

PRAWO FRANCUSKIE

poradnik dla eksporterów



FUNDUSZ
WSPÓŁPRACY

COOPERATION
FUND

WARSZAWA 2002

Autor: Katarzyna Ołdak-Jaczyńska

Współpraca: Michał Polański, EIC Warszawa
(Identyfikacja podmiotów gospodarczych),
Monika Łuczak, EIC Warszawa
(Podstawowe dane o rynku francuskim),
Paweł Kowalewski, KUKA SA
(Ryzyko w handlu z Francją).

Redakcja: Zespół Euro Info Centre Warszawa

Wydawca: Fundusz Współpracy,
ul. Górnośląska 4a,
00-444 Warszawa

© Copyright by Fundusz Współpracy

ISBN 83-87116-93-9

Wydanie I, Warszawa 2002

Na zlecenie Funduszu Współpracy wydała drukiem
Agencja Wydawnicza „Skigraf”

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
-------------	---

CZĘŚĆ I

KONTRAHENT UMOWY EKSPORTOWEJ

I. Kupiec	8
II. Spółka	9
III. Identyfikacja podmiotów gospodarczych. Rejestr handlowy (Registre du commerce et des sociétés – RCS)	10
IV. Prowadzenie spraw spółki i jej reprezentacja	13
1. W stosunkach wewnętrznych spółki	13
2. W stosunku do osób trzecich	13
V. Charakterystyka poszczególnych spółek francuskich	14
1. Spółka cywilna (société civile)	14
2. Spółki handlowe	14

CZĘŚĆ II

UMOWA Z KONTRAHEM FRANCUSKIM

VI. Prawo umowy i sąd właściwy	22
VII. Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach między- narodowej sprzedaży towarów	25
1. Ogólna charakterystyka Konwencji Wiedeńskiej	26
VIII. Umowa sprzedaży według prawa polskiego i francuskiego	31
1. Umowa sprzedaży według prawa polskiego	31
2. Umowa sprzedaży według prawa francuskiego	40
IX. Umowa dystrybucji	46

CZĘŚĆ III

PRAWO CELNE, PODATEK AKCYZOWY, PODATEK VAT

X. Prawo Celne	48
1. Uwagi wstępne	48
2. Reżimy celne	50
XI. Akcyza	56
1. Zakres przedmiotowy akcyzy	56
2. Konstrukcja akcyzy (przedmiot opodatkowania, moment powstania obowiązku podatkowego, podatnicy)	56
3. Zwolnienia przewidziane we wspólnotowym systemie akcyzy	57
4. Oznaczenie wyrobów znakami akcyzy	57
5. Stawki podatkowe i podstawa opodatkowania obowiązujące we Francji	58
XII. Podatek VAT	59
1. Uwagi wstępne	59
2. Podatek VAT we Francji – podmiot i podstawa opodatkowania	59
3. Stawki podatkowe we Francji	60
XIII. Podstawowe dane o rynku francuskim	61
1. Podstawowe dane	61
2. Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne	61
3. Ogólna charakterystyka rynku francuskiego	62
4. Przemysł	63
5. Rolnictwo	64
6. Handel	65
7. Transport	66
8. Inwestycje zagraniczne	67
9. Turystyka	67
10. Francja a Polska	67
11. System bankowy we Francji	69
12. Eksport dóbr na rynek francuski	70
13. Wskazówki dla podróżujących do Francji	72
14. Źródła informacji o rynku francuskim	74
Bibliografia	78

WSTĘP

Francja jest czwartą potęgą gospodarczą świata. Jest też jednym z głównych partnerów gospodarczych Polski i zajmuje pierwsze miejsce pod względem inwestycji zagranicznych ulokowanych w Polsce, a szóste miejsce jako partner w polskim handlu zagranicznym. Rynek Francuski to prawie 60 mln konsumentów, w dużej części bardzo zamożnych. Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie podstawowych wiadomości z zakresu prawa francuskiego i polskiego, których znajomość powinna ułatwić współpracę z podmiotami francuskimi.

W pierwszej części opracowania przedstawione zostały formy prowadzenia działalności gospodarczej we Francji. Ich prezentacja powinna wyjaśnić polskim przedsiębiorcom, kim są ich partnerzy z Francji.

Druga część została poświęcona umowom eksportowym. Ich prawidłowe sporządzenie jest, naszym zdaniem, niezwykle ważne. Dobrze napisana umowa stanowi podstawę stosunków między partnerami zagranicznymi. W pierwszej kolejności zostanie omówiona problematyka wyboru prawa, które rządzi daną umową, następnie postanowienia Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów oraz regulacje dotyczące umowy sprzedaży w prawie polskim i francuskim.

W części trzeciej niniejszej publikacji jest mowa o wspólnotowym prawie celnym. Jest ono jednolite dla wszystkich członków Unii Europejskiej, a zatem i dla Francji. Dalej został omówiony francuski podatek akcyzowy i podatek VAT. Jakkolwiek opłatę celną, VAT i podatek akcyzowy płaci importer sprowadzanego do Francji towaru (francuski kontrahent umowy eksportowej) polski przedsiębiorca powinien znać, przynajmniej w zakresie podstawowym przepisy regulujące te zagadnienia.

CZĘŚĆ I

**KONTRAHENT
UMOWY EKSPORTOWEJ**

We Francji istnieją dwie podstawowe formy prowadzenia przedsiębiorstwa handlowego. Jest to instytucja kupca (commerçant), odpowiadająca w prawie polskim osobie fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, oraz spółka (société).

Rozdział I

KUPIEC

Kupcem jest osoba fizyczna, która nabyła taki status. Zasadą jest wolny dostęp do zawodu kupieckiego. Kupcem może być każdy kto ukończył 18 lat i posiada pełną zdolność do czynności prawnych. Na kupcu ciąży obowiązek wpisania się do rejestru handlowego (rejestru podmiotów gospodarczych). Domniemywa się, że osoba fizyczna zarejestrowana w rejestrze handlowym posiada status kupca. Kupiec odpowiada za zobowiązania całym swoim majątkiem w pełnej wysokości.

Wszystkie czynności handlowe, których może dokonać kupiec, są wymienione we francuskim kodeksie handlowym. Prawo uznaje za czynności handlowe m.in. zakup rzeczy ruchomych w celu odsprzedaży (bez lub z przetworzeniem), zakup nieruchomości w celu odsprzedaży, prowadzenie przedsiębiorstwa transportowego, prowadzenie przedsiębiorstwa zajmującego się wynajmem nieruchomości, czynności bankowe, pośrednictwo handlowe itd.

Polski przedsiębiorca, który pragnie uzyskać bliższe informacje o konkretnym francuskim kupcu, powinien zapoznać się z jego wpisem w rejestrze gospodarczym, który prezentowany jest poniżej.

Rozdział II

SPÓŁKA

Spółka, według prawa francuskiego, jest zakładana przez dwie lub kilka osób, które uzgadniają poprzez umowę, że przeznaczą do wspólnego przedsiębiorstwa swój majątek lub umiejętności w celu osiągnięcia zysków lub korzystania z oszczędności, które mogą być w wyniku ich działania osiągnięte. Spółka może być również założona, w przypadkach przewidzianych przez ustawę, poprzez akt woli jednej osoby.

Klasyfikacja francuskich spółek przedstawia się następująco:

- spółki nieposiadające osobowości prawnej:
 - spółki zawiązywane w konkretnym celu,
 - grupy interesów ekonomicznych;
- spółki cywilne, które nie prowadzą czynności handlowych i spółki o działalności cywilnej (rolnictwo, zarządzanie nieruchomościami, wolne zawody);
- spółki zawiązywane w określonym celu:
 - kredytowym (spółka finansowa, instytucje kredytowe),
 - ubezpieczeniowym (spółka, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych),
 - inne (stowarzyszenia aptekarzy, prasowe, giełdowe, sportowe);
- spółki handlowe:
 - spółki jawne,
 - spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
 - spółki akcyjne,
 - spółki komandytowe,
 - spółki komandytowo-akcyjne,
 - spółki akcyjne uproszczone.

Charakterystyka poszczególnych spółek została zaprezentowana poniżej.

Rozdział III

IDENTYFIKACJA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH. REJESTR HANDLOWY (*REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS – RCS*)

Francuski rejestr podmiotów gospodarczych (*Registre du commerce et des sociétés – RCS*) ma charakter jawny. Rejestr, prowadzony przez sekretarza lokalnego sądu handlowego lub przez sąd powszechny pierwszej instancji orzekający w sprawach handlowych, jest wspólny dla kupców i spółek. Spółki uzyskują osobowość prawną od chwili wpisania. Każdy zainteresowany może zapoznać się bezpłatnie ze złożonymi przez spółkę dokumentami, stanowiącymi podstawę wpisów oraz samym rejestrem w siedzibie sądu. W przypadku zamówienia wyciągu z rejestru lub kopii wyżej wymienionych dokumentów należy uiścić opłatę.

Rejestr krajowy jest prowadzony przez Krajowy Instytut Własności Przemysłowej, zbierający informacje przekazywane mu przez sekretarzy sądów handlowych. W ten sposób wszystkie informacje o francuskich podmiotach gospodarczych dostępne są w Minitelu (francuska sieć terminali komputerowych z której korzystać można wyłącznie na terenie tego kraju) pod adresami 08.36.29.11.11 lub 3615 bil, oraz w internecie pod adresami www.infogreffe.fr, www.euridile.inpi.fr oraz www.intergreffe.fr.

Podstawowe informacje o spółkach pod wyżej wymienionymi adresami dostępne są bezpłatnie. Zamówienie dokumentów dotyczących spółki lub wypisu z rejestru jest płatne.

Wszelkie informacje o przedsiębiorstwach francuskich m.in. wpisy i zmiany w rejestrze handlowym, niektóre dane z rocznego sprawozdania, informacje na temat obrotu itp. i inne informacje można również uzyskać nieodpłatnie na komercyjnych (nie prowadzonych przez administrację rządową) stronach internetowych www.greftel.fr oraz www.societe.com.

Dobrym źródłem informacji o francuskim kontrahencie jest jego papier firmowy. Na papierze tym, jak również na wszelkiego typu dokumentach o charakterze reklamowym, cennikach, fakturach i zamówieniach skierowanych do osób trzecich, powinny znaleźć się następujące informacje:

- nazwa przedsiębiorcy i jego forma prawna (w przypadku spółki – jej typ),
- wysokość kapitału zakładowego (w przypadku spółki),

- numer SIREN,
- numer rejestru handlowego i miasto rejestracji.

Wielu francuskich przedsiębiorców umieszcza na papierze firmowym również inne informacje, takie jak:

- siedziba spółki,
- numer identyfikacji podatkowej,
- dane bankowe.

Podstawowym źródłem wiedzy o francuskim kontrahencie jest wypis z rejestru spółek (*l'extrait du Registre du Commerce et des Sociétés, l'extrait RCS*) zwany również wypisem Kbis (*l'extrait Kbis*). Dokument ten stanowi swoisty „dowód osobisty” podmiotu gospodarczego i zawiera następujące informacje:

- numer rejestru,
- datę wpisu do rejestru handlowego,
- firmę (nazwę handlową),
- siedzibę spółki, jej adres oraz adresy oddziałów,
- nazwiska i adresy osób zarządzających spółką z podaniem ich funkcji,
- nazwę organu kontrolującego sprawozdania finansowe spółki (*commissaire aux comptes*),
- zaopatrzone w datę, informacje dodatkowe zamieszczone w rubryce („*observations*”), np. informacje dotyczące kupna lub sprzedaży przedsiębiorstwa, zmiany siedziby spółki, wzmianka o stratach przenoszących wysokość kapitału zakładowego, o zawieszeniu działalności, rozwiązaniu spółki i jej podziale, wszelkie wzmianki dotyczące postępowania układowego, upadłościowego oraz likwidacji lub wyłączenia spółki.

Każdy francuski przedsiębiorca posiada kilka numerów ułatwiających jego identyfikację. Podstawowe znaczenie ma, składający się z 9 cyfr, numer SIREN nadawany przez Krajowy Instytut Statystyczny i Studiów Ekonomicznych (*L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques INSEE*). Numer SIREN nadawany jest zarówno osobom fizycznym prowadzącym działalność gospodarczą (kupcom, rzemieślnikom), spółkom, jak również gminom, stowarzyszeniom oraz organom państwowym. Posiadanie osobowości prawnej nie jest konieczną przesłanką posiadania numeru SIREN.

Numer SIREN stanowi część numeru, pod którym przedsiębiorca jest wpisywany do rejestru handlowego. Inaczej mówiąc numer rejestru handlowego jest numerem SIREN poprzedzonym skrótem RCS, nazwą miejscowości, w której dokonano rejestracji oraz literą oznaczającą rodzaj przedsiębiorcy. Przykładowo, zarejestrowana w Paryżu spółka o numerze SIREN 321 654 987 będzie wpisana

do rejestru handlowego pod numerem RCS PARIS A321 654 987 (litera A używana jest dla spółek, litera B dla kupców).

Numer SIREN stanowi również podstawę numeru wpisu do rejestru rzemieślników (*Repertoire des metiers*) prowadzonego przez izbę rzemieślniczą (*Chambre des Metiers*). Osoby uprawiające wolny zawód posługują się wyłącznie numerem SIREN.

Kolejnym numerem nadawanym przez INSEE, z którym mogą spotkać się polscy eksporterzy, jest numer SIRET. Składa się on z czternastu cyfr, z których pierwsze dziewięć odpowiada numerowi SIREN. Numer SIRET nadawany jest każdemu przedsiębiorstwu lub oddziałowi podmiotu wpisanego do bazy prowadzonej przez INSEE. Spółka posiadająca jeden numer SIREN i jeden numer, pod którym wpisana jest w rejestrze handlowym, może posługiwać się kilkoma numerami SIRET.

INSEE prowadzi bazę danych, zawierającą informacje na temat zarejestrowanych przedsiębiorców. Skorzystanie z tej bazy jest płatne. Wszelkie dalsze informacje można uzyskać na stronie internetowej <http://www.sirene.tm.fr>.

Kolejnym numerem, przyznawanym przez INSEE wszystkim francuskim podmiotom gospodarczym jest numer APE oznaczający zakres podstawowej działalności przedsiębiorstwa. Numer ten, nadawany na podstawie francuskiej klasyfikacji działalności (*NAF nomenclature d'activités française*), składa się z trzech cyfr i litery. Przykładowo działalność wydawnicza jest oznaczona 221A. Francuska klasyfikacja działalności znajduje się na stronie internetowej <http://www.insee.fr/fr/nomenclatures/naf>.

Ostatnim z numerów ułatwiających identyfikację francuskiego podmiotu gospodarczego jest numer podatkowy. Numer ten jest często umieszczany na papierach firmowych wykorzystywanych przez spółkę w kontaktach z podmiotami zagranicznymi.

Rozdział IV

PROWADZENIE SPRAW SPÓŁKI I JEJ REPREZENTACJA

Prowadzenie spraw spółki to podejmowanie decyzji we wszelkich sprawach wchodzących w zakres zwykłych czynności spółki. Chodzi przy tym wyłącznie o decyzje wewnętrzne, które nie wywołują bezpośrednio skutków prawnych w sferze stosunków między spółką a osobami trzecimi (np. decyzje dotyczące zatrudnienia, otwierania oddziałów i filii, dokonywania zakupów środków trwałych, przyjmowania określonej strategii rynkowej etc). Prawo do zaciągania zobowiązań w imieniu spółki nazywane jest prawem do reprezentowania spółki.

W prawie francuskim władza osób zarządzających spółką przedstawia się następująco:

1. W STOSUNKACH WEWNĘTRZNYCH SPÓŁKI

Organy zarządu posiadają wszelkie uprawnienia do zarządzania spółką w jej interesie. W pierwszej kolejności ich obowiązkiem jest wykonywanie funkcji kierownika przedsiębiorstwa, tzn. zatrudnianie pracowników, zarząd majątkiem, sporządzanie planów finansowych, itp. Statut może ograniczać uprawnienia zarządców spółki.

2. W STOSUNKU DO OSÓB TRZECICH

Prawo zapewnia ochronę osób trzecich, które zawierają umowy ze spółką:

- a) w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne) spółka jest związana wszystkimi czynnościami dokonanymi przez zarządców. Sankcją za naruszenie celu spółki nie jest nieważność czynności lub możliwość jej zaskarżenia jej wobec spółki, ale osobista odpowiedzialność zarządcy, który przekroczył swoje uprawnienia. Osoby trzecie muszą działać w dobrej wierze (nie mogą np. wiedzieć o ograniczeniu prawa zarządcy do zaciągania zobowiązań w imieniu spółki). Postanowienia ograniczające uprawnienia zarządców nie wywołują skutków prawnych w stosunku do osób trzecich.
- b) W spółkach z nieograniczoną odpowiedzialnością postanowienia statutowe ograniczające uprawnienia zarządców również nie wywołują skutków prawnych w stosunku do osób trzecich działających w dobrej wierze. Spółka związana jest tymi czynnościami dokonanymi przez zarządców, które wchodzą w zakres celu spółki.

Rozdział V

CHARAKTERYSTYKA POSZCZEGÓLNYCH SPÓŁEK FRANCUSKICH

1. SPÓŁKA CYWILNA (*SOCIÉTÉ CIVILE*)

Spółki cywilne działają w siedmiu dziedzinach, które nie stanowią działalności handlowej. Są to: rolnictwo, wydobywanie, działalność intelektualna, wolne zawody, zarządzanie nieruchomościami, rzemiosło.

2. SPÓŁKI HANDLOWE

a) spółka jawna – spółka we wspólnym imieniu (*SNC – Société en nom collectif*)

Francuska spółka jawna jest spółką osobową i musi posiadać co najmniej dwóch wspólników. Wspólnikami nie mogą być osoby prawne i niektóre osoby fizyczne (np. wykonujące wolne zawody). Wszyscy wspólnicy mają status kupców i odpowiadają całym swoim majątkiem solidarnie za zobowiązania spółki. Jeżeli spółka wstrzymuje wypłaty oraz gdy jej majątku nie wystarcza na spłacenie długów, muszą pokryć jej zobowiązania w całości. To zobowiązanie bardzo mocno ogranicza praktyczne stosowanie spółki jawnej.

Wysokość kapitału spółki jawnej jest określana przez wspólników w umowie spółki. Przepisy nie określają wysokości minimalnego kapitału z uwagi na fakt, że wspólnicy odpowiadają własnym majątkiem za zobowiązania spółki. Wszyscy wspólnicy zarządzają spółką, o ile umowa spółki nie stanowi inaczej. Wyłączenie wspólnika z zarządu spółki musi być określone w umowie. Istnieje możliwość wyznaczenia zarządcy bądź statutem, bądź aktem późniejszym. Wyznaczony zarządca może, ale nie musi być wspólnikiem. Warunki utworzenia francuskiej spółki jawnej są takie same jak w przypadku wszystkich spółek handlowych. Spółka jawna musi być wpisana do rejestru podmiotów gospodarczych.

b) spółka komandytowa (*SCS – Société en commandite simple*)

Spółka komandytowa charakteryzuje się obecnością dwóch rodzajów wspólników:

- komplementariuszy – ich status jest taki sam, jak status wspólników w spółce jawnej, odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem i muszą posiadać status kupców;

- komandytariuszy – współników nie posiadających uprawnień kupców. Ich odpowiedzialność za zobowiązania spółki ogranicza się do sumy wniesionych wkładów.

Sposób reprezentowania spółki komandytowej jest taki sam jak w spółce jawnej. Jedyne komplementariusz może być zarządcą spółki (również osoba nie będąca współnikiem). Istnieje możliwość wyznaczenia osoby prawnej na zarządcę bądź w statucie bądź przez zgromadzenie współników.

Francuską spółkę komandytową mogą utworzyć co najmniej jeden komplementariusz i jeden komandytariusz. Spółka ta podlega wpisowi do rejestru podmiotów gospodarczych.

c) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (SARL – *Société a responsabilité limitée*)

Minimalny kapitał zakładowy we francuskiej spółce z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi 7.500 euro (ok. 27.600 PLN). Spółkę może tworzyć co najmniej dwóch współników, a maksymalnie pięćdziesięciu. Wspólnikami mogą być osoby fizyczne i prawne. Odpowiedzialność współników jest ograniczona do wysokości wniesionych do spółki wkładów. Wspólnicy nie mają statusu kupca.

Kierowanie spółką wykonywane jest przez jedną lub kilka osób fizycznych (niekoniecznie będącymi współnikami), wybranych przez współników z możliwym ograniczeniem czasu trwania ich mandatu. Osoba prawna nie może być zarządcą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Zarządca ma bardzo szerokie pełnomocnictwa w zakresie realizacji celu spółki. Jego pełnomocnictwa mogą być ograniczone w chwili nominacji lub przez statut. Ograniczenia te są skuteczne tylko wobec spółki natomiast nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich.

d) Jednoosobowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (EURL- *Entreprise unipersonnelle a responsabilité limitée*)

Minimalna wysokość kapitału zakładowego spółki jest taka sama jak dla spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – 7.500 euro. „Jedynym współnikiem” może być osoba fizyczna lub prawna. Nie jest natomiast możliwe, aby jednoosobowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością miała jako współnika inną jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

e) Spółka akcyjna (S.A. – *Société anonyme*)

Spółka akcyjna to spółka kapitałowa, w której kapitał jest podzielony na akcje, a współnicy odpowiadają tylko do wysokości wkładów. Liczba współników francuskiej spółki akcyjnej nie może być niższa niż 7. Wspólnicy są

posiadaczami akcji i noszą miano akcjonariuszy. Wspólnikiem może być osoba fizyczna i prawna.

Spółki akcyjne mogą prowadzić zapisy na akcje, co związane jest ze stosowaniem szczególnych przepisów mających na celu ochronę akcjonariuszy. Przepisy te odnoszą się do ustanowienia wyższego kapitału minimalnego spółki i zwiększonego rygoryzmu formalności niezbędnych do utworzenia spółki i obowiązku informacji publicznej.

Spółka akcyjna musi posiadać minimalny kapitał w wysokości 37.000 euro lub 225.000 euro (jeśli prowadzi zapisy na akcje).

