie to umowa, w której poręczyciel zobowiązuje się wobec wierzyciela do spełnienia zobowiązania dłużnika, jeśli ten nie wywiąże się z własnych obowiązków. Jest to zobowiązanie warunkowe, znajdujące zastosowanie przy zwłoce dłużnika. Oświadczenie poręczyciela powinno zostać złożone pod rygorem nieważności na piśmie.

**Przystąpienie do długu**

Przystąpienie do długu umożliwia dołączenie nowej osoby, nie zwalniając przy tym pierwotnego dłużnika. To rozwiązanie umożliwia wierzycielowi żądanie spłaty bezpośrednio od nowego dłużnika. Przystąpienie do długu nie obejmuje długów przyszłych, warunkowych czy przedawnionych.

**Gwarancja bankowa**

Gwarancja bankowa jest jednostronnym zobowiązaniem banku do zapłaty określonej sumy uprawnionemu pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów. Jest to forma zabezpieczenia zapłaty, która opiera się na zaufaniu i renomie banku wystawiającego gwarancję.

**Hipoteka**

Hipoteka jest formą zabezpieczenia zaspokojenia wierzytelności z nieruchomości. Umożliwia wierzycielowi hipotecznemu pierwszeństwo w zaspokojeniu swoich roszczeń z wartości nieruchomości, niezależnie od jej aktualnego właściciela. Hipoteka musi być związana z konkretną wierzytelnością i ustanawiana na określonej nieruchomości.

**Zastaw**

Zastaw pozwala na zabezpieczenie wierzytelności poprzez obciążenie rzeczy ruchomej prawem zastawniczym. Daje to wierzycielowi możliwość dochodzenia zaspokojenia z wartości tej rzeczy, z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami. Zastaw jest efektywnym sposobem na zabezpieczenie należności, oferując wierzycielowi realną gwarancję spłaty.

### Dobrowolne poddanie się egzekucji

Dobrowolne poddanie się egzekucji to oświadczenie dłużnika, które umożliwia bezpośrednie przystąpienie do procesu egzekucyjnego bez konieczności długiego procesu sądowego. Dłużnik zobowiązuje się do zapłaty określonej sumy, a wierzyciel otrzymuje możliwość szybkiego dochodzenia swoich roszczeń.

Każda z tych form zabezpieczenia ma swoje specyficzne zastosowanie i warunki skuteczności, pozwalając stronom umowy na elastyczne dostosowanie mechanizmów ochrony do indywidualnych potrzeb i specyfiki danej transakcji. Wybór odpowiedniego rodzaju zabezpieczenia zależy od wielu czynników, takich jak rodzaj zobowiązania, wiarygodność kontrahentów, wartość transakcji czy możliwe ryzyka. Dzięki różnorodności dostępnych opcji, strony mogą skutecznie minimalizować ryzyko niewykonania umowy, co jest kluczowe dla stabilności i przewidywalności obrotu gospodarczego.

## Ogólne Warunki Umowne

### Ogólne Warunki Umów: Informacje Podstawowe

Ogólne warunki umowne (OWU), takie jak ogólne warunki zakupu czy sprzedaży, są powszechnie stosowane w transakcjach handlowych, a ich zasady stosowania reguluje polski Kodeks cywilny. OWU stanowią wzór umowy ustalony przez jednego z kontrahentów i mogą być wiążące dla drugiej strony, jeśli spełnione są pewne warunki.

OWU są wiążące dla drugiej strony, o ile zostały jej udostępnione przed zawarciem umowy lub kontraktu. Nie jest wymagane fizyczne dostarczenie wydruku, wystarczy wskazanie, gdzie OWU można znaleźć, szczególnie jeśli korzystanie z nich w danej branży jest powszechne. W przypadku umów elektronicznych, OWU powinny być udostępnione w formie umożliwiającej ich zapisanie i odtworzenie w przyszłości, np. w formacie pdf.

### Konflikt OWU między Kontrahentami

Gdy obie strony transakcji posługują się własnymi OWU, do umowy nie wchodzą postanowienia, które są ze sobą sprzeczne. Umowa nie zostanie zawarta, jeśli strona otrzymująca ofertę niezwłocznie powiadomi drugą stronę o braku zgody na stosowanie OWU obu stron.

