

5 (193) 2019
www.een.org.pl

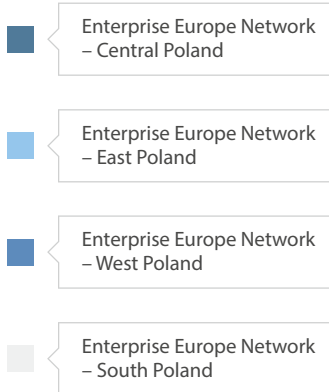
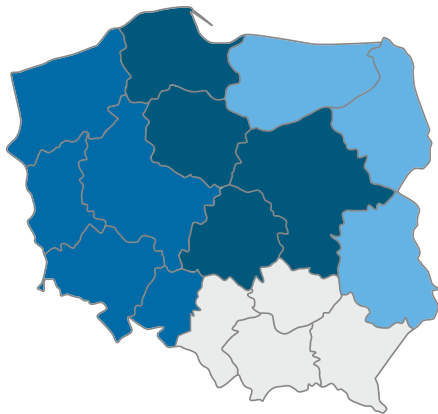
ISSN 2544-4719

**DZIAŁALNOŚĆ
PRZEDSIĘBIORCÓW
W CIENIU BREXITU**

**UPROSZCZENIA
W PRZEPISACH
PODATKOWYCH
DLA MŚP**

**LICENCJE
CREATIVE
COMMONS**

Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



Konsorcjum: Enterprise Europe Network-Central Poland

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
tel. (22) 432 71 02
www.een.org.pl

Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego

ul. Racjonalizacji 6/8, 02-673 Warszawa
tel. (22) 847 53 68
www.een-centralpoland.eu

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Piotrkowska 86, 90-103 Łódź
tel. (42) 630 36 67
www.frp.lodz.pl

Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”

ul. Piekarnicza 12A
80-126 Gdańsk
tel. 58 350 51 40
www.een.pomorskie.pl

Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

ul. Włocławska 167, 87-100 Toruń
tel. (56) 699 54 80-83
www.een.tarr.org.pl

Uniwersytet Warszawski DELab

ul. Dobra 56/66, 00-312 Warszawa
tel. (22) 55 27 606
www.delab.uw.edu.pl/een/

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego

ul. Starobojarska 15, 15-073 Białystok
tel. (85) 740 86 83
www.pfrr.pl, www.een-polskawschodnia.pl
www.een.pfrr.pl

Centrum Innowacji i Transferu Technologii, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

ul. Prawocheńskiego 9, 10-720 Olsztyn
tel. (89) 523 39 00
www.uwm.edu.pl, www.een-polskawschodnia.pl
www.uwm.edu.pl/een

Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Olsztynie

ul. Jagiellońska 91a, 10-356 Olsztyn
tel. (89) 512 24 05
www.een.wmarr.olsztyn.pl,
www.een-polskawschodnia.pl

Centrum Innowacji i Transferu Technologii Politechniki Lubelskiej

ul. Nadbystrzycka 38H, 20-618 Lublin
tel. (81) 538 42 70
<http://lctt.pollub.pl>,
www.een-polskawschodnia.pl,
www.citt.pollub.pl

Lubelska Fundacja Rozwoju

Rynek 7, 20-111 Lublin
tel. (81) 528 53 11-12-31
www.lfr.lublin.pl,
www.een-polskawschodnia.pl

Park Naukowo-Technologiczny Polska Wschód w Suwałkach Sp. z o.o.

ul. Innowacyjna 1, 16-400 Suwałki
tel. (87) 564 22 24-25
www.park.suwalki.pl,
www.een-polskawschodnia.pl

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-South Poland

Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska

ul. Warszawska 24, 31-155 Kraków
tel. (12) 628 28 45
www.transfer.edu.pl

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie

ul. Floriańska 3, 31-019 Kraków
tel. (12) 428 92 55
www.iph.krakow.pl

Górnośląska Agencja Przedsiębiorczości i Rozwoju sp. z o.o.

ul. Wincentego Pola 16, 44-100 Gliwice
tel. (32) 339 31 10
www.gapr.pl

Fundusz Górnośląski S.A. Oddział w Katowicach

ul. Powstańców 17, 40-039 Katowice
tel. 32 72 85 828
www.enterprise.fgsa.pl

Świętokrzyskie Centrum Innowacji i Transferu Technologii Sp. z o.o.

ul. Studencka 1, 25-323 Kielce
tel. (41) 343 29 10
www.it.kielce.pl

Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa

ul. Sienkiewicza 53, 25-002 Kielce
tel. (41) 368 02 78
www.siph.com.pl

Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

ul. Szopena 51, 35-959 Rzeszów
tel. (17) 867 62 34
www.rarr.rzeszow.pl

Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza

ul. Szopena 51, 35-959 Rzeszów
tel. (17) 850 19 35
www.dolinalotnicza.pl

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania

ul. mjr. H. Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów
tel. (17) 852 49 75
www.een.wsisz.pl

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-West Poland

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wrocławska

ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław
tel. (71) 320 33 18
www.wctt.pwr.edu.pl

Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu

im. Adama Mickiewicza
ul. Rubież 46, 61-612 Poznań
tel. (+48) 61 827 97 46
www.ppnt.poznan.pl

Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie

ul. Zakładowa 4, 62-510 Konin
tel. (+48) 63 245 30 95
www.arrkonin.org.pl

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego

ul. Syrkiewicza 6, 66-002 Nowy Kiszelin
tel. (+48) 504 070 281
www.cptt.uz.zgora.pl

Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości

ul. Częstochowska 25, 62-800 Kalisz
tel. (+48) 62 765 60 58
www.kip.kalisz.pl

Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

ul. Szczawieńska 2, 58-310 Szczawno-Zdrój
tel. (+48) 74 648 04 50
www.darr.pl

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” w Opolu

ul. Damrota 4, 45-064 Opole
tel. (+48) 77 456 56 00
www.een.opole.pl

Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii

ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin
tel. (+48) 91 449 41 09
www.innowacje.zut.edu.pl

Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości

ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin
tel. (+48) 91 433 02 20
www.zsrg.szczecin.pl/een/

Drodzy Czytelnicy,

na początku kwietnia 2019 r. Rada Europejska zgodziła się odsunąć termin brexitu na 31 października br. Oznacza to, że wciąż niewiele wiemy, jakie są realne konsekwencje decyzji Wielkiej Brytanii o wyjściu z Unii Europejskiej. Wszyscy przedsiębiorcy i pracownicy, a zwłaszcza ci, którzy są biznesowo związani z rynkiem brytyjskim, mogą jedynie próbować przewidywać, jakie będą faktyczne następstwa tzw. twardego brexitu lub jak na nowo poukładają się stosunki między Unią a Zjednoczonym Królestwem, gdyby Izba Gmin zdecydowała się jednak na zaakceptowanie wynegocjowanej wcześniej umowy rozwodowej. Niektórzy analitycy zwracają uwagę na to, że obecny stan zawieszenia wcale nie musi się skończyć 31 października lub wręcz mówią, że do brexitu w ogóle nie dojdzie. Aby chociaż w niewielkim stopniu przybliżyć te zagadnienia naszym Czytelnikom, w bieżącym oraz w kolejnym numerze Biuletynu publikujemy artykuł pt. „Działalność przedsiębiorców w cieniu brexitu”.

Wracamy także do kwestii związanych z zamówieniami publicznymi. Tym razem analizujemy, czy w związku z postępującą elektronizacją tego obszaru przedsiębiorcy mogą uczestniczyć w przetargach poprzez złożenie skanu oferty. Polecamy lekturę tekstu pt. „Skany ofert w elektronicznych postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego. Czy są uznawane?”.

Zapraszamy także do zapoznania się z najnowszymi ofertami współpracy zagranicznej pochodzącymi z bazy POD (*Partnership Opportunities Database*), prowadzonej przez Komisję Europejską i udostępnianej ośrodkom Enterprise Europe Network.

Z wyrazami szacunku
zespół redakcyjny
Biuletynu Euro Info

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do ich zmiany i redagowania. Uwagi i komentarze prosimy kierować na adres: biuletyn_ei@parp.gov.pl.