W spółce akcyjnej dopuszczone są dwie formy zarządzania: Rada Administracyjna (*Conseil d'administration*) z Prezesem – Dyrektorem Generalnym na czele (*Président – Directeur Général PDG*) lub Zarząd (*Directoire*) i Rada Nadzorcza (*Conseil de surveillance*)

- Rada Administracyjna z Prezesem – Dyrektorem Generalnym

Spółką kieruje Rada Administracyjna. Liczy ona od 3 do 24 osób (fizycznych lub prawnych), wybranych przez walne zgromadzenie zwykajne spośród akcjonariuszy. Mają oni najszersze pełnomocnictwa w zakresie realizacji celu spółki. Ograniczenia uprawnień rady są skuteczne tylko wobec spółki, natomiast nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich działających w dobrej wierze. Członkowie zarządu ponoszą odpowiedzialność cywilną za swoje działania – w przypadku błędów w zarządzaniu, naruszenia statutu lub ustaw i odpowiedzialność karną – w przypadku fałszowania dokumentów oraz posługiwania się nimi.

Kierownictwo sprawuje prezes – dyrektor generalny (PDG). Jest nim obligatoryjnie osoba fizyczna wybrana przez członków zarządu i spośród ich grona. Prezes posiada najszersze pełnomocnictwa w zakresie realizacji celu spółki oraz pełnomocnictwa otrzymane od zarządu. Pełnomocnictwa udzielone prezesowi – dyrektorowi generalnemu mogą być ograniczone. Ograniczenia te nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich działających w dobrej wierze.

Prezes – dyrektor generalny ponosi odpowiedzialność cywilną i karną za swoje działania. Może być odwołany w każdej chwili przez zarząd i odpowiadając, w razie poważnych błędów w zarządzaniu, swoim majątkiem.

- Zarząd i Rada Nadzorcza

Walne zgromadzenie wybiera członków rady nadzorczej spośród akcjonariuszy spółki. Rada nie zarządza spółką, a jej rola polega na kontrolowaniu i wyborze zarządu spółki.

Zarząd spółki akcyjnej liczy od 2 do 5 członków (w spółce notowanej na giełdzie – 7 członków). Członkowie zarządu nie mogą być osobami prawnymi, ale nie jest wymagane, aby byli akcjonariuszami. Spośród członków zarządu jest wybierany prezes zarządu. W spółce, w której kapitał jest niższy niż 150.000 euro, funkcja zarządu może być sprawowana przez jedną osobę.

Prezes zarządu ma uprawnienia do reprezentacji spółki wobec osób trzecich. Statut może upoważnić Radę Nadzorczą do przyznania takich samych uprawnień jednemu lub kilku innym członkom zarządu, którzy noszą wtedy miano dyrektorów generalnych. Postanowienia statutu ograniczające uprawnienia do reprezentacji spółki nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich działających w dobrej wierze.

f) Spółka komandytowo – akcyjna (SCA – *Société en commandite par actions*)

Spółka komandytowo – akcyjna to spółka, w której kapitał jest podzielony na akcje. Zawiązana jest ona między jednym lub kilkoma komplementariuszami (którzy mają status kupca i odpowiadają w sposób nieograniczony i solidarny za zobowiązania spółki) i komandytariuszami, którzy mają status akcjonariuszy i odpowiadają tylko za zobowiązania spółki do wysokości wkładów. Liczba komandytariuszy nie może być niższa od trzech.

Zarządzający wybierany jest przez walne zgromadzenie wspólników. Do jego wyboru potrzebna jest zgoda wszystkich komplementariuszy. Zarządcą nigdy nie może zostać komandytariusz, może natomiast osoba prawna i osoba nie będąca wspólnikiem.

Walne zgromadzenie spółki komandytowej mianuje Radę Nadzorczą, która składa się z przynajmniej 3 akcjonariuszy. Wybór dokonywany jest według procedury przewidzianej w statucie.

Komandytariusz nie może być członkiem Rady Nadzorczej. Akcjonariusze mający status komandytariusza nie mogą również uczestniczyć w wyborze członków Rady Nadzorczej. Zarządca posiada jak najpełniejsze uprawnienia do reprezentowania spółki i występowania w jej imieniu. Postanowienia statutu ograniczające uprawnienia zarządu nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich działających w dobrej wierze. W przypadku, gdy w zarządzie jest kilku członków, każdy z nich posiada takie same uprawnienia do reprezentowania spółki. Jeżeli kompetencje do reprezentowania zarządu zostały rozdzielone pomiędzy członków, nie wywołuje to skutków prawnych w stosunku do osób trzecich działających w dobrej wierze.

Rada Nadzorczą posiada uprawnienia kontrolne w stosunku do zarządu spółki.

g) Spółka akcyjna uproszczona (SAS – *société par actions simplifiée*)

Spółka akcyjna uproszczona może być zawiązana przez jedną lub kilka osób, które odpowiadają za zobowiązania spółki do wysokości wniesionych wkładów. Spółka musi posiadać minimalny kapitał w wysokości 37 000 euro (ok. 137.000 PLN). Sposób zarządzania spółką jest określony przez statut. Prawo reprezentacji spółki w stosunku do osób trzecich posiada prezes wybrany zgodnie z postanowieniami statutu. Prezes spółki ma prawo jej reprezentacji. Postanowienia statutu ograniczające uprawnienia prezesa nie wywołują skutków prawnych wobec osób trzecich. Prezesem spółki akcyjnej uproszczonej może być również osoba prawna.

h) Spółki zawiązywane w konkretnym celu (*société créée de fait*)

W większości przypadków są to spółki utworzone poprzez zawarcie (w formie pisemnej) umowy, ujawniającej wspólną wolę stowarzyszenia się w celu wykonania danej operacji. Spółki te nie podlegają wpisowi do rejestru i dlatego nie posiadają osobowości prawnej. Nie mają własnego majątku, siedziby itd. Są one przewidziane przez kodeks cywilny i mają przeważnie, ale nie obowiązkowo, charakter ukryty.

Spółka zawiązana w konkretnym celu musi posiadać co najmniej dwóch wspólników, będących osobami fizycznymi lub prawnymi, którzy są zobligowani do wniesienia wkładów. Wspólnicy stają się współwłaścicielami majątku, który oddają do dyspozycji spółki. Jeżeli umowę zawarto w formie pisemnej, postanowienia umowy określają wewnętrzne zasady funkcjonowania spółki. W sytuacji, kiedy nie zawarto umowy w formie pisemnej lub postanowienia umowy nie regulują działalności spółki w pełnym zakresie, stosuje się odpowiednio przepisy o spółkach cywilnych, jeżeli spółka ma cel cywilny lub o spółkach jawnych, jeżeli działa w celu handlowym. W stosunku do osób trzecich (jeśli spółka jest cicha) odpowiedzialność za jej działania ponosi każdy wspólnik, który zawiera umowę w swoim imieniu. Za działania zarządcy nie ponoszą odpowiedzialności inni wspólnicy. Wierzyciele mogą dochodzić swoich roszczeń wyłącznie od zarządcy. Zasada ta nie obowiązuje w kilku przypadkach:

- kiedy spółka udziałowa została ujawniona osobom trzecim, wierzyciele mogą występować przeciwko każdemu ze wspólników odpowiadających solidarnie w przypadku spółki handlowej lub nieodpowiadających solidarnie w przypadku spółki cywilnej,
- kiedy jeden z udziałowców, poprzez swoją ingerencję w zarządzanie, wprowadził w błąd kontrahenta co do powstania swoich zobowiązań wobec niego.

i) Grupy interesów ekonomicznych (*GIE – groupement d'intérêt économique*)

Celem grupy interesów ekonomicznych jest ułatwianie lub rozwój działalności ekonomicznej ich członków lub zwiększenie efektywności tej działalności. Wynika z tego, że cel grup interesów ekonomicznych nie może odbiegać od celu działania jej poszczególnych członków, bez względu na to, czy będzie on cywilny czy handlowy.

Zakładanie GIE nie wiąże się z obowiązkiem wnoszenia wkładów. Wspólników musi być co najmniej dwóch i mogą to być osoby fizyczne i prawne. Grupa interesów ekonomicznych nabywa osobowość prawną w chwili wpisu do rejestru handlowego.

GIE zarządzana jest przez jedną lub kilka osób fizycznych lub prawnych, których status jest określony w umowie grupy. Zarządzający mają wszelkie pełnomocnictwa w zakresie realizacji celu grupy. Pełnomocnictwa te mogą być ograniczone, co nie wywołuje skutków prawnych w stosunku do osób trzecich działających w dobrej wierze.

Członkowie grupy interesów ekonomicznych uczestniczą w zarządzaniu. Kontrolę zarządzania prowadzi walne zgromadzenie. Członkowie są zobowiązani do udziału w stratach i odpowiadają za długi grupy interesów ekonomicznych w sposób nieograniczony i solidarny.

j) Europejska grupa interesów ekonomicznych (*GEIE – groupement européen d'intérêt économique*)

Europejska grupa interesów ekonomicznych ma taki sam cel jak jej poszczególni członkowie. Może być utworzona bez kapitału i bez wkładów. Jej członkowie muszą pochodzić z krajów wchodzących w skład Unii Europejskiej, a siedziba musi znajdować na terytorium któregoś z tych krajów. Umowa europejskiej grupy interesów ekonomicznych musi być zredagowana na piśmie w języku kraju, w którym spółka ma siedzibę, a tekst umowy musi być opublikowany i zarejestrowany w tym samym kraju.

Europejska grupa interesów ekonomicznych jest zarządzana przez jednego lub kilku zarządców, którzy dysponują najszerszymi pełnomocnictwami. Mogą one być ograniczone postanowieniami, co nie wywołuje skutków prawnych w stosunku do osób trzecich.

Odpowiedzialność członków europejskiej grupy interesów ekonomicznych jest nieograniczona i solidarna.

k) Oddziały, agencje, filie**● Oddziały spółek francuskich**

Główny zakład przedsiębiorstwa może posiadać oddziały, zwane też, w niektórych branżach, agencjami. Przedsiębiorstwa o licznych oddzia-

łach są zakładane w celu zdobycia klientów z różnych miast lub dzielnic w dużym mieście.

Oddział nie posiada osobowości prawnej i jest zależny od spółki „matki”. Zgodnie z orzecznictwem sądów francuskich może mieć zdolność sądową w ograniczonym zakresie. Jakikolwiek wpis do rejestru handlowego dotyczący spółki-matki wymaga ogłoszenia w każdym okręgu sądowym, gdzie znajduje się oddział.

- Oddziały spółek zagranicznych

Aby uniknąć trudności związanych z przeniesieniem głównego zakładu spółki lub założeniem spółki zależnej, wiele firm decyduje się na utworzenie we Francji oddziału.

Wszystkie przedsiębiorstwa zagraniczne, które otwierają we Francji oddział, mają obowiązek dokonać wpisu do rejestru handlowego. Od dyrektora odpowiedzialnego za taki oddział bądź agencję, jeżeli nie posiada karty rezydenta lub nie pochodzi z kraju członkowskiego Unii Europejskiej, wymagane jest posiadanie karty kupca.

Prawo francuskie wymaga również, aby przed otwarciem pierwszego oddziału lub agencji spółki zagranicznej we Francji, złożone zostały, do kancelarii sądu handlowego (w okręgu którego znajduje się lub ma znaleźć, oddział) dwie kopie statutu przetłumaczone na język francuski.

W przeciwieństwie do oddziału, filia spółki zagranicznej utworzona na podstawie prawa francuskiego jest uważana za spółkę francuską. Posiadanie karty kupca zagranicznego jest wymagane od będących cudzoziemcami wspólników, odpowiedzialnych w sposób nieograniczony i solidarny za długi spółki, od zarządcy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjnej, prezesa rady administracyjnej i dyrektorów generalnych.

CZĘŚĆ II

**UMOWA
Z KONTRAHENTEM
FRANCUSKIM**

Rozdział VI

PRAWO UMOWY I SĄD WŁAŚCIWY

Po prawidłowej identyfikacji partnera handlowego należy skupić uwagę na samej umowie eksportowej, jej kształcie i konsekwencjach z niej wypływających. Przed przystąpieniem do zawarcia kontraktu należy zastanowić się, jakiemu prawu będzie on podlegał. Wybrane prawo będzie rozstrzygało kwestie merytoryczne, związane ze składanymi oświadczeniami stron i podejmowanymi przez nie czynnościami. Pozwoli to na właściwą ocenę skutków prawnych takich czynności, jak np. złożenie oferty, jej akceptacja, podjęcie negocjacji (rokowań) z partnerem zagranicznym, podpisanie porozumienia wstępnego, ocenę samego faktu zawarcia umowy, w chwili jej zawarcia itp.

Istnieje swoboda wyboru prawa właściwego dla zawarcia umowy. Strony, przystępując do negocjacji, mogą w odrębnym porozumieniu (np. liście intencyjnym) określić prawo właściwe do oceny skutków prawnych wszelkich oświadczeń składanych w trakcie negocjacji (tego typu porozumienie stosuje się przy kontraktach o dużej wartości i znacznym stopniu złożoności). Jeżeli strony nie uzgodniły prawa, ustalenie faktu zawarcia umowy będzie podlegało temu prawu, które jest właściwe dla samej umowy.

Każde państwo posiada własne prawo prywatne międzynarodowe, którego zasadniczą częścią jest prawo kolizyjne, wskazujące system prawny właściwy dla rozstrzygnięcia danego stosunku prawnego. Normy prawa kolizyjnego poszczególnego państwa mogą nie mieć zastosowania, jeżeli państwo jest stroną umowy międzynarodowej (wielostronnej lub bilateralnej), przewidującej stosowanie jednolitych norm kolizyjnych lub merytorycznych do określonych stosunków prawnych.

Strony, zawierając umowę, mają prawo wybrać system prawny, który będzie właściwy do oceny faktu jej zawarcia, treści i sposobu wykonania. Ta swoboda wyboru prawa nazywana jest kolizyjną autonomią woli stron. Może być ona pełna (nieograniczona) lub niepełna (ograniczona). Pełna kolizyjna autonomia woli stron oznacza, że strony są uprawnione do podporządkowania wzajemnych stosunków każdemu systemowi prawnemu. Jedynym ograniczeniem swobody stron stosowanym we wszystkich państwach jest warunek, aby wybór prawa dotyczył stosunku z elementem obcym (międzynarodowym), oraz zakaz korzystania z kolizyjnej autonomii woli stron w celu obejścia prawa. W 1980 r. w Rzymie została

przyjęta *Konwencja o prawie właściwym dla zobowiązań umownych* (weszła w życie w 1991 r.), wiążąca kraje członkowskie Unii Europejskiej. Konwencja ta stanowi (w art. 3), że jeżeli umowa jest związana z kilkoma systemami prawnymi, strony korzystają z pełnej swobody wyboru prawa. W Polsce natomiast obowiązuje zasada ograniczonej autonomii woli, co oznacza, że musi istnieć związek faktyczny między umową a wybranym systemem prawnym (np. siedziba stron, miejsce zawarcia lub wykonania umowy).

Zarówno przy nieograniczonej, jak i ograniczonej kolizyjnej autonomii woli stron dokonany wybór okaże się nieskuteczny, jeżeli zastosowanie norm z wybranego porządku prawnego naruszyłoby porządek publiczny w państwie, którego sąd rozpatruje dany spór.

Wybór prawa może być wyraźny lub dorozumiany. Strony mogą dokonać wyraźnego wyboru prawa również po zawarciu umowy, w zasadzie aż do chwili przystąpienia przez sąd do badania merytorycznej treści sporu.

Wyraźny wybór prawa następuje przez zamieszczenie w umowie odpowiedniej klauzuli, według której strony podporządkowują dany stosunek umowny określone porządkowi prawnemu w sposób jednoznaczny. Takimi jednoznacznymi określeniami są: „prawo polskie”, „prawo francuskie” lub „prawo kraju siedziby (miejsca zamieszkania) sprzedawcy (dostawcy, kupującego itp.)”. Określenia typu „prawo kraju miejsca zawarcia umowy” lub „prawo miejsca wykonania umowy” mogą być różnie rozumiane, gdyż systemy prawne często odmiennie interpretują pojęcia „miejsce zawarcia” i „miejsce wykonania” umowy. (Najwięcej problemów pojawia się przy rozumieniu miejsca zawarcia umowy w przypadku zawierania umowy między nieobecnymi, natomiast w kwestii wykonania umowy mogą nastąpić komplikacje w przypadku kilku miejsc wykonania w danej umowie).

Wybór prawa dorozumiany (milczący) następuje przez ocenę całości okoliczności, z których składa się proces zawierania umowy, jak również stanowi konsekwencję treści zawartej umowy. Najważniejszą kwestią jest ustalenie, co może stanowić dowód, że strony w sposób dorozumiany dokonały wyboru prawa. Orzecznictwo większości państw za taki dowód uznaje:

- ustalenie miejsca zawarcia i wykonania umowy w jednym państwie,
- powoływanie się w zakresie istotnej treści umowy na konkretne akty normatywne określonego państwa,
- zamieszczenie klauzuli arbitrażowej, według której właściwy jest sąd arbitrażowy w określonym państwie,
- powołanie się na ogólne warunki umów jednej ze stron lub na instytucje typowe dla systemu prawnego określonego państwa,

- wybór określonej waluty dla świadczenia pieniężnego,
- wybór określonego języka na umowy.

Należy pamiętać, że wybierając prawo, wiążemy dany stosunek prawny z określonym systemem prawnym, co oznacza, że spór będzie rozpatrywany według aktualnie obowiązującego stanu norm prawa wybranego przez strony.

W przypadku braku wyboru prawa lub nieskuteczności dokonanego wyboru o wyborze prawa zadecyduje organ rozstrzygający spór (np. sędzia).

Wspomniana *Konwencja o prawie właściwym dla zobowiązań umownych* z 1980 r., wiążąca kraje Unii, a więc i Francję, stanowi, że w przypadku braku wyboru prawa prawem właściwym jest prawo tego państwa, z którym dana umowa wykazuje – przez całość okoliczności – najściślejsze związki.

Czymś odmiennym od wyboru prawa umowy jest wybór sądu właściwego dla rozstrzygania sporów z niej wynikających. Strony umowy eksportowej, zawartej pomiędzy partnerami polskim i francuskim, mogą zamieścić w treści umowy klauzulę poddającą wynikiem z niej spory rozstrzygnięciu sądu polskiego lub francuskiego. Klauzula tego typu może mieć następujące brzmienie: „właściwym do rozstrzygania sporów wynikłych z umowy jest sąd polski (sąd francuski)”, „strony poddają rozstrzygnięcie sporów wynikłych z umowy sądowi właściwemu dla siedziby sprzedającego (kupującego)” etc. Brak zamieszczenia klauzuli w umowie powoduje, że sąd do którego odwoła się jedna ze stron umowy, zbada swoją właściwość stosując przepisy procedury cywilnej (w Polsce Kodeksu Postępowania Cywilnego). Fakt, że dany sąd uzna się za właściwy do rozstrzygania sporów wynikających z danej umowy, nie przesądza tego, jakie prawo zostanie wykorzystane do jej interpretacji (sąd polski może stosować prawo francuskie, sąd francuski zaś prawo polskie).

Decyzja o wyborze prawa i sądu właściwego dla danej umowy pociąga za sobą bardzo istotne konsekwencje. W przypadku umowy eksportowej istotne jest uregulowanie tych kwestii w postaci odpowiednich zapisów. Polski eksporter powinien kierować się takimi czynnikami jak: możliwość egzekucji roszczeń od partnera francuskiego, miejsce położenia jego majątku, koszty postępowania przed sądem zagranicznym, koszty usług odpowiednich prawników itp.

Rozdział VII

KONWENCJA NARODÓW ZJEDNOCZONYCH O UMOWACH MIĘDZYNARODOWEJ SPRZEDAŻY TOWARÓW

Zarówno Polska, jak i Francja ratyfikowały *Konwencję o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów* podpisaną w Wiedniu dnia 11 maja 1997 r. (Konwencja Wiedeńska)¹. Umowa ta ma zastosowanie do umów sprzedaży towarów między kontrahentami mającymi siedzibę w tych krajach. Sam fakt posiadania przez strony umowy siedzib w różnych państwach nie jest jedyną przesłanką zastosowania konwencji. Niezbędne jest bowiem także subiektywne przeświadczenie stron, iż zawierana umowa ma charakter międzynarodowy. Brak któregośkolwiek z elementów, obiektywnego (posiadanie przez strony siedzib w różnych państwach) lub subiektywnego (świadomość międzynarodowego charakteru sprzedaży), powoduje ten skutek, że do oceny danego stosunku zastosowane będzie właściwe prawo krajowe.

Umowa sprzedaży w rozumieniu konwencji to dwustronna czynność prawna, w której sprzedający ma obowiązek dostarczyć towary i przenieść ich własność, a kupujący ma obowiązek zapłacić cenę za towary i odebrać dostawę. Konwencja znajdzie zastosowanie do umów sprzedaży takich towarów, które zaspokajają potrzeby zawodowe lub gospodarcze, gdyż wyłączono z niej sprzedaż konsumencką.

W razie sporu pomiędzy podmiotem mającym siedzibę w Polsce a podmiotem mającym siedzibę we Francji bez znaczenia pozostanie fakt, przed sądem którego państwa wytoczone zostanie powództwo. Sądy obu państw powinny orzekać na podstawie przepisów konwencji.

¹ Została ona opublikowana w Dzienniku Ustaw nr 45/97 poz. 286. Od chwili ratyfikacji Konwencja Wiedeńska stała się częścią polskiego porządku prawnego, jest stosowana wprost i z pierwszeństwem przed przepisami krajowymi (w tym przypadku odpowiednimi przepisami kodeksu cywilnego).

1. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA KONWENCJI WIEDEŃSKIEJ

a) Zakres zastosowania konwencji

Konwencję Wiedeńską stosuje się do umów sprzedaży towarów między stronami, których siedziby handlowe znajdują się w różnych państwach. Umowy sprzedaży są odróżnione od umów o świadczenie usług. Umowa na dostawę towarów, które mają być wyprodukowane lub wytworzone, jest uważana za umowę sprzedaży, chyba że strona zamawiająca te towary ma dostarczyć znaczną część materiałów koniecznych do takiego wytworzenia lub wyprodukowania. W przypadku, kiedy przeważająca część obowiązków strony dostarczającej towary polega na świadczeniu robocizny lub usług, konwencja nie ma zastosowania.

Konwencja zawiera listę rodzajów sprzedaży, które są z niej wyłączone albo z powodu celu sprzedaży (sprzedaż aukcyjna, prowadzona w drodze egzekucji lub w inny urzędowy sposób), albo z powodu charakteru sprzedaży (papiery wartościowe, akcje, obligacje, weksle, czek, pieniądze, statki, okręty, poduszki, samoloty i elektryczność).