### Ochrona Konsumentów

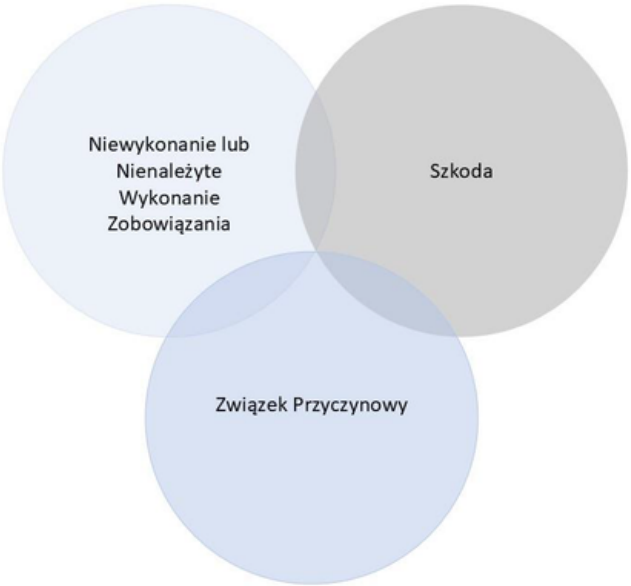
OWU kierowane do konsumentów muszą być jednoznacznie sformułowane i nie mogą naruszać zasad współżycia społecznego ani istotnie naruszać interesów konsumentów. Klauzule umowne, które są uznane za niedozwolone, są zawarte w polskim Kodeksie Cywilnym. Ochronę przed stosowaniem niedozwolonych klauzul zapewniają Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

## Odpowiedzialność w Stosunkach Umownych

### Odpowiedzialność za Szkody w Ramach Umowy

Strona umowy musi naprawić szkody wynikłe z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań, chyba że przyczyny niewykonania lub nienależytego wykonania leżą poza jej kontrolą. Za takie okoliczności, które mogą zwalniać z odpowiedzialności, uznaje się działania osób trzecich, samego wierzyciela, czy siłę wyższą. Odpowiedzialność z tytułu szkody można jednak modyfikować umownie, rozszerzając lub ograniczając zakres tej odpowiedzialności w stosunku do standardów przewidzianych przez prawo.

Aby strona umowy była odpowiedzialna za szkodę na podstawie ogólnych zasad, muszą być spełnione określone warunki:




1. **Zdarzenie odpowiedzialne za szkodę** - musi istnieć wyraźny akt niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań, który jest podstawą do pociągnięcia do odpowiedzialności;
2. **Szkoda** - musi dojść do rzeczywistej straty lub utraty korzyści;
3. **Związek przyczynowy** - musi być udowodnione, że to konkretne zdarzenie było przyczyną powstałej szkody.

Strony umowy mogą również uzgodnić, że odpowiedzialność będzie obejmowała działania niezawinione przez kontrahenta, jednak klauzula wyłączająca odpowiedzialność za szkody wyrządzone umyślnie jest z mocy prawa nieważna. Dodatkowo, kontrahent odpowiada nie tylko za swoje działania, ale również za działania osób, na których pomoc się opiera lub którym powierzył wykonanie zobowiązania.

**Kara Umowna jako Narzędzie Odszkodowawcze**

Kara umowna jest instrumentem odszkodowawczym, który może zostać zastosowany w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Stanowi ona alternatywę do tradycyjnego odszkodowania, umożliwiając stronom umownym ustalenie z góry konsekwencji finansowych za niezrealizowanie zobowiązań. W umowach handlowych pomiędzy przedsiębiorcami jest to popularna praktyka, obejmująca szeroki zakres umów, od sprzedaży po usługi.

Kary umowne mogą być zawarte w ogólnych warunkach umowy, pod warunkiem jasnego określenia warunków ich naliczania. Warto podkreślić, że kara umowna nie może być stosowana w kontekście zobowiązań pieniężnych, jak opóźnienie w zapłacie wynagrodzenia, gdzie właściwym mechanizmem są odsetki za opóźnienie. Ponadto, kara umowna nie dotyczy przypadków odstąpienia od umowy z powodu niewykonania zobowiązania pieniężnego.