Wszystkie teksty zawarte w Biuletynie Euro Info mogą być przedrukowane wyłącznie po uzyskaniu zgody redakcji. Zainteresowanych prenumeratą prosimy o kontakt z najbliższym ośrodkiem Enterprise Europe Network.

Biuletyn Euro Info, wydawany przez ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, jest współfinansowany przez Komisję Europejską ze środków pochodzących z programu COSME na lata 2014–2020 oraz przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii w ramach programu pn. „Udział Polski w programie na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (COSME) oraz w instrumentach finansowych programów UE wspierających konkurencyjność przedsiębiorstw w latach 2015–2021”.

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w publikacji. Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami Autorów i nie muszą pokrywać się z działaniami Komisji Europejskiej.

Spis treści

4	Akademia PARP Współpraca z zagranicznym partnerem
7	Zamówienia publiczne Skany ofert w elektronicznych postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego
10	Handel Sprzedaż wysyłkowa do państw Unii Europejskiej
14	Podatki Uproszczenia w przepisach podatkowych i rachunkowych dla małych i średnich przedsiębiorców
18	Brexit Działalność przedsiębiorców w cieniu brexitu, część I
22	Nowe technologie Działalność w dobie patentów koniecznych do spełnienia normy
25	Własność intelektualna Licencje Creative Commons
29	Aktualności
31	Oferty współpracy

Redaktor naczelny: Paweł Sikorski
Zespół: Aleksandra Wolska, Agata Kudelska, Eryk Rutkowski
Korekta: Pracownia C&C Sp. z o.o.
Adres redakcji: Enterprise Europe Network przy PARP
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
Telefon: 22 432 71 02

Skład, druk i dystrybucja: Pracownia C&C Sp. z o.o.
www.ccp.com.pl
Zdjęcia: Photogenica
Nakład: 1400 egz.

Współpraca z zagranicznym partnerem

Kontrakt dzięki Enterprise Europe Network

Eryk Rutkowski

Rodzinna firma Mega-Plast z Pionek to jedna z ponad półtora tysiąca polskich firm, które dzięki wsparciu sieci Enterprise Europe Network nawiązały współpracę z zagranicznym partnerem biznesowym.

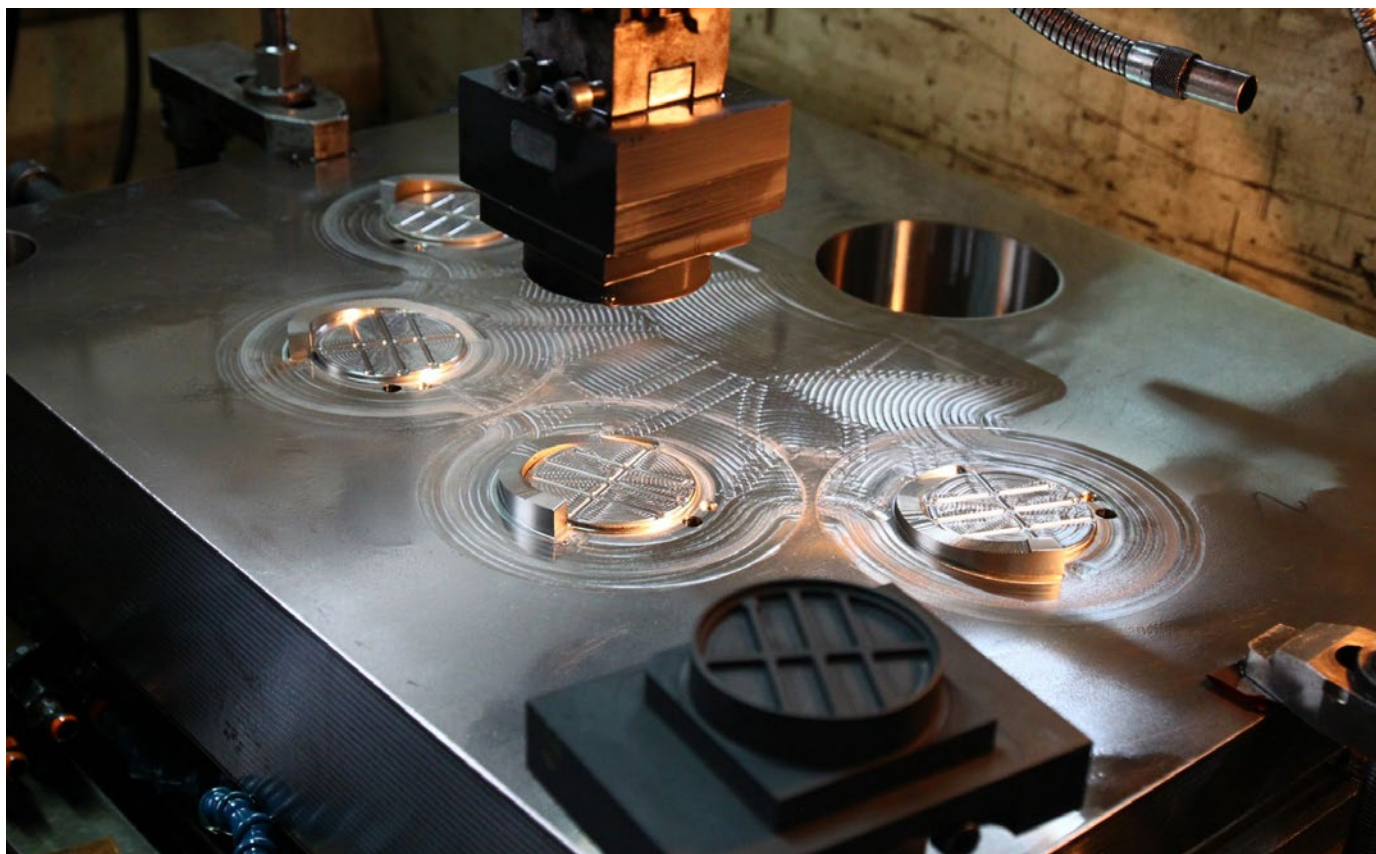
Początki

Wszystko zaczęło się od spotkania informacyjnego w siedzibie Mega-Plast, które zostało zainicjowane przez Enterprise Europe Network (EEN), a konkretnie przez Magdalenę Pańkowską z ośrodka tej sieci działającego przy IMBiGS (Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego). Opowiedziała ona właścicielom spółki, zajmującej się produkcją form wtryskowych dla tworzyw sztucznych oraz odlewniczych dla

aluminium, o całym spektrum nieodpłatnych usług świadczonych przez sieć na rzecz małych i średnich przedsiębiorców. Potencjalne korzyści z nawiązania współpracy były na tyle duże, że przedstawiciele firmy bez wahania zgodzili się zostać klientem Sieci.

W ramach usług oferowanych przez Enterprise Europe Network Mega-Plast wziął udział w spotkaniu brokerskim podczas targów K2016, skorzystał z usługi doradczej dotyczącej możliwości pozyskania funduszy unijnych na rozwój firmy oraz zapisał się do międzynarodowej bazy przedsiębiorców, dzięki której poznał kontrahenta z Niemiec. Zanim jednak dojdziemy do tego, jak wyglądało nawiązywanie relacji z niemieckim partnerem, warto napisać parę słów o tym, czym w ogóle zajmuje się firma z Pionek.

W położonych na południowym Mazowszu Pionkach przez kilka dekad działał „Dozachem”, czyli drugi największy w Polsce zakład zajmujący się produkcją form dla przemysłu. Po przemianach ustrojowych, które miały miejsce na początku lat 90., przedsiębiorstwo, którego korzenie sięgały drugiej połowy lat 60. ubiegłego wieku, przeszło w ręce prywatne, jednak nie udało się utrzymać na rynku i zakończyło działalność. To właśnie na bazie byłych pracowników tego zakładu rozwinęła się firma Mega-Plast, założona w 2004 roku przez rodzinę Krzywców oraz Bodziachowskich. – Chcieliśmy odtworzyć tradycję wykonywania form. Udało nam się ściągnąć najlepszych pracowników, w tym tych, którzy zdążyli już wyjechać z miasta – mówi Jakub Krzywiec, jeden z obecnych współwłaścicieli Mega-Plast.



Źródło: materiał własny Mega-Plast.

Zanim tak się stało, działalność firmy ograniczała się jedynie do samej produkcji na wtryskarkach – wykonywała elementy z tworzywa na formach, które robił dla nich m.in. wspomniany „Dozachem”. Gdy ogłoszono jego upadłość, właściciele Mega-Plast podjęli decyzję, by poszerzyć kompetencje również o produkcję samych form. Od strony organizacyjnej oraz technicznej pomógł im Wiesław Borowski, były dyrektor ds. technicznych „Dozachemu”, który znalazł zatrudnienie w Mega-Plast.

Duże formy, nowi klienci

Firma zaczęła od produkcji małych form. Z czasem jej właściciele zainwestowali w rozbudowę parku maszynowego (nowoczesne frezarki, drążarki oraz wtryskarki) i budowę drugiej hali fabrycznej. – Dzięki temu mogliśmy zająć się produkcją form dużych, czyli takich powyżej pięciu ton. Weszliśmy w segmenty rynku, na których do tej pory nie byliśmy obecni – wyjaśnia Jakub Krzywiec. Było to w 2010 r. Firma zyskała klientów, którzy byli wcześniej dla niej niedostępni i zaczęła się rozwijać także na innych polach. Pierwszym produktem, wykonanym dzięki maszynom umożliwiającym konstrukcję dużych form, były domki dla dzieci do samodzielnego montażu.

Model produkcji zakłada zazwyczaj, że klient przychodzi do firmy z opracowanym modelem 3D, który chce wyprodukować. – Przedstawiamy nam projekt i wspólnie się zastanawiamy nad sposobem wykończenia powierzchni, doborem wtrysku czy umieszczenia punktów wtrysku, a także nad innymi kwestiami technicznymi. Na podstawie przedstawionego modelu dokonujemy wyceny. Jeśli osiągniemy porozumienie, przystępujemy do tworzenia dokumentacji 3D

Pierwszym produktem, wykonanym dzięki maszynom umożliwiającym konstrukcję dużych form, były domki dla dzieci do samodzielnego montażu.

i na jej podstawie wykonujemy formę na zamówienie klienta – tłumaczy.

Ostatnio jednym z większych wyzwań było przygotowanie formy do skomplikowanego zestawu skrzynek narzędziowych. Był to nowy projekt jednego z klientów, który wymagał stworzenia kilkunastu bardzo trudnych do wykonania form.

Firma z Pionek wykonuje zarówno formy wtryskowe do tworzyw sztucznych, jak i ciśnieniowe do odlewu aluminium. Po skonstruowaniu formy sprawdzana jest jej jakość. – Próby wykonujemy u nas lub u klienta. Najczęściej wnoszone są poprawki w aspekcie detalu. Po uwzględnieniu uwag forma jest gotowa do wykorzystania w produkcji – tłumaczy Jakub Krzywiec. Ile czasu zajmuje wykonanie takiej formy? Zależy to przede wszystkim od jej wielkości oraz stopnia szczegółowości detalu. Zazwyczaj proces ten trwa od czterech tygodni do nawet czterech miesięcy.

W przypadku form odlewniczych, których cykl życia pod względem wytrzymałości jest zdecydowanie krótszy niż form wtryskowych, aby podtrzymać produkcję odlewów, należy co jakiś czas wykonać dublery form.

Suchą nogą przez kryzys

Kilka lat wstecz firma miała swojego strategicznego klienta, którym był Prosperplast z Rybarzowic – jeden z największych w Polsce producentów akcesoriów ogrodowych. Obecnie spółka z Pionek ma zdywersyfikowanych klientów i żaden z nich nie ma strategicznego znaczenia. – Robimy formy równocześnie dla około dwudziestu klientów – wskazuje. W większości przypadków jest to współpraca ze stałymi klientami, którzy chcą wprowadzić nowy produkt lub udoskonalić jego poprzednią wersję. Kontrahenci Mega-Plast działają głównie w takich branżach jak szeroko rozumiane AGD oraz automotive.

W 2009 r., kiedy w Europie nastąpiła dekonunktura gospodarcza, zachodni producenci zaczęli szukać oszczędności również w zakresie wykonywania form, zlecając część prac podwykonawcom, m.in. z Polski. Tak do Pionek trafiła

Pierwszą usługą świadczoną przez Sieć, z której skorzystała firma z Pionek, był udział w spotkaniach brokerskich na targach K2016 w Düsseldorfie.

niemiecka firma Imos, dostawca części (zarówno wtryskowych, jak i odlewanych) dla tamtejszych koncernów motoryzacyjnych. Dla spółki Krzywców i Bodziachowskich było to jedno z kluczowych zleceń z punktu widzenia rozwoju firmy – po raz pierwszy realizowała zamówienie dla branży motoryzacyjnej. Dla kontrahenta z Niemiec wykonała około 50 form.

Zlecenie okazało się przełomowe również pod innym względem. Wymagania techniczne przekazane przez klienta, zwłaszcza w zakresie wymiarów, były bardzo wyśrubowane. – Musieliśmy zaprojektować formy z zachowaniem najwyższej staranności, dobrać odpowiednie układy wlewowe, żeby detal po wtryśnięciu zachował odpowiedni wygląd. To było bardzo wymagające zlecenie – wspomina Jakub Krzywiec. Klienci krajowi w tym czasie mocno ograniczyli zamówienia, dlatego współpraca z niemiecką firmą pozwoliła Mega-Plast przejść przez kryzys suchą nogą. Nie był to jednak pierwszy zagraniczny kontrahent firmy spod Radomia. W tym czasie przedsiębiorstwo wykonywało elementy również na rynek wschodni, m.in. do Rosji, ale były to mniej wymagające zlecenia i nie na taką skalę.

Nowe możliwości z Enterprise Europe Network

– We wrześniu 2016 roku skontaktowała się z nami pani Magda Pańkowska z ośrodka Enterprise Europe Network przy IMBiGS i zaproponowała udział w spotkaniu informacyjnym, na którym zaprezentowano nam cały wachlarz usług świadczonych przez Sieć. Spotkaliśmy się u nas w firmie i po prezentacji zdecydowaliśmy się na podjęcie

kooperacji, która zwiększała nasze szanse na nawiązanie kontaktów oraz współpracy z partnerami zagranicznymi – wspomina Jakub Krzywiac.

Pierwszą usługą świadczoną przez Sieć, z której skorzystała firma z Pionek, był udział w spotkaniach brokerskich na targach K2016 w Düsseldorfie, czyli największych na świecie targach producentów gumy i wyrobów plastikowych. Przedstawiciele Mega-Plast nawiązali tam relacje z potencjalnymi partnerami biznesowymi. – Póki co, nie przełożyło się to na nowe kontrakty, ale pozostajemy w kontakcie z niektórymi z tych firm i pracujemy nad tym, żeby współpraca doszła do skutku – mówi przedstawiciel Mega-Plast.

Jednak na pierwszy sukces nie trzeba było długo czekać. W 2017 r. firmie założono profile w bazie *Partnership Opportunities Database* (POD), wspólnej dla wszystkich ośrodków Sieci skupionych w 60 państwach na całym świecie. Dzięki temu udało jej się nawiązać współpracę z niemieckim partnerem.

– Na początku 2017 r. przeprowadziliśmy audyt technologiczny w firmie oraz zebraliśmy informacje, na podstawie których przygotowane zostały dwa profile do bazy POD. Pierwszy związany z produkcją oprzyrządowania do form wtryskowych, drugi zaś dotyczący możliwości produkcji plastikowych elementów w zakładzie produkcyjnym Mega-Plast – wspomina Magdalena Pańkowska z ośrodka EEN przy IMBIGS.

Wspomniany audyt technologiczny to nic innego jak zebranie informacji o firmie (m.in.: zatrudnienie, dostępny park maszynowy, dostępna infrastruktura, szczegółowy zakres działalności, plany związane z rozwojem firmy, udział w projektach i zdolności do prowadzenia prac B+R). Na ich podstawie dokonywana jest zarówno ocena potencjału technologicznego firmy, jak i jej potrzeb. Informacje te są następnie wykorzystywane przy opracowywaniu profili do bazy.

