

**Polska**



Umowa z zagranicznym  
przedsiębiorcą

2020-12-31 13:35:34



Czy wiecie, jak przygotować się do zawarcia umowy z zagranicznym kontrahentem?

fragment artykułu pochodzącego z [portalu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości](#)

Skok technologiczny, wejście Polski do Unii Europejskiej oraz postępująca ideowa i gospodarcza globalizacja pozwoliły polskim przedsiębiorcom wyjść z lokalnego podwórka i zaoferować swoje towary i usługi poza granicami kraju. Międzynarodowe kontrakty nie są zarezerwowane już wyłącznie dla wielkich korporacji. Przy stale rozwijających się instrumentach technologicznych, a także dzięki możliwości nieograniczonego kontaktu oraz dostępowi do nowoczesnych środków transportu, również małe firmy czy jednoosobowe działalności w łatwy sposób są w stanie nawiązać współpracę z zagranicznymi klientami. Powyższe sprawia, że coraz więcej przedsiębiorców decyduje się na nawiązanie współpracy z partnerami z państw trzecich.

Należy mieć jednak na uwadze, że **sam fakt łatwego nawiązywania kontaktów biznesowych nie oznacza, że prowadzenie interesów z zagranicznymi przedsiębiorcami jest równie łatwe**. Zawarcie umowy z takim kontrahentem może przysporzyć wielu problemów, gdyż każde państwo ma wypracowany inny styl działania, tradycje handlowe, a także reżim prawny. W przypadku konfliktu interesów między przedsiębiorcami działającymi na terenach różnych krajów, **sądowe dochodzenie swoich praw będzie bardzo kłopotliwe, drogie i czasochłonne**. Dlatego też ważnym jest, aby przed zawarciem kontraktu dobrze przemyśleć każdy jego aspekt i zabezpieczyć się na każdą, nawet najmniej prawdopodobną okoliczność. Jest to o tyle istotne, że próba renegotjacji ustaleń umownych na etapie jej wykonywania może okazać się niemożliwa lub wiązać się ze znacznymi obciążeniami strony słabszej gospodarczo – przedsiębiorcy dążącego do zmian w umowie.

Aktualna sytuacja społeczna, polityczna i gospodarcza związana z trwającą na całym świecie epidemią koronawirusa SARS-CoV-2 powinna być impulsem dla przedsiębiorców do zachowania większej czujności i staranności przy zawieraniu kontraktów. Mając to na uwadze, w artykule zostanie wskazane, w jaki sposób prawidłowo przeprowadzić proces zawierania umów, zabezpieczyć się przed nieuczciwymi praktykami handlowymi kontrahenta oraz sytuacjami nadzwyczajnymi czy trudnymi do przewidzenia.

### **Potwierdzenie danych kontrahenta**

Zasadniczo zawarcie umowy gospodarczej można podzielić na dwa etapy. Pierwszym z nich są negocjacje, drugim zaś – zawarcie umowy właściwej. Jednakże jeszcze przed samym przystąpieniem do rozmów z kontrahentem warto jest dokładnie sprawdzić i potwierdzić jego dane. Rozeznanie w tej kwestii pozwoli przedsiębiorcy właściwie ocenić wiarygodność, wypłacalność, doświadczenie oraz poziom profesjonalizmu przyszłego partnera w biznesie. Ten niewielki w aktualnych realiach wysiłek może uchronić przedsiębiorcę przed poważnymi kłopotami, jakie niesie za sobą zawarcie kontraktu z nieuczciwym bądź niewypłacalnym przedsiębiorcą.

W celu „prześwietlenia” przyszłego kontrahenta warto posłużyć się rejestrami przedsiębiorców, które działają w większości rozwiniętych państw, m.in. w niemalże wszystkich krajach Unii Europejskiej czy w Stanach Zjednoczonych. Rejestry te zawierają podstawowe dane identyfikujące firmę, takie jak:

- rok założenia działalności gospodarczej;
- dane wspólników spółek;
- wysokość kapitału zakładowego;
- skład organu upoważnionego do reprezentacji spółki;
- dane o sprawozdaniach finansowych;
- wiadomości o postępowaniach upadłościowych, restrukturyzacyjnych i windykacyjnych.

Należy pamiętać jednak, że sprawdzenie informacji o podmiocie jedynie w rejestrach gospodarczych może być ryzykowne. Dane w rejestrach w przeważającej większości przypadków są uzupełniane bezpośrednio przez samych przedsiębiorców, a co za tym idzie, informacje o firmie mogą być nieaktualne lub nieprawdziwe. Zaleca się więc skorzystać z dobrodziejstwa wyszukiwarek internetowych i zapoznać się z informacjami zawartymi na profilach społecznościowych przedsiębiorstw, w katalogach przedsiębiorców czy porównywarkach internetowych. Dużym ułatwieniem może okazać się zaznajomienie z ocenami kontrahenta oraz komentarzami jego klientów. Ostatecznie przedsiębiorca może skonfrontować uzyskane informacje ze stanowiskiem samego partnera biznesowego.

(...)

### **Radosław Pilarski**

adwokat specjalizujący się w prawie zamówień publicznych, gospodarczym i upadłościowym, twórca portalu [www.znajdzparagraf.pl](http://www.znajdzparagraf.pl)

*Zainteresował Cię powyższy fragment? Cały artykuł dostępny jest **bezpłatnie** na [stronie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości](#). Zachęcamy do lektury!*



**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego