

SZCZEGÓŁOWY SCENARIUSZ SZKOLENIA

AKADEMIA BIZNESU

Aspekty formalno-prawne wejścia na rynki zagraniczne

Mój|biznes
za granicą

Projekt „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

WSTĘP - 2 SLAJDY, 2 MINUTY

NRUMER SLAJDU	TREŚCI DO PREZENTACJI	CZAS W MIN.
2	Treść do zaprezentowania: Niniejsza prezentacja zawiera wskazówki omawiające wybrane formalno-prawne aspekty sprzedaży eksportowej oraz dostaw wewnątrzwspólnotowych. Ze względu na ograniczone ramy czasowe oraz olbrzymi zasób materiału, skupiono się na rzeczach najważniejszych, bardziej wskazując pewne istotne z punktu widzenia przedsiębiorców obszary niż je wyczerpująco opisując.	1
3	Treść do zaprezentowania: Dzięki udziałowi w szkoleniu dowiesz się: <ul style="list-style-type: none"> • Czym jest siła wyższa w umowach o współpracy • Jak wygląda odpowiedzialność za produkt • W jaki sposób odbywa się ochrona własności intelektualnej • Czym jest licencja i franczyza • Na czym polega zakaz konkurencji • Jak weryfikować kontrahenta zagranicznego • Co to jest certyfikat koszerności i certyfikat Halal 	1

SIŁA WYŻSZA - 18 SLAJDÓW, 51 MINUT

4	Treść do zaprezentowania: W tej części szkolenia zajmiemy się analizą sytuacji, które powszechnie rozumiane są jako siła wyższa. Siła wyższa jest jedną z podstawowych klauzul zapisywanych w kontraktach handlowych.	1
5	Treść do zaprezentowania: Co do zasady umowy precyzujące ramy współpracy między stronami zawierają szereg zapisów opisujących różne aspekty tej współpracy. Aby zabezpieczyć swoje interesy należy zwrócić uwagę na prawidłową konstrukcję podpisywanych umów, bezwzględnym minimum jest dokładne i rzetelne określenie przedmiotu umowy, terminu realizacji kontraktu oraz wynagrodzenia za wykonanie zlecenia wraz ze sposobem	2

	jego wypłacenia. W następnej kolejności konieczne jest umieszczenie stosownych zapisów, na wypadek, gdyby umowa nie została zrealizowana zgodnie z jej zapisami. Na taką okoliczność do umów wprowadza się szereg klauzul oraz gwarancji, dzięki którym strony, w razie pojawienia się problemów, mają pewność co do swojej sytuacji, bez potrzeby rozstrzygania zaistniałych zatargów w sądzie.	
6	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Okolicznością, przed którą najtrudniej się zabezpieczyć, jest pojawienie się zjawiska określanego mianem siły wyższej. Trzeba pamiętać, że w przypadku nagłej, nieprzewidywalnej sytuacji, na którą żadna ze stron nie mogła się przygotować, być może nie będzie można przypisać winy żadnej ze stron umowy, a tym samym strona poszkodowana nie ma możliwości dochodzenia odszkodowania. W takiej sytuacji warto zadbać, aby w umowie znalazła się klauzula siły wyższej. Taka klauzula ma zabezpieczyć przed roszczeniami każdą ze stron umowy. O tym, czym jest siła wyższa oraz jak zastosować klauzulę siły wyższej w umowie porozmawiamy w dalszym ciągu tej prezentacji.</p>	2
7	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Zgodnie z generalną zasadą wynikająca z art. 353 KC, czyli zasadą swobody umów i jej ograniczenia, w każdej umowie zawieranej między przedsiębiorcami jest możliwe umieszczenie klauzul, w tym klauzuli siły wyższej. Kodeks mówi bowiem, że "strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego". Klauzula to taki zapis, który w umowie pełni rolę zastrzeżenia, warunku lub postanowienia. Należy jednakże pamiętać, że wszystkie zapisy umowy, w tym klauzule, tracą swoją ważność, jeżeli stoją w sprzeczności z obowiązującym prawem. Jeżeli strony umowy pochodzą z różnych krajów, zapisy umowy muszą być zgodne z ustawodawstwem tych krajów!</p> <p>Informacje dla prowadzącego: artykuł 353 kodeksu cywilnego: https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/kodeks-cywilny-16785996/art-353-1</p>	2
8	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Stosowanie klauzul w kontraktach jest o tyle istotne, że w razie konfliktu interesów stron podlegających pod odmienne systemy prawne i sądowe, dochodzenie swoich praw może okazać się niesłychanie kłopotliwe. Jedynie precyzyjnie i kompleksowo sformułowane zapisy będą w stanie dostatecznie zabezpieczyć interesy kontrahentów i uchronić ich od</p>	2

	<p>konieczności długotrwałego i kosztownego procesu arbitralnego bądź sądowego.</p> <p>Jeżeli jednak konieczne okaże się rozwiązanie sporu na drodze prawnej, najbezpieczniej jest zapisać w umowie, że arbitrażem zajmie się Międzynarodowe Centrum Arbitrażowe w Wiedniu (ang.: Vienna International Arbitral Centre)</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Strona internetowa Międzynarodowego Centrum Arbitrażowego w wiedniu: www.viac.eu/en/about-us</p>	
9	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Mimo posłużenia się tym pojęciem w Kodeksie Cywilnym, ustawodawca nie zdecydował się na uregulowanie definicji siły wyższej, pozostawiając szerokie pole interpretacyjne. W związku z tym na przestrzeni lat dochodziło do wielu nieporozumień i sprzeczności w samym orzecznictwie. Ostatecznie wykształciły się dwa poglądy. Pierwszy z nich uznawał koncepcję subiektywną, zgodnie z którą siła wyższa jest zjawiskiem, któremu nie można zapobiec nawet przy dołożeniu należytej staranności. Drugi natomiast obstawał za koncepcją obiektywną, w której za kryterium wyróżniające uznaje się kwalifikację samego zdarzenia, a nie stopień staranności działającego człowieka. Co ciekawe, wojna wywołana przez Putina według koncepcji subiektywnej mogłaby NIE być zakwalifikowana jako siła wyższa - powszechnie dostępne były ostrzeżenia o możliwości wybuchu wojny, a więc zachowując należytą staranność można było zareagować przed jej wybuchem. Konceptja obiektywna jednoznacznie kwalifikuje działania zbrojne jako siłę wyższą. Podobnie można zakwalifikować epidemię COVID-19; zanim wirus pojawił się w Europie, zaatakował Chiny, informacje o tym były ogólnie dostępne w serwisach informacyjnych, a więc teoretycznie można było podjąć kroki zapobiegające pewnym skutkom pandemii.</p> <p>Sądy w większości przypadków opowiadają się za obiektywnym charakterem siły wyższej, wskazując na jej nadzwyczajność, niemożliwość przeciwstawienia się oraz zewnętrżność. Zrezygnowano natomiast z kryterium nieprzewidywalności, gdyż założenie to nastroczało zbyt wiele problemów, tzn. nadmiernie zawężało możliwość powołania się na siłę wyższą jako na przesłankę zwalniającą z odpowiedzialności, gdyż przy dzisiejszym stanie wiedzy i zaawansowania technologicznego, nawet w przypadku np. wojny, trzęsienia ziemi czy powodzi, nie można jednoznacznie stwierdzić, że tych okoliczności nie dało się przewidzieć.</p>	3

10	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Mając to wszystko na uwadze można uznać, że siłą wyższą nazywa się zazwyczaj przyczynę takich zdarzeń, których nie można było uniknąć lub też unieszkodliwić przez użycie środków leżących w granicach zwyczajnej zapobiegliwości. Trzeba przy tym pamiętać, że siła wyższa nie obejmuje wypadków wywołanych przyczyną wewnętrzną, czyli pochodzącą od jednostki czy przedsiębiorstwa, które zostały dotknięte wypadkiem. Nie może być zatem mowy o sile wyższej, kiedy z winy pracownika doszło do pożaru zakładu, wskutek czego przedsiębiorca nie był w stanie wyprodukować zamówionych towarów.</p> <p>Do zdarzeń mających charakter siły wyższej należy zaliczyć przypadki związane z działaniami sił przyrody, m.in. powódź, pożar, wybuch wulkanu, trzęsienie ziemi. Kolejną grupą zdarzeń są te związane z działaniami wojennymi lub z innymi operacjami sił zbrojnych, czyli np. akty terrorystyczne. Trzecia kategoria to działania władzy państwowej, które charakteryzują się wykluczeniem możliwości przeciwstawienia się im przez jednostkę, m.in. stan wojenny, blokady granic, zakaz importu i eksportu czy wywłaszczenie nieruchomości. W szczególnych przypadkach za siłę wyższą można uznać także niecodzienne zachowania społeczności, do których zaliczyć możemy np. strajki generalne, ogólnokrajowe manifestacje czy zamieszki.</p>	3
11	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Prawidłowe i skuteczne zastrzeżenie klauzuli siły wyższej w umowie prowadzi do sytuacji, w której wyłączeniu ulegają ustawowe zasady odpowiedzialności, a w ich miejsce zostają wprowadzane zapisy kontraktowe, zatem klauzula siły wyższej otrzymuje w tym względzie pierwszeństwo przed przepisami rangi ustawowej.</p> <p>Istnieje możliwość zdefiniowania siły wyższej szerzej, aniżeli wynikałoby to z rozumienia tego określenia przyjętego powszechnie w doktrynie i orzecnictwie. Wynika to z faktu, że w zależności od branży, w której działają przedsiębiorcy, okoliczności których nie można uniknąć lub unieszkodliwić przez użycie środków leżących w granicach zwyczajnej zapobiegliwości, mogą być interpretowane odmiennie. Dla branży spożywczej przykładem siły wyższej może być strajk rolników, z kolei dla branży IT za siłę wyższą może zostać uznane przesunięcie daty premiery sprzedażowej nowego sprzętu komputerowego. W praktyce katalog zdarzeń traktowanych przez strony jako siła wyższa nie może być jednolity.</p>	2
12	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Ustawodawca powiązał odpowiedzialność za nieprawidłowe wykonanie umowy z winą strony kontraktu. Trzeba jednak zauważyć, że zajęcie siły</p>	3

	<p>wyższej nie wyczerpuje otwartego katalogu zdarzeń, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności z uwagi na niemożność przypisania mu winy. Co istotne, dopiero ustalenie braku winy może prowadzić do wyłączenia odpowiedzialności dłużnika, natomiast powstanie szkody wskutek siły wyższej stwarza jedynie <u>domniemanie</u> braku winy dłużnika. Jeżeli wierzycielowi uda się obalić domniemanie braku winy dłużnika i udowodnić, iż wystąpienie siły wyższej nie miało wpływu na wykonanie umowy, albo że dłużnik miał możliwość uniknięcia zaistniałych skutków siły wyższej przy zachowaniu zwyczajnej zapobiegliwości, dłużnik nie zostanie zwolniony z odpowiedzialności.</p> <p>Nie zawsze wystąpienie siły wyższej jest równoznaczne z wyłączeniem odpowiedzialności. Jej powstanie stwarza jedynie domniemanie braku winy dłużnika, natomiast, jak każde inne, może ono zostać obalone.</p> <p>Odpowiednie zapisy znajdują się w artykule 471 KC: Dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: artykuł 471 kc: https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/kodeks-cywilny-16785996/art-471</p>	
13	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Aby uniknąć obalenia domniemania braku winy, spójrzmy na orzeczenia Sądu Najwyższego bezpośrednio definiujących siłę wyższą:</p> <p>1. „Siła wyższa musi być zdarzeniem zewnętrznym w stosunku do powołującego się na nią podmiotu. Stan określany w ten sposób powinien istnieć obiektywnie, a więc musi być widoczny i sprawdzalny dla nieuprzedzonego obserwatora; nie może być np. wytworem wyobraźni. Odnośnie do natężenia wpływu tego zdarzenia na działanie lub zaniechanie przeważa tzw. teoria obiektywna nie dopuszczająca, aby miarodajną była wyłącznie ocena podmiotu powołującego się na siłę wyższą. Jednak stosowanie tej teorii musi odbywać się z uwzględnieniem okoliczności ocenianych indywidualnie dla danego przypadku, zatem ocena powinna być dokonywana „z zewnątrz”, ale przy uwzględnieniu konkretnej sytuacji ocenianego”. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 stycznia 2002 r. (IV KKN 629/00)</p> <p>2. „Utrwalone w orzecznictwa pojęcie „siły wyższej”, obejmuje nie dające się przewidzieć ani zapobiec zdarzenie zewnętrzne związane z działaniem sił przyrody, stanem klęski żywiołowej, wojną czy</p>	4