Ciekawostką jest możliwość zastrzeżenia kary umownej w umowach o zakazie konkurencji po ustaniu stosunku pracy, co podkreśla jej uniwersalność jako narzędzia ochronnego.

Wysokość kary umownej musi być ustalona w sposób, który pozwala na jej jednoznaczne obliczenie już w momencie zawarcia umowy, np. poprzez odniesienie do procentowej wartości niezrealizowanego zamówienia. Zasady te zapobiegają możliwości odwoływania się do niepewnych podstaw przy jej ustalaniu.

W wyjątkowych przypadkach sąd może obniżyć wysokość kary umownej, jeśli dłużnik złoży odpowiedni wniosek i spełni określone warunki, takie jak znaczne wykonanie zobowiązania objętego karą umowną lub gdy kara ta jest rażąco wygórowana.

**Odsetki za Opóźnienie w Spełnieniu Świadczeń Pieniężnych**

Gdy strona opóźnia się w spełnieniu zobowiązania pieniężnego, np. w zapłacie wynagrodzenia, druga strona ma prawo żądać odsetek za czas opóźnienia. To prawo przysługuje niezależnie od tego, czy z opóźnienia wynikła szkoda, czy też opóźnienie było skutkiem nieprzewidzianych okoliczności, za które strona zobowiązana do zapłaty nie ponosi bezpośredniej odpowiedzialności. Ponadto, strona poszkodowana może również domagać się naprawienia szkody na ogólnych zasadach prawnych.

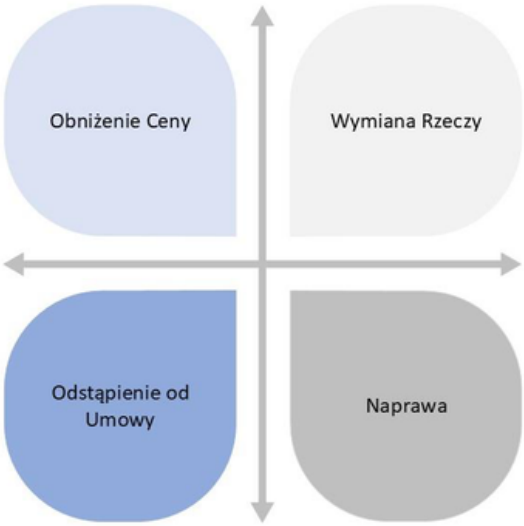
Strony mają możliwość umownego określenia wysokości odsetek za opóźnienie, jednak ustawodawca nakłada ograniczenie maksymalnej ich wysokości. W sytuacji, gdy ustalona wysokość odsetek przekroczyłaby to ograniczenie, automatycznie stosuje się maksymalną dopuszczalną wysokość odsetek.

W sytuacji braku umownego określenia wysokości odsetek, stosuje się przepisy Kodeksu Cywilnego dotyczące odsetek ustawowych za opóźnienie oraz odsetek maksymalnych. Dla umów handlowych zawartych pomiędzy przedsiębiorcami, zastosowanie mają w pierwszej kolejności przepisy ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, które mogą przewidywać specyficzne zasady dotyczące odsetek za opóźnienie.

**Rękojmia i Gwarancja: Ochrona Kupującego**

Rękojmia i gwarancja to dwa podstawowe mechanizmy ochrony kupującego w polskim prawie, które zapewniają uprawnienia w przypadku stwierdzenia wad rzeczy kupionej.

**Rękojmia**




Rękojmia to odpowiedzialność ustawowa sprzedawcy za wady fizyczne lub prawne rzeczy sprzedanej, umożliwiająca kupującemu dochodzenie określonych roszczeń. W przypadku stwierdzenia wady, kupujący może:

- żądać wymiany rzeczy na wolną od wad;
- domagać się naprawy;
- oczekiwać obniżenia ceny;
- odstąpić od umowy, co wiąże się ze zwrotem rzeczy sprzedawcy i otrzymaniem zwrotu zapłaconej kwoty.