Treść konwencji reguluje zagadnienia związane z zawarciem umowy oraz prawami i obowiązkami kupującego i sprzedającego z niej wynikającymi. W szczególności konwencja nie dotyczy ważności umowy, skutków umowy odnośnie do własności sprzedanych towarów oraz odpowiedzialności sprzedającego za śmierć lub uszkodzenie ciała spowodowane komukolwiek przez towary.

b) Autonomia stron

Strony międzynarodowej umowy sprzedaży mogą wyłączyć stosowanie konwencji lub odstąpić albo zmienić skutki jakiegokolwiek jej postanowienia. Wyłączenie stosowania konwencji w większości przypadków będzie rezultatem wyboru prawa wewnętrznego umawiającego się państwa (np. Francji lub Polski) za prawo właściwe dla umowy. Strony mogą wyłączyć stosowanie przepisów konwencji do zawartego kontraktu na dwa sposoby:

- poddając go w całości prawu materialnemu państwa, które w momencie zawierania umowy nie jest stroną konwencji (wybór prawa państwa będącego stroną konwencji oznacza poddanie danej umowy jej przepisom)
- w drodze zapisu w umowie wyłączającego zastosowanie konwencji do konkretnej umowy. W tej klauzuli strony muszą wyraźnie wskazać, że ich wola jest poddanie umowy prawu wewnętrznemu danego państwa, a nie przepisom konwencji. Przykładowo strony umowy zawartej pomiędzy kontrahentami polskim i francuskim mogą poddać umowę sprzedaży polskiemu kodeksowi cywilnemu, z wyłączeniem przepisów konwencji. Klauzula taka

może mieć następującą postać: „W kwestiach nieuregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy polskiego kodeksu cywilnego”.

Odejście od postanowień konwencji będzie miało miejsce zawsze, jeżeli postanowienia umowne będą przewidywać inne zasady niż te, które znajdują się w konwencji.

Reasumując, można stwierdzić, iż strony mogą uzgodnić w umowie, że postanowienia konwencji nie będą ich obowiązywać. Wskutek tego ewentualny spór sąd rozstrzygnie na podstawie prawa państwa wskazanego przez własne normy kolizyjne, a konwencja nie zostanie wzięta pod uwagę, choćby zachodziły wszelkie inne podstawy do jej zastosowania.

c) Wykładnia umowy

Konwencja zawiera postanowienia co do sposobu, w jaki oświadczenia i zachowanie się strony mają być interpretowane w związku z zawarciem lub wykonaniem umowy. Zwyczaj uzgodnione między stronami, praktyka ustalona między nimi i zwyczaj, które strony znały lub powinny były znać i które są w handlu międzynarodowym szeroko znane i prawidłowo przestrzegane przez strony tego typu w danej dziedzinie handlu, mogą być wiążące dla stron umowy sprzedaży.

d) Forma umowy

Konwencja nie ustanawia jakichkolwiek wymagań co do formy umowy sprzedaży. Nie jest wymagana jakakolwiek pisemna forma do zawarcia umowy, niemniej jeżeli umowa jest zawarta na piśmie i zawiera postanowienia przewidujące formę pisemną do jej zmiany lub rozwiązania w drodze porozumienia stron, to umowa nie może być zmieniona lub rozwiązana w inny sposób.

e) Zawarcie umowy

Aby propozycja zawarcia umowy stanowiła ofertę, musi być adresowana do jednej lub więcej oznaczonych osób i musi być wystarczająco określona. Propozycja jest wystarczająco określona, jeżeli wskazuje towary oraz w sposób wyraźny lub dorozumiany oznacza lub pozwala ustalić ich ilość i cenę.

Generalną zasadą jest, że oferta może być odwołana. Odwołanie musi dotrzeć do adresata oferty (oblata), zanim wysłał on potwierdzenie przyjęcia oferty. Co więcej, oferta nie może być odwołana, jeżeli wskazuje, przez oznaczenie określonego terminu dla jej przyjęcia lub w inny sposób, że jest nieodwołalna. Ponadto oferta nie może być odwołana, jeżeli adresat mógł rozsądnie uważać ofertę za nieodwołalną i działał, polegając na ofercie.

Przyjęcie oferty może być dokonane przez oświadczenia lub inne zachowanie się adresata, wyrażające jego zgodę na ofertę, jeżeli doszła do oferenta. Niemniej

w niektórych przypadkach akceptacja może polegać na dokonaniu takich czynności jak wysyłka towaru czy zapłata ceny. Takie działanie będzie normalnie skuteczne jako przyjęcie oferty w chwili jego dokonania.

Często w trakcie zawierania umowy, szczególnie w odniesieniu do umów sprzedaży towarów, pojawia się problem w związku z odpowiedzią na ofertę, która ma charakter przyjęcia, ale zawiera dodatkowe lub inne warunki. Zgodnie z konwencją, jeżeli dodatkowe lub inne warunki nie zmieniają istotnie warunków oferty, odpowiedź stanowi jej przyjęcie, chyba że oferent, bez zbędnej zwłoki, im się sprzeciwi. Jeżeli tego nie uczyni, warunkami umowy są warunki oferty ze zmianami zawartymi w jej przyjęciu.

Jeżeli dodatkowe lub odmienne warunki w istotny sposób zmieniają warunki oferty, odpowiedź stanowi kontrofertę, która z kolei musi być zaakceptowana, aby umowa została zawarta. Dodatkowe lub odmienne warunki, dotyczące m.in. ceny, płatności, jakości i ilości towaru, miejsca i czasu dostawy, zakresu odpowiedzialności jednej ze stron względem drugiej lub rozstrzygania sporów, uważa się za zmieniające istotne warunki oferty.

f) Obowiązki sprzedającego

Podstawowymi obowiązkami sprzedającego są: dostawa towaru, przekazanie wszelkich dokumentów dotyczących towaru i przeniesienie własności zgodnie z warunkami umowy i konwencją. Normy Konwencji znajdują zastosowanie w braku postanowień umownych dotyczących miejsca i czasu spełnienia świadczenia.

Konwencja wiedeńska przewiduje również szereg norm określających obowiązki sprzedającego w odniesieniu do jakości towaru. Generalnie, sprzedający musi dostarczyć towar w ilości, jakości i rodzaju przewidzianych w umowie oraz umieszczony i opakowany w sposób określony w umowie. Jedną z grup norm, mającą szczególne znaczenie w międzynarodowej sprzedaży towarów, przewiduje obowiązek sprzedającego dostarczenia towaru wolnego od jakichkolwiek praw osób trzecich, włączając prawa oparte na własności przemysłowej i innych rodzajach własności intelektualnej.

W związku z obowiązkami sprzedającego w odniesieniu do jakości towaru konwencja zawiera postanowienia nakładające na kupującego obowiązek zbadania towaru. Musi on zawiadomić sprzedającego o każdym braku zgodności towaru z umową, w ciągu rozsądnego terminu od chwili, w której brak ten został lub powinien zostać wykryty, a najpóźniej w ciągu 2 lat od daty, w której towary zostały rzeczywiście wydane kupującemu, chyba że termin ten jest niezgodny z umownym okresem gwarancji.

g) Obowiązki kupującego

W porównaniu z obowiązkami sprzedającego podstawowe obowiązki kupującego są mniej rozległe i relatywnie proste: zapłacić cenę za towar i odebrać jego dostawę zgodnie z umową i konwencją. Konwencja przewiduje uzupełniające normy do wykorzystania w braku postanowień umownych, takie jak określenie ceny oraz miejsca i czasu wykonania zobowiązania (zapłacenia ceny).

h) Środki ochrony prawnej w razie naruszenia umowy

Strona pokrzywdzona przez niewłaściwe wykonanie umowy sprzedaży może żądać od drugiej strony właściwego spełnienia jej obowiązków, żądać odszkodowania lub odstąpić od umowy. Kupujący dodatkowo ma prawo obniżyć cenę, kiedy dostarczone towary nie są zgodne z umową.

Kontrahent, który doznał szkody może dochodzić odszkodowania w przypadku istotnego naruszenia umowy. Aby naruszenie było istotne, musi powodować u drugiej strony taki uszczerbek, który pozbawia ją w istotny sposób tego, czego miała prawo się spodziewać z mocy umowy. Kupujący może żądać dostawy zastępczych towarów tylko wtedy, kiedy dostarczone towary nie były zgodne z umową i brak zgodności stanowi istotne naruszenie umowy.

Istnienie istotnego naruszenia jest jedną z dwóch okoliczności uprawniających do oświadczenia o odstąpieniu od umowy przez stronę pokrzywdzoną. Druga okoliczność zachodzi kiedy, przy braku dostawy towaru przez sprzedającego lub braku zapłaty albo nieodebraniu towaru przez kupującego, strona naruszająca umowę nie wypełni swojego obowiązku w ciągu rozsądnego terminu, wyznaczonego przez stronę pokrzywdzoną.

Inne środki ochrony prawnej mogą być ograniczone przez szczególne okoliczności. Na przykład, jeżeli towar nie jest zgodny z umową, kupujący może żądać od sprzedającego usunięcia niezgodności poprzez naprawę, jeśli nie jest to nierozsądne ze względu na wszystkie wchodzące w grę okoliczności. Strona poszkodowana nie może otrzymać odszkodowania za ubytki, które mogła ograniczyć, podejmując właściwe środki. Strona może być zwolniona od płacenia odszkodowania z powodu przeszkody od niej niezależnej.

i) Przejście ryzyka

Określenie dokładnego momentu, kiedy ryzyko utraty lub uszkodzenia towaru przechodzi ze sprzedającego na kupującego, ma ogromne znaczenie w umowach międzynarodowych sprzedaży towarów. Strony mogą regulować tę kwestię w umowie albo przez wyraźne postanowienie, albo przez użycie formuły han-

dlowej. W sytuacjach gdy umowa nie zawiera takich rozstrzygnięć, konwencja przedkłada pełny zestaw takich reguł. W konwencji przewidywane są dwie możliwości: kiedy umowa sprzedaży obejmuje przewóz towaru oraz kiedy towar jest sprzedany w drodze. W innych sytuacjach ryzyko przechodzi na kupującego, kiedy przejmuje on towary, albo od momentu, gdy towary są postawione do jego dyspozycji przez sprzedającego i narusza on umowę, odmawiając odbioru dostawy, w zależności od tego, co ma miejsce wcześniej. W często spotykanych przypadkach, kiedy umowa dotyczy towaru wcześniej nie zindywidualizowanego, musi on być zindywidualizowany jako przedmiot danej umowy, zanim można będzie uważać, że został postawiony do dyspozycji kupującego i że ryzyko utraty przeszło na kupującego.

j) Zawieszenie wykonania i przewidywane naruszenie umowy

Konwencja zawiera specjalne normy dla sytuacji, w której staje się oczywiste przed datą wykonania umowy, że jedna ze stron nie wykona istotnej części swoich obowiązków lub popełni istotne naruszenie umowy. Przeprowadzone jest rozróżnienie między przypadkami, w których druga strona może zawiesić wykonanie swoich obowiązków umownych, ale umowa trwa nadal w oczekiwaniu na przyszłe wydarzenia i sytuacjami, kiedy strona może oświadczyć o odstąpieniu od umowy.

k) Zwolnienie z obowiązku zapłaty odszkodowania

W sytuacji, w której strona nie wykonuje któregoś ze swoich obowiązków z powodu przeszkody od niej niezależnej (i nie można było od niej rozsądnie oczekiwać wzięcia pod uwagę tej przeszkody w chwili zawierania umowy), jest ona zwolniona z płacenia odszkodowania pod warunkiem, że przeszkody tej nie mogła uniknąć albo przezwyciężyć. Ten wyjątek może mieć również zastosowanie, jeżeli niewykonanie zostało spowodowane przez osobę trzecią, która została zaangażowana do wykonania całości lub części umowy.

l) Zabezpieczenie towarów

Konwencja nakłada na sprzedającego i kupującego obowiązek zabezpieczenia towaru należącego do drugiej strony, w tym czasie, kiedy znajduje się on w ich posiadaniu. Taki obowiązek ma duże znaczenie, gdy strona będąca właścicielem towaru jest w innym kraju i nie ma swoich przedstawicieli w tym kraju, w którym znajduje się towar. W pewnych okolicznościach strona, w której posiadaniu znajduje się towar, może lub nawet musi go sprzedać.

Rozdział VIII

UMOWA SPRZEDAŻY WEDŁUG PRAWA POLSKIEGO I FRANCUSKIEGO

Jak już zostało wyżej wspomniane, strony umowy eksportowej mogą wyłączyć zastosowanie do niej konwencji wiedeńskiej. W takim przypadku, do zawartego między nimi kontraktu, będą miały zastosowanie przepisy prawa polskiego bądź francuskiego. Wybór któregoś z tych systemów prawnych należy do stron i powinien być dokonany w momencie zawierania umowy. W dalszej części niniejszego opracowania zostaną omówione polskie i francuskie regulacje odnoszące się do umowy sprzedaży.

1. UMOWA SPRZEDAŻY WEDŁUG PRAWA POLSKIEGO

a) Pojęcie umowy sprzedaży

Zgodnie z polskim prawem cywilnym (art. 535 k.c.) przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić cenę. Istotą umowy jest zatem przewłaszczenie rzeczy (towaru) ze sprzedawcy (zbywcy) na kupującego (nabywcę) w zamian za zapłatę ceny.

b) Składniki umowy

Składniki przedmiotowo istotne umowy sprzedaży to takie warunki od których wystąpienia zależy ważność umowy. Są to: rzecz (towar) i cena. Rzeczy sprzedawane w obrocie handlowym są z reguły oznaczone tylko co gatunku. Taki przedmiot sprzedaży musi być zindywidualizowany najpóźniej w chwili wykonywania umowy. Cenę należy oznaczyć albo kwotą albo podstawą do jej ustalenia. Cena, jako zobowiązanie pieniężne kupującego, może być wyrażona tylko w pieniądzu polskim, ale strony mogą zastrzec w umowie, że wysokość świadczenia pieniężnego zostanie ustalona według innego niż pieniądz miernika wartości.

c) Zawarcie umowy

- czynności poprzedzające zawarcie umowy

Zawarcie umowy, zwłaszcza w profesjonalnym obrocie gospodarczym, często poprzedzają różnego rodzaju czynności prowadzące do zawarcia umowy

i uzgodnienia jej treści. W świetle przepisów polskiego kodeksu cywilnego do czynności poprzedzających zawarcie umowy należy zaliczyć w szczególności ogłoszenia, reklamy, cenniki i inne informacje skierowane do ogółu. Tego typu oświadczenia należy, w razie wątpliwości, uznać za zaproszenie do rozpoczęcia rokowań (art. 71 k.c.). Równie zasadnie jednak można je uznać za zaproszenie do złożenia oferty czy w ogóle do zawarcia umowy.

Każdy z uczestników obrotu, w celu przygotowania się do zawarcia umowy, może podjąć rozmaite, inne jeszcze niż wskazane w art. 71 k.c. czynności prowadzące do zawierania umów w ogólności, jak i dla zawarcia konkretnej umowy. W pierwszym przypadku, może opracować ogólne warunki umów, wzory umów, także regulaminy, nawet w kilku wersjach w zależności od rodzaju umowy czy nawet cech potencjalnych kontrahentów. W drugim przypadku, osoba zainteresowana zawarciem konkretnej umowy może wyraźnie zwrócić się z propozycją jej zawarcia, proponując jednocześnie jej tryb. Może również przedstawić projekt umowy czy oferty (które z braku wyrażenia stanowczej woli zawarcia umowy nie mogą być uznane za ofertę), proponując wystąpienie z nimi drugiej stronie. Tego rodzaju projekty umowy czy oferty będą w istocie rzeczy również tylko materiałem informacyjnym mającym służyć ułatwieniu zawarcia umowy.

- list intencyjny i formy podobne

W obrocie gospodarczym funkcjonują różnego typu dokumenty prowadzące w toku negocjacji do zawarcia umowy. Określane są jako obietnice zawarcia umowy lub negocjacji (promise of negotiation), protokoły (memoranda) uzgodnień, porozumienia honorowe (gentleman's agreements, engagement d'honneur), listy intencyjne albo deklaracje intencji (letters of intent, lettres d'intention).

W dochodzeniu do umowy sprzedaży występują dwa rodzaje listów intencyjnych:

- zmierzające do zawarcia umowy, zawierające poczynione już ustalenia co do treści tej umowy, a nawet upoważnienie dla stron do wszczęcia przygotowań wykonania przyszłej umowy,
- dotyczące samego procesu i ewentualnej procedury rokowań.

Istotne jest jaki charakter prawny i skutki ma podpisanie (wymiana) listów intencyjnych. Ze względu na brak regulacji prawnej tego typu zawarcia umowy, rozważyć należy poglądy doktryny. Opinie prawników są w tej kwestii rozbieżne. Jedni autorzy traktują list intencyjny jako zaproszenie do rokowań lub zobowiązanie do zawarcia umowy w przyszłości itp. Inni uzależniają charakter prawny od formy i treści listu. List intencyjny może być,

zależnie od treści: zaproszeniem do składania ofert, ofertą, przyjęciem oferty, przyjęciem oferty z zamiarem potwierdzenia w przyszłości, umową przedwstępną, umową częściową.

Rozstrzygnięcie ewentualnych sporów będzie musiało nastąpić indywidualnie dla każdego przypadku.

- zawarcie umowy przez przyjęcie oferty

Zgodnie z polskim prawem oferta jest jednostronnym oświadczeniem woli oferenta zawierającym stanowczą propozycję zawarcia umowy określonej treści przez wybranego kontrahenta (grono kontrahentów). Stosownie do art. 66 k.c. oferta musi zawierać co najmniej elementy przedmiotowo istotne, niezbędne dla mającej powstać umowy. W wypadku sprzedaży jest to oznaczenie przedmiotu sprzedaży i ceny. Istotą oferty w prawie polskim jest związanie nią oferenta przez czas oznaczony, zależny od okoliczności składania oferty i zamieszczenia lub pominięcia w niej terminu, w ciągu którego będzie się oczekiwać na odpowiedź oblata (adresata oferty). Zgodnie z art. 543 k.c. wystawienie rzeczy w miejscu sprzedaży na widok publiczny z podaniem ceny jest uważane za ofertę.

Przyjęcie oferty sprzedaży, zwane akceptacją, może nastąpić w dowolny sposób także w sposób dorozumiany. kodeks cywilny w części ogólnej zawiera szereg przepisów wyjaśniających różne sytuacje składania i przyjmowania oferty między nieobecnyymi.

Szczególne znaczenie ma art. 69 kodeksu cywilnego dotyczący przyjęcia oferty przez przystąpienie do wykonania umowy. Ma to miejsce w okolicznościach, w których odpowiedź na ofertę nie jest możliwa (potrzebna), umowa zaś zostaje zawarta, gdy adresat oferty (kupujący lub sprzedawca) podejmie czynności prowadzące do wykonania umowy sprzedaży (np. przygotowuje towar do wysłania zamawiającemu).

Prawo polskie traktuje milczenie za równoważne przyjęciu oferty tylko wtedy, gdy osoba prowadząca działalność gospodarczą otrzyma ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach. W takim przypadku brak odpowiedzi uważa się za przyjęcie oferty. Rozstrzygnięcie możliwych sporów o skuteczność umowy zawartej przez milczące przyjęcie oferty zależy od okoliczności faktycznych i powinno być analizowane odrębnie dla każdej sprawy.

- rokowania, negocjacje

Zasadniczym sposobem zawierania umów w obrocie gospodarczym, tak krajowym, jak i zagranicznym, są rokowania, powszechnie nazywane nego-

cjacjami. Zawarcie umowy w drodze rokowań polega na tym, iż strony uzgadniają treść poszczególnych postanowień umowy, a po ich uzgodnieniu wyrażają wolę jej zawarcia.

Zgodnie z art. 72 k.c. umowa zostaje zawarta, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem rokowań. Nie są to zatem jedynie elementy umowy przedmiotowo istotne. Zawierając umowę sprzedaży poprzez rokowania strony ustalają wspólnie takie kwestie jak: kształt, kolor, opakowanie towaru, warunki transportu, sposób i miejsce jego dostarczenia, ubezpieczenia na czas transportu, chwila przejścia ryzyka, korzyści i strat. Strony też winny określić w umowie sposób i czas płatności ceny, ewentualne kary umowne i wiele innych postanowień, zależnych od rodzaju przedmiotu sprzedaży, osób kontrahentów i dotychczasowych oświadczeń we wzajemnych kontaktach handlowych lub ich braku.

Stanowisko prawa polskiego jest surowe, gdyż wszystkie negocjowane postanowienia umowy muszą być uzgodnione. Przed przystąpieniem do rokowań warto więc sporządzić listę problemów do uzgodnienia (*checklist*), określić zasady prowadzenia negocjacji (*rulemaking negotiation, contract to negotiate*). Możliwe jest przeprowadzenie rokowań o rokowaniach, podczas których przyjmuje się pewne zasady wiodące umowy (*agreement in principle, accord de principe*). W toku negocjacji i dochodzenia do uzgodnień dobrze jest sporządzić zestawienie wyników uzgodnień (*record of understanding, les accords partiels*).

- przetarg

Przetarg jest dogodną, choć rzadko spotykaną w praktyce handlowej, formą zawarcia umowy. Może on przybrać postać zaproszenia do pisemnego składania ofert albo ustnej licytacji, odbywającej się, z udziałem przyszłych kontrahentów umowy sprzedaży, według zasady „kto da więcej”.

Wyróżniamy przetarg zamknięty (dla imiennego kręgu osób) i otwarty (ogłoszony publicznie). Przetarg otwarty może z kolei być ograniczony (np. ze względu na kwalifikację osób, sytuację prawną podmiotów ich sytuację finansową) i nieograniczony (czyli dla każdego).

Zawarcie umowy następuje przez dokonanie wyboru oferty spośród złożonych do konkursu albo przez przyjęcie najlepszej oferty w czasie licytacji, przy braku przystąpienia innych licytantów. Z chwilą wyboru następuje związanie stron umową, pozostali zaś oferenci stają się wolni. W prostych umowach sprzedaży jest to typowy schemat skutków przetargu, w umowach bardziej skomplikowanych, wymagających rokowań co do rozmaitych szczegó-

łów, przyjęcie oferty prowadzi do dalszych jeszcze uzgodnień, których skutkiem dopiero jest zawarcie umowy. Kwestie te trzeba określić ogłaszając przetarg. Wtedy też można zastrzec prawo odstąpienia od przetargu lub jego unieważnienia. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy nie osiąga się celu przetargu (np. co do ceny) i nie chce się doprowadzić do zawarcia umowy. Należy podkreślić, że przy przetargach publicznych obowiązują inne zasady.