	<p>zamieszkami zakłócającymi porządek społeczny”. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z dnia 6 marca 2014 r. (II SA/GI 1443/13)</p> <p>3. „Odpowiedzialność deliktowa jest wyłączona z powodu siły wyższej m.in. wówczas, gdy między zdarzeniem mającym cechy siły wyższej a powstaniem szkody zachodzi bezpośredni związek przyczynowy oraz gdy szkoda powstaje w momencie działania siły wyższej. Natomiast nie można się powoływać na siłę wyższą jako na okoliczność wyłączającą odpowiedzialność wtedy, gdy szkoda powstała w wyniku nieusunięcia zagrażających bezpieczeństwu skutków działania siły wyższej, jeżeli można im zapobiec przez ich zlikwidowanie lub przez skuteczne ostrzeżenie przed grożącym niebezpieczeństwem za pomocą powszechnie przyjętych środków”. Wyrok Sądu Okręgowego z dnia 19 marca 2014 roku (Sygn. akt II Ca 714/13)</p>	
14	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Jeżeli umowa nie przewiduje postanowienia o trybie rozwiązania umowy w przypadku wystąpienia siły wyższej, obowiązek wykonania świadczenia zostaje w pewnym sensie zawieszony, ale obowiązek ten nie przemija! Po ustąpieniu skutków nieprzewidzianych wydarzeń, strony co do zasady są zobowiązane do dalszego świadczenia. Ponieważ moment ustąpienia skutków wydarzeń określanych jako siła wyższa jest arbitralny i może stanowić oś sporu pomiędzy stronami umowy, warto rozważyć zapis albo o automatycznym rozwiązaniu umowy, albo przynajmniej zapis umożliwiający bezpieczne zakończenie współpracy w momencie zaistnienia siły wyższej.</p>	2
15	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Terminu „siła wyższa” nie znajdziemy w żadnym z traktatów i konwencji Unii Europejskiej. Aby przybliżyć to pojęcie, należy sięgnąć do orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości. Zgodnie z jego licznymi orzeczeniami zdarzenie będące siłą wyższą musi mieć nadzwyczajny i nieprzewidywalny charakter. Jednocześnie zdarzenie, na które powołuje się strona, musi być niezwykle, anormalne oraz powinno przynosić nieuniknione skutki.</p> <p>Wszystkie te określenia służą podkreśleniu, że zdarzenie to ma miejsce bardzo rzadko, dlatego też z reguły nie jest brane pod uwagę w momencie zaciągania zobowiązania. Tym nadzwyczajnym i nieprzewidywalnym zdarzeniom można przeciwstawić zdarzenia normalne, możliwe do przewidzenia, które należy wziąć pod uwagę zaciągając zobowiązanie. Jednocześnie Trybunał uznał, iż nie można uważać za nadzwyczajne i nieprzewidywalne działań osób trzecich, którym zobowiązany powierzył lub z pomocą których wykonywał zobowiązanie. To na stronach ciąży</p>	3

	ryzyko wszelkich zdarzeń, jakie tylko staranny przedsiębiorca może i powinien rozsądnie przewidzieć. Nawet jeśli dane zdarzenie ma charakter nadzwyczajny i nieprzewidywalny, to jego skutki trwają tylko przez określony czas, tzn. trwają do momentu, w którym przedsiębiorca zachowując należytą staranność może z powrotem podjąć wszelkie działania zmierzające do wykonania umowy. Jedynym prawnie wiążącym sposobem ustania współpracy są stosowne klauzule w umowie.	
16	Treść do zaprezentowania: Weźmy pod uwagę zaistnienie siły wyższej w postaci epidemii COVID-19. Nie może być ona uznawana przez przedsiębiorców jako powód do odstąpienia od umowy (chyba, że w umowie zawarto odpowiedni zapis), a jedynie jako przesłanka do „zawieszenia” wykonywania świadczenia. Jedynym wyjątkiem będzie wypadek, kiedy przestój w realizacji zobowiązania związanego z epidemią spowoduje, iż dalsza współpraca z danym przedsiębiorcą przestaje mieć dla drugiej strony znaczenie. Przykładem może być brak realizacji zamówienia na dostawę respiratorów w skutek na przykład wydania rozporządzenia państwa trzeciego wprowadzającego zakaz eksportu artykułów medycznych w czasie epidemii, brak możliwości zrealizowania transportu lub obowiązek wysłania pracowników na długotrwałą kwarantannę. Po ustaniu stanu zagrożenia, mimo że kontrahent byłby już w stanie wykonać świadczenie, usługa ta przestaje mieć znaczenie dla zlecającego.	2
17	Treść do zaprezentowania: Prawo <i>common law</i> jest stosowane głównie w krajach anglosaskich (Wielka Brytania, USA, Kanada, Australia). W tym systemie nie przewiduje się środków zaradczych w sytuacjach, gdy umowa staje się niemożliwa do wykonania z powodu zdarzeń pozostających poza kontrolą zainteresowanych stron, a odpowiedzialność za zrealizowanie zobowiązania ma co do zasady charakter gwarancyjny. Oznacza to, że zdarzenia, które mają miejsce po zawarciu umowy między stronami, nie wpływają na obowiązek dłużnika do wywiązania się z umowy!	1
18	Treść do zaprezentowania: Prawo <i>common law</i> zawiera tzw. <i>doctrine of frustration</i> . Zgodnie z jej treścią, w wyjątkowych wypadkach strona może uwolnić się od obowiązku spełnienia swojego zobowiązania, jeśli nieprzewidziane zdarzenie spowoduje niemożliwość wypełnienia umowy lub drastycznie zmieni powody, dla których umowa została zawarta. Od zapisów umowy przedsiębiorca może się uwolnić jedynie w przypadku zaistnienia zdarzenia, które niweczy sam cel zawarcia umowy i czyni jej wykonanie niemożliwym lub niedozwolonym. Do przypadków pozwalających	3

	<p>skorzystać ze wskazanej opcji możemy zaliczyć sytuacje, gdy po zawarciu umowy jej przedmiot zostanie zniszczony (tzw. <i>destruction of subject matter</i>), jeśli prawo uchwalone po zawarciu umowy zabroni jej realizacji (tzw. <i>supervening illegality</i>), jeśli osoba lub grupa osób objętych umową stanie się niedostępna (tzw. <i>incapacity or death</i>), lub nastąpi zdarzenie skutkujące takim opóźnieniem, że realizacja umowy będzie niemożliwa (tzw. <i>delay</i>). <i>Doctrine of frustration</i> powinna być interpretowana niezwykle wąsko. Jedynie realny fakt niemożności spełnienia świadczenia wyłącza odpowiedzialność dłużnika. W przypadku natomiast, gdy wypełnienie zobowiązania jest znacznie utrudnione, ale możliwe do wykonania, nie może być mowy o jakimkolwiek zwolnieniu przedsiębiorcy z odpowiedzialności za niewykonanie postanowień kontraktu. Dla przykładu, jeżeli w skutek wystąpienia siły wyższej (np. pandemii) ceny materiałów potrzebnych do wytworzenia zamówionych towarów wzrosły w tak dużym stopniu, że ich produkcja stała się nieopłacalna, ale w dalszym ciągu są dostępne na rynku, producent nie może powoływać się na zaistnienie siły wyższej.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Doctrine of frustration: https://www.lexisnexis.com.au/_data/assets/pdf_file/0017/322127/Contract-Doctrine-of-Frustration-and-Force-Majeu_Pippa-Maessen.pdf</p> <p>Destruction of subject matter: https://www.lawinsider.com/clause/destruction-of-subject-matter</p> <p>Supervening illegality: https://www.lawinsider.com/clause/supervening-illegality</p> <p>Incapacity or death: https://www.lawinsider.com/clause/incapacity-or-death</p> <p>Delay: https://www.lawinsider.com/clause/delay</p>	
19	<p>Treść do zaprezentowania: W myśl zasady swobody umów to strony decydują pod reżimem prawnym którego państwa będą podlegały w razie zaistnienia konfliktu. Stosowny zapis powinien znaleźć się w umowie o współpracy. W niektórych wypadkach jednak to prawo krajowe, a umowy międzynarodowe będą stanowiły o rozstrzygnięciu sporu między przedsiębiorcami. Gdy zatem dojdzie do sytuacji, w której nie będzie możliwości spełnienia świadczenia przez jedną ze stron, największe znaczenie będą miały Konwencja Narodów Zjednoczonych z dnia 11 kwietnia 1980 r. o umowach</p>	2

	międzynarodowej sprzedaży towarów (nazywana Konwencją CISG) oraz Konwencja z dnia 19 maja 1956 r. o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (dalej jako Konwencja CMR). Wspomniane akty prawne dotyczą w szczególności usług polegających na transporcie międzynarodowym w ramach Unii Europejskiej oraz sprzedaży towarów w ramach Unii Europejskiej. Oznacza to, że w każdym wypadku, kiedy przedmiot umowy między przedsiębiorcami zagranicznymi będzie dotyczyć materii uregulowanej w omawianych konwencjach, a umowa nie będzie jasno precyzowała sposobu zachowania kontrahentów na wypadek wystąpienia siły wyższej, wówczas przepisy tych aktów prawnych będą miały pierwszeństwo przed prawem krajowym. Z oczywistych przyczyn zasada ta dotyczy wyłącznie państw działających w ramach UE.	
20	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Konwencja CISG opiera odpowiedzialność stron umowy sprzedaży na zasadzie ryzyka, co oznacza, że przedsiębiorca odpowiada niezależnie od podjętych przez siebie działań – istotny jest wyłącznie fakt powstania szkody w wyniku nienależytego wykonania umowy. Wyjątki od powyższej zasady wyszczególnia art. 79 Konwencji. Dotyczy on sytuacji, w której niewykonanie któregoś z obowiązków umownych przez stronę jest wynikiem przyczyn od niej niezależnych, a więc siły wyższej. Zgodnie z art. 79 Konwencji CISG przedsiębiorca nie poniesie odpowiedzialności za niewykonanie któregoś ze swych obowiązków, jeśli udowodni, że niewykonanie świadczenia nastąpiło z powodu przeszkody od niego niezależnej, oraz że nie można było od niego rozsądnie oczekiwać wzięcia pod uwagę tej przeszkody w chwili zawarcia umowy lub uniknięcia, bądź przewyciężenia przeszkody lub jej następstw. Należy mieć na uwadze, że zwolnienie od odpowiedzialności obowiązuje jedynie w okresie trwania tej przeszkody oraz że na stronie ciąży obowiązek udowodnienia swoich racji. Z uwagi na fakt, że przepisy Konwencji CISG traktują w sposób surowy odpowiedzialność za niewykonanie zobowiązań (odpowiedzialność na zasadzie ryzyka), w praktyce prawnej wykształciło się stanowisko, zgodnie z którym pojęcie przeszkody powinno być rozumiane w sposób wąski i obiektywny. Przeszkodą będzie więc zjawisko naturalne, społeczne, polityczne, fizyczne czy prawne, niemające charakteru okoliczności osobistych. Przyczyna ma charakter niezależny, gdy pozostaje całkowicie poza kontrolą strony. Zasadniczo to strona ponosi odpowiedzialność niezależnie od przyczyny naruszenia, nie zwalnia jej od odpowiedzialności wykazanie braku winy. Jedynie udowodnienie zaistnienia przeszkody pozostającej poza sferą jego kontroli, może wyłączyć tę odpowiedzialność.</p> <p>Dodatkowo obowiązkiem stron jest niezwłoczne poinformowanie wierzyciela o przeszkodzie w wykonaniu zobowiązania i jej skutkach;</p>	5