Profilom Mega-Plast w bazie Sieci zainteresował się jej niemiecki ośrodek, który poszukiwał partnera dla swojego klienta – okazał się nim być LEAB Automotive GmbH. Spółka ta szukała firmy produkcyjnej zdolnej do wykonania dwóch



Źródło: materiał własny Mega-Plast.

form wtryskowych dla nowych wzorów gniazdek elektrycznych (przetwornic elektrycznych na 230 V) do samochodów ciężarowych, w tym do wozów strażackich i innych pojazdów specjalistycznych. Za pośrednictwem bazy Sieci doszło finalnie do podpisania przez Mega-Plast i LEAB dwóch PA (*Partnership Agreement*), czyli umów dotyczących współpracy.

Zobaczyć na własne oczy

– Niemiecki ośrodek Enterprise Europe Network skontaktował się ze mną i dostarczył szczegółowych informacji na temat zapytania firmy LEAB, składając tzw. EoI (*Expression of Interest* – wyrażenie zainteresowania ofertą). Mega-Plast wyraził zaś zainteresowanie i gotowość do rozpoczęcia negocjacji. Przed podpisaniem umowy przedsiębiorstwo z Niemiec poprosiło też o potwierdzenie wiarygodności Mega-Plast i kalkulacji ceny. Przekazałam więc wszystkie potrzebne informacje wraz z listą zagranicznych partnerów, z którymi wcześniej polska firma współpracowała – mówi Magdalena Pańkowska.

Przedstawiciele LEAB postanowili odbyć wizytę w firmie Mega-Plast, by naocznie się przekonać o jej zdolnościach produkcyjnych. Gdy przybyli na miejsce i zapoznali się z potencjałem spółki z Pionek, postanowili od razu rozszerzyć zakres współpracy i podpisali

również umowę dotyczącą produkcji elementów plastikowych. Było to w lutym 2018 roku.

– To było ciekawe zlecenie. Po raz kolejny zgłosiła się do nas firma oferująca komponenty dla branży motoryzacyjnej. Bardzo dobrze nam się z nimi współpracowało. Oni także byli zadowoleni z efektów. Obejrzeni wcześniej nasze poprzednie realizacje i nie mieli wątpliwości, że sobie poradzimy z ich zleceniem. Do tego cena była bardziej atrakcyjna niż narzędziowni i wtryskowni niemieckich – mówi Jakub Krzywiac. Na wykonanych na potrzeby zlecenia formach nadal są produkowane komponenty tworzywowe dla niemieckiego partnera.

Współpracę z Enterprise Europe Network firma z Pionek ocenia bardzo dobrze. – Jeśli tylko pojawia się jakaś oferta, która może nas zainteresować, pani Magda wysyła maile, dzwoni – podkreśla Jakub Krzywiac. – Jestem w stałym kontakcie z Mega-Plast. Aktywnie poszukujemy kolejnych możliwości nawiązania współpracy z firmami zagranicznymi – dodaje Magdalena Pańkowska.

Eryk Rutkowski

Departament Wsparcia
Przedsiębiorczości
Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości

Skany ofert w elektronicznych postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego

Czy są uznawane?

Edyta Głowińska

Elektronizacja zamówień publicznych jest konsekwencją rozwiązań przyjętych w tzw. dyrektywie klasycznej¹ oraz w tzw. dyrektywie sektorowej². Odnoszą się one do zamówień unijnych, czyli do tych, których wartość przekracza kwoty określone w rozporządzeniu wydanym na podstawie art. 11 ust. 8 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (dalej: ustawa Pzp). Ogłoszenia o tego rodzaju zamówieniach są przekazywane Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej i publikowane na stronie internetowej <https://etendering.ted.europa.eu>.

Dyrektywy wprowadziły wymóg, aby państwa członkowskie Unii Europejskiej zapewniły, by wszelka komunikacja i wymiana informacji w postępowaniach unijnych, w szczególności elektroniczne składanie ofert, były przeprowadzane z wykorzystaniem elektronicznych środków komunikacji. Granicznym momentem, do którego miała zostać wprowadzona elektronizacja, był 18 października 2018 r. i właśnie od tego dnia w postępowaniach unijnych wprowadzono pełną elektronizację zamówień publicznych. W Polsce w postępowaniach krajowych, tj. zamówieniach o mniejszej wartości, których ogłoszenia są publikowane w Biuletynie Zamówień Publicznych, elektronizacja zacznie obowiązywać dopiero od 1 stycznia 2020 r.

Zgodnie z art. 10a ust. 1 ustawy Pzp w postępowaniu o udzielenie zamówienia komunikacja między zamawiającym a wykonawcami, w szczególności składanie ofert lub wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, oraz oświadczeń, w tym oświadczenia składanego na formularzu jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia (JEDZ) odbywa się przy użyciu środków komunikacji elektronicznej. Z kolei w myśl art. 10a ust. 5 ustawy Pzp

oferty, wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu oraz oświadczenie, o którym mowa w art. 25a, w tym jednolity dokument, sporządza się, pod rygorem nieważności, w postaci elektronicznej i opatruje się kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Rozporządzenie eIDAS i ustawa o usługach zaufania oraz identyfikacji elektronicznej

Zrozumienie tego, czym jest elektronizacja, wymaga przede wszystkim analizy definicji dokumentu elektronicznego.

Nie ma jej w ustawie Pzp; w tym akcie prawnym jest jedynie sformułowanie „w postaci elektronicznej”. Definicja dokumentu elektronicznego została zawarta w kilku innych aktach prawnych. Na poziomie prawa Unii Europejskiej znajduje się ją w tzw. w Rozporządzeniu eIDAS³, które obowiązuje od 1 lipca 2016 r. W art. 3 pkt 35 tego rozporządzenia wskazano, że dokument elektroniczny oznacza każdą treść przechowywaną w postaci elektronicznej, w szczególności tekst lub nagranie dźwiękowe, wizualne lub audiowizualne. Jest to najszersza definicja dokumentu elektronicznego, którą można znaleźć w obowiązujących aktach prawnych. Druga definicja została zawarta w ustawie z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne. Ta definicja wskazuje, że dokument elektroniczny to stanowiący odrębną całość znaczeniową zbiór danych uporządkowanych w określonej strukturze wewnętrznej i zapisany na informatycznym nośniku danych. Także ta definicja obejmuje szeroki zakres dokumentów (plików) i dlatego też zarówno w przypadku

pierwszej, jak i drugiej definicji można uznać, że **mieszczą one w sobie skan dokumentu**.

Dla oceny dopuszczalności składania skanu oferty warto również zwrócić uwagę na przepisy kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 781 k.c. do zachowania elektronicznej formy czynności prawnej wystarcza złożenie oświadczenia woli w postaci elektronicznej i opatrzenie go kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Podpis elektroniczny – gdzie uzyskać, kto musi posiadać?

Złożenie oferty w postaci elektronicznej wymaga nie tylko znajomości definicji dokumentu elektronicznego, ale również posługiwania się kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Podpis taki stanowi jedną z usług zaufania publicznego, o których mówi rozporządzenie eIDAS, czyli usługę elektroniczną zazwyczaj świadczoną za wynagrodzeniem i obejmującą m.in. tworzenie, weryfikację i validację podpisów elektronicznych. Sam „kwalifikowany” oznacza certyfikat podpisu elektronicznego, który jest wydawany przez kwalifikowanego dostawcę usług zaufania i spełnia wymogi określone w rozporządzeniu. Obecnie, w Polsce usługi certyfikacyjne związane z kwalifikowanym podpisem elektronicznym świadczą następujące firmy wpisane do rejestru podmiotów kwalifikowanych: Enigma SOI Sp. z o.o., EuroCert Sp. z o.o., Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A., Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych S.A., Unizeto Technologies S.A. Przedsiębiorcy, który zamierza przystąpić do unijnego postępowania o udzielenie zamówienia

Złożenie oferty w postaci elektronicznej wymaga nie tylko znajomości definicji dokumentu elektronicznego, ale również posługiwania się kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

publicznego, mogą zwrócić się do jednego z tych podmiotów w celu nabycia kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Posiadanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego jest niezbędne do złożenia oferty, a w podpis powinny być wyposażone co najmniej osoby uprawnione do reprezentacji danego podmiotu. W dużych firmach, w których oferty są składane stosunkowo często, w podpis elektroniczny są zaopatrywani również kierownicy komórek organizacyjnych przygotowujących oferty, aby zoptymalizować proces przygotowania ofert.

