

Polska



Gdy kontrahent jest niesolidny

2015-03-01 16:05:23



Przepisy prawne w Korei odnoszą się precyzyjnie jedynie do przypadków windykacji i rozstrzygnięcia sporów, w których podmiotami spornymi są firmy lokalne.

Natomiast, w przypadku, gdy wierzycielem firmy koreańskiej jest podmiot zagraniczny, sprawę zazwyczaj przekazuje się do arbitrażu handlowego lub stosuje przepisy prawa międzynarodowego lub też zapisy umów dwustronnych.

Unia Europejska (UE) i Korea zawarły umowę o wolnym handlu (FTA), której jednym z celów jest zapewnienie skutecznego i szybkiego systemu rozstrzygnięcia sporów handlowych. Ich procedura została opisana w rozdziale XIV umowy.

Jak unikać spornych sytuacji?

1. Po znalezieniu partnera do współpracy handlowej należy bezwzględnie dokonać jego weryfikacji. Ze względu na dystans geograficzny nie ma żadnej pewności, iż firma faktycznie prowadzi deklarowaną działalność. W Korei istnieje niestety wiele tzw. „pustych firm” deklarujących działalność importową bez żadnego doświadczenia w handlu zagranicznym. Dobrym źródłem wstępnego sprawdzenia wiarygodności partnera jest WPHI lub KUKA S.A.
2. Należy bezwzględnie pamiętać o zabezpieczeniu transakcji eksportowej (korzystając na przykład z oferty KUKA S.A.). Jednocześnie stosowanie instrumentów takich jak akredytywa, czy sprzedaż towaru na przedpłatę, zdecydowanie ograniczy ryzyko transakcji. Wiele interwencji WPHI wskazuje, iż koreańskie przedsiębiorstwa nie zawsze należą do grona solidnych kontrahentów.
3. Warto zwrócić uwagę na możliwość korzystania z finansowych instrumentów wspierania polskiego eksportu oferowanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Szczegółowe informacje umieszczone zostały na stronie: <http://www.bgk.pl/finansowanie-eksportu>.



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



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