	<p>pominięcie powyższego może narazić przedsiębiorcę na odpowiedzialność za szkodę wynikłą z nieotrzymania przez drugą stronę zawiadomienia. W umowie powinna znaleźć się stosowna klauzula, która opisuje skuteczny sposób dostarczenia powiadomień (list polecony, list zwykły, email, itp.).</p> <p>Posłużmy się przykładem: możemy uznać, że epidemia koronawirusa zalicza się do tzw. siły wyższej w rozumieniu Konwencji CISG. Trzeba mieć jednak na uwadze, że sam fakt jej istnienia nie zwalnia przedsiębiorców z odpowiedzialności za niewykonanie obowiązków wynikających z umów. Przyczyna musi być konkretna i obiektywna, a także odnosić się do konkretnego zobowiązania umownego. Na przykład, zarażenie się wirusem części załogi przedsiębiorstwa będzie wyłączało odpowiedzialność za opóźnienie w produkcji zamówionych towarów, nie zaś za całkowite odstępianie od świadczenia usług.</p> <p>Ważne! Jedynie brak świadomości istnienia przeszkody w chwili zawierania kontraktu wyłącza odpowiedzialność. Jeżeli więc przedsiębiorcy zdecydują się na zawarcie umowy w czasie trwania epidemii koronawirusa, wszelkie przeszkody, jakie mogą się pojawić w związku z nią, nie będą stanowiły przesłanki do skorzystania z zapisów art. 79 Konwencji CISG.</p>	
21	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W jakim celu stosować umowną klauzulę siły wyższej, skoro prawo krajowe i międzynarodowe posiada odpowiednie unormowania tej materii? Chociażby dlatego, że wspomniane regulacje, instytucję siły wyższej definiują bardzo wąsko. W wyniku tego, niektóre porządki prawne mogą nie uznać za siłę wyższą okoliczności rozpowszechniania się chociażby epidemii wirusa, a tym samym uznać pełną odpowiedzialność stron, który w wyniku owej epidemii nie był w stanie wykonać postanowień umowy. Aby przedsiębiorcy mieli pewność swojej sytuacji prawnej i gospodarczej, powinni zadbać o to, aby w umowę została jasno i precyzyjnie wbudowana klauzula siły wyższej. Klauzula ta pozwala na bardziej elastyczne kreowanie praw i obowiązków stron w wyniku zaistnienia siły wyższej, aniżeli wynikałoby to z zapisów prawa. Zapis umowny może poszerzać lub zawężać zakres odpowiedzialności, może również wprowadzać nowe środki ochrony prawnej stron na wypadek niewykonania świadczenia. Taka klauzula może także zdefiniować znaczenie pojęcia siły wyższej inaczej, aniżeli wynikałoby to z rozumienia tego określenia przyjętego powszechnie w doktrynie i orzecznictwie. Dodatkowo dzięki odpowiednio skonstruowanej klauzuli, zaistnienie siły wyższej może wprowadzać o wiele prostsze do spełnienia warunki pozwalające odstąpić od umowy. Strony mają więc pełną swobodę w kształtowaniu swojej sytuacji prawnej. Powinny jednak pamiętać, że zapis ustanawiający konkretną klauzulę siły wyższej musi spełniać</p>	5

	wszystkie wymogi prawne, tj. treść lub cel klauzuli nie może sprzeciwiać się właściwości stosunku umownego, ustawom lub zasadom współżycia społecznego. W innym przypadku zostanie ona uznana za bezprawną, czego skutkiem będzie objęcie przedsiębiorców przepisami ustawowymi. Mimo, iż klauzule siły wyższej w zależności od rodzaju umowy będą różniły się od siebie zakresem wyłączeń z odpowiedzialności, to w każdym wypadku okoliczności wpływu siły wyższej na realizację obowiązków umownych powinny być możliwe do wykazania. Oznacza to, że pomiędzy niewykonaniem bądź nienależytym wykonaniem umowy, a stanem siły wyższej musi istnieć związek przyczynowy. Istotne jest więc, aby niewykonanie lub nienależyte wykonanie świadczeń umownych było rzeczywiście wynikiem działania siły wyższej, a nie przykładowo brakiem należytej staranności wymaganej w danych okolicznościach.	
22	<p>Treść do prezentacji: Spróbujmy przyrzeć się kilku sytuacjom oraz zdecydować, czy klauzula siły wyższej ma w nich zastosowanie: https://wordwall.net/pl/resource/32098797</p> <p>Dla prowadzącego: Pytanie 1: Pan Henryk, właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej, podpisał kontrakt z czeską siecią handlową na dostawę części do ciągników. Niestety, w czasie prac budowlanych w sąsiednim budynku uszkodzono dach jego magazynu i musiał na kilka dni zawiesić produkcję i opóźnić dostawy. Czy może powołać się na klauzulę siły wyższej? NIE</p> <p>Pytanie 2: Pani Marcelina, prezes spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, która zatrudnia 12 pracowników dostarcza swoje wyroby do Kazachstanu. Powołując się na zapisy o sile wyższej i trudności spowodowane wojną, odbiorca wniósł o rozwiązanie umowy. Czy mógł to zrobić? NIE, PO USTANIU SIŁY WYŻSZEJ POWINIEN WZNOWIĆ ZAKUPY</p> <p>Pytanie 3: Państwo Grażyna i Sebastian są właścicielami spółki jawnej organizującej wyjazdy integracyjne do Sri Lanki. Właśnie dowiedzieli się o wybitnie niestabilnej sytuacji w tym kraju i chcą zwrócić wszystkie wpłacone przez uczestników zaliczki bez płacenia kar umownych. Czy przysługuje im takie prawo? TAK</p>	5

W tym miejscu sugerowana przerwa

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA PRODUKT – 9 SLAJDÓW, 21 MINUT

23	Treść do zaprezentowania: W tej części prezentacji zajmiemy się tematyką odpowiedzialności sprzedającego za produkty / usługi. Zagadnienie prześledzimy na kanwie obowiązującego w tym zakresie prawodawstwa.	1
24	Treść do zaprezentowania: Omawiając kwestię odpowiedzialności za produkt skupimy się na ustawodawstwie Unii Europejskiej zakładając, że większość z Was rozpocznie swoją działalność eksportową od dostaw wewnątrzwspólnotowych. Pamiętać jednak należy, że kraje trzecie mogą mieć własne uregulowania prawne w zakresie odpowiedzialności za produkt i bezwzględnie należy zapoznać się z tymi regulacjami przed wprowadzeniem produktów do obrotu. W Unii Europejskiej to producent odpowiada za produkt wprowadzany do obrotu, przy czym poprzez producenta rozumiany jest zarówno wytwórca produktu gotowego, jak i producent składników i części użytych do wytworzenia produktu końcowego, każdy podmiot którego nazwa, znak handlowy czy inna cecha wyróżniająca znajdują się na opakowaniu. Pamiętać trzeba, że KAŻDY podmiot, który importuje produkty do Unii w celu dystrybucji, włączając w to odsprzedaż lub najem, traktowany jest jako producent i dlatego odpowiada za produkt jak producent! W przypadku niemożności identyfikacji producenta lub importera, odpowiedzialność zawsze ponosi dostawca końcowy, chyba, że bezzwłocznie wskaże producenta lub dystrybutora, który dostarczył mu produkt.	3
25	Treść do zaprezentowania: Zgodnie z zapisami Dyrektywy Rady Wspólnot Europejskich z 25 lipca 1985 r. przez szkodę rozumie się śmierć lub uszkodzenie ciała powstałe w wyniku użytkowania lub konsumpcji wadliwego produktu. Szkodą jest także uszkodzenie przedmiotu innego niż produkt wadliwy, jeżeli wartość tej szkody przekracza 500EUR, a uszkodzony produkt był używany przez poszkodowanego lub osobę pozostającą pod opieką poszkodowanego	1

	<p>w celach prywatnych. Oczywiście powyższe w żadnym stopniu nie narusza możliwości roszczeń z tytułu potencjalnych strat niematerialnych.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Dyrektywa z dnia 25 lipca 1985 r. w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich dotyczących odpowiedzialności za produkty wadliwe: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:31985L0374&from=PL</p>	
26	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>To osoba poszkodowana musi udowodnić, że poniosła szkodę na skutek wady towaru, oraz udowodnić bezpośredni związek pomiędzy szkodą a wadą. Produkt uważa się za wadliwy, jeżeli nie zapewnia bezpieczeństwa, które sugerowałby jego wygląd oraz sposób użycia. Dla przykładu, kupując nóż można oczekiwać, że w czasie jego prawidłowego używania ręka nie ześlizgnie się z wadliwie zaprojektowanej rękojeści powodując uszkodzenie skóry. Jeżeli na rynku pojawiają się nowsze, ulepszone wersje produktu, poprzednie nie są automatycznie uważane za wadliwe.</p>	1
27	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Sprzedawca ma możliwość uniknięcia odpowiedzialności za produkt, jeżeli zdoła udowodnić, że nie wprowadził produktu do obrotu lub że wada nie istniała w momencie sprzedaży, a powstała dopiero po tym, jak wprowadził produkt do obrotu. Producent może próbować udowodnić, że produkt nie został wyprodukowany w celu sprzedaży czy dystrybucji oraz że w czasie trwania działalności gospodarczej producenta nie został wprowadzony do obrotu. Pamiętać należy, że bezpłatne próbki towaru przekazane odbiorcom mogą nie podlegać tej definicji - zostały one wprowadzone do obrotu, mimo że nie zostały sprzedane! Odpowiedzialność producenta lub sprzedawcy zostaje zniesiona także w wypadku, gdy wada produktu wynika ze zgodności z wiążącymi przepisami prawa - najczęściej, chociaż nie wyłącznie, dotyczy to różnorodnych rozwiązań informatycznych, na przykład kiedy przesyłanie danych do instytucji państwowych jest niemożliwe z uwagi na błędy nie leżące po stronie autorów oprogramowania. Przedsiębiorca może próbować dowieść, że stan wiedzy i zaawansowania technicznego uniemożliwiał wykrycie wady w chwili wprowadzania produktu do obrotu. Wreszcie w przypadku producenta komponentów użytych w procesie produkcji przez innego przedsiębiorcę trzeba dowieść wadliwości projektu wyrobu końcowego lub wykazać, że komponenty wykonano dokładnie według wskazówek producenta końcowego. Nie ma wątpliwości, iż</p>	5

	udowodnienie swoich racji korzystając z powyższych przepisów jest procesem skomplikowanym i długotrwałym, a ciężar dowodowy leży po stronie szeroko rozumianego producenta.	
28	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Pomimo wad produktu, często możliwe jest uniknięcie powstania szkody. W przypadku, gdy szkoda powstanie jednocześnie na skutek wady produktu, jak i z winy poszkodowanego lub innej osoby, za którą poszkodowany jest odpowiedzialny, niewykluczone jest ograniczenie odpowiedzialności producenta. Jeżeli na przykład producent sekatora w instrukcji obsługi wymaga używania rękawic ochronnych, to nawet wadliwie zaprojektowane uchwyty mogące powodować urazy mogą nie stanowić podstawy do rekompensaty w przypadku pracy gołymi rękami. Udokumentowanie takiego przypadku leży oczywiście przede wszystkim w interesie producenta.</p>	2
29	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Poszkodowany ma 3 lata na wysunięcie roszczenia o odszkodowanie. Okres ten liczony jest łącznie od momentu, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie, wadzie oraz tożsamości producenta, przy czym każdą z tych okoliczności poszkodowany musi udowodnić. Dla przykładu, jeżeli na opakowaniu w sposób jednoznaczny wskazany jest podmiot odpowiedzialny za produkt, poszkodowany może mieć uzasadnione trudności z dowiedzeniem, że o tożsamości producenta dowiedział się, dajmy na to, 5 lat po powstaniu szkody i identyfikacji wady produktu. Odpowiedzialność producenta wygasa po 10 latach od daty wprowadzenia produktu do obrotu. Okres ten może zostać wydłużony, jeżeli pojawiło się w nim roszczenie dotyczące szkody.</p>	2
30	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Zarówno odpowiednie organy krajowe, jak i sami producenci, względnie podmioty wprowadzające produkty do obrotu, mogą podejmować pewne działania w zakresie ograniczenia obrotu i używania wyrobów, w których wykryto wady mogące wpływać na bezpieczeństwo użytkowania. Wszystkie takie działania rejestrowane są w bazie danych, która nazywa się Safety Gate. Należy pamiętać, że Safety Gate nie uwzględnia wyrobów farmaceutycznych, medycznych i rolnych. Informacje o ograniczeniach w obrocie tymi kategoriami produktów będą podawane</p>	3

	<p>przez inne uprawnione do tego organy, w Polsce będzie to na przykład GIS.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Safety Gate: https://ec.europa.eu/safety-gate-alerts/screen/webReport</p> <p>Jeśli dostępne jest połączenie z internetem, proponuję wejść w trakcie prezentacji na stronę Safety Gate oraz kliknąć na dowolne ostrzeżenie aby pokazać, jakie informacje są dostępne - dodatkowe 3 minuty!</p>	
31	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Aby odpowiednie adnotacje znalazły się w bazie danych Safety Gate, podmiot odpowiedzialny za produkt musi dokonać odpowiedniego zgłoszenia albo poprzez portal o nazwie Product Safety Business Alert Gateway dostępny wyłącznie dla przedsiębiorców, albo poprzez kontakt z upoważnionym krajowym punktem kontaktowym. W chwili obecnej w Polsce należy się kontaktować z panem Tomaszem Józwiakiem pracującym w Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumentów.</p> <p>Informacja dla prowadzącego:</p> <p>Jednostki przyjmujące zgłoszenia o wyrobach niebezpiecznych: https://ec.europa.eu/safety/consumers/consumers_safety_gate/menu/documents/Business_Gateway_contacts.pdf</p>	2
<h2 style="text-align: center;">OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ - 9 SLAJDÓW, 27 MINUT</h2>		
32	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Zagadnienie ochrony własności intelektualnej obejmuje szereg elementów prowadzenia biznesu zarówno w kraju jak i za granicą. W tej części szkolenia zapoznamy się z zakresem stosowania tego pojęcia oraz obszarami jego stosowania.</p>	1

