

Export bez právních rizik

Desatero



1. Volba práva je o vymezení právního rámce pro váš export

Při volbě práva je dobré se pokusit prosadit české právo, je-li to možné (nejste-li dodavatele do nějakého zahraničního řetězce), a pokud to možné není, abyste si po dohodě s Vaším obchodním partnerem vybrali takové cizí právo, se kterým se budete moci seznámit za rozumných podmínek (např. seznámení se např. s německým právem by mohlo být jednodušší než se seznamovat s japonským právem apod.). Nelze akceptovat cizí právo, které vůbec neznáte.

2. Nezávazně či závazně, to je to, oč tu běží

Nejen při obchodním vyjednávání je dobré si dávat pozor na to, co je a co není závazné a jaké to má dopady na Vás jako exportéra a na Váš byznys. Při vyjednávání a jednání s obchodním partnerem je vhodné adekvátně chránit svá práva a oprávněné zájmy a postupovat tak, aby byly minimalizovány právní rizika a bylo dosaženo vytčených cílů. Znalost rizik a možností jak je eliminovat s důrazem na prevenci lze bezesporu vnímat jako klíčové dovednosti podmiňující Váš exportní úspěch.

3. Smlouva zpravidla odráží představu jejího autora

Smlouva odráží především zájmy jejího tvůrce. Před přijímáním cizích vzorů je vhodnější pracovat s vlastními prověřenými smluvními návrhy, jímž rozumíte a které opravdu chrání Vaše práva a oprávněné zájmy.

4. Různé právní systémy řeší věci různě

Různé právní systémy mají různé nástroje a odlišný přístup na řešení konkrétních situací jako např. v otázce náhrady škody. Nehledě na to, že se svět globalizuje, rozdíly v právních systémech přetrvávají. Je dobré mít alespoň rámcové představy o takových rozdílech, myslet na ně a pracovat s nimi, neboť i v exportu platí, že štěstí přeje připraveným.

5. Obchodní podmínky lze označit jako bezpečný přístav

Obchodní podmínky zaměřené pro export mohou zjednodušit budoucí tvorbu příslušné smlouvy, když vlastní smlouva odkazuje právě na obchodní podmínky. Úlohu obchodních podmínek využijete zejména při opakující se obchodní spolupráci, kdy ve vlastní smlouvě bude řešit zvláštnosti, zatímco obecná pravidla budete mít řešeny právě v obchodních podmínkách.

6. Dodání je klíčovým momentem v obchodním vztahu

Export je především o dodávkách zboží a služeb. Dodání zboží bývá podmínkou pro provedení plateb či případně na uvolnění deponovaných prostředků z třetí osoby (např. advokát, notář nebo banka). Adekvátní nastavení bezpečného a prokazatelného dodání zboží nebo služeb by mělo odpovídat typu exportovaného zboží nebo služeb a zohlednit místní podmínky apod.

7. Hrazení účtů dělá přátele a lépe se obchoduje s přáteli

Export je úspěšný, když exportér obdrží v dohodnutém čase sjednanou kupní cenu. Ošetření kupní ceny by mělo řešit i její případné změny a úpravy vzhledem k možnostem navýšení nákladů v důsledku cenových výkyvů, kurzových rozdílů, růstu inflace a jiným neočekávaným situacím, které si nepřejeme, ale jsme nuceni být na ně připraveni.

8. Bez kvalifikovaného personálu to nejde

Síla exportéra je závislá mj. i na personálních předpokladech, tedy na kvalifikovaném a profesionálně zodpovědném Zaměstnanci. Zaměstnanec může být nejen spojen s exportním úspěchem, ale může být i zdrojem nemalých problémů, zejména při překročení svých oprávnění nebo porušení obecně závazných nebo interních předpisů. Je dobré nalézt správnou hranici mezi důvěrou a současně taktní a ohleduplnou kontrolou.

9. Znat rizika je první meta při jejich řešení

Je dobré si uvědomovat různá právní rizika a počínat si obezřetně. V každém ohledu platí, že je jednodušším problémům předcházet než je řešit až po jeho vzniku. Prvním krokem k řešení právních rizik je si je uvědomit a pojmenovat.

10. Dobré rady pomáhají a učení se na vlastních chybách je drahé

Nemusíte vše řešit sami, ale je dobré si vybrat správné rádce, kteří Vám s exportem nebo v záležitostech s ním souvisejících pomohou. V každém ohledu bývá vhodné si pečlivě analyzovat nejen své silné stránky, ale především ty slabé, na kterých je třeba zapracovat.