- **umowa adhezyjna**

Umowa adhezyjna jest umową zawieraną w szczególny sposób między przyszłymi kontrahentami. Jej byt opiera się na wzorcach umownych przedstawionych drugiej stronie do bezwarunkowego przyjęcia, albo do odrzucenia. Zawarcie umowy następuje przez przystąpienie. W obrocie gospodarczym umowy adhezyjne występują zwłaszcza w dziedzinie usług, ubezpieczeń i sprzedaży monopolistycznej (np. energia cieplna, elektryczna, gaz, woda, usługi telekomunikacyjne i wiele innych). W umowach międzynarodowej sprzedaży towarów forma taka występuje bardzo rzadko.

- **umowa przedwstępna**

Umowa przedwstępna stanowi kolejny sposób zawarcia umowy, obok trybu ofertowego i rokowań. Treścią tego kontraktu jest obowiązek zawarcia kolejnej, właściwej umowy, zwanej przyrzeczoną lub ostateczną. Transakcje sprzedaży są często poprzedzone umową przedwstępną. Przyczyny tego są różne: zagwarantowanie sobie w przyszłości zawarcia umowy, która spowoduje przeniesienie własności rzeczy w zamian za zapłatę ceny, konieczność zebrania odpowiedniej sumy pieniędzy lub uzyskania kredytu, uregulowanie spraw własnościowych, niezbędne do uzyskania tytułu na zbycie rzeczy itd.

Zgodnie z art. 389 k.c. umowa przedwstępna powinna zawierać co najmniej istotne postanowienia umowy przyrzeczonej oraz termin, z którego upływem umowa ma być zawarta. W wypadku umowy sprzedaży istotnymi postanowieniami są oznaczenie przedmiotu i ceny. W razie uchylania się od zawarcia umowy przyrzeczonej kontrahent ma roszczenie odszkodowawcze oraz, przy spełnieniu przesłanek związanych z formą umowy przyrzeczonej, roszczenie o zawarcie tej umowy (art. 390 k.c.).

d) Forma umowy

Forma umowy sprzedaży jest z reguły dowolna (art. 60 k.c.), chyba że ustawa lub umowa stron przewiduje formę szczególną (art. 76 k.c.). Z art. 75 kodeksu cywilnego wynika ogólna reguła, że forma pisemna jest niezbędna przy sprzedaży towaru za cenę przenoszącą 2 tysiące złotych. Zgodnie z przepisami wprowadzają-

cymi kodeks cywilny, przepisów o formie pisemnej dla celów dowodowych nie stosuje się w zakresie stosunków handlu zagranicznego. Oznacza to, że brak formy pisemnej nie przeszkadza w dowodzeniu istnienia umowy przed sądem, a co za tym idzie dochodzenia wszelkich praw i obowiązków z niej wynikających.

W tym miejscu należy również zwrócić uwagę na ustawę o języku polskim (opublikowaną w Dz. U. nr 90/99 z dnia 8 listopada 1999 r.) Zgodnie z tą ustawą na terytorium RP używa się języka polskiego w obrocie prawnym pomiędzy podmiotami polskimi oraz gdy jedną ze stron jest podmiot polski. Dotyczy to w szczególności nazewnictwa towarów i usług, ofert, reklamy, instrukcji obsługi, informacji o właściwościach towarów i usług, warunków gwarancji, faktur, rachunków i pokwitowań.

Jeżeli stroną umowy, której wykonanie ma nastąpić na terytorium RP, jest podmiot polski, umowę należy sporządzić w języku polskim. Umowa taka może mieć wersję obcojęzyczną, ale podstawą wykładni jest jej wersja polska.

W doktrynie istnieje spór co do konieczności bezwzględnego formułowania umów w języku polskim. Wydaje się, że sporządzenie wersji polskiej umowy jest konieczne w przypadku wyłączenia w jej treści stosowania Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowych umowach sprzedaży (która w swoim art. 11 stanowi, że umowa sprzedaży nie podlega żadnym wymogom co do formy). Sam wybór prawa polskiego jako właściwego dla danej umowy, bez wyłączenia zastosowania przepisów konwencji, nie pociąga za sobą konieczności sporządzenia jej polskiej wersji (odpowiednie przepisy ustawy zostają zastąpione normami wyższego rzędu zawartymi w konwencji wiedeńskiej).

e) Obowiązki stron, skutki zawarcia umowy

Z umowy sprzedaży wynikają wzajemne obowiązki sprzedawcy i kupującego. Sprzedawca jest zobowiązany przenieść własność rzeczy i wydać rzecz, kupujący ma obowiązek zapłacić cenę i rzecz odebrać.

Dodatkowymi obowiązkami sprzedawcy są: udzielenie kupującemu potrzebnych wyjaśnień o stosunkach prawnych i faktycznych dotyczących rzeczy sprzedanej oraz wydanie posiadanych dokumentów tej rzeczy (np. certyfikaty, świadectwa atestacji, homologacji, instrukcje obsługi, dokumenty gwarancyjne, itd.).

Kodeks cywilny precyzuje na czym polega obowiązek jej wydania kupującemu. Stosownie do art. 545 § 1 k.c. strony winny wybrać taki sposób wydania i odebrania rzeczy sprzedanej, aby zapewnić jej całość i nienaruszalność. Właściwościami rzeczy powinien odpowiadać zwłaszcza sposób jej opakowania i przewozu. Na kupującym spoczywa obowiązek zbadania przesyłki, w przypadku przesłania jej na miejsce przeznaczenia za pośrednictwem przewoźnika. Kupujący winien dokonać czynności nie-

zbędnych do ustalenia odpowiedzialności przewoźnika, jeśli stwierdzi, że w czasie przewozu nastąpił ubytek lub uszkodzenie rzeczy (art. 545 § 2 k.c.).

Wydanie rzeczy następuje w terminie określonym w umowie, a gdy brak takiego określenia, niezwłocznie po wezwaniu kupującego (zgłoszeniu się kupującego po odbiór), według ogólnej reguły art. 455 k.c..

Wydanie towaru następuje przez przeniesienie posiadania (art. 348-351 k.c.), z tym, że objęcie towaru w obrocie handlowym może mieć miejsce:

- przez dostarczenie towaru do magazynu kupującego, czyli loco magazyn odbiorcy – w tej sytuacji dostarczenie towaru może nastąpić własnym transportem sprzedawcy lub transportem najętym przez niego. W takiej sytuacji wydanie rzeczy dokonuje się z chwilą objęcia towaru w posiadanie przez kupującego, czyli wyładowania i pokwitowania odbioru;
- przez odebranie towaru z magazynu sprzedawcy, czyli loco magazyn sprzedawcy – w tym przypadku kupujący odbiera towar transportem własnym lub wynajętym;
- przez wysłanie towaru przez przewoźnika – w tym wypadku zostaje zawarta dodatkowa względem sprzedaży umowa przewozu (art. 774 k.c.), do której stosować się będą również liczne przepisy prawa przewozowego i inne, w zależności od użytego środka transportu.

Z zagadnieniem wydania towaru łączy się istotny skutek zawarcia umowy sprzedaży, jakim jest przejście na kupującego korzyści i ciężarów związanych z rzeczą oraz ryzyka jej przypadkowej utraty lub uszkodzenia. Według prawa polskiego skutki te powstają wraz z wydaniem rzeczy. Art. 548 § 1 k.c. stanowi, że z chwilą wydania rzeczy sprzedanej przechodzą na kupującego korzyści i ciężary oraz niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy. Jeżeli strony oznaczyły inną chwilę niż wydanie rzeczy dla przejścia korzyści i ciężarów, to w razie wątpliwości przyjmuje się, że ta sama chwila dotyczy przejścia ryzyka przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy (art. 548 § 2 k.c.).

Ważne jest ustalenie chwili wydania rzeczy kupującemu. Dla wskazanych uprzednio możliwości: loco magazyn kupującego lub loco magazyn sprzedawcy sprawa jest prosta: ryzyko obciąża w pierwszym wypadku sprzedawcę, w drugim kupującego. Dla trzeciej sytuacji rozwiązanie przynosi art. 544 § 1 k.c., który stanowi, że jeżeli rzecz sprzedana ma być przesłana przez sprzedawcę do miejsca, które nie jest miejscem spełnienia świadczenia, poczytuje się w razie wątpliwości, że wydanie zostało dokonane z chwilą, gdy w celu dostarczenia rzeczy na miejsce przeznaczenia sprzedawca powierzył je przewoźnikowi, trudniącemu się przewozem rzeczy tego rodzaju.

Opakowanie towaru jest obowiązkiem sprzedawcy (art. 545 § 1 k.c.). Przepisy są w tej mierze mało szczegółowe. Prawo przewozowe w art. 41 ust. 2 wymaga, aby rzeczy, które ze względu na ich właściwości wymagają opakowania, oddane były przewoźnikowi w opakowaniu określonym w przepisach o normalizacji, a w razie ich braku, w sposób określony przez Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej. Łączy się z tym sankcja odmówienia przyjęcia do przewozu rzeczy, których opakowanie jest niedostateczne. Przepisy szczególne stanowią tylko o niektórych rodzajach opakowań (np. butlach do gazów technicznych, kontenerach). Z reguły sposób opakowania jest określony w normach technicznych dotyczących danego rodzaju towaru.

f) Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady rzeczy

Rękojmia dotyczy wad fizycznych i prawnych rzeczy. Zgodnie z art. 556 k.c. wadą fizyczną rzeczy jest wada zmniejszająca jej wartość lub użyteczność ze względu na cel oznaczony w umowie albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia rzeczy. Wadą fizyczną jest również brak właściwości, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego, oraz wydanie rzeczy w stanie niezupełnym.

Wada prawna ma miejsce wtedy, gdy rzecz sprzedana jest własnością osoby trzeciej, albo jeżeli jest obciążona prawem osoby trzeciej. W razie sprzedaży praw sprzedawca jest odpowiedzialny także za istnienie tych praw.

Uprawnienia wynikające z rękojmi za wady dotyczą wszystkich rzeczy, przysługują z mocy prawa i nie są zależne od wiedzy ani winy sprzedawcy. Jest on zwolniony od odpowiedzialności z tytułu rękojmi jedynie wtedy, gdy kupujący wiedział o wadzie w chwili zawarcia umowy sprzedaży lub, odnośnie do rzeczy oznaczonych co do gatunku i przyszłych, w chwili wydania rzeczy.

Na podstawie kodeksu cywilnego kupującemu przysługują cztery uprawnienia:

- prawo do żądania obniżenia ceny w takim stosunku, w jakim wartość rzeczy wolnej od wad pozostaje do jej wartości obliczonej z uwzględnieniem wad;
- prawo do żądania dostarczenia rzeczy wolnej od wad wtedy, gdy przedmiotem sprzedaży są rzeczy oznaczone co do gatunku;
- żądanie usunięcia wady w przypadku rzeczy oznaczonej co do tożsamości wytworzonej przez sprzedawcę (kupujący ma prawo wyznaczenia sprzedawcy odpowiedniego terminu, z zagrożeniem odstąpienia od umowy po jego bezskutecznym upływie). Uprawnienie kupującego jest bezskuteczne, jeżeli usunięcie wady wymagałoby nadmiernych kosztów sprzedawcy;
- odstąpienie od umowy. Uprawnienie nie przysługuje, jeżeli sprzedawca oświadczy gotowość natychmiastowej wymiany rzeczy wadliwej na wolną od wad albo niezwłocznie wady usunie. Ograniczenie to nie ma zastosowa-

nia, jeżeli rzecz była już wymieniona przez sprzedawcę lub naprawiona, chyba że wady są nieistotne.

Dodatkowym uprawnieniem kupującego jest możliwość żądania naprawienia szkody poniesionej na skutek istnienia wady (art. 566 k.c.).

Zachowanie uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy zależy od pewnych aktów staranności kupującego. Powinien on zawiadomić sprzedawcę o wadzie w ciągu miesiąca od jej wykrycia, a gdy zbadanie rzeczy jest w danych stosunkach przyjęte, w ciągu miesiąca po upływie czasu w którym, przy zachowaniu należytej staranności, mógł wadę wykryć. Jeżeli sprzedaż dotyczyła osób prowadzących działalność gospodarczą, kupujący ma obowiązek zbadać rzecz w czasie i w sposób przyjęty dla rzeczy danego rodzaju oraz zawiadomić niezwłocznie sprzedawcę. Jeżeli wada wyszła na jaw później, obowiązek zawiadomienia powstaje niezwłocznie po jej wykryciu. Zawiadomienie sprzedawcy odbywa się listem poleconym wysłanym we wskazanych powyżej terminach. Brak zawiadomienia powoduje utratę uprawnień z tytułu rękojmi.

Kupujący jest zwolniony od zbadania rzeczy, jeśli sprzedawca wadę podstępnie zataił albo zapewnił kupującego, że wady nie istnieją. Takie zapewnienie może mieć postać świadectwa jakości, atestu, znaku jakości, informacji sprzedawcy co do ilości, wagi towaru itp., a także wynikać z umowy stron.

Odpowiedzialność z tytułu rękojmi strony mogą rozszerzyć, ograniczyć lub wyłączyć. Rozszerzenie odpowiedzialności może nastąpić zawsze. Ograniczenie i wyłączenie odpowiedzialności jest bezskuteczne, jeśli sprzedawca podstępnie zataił wadę przed kupującym.

g) Gwarancja

Gwarancja jest drugim, obok rękojmi, sposobem zabezpieczenia interesów kupującego. Ma umożliwić mu naprawę rzeczy wadliwej w specjalistycznym serwisie na koszt sprzedawcy lub producenta oraz, gdy tego wymaga stan rzeczy, jej wymianę na nową.

W odróżnieniu od rękojmi kupującemu służą tylko dwa uprawnienia: żądanie usunięcia wad fizycznych rzeczy lub dostarczenia rzeczy wolnej od wad. Kolejność realizacji uprawnień należy najczęściej, zgodnie z treścią udzielonej gwarancji, do gwaranta. Także od oświadczenia gwaranta zależy termin, w którym możliwa jest realizacja uprawnień z tytułu gwarancji. Jeśli nie został zastrzeżony w dokumencie gwarancyjnym inaczej, termin ten wynosi 1 rok, licząc od dnia wydania rzeczy kupującemu.

Należy podkreślić fakt, że kupujący może wykonywać uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, niezależnie od uprawnień wynikających z gwarancji.

h) Odpowiedzialność producenta za produkt niebezpieczny

Zgodnie z art. 449 §1 k.c. ten kto wytwarza, w zakresie swojej działalności gospodarczej (producent) produkt niebezpieczny, odpowiada za szkodę wyrządzoną komukolwiek przez ten produkt. Produktem niebezpiecznym jest produkt, który w normalnym użyciu nie zapewnia oczekiwanego bezpieczeństwa. Kodeks cywilny przewiduje odpowiedzialność producenta na zasadzie ryzyka. Solidarną odpowiedzialność z producentem rzeczy ponoszą również wytwórca materiału, surowca lub też części składowej produktu, importer oraz podmiot, który umieszczając na produkcie swoją nazwę, znak towarowy albo też inną informację, podaje się za producenta. Istnieje domniemanie, że niebezpieczny produkt, który spowodował szkodę, został wyprodukowany, a następnie włączony do obrotu przez producenta w ramach prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Producent może zostać zwolniony od odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt, jeśli zostanie wykazane, że:

- nie on wprowadził dany produkt do obrotu,
- włączenie produktu do obrotu nastąpiło poza zakresem działalności gospodarczej producenta,
- właściwości produktu były rezultatem zastosowania przepisów prawa,
- biorąc pod uwagę stan nauki i techniki, nie można było przewidzieć niebezpieczeństwa danego produktu (ryzyko postępu).

Należy podkreślić, że odpowiedzialność producenta nie może być ograniczona lub wyłączona w drodze umownej, także w razie dokonania wyboru prawa obcego.

2. UMOWA SPRZEDAŻY WEDŁUG PRAWA FRANCUSKIEGO

a) Pojęcie umowy sprzedaży

Zgodnie z francuskim kodeksem cywilnym (art. 1582) sprzedaż jest umową, przez którą jedna strona zobowiązuje się dostarczyć rzecz, a druga strona zobowiązuje się do zapłaty ceny.

b) Zawarcie umowy

● Oferta

Według prawa francuskiego oferta jest propozycją, która zawiera wszystkie ważne elementy planowanej umowy i wyraża zgodę oferenta na jej zawarcie. Musi ona zatem być precyzyjna i pełna, aby mogła zostać zaakceptowana i stać się umową. W znaczeniu prawnym oferta zawiera propozycję ścisłą (precyzyjną) i definitywną. Jeśli oferta nie posiada takiego charakteru, to jest to tylko zaproszenie do negocjacji.

Propozycja jest uważana za ścisłą (precyzyjną), jeżeli zawiera elementy przedmiotowo istotne dla umowy, to znaczy np. dla umowy sprzedaży oznaczenie towaru i podanie ceny. Propozycja nie jest natomiast uważana za definitywną, jeżeli zawiera zastrzeżenia. Mogą to być zastrzeżenia wyrażone przez oferenta albo wynikające z natury umowy.

Samo zaproszenie do negocjacji, nie oznacza zgody na zawarcie umowy.

- Zerwanie rokowań

Podczas negocjacji zasadą jest możliwość zerwania rokowań w każdym momencie. Jedyne ograniczenia wynikają z zasady dobrej wiary i lojalności przy prowadzeniu negocjacji. Jeżeli zerwanie negocjacji było następstwem działania w złej wierze lub niełojalnie prowadzonych rokowań, wówczas mamy do czynienia z nadużyciem prawa, co pociąga za sobą odpowiedzialność. Sankcją za takie naruszenie prawa może być jedynie zapłata odszkodowania, a nie przymus zawarcia umowy.

- Oferta a umowa przedwstępna

Oferta jest jednostronnym, oświadczeniem woli oferenta, natomiast umowa przedwstępna jest zgodnym oświadczeniem stron o możliwości zawarcia w przyszłości umowy definitywnej. Przykładem umowy przedwstępnej może być przyrzeczenie sprzedaży, list intencyjny, umowa pierwokupu. Nie tworzą one definitywnie umowy, ale pozostawiają beneficjentowi tych czynności możliwość jej zawarcia, np. beneficjent przyrzeczenia sprzedaży może wybrać czy chce daną rzecz nabyć.

- Forma oferty

Oferta może być sformułowana w sposób wyraźny (pisemnie lub ustnie) lub dorozumiany np. poprzez wystawę sklepową. Może być skierowana do określonej osoby albo do nieokreślonych adresatów (oferta składana publicznie). W tym ostatnim przypadku ważne jest odróżnienie oferty w ścisłym tego słowa znaczeniu od zaproszenia do rokowań.

W przypadku oferty skierowanej przez osobę prowadzącą działalność gospodarczą do konsumenta prawo francuskie przewiduje dużo większe wymagania formalne co do treści.

- Odwołanie oferty

Jeśli oferent wyznaczył czas, w ciągu którego będzie oczekiwał na odpowiedź, nie może odwołać oferty w ciągu tego okresu. Jeżeli oferta zostanie odwołana przed upływem wyznaczonego przez oferenta terminu, konsekwencje tego mogą być różne: albo zapłata odszkodowania albo zawarcie umowy pomimo odwołania oferty.

- Przyjęcie oferty

Zasadą jest, że osoba, do której skierowana jest oferta może ją odrzucić. Jedynym wyjątkiem od tej zasady jest odmowa sprzedaży konsumentowi. Aby doszło do zawarcia umowy, oferta musi być zaakceptowana w całości bez żadnych zastrzeżeń. W przypadku braku pełnej i prostej akceptacji możemy mieć do czynienia z:

- kontrpropozycją – wyrażeniem zgody na ofertę w sposób zmieniający element oferty. Kontrpropozycja jest traktowana jako nowa oferta;
- zasadniczym porozumieniem (*accord de principe*) – zgodą na niektóre, główne elementy umowy, z pozostawieniem pewnych warunków do negocjacji (np. porozumienie co do ceny zostało osiągnięte, natomiast sposób zapłaty pozostaje do ustalenia);
- częściową zgodą (*accord partiel*) – w tym przypadku zakłada się, że oferta zawierała dużo elementów i niektóre z nich zostały zaakceptowane.

- Forma przyjęcia oferty

Forma przyjęcia oferty jest w zasadzie dowolna. Z reguły będzie to forma pisemna, czasem ograniczona do podpisu. Akceptacja oferty może być również ustna, a nawet dorozumiana. Zasadą jest jednak, że nie można uznać milczenia za sposób przyjęcia oferty. Od tej zasady założenia istnieją 3 wyjątki:

- jeśli strony były już ze sobą w stosunkach gospodarczych i zawarły taki sam rodzaj umowy, strona, która otrzymała nowe zamówienie i nie chce zawrzeć umowy, powinna to wyraźnie oświadczyć (zaprotestować). W przeciwnym razie milczenie zostanie uznane za wyrażenie zgody;
- jeżeli zwyczaj panujący w danej branży wymaga od osoby prowadzącej działalność wyrażonej odmowy, gdy nie chce przyjąć oferty;
- jeśli oferta przewiduje jednostronne i wyłączne korzyści dla tego, dla kogo jest przeznaczona, istnieje domniemanie, że zostaje zaakceptowana.

Akceptacja dotyczy tylko tych postanowień, które druga strona mogła poznać. Ponieważ często w obrocie gospodarczym, opracowywane są dokumenty przeznaczone do podpisu przez klienta zwane „ogólnymi warunkami sprzedaży”, prawo francuskie przewiduje, że postanowienia tam zawarte wiążą drugą stronę tylko wówczas, gdy mogła ona się z nimi zapoznać.

- Skutek przyjęcia oferty

Skutkiem przyjęcia oferty jest zawarcie umowy. Określenie momentu zawarcia umowy może nastręczać problemy w przypadku akceptacji listownej oferty. W prawie francuskim nazwane jest to „umowa między nieobecnyimi”. Zasa-

dą jest, że umowę uznaje się za zawartą od chwili wysłania akceptacji oferty. Adresat oferty może po wysłaniu odwołać swoją ofertę pod warunkiem, że nie dotarła ona jeszcze do oferenta. Może to zrobić np. telefonicznie.