W relacjach między przedsiębiorcami, kupujący ma obowiązek sprawdzenia stanu rzeczy i poinformowania sprzedawcy o ewentualnych wadach w określonym terminie, w przeciwnym razie traci prawa z tytułu rękojmi. Możliwość ograniczenia, rozszerzenia lub wyłączenia rękojmi w transakcjach biznesowych zależy od umowy, natomiast w relacjach z konsumentami takie działania są dopuszczalne tylko w wyjątkowych przypadkach.

**Gwarancja**

Gwarancja jest zobowiązaniem umownym sprzedawcy. Obejmuje ona zwykle naprawę, wymianę na nową rzecz lub zwrot zapłaconej ceny w przypadku stwierdzenia wady rzeczy. Uprawnienia z gwarancji mogą być realizowane niezależnie od uprawnień z rękojmi. Założenia gwarancji są następujące:

- Dokument gwarancyjny powinien być sporządzony w języku polskim i zawierać zakres obowiązków gwaranta (sprzedawcy).
- Termin gwarancji standardowo wynosi 2 lata, chyba że strony ustaliły inaczej.
- Realizacja gwarancji powinna nastąpić niezwłocznie, najpóźniej w ciągu 14 dni od zgłoszenia wady przez kupującego, o ile dokument gwarancyjny nie przewiduje innego terminu.

Rękojmia i gwarancja stanowią ważne elementy systemu ochrony praw kupujących, pozwalając na skuteczne dochodzenie swoich praw w przypadku niezgodności towaru z umową.

# Terminy Przedawnienia

## Przedawnienie: Kluczowe Zasady

Przedawnienie roszczeń majątkowych w polskim prawie stanowi mechanizm, który po upływie określonego czasu umożliwia dłużnikowi legalne uniknięcie zaspokojenia roszczenia. Jednakże możliwość ta zależy od tego, czy dłużnik zdecyduje się skorzystać z zarzutu przedawnienia.

## Terminy Przedawnienia

Terminy przedawnienia są ustawowo określone i wynoszą zazwyczaj:

- 6 lat dla większości roszczeń;
- 3 lata dla roszczeń o świadczenia okresowe i roszczeń związanych z działalnością gospodarczą.

Warto zaznaczyć, że istnieje wiele wyjątków od tych standardowych terminów, co wymaga indywidualnej weryfikacji dla każdego przypadku. Terminy przedawnienia są niezmienne umownie – każda próba skrócenia czy przedłużenia terminu przedawnienia w umowie jest nieważna.

## Bieg Terminu Przedawnienia

Termin przedawnienia zaczyna biec od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne. Koniec terminu przedawnienia przypada na ostatni dzień roku kalendarzowego, chyba że termin przedawnienia jest krótszy niż dwa lata.

Termin przedawnienia może zostać zawieszony lub przerwany. Zawieszenie oznacza, że termin przedawnienia nie biegnie przez określony czas, np. podczas trwania postępowania pojednawczego. Przerwanie biegu przedawnienia następuje w przypadku podjęcia czynności procesowych lub uznanie roszczenia przez dłużnika, co powoduje rozpoczęcie biegu terminu od nowa.

### Konwencja o Przedawnieniu w Międzynarodowej Sprzedaży Towarów

W kontekście międzynarodowym, ważne może być zastosowanie Konwencji o przedawnieniu, która ustala 4-letni termin przedawnienia dla roszczeń wynikających z umów sprzedaży międzynarodowej, oferując odmienne od polskiego prawa zasady ustalania i przerwania biegu terminu przedawnienia. Strony umowy mogą jednak wyłączyć stosowanie Konwencji, co warto rozważyć w kontekście konkretnych umów międzynarodowych.

## Wybór Prawa i Jurysdykcji

### Prawo Właściwe dla Umów Międzynarodowych

Prawo właściwe jest kluczowym elementem w rozstrzyganiu spraw wynikających z umów międzynarodowych, określając, które prawo krajowe ma zastosowanie do danej umowy i wynikających z niej zobowiązań. W Polsce, w sprawach międzynarodowych, zastosowanie ma Rozporządzenie Rzym I, które umożliwia stronom wybór prawa właściwego dla ich umowy.