33	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Aby skutecznie chronić własność intelektualną należy w pierwszej kolejności sprecyzować, czym jest własność intelektualna. W zakresie własności przemysłowej będą to między innymi patenty, wzory użytkowe, znaki towarowe czy oznaczenia geograficzne, chociaż te muszą być zarejestrowane w każdym kraju Wspólnoty. Prawa autorskie z kolei obejmować będą oryginalne prace literackie i artystyczne, utwory muzyczne, transmisje telewizyjne oprogramowanie, bazy danych, twórczość reklamową i multimedialną. Prawa autorskie przyznawana są automatycznie, nie wymagają więc żadnej rejestracji. Strategie handlowe to przede wszystkim zapisy w kontraktach oraz umowy o zachowaniu poufności. Istnienie i ochrona własności intelektualnej są jednoznacznie wyznacznikiem gospodarki rynkowej. Sama własność sprowadza się do pełnego władztwa właściciela do dysponowania jego przedmiotem. Prawo własności jest prawem podmiotowym bezwzględny, a więc każdy zobowiązany jest do powstrzymania się od ingerencji w cudzą własność. Współcześnie znaczenie własności intelektualnej dla przedsiębiorców i szerzej gospodarek jest przeogromne.</p>	3
34	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Omawiając temat własności intelektualnej należy też wspomnieć o instytucji patentu, ograniczonego w czasie prawa właściciela rozwiązania technicznego do wyłącznego korzystania z wynalazku lub wynalazków będących przedmiotem patentu w celach zawodowych lub zarobkowych na określonym obszarze, pod warunkiem wniesienia opłat za co najmniej pierwszy okres ochrony od daty zgłoszenia. Istotnym jest, aby rozdzielić samo przyznanie patentu od możliwości jego komercjalizacji. Jeżeli, na przykład, przedmiotem patentu jest rewolucyjny sposób pakowania jakiegoś produktu, ale nie materiał do wytwarzania samego opakowania, może się okazać, że skorzystanie z patentu jest utrudnione lub wręcz niemożliwe bez uzyskania stosownych zezwoleń czy licencji producentów tych materiałów. Patenty wydawane są przez krajowe urzędy patentowe, a same patenty nie obowiązują automatycznie na całym obszarze Unii. W skali Europy, ochronę patentową można uzyskać poprzez zgłoszenie w Europejskiej Organizacji Patentowej (European Patent Organisation). Jej członkami jest 38 państw, a Czarnogóra i Bośnia i Hercegowina uznają patenty EPO nie będąc jej członkami.</p>	3

35	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Znak towarowy to każde oznaczenie, które nadaje się do odróżnienia towarów jednego przedsiębiorcy od towarów innego przedsiębiorcy i jest możliwe do przedstawienia w rejestrze znaków towarowych w sposób pozwalający na ustalenie jednoznacznego i dokładnego przedmiotu udzielonej ochrony. Znakiem towarowym może być w szczególności wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma przestrzenna, w tym forma towaru lub opakowania, a także melodia lub inny sygnał dźwiękowy. Potocznie na znak towarowy mówi się „znak handlowy”, „znak firmowy”, „firmowa nazwa” lub „logo”. Aby znak towarowy korzystał z ochrony prawnej należy złożyć wniosek w odpowiednim urzędzie. W Unii Europejskiej jest to Urząd Unii Europejskiej ds. Własności Intelktualnej (European Union Intellectual Property Office). Zastrzeżenie przyznawane jest na 10 lat i może zostać rozszerzone o kolejne dziesięcioletnie okresy, oczywiście po wniesieniu stosownych opłat. Wniosek można złożyć w dowolnym języku obowiązującym w Unii Europejskiej, również drogą elektroniczną korzystając z formularzy na stronie Urzędu.</p>	3
36	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Prawa autorskie to prawa twórców oryginalnej pracy literackiej, naukowej lub artystycznej, np. poezji, artykułów, referatów, filmów, melodii czy rzeźb, są chronione prawem autorskim. Nikt poza ich autorem nie ma prawa do ich upubliczniania ani zwielokrotniania. W krajach Wspólnoty prawa autorskie chronią własność intelektualną 70 lat od śmierci autora lub 70 lat od śmierci ostatniego z autorów w przypadku utworu współautorskiego. Prawa autorskie przyznają twórcy utworu prawa wyłączne, włączając autorskie prawa majątkowe, które gwarantują nadzór nad stworzonym utworem i wynagrodzenie za korzystanie z niego w drodze sprzedaży lub licencjonowania oraz autorskie prawa osobiste, które zazwyczaj chronią prawa do autorstwa utworu (prawo przyznania) oraz do sprzeciwienia się wszelkiej zmianie jego utworu (prawo do integralności). Wbrew pozorom, z punktu widzenia przedsiębiorców nie będących autorami wytworów, które można by chronić prawami autorskimi, przestrzeganie praw autorskich jest krytycznie ważne. Częstymi naruszeniami praw autorskich jest bowiem wykorzystanie czyichś utworów (np. literackich, muzycznych czy wizualnych) w materiałach marketingowych lub reklamowych. Nawet nieświadome naruszenie takich praw nie zwalnia z obowiązku ich honorowania. Konsekwentnie, użycie wyprodukowanych dla przedsiębiorcy materiałów reklamowych przez stronę trzecią na przykład w gazetkach wymaga pisemnej zgody przedsiębiorcy.</p>	4

37	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Cenne informacje na temat technologii lub jakichkolwiek innych aspektów dotyczących działalności przedsiębiorcy można chronić jako tajemnicę przedsiębiorstwa przy spełnieniu trzech podstawowych warunków. Po pierwsze informacje nie są znane powszechnie ani wśród ekspertów z danego sektora. Po drugie informacje mają wartość handlową. I w końcu po trzecie podjęto działania, aby zapewnić poufność informacji, na przykład poprzez przechowywanie ich w bezpiecznym miejscu i podpisanie umowę o poufności z każdym, kto ma do nich dostęp. Tajemnice przedsiębiorstwa mogą obejmować dużą ilość informacji i know-how, które nie są chronione lub nie mogą być należycie chronione patentami, takich jak wynalazki na początkowym etapie opracowania, procesy produkcyjne czy wykazy dostawców i klientów. Informacje chronione tajemnicą przedsiębiorstwa mogą mieć wartość strategiczną przez długi okres czasu na przykład receptury czy formułacje albo krótkoterminowo na przykład wyniki badań marketingowych, nazwa marki, cena i data wprowadzenia nowego produktu na rynek lub cena zaproponowana w przetargu. Posiadanie tajemnicy przedsiębiorstwa nie oznacza posiadania do niej praw wyłącznych! To oczywiste, że jeżeli ktoś inny opracuje te same informacje, choćby zaproponuje taką samą ofertę w przetargu, może nimi swobodnie dysponować. Nie zmienia to faktu ochrony przed nieuczciwymi praktykami, na przykład, jeżeli ktoś uzyska dostęp do dokumentów z niejawnymi informacjami, sporządzi ich kopie na swój własny użytek lub przekaże je osobom trzecim. Parasol ochronny zadziała też wtedy, gdy ktoś naruszy umowę poufności i udostępni tajne informacje osobom trzecim. W sytuacji nieuczciwych praktyk można skorzystać z roszczeń odszkodowawczych i innych środków prawnych. Na przykład orzeczeniem sądowym można zakazać wykorzystywania lub dalszego ujawniania tajemnicy przedsiębiorstwa osobie, która bezprawnie ją pozyskała, wykorzystwała lub ujawniła, możliwe jest także otrzymanie zadośćuczynienia.</p>	6
38	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Własność przemysłowa to nowa i posiadająca indywidualny charakter postać wytworu lub jego części, nadana mu w szczególności przez cechy linii, konturów, kształtów, kolorystykę, fakturę lub materiał wytworu oraz przez jego ornamentację. Wytworem jest więc każdy przedmiot wytworzony w sposób przemysłowy lub rzemieślniczy, obejmujący w szczególności opakowanie, symbole graficzne oraz kroje pisma typograficznego, a więc na przykład kształt naczynia, meble lub glazura.</p>	2

39	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Definicję wytworu spełni także przedmiot składający się z wielu wymiennalnych części składowych umożliwiających jego rozłożenie i ponowne złożenie, dobrym przykładem będzie tu układanka; część składowa, jeżeli po jej włączeniu do wytworu złożonego, pozostaje widoczna w trakcie jego zwykłego używania, przy czym nie dotyczy to na przykład naprawy wytworu, a także część składową, jeżeli może być przedmiotem samodzielnego obrotu, tak jak lusterko samochodowe.</p>	2
40	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Ochrona wzoru przemysłowego nie obejmuje cech wytworu wynikających wyłącznie z jego funkcji technicznej, dla przykładu gwintu nakrętki o indywidualnym kształcie, a także takich, które muszą być odtworzone w dokładnej formie i wymiarach w celu umożliwienia mechanicznego połączenia go lub współdziałania z innym wytworem choćby mocowania lusterka samochodowego. Ochroną wzorów przemysłowych na poziomie Wspólnoty zajmuje się wspomniany już Urząd Unii Europejskiej ds. Własności Intelktualnej. Zarejestrowanie wzoru na pięcioletni okres wiąże się z opłatą w wysokości 350 EUR, a rejestracja może być odnawiana na okres nie dłuższy niż 25 lat. Jeżeli natomiast wystarczy ochrona wzoru na poziomie Unii tylko przez krótki okres czasu, do 3 lat, nie ma konieczności rejestrowania wzoru, ale można chronić go za pomocą niezarejestrowanego wzoru wspólnotowego. Nie trzeba w takim przypadku dokonywać rejestracji ani wnosić opłat. Jako niezarejestrowany wzór wspólnotowy wzór jest chroniony od momentu pierwszego ujawnienia, to jest publicznego udostępnienia. Po upływie okresu ochrony nie można go przedłużyć.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Zgłoszenie naruszenia praw własności i wnioski o wycofanie produktu z rynku UE: https://ec.europa.eu/taxation_customs/customs-4/prohibitions-and-restrictions/counterfeit-piracy-and-other-ipr-violations/defend-your-rights_en</p>	3

