

AKADEMIA BIZNESU

Aspekty formalno-prawne wyjścia 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

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.

Dzięki szkoleniu dowiesz się:

- 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

Siła wyższa



Podstawowe elementy umowy handlowej

Należy bezwzględnie pamiętać, że **każda umowa musi jasno i precyzyjnie określać przynajmniej:**

- przedmiot umowy
- termin realizacji umowy
- czas obowiązywania umowy
- wynagrodzenie za realizację umowy





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Siła wyższa

Warto także, aby w umowie znalazły się **dodatkowe zapisy zabezpieczające roszczenia na wypadek niewłaściwego wywiązania się z umowy.**

Szczególnym przypadkiem jest zabezpieczenie się na wypadek zaistnienia **siły wyższej.**



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny





Zawieranie umów - klauzule umowne

Klauzula umowna to taki zapis, który w umowie pełni funkcję **zastrzeżenia, warunku lub postanowienia**.

Wszystkie klauzule umowne tracą ważność, jeżeli są sprzeczne z ustawodawstwem kraju wskazanego w umowie lub, jeżeli ten kraj nie jest sprecyzowany, kraju, w którym zawarto umowę.

Zawieranie umów - klauzule umowne

Co do zasady, **klauzule umowne dotyczą zdarzeń przyszłych, precyzując prawa i obowiązki** stron w przypadku zaistnienia opisanych w nich okoliczności.

Stosowanie klauzul umownych w przytłaczającej ilości przypadków pozwala uniknąć procesów sądowych, które w przypadku umów zawartych między stronami pochodzącymi z różnych krajów, mogą być niezwykle kosztowne i przewlekłe.



Siła wyższa - definicje

- **Koncepcja subiektywna** – zjawisko, któremu nie można zapobiec mimo dołożenia należytej staranności.
- **Koncepcja obiektywna** – liczy się kwalifikacja samego zdarzenia, a nie stopień staranności poszczególnych ludzi.

Zawieranie umów – siła wyższa

- **Siły przyrody** (np. powódź, trzęsienie ziemi, susza, wybuch wulkanu)
- **Działania wojenne lub działalność sił zbrojnych** (w tym akty terrorystyczne)
- **Działania władz państwowych wykluczające możliwość przeciwstawienia się im przez jednostkę** (np. stan wojenny, blokady granic, embargo, wywłaszczenie)
- Zdarzenie skutkujące wystąpieniem siły wyższej nie może być spowodowane działaniem którejkolwiek ze stron!



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Zawieranie umów – siła wyższa

**Prawidłowo sporządzona klauzula siły wyższej otrzymuje
w pewnych przypadkach pierwszeństwo przed zapisami ustawowymi!**



Siła wyższa – odpowiedzialność kontraktowa

Zapisy Kodeksu cywilnego nie odnoszą się bezpośrednio do pojęcia siły wyższej.

Przepis art. 471:

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.

Ustawodawca powiązał odpowiedzialność za nieprawidłowe wykonanie umowy z winą strony kontraktowej. Oczywiście zaistnienie siły wyższej nie wyczerpuje otwartego katalogu zdarzeń, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności z uwagi na niemożność przypisania mu winy.

Siła wyższa – odpowiedzialność kontraktowa

Aby odpowiedzieć na pytanie dotyczące definicji prawnej siły wyższej oraz zakresu jej stosowania należy korzystać z orzeczeń Sądu Najwyższego.



Siła wyższa a rozwiązanie umowy

- Prawo cywilne nie przewiduje szczególnych uprawnień związanych z wygaśnięciem zobowiązania lub możliwością jego wypowiedzenia, bądź też odstąpienia wskutek wystąpienia siły wyższej.
- Wyjściem z takiej sytuacji może być prawidłowo skonstruowana **klauzula siły wyższej: dzięki niej możliwe staje się rozwiązanie za porozumieniem stron, wypowiedzenie lub też odstąpienie od umowy.**

Siła wyższa - Unia Europejska

Żaden traktat, ani żadna konwencja unii europejskiej nie definiuje pojęcia siły wyższej.

Za obowiązujące przyjmuje się orzecznictwo trybunału sprawiedliwości:
zdarzenie będące siłą wyższą musi mieć nadzwyczajny i nieprzewidywalny charakter.

Siła wyższa - Unia Europejska

Zaistnienie siły wyższej nie może być przesłanką do odstąpienia od umowy, a jedynie powodem czasowego zawieszenia części jej zapisów.

Jedynym odstępstwem od tej reguły jest wypadek, gdy przestój powoduje, że dalsza współpraca przestaje mieć dla stron sens.



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Siła wyższa – Common law

Common law nie przewiduje żadnych środków zaradczych w przypadku wystąpienia siły **wyższej**, a więc żadne zdarzenie, które zaistniało po wejściu umowy w życie nie wpływa na obowiązek wywiązania się z niej!

Siła wyższa – Common law

W **Common law** istnieją pewne **doktryny**, które pozwalają złagodzić rygor prawny:

- **Doctrine of frustration**: w wyjątkowych wypadkach strony mogą odstąpić od umowy, jeśli nieprzewidziane zdarzenie, niekoniecznie rozumiane jako siła wyższa, uniemożliwi jej wypełnienie lub drastycznie zmieni powody, dla których została zawarta.
- W absolutnie wyjątkowych sytuacjach można jednakże powoływać się na pewne zapisy prawne: **distruction of subject matter, supervening illegality, incapacity or death** lub **delay**.

Siła wyższa – konwencje w Unii Europejskiej

W niektórych wypadkach, np. **w przypadku braku stosownych zapisów** w umowie, to **prawo międzynarodowe będzie wykładnią** w przypadku zaistnienia siły wyższej. W przypadku, gdy strony są zarejestrowane w UE, obowiązujące będą:

- Konwencja Narodów Zjednoczonych (nazywana Konwencją CISG) z 11 kwietnia 1980 r.
- Konwencja CMR z 19 maja 1956 r.

Siła wyższa – Konwencja CISG

W myśl Konwencji CISG strony umowy są odpowiedzialne za jej realizację niezależnie od podjętych przez nie działań, a istotny jest wyłącznie fakt powstania szkody w skutek nienależytego wypełnienia postanowień umowy

Wyjątki od tej reguły wyszczególnia art. 79 Konwencji, który opisuje sytuację, w której niewywiązanie się z obowiązków opisanych umową nastąpiło w skutek przyczyn niezależnych od stron.

Siła wyższa - podsumowanie

Zarówno prawo krajowe, jak i międzynarodowe, zawiera pewne zapisy, które odnoszą się do zagadnienia siły wyższej. Traktują one jednak ten aspekt bardzo wąsko, często nie zdejmują ze stron obowiązku wywiązania się z umowy.

Jedynym czynnikiem pozwalającym na uregulowanie sposobu postępowania w przypadku zaistnienia wydarzenia zdefiniowanego jako siła wyższa są adekwatne zapisy w umowie o współpracy.

Siła wyższa - test

Spróbujmy przyrzeć się kilku sytuacjom oraz zdecydować, czy klauzula siły wyższej ma w nich zastosowanie:

<https://wordwall.net/pl/resource/32098797>



Odpowiedzialność za produkt w obrocie międzynarodowym



Odpowiedzialność za produkt - produkty wadliwe

W Unii Europejskiej odpowiedzialność za produkt ponosi jego producent oraz każdy podmiot, który wwozi produkt do Unii w celu odsprzedaży lub jakiejkolwiek innej formy dystrybucji.

Jeśli nie ma możliwości zidentyfikowania producenta, każdy dostawca może być potraktowany jako producent.



Szkoda - definicja

Dyrektywa Rady Wspólnot Europejskich z 25 lipca 1985 r. precyzuje definicję szkody:

- Śmierć lub uszkodzenie ciała
- Zniszczenie lub uszkodzenie przedmiotu innego niż wadliwy produkt o wartości powyżej 500,00 EUR pod warunkiem, że przedmiot ten jest przeznaczony przede wszystkim do użytku prywatnego i w takim charakterze był używany przez poszkodowanego.





Produkty wadliwe - odszkodowanie

Aby dochodzić zadośćuczynienia za poniesione szkody, poszkodowana strona musi udowodnić:

- szkodę,
- wadę produktu,
- związek przyczynowy między wadą a szkodą.



Odpowiedzialność sprzedawcy

Sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności za szkodę, jeśli udowodni, że:

- nie wprowadził produktu do obrotu
- nie wyprodukował produktu w celu sprzedaży
- wada, która spowodowała szkodę, nie istniała, gdy produkt był wprowadzany do obrotu
- wada, wynikała tylko z tego, że produkt musiał spełnić obowiązkowe wymagania techniczne
- według najnowszych danych naukowych i norm technicznych nikt nie mógł przewidzieć wady w chwili wprowadzenia produktu do obrotu
- wyprodukował tylko jedną część składową produktu, a wada była wynikiem produktu końcowego.