Dla przedsiębiorców zagranicznych, którzy składają oferty w polskich postępowaniach, istotny jest z kolei przepis art. 25 ust. 3 rozporządzenia eIDAS, który stanowi, że kwalifikowany podpis elektroniczny oparty na kwalifikowanym certyfikacie wydanym w jednym państwie członkowskim jest uznawany za kwalifikowany podpis elektroniczny we wszystkich pozostałych państwach członkowskich. Oznacza to, że przedsiębiorca zagraniczny nie musi nabywać podpisu w Polsce i może skutecznie posługiwać się podpisem wydanym w państwach członkowskich UE.

Posiadanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego jest niezbędne do złożenia oferty, a w podpis powinny być wyposażone co najmniej osoby uprawnione do reprezentacji danego podmiotu.

Elektronicznie, czyli jak?

Znając definicję dokumentu elektronicznego i kwalifikowanego podpisu elektronicznego, można przystąpić do przygotowania oferty. Wydawać by się mogło, że dysponując już podpisem, wykonawca z łatwością poradzi sobie z elektroniczną zamówień. W praktyce pojawiły się jednak problemy i niejasności. Liczna grupa wykonawców przygotowywała oferty najpierw w formie papierowej, a następnie skanowała tak przygotowaną ofertę i podpisywała ją kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Druga grupa wykonawców zelektronizowała cały proces przygotowania oferty, od początku do końca tworząc ją w formie elektronicznej, tj. np. w postaci dokumentów Word, pdf, które następnie były opatrywane podpisem elektronicznym i wysyłane do zamawiającego. Na gruncie wskazanych sposobów przygotowywania ofert pojawiły się rozbieżne stanowiska zarówno Krajowej Izby Odwoławczej, jak i Urzędu Zamówień Publicznych, a część wykonawców, która postanowiła skanować papierowe oferty, bezpowrotnie utraciła szansę na uzyskanie intratnych kontraktów.

Rozbieżności w Krajowej Izbie Odwoławczej

W jednym z pierwszych orzeczeń rozstrzygających dopuszczalność składania skanu oferty Krajowa Izba Odwoławcza (KIO) zakwestionowała taką praktykę wykonawców. Izba uznała, że oferta wydrukowana, podpisana własnoręcznie, a następnie zeskanowana i podpisana przez tę samą osobę elektronicznie podlega odrzuceniu.

W stanie faktycznym sprawy wykonawca przygotował ofertę w formie pisemnej. Została ona podpisana przez osoby uprawnione, a następnie zeskanowana i taki plik elektroniczny został ponownie podpisany kwalifikowanymi podpisami elektronicznymi przez te osoby. Zamawiający odrzucił ofertę, a KIO potwierdziła słuszność jego działań. Kluczowe dla oceny powyższego zagadnienia jest brzmienie art. 10a ustawy Pzp, który posługuje się sformułowaniem „sporządzenie oferty”. Słowo „sporządzenie”

należy zdaniem Izby odróżnić od słowa „złożenie” i utożsamiać je z wytworzeniem, powstaniem oświadczenia. Istotna jest zatem także pierwotna postać oferty. (...) Dokument, który pierwotnie został sporządzony w innej formie niż elektroniczna, ustawodawca określa mianem elektronicznej kopii posiadane go dokumentu, a zatem skan oferty jest w ocenie KIO wyłącznie kopią i w rezultacie oferta podlega odrzuceniu na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 1 ustawy Pzp jako sprzeczna z ustawą (wyrok KIO z dnia 4 stycznia 2019 r., sygn. akt KIO 2611/18).

Izba posiłkowała się również interpretacją przepisów § 5 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 27 czerwca 2017 r. w sprawie użycia środków komunikacji elektronicznej w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego oraz udostępniania i przechowywania dokumentów elektronicznych. Rozporządzenie nie zawiera wprawdzie definicji dokumentu elektronicznego, ale stanowi w § 5, że w przypadku przekazywania przez wykonawcę elektronicznej kopii dokumentu lub oświadczenia, opatrzonej jej kwalifikowanym podpisem elektronicznym przez wykonawcę albo odpowiednio przez podmiot, na którego zdolnościach lub sytuacji polega wykonawca na zasadach określonych w art. 22a ustawy, albo przez podwykonawcę – jest równoznaczne z poświadczaniem elektronicznej kopii dokumentu lub oświadczenia za zgodność z oryginałem. To, zdaniem Izby, przesądza o uznaniu skanu oferty wyłącznie za elektroniczną kopię dokumentu.

Cytowany wyrok nie spotkał się z powszechną akceptacją, a już miesiąc później, czyli 8 lutego 2019 r., KIO w innym składzie opowiedziała się za dopuszczalnością składania skanu oferty, która pierwotnie była sporządzona w formie pisemnej. W wyroku o sygnaturze KIO 119/19, KIO wskazała, że z punktu widzenia interpretacji art. 10a ustawy Pzp decydujące znaczenie należy przypisać wykładni funkcjonalnej i celowościowej, a zatem zbadaniu, jaki jest cel powołanego przepisu i jaki skutek ma dokonanie takiej a nie innej wykładni. W tym kontekście szczególnie nacisk należy położyć na uproszczenie procedur udzielania zamówień publicznych, do którego zarówno w myśl dyrektyw unijnych, jak i przepisów prawa krajowego, zmierzała elektroniczna zamówień



publicznych. Izba odwołała się również do przywołanej na wstępie niniejszego artykułu definicji dokumentu elektronicznego, która jest bardzo szeroka i niewątpliwie mieści w sobie skan oferty. Analogiczne stanowisko wyraziła KIO również w wyroku z dnia 15 kwietnia 2019 r., sygn. akt KIO 545/19.

Stanowisko Urzędu Zamówień Publicznych

Niejednoznaczne stanowisko KIO wywołało tak dużo wątpliwości, że stanowisko postanowił zająć również Urząd Zamówień Publicznych (UZP). W opinii opublikowanej w dniu 12 kwietnia 2019 r. na stronie UZP Urząd zajął stanowisko korzystne dla przedsiębiorców wskazując, że „w przypadku zeskanowania oferty wykonawcy pierwotnie wytworzonej przez niego w postaci papierowej, tj. przekształcenia jej w postać elektroniczną, a następnie opatrzenie powstałego w ten sposób dokumentu elektronicznego kwalifikowanym podpisem elektronicznym wykonawcy, oznacza wolę złożenia oferty, nie zaś kopii oferty. Ofertę, stanowiącą oświadczenie woli wykonawcy, należy uznać za dokument elektroniczny (ofertę złożoną w postaci elektronicznej) niezależnie od tego, czy jej postać elektroniczna powstała wyłącznie przy użyciu programu komputerowego, czy też na skutek przekształcenia postaci papierowej do postaci elektronicznej, jeżeli tylko dokument elektroniczny zostanie opatrzony kwalifikowanym podpisem elektronicznym¹⁴. Należy przy tym zwrócić uwagę, że stanowisko UZP nie jest wiążące dla Krajowej Izby Odwoławczej, która często wydaje orzeczenia niezgodne ze stanowiskiem UZP. Członkowie składów orzekających Izby przy orzekaniu są niezawisli i związani wyłącznie przepisami obowiązującego prawa.

Skan oferty – czy problem dotyczy wszystkich dokumentów?

Warto również zwrócić uwagę, że problem skanu oferty nie dotyczy wszystkich dokumentów składanych przez

wykonawców. Art. 10a ust. 5 ustawy Pzp dotyczy oferty, w tym oświadczenia JEDZ. Są to dokumenty tworzone bezpośrednio przez wykonawcę. Poza takimi dokumentami w postępowaniu składa się szereg innych dokumentów, jak np. referencje, zaświadczenia z Urzędu Skarbowego, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych czy banku. Tego rodzaju dokumenty pochodzące od podmiotów trzecich mogą być oczywiście sporządzone w formie papierowej, zeskanowane i podpisane następnie kwalifikowanym podpisem elektronicznym, co jest równoznaczne z poświadczeniem dokumentu za zgodność z oryginałem.