### Wybór Prawa przez Strony

Strony mogą umownie zdecydować, które prawo będzie miało zastosowanie do ich umowy, co pozwala na dostosowanie współpracy do konkretnego porządku prawnego, jak np. prawo szwajcarskie lub polskie. Taki wybór jest wiążący i determinuje, które przepisy regulują wykonanie umowy oraz rozstrzyganie ewentualnych sporów.
Jeśli strony nie dokonają wyboru prawa, to prawo właściwe będzie określone na podstawie ogólnych zasad wynikających z Rozporządzenia Rzym I. Dla umowy sprzedaży towarów będzie to prawo państwa, w którym sprzedawca ma miejsce zwykłego pobytu, a dla umowy o świadczenie usług – prawo państwa, w którym usługodawca ma miejsce zwykłego pobytu.

Rozporządzenie Rzym I odgrywa kluczową rolę w ustalaniu prawa właściwego dla umów zawieranych między podmiotami z różnych krajów, w tym również w relacjach z podmiotami ze Szwajcarii, mimo że Szwajcaria nie jest członkiem Unii Europejskiej.

**Konwencja Wiedeńska: Międzynarodowa Sprzedaż Towarów**

W kontekście międzynarodowej sprzedaży towarów istotne może być również zastosowanie Konwencji Wiedeńskiej, która ujednolica niektóre aspekty umów międzynarodowej sprzedaży towarów. Konwencja ta, będąca obowiązująca zarówno w Polsce, jak i w Szwajcarii, wprowadza autonomiczne zasady dla tego rodzaju umów. Prawidłowy wybór prawa właściwego ma znaczący wpływ na realizację umów międzynarodowych, oferując stronom pewność prawną oraz możliwość lepszego przewidzenia i zarządzania ryzykiem prawnym.

**Jurysdykcja w Umowach Międzynarodowych**

W kontekście umów zawieranych pomiędzy podmiotami z różnych krajów, kluczowe znaczenie ma możliwość umownego ustalenia jurysdykcji, czyli określenie, który sąd będzie miał wyłączną kompetencję do rozstrzygania ewentualnych sporów wynikających z umowy. Wybór ten ma bezpośredni wpływ na przyszłe postępowanie sądowe i może znacznie ułatwić proces rozstrzygania sporów.

**Umowne Ustalenie Jurysdykcji**

Strony umowy mają swobodę w wyborze sądu właściwego – może to być sąd w Polsce, Szwajcarii czy innym kraju. Takie postanowienie sprawia, że wyznaczony sąd jest jedynym uprawnionym do rozpatrywania spraw związanych z umową. Jest to ważne z punktu widzenia efektywności postępowania i ograniczenia ryzyka prawnego.

Możliwość umownego ustalenia jurysdykcji wynika z aktów obowiązujących w Polsce i wiążących Szwajcarię, w tym Rozporządzenia 1215/2012 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (tzw. Rozporządzenie Bruksela I bis) oraz Konwencji Lugano z 2007 r.

Zalecane jest, aby wybór sądu wiązał się z jednoczesnym wyborem prawa właściwego – w ten sposób unika się konieczności analizy prawa obcego przez sąd, co może wiązać się z dodatkowymi kosztami i wydłużeniem procesu. Wybór prawa i jurysdykcji powinien być dobrze przemyślany, uwzględniając wszystkie aspekty współpracy i potencjalne ryzyka.

Warto również pamiętać, że w przypadku umów z konsumentami, klauzule dotyczące jurysdykcji mogą zostać uznane za niedozwolone i nie mieć mocy wobec konsumenta. Ochrona konsumenta ma tu pierwszeństwo.

**Jurysdykcja w Przypadku Braku Określenia Stron**

Jeśli umowa nie określa jurysdykcji, stosowane są ogólne zasady określone w Rozporządzeniu Bruksela I bis dla podmiotów z UE oraz w Konwencji Lugano dla umów między podmiotami z Polski i Szwajcarii. W takiej sytuacji, zazwyczaj właściwy jest sąd siedziby pozwanego lub sąd miejsca wykonania charakterystycznego świadczenia z umowy.

Decyzja o wyborze jurysdykcji jest istotnym elementem planowania umów międzynarodowych i powinna być podjęta z uwzględnieniem wszystkich czynników wpływających na realizację umowy oraz ewentualne postępowanie sądowe.