Odpowiedzialność sprzedawcy

Odpowiedzialność producenta może zostać ograniczona lub wręcz wyłączona w przypadku, gdy **szkoda powstała zarówno w wyniku wady produktu, jak i działania osoby poszkodowanej.**



Odpowiedzialność sprzedawcy

Strona poszkodowana ma **3 lata na wystąpienie z roszczeniem o odszkodowanie**, począwszy od dnia, w którym dowiedziała się o:

- szkodzie
- wadzie
- tożsamości producenta.

Odpowiedzialność sprzedawcy za szkody spowodowane przez dany produkt **wygasa po upływie okresu 10 lat od daty wprowadzenia produktu do obrotu**, o ile roszczenie nie dotyczy szkody powstałej w tym okresie.

SAFETY GATE - baza danych o przypadkach wycofania

Organy krajowe państw UE mogą podejmować działania (wycofać produkty z rynku lub zakazać handlu nimi) związane z produktami, które stwarzają poważne zagrożenie dla zdrowia lub bezpieczeństwa konsumentów.

Producenci również mogą wycofać z rynku swoje produkty. We wszystkich przypadkach podejmowane działania są rejestrowane w bazie danych Safety Gate. Nie dotyczy to jednak produktów rolnych, produktów farmaceutycznych ani wyrobów medycznych.

Zgłoszenie niezgodnego produktu

- Każdy kraj UE ma własny organ krajowy odpowiedzialny za zapewnienie, by produkty wprowadzane do obrotu były zgodne z przepisami.
- Jeśli **producent, dystrybutor lub upoważniony przedstawiciel** uważa, że jeden z produktów oferowanych przez niego w sprzedaży nie spełnia unijnych wymogów, może zgłosić ten problem swojemu organowi krajowemu za pośrednictwem portalu ostrzegającego przedsiębiorstwa handlowe o niebezpiecznych produktach [Product Safety Business Alert Gateway](#).

Ochrona własności intelektualnej





Czym jest własność intelektualna

Prawa własności przemysłowej

Prawa autorskie

Strategie handlowe





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Patent

Ograniczone 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.

Znak towarowy (ang. trademark)

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 na przykład wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma przestrzenna, w tym forma towaru lub opakowania, a także melodia lub sygnał dźwiękowy. Potocznie na znak towarowy mówi się „znak handlowy”, „znak firmowy”, „firmowa nazwa” lub „logo”.



Prawa twórców

Prawa twórców oryginalnej pracy literackiej, naukowej lub artystycznej, np. poezji, artykułów, referatów, filmów, melodii czy rzeźb, **są chronione prawem autorskim**. Nikt poza twórcą 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.

Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa

Cenne informacje na temat **technologii** lub **jakichkolwiek innych aspektów dotyczących działalności przedsiębiorstwa** można chronić jako tajemnicę przedsiębiorstwa **przy spełnieniu** następujących **warunków**:

- Informacje nie są znane powszechnie wśród ekspertów z danego sektora
- Informacje mają wartość handlową
- Podjęto działania, aby zapewnić poufność informacji

Ochrona własności intelektualnej

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 każdy przedmiot wytworzony w sposób przemysłowy lub rzemieślniczy, obejmujący w szczególności opakowanie, symbole graficzne oraz kroje pisma typograficznego, z wyłączeniem programów komputerowych (np. Kształt naczynia, meble, glazura, itp.).

Ochrona własności intelektualnej

Za wytwór uważa się także:

- Przedmiot składający się z wielu wymienialnych części składowych umożliwiających jego rozłożenie i ponowne złożenie (wytwór złożony, np. Układanka)
- Część składową, jeżeli po jej włączeniu do wytworu złożonego, pozostaje widoczna w trakcie jego zwykłego używania (nie dotyczy to na przykład naprawy wytworu)
- Część składową, jeżeli może być przedmiotem samodzielnego obrotu (np. lusterko samochodowe).

Ochrona własności intelektualnej

Ochrona wzoru przemysłowego nie obejmuje cech wytworu:

- wynikających wyłącznie z jego funkcji technicznej (np. gwint nakrętki o indywidualnym kształcie);
- które muszą być odtworzone w dokładnej formie i wymiarach w celu umożliwienia mechanicznego połączenia go lub współdziałania z innym wytworem (np. mocowanie lusterka samochodowego).

Udzielanie licencji

Licencja to dokument prawny bądź umowa, która **określa warunki korzystania z dobra niematerialnego**.

W prawie własności przemysłowej terminem tym określa się upoważnienie do korzystania z cudzej własności przemysłowej, do której należą opatentowany wynalazek, chroniony wzór użytkowy, a także znak towarowy.