LICENCJA I FRANCZYZA - 10 SLAJDÓW, 46 MINUT

41	Treść do zaprezentowania: W tej części szkolenia zapoznamy się z pojęciami licencji i franczyzy oraz określimy czym charakteryzują się obydwie pojęcia związane ze specyficznymi formami współpracy z kontrahentami.	1
42	Treść do zaprezentowania: Licencja to dokument prawny bądź umowa, która określa warunki korzystania z dobra niematerialnego. Prawo własności przemysłowej określa tym terminem upoważnienie do korzystania z cudzej własności przemysłowej, takiej jak opatentowany wynalazek, chroniony wzór użytkowy, a także znak towarowy. Licencji może udzielić tylko osoba uprawniona z patentu w umowie licencyjnej zawartej z licencjobiorcą. Umowa licencyjna musi być sporządzona w formie pisemnej pod rygorem nieważności, zgodnie z art. 66 ust. 2 Prawa własności przemysłowej tylko wtedy może wywołać skutek prawny. Udzielenie licencji nie jest tożsame z przejściem na licencjobiorcę praw wynikających z patentu. W umowie licencyjnej właściciel patentu udziela jedynie zezwolenia na stosowanie wynalazku lub patentu przez licencjobiorcę. Korzystanie z licencji wiąże się oczywiście z wniesieniem opłat na rzecz licencjodawcy, przy czym nie ma reguły, czy jest to opłata jednorazowa czy uiszczana okresowo. Informacje dla prowadzącego: Art. 66 prawa własności przemysłowej: https://lexlege.pl/prawo-wlasnosci-przemyslowej/art-66/	3
43	Treść do zaprezentowania: Istnieje wiele rodzajów licencji. Do najważniejszych zalicza się licencja pełna, gdy do umowy licencyjnej nie wprowadzono ograniczeń, a licencjobiorca ma prawo korzystać z wynalazku w jednakowym zakresie jak licencjodawca. Z kolei o licencji ograniczonej mówimy, kiedy w umowie są zawarte ograniczenia dla licencjobiorcy, które dotyczą korzystania z wynalazku. Wachlarz takich ograniczeń może być bardzo szeroki i w oczywisty sposób odnosi się do specyfiki przedmiotu licencji. Licencja niewyłączna ma miejsce, jeśli umowa licencyjna nie zastrzega wyłączności korzystania z wynalazku w określony sposób, udzielenie licencji jednej osobie nie wyklucza możliwości udzielenia licencji innym osobom, a także jednoczesnego korzystania z wynalazku przez samego uprawnionego z patentu. Licencja otwarta występuje wtedy, gdy posiadacz patentu złoży w Urzędzie Patentowym oświadczenie	4

	o gotowości udzielenia licencji na korzystanie z jego wynalazku. Oświadczenie to nie może zostać zmienione ani odwołane oraz podlega wpisowi do rejestru patentowego. Licencja ta, jest licencją pełną i niewyłączną, a jej cechą charakterystyczną jest ustawowe ograniczenie wysokości opłaty licencyjnej i odniesienie jej do efektów uzyskanych wskutek korzystania z wynalazku. Licencję otwartą uzyskuje się poprzez zawarcie umowy licencyjnej lub przystąpienie do korzystania z wynalazku i, co szalenie istotne, zawiadomienie o tym pisemnie licencjodawcy.	
44	Treść do zaprezentowania: Franczyza jest systemem sprzedaży towarów, usług albo technologii opartym na ścisłej i nieustannej współpracy pomiędzy niezależnymi prawnie i finansowo przedsiębiorstwami, to znaczy francyzodawcą i francyzobiorcami. Działalność na licencji francyzowej oznacza prawo, ale jednocześnie obowiązek prowadzenia danej działalności według zasad przyjętych przez podmiot udzielający franczyzy. Współpraca między francyzobiorcą a francyzodawcą zawiązuje się na podstawie umowy franczyzy, w której dokładnie zostają określone prawa i obowiązki stron.	1
45	Treść do zaprezentowania: Działalność na licencji francyzowej oznacza prawo, ale jednocześnie również obowiązek prowadzenia danej działalności według zasad przyjętych przez podmiot udzielający franczyzy. Współpraca między francyzobiorcą a francyzodawcą zawiązuje się na podstawie umowy franczyzy, w której dokładnie zostają określone prawa i obowiązki stron. Po wniesieniu określonych umową opłat podjęcie działalności na zasadzie franczyzy daje francyzobiorcy możliwość do korzystania między innymi z nazwy francyzodawcy, jego know-how, znaku towarowego, wypracowanego sposobu prowadzenia działalności, sposobu postępowania czy pomocy handlowej i technicznej. Nie wolno zapominać o tym, że współpraca w ramach franczyzy wiąże się z regularnym uiszczaniem stałych opłat względem francyzodawcy.	2
46	Treść do zaprezentowania: Franczyza może przybierać różne formy, które można podzielić na trzy kategorie ze względu na rodzaj działalności, rodzaj know-how i organizację systemu. W pierwszej grupie znajdziemy francyzę dystrybucyjną, to jest francyzę, w której francyzodawca udostępnia swoje know-how francyzobiorcy w zakresie asortymentu towarów i wiedzy o jego sprzedaży. W tym przypadku przedsiębiorca biorący francyzę prowadzi sprzedaż pod znakiem towarowym francyzodawcy. Najczęściej dotyczy to brany spożywczej, odzieży i obuwia, kosmetyków,	5

	<p>biżuterii, upominków czy stacji paliw. Franczyza usługowa to franczyza, w której udostępnia się know-how w postaci procedur wykonywanych usług. Tak samo jak we franczyzie dystrybucyjnej, francyzobiorca prowadzi punkt usługowy pod znakiem towarowym francyzodawcy, przeważnie w branży gastronomicznej, edukacyjnej, turystycznej, hotelarskiej czy finansowej. W oparciu o know-how rozróżniamy francyzę dystrybucji produktu, kiedy udostępniany jest asortyment produktów lub usług. Nie należy jej mylić z francyżą dystrybucyjną, ponieważ tam następuje przekazanie know-how w zakresie dystrybucji, a tutaj przekazywany jest wyłącznie asortyment produktów lub usług. Z kolei franczyza koncepcji działalności to przekazanie know-how dotyczącego pełnej koncepcji prowadzenia działalności. Oznacza to, że francyzobiorca otrzymuje wskazówki nie tylko co do sprzedaży produktu lub usług, ale też w jak sposób prowadzić całą firmę. Wreszcie pod kątem organizacji systemu rozróżniamy francyzę bezpośrednią, wielokrotną oraz masterfrancyzę. Franczyza bezpośrednia jest najprostszym sposobem na podjęcie działalności na zasadzie franczyzy. Polega na bezpośrednim zawarciu umowy francyzowej między francyzodawcą a francyzobiorcą, w której francyzodawca zobowiązuje się do swoistej kontroli polegającej na pomocy i doradztwie, szkoleniu pracowników, czy prowadzeniu działań marketingowych. Franczyza wielokrotna to taka umowa, w której francyzobiorca zobowiązuje się do tworzenia na określonym terenie nowych punktów systemu, przez co staje się francyzobiorcą wielokrotnym. Umowa wyznacza zazwyczaj dokładną liczbę jednostek, które ma utworzyć francyzobiorca i przede wszystkim ma wyłączność na takie działanie. Umowa masterfranczyzy przewiduje, że francyzobiorca ma wyłączność na korzystanie z know-how francyzodawcy na określonym terenie.</p>	
47	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Pakiet francyzowy to komplet dokumentów, z których składa się pełna koncepcja prowadzenia działalności, jaką proponuje francyzodawca. W większości przypadków taki pakiet składa się ze znaku towarowego, know-how, podręcznika operacyjnego, wykazu usług świadczonych przez francyzodawcę na rzecz francyzobiorcy oraz wyszczególnienia opłat francyzowych. Znakiem towarowym jest każde oznaczenie przedstawione w sposób graficzny lub takie, które da się w sposób graficzny wyrazić, jeżeli oznaczenie takie nadaje się do odróżnienia w obrocie towarów jednego przedsiębiorstwa od tego samego rodzaju towarów innych przedsiębiorstw. Używanie znaku towarowego polega najprościej rzecz ujmując na umieszczaniu go na towarach. Jeżeli znak jest zarejestrowany, podlega ochronie prawnej, a co za tym idzie możliwe jest jego używanie przez osobę inną niż jego właściciel wyłącznie po uzyskaniu stosownej zgody. Pojęcie know-how nie ma swojej</p>	10

	<p>powszechnie używanej definicji. Przyjmuje się, że know-how oznacza całokształt wiedzy fachowej w zakresie stosowanych technologii i doświadczeń w prowadzeniu określonej działalności. Franchyzodawca przekaze więc zestaw informacji i wskazówek mający na celu ułatwienie prowadzenia działalności gospodarczej tak, aby możliwe było uzyskanie określonej przewagi konkurencyjnej. Podręcznik operacyjny jest najobszerniejszym materiałem z pakietu franchyzowego. Zawiera on szczegółowy opis wszelkich zasad, według jakich franchyzobiorca ma prowadzić działalność na licencji franchyzowej. Oprócz wyznaczenia określonych reguł postępowania, z punktu widzenia franchyzodawcy, funkcją jaką ma spełniać jest ochrona poufnych danych działalności i tajemnic handlowych. Podręcznik jest niczym innym, jak wielostronicowym opisem przede wszystkim obowiązków, a w mniejszym zakresie praw franchyzobiorcy. Z reguły znajdziemy w nim wykaz niezbędnego wyposażenia razem z projektem architektonicznym lokalu, procedury organizacyjne, w których mogą się znajdować takie sprawy jak dni i godziny otwarcia, czy dyscyplina pracy, wzory umów zawieranych z pracownikami, pracownicy franchyzodawcy, z którymi należy się kontaktować w razie problemów, długość trwania franchyzy, sposób rozwiązania umowy czy kary umowne. Zasadniczo, franchyzodawcy udzielając licencji franchyzowej, biorą przy tym na siebie obowiązki związane między innymi z rozwiązywaniem problemów pojawiających się w systemie, działaniami marketingowymi, czy zapewnieniem jakości oferowanych usług lub towarów. Zakres usług, jakie będzie świadczył franchyzodawca na rzecz franchyzobiorcy będzie się różnił w zależności od rodzaju działalności. Z pewnością jednak franchyzodawcy będzie zależało na sprawnym i zorganizowanym funkcjonowaniu systemu. W związku z tym będzie on świadczył usługi w stosunkowo krótkim czasie po podpisaniu umowy. Do takich usług zaliczały się będą programy szkoleniowe w zakresie oferowanych produktów lub usług, technik marketingowych, księgowości, zarządzania, obsługi sprzętu, pomoc przy wyborze lokalizacji i przygotowaniu lokalu, rekrutacja personelu i szkolenia dla pracowników lub organizacja kampanii promocyjnej. Warunki finansowe to niemalże podstawowy punkt w zawieraniu umowy franchyzowej. Franchyzodawca zobowiązany jest dokładnie określić jakie opłaty będzie pobierał oraz w jakich wysokościach.</p>	
48	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Współpraca na zasadzie franchyzy stawia franchyzobiorcę w pewnych aspektach w korzystnej sytuacji. Po pierwsze, korzysta ze sprawdzonego systemu biznesowego i wiedzy franchyzodawcy, który oferuje pomysł na sprawdzony biznes wraz z opracowanymi procesami biznesowymi. Po drugie, przedsiębiorca otrzymuje, lub przynajmniej powinien otrzymywać, wsparcie ze strony franchyzodawcy, który zobowiązuje się zapewnić</p>	4


<p>partnerom osiągnięcie takiego samego sukcesu, jaki sam osiągnął. Zakres obowiązków, jakich się podejmuje zależy od konkretnego kontrahenta, jednak najczęściej zobowiązania francyzodawcy polegać na znalezieniu odpowiedniej lokalizacji, udzieleniu pomocy przy otwieraniu kolejnego punktu, organizowaniu szkoleń dla francyzobiorcy i jego pracowników z zakresu prowadzenia biznesu, metod produkcji, przygotowania towaru czy promocji, wsparcie w prowadzeniu działalności dla zapewnienia odpowiedniego poziomu towarów i usług. Trzecim potencjalnie pozytywnym obszarem jest minimalizacja ryzyka. Podjęcie działalności na zasadzie franczyzy oznacza dołączenie do istniejącej już sieci, która posiada już działające swoje punkty. Podmiot udzielający franczyzy pomaga w rozpoczęciu działalności oraz radzeniu sobie z problemami po jej podjęciu, przez co minimalizuje się ryzyko upadłości. Po czwarte, dołączenie do sieci znanej marki powinno zagwarantować reklamę dzięki obecności firmy w świadomości społecznej. I po piąte, podejmując działalność na zasadach franczyzy, konieczne będzie zobowiązanie się do pobierania towaru od konkretnego dostawcy. Może to być obowiązek potencjalnie korzystny, jako że francyzodawca z reguły ma znacząco korzystniejsze warunki zakupu i dostawy towaru.</p>	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

49	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Niestety, współpraca na zasadzie franczyzy bywa niekiedy bardzo wyboista. Podejmując działalność na zasadzie franczyzy należy liczyć się z tym, że francyzodawca ma prawo kontrolować, czy wypełniane są warunki umowy. Mimo tego, że to francyzobiorca jest właścicielem firmy, ma obowiązek kierować nią zgodnie z przyznaną franczyzą. Niestosowanie się do określonych standardów może skutkować zakończeniem współpracy. Prowadzenie biznesu francyzowego wiąże się z poniesieniem określonych wydatków. Przede wszystkim trzeba uiścić wstępną opłatę francyzową, a następnie należy regulować bieżące opłaty i wpłaty na fundusz marketingowy. Mimo działalności pod znaną marką, początki mogą być różne. Może zdarzyć się tak, że w pierwszych miesiącach działalności, nie będzie ona na siebie zarabiała. Działanie w systemie franczyzy wiąże się także z koniecznością prowadzenia biznesu zgodnie ze standardami francyzodawcy, co naturalnie uniemożliwia wykreowanie swojej marki i stworzenie własnego znaku towarowego. Jeszcze jednym potencjalnie niebezpiecznym dla francyzobiorcy obszarem pozostaje umowa franczyzy zawierana na określony czas. Zawsze istnieje ryzyko, że francyzodawca nie będzie chciał przedłużyć wygasającej umowy nawet bez uzasadnienia swojej decyzji. Niestety, błędy to nierozzerwalna część w prowadzeniu biznesu. Francyzodawcy może zdarzyć się wprowadzenie nowych rozwiązań, które okażą się szkodliwe dla francyzobiorców. Przez nieudane działania, marka, pod którą działasz może stać się mniej szanowana na rynku z przyczyn niezależnych od francyzobiorcy, a to może mieć wpływ na zyski.</p>	4
50	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W modelu francyzowym francyzobiorca wykorzystuje udany model biznesowy i markę innej firmy, aby prowadzić w formalnie niezależny oddział firmy, przy czym francyzodawca zachowuje znaczny stopień kontroli nad operacjami i procesami wykorzystywanymi przez francyzobiorcę, ale także pomaga w takich rzeczach jak branding i wsparcie marketingowe, często udziela wsparcia finansowego. Francyzodawca zazwyczaj dba również o to, aby oddziały nie kanibalizowały sobie nawzajem swoich przychodów poprzez kontrolę zasięgu ich działania. W ramach modelu licencjonowania firma sprzedaje licencje innym, zwykle mniejszym firmom na korzystanie z własności intelektualnej, marki, projektów lub programów biznesowych. Te licencje są najczęściej niewyłączne, co oznacza, że można je sprzedawać wielu konkurencyjnym firmom obsługującym ten sam rynek. W takim układzie firma licencjonująca może sprawować kontrolę nad sposobem wykorzystania swojej własności intelektualnej, ale w żadnym nie</p>	8

kontroluje działalności biznesowej licencjobiorcy, a co za tym idzie, nie wspiera działalności od strony czysto biznesowej. Oba modele wymagają, aby franczyzobiorca/licencjobiorca dokonywał płatności na rzecz oryginalnej firmy będącej właścicielem marki lub własności intelektualnej.