Szereg wątpliwości istniało w zakresie gwarancji wadialnych składanych w celu zabezpieczenia oferty.

W tym zakresie KIO również ma stanowisko odmienne od UZP. Krajowa Izba Odwoławcza w wyroku z dnia 14 marca 2019 r., sygn. akt KIO 338/19 wskazała, że wadium również w postępowaniach elektronicznych może zostać wniesione w formie pisemnej. Zeskanowania dokumentu wadialnego opatrzonego własnoręcznym podpisem jego wystawcy w celu doprowadzenia tego dokumentu do postaci elektronicznej nie pozbawia wadium cech oryginału. Ponadto ustawą Pzp są związani wykonawcy i zamawiający, a nie podmioty trzecie jak np. banki, które wystawiają gwarancje bankowe. Dlatego nie można od tych podmiotów wymagać, aby dostosowały się do przepisów prawa zamówień publicznych. Izba zwróciła ponadto uwagę, że dokument wadium nie stanowi części oferty i nie można zgodzić się z twierdzeniem, jakoby zastosowanie miały do niego wymagania dotyczące sposobu komunikacji z zamawiającym określone czy to w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, czy to w art. 10a ust. 1 Pzp.

Z kolei UZP stwierdził, że wymóg użycia środków komunikacji elektronicznej dotyczy wszelkiej komunikacji pomiędzy zamawiającym a wykonawcą w trakcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, w tym również komunikacji w zakresie przekazywania zamawiającemu dokumentu stanowiącego potwierdzenie wniesienia wadium (*opinia UZP*, „Zasady wnoszenia niepieniężnych form wadium przez wykonawców ubiegających się o udzielenie

Problem skanu oferty nie dotyczy wszystkich dokumentów składanych przez wykonawców.

zamówień publicznych w postępowaniach wszczętych po dniu 17 października 2018 r.”). Innymi słowy, zdaniem UZP również gwarancja wadialna musi być wnoszona w formie elektronicznej. Z uwagi zaś na fakt, że gwarancja wadialna musi zostać dostarczona w formie oryginału, nie jest dopuszczalne przesłanie jej skanu opatrzonego podpisem elektronicznym wykonawcy. Gwarancja taka musi zostać opatrzona podpisem elektronicznym pracownika banku uprawnionego do jej wystawienia.

Jak widać problem skanu ofert i innych dokumentów składanych w postępowaniach jest cały czas przedmiotem żywej dyskusji i zainteresowania wszystkich podmiotów uczestniczących w procesie udzielania zamówień publicznych. Pozostaje mieć nadzieję, że problem ten rozstrzygnie jednoznacznie planowana nowelizacja Prawa zamówień publicznych, nad którą trwają intensywne prace legislacyjne.

Edyta Głowińska

radca prawny z Madejczyk
Kancelaria Prawna Sp. k., świadcząca pomoc prawną z zakresu prawa zamówień publicznych zarówno dla zamawiających, jak i wykonawców; autorka licznych artykułów w zakresie prawa zamówień publicznych

- 1 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylającej dyrektywę 2004/18/WE.
- 2 Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/25/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych, uchylającej dyrektywę 2004/17/WE.
- 3 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z 23 lipca 2014 r. w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym oraz uchylającej dyrektywę 1999/93/WE.
- 4 Opinia UZP, Dopuszczalność „skanu oferty” w postępowaniu o zamówienie publiczne, <https://www.uzp.gov.pl>.



Sprzedaż wysyłkowa do państw Unii Europejskiej

Rozliczenie VAT

Paweł Terpiłowski

Granice terytorialne dla sprzedawców w obrębie Unii Europejskiej już właściwie uległy zatarciu. Rozwój branży e-commerce oraz konsekwentne wspieranie jednolitego rynku cyfrowego przez Komisję Europejską dają sprzedawcom możliwości oferowania swoich towarów konsumentom z całej Unii Europejskiej. Można odnieść wrażenie, że przez zniesienie tzw. geoblokowania¹ Unia Europejska wręcz obliiguje sprzedawców otwieranie się na zagranicznych klientów.

W tym kontekście problematyczne może wydawać się rozliczanie podatku od towarów i usług (VAT) z uwagi na różne regulacje prawne w poszczególnych państwach UE. Budzi to oczywiste obawy przedsiębiorców przed działalnością międzynarodową. Jednakże warto mieć na uwadze to, że w tym obszarze zostały skonstruowane specjalne mechanizmy, które mają za zadanie ułatwiać obrót

wewnątrzunijny. Dzięki temu rozliczanie się z podatku VAT ze sprzedaży towarów do Unii Europejskiej nie jest hamulcem dla rozwoju przedsiębiorców.

Czym jest sprzedaż wysyłkowa

Sprzedaż wysyłkowa to specjalna instytucja prawna prawa podatkowego, która umożliwia rozliczanie się ze sprzedaży zagranicznej na zasadach innych niż ogólne. Sprzedaż wysyłkowa została uregulowana w dyrektywie 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej², której przepisy są zharmonizowane z polską ustawą z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług³. Na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług została rozróżniona sprzedaż

wysyłkowa z terytorium kraju (tj. z Polski) oraz sprzedaż wysyłkowa na terytorium kraju (tj. do Polski). W artykule zostanie omówiona pierwsza z nich.

Zgodnie z legalną definicją sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, zawartą w art. 2 pkt 23 ustawy o podatku od towarów i usług, jest to dostawa towarów wysyłanych lub transportowanych przez podatnika podatku od towarów i usług lub na jego rzecz z terytorium kraju na terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium kraju, które jest państwem przeznaczenia dla wysyłanego lub transportowanego towaru, pod warunkiem, że dostawa dokonywana jest na rzecz:

a) podatnika podatku od wartości dodanej⁴ lub osoby prawnej niebędącej podatnikiem podatku od wartości dodanej, którzy nie mają obowiązku rozliczania wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów, lub





b) innego niż wymieniony w lit. a podmiotu niebędącego podatnikiem podatku od wartości dodanej.

Upraszczając powyższą ustawową definicję – ze sprzedażą wysyłkową mamy do czynienia wtedy, kiedy polski sprzedawca wysyła towary do innego państwa w Unii Europejskiej, a kupującym te towary jest podatnik lub nie-podatnik VAT, który nie ma obowiązku rozliczania transakcji wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (WDT), lub inny podmiot, niebędący podatnikiem. W praktyce chodzi o sprzedaż na rzecz konsumentów, gdyż to oni są najczęściej nabywcami towarów w ramach sprzedaży wysyłkowej.

Istotą sprzedaży wysyłkowej jest to, aby towar został przesłany lub przetransportowany pomiędzy dwoma państwami Unii Europejskiej. Przy czym może tego dokonać sam sprzedawca lub ktoś w jego imieniu, chociażby firma kurierska.

Sprzedaż wysyłkowa nie jest możliwa w przypadku kilku grup towarów tzn.:

- nowych środków transportu;
- dostawy towaru wraz z jego montażem lub instalacją;
- towarów używanych, dzieł sztuki, przedmiotów kolekcjonerskich lub antyków, nabytych uprzednio przez podatnika w ramach prowadzonej działalności w celu odsprzedaży.

Opodatkowanie sprzedaży wysyłkowej

Zgodnie z ogólną zasadą, w przypadku sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, dostawę towarów uznaje się za dokonaną na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia dla wysyłanych lub transportowanych towarów. Oznacza to, iż opodatkowanie sprzedaży wysyłkowej powinno mieć miejsce w państwie, do którego towar został sprzedany, czyli w państwie konsumenta. To oczywiście oznacza konieczność opodatkowania zgodnie z regułami panującymi w tym kraju. Takie rozwiązanie jest uciążliwe dla sprzedawców, zwłaszcza tych małych, którzy jedynie incydentalnie sprzedają swoje towary do państw Unii

Europejskiej. Aby ułatwić im funkcjonowanie, unijny oraz krajowy prawodawca zdecydował się na wprowadzenie bardzo istotnego wyjątku od przedstawionej wcześniej zasady.