Wyjątkowo, moment zawarcia umowy może zostać przesunięty w czasie jeżeli umowa wymaga wypełnienia formalności zewnętrznych (np. otrzymanie pozwolenia administracyjnego).

c) Forma umowy

W prawie francuskim obowiązuje zasada swobody formy. Forma szczególna jest wymagana tylko dla kilku typów umów (np. dotyczących nieruchomości, darowizny).

Forma pisemna jest wymagana dla umów, których wartość przekracza 5 tysięcy franków. Jest to forma zastrzeżona dla celów dowodowych. Forma pisemna nie jest wymagana w obrocie gospodarczym między profesjonalistami – dowód na istnienie umowy może być przeprowadzony wszystkimi możliwymi środkami.

d) Składniki umowy

Umowa sprzedaży jest zawarta, jeżeli strony porozumiały się w kwestii przedmiotu i ceny. Musi być ona określona i wyznaczona przez strony. Cenę może określić również osoba trzecia powołana przez strony, ale w przypadku, gdy nie chce ona albo nie może oszacować ceny, umowa sprzedaży nie jest zawarta (art. 1591 k.c. fr.).

e) Obowiązki stron, skutki zawarcia umowy

Art. 1602 francuskiego kodeksu cywilnego stanowi, że sprzedawca jest zobowiązany jasno objaśnić to, do czego się zobowiązuje. Wszystkie postanowienia niezrozumiałe i dwuznaczne są interpretowane na jego niekorzyść. Sprzedawca ma dwa główne obowiązki. Jest to wydanie rzeczy sprzedanej oraz udzielenie gwarancji. Prawo francuskie określa jakie zachowanie spełnia przesłankę wydania rzeczy (w art. 1604-1607 francuskiego kodeksu cywilnego).

Wydanie jest to przeniesienie rzeczy sprzedanej w posiadanie i władzę kupującego. Obowiązek wydania nieruchomości jest spełniony ze strony sprzedawcy w momencie oddania kluczy, jeśli chodzi o budynek lub w momencie przekazania tytułu posiadania. Wydanie majątku ruchomego może odbyć się albo przez faktyczne wydanie rzeczy, przez wydanie kluczy od budynku, które do niego przynależą, albo, w pewnych przypadkach, przez samo porozumienie stron, jeżeli wydanie nie może się odbyć w momencie sprzedaży lub kupujący ma już rzecz sprzedawaną w swoim posiadaniu z innego tytułu prawnego.

Jeżeli nie ustalono inaczej, koszty wydania rzeczy ponosi sprzedawca, a koszty odebrania kupujący. Wydanie rzeczy powinno się odbyć w miejscu i czasie sprzedaży, jeżeli nie było inaczej ustalone. Jeżeli sprzedawca nie wydał rzeczy w czasie uzgodnionym przez strony, nabywca może, według swojego wyboru, żądać rozwiązania umowy sprzedaży albo wejść w posiadanie rzeczy, jeśli zwłoka wynikała tylko z winy sprzedawcy. W każdym przypadku, sprzedawca powinien zapłacić odszkodowanie, jeżeli z powodu niedotrzymania terminu wydania rzeczy nabywca poniósł szkodę.

Sprzedawca nie jest zobowiązany dostarczyć rzeczy, jeżeli nie wyznaczył kupującemu terminu na zapłatę, a kupujący nie zapłacił ceny. Sprzedawca nie jest również zobowiązany do wydania rzeczy (nawet jeśli wyznaczył termin na zapłatę), jeżeli kupujący zbankrutował lub jest w stanie niewypłacalności, a sprzedawca ma uzasadnioną obawę, że straci zapłatę.

Rzecz powinna być wydana w stanie, w jakim znajdowała się w momencie sprzedaży. Od tego dnia wszystkie pożytki przynależą nabywcy. Głównym obowiązkiem kupującego jest zapłata ceny w dniu i miejscu oznaczonym przez umowę sprzedaży. Jeżeli umowa inaczej nie stanowi, kupujący powinien zapłacić cenę w miejscu i czasie wydania rzeczy. Zgodnie z art. 1654 francuskiego kodeksu cywilnego sprzedawca może domagać się rozwiązania umowy sprzedaży, jeżeli kupujący nie zapłacił ceny.

Zgodnie z prawem francuskim skutkiem zawarcia umowy sprzedaży jest przejście na kupującego korzyści i ciężarów związanych z rzeczą oraz ryzyka jej przypadkowej utraty lub uszkodzenia.

Prawo własności rzeczy przechodzi na kupującego w momencie zawarcia umowy sprzedaży, tj. od chwili, gdy strony uzgodnią przedmiot sprzedaży (rzecz) i cenę, nawet jeśli rzecz nie została jeszcze dostarczona, a cena zapłacona (art. 1583 francuskiego kodeksu cywilnego). Wyjątek od tej zasady stanowi sprzedaż towarów, które nie są sprzedane w całości, ale na wagę, na miarę i na sztuki. W stosunku do nich, ryzyko utraty lub zniszczenia ponosi sprzedawca do momentu ważenia, zmierzenia lub policzenia.

f) Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady rzeczy

Sprzedawca jest odpowiedzialny wobec kupującego za wady prawne i fizyczne rzeczy (w tym wady ukryte).

Ogólna konstrukcja odpowiedzialności sprzedawcy za wady prawne nie różni się od regulacji przewidzianej w prawie polskim. Podobnie przedstawia się sprawa z odpowiedzialnością sprzedawcy za wady ukryte.

g) Odpowiedzialność producenta za produkt niebezpieczny

Zgodnie z postanowieniami art. 1386-1 francuskiego kodeksu cywilnego producent ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną przez wytworzony przez siebie niebezpieczny produkt niezależnie od tego czy jest związany umową z poszkodowanym.

Producentem, zgodnie z prawem francuskim, jest wytwórca gotowego produktu, wytwórca jego części składowych, podmiot który umieszcza na produkcie swój znak towarowy i podaje się za producenta oraz importer produktu na rynek Wspólnoty Europejskiej.

W przypadku, gdy szkoda zostanie spowodowana przez niebezpieczny produkt połączony z innym produktem, producent części składowej jest solidarnie odpowiedzialny z osobą, która dokonała połączenia.

Za rzeczy uznawane są ruchomości (również połączone z nieruchomością) oraz energia elektryczna. Produkt należy uznać za niebezpieczny, jeśli nie spełnia warunków bezpieczeństwa, których mógł oczekiwać konsument w oparciu o jego wygląd, cel w jakim miał być użyty oraz czas, kiedy został włączony do obrotu. Należy podkreślić, iż w przypadku dochodzenia roszczenia ciężar dowodu spoczywa na poszkodowanym konsumentcie. Musi on, zgodnie z postanowieniami art. 1386-9 francuskiego kodeksu cywilnego, udowodnić swoją stratę, defekt produktu oraz związek przyczynowy między wadą a szkodą.

Francuski kodeks cywilny przewiduje szereg okoliczności wyłączających odpowiedzialność producenta. Nie ponosi on odpowiedzialności, gdy wykaże, że:

- nie włączył wadliwego produktu do obrotu,
- cecha, która spowodowała, że produkt stał się niebezpieczny, nie istniała w momencie wejścia towaru na rynek,
- towar nie został wyprodukowany do celów handlowych,
- defekt jest rezultatem stosowania bezwzględnie wiążących norm,
- stan wiedzy w momencie wprowadzenia towaru do obrotu nie pozwalał na stwierdzenie, że produkt jest niebezpieczny.

Należy podkreślić, iż odpowiedzialność producenta może ulec ograniczeniu, jeżeli poza wadą produktu zostanie wykazana wina osoby poszkodowanej. Nie można natomiast odpowiedzialności za produkt niebezpieczny ograniczyć na drodze umownej. Uprawnienia konsumenta do dochodzenia roszczeń z tego tytułu są ograniczone w czasie. Producent ponosi odpowiedzialność tylko przez 10 lat od momentu wprowadzenia wadliwego produktu do obrotu. Ponadto konsument może dochodzić swoich praw w ciągu 3 lat od chwili, w której dowiedział się lub z łatwością mógł się dowiedzieć o zaistniałej szkodzie.

Rozdział IX

UMOWA DYSTRYBUCJI

Umowa o dystrybucję towarów wykształciła się w praktyce i jest obecnie bardzo rozpowszechniona. Dystrybutor towarów to samodzielny przedsiębiorca, który podejmuje się stałej sprzedaży określonych towarów pochodzących od określonego producenta na wyodrębnionym rynku. Przedmiotem dystrybucji (działalności dystrybutora) są zwykle towary o charakterze markowym, rozpoznawane przez klientów. Bardzo często dystrybutor otrzymuje od producenta prawo wyłączności sprzedaży jego towarów na określonym rynku. Staje się wtedy dystrybutorem wyłącznym. Dystrybutor towarów występuje w umowie sprzedaży w charakterze samodzielnego podmiotu, bowiem dokonuje jej we własnym imieniu i na własny rachunek. Często dystrybutor korzysta z pomocy i know-how producenta oraz podlega jego kontroli z racji przynależności do sieci dystrybucyjnej producenta.

Cechą charakterystyczną umowy dystrybucji towarów jest stałość współpracy gospodarczej między dystrybutorem a producentem.

Do umowy dystrybucji, w części dotyczącej przeniesienia własności towarów i zapłaty ceny, stosuje się regulacje dotyczące umowy sprzedaży.

CZEŚĆ III

**PRAWO CELNE,
PODATEK AKCYZOWY,
PODATEK VAT**

Rozdział X

PRAWO CELNE

1. UWAGI WSTĘPNE

W 1992 r. Rada Unii Europejskiej wprowadziła rozporządzeniem Wspólnoty Kodeks Celny. Jest to kompleksowy akt prawny, określający zasady, mechanizmy i procedury stosowane w handlu wspólnoty z państwami trzecimi. Obszar celny Wspólnoty obejmuje lądowe terytoria państw członkowskich, w tym Francji oraz ich wody terytorialne i przestrzeń powietrzną. Ponadto w jego skład wchodzi również terytorium Księstwa Monako.

Na mocy umów dwustronnych lub jednostronnych WE przyznała niektórym państwom preferencje celne. Preferencje dwustronne wiążą Wspólnoty między innymi z Polską. W odniesieniu do pewnych grup towarowych ich stosowanie ograniczone jest przez kontyngenty i pułapy wolumenu towarów. Wysokość progów zależy od stopnia rozwoju krajów traktowanych preferencyjnie oraz potrzeb ochrony rynków poszczególnych produktów we Wspólnocie. Preferencje przybierają następujące formy:

- autonomicznego zawieszenia poboru cła wobec importu towarów przemysłowych;
- obniżenia stawek celnych wobec pewnych towarów rolno-spożywczych (dotyczy to towarów nie objętych Wspólną Polityką Rolną);
- kontyngentów taryfowych dla tekstyliów, czyli maksymalnych wielkości importu podlegającego określonej stawce celnej;
- autonomicznego zawieszania ceł lub kontyngentów dla niektórych wyrobów stalowych.

Każda z wymienionych grup preferencji stanowi przedmiot odrębnego rozporządzenia Rady. Do rozporządzeń tych załączone są listy objętych preferencjami państw i terytoriów.

Na obszarze Wspólnoty Europejskiej obowiązuje Wspólna Taryfa Celna oraz ośmiocyfrowa Nomenklatura Scalona oparta na tak zwanym Systemie Zharmonizowanym. Taryfa Celna szereguje towary według kryterium ich przetworzenia. Tabela składa się z pięciu kolumn. Są to:

- kody CN,
- nazwy (opisy) towarów,

- stawka celna autonomiczna,
- stawka celna umowna,
- dodatkowa jednostka miary stosowana w transakcjach danym towarem.

Autonomiczna stawka celna to stawka ustalona przez Wspólnotę Europejską, natomiast stawka umowna wynika z umów międzynarodowych, których stroną jest ta organizacja. Stawki autonomiczne stosowane są wtedy, gdy w umowach międzynarodowych nie przyjęto stawki umownej w odniesieniu do danego towaru i mogą być stosowane, gdy cło umowne jest wyższe od autonomicznego.

W odniesieniu do niektórych towarów ustanawiane są okresowe zawieszenia poboru cła. Ustalenia te zawarte są w odnośnikach do Wspólnej Taryfy Celnej lub w specjalnych rozporządzeniach.

W trybie autonomicznym lub w następstwie umów międzynarodowych ustalane są zwolnienia od opłat celnych. Dotyczą one w szczególności przesyłek handlowych o małej wartości, mienia przesiedleńczego, upominków, próbek, wzorów, dóbr przewożonych przy przenoszeniu działalności gospodarczej, ruchu przygranicznego w ramach wymiany kulturalnej, naukowej, imprez sportowych, pomocy charytatywnej, mienia dyplomatów, itp. W niektórych natomiast przypadkach, w odniesieniu do pewnych krajów, bądź określonych podmiotów gospodarczych, stosowane są cła odwetowe, antydumpingowe lub kompensacyjne (antysubwencyjne). Formalnie biorąc, mają one służyć ochronie rynku Wspólnoty przed nieuczciwą konkurencją z zewnątrz.

Oprócz stawek celnych Wspólna Taryfa wymienia również dwa inne rodzaje opłat. Są to zmienne opłaty wyrównawcze dla artykułów rolnych (AGR), oraz opłaty dodatkowe dla przetworów rolno-spożywczych (ruchomy element MOB), obciążające zawartość poszczególnych składników (takich jak cukier czy mleko) w przetworach.

Wszystkie ustalenia dotyczące zakresu stosowania Wspólnej Taryfy Celnej znaleźć można w Zintegrowanej Taryfie Wspólnoty Europejskiej (TARIC). Jest to czterotomowa publikacja wydawana co roku przez Urząd ds. Oficjalnych Publikacji Wspólnoty. Zawiera ona, oprócz podstawowych stawek celnych, szczegółowe informacje o następujących zagadnieniach:

- zawieszeniach ceł autonomicznych,
- preferencjach taryfowych przyznanych poszczególnym krajom lub grupom krajów,
- ograniczeniach ilościowych (kontyngentach i plafonach) w handlu z poszczególnymi krajami,
- cłach antydumpingowych i kompensacyjnych,
- walutowych kwotach wyrównawczych,

- licencjach importowych,
- indeksach średnich okresowych cen niektórych łatwo psujących się warzyw i owoców,
- elementach zmiennych doliczanych do cła na przetworzone artykuły spożywcze,
- ustaleniach dotyczących artykułów włókienniczych.

W Taryfie Celnej uwzględniane są również przejściowe zasady handlu z poszczególnymi krajami.

2. REŻIMY CELNE

Główna część Kodeksu Celnego Wspólnoty poświęcona jest problemowi rozmaitych reżimów ekonomicznych, zwanych też „przeznaczeniami celnymi”. Ogólną zasadę w tym względzie wyraża art. 58, który stanowi, iż w braku postanowień przeciwnych, każdy towar, niezależnie od swego charakteru, ilości i pochodzenia, będzie mógł uzyskać kwalifikację do każdego reżimu celnego. Oczywiście, zasada ta jest ograniczona wymogiem spełnienia, zarówno przez towar, jak i wnioskodawcę, wszystkich warunków kwalifikacji do danego reżimu celnego. Możliwe są ograniczenia kwalifikacji towarów do poszczególnych reżimów, wynikające z potrzeb ochrony:

- porządku publicznego, moralności i bezpieczeństwa,
- zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin,
- dziedzictwa historycznego i artystycznego,
- własności przemysłowej i handlowej.

Kodeks Celny wymienia i definiuje następujące reżimy celne:

- Dopuszczenie do wolnego obrotu;
- Reżimy zawieszenia:
 - tranzyt zewnętrzny,
 - skład celny,
 - przerób uszlachetniający w wersji z zawieszeniem,
 - przekształcenie pod nadzorem celnym,
 - przywóz (import) czasowy;
- Reżimy ekonomiczne

Reżimy zawieszenia, z wyjątkiem tranzytu zewnętrznego, są jednocześnie nazywane reżimami „ekonomicznymi”. Do tej kategorii dochodzą dodatkowo:

- przerób uszlachetniający czynny w wersji ze zwrotem,
- przerób uszlachetniający bierny;

- **Inne reżimy celne.** Do tej kategorii należą:
 - strefy wolnocłowe,
 - ponowny wywóz (reeksport),
 - zniszczenie i porzucenie.

Możliwość korzystania z określonego reżimu celnego zależy od wydania zezwolenia przez stosowne władze celne. Zezwolenie takie może zostać wydane, jeśli spełnione są następujące warunki:

- wnioskodawca jest osobą dającą gwarancje właściwego przebiegu procedury;
- władze celne są w stanie zapewnić należyty nadzór nad przebiegiem procedury, bez konieczności używania środków, które są nadmierne w stosunku do znaczenia ekonomicznego operacji, będącej przedmiotem danej procedury.

Władze celne mogą uzależnić wydanie zezwolenia na korzystanie z określonego reżimu celnego od złożenia stosownego zabezpieczenia na poczet ewentualnych należności celnych.

Prawa i obowiązki zawarte w zezwoleniu mogą zostać zbyte lub przekazane osobom trzecim na warunkach określonych przez władze celne.

a) Przerób uszlachetniający

Jest to odpłatny przerób (uszlachetnienie) towarów otrzymanych w tym celu czasowo z zagranicy lub wysłanych za granicę. Warunkiem przerobu uszlachetniającego jest, aby przerabiany towar pozostawał podczas przerobu własnością wysyłającego i jemu był zwrócony. Przerób uszlachetniający jest nazywany czynnym dla tego kraju, w którym odbywa i do którego wpływa zapłata oraz biernym dla kraju, który powierza towar za granicę i z którego pochodzi zapłata. W wyniku przerobu uszlachetniającego następuje zwiększenie wartości towaru, jednakże bez zmiany jego rodzaju.

Przerób uszlachetniający jest często mylony z produkcją eksportową realizowaną na zlecenie zagranicznych firm, które dostarczają producentom surowców, półfabrykatów i wzorów produkcyjnych.

● **aktywny przerób uszlachetniający**

Towary pochodzące z krajów trzecich mogą być czasowo przywożone bez zapłaty cel i podatków i bez ilościowych ograniczeń w celu przetworzenia, a następnie wyeksportowania na rynki zagraniczne pod postacią wyrobów przetworzonych. Wspólnota rezygnuje ze ściągania opłat celnych od towarów objętych tą procedurą. Ma to na celu popieranie rodzimego przemysłu przetwarzającego surowce i półfabrykaty obce w produkcji wyrobów przeznaczonych na eksport. W wyniku przerobu aktywnego powstają towary zwane „kompen-

sacyjnymi”. Warunki, jakie musi spełnić podmiot zainteresowany korzystaniem z procedury przerobu aktywnego, to:

- siedziba lub miejsce zamieszkania we Wspólnocie,
- możliwość identyfikacji towarów importowanych w produktach kompensacyjnych,
- przesłanki ekonomiczne: stworzenie dogodnych warunków do eksportu ze Wspólnoty bez uszczerbku dla producentów wspólnotowych.

● **bierny przerób uszlachetniający**

W reżimie biernego przerobu uszlachetniającego porządek działań jest odwrotny niż przy przerobie aktywnym. Towary są bowiem najpierw eksportowane czasowo poza terytorium celne Wspólnoty, przetwarzane w krajach trzecich, a wreszcie ponownie sprowadzone pod postacią uzyskanych wyrobów (wyroby kompensacyjne), przy całkowitym lub częściowym zwolnieniu z opłat celnych.

b) Przekształcenie pod nadzorem celnym

Wspólna Taryfa Celną skonstruowana jest w ten sposób, że stawki na surowce i półfabrykaty są niższe od stawek na wyroby przetworzone. Zapewnia to ochronę wspólnotowego przemysłu przetwórczego. W niektórych jednak wypadkach kwota ceł od wyrobów gotowych jest niższa od tej nakładanej na surowce, służące do produkcji danego wyrobu. Aby nie zachęcać do sprowadzania towarów gotowych tego rodzaju i motywować do rozpoczęcia przetwarzania surowców w innym kraju, stosuje się procedurę przekształcania pod nadzorem celnym. Z procedury tej mogą korzystać wyłącznie towary zamieszczone w specjalnym wykazie, opracowanym przez Komitet Kodeksu Celnego. Wykaz ten zawiera również opis dopuszczalnego przetworzenia, które daje prawo do ubiegania się o zastosowanie procedury przekształcania pod nadzorem celnym. Zawartość wykazu towarów dopuszczonych do przekształcania pod nadzorem celnym jest, oczywiście, zmieniana co jakiś czas, zgodnie z trendami produkcyjnymi, pojawiającymi się we Wspólnocie.

Reżim przekształcania pod nadzorem celnym polega na wprowadzeniu na obszar celny Wspólnoty towarów niewspólnotowych w celu zmiany ich rodzaju i stanu. Towary te nie są obciążane cłami w momencie przywozu, odpowiednie cła nakłada się na nie po przetworzeniu. Są wówczas nazywane „produktami przetworzonymi”. Zezwolenie wydaje się na wniosek podmiotu, który dokonuje samodzielnie – lub zleca dokonanie przekształcania. Aby władze celne mogły udzielić wnioskodawcy zezwolenia, muszą zostać spełnione określone warunki:

- podmiot musi mieć siedzibę na obszarze Wspólnoty,
- możliwe jest zidentyfikowanie w produktach przetworzonych towarów importowanych,

- w wyniku przekształcenia następuje nieodwracalna zmiana rodzaju towaru,
- korzystanie z tej procedury nie stanowi obejścia przepisów dotyczących zasad pochodzenia oraz ograniczeń ilościowych przywozu,
- dzięki przekształceniu utrzymywana jest na obszarze Wspólnoty działalność przetwórcza w danej dziedzinie, a sama operacja nie zagraża producentom wyrobów podobnych.

c) Warunki ekonomiczne dopuszczenia do reżimów celnych

Kodeks Celný Wspólnoty uzależnia procedury przerobu uszlachetniającego i przekształcenia pod nadzorem od spełnienia przez wnioskodawcę określonych warunków. Na szczególną uwagę zasługują wymienione we wszystkich trzech przypadkach warunki ekonomiczne.

Warunki ekonomiczne uważa się za spełnione, między innymi, w następujących przypadkach:

- operacja przerobu lub przekształcenia, w przypadkach gdy:
 - jest przedmiotem umowy dotyczącej przerobu, zawartej z osobą z państwa trzeciego,
 - dotyczy towarów o niehandlowym charakterze,
 - obejmuje naprawę, wypełnianie, dopasowanie,
 - dotyczy zwyczajowych form konserwacji towarów, polepszania ich wyglądu, jakości rynkowej czy też przygotowania do sprzedaży,
 - dotyczy towarów zajmujących określoną pozycję nomenklatury scalonej;
- towary porównywalne do towarów kompensacyjnych nie są produkowane we Wspólnocie, zajmują tę samą pozycję nomenklatury scalonej w kodzie ośmiocyfrowym, mają tę samą jakość handlową i charakterystykę techniczną;
- towary porównywalne nie są produkowane we Wspólnocie w wystarczającej ilości;
- towary porównywalne nie mogą zostać dostarczone wnioskodawcy przez wspólnotowych producentów w rozsądnym czasie, odpowiadającym długości operacji przerobu;
- towary porównywalne są produkowane we Wspólnocie, jednakże nie mogą być wykorzystane z następujących powodów:
 - ich cena uczyniłaby operację przerobu nieopłacalną ekonomicznie,
 - ich jakość lub charakterystyka nie są wystarczające do operacji przerobu,
 - nie odpowiadają wyraźnie określonym wymaganiom nabywcy produktów kompensacyjnych,
 - produkty kompensacyjne muszą być wykonane z towarów importowanych, jeśli jest to niezbędne dla poszanowania ochrony własności intelektualnej lub przemysłowej;

- wnioskodawca spełnia następujące warunki:
 - w danym okresie zaspokaja 80% swoich potrzeb na surowce podobne do wytwarzanych produktów kompensacyjnych dzięki towarom porównywalnym,
 - czyni starania o zapewnienie sobie odpowiednich dostaw,
 - czyni niezbędne kroki w celu zaopatrzenia się w niezbędne surowce i nie otrzymuje żadnej oferty z terytorium Wspólnoty,
 - zajmuje się produkcją lub naprawą i konserwacją samolotów na potrzeby lotnictwa cywilnego.

Osoba wnioskująca o dopuszczenie towarów do reżimów przerobu lub przekształcenia powinna wykazać w swym wniosku spełnianie warunków ekonomicznych. Jeśli władze celne uznają, że warunki ekonomiczne są spełnione z innych powodów, niż wymienione powyżej, nie mogą wydać zezwolenia na okres przekraczający dziewięć miesięcy.

W przypadkach wątpliwości służby celne mogą zasięgać opinii Komisji Europejskiej w celu stwierdzenia, czy w danym przypadku spełnione są warunki ekonomiczne.

Zalecenia Komisji określają również elementy, które nie powinny być brane pod uwagę jako podstawa wydania zezwolenia na dopuszczenie do reżimu przerobu bądź przekształcenia:

- fakt, że potencjalny dostawca towarów porównywalnych jest konkurentem podmiotu dokonującego operacji przerobu lub przekształcenia,
- fakt, że towary te produkowane są we Wspólnocie przez jednego wytwórcę.

d) Czasowy przywóz

Reżim czasowego przywozu przewiduje używanie na terenie Wspólnoty towarów niewspólnotowych, które nie zostają obciążone cłami (lub obciążone częściowo) i poddane środkom polityki handlowej WE. Towary te są przeznaczone do ponownego wywozu (reeksportu) bez poddawania ich przekształceniom, oprócz naturalnej deprecjacji wywołanej ich użyciem. Czasowy wywóz poddany jest normalnym zasadom eksportu, polityki handlowej, jak i wszelkim niezbędnymi czynnościami administracyjnymi.

Listę towarów, które mogą zostać objęte działaniem procedury przywozu czasowego, określają Postanowienia Wprowadzające Kodeks Celny. Procedura przywozu czasowego dotyczy następujących grup towarów:

- kontenerów;
- środków transportu;

- i innych:
 - materiałów zawodowych,
 - elementów wystaw, targów, ekspozycji, kongresów,
 - materiałów edukacyjnych,
 - materiałów naukowych,
 - materiałów medycznych, chirurgicznych i laboratoryjnych,
 - materiałów do walki ze skutkami katastrof,
 - opakowań trwałych,
 - matryc, form, wzorów, próbek towarów,
 - przyrządów pomiarowych,
 - narzędzi i instrumentów,
 - dzieł sztuki na wystawy,
 - rzeczy osobistych podróźnych,
 - wysyłek pocztowych „na okaziciela”.

Jeżeli towar nie może być całkowicie zwolniony od cła, gdyż nie spełnia warunków przewidzianych bądź w ustawodawstwie Wspólnoty, bądź to w konwencjach międzynarodowych, obciążony zostaje płatnością 3% wartości cła ostatecznego za każdy miesiąc przebywania na obszarze celnym WE.

Zamiast zwolnienia częściowego władze celne mogą udzielić zwolnienia całkowitego, jeśli nie narusza to konkurencji w ramach Wspólnoty Europejskiej lub nie szkodzi interesom gospodarczym podmiotów wspólnotowych.

Warto wiedzieć, że zgodnie z polskim prawem celnym (art. 4) każda osoba zamierzająca faktycznie dokonać przywozu lub wywozu może uzyskać od organu celnego informację o stosowaniu przepisów prawa celnego. Informacje udzielane są bezpłatnie, jednakże koszty poniesione przez organ celny, związane z analizami lub ekspertyzami, opiniami biegłych, a także przechowywaniem, dozowaniem, ubezpieczeniem, zniszczeniem oraz z odesłaniem towarów do wnioskodawcy podlegają zwrotowi przez wnioskodawcę.

Prezes Głównego Urzędu Ceł wydaje również w formie decyzji, na pisemny wniosek osoby, wiążącą informację taryfową dotyczącą klasyfikacji towaru według kodu taryfy celnej.

Przedmiotem wiążącej informacji taryfowej jest klasyfikacja towarów według nomenklatury towarowej taryfy celnej.

Rozdział XI

AKCYZA

Funkcjonujący obecnie we Francji jak i innych krajach Unii Europejskiej system podatków akcyzowych został wprowadzony z dniem 1 stycznia 1993 r. w związku z utworzeniem rynku wewnętrznego. Podstawową dyrektywą konstruującą ten system jest Dyrektywa 92/12/EWG z 25 lutego 1992 r. w sprawie przepisów ogólnych dotyczących wyrobu podlegających opodatkowaniu podatkiem akcyzowym oraz w sprawie składowania, przepływu i nadzorowania takich wyrobów. Była ona już pięciokrotnie nowelizowana (Dz. Urz. WE seria L nr 390 z 31.12.92, Dz. Urz. WE seria L nr 365 z 31.12.94, Dz. Urz. WE seria L nr 8 z 11.01.97, Dz. Urz. WE seria L nr 161 z 01.07.2000, Dz. Urz. WE seria L nr 193 z 29.07.2000). Dyrektywa 92/12/EWG ustala zasady obrotu produktami objętymi akcyzą i sposobu pobierania akcyzy w stosunku do towarów wyprodukowanych w krajach członkowskich lub importowanych do Unii z krajów trzecich. Uzupełniona jest dyrektywami szczegółowymi dotyczącymi opodatkowania poszczególnych wyrobów akcyzowych.

1. ZAKRES PRZEDMIOTOWY AKCYZY

Zgodnie z art. 3, ust.1 Dyrektywy 92/12/EWG dotyczy ona:

- olejów mineralnych
- alkoholu i napojów alkoholowych
- wyrobów tytoniowych.

Towary te są zdefiniowane we właściwych dyrektywach.

2. KONSTRUKCJA AKCYZY (przedmiot opodatkowania, moment powstania obowiązku podatkowego, podatnicy)

Zgodnie z Dyrektywą 92/12/EWG towary podlegają opodatkowaniu akcyzą, jeżeli są wyprodukowane w krajach członkowskich lub importowane z krajów trzecich. Podatek jest pobierany w momencie przeznaczenia towarów do konsumpcji na rzecz państwa członkowskiego, w którym towary te są nabywane przez konsumenta, według stawek obowiązujących w tym państwie. Powstanie obowiązku podatkowego w momencie przekazania towaru do konsumpcji powoduje rozciągnięcie zakresu przedmiotowego podatku na konsumpcję własną i ubytki towarów. Podatek akcyzowy staje się wymagalny w chwili wprowadzenia towarów na rynek lub w chwili zanotowania braków objętych podatkiem akcyzowym.

Przez wprowadzenie na rynek towarów objętych podatkiem akcyzowym rozumie się:

- każde wprowadzenie towaru poza system zawieszenia podatku włącznie z wprowadzeniem nieformalnym,
- wszelkie wytwarzanie tych towarów, włącznie z wytwarzaniem nietypowym, z wyłączeniem przepisów zawieszających pobór podatku akcyzowego,
- wszelki przywóz tych towarów, włącznie z przywozem nieformalnym, w przypadku gdy towary te nie zostały objęte przepisami zawieszającymi pobór podatku akcyzowego.

Jako warunki wymagalności oraz stawki podatku akcyzowego przyjmuje się warunki i stawki obowiązujące w dniu, w którym podatek akcyzowy staje się wymagalny w tym państwie członkowskim, w którym następuje jego wprowadzenie na rynek lub zanotowanie braków.

3. ZWOLNIENIA PRZEWIDZIANE WE WSPÓLNOTOWYM SYSTEMIE AKCYZY

Zgodnie z Dyrektywą 92/12/EWG produkty objęte podatkiem akcyzowym są zwalniane z obowiązku płacenia podatku akcyzowego, jeżeli są przeznaczone :

- na dostawy w ramach stosunków dyplomatycznych lub konsularnych,
- dla organizacji międzynarodowych, uważanych za takie przez władze państwa członkowskiego goszczącego oraz przez członków tych organizacji, w granicach i na warunkach określonych w międzynarodowych konwencjach ustanawiających takie organizacje lub w umowach pomiędzy centralami,
- dla sił zbrojnych wszelkich państw będących stronami Paktu Północnoatlantyckiego innych niż państwo członkowskie, w specjalnych okolicznościach przewidzianych w Dyrektywie 92/12/EWG,
- dla konsumpcji w ramach umowy zawartej z państwami nie będącymi członkami Wspólnoty lub z organizacjami międzynarodowymi, pod warunkiem, że umowa taka jest dopuszczona lub zatwierdzona odnośnie zwolnienia od podatku od wartości dodanej (VAT).

4. OZNACZENIE WYROBÓW ZNAKAMI AKCYZY

Państwa członkowskie mają prawo żądać, aby towary wprowadzone na rynek na ich terytorium nosiły oznakowanie podatkowe lub posiadały krajowe znaki identyfikacyjne, stosowane do celów podatkowych. Nie może to jednak naruszać momentu wymagalności podatku określonego w Dyrektywie 92/12/EWG.

Państwa członkowskie mają obowiązek dopilnowania, aby procedura związana ze stosowaniem oznakowania nie tworzyła przeszkód w swobodnym obrocie towarami objętymi podatkiem akcyzowym. Oznakowanie podatkowe lub znaki identyfikacyjne są ważne w tym państwie członkowskim, w którym zostały wystawione.

5. STAWKI PODATKOWE I PODSTAWA OPODATKOWANIA OBOWIĄZUJĄCE WE FRANCJI

a) Opodatkowanie alkoholu i napojów alkoholowych

- reżim fiskalny alkoholu i napojów alkoholowych

Do tej kategorii zalicza się w szczególności wódkę, likiery, aperitify, sztuczne wina oraz inne napoje na bazie alkoholu. Napoje składające się z alkoholu destylowanego są opodatkowane na podstawie ustalonych stawek na hektolitr czystego alkoholu, napoje składające się z alkoholu destylowanego i alkoholu zaczynowego (produkty pośrednie) są opodatkowane w zależności od ilości produktu końcowego.

- wina i jabłeczники (wina jabłkowe)

Wina, jabłeczniki, napoje alkoholowe na bazie soku gruszkowego i miody pitne mają wspólny reżim fiskalny. Stawki stosuje się w zależności od ilości produktu, który ma zostać opodatkowany.

b) Podatek wewnętrzny od produktów naftowych (*Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers – TIPP*)

Produkty naftowe podlegają specyficznemu opodatkowaniu, obliczanemu od ilości lub masy (na przykład we frankach za hektolitr). Głównym podatkiem jest wyżej wspomniany podatek wewnętrzny od produktów naftowych.

Podatek ten jest ustalany w zależności od fizycznych cech opodatkowanych produktów naftowych i obliczany według stawek przewidzianych przez ustawodawstwo celne.

Stawki w roku 2000 przedstawiały się następująco:

- 417,68 franków francuskich za hektolitr benzyny super bez ołowiu zawierającej środek chroniący silniki,
- 384,62 franków francuskich za hektolitr benzyny super bez ołowiu,
- 255,18 franków francuskich za hektolitr gazu.

c) Opodatkowanie tytoniu

Tytoń jest opodatkowany w momencie wprowadzenia do użycia. Od 2000 roku, główna część tego podatku (93%) nie jest odprowadzana bezpośrednio do budżetu państwa, ale przeznaczana na finansowanie określonych wydatków o charakterze socjalnym.

Więcej informacji na temat podatku akcyzowego można uzyskać na stronie internetowej <http://www.service-public.fr> (wersja językowa francuska, angielska) oraz <http://www.finances.gouv.fr> (wersja językowa francuska, angielska, hiszpańska i niemiecka).

Rozdział XII

PODATEK VAT

1. UWAGI WSTĘPNE

Eksport polega na wywozie towarów do kraju przeznaczenia. Konsekwencją tego jest brak obciążenia podatkiem od wartości dodanej eksportu towarów i usług w kraju eksportera i opodatkowanie w kraju przeznaczenia przy zastosowaniu odpowiedniej stawki obowiązującej w państwie importera.

Z kolei w kraju eksportera ma zastosowanie stawka 0% lub zwolnienie z opodatkowania z prawem do odliczenia podatku naliczonego. Najważniejszym następstwem stosowania w odniesieniu do eksportu stawki 0% lub wyżej wspomnianego zwolnienia jest możliwość odliczenia podatku naliczonego zapłaconego przez eksportera przy nabyciu towarów i usług związanych z działalnością eksportową.

2. PODATEK VAT WE FRANCJI

– PODMIOT I PODSTAWA OPODATKOWANIA

Podmiotami francuskiego podatku od wartości dodanej VAT (*TVA – Taxe sur Valeur Ajoutée*) są zarówno osoby fizyczne, jak i prawne wykonujące we własnym imieniu i na własny rachunek czynności polegające na sprzedaży towarów i usług. Przedmiotem podatku jest obrót z tytułu sprzedaży towarów i usług, ich użycie przez przedsiębiorcę na cele własne oraz przywóz towarów i usług (import). Wywóz towarów i usług (eksport) jest zwolniony od podatku.

W systemie podatku od wartości dodanej są stosowane zwolnienia w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych i hoteli, których roczny obrót nie przekracza 500.000 franków francuskich (netto bez podatku) oraz przedsiębiorstw usługowych, których obrót nie przekracza 175.000 franków francuskich. Zwolnienie polega na tym, że podatnicy nie doliczają podatku do obrotu z tytułu sprzedawanych przez siebie towarów i usług. Podstawę opodatkowania stanowi obrót z tytułu sprzedaży towarów i usług pomniejszony o kwotę podatku. Podatek jest obliczany od wartości sprzedaży netto, a następnie do niej doliczany, by uzyskać wartość sprzedaży brutto.

3. STAWKI PODATKOWE WE FRANCJI

Podstawą podatku jest należność z tytułu sprzedaży towarów i usług. Za należność uznaje się też koszty uboczne jak np. odsetki, prowizje, przewozy, ubezpieczenia i opakowania. Ponadto należą tu także podatki, cła i opłaty, z wyjątkiem samego podatku od wartości dodanej. W przypadku importu podstawą opodatkowania jest wartość celna towaru powiększona o cło. Za należność stanowiącą podstawę opodatkowania przyjmuje się kwotę umowną.

Ustawa o francuskim podatku od wartości dodanej zawiera długą listę zwolnień podatkowych, do których należą m.in.:

- eksport oraz towary i usługi opodatkowane stawką zerową,
- publiczne aukcje przedmiotów używanych, dzieł sztuki i zbiorów, kamieni szlachetnych, pereł itp,
- obroty podlegające opodatkowaniu podatkiem giełdowym,
- niektóre obroty rolnictwa i rybołówstwa,
- niektóre obroty przedsiębiorstw prasowych i drukarni,
- niektóre usługi finansowe i bankowe,
- usługi ubezpieczeniowe,
- niektóre usługi lekarzy, nauczycieli, autorów, artystów, sportowców, aktorów, adwokatów tp.

Francuski podatek VAT zawiera trzy stawki:

- podstawową – 19,6%. Stawka ta dotyczy wszystkich operacji, które nie są objęte innymi stawkami;
- ulgową – 5,5%. Opodatkowane tą stawką są artykuły żywnościowe, płody rolne, niektóre produkty przeznaczone na pasze dla zwierząt, lekarstwa nie refundowane, książki i niektóre usługi;
- specjalną – 2,1%. Stawka ta jest stosowana głównie do wydawnictw prasowych i lekarstw refundowanych przez ubezpieczenie społeczne.

Francuski podatek od wartości dodanej dopuszcza potrącenie podatku płaconego w poprzednich fazach, lecz nie dotyczy to m.in. wydatków na pomieszczenia dla kierownictwa i personelu, zakup środków transportu osobowego, wydatki w restauracji itd.

Więcej informacji na temat francuskich regulacji podatkowych można uzyskać na stronie internetowej <http://www.service-public.fr> (wersja językowa francuska, angielska) oraz <http://www.finances.gouv.fr> (wersja językowa francuska, angielska, hiszpańska i niemiecka).

Rozdział XIII

PODSTAWOWE DANE O RYNKU FRANCUSKIM

1. PODSTAWOWE DANE

Obszar	551.500 km ²
Ludność	58,7 mln
Gęstość zaludnienia	107 os/km ²
Religia:	
Katolicyzm	90%
Inne	10%
Stolica	Paryż
Waluta	1 Franc (FRF), 100 Centimes
Międzynarodowy kod kierunkowy	33

2. PODSTAWOWE WSKAŹNIKI MAKROEKONOMICZNE

		2000	2001	2002*
PKB Wzrost	mld EUR	1.399,2	1.458,5	1.526,0
PKB (r/r)	%	3,3	3,1	2,8
PKB na osobę	EUR, UE=100	102,9	102,0	101,3
Inflacja (r/r)	%	1,4	1,5	1,7
Bezrobocie	%	9,9	9,0	8,2
Produkcja przemysłowa (zmiana r/r)	%	4,8	3,2	2,5
Deficyt/Nadwyżka budżetowa	% PKB	-1,4	0,0	-0,5
Dług publiczny	% PKB	58,3	56,9	55,7
Eksport (zmiana r/r)	%	12,6	8,5	7,6
Import (zmiana r/r)	%	13,1	8,6	7,9
Udział sektorów w:		Siła roboczej	PKB	
Usługi	%	70,9	71,12	
Przemysł	%	25,1	6,5	
Rolnictwo	%	4	2,4	
Kurs konwersji franka na euro	1 EUR = 6,55957 FRF			

Źródło: European Economy, „The EU Economy: 2000 Review”, * prognoza, r/r – oznacza zmianę w stosunku do roku poprzedniego

3. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA RYNKU FRANCUSKIEGO

Francja leży w Europie Zachodniej nad Oceanem Atlantyckim i Morzem Śródziemnym. Graniczy z Belgią, Luksemburgiem, Niemcami, Szwajcarią, Włochami, Monako, Hiszpanią i Andorą.

Francja jest jednym z najbardziej rozwiniętych gospodarczo państw świata. W 2000 r. wartość PKB osiągnęła 1.399,2 mln euro, co stawia Francję na 4 miejscu w świecie. Jednocześnie wartość tego produktu na 1 mieszkańca wyniosła 23.103,1 euro (w Polsce w 1999 r. wskaźnik ten wynosił 4.278,9 EUR²), co daje Francji 15 miejsce na świecie. Na tle innych krajów Unii Francję charakteryzuje wysoki wzrost gospodarczy, w 1998 r. osiągnął on 3% (co było rekordem wśród krajów rozwiniętych, z wyjątkiem Irlandii). Jedną trzecią PKB Francji tworzy produkcja przemysłowa, natomiast lwią część (64%) powstaje dzięki sektorowi usług.

Zmiany w strukturze zatrudnienia są odbiciem przemian gospodarczych, co wpływa na strukturę wytwarzania dochodu narodowego. W latach 1980-98 udział pracujących w usługach wzrósł z 57% do 70% ludności zawodowo czynnej, a pracujących w przemyśle spadł z 32% do 26%; w rolnictwie również jest tendencja spadkowa z 8% do 4%. Między początkiem lat 80-tych i końcem lat 90-tych bezrobocie wzrosło z 6% do 12% ludności w wieku produkcyjnym. W 2000 r. wynosiło ono 10% – najwyższe było na południu (15-16% – Langwedocja, Prowansja) i na północy (Nord-Pas-de-Calais), a najniższe (7-9%) na wschodzie – Alzacja – i w południowo-środkowej części kraju (Limousin, Owernia).

Francja jest jednym z sześciu państw – założycieli Unii Europejskiej. Od 1 stycznia 1999 roku Francja jest również członkiem Unii Gospodarczej i Walutowej.

Ustrój polityczny. Francja jest republiką, a system polityczny oparty jest na Konstytucji, która została zatwierdzona w drodze referendum w 1958 r. Na czele rządu stoi, wybierany co 7 lat, prezydent (Jacques Chirac – kadencja 1995-2002 r.), który mianuje premiera. Obecnie premierem Francji jest Lionel Jospin wybrany w 1997 r. Władzę ustawodawczą sprawuje Zgromadzenie Narodowe i Senat (wybierane odpowiednio co 5 i 9 lat).

Francja dzieli się na 22 regiony, obejmujące 96 departamentów. W skład Francji wchodzi 4 departamenty zamorskie: Gujana Francuska, Gwadelupa, Martynika i Reunioń i 4 terytoria zamorskie: Francuskie Terytoria Południowe i Antarktyczne, Polinezja Francuska, Wallis i Futuna oraz Nowa Kaledonia o statusie specjalnym, ponadto dwie tzw. wspólnoty terytorialne: Majotta oraz Saint Pierre i Miquelon.

² Wyliczone na podstawie średniego kursu euro w 1999 r. 1 USD = 1,066 EUR, źródło: Reuters.