Podsumujmy: w przypadku franczyzy, przedsiębiorca, mimo, że prowadzi własną działalność, jest w bardzo dużym stopniu zależny od franczyzodawcy. Pod reżimem rozwiązania umowy zmuszony jest przestrzegać narzuconych zasad, często bardzo rygorystycznych. W zamian otrzymuje jednakże wsparcie swojego biznesu, gotowe rozwiązania marketingowe i logistyczne, siłę negocjacyjną stojącą za nim grupy, wiedzę kadrowo-księgową oraz markę, której sam nie byłby w stanie wykreować w relatywnie krótkim czasie. Z franczyzą wiąże się obowiązek uiszczania regularnych opłat. Część z nich jest powiązana z dochodowością przedsięwzięcia, inne trzeba niestety opłacać bez względu na to, czy firma wykazuje zysk, czy nie. W kontraście, w przypadku wykupienia licencji przedsiębiorca pozostaje niemal całkowicie niezależny od licencjodawcy i może kreować swoją politykę biznesową, w tym marketing, w wygodny dla siebie sposób. Konsekwentnie, nie może oczekiwać żadnego wsparcia swojego biznesu ze strony licencjodawcy. Udzielenie licencji rzadko wiąże się z koniecznością wnoszenia regularnych stałych opłat, a wynagrodzenie za udzielenie licencji to pewien procent od przychodów ze sprzedaży produktów objętych umową. Kiedy przedsiębiorca nie generuje przychodów, najczęściej nie musi też wносить żadnych opłat, choć potencjalnie może utracić licencję. Wiele zależy tu od stosownych zapisów w umowach.

Typowymi przykładami franczyzy są McDonald's, Żabka czy KFC, Disney udziela natomiast licencji na używanie swoich znaków graficznych.

51	<p>Ćwiczenie</p>  <p>https://wordwall.net/resource/32104931</p> <p>Należy zdecydować, czy podane firmy działają najczęściej na zasadzie franczyzy, czy licencji:</p> <p>KFC (franczyza), Star Wars (licencja), Myszka Miki (licencja), McDonald's (franczyza), Żabka (franczyza)</p>	4
ZAKAZ KONKURENCJI - 6 SLAJDÓW, 41 MINUT		
52	<p>Treść do zaprezentowania: Teraz zajmiemy się pojęciem zakazu konkurencji i jego funkcjonowaniem</p>	1
53	<p>Treść do zaprezentowania: Porozumienia wertykalne to porozumienia zawierane pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorcami, z których każdy działa w ramach takiego porozumienia na różnym szczeblu obrotu, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów. W przypadku porozumień zawieranych przez więcej niż dwóch przedsiębiorców, wymóg ten dotyczy wszystkich przedsiębiorców; oznacza to, że każdy z nich musi działać na innym szczeblu obrotu. Relacja wertykalna musi się przejawiać w zakresie realizacji danego porozumienia, co oznacza, że jako porozumienie o charakterze wertykalnym określane będzie również takie porozumienie, którego strony, chociaż prowadzą działalność gospodarczą również na tym samym szczeblu obrotu, to jednak w zakresie badanego porozumienia nie są względem siebie konkurentami. Przedmiotem porozumienia wertykalnego są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów lub usług. W praktyce oznacza to, że pojęcie porozumień wertykalnych obejmuje swoim zakresem umowy sprzedaży i dystrybucji towarów lub usług. Jako warunki zakupu, sprzedaży i odsprzedaży towarów lub usług uznać należy na przykład ich cenę, właściwości, formę dostawy, a także sposób składania zamówień przez nabywców. Porozumienie horyzontalne to porozumienie zawarte pomiędzy konkurentami, którzy wprowadzają lub mogą</p>	6

	wprowadzać albo nabywają lub mogą nabywać w tym samym czasie towary na danym rynku. Niniejsza prezentacja skupi się na kwestii porozumień wertykalnych w Unii Europejskiej z uwagi na największe prawdopodobieństwo zawarcia takich umów przez Państwa. W przypadku współpracy z przedsiębiorcami z krajów trzecich, przepisy te mogą nie mieć zastosowania i konieczne będzie sprawdzenie ich dla konkretnego rynku.	
54	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W Unii Europejskiej zakazane są takie porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji. Z powyższego wynika, że w przypadku, gdy chociaż jeden z wymienionych czynników, to jest cel lub skutek, miałby charakter antykonkurencyjny, taki przymiot obejmuje całe porozumienie. Alternatywny charakter przesłanki skutkuje koniecznością zbadania w pierwszej kolejności celu porozumienia, a dopiero gdy analiza ta nie wskaże na wystarczającą szkodliwość porozumienia, należy przeprowadzić badanie jego skutków. Kluczowe znaczenie zdaje się więc mieć zrozumienie pojęć „antykonkurencyjnego celu” i „antykonkurencyjnego skutku”. Aby zrozumieć stosunkowo wieloznaczne pojęcie antykonkurencyjnego celu można przyjąć, że poprzez zawarcie porozumienia charakteryzującego się określonymi cechami strony wykazały zamiar polegający na ograniczeniu konkurencji na rynku. Należy zwrócić również uwagę, że antykonkurencyjny cel porozumienia nie musi wynikać z całości treści porozumienia, a jedynie z pewnych klauzul w nim zawartych. Ponieważ tego typu porozumienia zakazane są w każdych okolicznościach, dla określenia ich antykonkurencyjnego charakteru nie jest konieczne badanie skutków jakie faktycznie wywołały one na rynku. Porozumienia zakazane ze względu na skutek oceniane są przez pryzmat tego jaki wpływ miało jego zawarcie na relacje między uczestnikami porozumienia oraz na osoby trzecie, tj. konkurentów, kontrahentów i konsumentów. Jako punkt odniesienia wskazuje się konkurencję, która istniałaby na danym rynku, gdyby porozumienie nie zostało zawarte. Co bardzo istotne, aby porozumienie mogło wywierać antykonkurencyjny skutek, musi istnieć wysokie realne prawdopodobieństwo tego, że porozumienie jest w stanie wywołać negatywny wpływ na takie parametry konkurencji, jak w szczególności: ceny, wielkość produkcji, innowacyjność lub wybór towarów. A więc antykonkurencyjny skutek jako taki nie musi zaistnieć, aby porozumienie zostało zakwestionowane, wystarczy dowieść jego skutków gdyby zaistniał.</p>	7

55	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W prawodawstwie wspólnotowym wskazanych zostało pięć typów najpoważniejszych ograniczeń konkurencji. Są to: ograniczenia nabywcy do ustalania ceny odsprzedaży, ograniczenia terytorialne lub kręgu klientów, na którym lub którym nabywca może sprzedawać towary lub usługi objęte porozumieniem, ograniczenia dotyczące aktywnej lub pasywnej sprzedaży dystrybutorom detalicznym, ograniczenia dystrybutorów w zakresie wzajemnych dostaw oraz ograniczenia uzgodnione między dostawcą komponentów a nabywcą, który je wykorzystuje, prawa dostawcy do sprzedaży komponentów jako części zamiennych użytkownikom ostatecznym, zakładom naprawczym lub innym usługodawcom, którym nabywca nie powierzył napraw lub serwisowania swoim towarów. Katalog najpoważniejszych ograniczeń konkurencji ma charakter zamknięty, co oznacza, że zawarcie przez przedsiębiorców innych niż wskazane powyżej ograniczeń konkurencji nie stoi w sprzeczności z prawem. Co ważne, wystarczy samo wykazanie przez organ antymonopolowy lub sąd zawarcia przez przedsiębiorców w jego treści ograniczenia, bez konieczności dokonywania analizy faktycznych lub potencjalnych skutków rynkowych wywoływanych przez to ograniczenie.</p>	4
56	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Istnieje jednak możliwość ubiegania się przez przedsiębiorców o wyłączenie indywidualne poprzez wykazanie pozytywnych skutków rynkowych porozumienia. Przykładem tego typu sytuacji może być niezbędność zawarcia w porozumieniu najpoważniejszego ograniczenia konkurencji w celu zagwarantowania przestrzegania zakazu sprzedaży substancji niebezpiecznych określonym klientom. Nie zmienia to faktu, że pewne klauzule zawarte w porozumieniu nie będą mogły skorzystać z przywileju wyłączenia i zostaną wykluczone z możliwości ich legalizacji. W prawie wskazane zostały trzy takie klauzule. Po pierwsze, jest to zakaz konkurowania, którego czas trwania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat. Po drugie, zobowiązanie skutkujące zakazem wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży produktów po zakończeniu obowiązywania porozumienia. Po trzecie, zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów niektórych konkurentów dostawcy przez dystrybutorów.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Dziennik Ustaw 2011 nr 81 poz 441: https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20110810441 Przepisy UE dotyczące praktyk uzgodnionych i porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=LEGISSUM:4348235</p>	3

	<p>Rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych:</p> <p>https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32010R0330</p>	
57	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Sądy bardzo często kwestionują zapisy, które co prawda nie są zakazane same w sobie, ale ich implikacja w istotny sposób wpływa na konkurencję rynkową. Spójrzmy na trzy najpopularniejsze zapisy tego typu. Zaczniemy od porozumień dotyczących sprzedaży związanej. Mowa tu o sytuacjach, w których klienci nabywający tylko jeden produkt są zobligowani do nabycia innego odrębnego produktu od tego samego dostawcy lub od podmiotu przez niego wskazanego. Zgodnie z prawem zakazane są porozumienia polegające na uzależnieniu zawarcia umowy od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy. Wynika z tego, że po pierwsze, umowa wiązana musi zostać narzucona kontrahentowi, co oznacza, że bez przyjęcia innego świadczenia nie jest możliwe zawarcie umowy w zakresie, w jakim dotyczy ona produktu związanego. Po drugie, należy wykazać brak związku rzeczowego lub zwyczajowego pomiędzy produktami związanym i związanym. Stosując zapisy tej ustawy, odpowiednie organy unijne próbowały i wciąż próbują wymóc na przykład na producentach elektroniki, aby stosowane przez nich akcesoria takie, jak ładowarki, mogły być produkowane przez wiele firm. Porozumienia dotyczące zarządzania kategorią oznaczają porozumienia zawierane pomiędzy dystrybutorem a dostawcą, na podstawie których dystrybutor zleca dostawcy wprowadzanie do obrotu kategorii produktów obejmującej na ogół nie tylko produkty dostawcy, ale również produkty konkurentów. Pojęcie zarządzania kategorią należy przeciwstawić pojęciu zarządzania marką. Pierwsza z tych form polega bowiem na podejmowaniu decyzji w odniesieniu do całej kategorii produktów, a nie skupiających się wyłącznie na jednej konkretnej marce. Zarządzanie kategorią umożliwia dystrybutorowi oferowanie najbardziej optymalnej dla konsumentów listy asortymentowej, skuteczną organizację powierzchni ekspozycyjnej, a także efektywną politykę cenową w zakresie produktów z danej kategorii. Co do zasady jednak dla dystrybutora nie stanowi różnicy, który z oferowanych przez niego produktów wybierze jego klient. Jego głównym celem jest bowiem jedynie przyciągnięcie konsumentów, a tym samym skuteczna rywalizacja ze swoimi konkurentami na rynku dystrybucyjnym. To dostawcy bardziej zależy, aby z danej kategorii produktów konsument wybrał właśnie ten oferowany przez niego. Z tego względu to dostawca jest bardziej zainteresowany</p>	20