Zgodnie z przepisem art. 23 ust. 2 ustawy o podatku od towarów i usług w przypadku sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju dostawę towarów uznaje się za dokonaną na terytorium kraju, jeżeli całkowita wartość towarów innych niż wyroby akcyzowe wysyłanych lub transportowanych do tego samego państwa członkowskiego w ramach sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, pomniejszona o kwotę podatku, jest mniejsza lub równa w danym roku kwocie wyrażonej w złotych, odpowiadającej kwocie ustalonej przez państwo członkowskie przeznaczenia dla wysyłanych lub transportowanych towarów. Jest to odpowiednik przepisu art. 34 unijnej dyrektywy w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Dodatkowym obostrzeniem jest spełnienie warunku, aby całkowita wartość towarów innych niż wyroby akcyzowe wysyłanych lub transportowanych do tego samego państwa członkowskiego w ramach sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, pomniejszona o kwotę podatku, nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym kwoty wyrażonej w złotych odpowiadającej kwocie ustalonej przez państwo członkowskie przeznaczenia dla wysyłanych lub transportowanych towarów. Zatem limit nie może zostać przekroczony w roku sprzedaży ani w roku poprzedzającym.

Przeliczenia kwot limitów wyrażonych w walucie obcej dokonuje się według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski średniego kursu waluty, obowiązującego w dniu 1 maja 2004 r., w zaokrągleniu do 1000 zł.

Zgodnie z powyższym przepisem, jeżeli sprzedawca nie przekroczy limitu sprzedaży do innego państwa członkowskiego, to powinien rozliczać się z polskim fiskusem i na polskich zasadach. Jest to znaczne ułatwienie, jednak skorzystanie z niego wymaga znajomości limitów sprzedaży wysyłkowej stosowanych przez poszczególne państwa oraz pilnowania wartości tych limitów. Co do zasady limit wynosi 100 000 EUR lub równowartość tej kwoty w walucie krajowej, jednakże państwa mogą

ograniczyć limit do 35 000 EUR lub równowartości tej kwoty, jeżeli obawiają się, że wyższy próg może prowadzić do poważnych zakłóceń konkurencji.

Z aktualnymi limitami sprzedaży można zapoznać się na stronie Unii Europejskiej⁵. Zgodnie z informacjami podanymi na kwiecień 2018 r. przykładowe limity przedstawiają się następująco: Austria – 35 000 EUR, Belgia – 35 000 EUR, Czechy – 1 140 000 CZK, Francja – 35 000 EUR, Holandia – 100 000 EUR, Niemcy 100 000 EUR, Szwecja – 320 000 SEK.

Państwo	Limit
Austria	35 000 EUR
Belgia	35 000 EUR
Bułgaria	70 000 BGN
Chorwacja	270 000 HRK
Cypr	35 000 EUR
Czechy	1 140 000 CZK
Dania	280 000 DKK
Estonia	35 000 EUR
Finlandia	35 000 EUR
Francja	35 000 EUR
Grecja	35 000 EUR
Hiszpania	35 000 EUR
Holandia	100 000 EUR
Irlandia	35 000 EUR
Litwa	35 000 EUR
Luksemburg	100 000 EUR
Łotwa	35 000 EUR
Malta	35 000 EUR
Niemcy	100 000 EUR
Polska	160 000 PLN
Portugalia	35 000 EUR
Słowacja	35 000 EUR
Słowenia	35 000 EUR
Szwecja	320 000 SEK
Rumunia	118 000 RON
Węgry	8 800 000 HUF
Wielka Brytania	70 000 GBP
Włochy	35 000 EUR





Sprzedaż wysyłkowa to specjalna instytucja prawna prawa podatkowego, która umożliwia rozliczanie się ze sprzedaży zagranicznej na zasadach innych niż ogólne.

się co najmniej na 30 dni przed datą dostawy, począwszy od której podatnik chce korzystać z omawianej opcji. Wybór musi być dobrze przemyślany, ponieważ będzie obowiązywał podatnika przez co najmniej 2 lata od daty pierwszej dostawy dokonanej w trybie przewidzianym tą opcją.

Przed i po limicie

Jeżeli sprzedawca nie przekroczy limitu ustalonego przez państwo członkowskie w roku sprzedaży i roku poprzedzającym, rozlicza transakcję sprzedaży wysyłkowej w Polsce, czyli według polskich przepisów. Wobec tego stosuje krajową stawkę VAT właściwą dla danego towaru, wykazuje sprzedaż w deklaracji podatkowej i – co istotne – wystawia z tego tytułu fakturę. Inaczej niż w przypadku sprzedaży na rzecz krajowych konsumentów, w przypadku sprzedaży wysyłkowej obowiązkiem sprzedawcy jest wystawić fakturę dokumentującą sprzedaż wysyłkową.

Natomiast jeżeli dojdzie do przekroczenia limitu sprzedaży w danym państwie, miejsce opodatkowania na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia, dla wysyłanych lub transportowanych towarów będzie obowiązywało począwszy od dostawy, którą przekroczono kwotę limitu.

Przykład:

Polska spółka produkuje części samochodowe, które sprzedaje między innymi konsumentom z różnych państw Unii Europejskiej. W 2019 r. na rynku francuskim spółka sprzedała już towar na łączną kwotę 33 500 EUR i właśnie otrzymała

zamówienie o wartości 1700 EUR, przy czym w poprzednim roku spółka przekroczyła limit sprzedażowy 35 000 EUR. Spółka realizując dostawę, ponownie przekroczy limit ustalony przez Francję, zatem ta i kolejne transakcje powinny zostać rozliczone już we Francji, zgodnie z francuskimi przepisami. Wcześniejsze transakcje mogły być rozliczone w Polsce.

Wybór miejsca opodatkowania

Zarówno unijna dyrektywa, jak i polska ustawa przyznają podatnikom możliwość swobodnego wyboru miejsca opodatkowania. Podatnik może zdecydować, że będzie rozliczał się od samego początku w państwie konsumenta, czyli nie będzie korzystał z możliwości rozliczania się w Polsce poniżej limitu sprzedażowego. Taki wybór może być nawet korzystny, biorąc pod uwagę, że w wielu państwach Unii Europejskiej stawki podatku od towarów i usług są niższe niż w Polsce. Na przykład w Luksemburgu podstawowa stawka VAT wynosi 17%, na Malcie 18%, a w Rumunii 20%. Możliwość skorzystania z takiego rozwiązania jest związana z koniecznością pisemnego zawiadomienia naczelnika urzędu skarbowego o skorzystaniu z tego wyboru. Taką informację składa

Dokumentacja sprzedaży wysyłkowej

W sytuacji, w której dochodzi do opodatkowania sprzedaży wysyłkowej w państwie dostawy – bądź poprzez przekroczenie limitu, bądź w związku z wybraniem tej opcji – polski ustawodawca stawia specjalne wymogi co do dokumentacji podatkowej. Zgodnie z przepisami art. 23 ust. 14 i 15 ustawy o podatku od towarów i usług warunkiem uznania dostawy towarów w ramach sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju za dostawę dokonaną na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia jest otrzymanie przez podatnika, przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, następujących dokumentów potwierdzających dostarczenie towarów do nabywcy znajdującego się na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia dla wysyłanych lub transportowanych towarów:

- 1) dokumenty przewozowe otrzymane od przewoźnika (spedytora) odpowiedzialnego za wywóz towarów z terytorium kraju – w przypadku gdy przewóz towarów jest zlecany przez podatnika przewoźnikowi;
- 2) dokumenty potwierdzające odbiór towarów poza terytorium kraju.



W przypadku gdy dokumenty, o których mowa wcześniej, nie potwierdzają jednoznacznie dostarczenia towarów do nabywcy zagranicznego, fakt ten można także wykazać na podstawie innych dowodów, czyli:

- 1) korespondencji handlowej z nabywcą, w tym jego zamówienia;
- 2) dokumentu potwierdzającego zapłatę za towar, z wyjątkiem przypadków, gdy dostawa ma charakter nieodpłatny lub zobowiązanie jest realizowane w innej formie; w takim przypadku inny dokument stwierdzający wygaśnięcie zobowiązania.