## SŁOWNICZEK

- B+R – działalność badawczo-rozwojowa
- CIT – podatek dochodowy od osób prawnych
- CRBR – Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych
- EFTA – Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu
- EOG – Europejski Obszar Gospodarczy
- EWG – Europejska Wspólnota Gospodarcza
- EUR – waluta euro
- IP – Własność intelektualna (intellectual property)
- KAS – Krajowa Administracja Skarbowa
- KRS – Krajowy Rejestr Sądowy
- Konwencja zawarta między Polską a Szwajcarią w sprawie unikania podwójnego opodatkowania – Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Konfederacją Szwajcarską w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku z dnia 02.09.1991 r., zmieniona protokołem z dnia 20.04.2010 r.
- MDR – raportowanie schematów podatkowych (mandatory disclosure rules)
- NPB – Narodowy Bank Polski
- OECD – Organization for Economic Cooperation and Development
- OWU – Ogólne Warunki Umów
- PIT – podatek dochodowy od osób fizycznych
- PLN – waluta polski złoty (1 CHF □ 4,5 PLN)
- PCC – podatek od czynności cywilnoprawnych
- PKB – produkt krajowy brutto
- Polska – obejmuje terytorium Rzeczpospolitej Polskiej
- PSI – Polska Strefa Inwestycji
- PRS – Portal Rejestrów Sądowych
- PUESC – Platforma Usług Elektronicznych Skarbowo-Celnych
- Szwajcaria – obejmuje terytorium Konfederacji Szwajcarskiej
- UE – Unia Europejska
- USD – waluta dolar amerykański
- VAT – podatek od towarów i usług
- WIA – Wiążąca Informacja Akcyzowa
- WIS – Wiążąca Informacja Stawkowa
- WIT – Wiążąca Informacja Taryfowa
- ZUS – Zakład Ubezpieczeń Społecznych

VON ZANTHIER & DACHOWSKI

LAW & TAX

# VON ZANTHIER & DACHOWSKI

Naszą misją jest wspieranie Twojej firmy na każdym etapie procesu inwestycyjnego i prowadzenia działalności biznesowej.

**30+**

lata doświadczenia w krajach DACH i Polsce

**9/10**

ocena satysfakcji naszych Klientów

**300+**

zaopiekowanych Klientów miesięcznie

**60+**

zespół w Poznaniu, Berlinie i Warszawie

ADVANTAGE AUSTRIA WKO

Jako zaufani prawnicy Austriackiego Centrum Gospodarczego w Berlinie oraz Wydziału Handlowego Ambasady Austrii w Berlinie, zapewniamy naszym Klientom z Austrii profesjonalne doradztwo i wsparcie w ich międzynarodowych działaniach.

CERTIFIED EXPERT SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

Dla Klientów jest to gwarancja, że korzystają z profesjonalnych i sprawdzonych rozwiązań, które zostały pozytywnie ocenione przez Switzerland Global Enterprise.

ISO 9001 PCA AC 082

Certyfikat ten oznacza dla naszych Klientów gwarancję najwyższej jakości usług i świadczy o naszym zaangażowaniu w ciągłe doskonalenie procesów oraz zgodność z międzynarodowymi standardami.

Od kwietnia 2016 roku możemy z tego względu tytułować się Zaufanymi Adwokatami Wydziału Konsularnego Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Berlinie – to zaszczyt i wyraz uznania, który napełnia nas dumą.

Doświadczenie
Rzetelność
Pełny Obraz
Zrozumienie

Skuteczne wsparcie dla Twojej organizacji

VON ZANTHIER & DACHOWSKI

LAW & TAX

**Berlin**

Lietzenburger Straße 54
10719 Berlin
Germany

**Poznań**

ul. Garbary 56
61-758 Poznań
Poland

**Warszawa**

al. Jerozolimskie 136
02-305 Warszawa
Poland

www.vonzanthier.com/pl

poznan@vonzanthier.pl

+48 61 858 25 50

*Twoja organizacja, nasze doświadczenie*
*– razem wprowadzimy zmiany w sposób mądry i bezpieczny.*

Swiss Chamber Poland