analizowaniem decyzji zakupowych konsumentów wewnątrz kategorii. Zarządzanie kategorią najczęściej zlecane jest przez dystrybutorów wiodącym dostawcom w danej kategorii. Wynika to z przekonania, że dostawca, będący liderem na danym rynku, posiada o nim największą wiedzę, a tym samym można zakładać, że w sposób najskuteczniejszy będzie zarządzał kategorią na szczeblu dystrybucyjnym. Porozumienia dotyczące zarządzania kategorią mogą różnić się co do treści, a tym samym co do uprawnień nadanych dostawcy w zakresie zarządzania kategorią. Uprawnienia takie mogą dotyczyć między innymi rozmieszczenia produktów na półkach sklepowych, czyli stałej powierzchni ekspozycyjnej, decyzji co do tego, jakie produkty w jakim czasie będą dodatkowo eksponowane na przykład w końcówkach alejek sklepowych, decyzji dotyczącej polityki marketingowej dystrybutora w odniesieniu do danej kategorii produktów, na przykład planowanie gazetek promocyjnych, a także listy asortymentowej dystrybutora w zakresie kategorii. Powyższa lista ma charakter otwarty, może obejmować również inne uprawnienia z zakresu sprzedaży produktów lub ich zakupu od innych dystrybutorów. Chociaż porozumienia dotyczące zarządzania kategorią znajdują uzasadnienie biznesowe i w przeważającej liczbie przypadków nie będą sprzeczne z prawem, należy również zastanowić się nad ich negatywnym wpływem na konkurencję. Porozumienia tego typu powodują następujące wątpliwości na gruncie prawa antymonopolowego, jako że dostawca pełniący funkcję managera kategorii dla danego dystrybutora, pełniąc tę funkcję może wejść w posiadanie strategicznych informacji dotyczących swoich konkurentów, na przykład przy okazji ustalania listy asortymentowej produktów może uzyskać informacje dotyczące cen po jakich swoje produkty oferuje jego konkurent; dostawca taki może również, podejmując za dystrybutora decyzje zakupowe, przeciwdziałać rozwojowi swoich konkurentów; w przypadku, gdy dostawca działa jako manager kategorii dla więcej niż jednego dystrybutora na danym rynku, może prowadzić to ułatwienia zмовy pomiędzy dystrybutorami; porozumienia dotyczące zarządzania kategorią mogą ułatwić zмовę również pomiędzy dostawcami. Powyższe zagrożenia dla konkurencji można pogrupować w dwie kategorie, czyli zamknięcie dostępu do rynku oraz ułatwienie zawarcia zмовy. Dostawca może wpływać na zamknięcie dostępu do rynku swoim konkurentom na dwa sposoby. Po pierwsze, może on wpływać na decyzje dystrybutora dotyczące odsprzedaży produktów, choćby niekorzystnie wpływając na udział produktów konkurentów przy tworzeniu strategii marketingowej lub cenowej dystrybutora. W konsekwencji takich działań managera kategorii produkty jego konkurentów mogą nie być korzystnie eksponowane w placówkach handlowych dystrybutora, nie być uwzględniane w gazetkach promocyjnych lub być oferowane po niekorzystnej dla konsumentów

cenie. Wszystko to może wpływać na efekt w postaci zamknięcia dostępu do rynku. Po drugie, zamknięcie dostępu do rynku może mieć miejsce, w przypadku, gdy dostawcy pełniącemu funkcję zarządzającego kategorią produktów przyznane będzie uprawnienie w zakresie decydowania, które produkty z danej kategorii zostaną przez dystrybutora zakupione. Analizując zależności pomiędzy omawianym typem porozumienia a zakazem konkurencji, należy zwrócić szczególną uwagę na to, jakie efekty powoduje dane porozumienie o zarządzaniu kategorią. Jeżeli w wyniku jego zawarcia nastąpiło skoncentrowanie zamówień na produkty u przedsiębiorcy zarządzającego kategorią, istnieje prawdopodobieństwo naruszenia prawa antymonopolowego poprzez zamknięcie dostępu do rynku konkurentom przedsiębiorcy zarządzającego kategorią. Porozumienia mające na celu ustanowienie stałej lub minimalnej ceny odsprzedaży, czyli tzw. porozumienia o RPM (ang. resale price maintenance), mogą wywoływać znaczące skutki antykonkurencyjne i stanowią jedne z najczęściej kwestionowanych przez organy antymonopolowe porozumień dystrybucyjnych. Porozumienia o ustalaniu ceny odsprzedaży uważane są w polskim i unijnym prawie antymonopolowym za porozumienia zakazane ze względu na cel. W praktyce prawnej przyjmuje się jednak, że tak surowej ocenie nie powinny podlegać porozumienia polegające na narzucaniu maksymalnych cen odsprzedaży lub zalecaniu, czyli rekomendowaniu cen odsprzedaży, o ile nie skutkują one sztywną lub minimalną ceną odsprzedaży w wyniku presji lub zachęt. Stąd na opakowaniach wielu produktów znajdziemy ich „sugerowane” lub „rekomendowane” ceny.

W tym momencie możliwa przerwa.

WERYFIKACJA KONTRAHENTA ZAGRANICZNEGO - 7 SLAJDÓW, 33 MINUTY

58	Treść do zaprezentowania: Weryfikacja kontrahenta zagranicznego stanowi niezwykle istotny temat dla zapewnienia bezpieczeństwa naszych transakcji w obrocie międzynarodowym.	1
59	Treść do zaprezentowania: Co do zasady, należy weryfikować wszystkich kontrahentów, z którymi firma podejmuje współpracę. W przypadku kontrahentów zza granicy jest to jednak szczególnie ważne. Klientom zza granicy łatwiej jest uciec przed działaniami windykacyjnymi. Przeszkodę w odzyskiwaniu należności od	2

	<p>klientów z innych krajów stanowią czynniki takie jak język, waluta, kultura, inne uregulowania prawne. Nieuczciwi kontrahenci z za granicy wszystkie te elementy mogą wykorzystać na niekorzyść przedsiębiorcy z Polski. Nie oznacza to jednak, że trzeba bać się międzynarodowej współpracy. W biznesie, co oczywiste, trzeba wykorzystywać wszystkie szanse. Istnieją na rynku firmy, które przeprowadzają specjalistyczne weryfikacje - tzw. wywiady gospodarcze. Warto jednak także samodzielnie wykorzystać możliwości, jakie daje Internet.</p>	
60	<p>Treść do zaprezentowania: Przedsiębiorcy weryfikując podatników zagranicznych niemalże zobowiązani są do sprawdzenia potencjalnych kontrahentów przynajmniej w kilku aspektach. Po pierwsze należy upewnić się, że kontrahent posiada koncesje lub zezwolenia, jeżeli takie są wymagane. Najprościej poprosić o przesłanie kopii. Po wtóre, sprawdzić, czy osoby zawierające umowę albo dokonujące transakcji posiadają umocowania do działania w imieniu kontrahenta. Te informacje podane są najczęściej w łatwych do weryfikacji i znalezienia w Internecie dokumentach rejestrowych. Jeżeli cena towaru oferowanego przez kontrahenta znacząco odbiega od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia, transakcja powinna być przeprowadzona z najwyższą starannością i ostrożnością. Podobnie, gdy oferowane towary należą do innej branży niż ta, w której działa potencjalny partner biznesowy. Stosunkowo łatwo sprawdzić, czy kontrahent posiada biuro, agencje, oddział lub przedstawicielstwo oraz czy kontrahent posiada siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej pod adresem, pod którym brak oznak prowadzenia działalności gospodarczej.</p>	4
61	<p>Treść do zaprezentowania: Z reguły planowana transakcja nie powinna zostać zawarta na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane były w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu. Kontrahent nie powinien ograniczać możliwości reklamacji zakupionego towaru. Trzeba zwracać uwagę na swobodne ustalenia co do warunków transportu, magazynowania i miejsca odbioru towaru, a jeżeli jest ono inne niż siedziba przyszłego kontrahenta, zweryfikować, dlaczego tak jest. Planowana transakcja ma zostać udokumentowana umową, zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji, od tej reguły najlepiej nie stosować żadnych wyjątków. Nieco trudniej przeanalizować, czy kontrahent posiada zaplecze organizacyjno-techniczne odpowiednie do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej, ale i ten aspekt trzeba poważnie wziąć pod rozwagę. Łatwo</p>	2

	natomiast sprawdzić, czy kontrahent dysponuje stroną internetową z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności.	
62	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W przypadku klientów, którzy mają swoje siedziby na terytorium Unii Europejskiej, możliwości weryfikacji jest więcej. W szczególności warto zwrócić uwagę na dwa proste w obsłudze portale. Portal e-sprawiedliwość pozwala przedsiębiorcom z krajów UE sprawdzić rejestry przedsiębiorców z innych krajów członkowskich. Firmy z Polski za pośrednictwem tego portalu mogą zweryfikować dane funkcjonujących przedsiębiorstw z terytorium całej Unii Europejskiej. Co ważne, w odpowiednich zakładkach na portalu e-sprawiedliwość można sprawdzić czy firma klienta nie znajduje się aktualnie w stanie choćby upadłości. Warto sprawdzić wszystkie dostępne na portalu zakładki i uzyskać o potencjalnym kliencie jak najwięcej informacji. Portal dostępny jest też w języku polskim. Europejski rejestr podatników VIES, czyli VAT Information Exchange System, służy do sprawdzenia, czy klient ma aktywny numer VAT UE. Warto zweryfikować tę informację, ponieważ posiadanie numeru VAT UE przesądza o możliwości handlu w UE z 0% VAT. To bardzo ważne biznesowo i może przesądzić o zaangażowaniu się we współpracę lub wycofaniu z niej. Jeśli danych potencjalnego kontrahenta nie ma w rejestrze, można poprosić o weryfikację w urzędzie skarbowym w kraju klienta. Przydatna w konkretnych sytuacjach może okazać się też weryfikacja w systemie rejestracji i identyfikacji podmiotów gospodarczych na potrzeby celne - EORI. Warto także sprawdzić siedzibę potencjalnego kontrahenta w Google Street View. Ten prosty sposób pozwala przede wszystkim zweryfikować samo istnienie podanego adresu kontrahenta, a także do pewnego stopnia istnienie firmy pod podanym adresem.</p> <p>Informacje dla prowadzącego:</p> <p>Europejski Rejestr Działalności Gospodarczych: https://e-justice.europa.eu/content_business_registers_in_member_states-106-pl.do?clang=pl</p> <p>Baza podatników VAT w UE: https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl</p> <p>Weryfikacja EORI: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/eori_validation.jsp?Lang=pl</p>	4

63	Treść do zaprezentowania: Można też oczywiście zlecić przygotowanie raportu o potencjalnym kontrahencie jednej z wielu działających w Polsce wywiadowni gospodarczych. Opłata za taką usługę zależy w dużej mierze od zakresu poszukiwanych danych, kraju, z którego pochodzi weryfikowany przedsiębiorca czy ilości weryfikowanych przedsiębiorców. Koszt liczony jest jednak najczęściej w tysiącach złotych więc zlecenie analizy jest najczęściej wprost proporcjonalne do wielkości potencjalnego kontraktu. Najbardziej znanymi, choć nie jedynymi, wywiadowniami gospodarczymi w Polsce są Coface, KUKE, Euler Hermes, Creditreform czy Bisnode.	2
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