Udzielanie licencji – najważniejsze rodzaje licencji

- **Licencja pełna** - do umowy licencyjnej nie wprowadzono ograniczeń
- **Licencja ograniczona** - w umowie są zawarte ograniczenia dla licencjobiorcy, które dotyczą korzystania z wynalazku
- **Licencja niewyłączna** - jeśli umowa licencyjna nie zastrzega wyłączności korzystania z wynalazku w określony sposób, udzielenie licencji jednej osobie nie wyklucza możliwości udzielenia licencji innym osobom
- **Licencja otwarta** - występuje wtedy, gdy posiadacz patentu złoży w urzędzie patentowym oświadczenie o gotowości udzielenia licencji na korzystanie z jego wynalazku.



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Franczyza

Franczyza jest systemem sprzedaży towarów, usług albo technologii opartym na ścisłej i nieustannej **współpracy pomiędzy niezależnymi prawnie i finansowo przedsiębiorstwami**, nazywanymi odpowiednio francyzodawcą i francyzobiorcą.



Co obejmuje franczyza

Podjęcie działalności na zasadzie franczyzy daje franczyzobiorcy **możliwość lub obowiązek korzystania** za odpowiednią gratyfikacją z:

- nazwy francyzodawcy
- know-how
- znaku towarowego
- sposobu prowadzenia działalności
- sposobu postępowania
- pomocy handlowej i technicznej





Podstawowe rodzaje franczyzy

ze względu na rodzaj działalności: **dystrybucyjna i usługowa**

ze względu na rodzaj know-how: **dystrybucji produktu i koncepcji działalności**

ze względu na organizację systemu: **bezpośrednia, wielokrotna, masterfranczyza**

Pakiet franczyzowy

Znak towarowy

Know-how

Podręcznik operacyjny:

- ✓ Usługi świadczone przez franczyzodawców na rzecz franczyzobiorców
- ✓ Opłaty franczyzowe



Franczyza - zalety

Sprawdzony system biznesowy

Wykorzystanie wiedzy franczyzodawcy

Wsparcie ze strony franczyzodawcy

Minimalizacja ryzyka

Zmniejszenie kosztów reklamy

Gwarancja systemu dostaw



Franczyza - wady

Kontrola ze strony franczyzodawcy

Opłaty

Brak możliwości kształtowania własnej marki

Możliwość nieprzedłużenia umowy

Pomyłki biznesowe franczyzodawcy

Licencja vs franczyza

Franczyza	Licencja
<ul style="list-style-type: none">• Przedsiębiorca w dużym stopniu zależny od francyzodawcy i przez niego kontrolowany• Przedsiębiorca otrzymuje wsparcie od francyzodawcy• Konieczność uiszczenia wielu opłat	<ul style="list-style-type: none">• Przedsiębiorca kompletnie niezależny od licencjodawcy• Przedsiębiorca nie otrzymuje żadnego wsparcia od licencjodawcy• Opłata wyłącznie za udzieloną licencję

Licencja vs franczyza

Zdecydujcie, czy podane firmy współpracują najczęściej na zasadzie franczyzy, czy licencji?

<https://wordwall.net/resource/32104931>





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Zakaz konkurencji

Porozumienie wertykalne = przedsiębiorcy działają na różnych szczeblach

Porozumienie horyzontalne = porozumienie między bezpośrednimi konkurentami



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Porozumienia zakazane

We wspólnocie zakazane są takie porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji. W przypadku, gdy chociaż jeden z tych czynników, to jest cel lub skutek, miałby charakter antykonkurencyjny, taki przymiot obejmie całe porozumienie.



Porozumienia zakazane

Niedozwolone jest stosowanie w umowach klauzul, które mogą ograniczać konkurencję w zakresie:

- 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
- 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

Porozumienia zakazane

Klauzule nie podlegające przywilejowi wyłączenia:

- Zakaz konkutowania, którego czas trwania jest nieokreślony lub przekracza pięć lat
- Zobowiązanie skutkujące zakazem wytwarzania, zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży produktów po zakończeniu obowiązywania porozumienia
- Zobowiązanie skutkujące zakazem sprzedaży produktów niektórych konkurentów dostawcy

Porozumienia zakazane

W świetle obowiązujących przepisów często kwestionowane są zapisy kontraktowe dotyczące:

- sprzedaży wiązanej
- zarządzania kategorią
- ograniczania cen odsprzedaży

Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

Bezwzględnie 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 ewentualnymi działaniami windykacyjnymi. Przeszkodę w odzyskiwaniu należności od klientów z innych krajów stanowią czynniki takie jak język, waluta, kultura czy inne uregulowania prawne.

Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

Przed zawarciem kontraktu, należy sprawdzić przede wszystkim:

- czy kontrahent posiada wymagane koncesje lub **zezwolenia**
- czy osoby zawierające umowę albo dokonujące transakcji posiadają **umocowania** do działania w imieniu kontrahenta
- czy **cena towaru** oferowanego przez kontrahenta znacząco odbiega od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia
- czy oferowane towary należą do innej branży niż ta, w której działa kontrahent
- czy kontrahent posiada biuro, agencję, oddział, przedstawicielstwo

Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

- czy planowana transakcja ma zostać zawarta na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane były w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu
- czy kontrahent posiada **siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej** pod adresem, pod którym brak oznak prowadzenia działalności gospodarczej
- kontrahent nie ogranicza możliwości reklamacji zakupionego towaru
- możliwe są swobodne ustalenia co do warunków transportu, magazynowania, miejsca odbioru towaru
- planowana **transakcja ma zostać udokumentowana umową**, zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji
- kontrahent **posiada zaplecze** organizacyjno-techniczne odpowiednie do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej
- kontrahent dysponuje stroną internetową z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności.

Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

Wstępną weryfikację kontrahenta zagranicznego można wykonać we własnym zakresie:

- Poprzez europejski portal E-sprawiedliwość
- Sprawdzenie w bazie podatników VAT w Unii Europejskiej
- Sprawdzenie w Systemie Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych EORI
- Weryfikacja siedziby w Google Street View

Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

Oczywiście można też zlecić przygotowanie raportu o potencjalnym kontrahencie **profesjonalnym wywiadowniom gospodarczym**. Najbardziej znane, choć nie jedyne, to:



Weryfikacja kontrahenta zagranicznego

Raport przygotowany przez wywiadownię gospodarczą zazwyczaj zawiera następujące informacje:

Identyfikacja firmy

Ocena ryzyka

Firmografia

Informacje finansowe

Negatywne i znaczące zdarzenia prawne

Dane historyczne

Zarządzanie przedsiębiorstwem

Struktura i relacje firmy

Dane bankowe

Certyfikat koszerności

Sprzedaż produktów, przede wszystkim spożywczych, do **Izraela** lub diaspory żydowskiej w innych krajach wymaga uzyskania **certyfikatu koszerności**, który określa rodzaje produktów dozwolonych do spożycia oraz warunki, w jakich powinny zostać wytworzone.



Certyfikat koszerności

W Polsce certyfikaty koszerności przyznaje kilka firm komercyjnych, można też skontaktować się bezpośrednio z **Naczelnym Rabinem Polski Michaellem Schudrichem**.

Gmina Wyznaniowa Żydowska w Warszawie

ul. Twarda 6

00-105 Warszawa

www.warszawa.jewish.org.pl/kosher





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Certyfikat koszerności

Sama procedura uzyskania certyfikatu nie jest szczególnie skomplikowana. Wymaga jednak podania bardzo szczegółowych specyfikacji produktu, co dla niektórych przedsiębiorców może stanowić pewną barierę.



Certyfikat halal

Certyfikat halal (arab. *to co dozwolone*) wyróżnia produkty, które muzułmanie mogą spożywać i te, które są dla nich kategoriycznie zabronione. Produkty klasyfikowane jako halal podlegają certyfikacji przez Muzułmański Związek Religijny w Polsce. Produkty zakazane dla muzułmanów (nazywane z arabskiego haram) to:

- wieprzowina,
- mięso zwierząt mięsożernych,
- produkty pochodne mięsa wieprzowego (np. żelatyna, tłuszcz, smalec, skórki),
- padlina,
- krew.



Certyfikat halal

System **halal** wymaga uzyskania dwóch dokumentów:

- Zaświadczenia certyfikującego systemu halal
- Certyfikatu systemu halal

Aby je uzyskać należy skontaktować się z **Muzułmańskim Związkiem Religijnym w RP**, który mieści się w Białymstoku przy ul. Piastowskiej 13F oraz dopełnić stosownej procedury



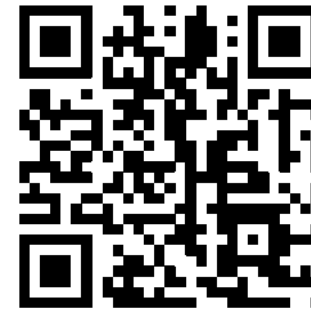
Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Test samooceny wiadomości pozyskanych w trakcie szkolenia

Zaloguj się na platformę:

<https://wordwall.net/resource/32105183>



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Dziękuję za uwagę!

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.

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.