4. PRZEMYSŁ

Francja jest krajem wysoko uprzemysłowionym. Dzięki prowadzonej przez rząd polityce decentralizacji powoli zaciera się historyczny podział na bardziej uprzemysłowioną część północno-wschodnią i słabiej uprzemysłowioną część położoną na południowy zachód od linii Hawr-Marsylia. Region Paryski pozostał tradycyjnym ośrodkiem przemysłowym, ale utworzono nowe ośrodki przemysłowe na zachodzie i na południu kraju. Te zmiany przestrzenne wiązały się z unowocześnieniem przemysłu i wzrostem jego produktywności. Ograniczono działalność lub zamknięto nierentowne przedsiębiorstwa – głównie przemysłu ciężkiego (w latach 1974 – 1996 liczba zatrudnionych tam osób spadła o 1,8 mln osób).

Najważniejszą gałęzią jest przemysł maszyn i środków transportu. W 1997 r. dostarczył on 23% ogólnej wartości produkcji przemysłowej. Produkcja samochodów osobowych (firmy Peugeot-Citroën i Renault), w której Francja zajmuje 4 miejsce na świecie, odbywa się w Île-de-France, w regionach Pas-de-Calais i Franche-Comté (zakłady Peugeota w Sochaux), w Alzacji i w okolicach Lyonu. Przemysł lotniczy (głównie firmy: Aérospatiale, Snecma, Dassault) zlokalizowano przede wszystkim na południu: w Akwitanii i Midi-Pyrénées (z centrum w Tuluzie), w Marsylii, a także w Nantes i w regionie Paryża. Produkuje się samoloty pasażerskie (Airbus, Concorde), wojskowe (Mirage) i helikoptery. Rozwinięty jest również przemysł kosmiczny – francuskie rakiety Ariane wyniosły na orbitę okołoziemską ponad połowę wystrzelonych dotychczas na świecie satelitów cywilnych. Wyrób statków (masowce, rybackie) ograniczono do stoczni atlantyckich, a okręty o napędzie atomowym są konstruowane głównie w Breście.

W energetyce podstawowe znaczenie mają elektrownie jądrowe (59 elektrowni w 1999 r.) zlokalizowane głównie na północnym wybrzeżu, nad Rodanem i Loarą. W 1998 r. dostarczyły one 76% produkcji energii elektrycznej (najwyższy, po Litwie, wskaźnik na świecie). Z elektrowni wodnych pochodziło w 1998 r. 14% energii, głównie z kaskad na Renie, Rodanie, Durance, Isere i Dordogne. Elektrownie ciepłe usytuowane głównie w Rejonie Paryskim produkują ilości energii przekraczające zapotrzebowanie, dlatego też Francja eksportuje 10-15% energii do krajów sąsiednich.

Rozwinięty jest również przemysł elektroniczny. Takie firmy jak Alcatel, Alstom, Thomson umiejscowiły się w większości większych miast, głównie w Île-de-France, Grenoble i Lyonie, tam też skupia się przemysł informatyczny (IBM France, Hewlett-Packard France, Bull).

Duże znaczenie ma przemysł chemiczny: przetwórstwo ropy naftowej, produkcja nawozów sztucznych, włókien sztucznych, opon, leków i znanych w świe-

cie kosmetyków. Szczególne znaczenie ma przemysł spożywczy, którego zakłady są rozproszone po całym kraju. W produkcji niektórych artykułów Francja odgrywa czołową rolę, np.: zajmuje 1-sze miejsce w świecie w produkcji wina; 2-gie miejsce (po USA) w produkcji serów; jest również ważnym producentem mleka, masła, mięsa i cukru.

Prawdziwą światową renomę Francja zawdzięcza jednak nie ilości, ale jakości słynnych win, spirytualiów i serów. Najznamienitsze wina pochodzą z okolic Bordeaux, z Burgundii, z doliny Loary, Szampanii i Alzacji. Wśród wyrobów spirytusowych najbardziej znane są koniaki wyrabiane w regionie Charentes (Cognac), armaniaki z Gaskonii, jabłeczniki (calvados) z Normandii i anyżówki (pastis) z Prowansji. Najślynniejsze spośród ponad 300 gatunków serów to blue i cantal z Owernii, brie z Île-de-France, camembert z Normandii, comté i gruyere z Franche-Comté, kozi crottin de Chavignol z Berry i roquefort z Aveyron.

5. ROLNICTWO

W 1998 r. użytki rolne zajmowały 54,5% powierzchni kraju, w tym grunty orne 61%. Od lat 60-tych obszar przeznaczany pod uprawę i hodowlę systematycznie malał (o 8% między 1970 a 2000 r.), co jest zgodne z polityką rolną najpierw EWG a obecnie UE. Produkcja rolna uległa ograniczeniu na terenach najmniej dla niej przydatnych, natomiast na ziemiach najdogodniejszych jest coraz bardziej intensywna.

Pod względem wartości wytwarzanych produktów rolnych Francja zajmuje 1-sze miejsce w Europie i jest ich największym, po Stanach Zjednoczonych, eksporterem. Między początkiem lat 80-tych a końcem 90-tych produktywność pracy wrosła przeszło 2,5-krotnie i osiągnęła 37 tys. dol. USA na 1 zatrudnionego w rolnictwie. Wraz z odpływem ludności rolniczej nastąpił spadek liczby gospodarstw (z 1,6 mln w 1970 r. do 680 tys. w 1998 r.) oraz wzrost ich średniej powierzchni (odpowiednio z 23 ha do 42 ha). Coraz częściej obserwuje się zjawisko przejmowania w dzierżawę gospodarstw rolnych (63% powierzchni użytków rolnych w 1995 r.).

Rolnictwo francuskie, choć wytwarza tylko 3% PKB, a 680 tys. gospodarstw rolnych zatrudnia tylko 4,5% ogółu zatrudnionych, tworzy głośne lobby w kraju i w Unii Europejskiej (Francja wytwarza około 20% produkcji rolnej UE).

We Francji uprawia się głównie zboża, buraki cukrowe, ziemniaki, rośliny oleiste, warzywa i kwiaty (lawenda w Prowansji, Alpach i na Wybrzeżu Lazurowym dla potrzeb m.in. przemysłu kosmetycznego). Rozwinięte jest również sadownictwo (uprawa jabłoni, brzoskwiń, śliw, moreli, kasztanów jadalnych, oli-

wek i gruszy). Ważną rolę odgrywa uprawa winorośli (w zbiorach Francja zajmuje 2-gie miejsce w świecie po Włoszech).

Wysoki poziom osiągnięto w hodowli bydła mlecznego i mięsnego, trzody chlewnej i owiec. Duże znaczenie ma prowadzona głównie w przybrzeżnych wodach Bretanii i Normandii hodowla mięczaków: zwłaszcza ostryg (135 tys. ton w 1997 r.) i małż.

6. HANDEL

Obroty handlowe Francji stanowią ponad 5% obrotów międzynarodowych, zarówno w eksporcie (305,5 mld USD w 1998 r.), jak i w imporcie (286,8 mld USD), co daje Francji 4-te miejsce w świecie. W strukturze geograficznej handlu zagranicznego Francji dominują kraje Unii. Zarówno w eksporcie jak i w imporcie stanowią one około 63%. Na drugim miejscu znajdują się Stany Zjednoczone, do których w 1998 r. Francja skierowała prawie 19% eksportu i skąd sprowadziła 15,6% towarów. Udział Europy Środkowo-Wschodniej w eksporcie wynosi 3,8%, z czego połowa przypada na Rosję.

Udział w eksporcie światowym (w %)

	1997 r.	1998 r.	2000 r.
Francja	5,5	5,7	5,3
USA	13,1	12,7	12,4
Niemcy	9,7	10,0	9,6
Japonia	8,0	7,2	7,5
Wielka Brytania	5,3	5,1	4,8
Kanada	4,1	4,0	4,2
Włochy	4,5	4,5	4,1
Holandia	3,7	3,7	3,6
Belgia i Luksemburg	3,3	3,2	3,3
Hiszpania	2,0	2,0	2,0

W eksporcie duży udział (23%) mają towary przetworzone o najwyższym poziomie technologicznym, zwłaszcza środki transportu (samochody 9,5%; samoloty 5%) i urządzenia przemysłowe (m.in. wyposażenie elektrowni jądrowych), ponadto produkty chemiczne (farmaceutyki i kosmetyki), wyroby przemysłu informatycznego, żywność i wyroby metalowe. Importuje się również głównie maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny (27,8%), produkty przemysłu chemicznego (18,9%), sprzęt transportowy (17,6%). Towary klasyfikowane w grupie artykułów elektromaszynowych zajmowały w 2000 r. ponad 45% importu z Francji.

7. TRANSPORT

Francja ma rozwiniętą sieć komunikacyjną, najbardziej gęsta jest we wschodniej części kraju, gdzie głównym węzłem jest Paryż.

Największe znaczenie ma transport samochodowy, który obsługuje 90% przewozów pasażerskich i ponad 65% przewozów towarowych. Łączna liczba kilometrów dróg kołowych we Francji wynosi 96,4 tys., w tym około 7,3 tys. km autostrad. Autostrady we Francji są płatne, wyjątek stanowi Alzacja, gdzie przejazd po autostradach jest bezpłatny.

Połączenia kolejowe, których łączna długość wynosi 31,8 tys. km, są rozwijane na długich trasach. Długość linii najszybszych w świecie pociągów TGV o napędzie turbinowym i prędkości przekraczającej 300 km/godz. wynosi 6.686 km. W 1998 r. udział pociągów TGV w transporcie pasażerskim wyniósł 50%. Znaczenie kolei wzrosło po otwarciu w 1994 r. Eurotunelu łączącego wybrzeża Francji i Wielkiej Brytanii.

Znaczenie wodnych dróg śródlądowych (8.500 km) maleje, w 1998 r. przewieziono nimi zaledwie 3% towarów – głównie materiałów budowlanych.

W komunikacji lotniczej dominuje przedsiębiorstwo państwowe Air France, obsługujące 153 lotniska publiczne krajowe i wiele międzynarodowych. Do największych lotnisk we Francji należą lotniska w Paryżu (Charles de Gaulle i Orly), Nicei, Marsylii, Lyonie i Tuluzie.

Transport morski ma ogromne znaczenie w wymianie międzynarodowej. W 1997 r. na flotę składało się 210 statków o nośności 6,3 mln DWT. Aby przeciwdziałać konkurencji tanich bander w 1987 r. umożliwiono armatorom specjalną rejestrację statków na francuskiej Wyspie Kerguelena. Przeładunki w portach morskich wyniosły 424 mln t (1998 r.), w tym 330 mln t stanowiły wyładunki (ok. 60% ropa naftowa). Najważniejsze porty handlowe znajdują się w Marsylii, Hawrze, Dunkierce, Calais (najważniejszy port pasażerski), Nantes-Saint Nazaire i Rouen.

8. INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Jednym z priorytetów Rządu Francuskiego jest zapewnienie odpowiedniego klimatu dla zagranicznych inwestycji we Francji jako czynnika kreującego nowe miejsca pracy i stymulującego wzrost gospodarczy. Regulacje prawne dotyczące inwestowania we Francji są stosunkowo proste, a zagranicznym inwestorom oferuje się różnego rodzaju ulgi. Francja jest atrakcyjnym rynkiem inwestycyjnym ze względu na swoje położenie w centrum Europy, jak również ze względu na dobrą infrastrukturę i wykształconą siłę roboczą.

Pod względem wartości inwestycji zagranicznych (około 150 mld USD w 1995 r.) Francja zajmuje 5-te miejsce w świecie. Duża jest również wartość inwestycji obcych we Francji – około 115 mld USD w 1995 r. – głównie z krajów Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Szwajcarii, Brazylii i Japonii.

9. TURYSTYKA

Francja jest krajem odwiedzanym najczęściej na świecie przez turystów (73 mln w 1999 r.). Jednocześnie stosunkowo niewielu Francuzów wyjeżdża na wypoczynek za granicę (około 10 mln rocznie), toteż ogólne wpływy z turystyki są wysokie: stanowią 7% wartości PKB. Liczba zatrudnionych w turystyce osób stanowi około 7-8% wszystkich czynnych zawodowo.

Atrakcyjność turystyczna Francji wynika z piękna i różnorodności krajobrazu, wyjątkowego bogactwa dziedzictwa kulturowego i wyśmienitej kuchni. Rozwojowi turystyki i wypoczynku sprzyja rozbudowana infrastruktura – około 20 tys. hoteli z 2 mln łóżek, liczne ośrodki wakacyjne i schroniska młodzieżowe, 42 tys. kwater indywidualnych, 8,8 tys. kempingów z ponad 900 tys. stanowisk, blisko 3 mln domów letniskowych (1999 r.). Najlepiej wyposażone są wybrzeża, tereny górskie i Île-de-France, gdzie przybywa najwięcej turystów, ale coraz częściej inwestuje się na innych obszarach – głównie wiejskich – w związku z rozwojem agroturystyki.

10. FRANCJA A POLSKA

Od 1994 r. następuje wyraźna tendencja wzrostowa w handlu z Francją, zwłaszcza eksportu. W 1998 r. Francja wyeksportowała do Polski towary za 16,3 mln FRF. Jej import z naszego kraju wyniósł natomiast 8,1 mln FRF.

W 1998 r. udział Francji w polskim imporcie wynosił 6,5%. Również w 1998 r. dynamika polskiego eksportu na rynek francuski była trzykrotnie niższa niż dynamika eksportu Francji do Polski. Po pierwszych 8 miesiącach 2000 r. dynamika polskiego eksportu na rynek francuski uległa znacznemu przyspieszeniu, osiągając poziom 24,2%. Natomiast import wzrósł tylko o 4,4%, w wyniku czego

nastąpiło zmniejszenie wysokiego, ujemnego dla Polski salda handlowego. Francja jest szóstym co do wielkości rynkiem zbytu dla polskich towarów.

W strukturze towarowej nadwyżki absolutne występują prawie zawsze po stronie Francji (poza paliwami i towarami domowego użytku).

W 1998 r. towary sprzedane do Polski stanowiły 1% wartości eksportu, a kupione w Polsce 5% wartości importu. Wartości tych obrotów regularnie rosną, w latach 90-tych przeciętny roczny wzrost wartości eksportu przekraczał 5%, importu – 3%.

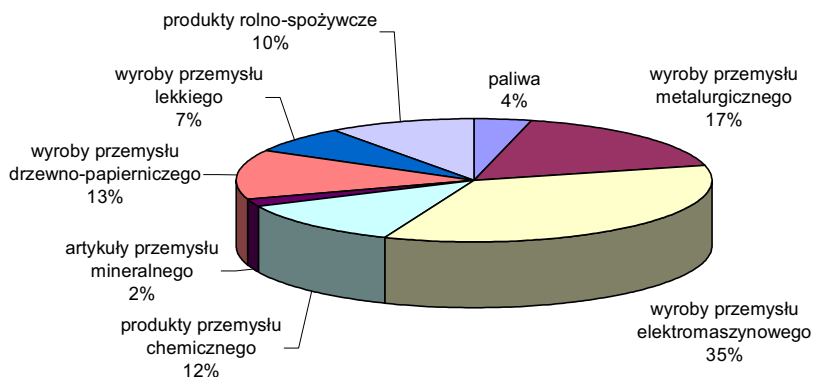
Wyniki polsko-francuskiej wymiany handlowej w latach 1997-1999 oraz po 8 miesiącach 2000 r. (w USD)

	1997 r.	1998 r.	1999 r.	2000 I-VIII	Dynamika w % 1999:1998	Dynamika w % I-VIII 2000 : I-VIII 1999	Udział % Francji w h.z. Polski
Obroty	3.635,9	4.358,7	4.462,1	3.135,2	1,02	110,3	6,04
Eksport	1.133,8	1.326,3	1.328,4	1.053,2	1,0	124,2	5,26
Import	2.502,1	3.033,4	3.133,7	2.082,0	1,03	104,4	6,54
Saldo	-1.368,3	-1.707,1	-1.805,3	-1.028,8	–	–	–

Źródło: Rynek, nr 11 (168) 2000

Francja jest trzecim partnerem Polski nie tylko w wymianie handlowej, a pierwszym w dziedzinie inwestycji bezpośrednich. W 1998 r. roku wartość francuskich inwestycji bezpośrednich w Polsce wyniosła 782,5 mln USD, a w czerwcu 2000 r. wartość ta wynosiła 4.091,1 mln USD. Jednocześnie wartość zadeklarowanego do zainwestowania kapitału wynosiła 1614 mln USD. Udział francuskiego kapitału w Polsce jest na poziomie 9%, podczas gdy Niemcy mają 19%, a Amerykanie 18%.

Struktura towarowa polskiego eksportu do Francji w 1998 r., wg Boss- Export-Import, 8.05.1999 r.



Wysoki poziom inwestycji w 1998 r. jest głównie wynikiem wzmocnienia pozycji przedsiębiorstw już funkcjonujących na polskim rynku. Nowi inwestorzy mają 23,6% udziału w tym strumieniu kapitału. Firmy takie jak: Auchan, Casino, Thomson Multimedia, Saint-Gobain czy Lafarge dokonały w tym roku poważnych transferów funduszy. 296 mln USD zainwestowanych przez Saint-Gobain w 1998 r. plasuje tę firmę na czołowej pozycji wśród inwestorów francuskich, a na 18-tym wśród ogółu zagranicznych.

Inwestycje w przemyśle stanowią 63,2% wszystkich inwestycji, udział ten jest wyższy niż średnia wszystkich inwestycji zagranicznych (48,2%). To wynika głównie z wagi przemysłu chemicznego, mineralnego i tworzyw sztucznych reprezentowanych przez Michelin, Saint-Gobain i Lafarge. Udział inwestycji w sektorze rolno-spożywczym (6,5%) i bankowo-ubezpieczeniowym (5,3%) jest natomiast niższy niż średnia wszystkich zagranicznych inwestycji, które odpowiednio wynoszą 16,35% i 17,61%. Francuzi przewodzą w sektorze handlowym (18,6%) ze względu na szybko rozwijające się sieci supermarketów.

Na uwagę zasługuje również fakt rosnącej aktywności małych i średnich przedsiębiorstw, tworzących najczęściej w Polsce firmy joint-venture. Dziś Francja ma w Polsce około 700 filii zatrudniających ponad 55 tys. osób.

Wg danych PAIZ na koniec grudnia 2000 r. Francja wysunęła się na pierwsze miejsce w dziedzinie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dzięki działaniom France Telecom na polu telekomunikacji (3.136,3 mln USD zainwestowanych).

11. SYSTEM BANKOWY WE FRANCJI

Funkcje banku centralnego pełni Bank Francji (założony w 1800 r.). Decyzje w zakresie polityki pieniężnej podejmuje 9-osobowy komitet, który działa w strukturach banku centralnego. Od 1 stycznia 1999 r., kiedy to Francja przystąpiła do unii walutowej, organem nadrzędnym komitetu jest Europejski Bank Centralny. Nadzór nad systemem bankowym sprawuje Association Française des Établissements de Crédit (AFEC, założony w 1983 r., z siedzibą w Paryżu).

Do największych banków komercyjnych należą:

- Banque Nationale de Paris S.A., założony w 1966 r. z siedzibą w Paryżu (2 tys. oddziałów);
- Caisse Nationale de Crédit Agricole S.A., założony w 1920 r. z siedzibą w Paryżu; krajowa centrala banków spółdzielczych obejmuje 85 central regionalnych; bank ten swoją politykę ukierunkował głównie na wspieranie agroturystyki;

- Crédit Commercial de France S.A., założony w 1894 r. z siedzibą w Paryżu, posiada 184 oddziałów;
- Crédit Lyonnais S.A., założony w 1863 r. z siedzibą w Paryżu, ma 21 tys. oddziałów;
- Societé Générale S.A., założony w 1864 r.;
- Union Européenne de Crédit Commercial, założony w 1990 r.;
- Crédit du Nord S.A., założony w 1848 r. z siedzibą w Paryżu, ma 640 oddziałów.

BANKI KORESPONDENCI BANKÓW POLSKICH WE FRANCJI:

- Bank BPH – Banque Nationale de Paris S.A. – Paris, Societé Générale S.A. – Paris, Credit Industriel de l’Ouest – Nantes,
- PKO Bank Polski – Societé Générale S.A. – Paris, Succursale de Paris – Paris, Banque Federative du Credit Mutu – Strasbourg,
- Kredyt Bank – Banque Espirito Santo et de la Venetie – Paris, Bank PKO S.A. – Grupa PKO S.A. – Paris
- Bank Handlowy – Crédit Lyonnais S.A. – Paris, Societé Générale S.A. – Paris, Bank PKO S.A. – Grupa PKO S.A. – Paris,
- PEKAO S.A. – Societé Générale S.A. – Paris, Bank PKO S.A. Oddział w Paryżu, BNP Paribas – Paris, Natexis Banques Populaires – Paris.

12. EKSPORT DÓBR NA RYNEK FRANCUSKI

a) Kanały dystrybucji

Towary importowane do Francji podzielone zostały na dwie kategorie: towary nie podlegające żadnym restrykcjom i ograniczeniom oraz towary objęte zezwoleniem importowym. Import z krajów spoza Unii Europejskiej nie podlega żadnym ograniczeniom i dlatego zakwalifikowany jest do pierwszej kategorii.

W wyniku harmonizacji stawek celnych w obrębie Unii Europejskiej opłaty celne za importowane do Francji towary mogą być dokonywane w dowolnym kraju będącym członkiem UE w momencie przekraczania granicy Unii. Położenie Francji w sercu Europy z jej licznymi portami morskimi i lotniczymi, siecią autostrad i linii kolejowych sprawia, że Francja jest bardzo atrakcyjnym krajem dla importu towarów. Urzędy celne są usytuowane na lotniskach i w portach, dodatkowo w celu promowania Francji jako centrum handlu międzynarodowego uproszczono wiele procedur zarówno celnych jak i związanych z podatkiem VAT. Pozwala to przewozić towary przeznaczone do innych krajów przez tzw. kanały wolne od cła.

W kontaktach z francuskimi przedsiębiorcami istotna jest znajomość języka francuskiego. We Francji działa Polska Izba Przemysłowo-Handlowa, która pomaga polskim przedsiębiorcom w nawiązaniu kontaktów z francuskimi przedsiębiorcami. Izba oferuje pomoc w następujących dziedzinach:

- promocja polskich firm na rynku francuskim,
- bank danych o przedsiębiorstwach francuskich i pomoc w nawiązaniu kontaktów,
- organizowanie misji przedsiębiorstw polskich we Francji,
- dostęp do tłumaczy i prawników, będących członkami Izby,
- organizowanie comiesięcznych seminariów z uczestnikami polskimi reprezentującymi koła rządowe, polskie banki, organizacje regionalne, przedsiębiorstwa, etc.