64	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Raport przygotowany przez wyspecjalizowaną wywiadownię gospodarczą oferuje w miarę pełny przegląd firmy, udostępnia informację o firmie, począwszy od jej identyfikacji, informacjach o ryzyku i płatnościach, istotne zdarzenia, informacje finansowe, strukturę zarządu, biznesową, cechy działalności, informacje o nieruchomościach i prasie. Raporty bardzo często dostępne są od ręki, szczególnie dla krajów z rozwiniętą sprawozdawczością. Nawet w trudnych przypadkach okres oczekiwania nie przekracza kilku dni roboczych. Dostarczone informacje to ważne narzędzie oceny ryzyka, ponieważ w każdym raporcie zawsze wskazane są trzy kluczowe elementy weryfikacji wiarygodności kredytowej potencjalnego partnera biznesowego: ocena ryzyka, rating kredytowy oraz limit kredytowy danego przedsiębiorstwa. Spójrzmy na aspekty, który są analizowane przez wywiadownię. Podstawową informacją jest identyfikacja potencjalnego partnera biznesowego włączając w to dane przydatne do znalezienia firmy z wykorzystaniem danych rejestrowych firmy, formy prawnej i adresu. Raport zawierał też będzie ocenę ryzyka pozwalającą zrozumieć jego poziom w połączeniu z przyznanym limitem kredytowym. Jest to bezcenna wskazówka pozwalająca oszacować bezpieczną kwotę kredytu kupieckiego, jakiego być może przedsiębiorca planuje udzielić. Firmografia to nic innego, jak kod branżowy, liczba pracowników i wszystkie informacje do klasyfikacji firm. Pozwala łatwo zorientować się, czy potencjalny kontrahent ma jakiegokolwiek doświadczenie w dystrybucji produktów lub usług, które nam zaoferował. Przeanalizowane informacje finansowe, czyli bilanse i wskaźniki do oceny zdolności finansowej dają dodatkowe wyobrażenie o wielkości sprawdzanej firmy. Pomimo dobrej kondycji finansowej, firmy często przechodzą przez różnorakie problemy natury prawnej, zmiany własnościowe czy przekształcenia. Raport zazwyczaj wyszczególnia negatywne i znaczące zdarzenia prawne, kluczowe, aby wiedzieć, czy podane informacje mogą wpłynąć na poziom ryzyka. Stabilność potencjalnego partnera oszacujemy także przez pryzmat danych historycznych, pokazujących zmiany, które nastąpiły w przeszłości w zakresie zarządzania firmą, otrzymamy też informacje o obecnej, jak i przeszłej kadrze kierowniczej. Przekazane też zostaną dane bankowe, w tym nazwa, adres, oddział banku, z którego korzysta firma. W prezentacji znajdziecie Państwo przykładowy raport przygotowany przez jedną z wywiadowni.</p> <p>Informacje dla prowadzącego:</p> <p>Proszę rozdać kserokopie raportu każdemu uczestnikowi i przeanalizować zawarte w nim informacje.</p>	16
----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

CERTYFIKAT KOSZERNOŚCI - 3 SLAJDY, 9 MINUT

66	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Koszerność to pojęcie odnoszące się do reguł obowiązujących w prawie żydowskim, które określają rodzaje produktów dozwolonych do spożywania oraz warunki, w jakich powinny być produkowane. Niekiedy pojęcie koszerności obejmuje także produkty inne niż spożywcze i wówczas oznacza spełnienie określonych wymogów religijnych także w odniesieniu do tych produktów i przedmiotów. Dopuszczone do spożywania jest mięso zwierząt mających racicę i przeżuwających, stworzeń wodnych mających płetwy i łuski, niektórych gatunków szarańczy oraz niektórych gatunków ptaków. Dozwolone jest mleko i jaja pochodzące od zwierząt, których mięso jest koszerne, miód i podobne produkty. Owoce powinny pochodzić z drzew mających co najmniej trzy lata. Produkty mięsne nie mogą być spożywane razem z produktami mlecznymi, co wymusza stosowanie dwóch kompletów garnków i innych sprzętów kuchennych oraz nakryć. Posiłki mleczne i mięsne powinna dzielić kilkugodzinna przerwa. Niektóre produkty, aby były koszerne, nie mogą być wytwarzane ani sprzedawane przez nie-żydów, dobrym przykładem jest tu wino. Wszystkie produkty i napoje powinny być produkowane pod nadzorem rabinatu, który sprawdza przestrzeganie tych reguł i wydaje stosowne certyfikaty. Certyfikat koszerności jest koniecznością w obrocie handlowym z Izraelem, ale trzeba pamiętać o ogromnych skupiskach społeczności żydowskiej w wielu krajach. W samych Stanach Zjednoczonych to ponad 12 milionów ludzi.</p>	3
67	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>W Polsce działa kilka firm zajmujących się pośrednictwem w uzyskaniu certyfikacji koszerności. Aby uzyskać certyfikat koszerności można także bezpośrednio skontaktować się z jednym z rabinów, w Polsce Naczelnym Rabinem jest pan Michel Schudrich. Biuro Rabina Schudrich znajduje się w Warszawie na ulicy Twardej 6, przy Żydowskiej Gminie Wyznaniowej.</p> <p>Wskazówki dla prowadzącego:</p> <p>Proszę o ewentualne zaprezentowanie strony www. gdzie znajdują się informacje o certyfikacji koszerności.</p> <p>Gmina Wyznaniowa Żydowska w Warszawie: https://warszawa.jewish.org.pl/pl/kontakt/ Informacje o certyfikacie koszerności: https://polandkosher.pl</p>	2

68	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Uzyskanie certyfikatu koszerności wymaga przesłania przez firmę bardzo szczegółowych specyfikacji produktu. Specyfikacja musi zawierać między innymi skład, schemat linii produkcyjnej, wykaz temperatur stosowanych przy produkcji, listę dostawców surowców, czy innych produktów wytwarzanych na tej samej linii. Chociaż sam proces certyfikacji nie jest specjalnie skomplikowany, przygotowania do niego mogą pochłonąć nieco czasu. Wielu przedsiębiorców niechętnie dzieli się wymaganymi informacjami, ale trzeba pamiętać, że wymogi dotyczące certyfikatu są nienegocjowalne. Po wstępnej weryfikacji uzyskanych danych Rabin albo osoba przez niego upoważniona nazywana Maszgiachem, dokonuje wizytacji zakładu produkcyjnego. Oczywiście wizyta ta jest odpłatna bez względu na to, czy certyfikat zostaje przyznany, czy nie. Należy liczyć się z tym, że cały proces potrwa około 2 miesięcy. Certyfikat jest ważny przez 1 rok.</p>	2

CERTYFIKAT HALAL - 2 SLAJDY, 10 MINUT

70	<p>Treść do zaprezentowania:</p> <p>Islam jest jedną z religii światowych wyznawaną przez ponad miliard ludzi na wszystkich kontynentach. Chociaż mówią oni różnymi językami, pochodzą z różnych kultur to wyznają wspólne dla wszystkich muzułmanów zasady i przestrzegają wynikających z religii nakazów i zakazów. Niektóre religie narzucają wiernym pewien sposób odżywiania się. Żydzi jedzą potrawy koszerne, katolicy unikają mięsa w okresie postu, a muzułmanie stosują dietę określoną w prawie religijnym. Jest ona określana jako Halal czyli w języku arabskim „to, co dozwolone”. Halal definiuje produkty spożywcze, kosmetyki i farmaceutyki, które muzułmanie mogą spożywać i te, które są kategorycznie zabronione. Produkty klasyfikowane jako Halal podlegają certyfikacji na przykład przez Muzułmański Związek Religijny w Polsce. Zaświadczenia Halal w Polsce podpisywane przez pana Tomasza Miśkiewicza, który jest Muftim Rzeczypospolitej Polskiej. Produkty zakazane dla muzułmanów, określane mianem haram to wieprzowina, mięso zwierząt mięsożernych, produkty pochodne mięsa wieprzowego, na przykład żelatyna, tłuszcz, smalec czy skórki, padlina oraz krew. Islam zakazuje również spożywania</p>	3
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

	<p>alkoholu. Jeżeli w jakimkolwiek z artykułów spożywczych występują pochodne tych produktów, muzułmanie nie mogą ich spożywać. Dotyczy to dla przykładu jogurtów z żelatyną wieprzową czy czekolady z nadzieniem alkoholowym.</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Proponuję otworzyć i zaprezentować uczestnikom poniższą stronę: Muzułmański Związek Religijny w RP - www.halalpoland.pl</p>	
71	<p>Treść do zaprezentowania: System Halal to tak naprawdę dwa dokumenty: Zaświadczenie Certyfikujące Systemu Halal i Certyfikaty Systemu Halal. Zaświadczenie Certyfikujące Systemu Halal jest dokumentem potwierdzającym, że dany zakład produkcyjny, spełnia wszystkie wymogi rozpoczęcia produkcji zgodnie z prawem islamu. Zaświadczenia wydawane jest na podstawie podania złożonego przez firmę po uiszczeniu opłaty rejestracyjnej. Kolejny krok to pozytywne przejście audytu zakładu produkcyjnego. Zaświadczenia ważne jest przez okres 12 miesięcy od daty wystawienia, jest ważne wyłącznie dla zaudytowanego zakładu produkcyjnego nawet, gdy ten sam produkt produkowany jest w kilku zakładach. Jedno zaświadczenie może obejmować maksymalnie 5 produktów. W odróżnieniu, certyfikat Systemu Halal jest dokumentem wydawanym każdorazowo na konkretną partię produktu i potwierdza, że produkcja danej partii została przeprowadzona zgodnie z prawem islamu. Certyfikat jest wydawany po zakończeniu danej partii produkcji i wskazuje nazwę producenta, dane zakładu, nazwę oraz dane odbiorcy partii produktu, dane eksportera, rodzaj produktu, jego wagę netto i brutto, sposób oznakowania, ilość, imię i nazwisko osoby nadzorującej, datę i serię danej partii, datę przydatności, datę wysyłki, numer rejestracyjny samochodu transportowego, numer dokumentu wysyłkowego oraz miejsce załadunku i wyładunku.</p>	4
	<p>TEST KOMPETENCJI</p> <p>Informacje dla prowadzącego: Test został przygotowany w formie ćwiczenia, gdzie z dwóch dostępnych odpowiedzi tylko jedna jest właściwa. Test zamieszczono jako ogólnodostępne ćwiczenie pod linkiem: https://wordwall.net/resource/32105183</p>	5



Należy odpowiedzieć na 7 pytań:

1. Które z poniższych nie jest związane z pojęciem siły wyższej?

- a) powódź
- b) zalanie magazynu spowodowane przez magazyniera
- c) zmiana legislacji
- d) działania wojenne

2. Za produkt wprowadzony do obrotu odpowiada wyłącznie jego producent

TAK

NIE

3. Jak długo chronione są prawa autorskie?

- a) 40 lat
- b) 50 lat
- c) 70 lat
- d) bezterminowo

4. Franczyzobiorca nie ma praktycznie żadnego wpływu na zarządzaną przez siebie firmę.

TAK

NIE

5. W Unii Europejskiej w niektórych przypadkach można podać cenę towaru na jego opakowaniu.

TAK

NIE

6. Certyfikaty Halal i koszerności są wydawane wyłącznie dla żywności.

TAK

NIE

	7. Nie należy sprzedawać towaru firmie, która nie ma strony internetowej. TAK <u>NIE</u>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------	--

ZASTRZEŻENIE

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) udostępnia powyższy materiał nieodpłatnie jako efekty projektu „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020; Oś priorytetowa: IV. Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa; Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Niniejszy materiał jest elementem programu edukacyjnego skierowanego do przedsiębiorców planujących rozpocząć ekspansję zagraniczną, w tym tych niemających w pełni sprecyzowanego potencjału eksportowego.

Należy zauważyć, iż stanowi on jedynie ramy merytoryczne zagadnień uznanych za kluczowe w kontekście przygotowania do prowadzenia działalności eksportowej i korzystanie z niego, szczególnie w przypadku realizacji szkoleń, wymaga każdorazowej weryfikacji i aktualizacji treści przez eksperta prowadzącego poszczególne moduły szkoleniowe oraz ewentualnego dostosowania do branży/specyfiki firm stanowiących potencjalnych odbiorców szkolenia. Zgodnie z rekomendacją PAIH, ekspertem prowadzącym szkolenie powinien być praktyk specjalizujący się w danym zakresie tematycznym.

PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Udostępnione w wersji elektronicznej publikacje dostępne na stronach internetowych PAIH (m.in. https://www.paih.gov.pl/moj_biznes_za_granica) mogą być wykorzystywane tylko w celach edukacyjnych. W przypadku korzystania z materiału w celu realizacji szkoleń, należy uwzględnić w informacji o szkoleniu, że jest ono efektem projektu „Mój biznes za granicą”.

Utrwalenie (sporządzenie egzemplarza, w celu jego publikacji), zwielokrotnienie, wprowadzenie do obrotu, wypożyczenie lub udostępnienie zwielokrotnionych egzemplarzy jest niedozwolone bez podpisania stosownej umowy udzielenia sublicencji przez PAIH.