Izba wydaje również biuletyn w języku polskim dostępny drogą pocztową lub w internecie, w którym zamieszczane są ogłoszenia francuskich przedsiębiorców poszukujących pomocy w nawiązaniu kontaktów z polskim przedsiębiorcą.

Na rynku francuskim funkcjonuje również Klub „SELL IN France”, którego oferta skierowana jest do wszystkich eksporterów zagranicznych z sektorów mechanicznego i elektronicznego, poszukujących nowych rynków zbytu lub partnerów do współpracy. Klub zapewnia wsparcie w zakresie: formalności celnych, podatkowych, socjalnych i statystycznych.

Przedsiębiorcy francuscy zwykle przy transakcjach zagranicznych korzystają z usług pośredników, przy czym sprzedaż czy zakup wyspecjalizowanych i zwykle kosztownych towarów dokonywana jest bezpośrednio.

Od sierpnia 1994 r. obowiązuje we Francji prawo zobowiązujące przedsiębiorstwa sprzedające swoje towary na francuskim rynku, aby wszystkie etykiety, materiały promocyjne, instrukcje i kampanie reklamowe były w języku francuskim.

b) Targi i wystawy

W promowaniu polskiego przemysłu istotna jest obecność polskich firm na licznych we Francji imprezach targowo-wystawienniczych. Udział w wielu z nich jest dotowany z funduszy Ministerstwa Gospodarki (informacja o zasadach dofinansowywania udziału w targach jest dostępna na stronie internetowej Ministerstwa: <http://www.mg.gov.pl>). Co roku na terenie Francji odbywają się różnego rodzaju imprezy promocyjne: konferencje międzynarodowe, seminaria, wystawy organizowane przy udziale m.in. Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej we Francji. Szczegółowe informacje nt. targów i wystaw odbywających się co roku we Francji są dostępne na stronie <http://www.promosalons.com>.

c) Ryzyko w handlu z Francją

Najpopularniejszą metodą płatności pozostają we Francji чеки, zwłaszcza w odniesieniu do transakcji o niskiej i średniej wartości. Popularność tej metody regulowania zobowiązań jest spowodowana między innymi bardzo uproszczoną procedurą protestu w przypadku niemożności uzyskania środków z rachunku bankowego dłużnika. Podczas gdy płatności realizowanych przy pomocy transferów bankowych jest nadal o około 3-krotnie mniej niż transakcji czekowych, ich wartość łączna odnotowana na rynku bankowym przekroczyła w 1998 roku wartość transakcji czekowych niemal dwudziestokrotnie. Dzięki sprawnie działającemu systemowi połączeń międzybankowych oraz rozwiniętej sieci SWIFT nie istnieją żadne ograniczenia w regulowaniu zobowiązań krajowych i zagranicznych przy pomocy transferów bankowych. We Francji, podobnie jak i większości państw Europy Zachodniej, kredyt kupiecki (standardowo 30-60 dni) jest bardzo rozpowszechnioną formą płatności w transakcjach.

13. WSKAZÓWKI DLA PODRÓŻUJĄCYCH DO FRANCJI

a) Święta publiczne w 2002 r.:

<i>Jour de l'An</i> – Nowy rok	1 stycznia
<i>Pâques</i> – Wielkanoc	zmienne (31 marca 2002 r.)
<i>Lundi de Pâque</i> – Poniedziałek Wielkanocny	zmienne (1 kwietnia 2002 r.)
<i>Fete du Travail</i> – Święto Pracy	1 maja
<i>Victoire 1945</i> – Dzień Zwycięstwa	8 maja
<i>Ascension</i> – Wniebowstąpienie	zmienne (9 maja 2002 r.)
<i>Pentecôte</i> – Zesłanie Ducha Świętego	zmienne (19 maja 2002 r.)
<i>Fete Nationale</i> – Święto Państwowe	14 lipca
<i>Assomption</i> – Wniebowzięcie	15 sierpnia
<i>Toussaint</i> – Wszystkich Świętych	1 listopada
<i>Armistice 1918</i> – Zawieszenie broni w 1918 r.	11 listopada
<i>Noël</i> – Boże Narodzenie	25 grudnia

Godziny pracy:	35 h tygodniowo (docelowo do końca 2002 r.)
Handel:	10:00 – 19:00, przerwa 12:00 – 13:00
Przemysł:	9:00 – 18:00
Bankowość:	9:00 – 16:00
Instytucje publiczne:	różnie

b) Co trzeba wiedzieć na co dzień

Obowiązującą we Francji, do końca 2001 r., walutą był frank francuski (franc). Banknoty występowały w nominałach: 20, 50, 100, 200 i 500 fr, zaś monety: 0,05 (5 Centimes); 0,10; 0,20; 0,50; 1; 2; 5; 10; 20 FRF.

1 stycznia 2002 r. rozpoczął się proces wycofywania franka z obiegu. 17 lutego 2002 r. mija termin prawnego uznawania franka jako waluty narodowej, natomiast banki komercyjne będą skupować franki francuskie do 30 czerwca 2002 r. Bank Centralny Francji będzie skupował banknoty franka francuskiego przez następne 10 lat, a monety przez co najmniej rok.

Francja, tak jak i Polska, jest krajem zróżnicowanym. Każdy region posiada pewne cechy charakterystyczne dotyczące mentalności i codziennych przyzwyczajeń. Kilka podanych niżej informacji ukazuje jedynie ogólne tendencje.

- Wskazane jest, aby nie umawiać się na spotkania zarówno w piątek po południu, jak i w poniedziałek rano – gdyż Francuzi bardzo cenią sobie weekendowy wypoczynek.
- Przybycie na spotkanie przed czasem jest raczej źle przyjmowane, podobnie jak przybycie z ponad 5 minutowym opóźnieniem. Z kolei Francuzi mają brzydki zwyczaj, że na umówione w przedsiębiorstwie spotkanie każą swoim partnerom na siebie czekać. Docierają również spóźnieni na spotkania poza przedsiębiorstwem.
- Francuzi bardzo rzadko częstują swoich gości napojami, nie oczekują również od swoich gości drobnych upominków (w wielu przedsiębiorstwach takie praktyki są nawet zabronione). Z kolei zaproszenie na obiad zwykle bywa mile przyjęte.
- Bardzo pomocne są syntetyczne informacje dotyczące firmy potencjalnego partnera, jego doświadczenia, w szczególności doświadczeń zdobytych za granicą, informacje o zasięgu jego sieci handlowej w Polsce i na temat jego własnych kompetencji technicznych i praktycznych.
- Przekazywanie informacji przez internet cieszy się coraz większym zainteresowaniem we Francji, szczególnie przekazywanie ofert handlowych.

14. ŹRÓDŁA INFORMACJI O RYNKU FRANCUSKIM

a) Instytucje i urzędy na terenie Francji istotne dla polskiego eksportera

<p>Ambassade de la Republique de Pologne, Bureau du Conseiller Economique et Commercial Ambasada RP, Biuro Radcy Handlowego Radca Handlowy, Minister Pełnomocny p. Juliusz Kotyński</p>	<p>86, rue de la Faisanderie, 75116 PARIS, France Tel: (+331) 45-04-10-20, Fax: 45-04-63-17 <i>e-mail: breh@commerce.net</i></p>
<p>Consulat General de la Republique de Pologne a Lyon, Section Commerciale Konsulat Generalny w Lyonie, Sekcja Handlowa Konsul Przemysław Tomkowiak</p>	<p>79, rue Crillon, 69458 Lyon Tel: (+334) 78-93-14-85, Fax: 78-93-56-37 Telex: 900-860</p>
<p>ADEPTA Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Wymiany Międzynarodowej Produktów i Technik Rolno-Spożywczych</p>	<p>41, rue de Bourgogne 75007 PARIS, France Tel: (+33-01) 44.18.08.88, Fax: 44.18.08.89 <i>e-mail: adepta@adepta.com</i></p>
<p>Chambre de Commerce et d'Industrie Polonaise en France Polska Izba Przemysłowo-Handlowa Kontakt: Urszula Majorkiewicz - Secrétaire Général</p>	<p>25, rue Traibout, 75009 Paris, Tel: +33 1 40.22.99.20, Fax: +33 1 40.22.94.42 <i>e-mail: cci@pologne.net</i></p>
<p>Délégation a l'Amenagement du Territoire et a l'Action Régionale (DATAR) Francuska Agencja Inwestycji Krajowych</p>	<p>1 avenue Charles Floquet, 75007 Paris, France Tel. +33 1 40.65.10.06, Fax. +33 1 40.65.12.40</p>
<p>Registre National du Commerce et des Sociétés Krajowy Rejestr Handlowy i Spółek</p>	<p>32, rue des Trois Fontanst, 92016 Nanterre Cedex, France, Tel. +33 1 46.92.58.00, Fax. +33 1 49.01.07.37 <i>http://www.euridile.inpl.fr</i></p>
<p>Fédération Nationale des Transports Routiers Federacja Transportu Drogowego p. S. Levesque (mówi po francusku i angielsku)</p>	<p>6, rue Ampere, 75017 Paris, Tel: +33 1 44.29.04.25, Fax. +33 1 44.29.04.01</p>

Federacja Przedsiębiorstw Ubezpieczeniowych Pani B. Blanchard-Duhayon (mówi po francusku i angielsku)	26, Bd Haussmann, 75311 Paris Cedex 09, Tel: +33 1 42.7.90.00, Fax: +33 1 42.47.93.11
Federacja Przemysłu Mechanicznego Pani Lidia Coulban (mówi po polsku)	39-41, rue Louis Blanc, 92038 Paris La Défence Cedex Tel: +33 1 47.17.60.65, Fax: +33 1 47.17.60.62

b) Izby Handlowo-Przemysłowe w 22 regionach Francji (Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie – CRCI)

Alsace	42, rue Schweighaeuser, 67000 STRASBOURG, Tel. +33 3 88.60.74.75, Fax. +33 3 88.61.53.54
Aquitaine	185, cours du Médoc, BP 143, 33042 BORDEAUX Cedex Tel: +33 5 56.11.94.94, Fax: +33 5 56.11.94.95
Auvergne	Aéroport de Clermont-Ferrand, Aulnat, BP 25, 63510 AULNAT Tel: +33 4 73.60.46.33, Fax: +33 4 73.90.89.22
Bourgogne	Place des Nations-Unies, BP 87009, 21070 DIJON Cedex Tel: +33 3 80.60.40.31, Fax. +33 3 80.60.40.21
Bretagne	1, rue du Gal-Guillaudot, CS 14422, 35044 RENNES Cedex Tel: +33 2 99.25.41.31, Fax +33 2 99.63.35.28 <i>e-mail: international@bretagne.cci.fr</i>
Centre	BP 109, 45142 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE Cedex Tel: +33 2 38.25.25.35, Fax: +33 2 38.43.00.39 <i>e-mail: export@centre.cci.fr</i>
Champagne Ardenne	10, rue de Chastillon, BP 537, 51011 CHÂLONS-CHAMPAGNE, Tel: +33 3 26.69.33.64, Fax: +33 3 26.69.33.69 <i>e-mail: jegge.sai@champagne-ardenne.cci.fr</i> <i>e-mail: crci-ca.export@wanadoo.fr</i> <i>http://www.champagne-ardenne.cci.fr</i>
Corse	Conseil Economique et Social Hôtel de l'Assemblé, 22, cours Grandval, BP 277, 20179 AJACCIO Tel: +33 4 95.51.64.76, Fax: +33 4 95.51.65.01

Franche-Comté	Zac de Valentin-Valparc, 25043 BESANCON Cedex Tel: +33 3 81.47.42.00, Fax: +33 3 81.80.70.94
Ile-de-France	CCIP Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris 2, rue de Viames, 75040 PARIS Cedex 01, Tel: +33 1 53.40.47.00, Fax.: +33 1 53.40.47.03 Polska Izba Przemysłowo-Handlowa we Francji 23, rue Taibout, 75009 PARIS, Tel: +33 1 40.22.99.20, fax: +33 1 40.22.94.42 <i>e-mail: cci@pologne.net, http://cci.pologne.net</i>
Langwedoc-Roussillon	254, rue Michel-Teule, ZAC d'Alco, BP 6076, 34030 MONTPELLIER Cedex 01, Tel: +33 4 67.61.81.00, Fax: +33 4 67.61.81.10 <i>e-mail: crci@softel.fr</i>
Limousin	Boulevard des Arcades, 87038 LIMOGES Cedex, Tel: +33 5 55.04.40.00, Fax: +33 5 55.04.40.40, <i>e-mail: crci@limousinpoitoucharentes.cci.fr</i>
Lorraine	10, Viaduc J.F. Kennedy, CS 4231, 54042 NANCY Cedex Tel: +33 3 83.90.13.13, Fax: +33 3 83.28.88.33 <i>e-mail: crci@lorraine.cci.fr, http://www.lorraine-cci.fr</i>
Midi-Pyrénées	5, rue Dieudonné-Costes, BP 32, 31701 BLAGNAC Cedex, Tel: +33 5 62.74.20.23/20.00, Fax: +33 5 62.74.20.20 <i>e-mail: international@midi-pyrenees.cci.fr</i>
Nord-Pas-de-Calais	2, Palais de la Bourse, BP 500, 59001 LILLE Cedex Tel: +33 3 20.13.02.00, Fax: +33 20.55.14.67 <i>e-mail: contact@norcomex.com, http://www.norcomex.com</i>
Basse Normandie	21, place de la République, 14052 CAEN Cedex, Tel: +33 2 31.38.31.38, Fax: +33 2 31.85.76.41 <i>e-mail: normandex@basse-normandie.cci.fr</i>
Haute Normandie	9, rue Robert Schuman, BP 124, 76000 ROUEN, Tel: +33 2 35.88.44.42, Fax. +33 2 35.88.06.52
Pays de la Loire	16, quai Ernest-Renaud, BP 70515, 44105 NANTES Cedex 04, Tel: +33 2 40.44.63.41, Fax: +33 2 40.44.63.20, <i>e-mail: international@pdl.cci.fr</i>

Picardie	36, rue des Otages, 80037 Amiens Cedex 1, Tel: +33 3 22.82.80.80, Fax. +33 3 22.9129.04
Poitou-Charentes	8, rue Saint-Vincent-de-Paul, BP 40969, 86038 POITIERS Cedex, Tel: +33 5 55.04.40.00, Fax. +33 5 55.04.40.40 e-mail: s.fricot@ipc2.cci.fr
Provence Alpes-Côte d'Azur	8, rue Neuve-Saint-Martin, 13001 MARSEILLE Cedex 01, Tel: +33 4 91.14.42.00, Fax: +33 4 91.14.42.45 e-mail: ballester@pacac.cci.fr
Rhône Alpes	75, cours Albert-Thomas, 69447 LYON Cedex 03, Tel: +33 4 72.11.43.38, Fax. +33 4 72.11.43.62

c) Internetowe źródła informacji

Biuro Francuskiego Radcy Handlowego (strona w jęz. polskim i francuskim)	http://www.dree.org/pologne
Agencja Inwestuj we Francji Invest in France Agency (strona w jęz. angielskim)	http://www.investinfrancena.org
Banque de France	http://www.banque-france.fr/gb/home.htm
Paryska Izba Gospodarcza	http://www.CCIP.fr/uk/etudes/invdir.htm
Chambre de Commerce et d'Industrie Polonaise en France	http://www.cci.pologne.net
Informacja o targach i wystawach	http://www.expobase.com
Informacja o targach i wystawach	http://www.promosalons.com
Lista francuskich importerów i eksporterów	http://www.teleexport.tm.fr
Yahoo France	http://www.yahoo.fr
Le Web	http://www.urec.fr/France/web.html
L'Express	http://www.lexpress.fr
Le Figaro	http://www.lefigaro.fr
Le Monde	http://www.lemonde.fr

BIBLIOGRAFIA

- 1) Bąk Mieczysław, Kulawczuk Przemysław, Szczepaniec Marek, Mitruczuk Igor, „Poradnik eksportera dla MSP”, Warszawa, 1999;
- 2) Bennett Roger „Wszystko o eksporcie – Praktyczny poradnik dla eksporterów” Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998;
- 3) Cozian M., Viandier A., Deboissy, „Droit de sociétés”, Edition Litec 2000;
- 4) Dębiec Andrzej „Prawo podatkowe – opracowanie analityczne”, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa, 1998;
- 5) Grabowska Anna „Eksport, Import, VAT – poradnik dla podmiotów gospodarczych”, Presspublica, Warszawa 1999;
- 6) Guyon Yves, „Droit des affaires”, ECONOMICA, 1998;
- 7) Hermanowski Jarosław, Jastrzębski Józef Dariusz „Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów. Komentarz”, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1997;
- 8) Katner Wojciech Jan, Stahl Małgorzata, Nykiel Włodzimierz „Umowa sprzedaży w obrocie gospodarczym”, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996;
- 9) Komar Andrzej „Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996;
- 10) Łazowski Adam „Ogólne bezpieczeństwo produktu i odpowiedzialność za produkt wadliwy”, Fundusz Współpracy, Warszawa, 2001;
- 11) Malaurie Philippe, Aynes Laurent, Gautier Pierre – Yves „Contrats spéciaux”, Edition CUJAS, 1999/2000
- 12) Maruchin Wojciech „VAT – harmonizacja polskiego prawa podatkowego z prawem Unii Europejskiej”, Difin, Warszawa, 1998;
- 13) Mousseron Jean Marc „Technique contractuelle”, Editions Francis Lefebvre, 1999;

- 14) Piontek Eugeniusz „Prawo celne – harmonizacja polskiego prawa celnego z prawem Wspólnoty Europejskiej”, Urząd Rady Ministrów Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa, 1996;
- 15) Ripert G., Roblot R., „Traité de droit commercial” Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1998;
- 16) Smith Lesley Jane, de Cursy Catherine, Taylor Chris, Włodyka Tadeusz, „Prawo spółek w Republice Federalnej Niemiec, w Wielkiej Brytanii, Francji i Włoszech”, Kraków 2000;
- 17) Włodyka Stanisław red. „Prawo umów w obrocie gospodarczym”, Wydawnictwa Instytutu Prawa Spółek i Inwestycji Zagranicznych, Kraków 1995;
- 18) Zdziennicka-Kaczocha Grażyna, „Kodeks Celny z komentarzem”, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice, 1997;
- 19) Kodeks handlowy francuski, kodeks cywilny francuski – <http://www.legifrance.gov.fr> – dostępne w języku francuskim (strona w języku niemieckim, hiszpańskim, angielskim i włoskim w przygotowaniu);
- 20) Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego „Rynek”;
- 21) Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego „Wspólnoty Europejskie”;
- 22) Boss Gospodarka – Tygodnik Ekonomiczny;
- 23) European Business Conspectus 2001 – Business without borders;
- 24) Nowa encyklopedia powszechna PWN, Warszawa 1998, Wydawnictwo Naukowe PWN SA;
- 25) Informacje internetowe.

CENTRA EURO INFO W POLSCE

- EURO INFO CENTRE PL-405** przy Funduszu Współpracy
ul. Górnośląska 4a, 00-444 WARSZAWA,
tel.: 022-537 76 78, 537 76 79, faks: 022-537 76 80,
e-mail: euroinfo@cofund.org.pl,
http://www.euroinfo.org.pl
- EURO INFO CENTRE PL-406** przy Fundacji Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości
ul. Częstochowska 25, 62-800 KALISZ,
Tel.: 0-62 767 23 43, Tel/Fax: 0-62 502 35 75,
e-mail: euroinfo@kip.kalisz.pl
- EURO INFO CENTRE PL-407** przy Zachodniopomorskim Stowarzyszeniu Rozwoju Regionalnego
ul. Kolumba 86, 70-035 SZCZECIN,
Tel.: 0-91 433 02 20, Fax: 0-91 433 02 66,
e-mail: euroinfo@aci.com.pl
- EURO INFO CENTRE PL-408** przy Staropolskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej
ul. Sienkiewicza 53, 25-002 KIELCE,
Tel.: 0-41 368 02 78, 344 43 92,
Fax: 0-41 368 02 78, 344 43 92,
e-mail: eickielce@siph.com.pl
- EURO INFO CENTRE PL-409** przy Dolnośląskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.
ul. Wysockiego 10, 58-300 WAŁBRZYCH,
Tel.: 0-74 843 49 10, Fax: 0-74 842 35 66,
e-mail: eic@darr.pl
- EURO INFO CENTRE PL-410** przy Stowarzyszeniu Promocji Przedsiębiorczości
ul. Słowackiego 7a, 35-060 RZESZÓW,
Tel./Fax 0-17 852 49 75,
e-mail: euro@intertele.pl
- EURO INFO CENTRE PL-411** przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego
ul. Starobojarska 15, 15-073 BIAŁYSTOK,
Tel. 0-85 732 80 61, 732 80 77, Fax. 0-85 732 38 21,
e-mail: euroinfo@pfr.bialystok.pl
- EURO INFO CENTRE PL-412** przy Górnośląskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.
ul. Wita Stwosza 31, 40-042 KATOWICE,
Tel.: 0-32 257 95 40, 257 95 28, Fax: 0-32 257 95 29,
e-mail: euroinfo@garr.com.pl
- EURO INFO CENTRE PL-413** przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie
ul. Floriańska 3, 31-019 KRAKÓW,
Tel.: 0-12 422 89 07, Fax: 0-12 422 55 67,
e-mail: eicpl413@iph.krakow.pl
- EURO INFO CENTRE PL-414** przy Toruńskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.
ul. Kopernika 4, 87-100 TORUŃ,
Tel.: 0-56 663 54 33, Fax: 0-56 622 28 99,
e-mail: eic_torun@gapp.pl
- EURO INFO CENTRE PL-415** przy Stowarzyszeniu Wolna Przedsiębiorczość
ul. Matejki 6, 80-232 GDAŃSK,
Tel. 0-58 347 03 40, Fax: 0-58 347 03 41,
e-mail: poczta@euroinfo.gda.pl
- EURO INFO CENTRE PL-416** przy Lubelskiej Fundacji Rozwoju
ul. Rynek 7, 20-111 LUBLIN,
Tel.: 0-81 5345002, Fax: 0-81 5345002,
e-mail: eic@lfr.lublin.pl