Brak posiadania stosownej dokumentacji może doprowadzić do konieczności opodatkowania transakcji również w Polsce. Wówczas taka transakcja będzie najpierw opodatkowana w państwie dostawy, a następnie z uwagi na brak dokumentacji – w naszym kraju. Jednakże pomimo tak rygorystycznie brzmiących przepisów w orzecznictwie sądów administracyjnych panuje pogląd, że warunki formalne nie mogą bezwzględnie pozbawiać podatnika prawa do skorzystania z opcji opodatkowania sprzedaży w państwie dostawy. Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 10 maja 2013 r., sygn. akt I FSK 895/15 orzekł, że „nie można uzależniać skutków podatkowych od posiadania bądź nieposiadania określonej dokumentacji, w oderwaniu od faktycznego spełnienia warunków do uznania dostawy towarów za dokonaną na terytorium państwa członkowskiego przeznaczenia. Oznacza to, że również w przypadku sprzedaży wysyłkowej dla nienaliczania VAT w kraju wystarczającym jest posiadanie dokumentów potwierdzających dostarczenie towarów do nabywcy w innym kraju UE, nawet jeśli nie są to wszystkie dowody wymienione w art. 23 ust. 14 ustawy o VAT”. Taki pogląd jest zgodny z czołową zasadą proporcjonalności rządzącą podatkiem VAT na szczeblu unijnym, na co zwrócił uwagę Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej. W wyroku z 12 stycznia 2006 r., w sprawie C-504/04 Agrarproduktion Staebelow GmbH Trybunał stwierdził, że „zasada proporcjonalności, będąca jedną z ogólnych zasad prawa wspólnotowego, wymaga, by akty instytucji Wspólnoty nie wykraczały poza to, co jest odpowiednie i konieczne do realizacji uzasadnionych celów, którym mają służyć, przy czym oczywiście

Istotą sprzedaży wysyłkowej jest to, aby towar został przesłany lub przetransportowany pomiędzy dwoma państwami Unii Europejskiej.

tam, gdzie istnieje możliwość wyboru spośród większej liczby odpowiednich działań, należy stosować najmniej dotkliwe, a wynikające z tego niedogodności nie mogą być nadmierne w stosunku do zamierzonych celów”.

Sprzedaż wysyłkowa a kasa rejestrująca

Na gruncie transakcji krajowych z konsumentami powszechnym obowiązkiem jest rejestrowanie sprzedaży za pomocą kasy rejestrującej, potocznie zwanego kasą fiskalną. Wymóg jej stosowania przez określone grupy podatników został wprowadzony przede wszystkim ze względu na potrzebę zapewnienia kontroli nad rzetelnością deklarowanych podstaw opodatkowania. Obowiązek ewidencjonowania w kasie dotyczy bowiem tych transakcji, w przypadku których nie ma bezwzględnego obowiązku wystawiania dokumentujących je faktur, gdyż faktury są wystawiane wyłącznie na żądanie nabywców, tzn. osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej.

Jak już wcześniej wspomniano, sprzedaż wysyłkowa powinna być dokumentowana fakturami. Natomiast przepisy dotyczące obowiązku ewidencjonowania sprzedaży za pomocą kasy rejestrującej z założenia dotyczą sprzedaży, która nie jest objęta żadną ewidencją. Tym samym w przypadku sprzedaży wysyłkowej z terytorium kraju, jeśli ustawodawca zobowiązał sprzedawców do wystawienia faktur do każdej sprzedaży bez względu na to, kto jest nabywcą, ewidencja sprzedaży jest już prowadzona. Potwierdza to stanowisko Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 6 grudnia 2018 r., znak 0111-KDIB3-2.4012.652.2018.2.MN, z którego wynika, że skoro wnioskodawca

dokonując sprzedaży wysyłkowej zawsze będzie zobowiązany wystawić fakturę zgodnie z art. 106b ust. 1 pkt 2 ustawy o VAT, to nie będzie zobowiązany do ewidencjonowania tej sprzedaży za pomocą kasy rejestrującej. Wnioskodawca dokonując sprzedaży wysyłkowej, będzie posiadał dokumentację, która pozwala na sprawdzenie, czy dana transakcja faktycznie miała miejsce.

Podsumowanie

Sprzedaż wysyłkowa daje podatnikom możliwość ułatwionego rozliczania dokonywanych transakcji na gruncie podatku od towarów i usług. Mali sprzedawcy mogą nie obawiać się konieczności przestrzegania regulacji prawnych i podatkowych obcych państw, natomiast więksi sprzedawcy mogą nawet skorzystać na wyborze rozwiązań podatkowych. Niemniej każdy ze sprzedawców powinien przestrzegać stosownych obowiązków, tj. limitów sprzedaży oraz prowadzonej dokumentacji.

Paweł Terpiłowski
prawnik, autor bloga
www.Sprawnie.com

- 1 Geoblokada to dyskryminująca praktyka, która uniemożliwia klientom internetowym dostęp do produktów i usług oraz ich zakup poprzez stronę znajdującą się w innym państwie członkowskim. Geoblokada została znacznie ograniczona na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE (Dz.U. UE. L. z 2018 r., s. 60 ze zm.), które weszło w życie 3 grudnia 2018 r. Więcej na ten temat można przeczytać w dwóch pierwszych tegorocznych numerach Biuletynu Euro Info.
- 2 Dz.U. UE. L. z 2006 r. Nr 347, s. 1 ze zm.
- 3 Dz.U. z 2018 r. poz. 2174 ze zm.
- 4 W Unii Europejskiej podatek od towarów i usług funkcjonuje co do zasady pod nazwą podatku od wartości dodanej – tłumaczenie z angielskiego Value Added Tax (VAT).
- 5 Dostęp przez: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/cross-border-vat/index_pl.htm#within-theuseusellgoodsfinalconsumer, dostęp 7.05.2019 r.



Uproszczenia w przepisach podatkowych i rachunkowych dla małych i średnich przedsiębiorców

Pakiet MŚP

Adam Żądło

1 stycznia 2019 r. weszła w życie większość przepisów ustawy z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu wprowadzenia uproszczeń dla przedsiębiorców w prawie podatkowym i gospodarczym¹ (tzw. pakiet MŚP). Celem Ustawy Nowelizacyjnej było wprowadzenie szeregu zmian mających na celu uproszczenie i ułatwienie prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. W założeniu zmiany mają za zadanie ukształtowanie otoczenia prawnego sprzyjającego podejmowaniu przez przedsiębiorców inicjatyw nastawionych na rozwój działalności poprzez zmniejszenie obowiązków biurokratycznych. Ustawa Nowelizacyjna stanowi kolejny z etapów realizacji rządowej Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, która ma na celu wsparcie rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności wsparcie sektora małych i średnich przedsiębiorców. Opisany akt prawny wprowadza zmiany do szeregu ustaw (m.in. ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych², ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych³ oraz ustawy o rachunkowości⁴), które mają zredukować obciążenia administracyjne nakładane na przedsiębiorców oraz poszerzyć już obowiązujące uproszczenia i zwolnienia na znacznie szerszą kategorię podmiotów.

Jak wskazuje uzasadnienie do Ustawy Nowelizacyjnej, przyjęte zmiany są wyrazem dążenia do cyfrowego państwa usługowego. W założeniu elektroniczna i „depapieryzacja” obsługi obywateli oraz przedsiębiorców ma poprawić funkcjonowanie administracji, obniżyć jej koszty i uprościć działalność przedsiębiorstw. Ustawa Nowelizacyjna zakłada blisko 50 zmian mających na celu uproszczenie działalności. Poniżej zostały przedstawione wybrane zmiany, które będą dotyczyć największej grupy przedsiębiorców.



Szerszy katalog jednostek małych i mikro

Ustawa Nowelizacyjna wprowadziła szereg zmian do ustawy o rachunkowości, przy czym jedną z istotniejszych jest ta dotycząca jednostek nieobjętych tzw. Dyrektywą w sprawie rachunkowości⁵. Zmiana zakłada zaliczenie większej liczby jednostek do kategorii mikroprzedsiębiorstw, co w efekcie umożliwi skorzystanie z szeregu uproszczeń dla nich przewidzianych. Obejmuje to m.in. sporządzenie uproszczonego bilansu, rachunków zysków i strat, braku obowiązku sporządzania informacji dodatkowej oraz braku obowiązku stosowania wartości godziwej. W następstwie dodania do ustawy o rachunkowości art. 3 ust. 1a pkt 2a, do katalogu jednostek mikro zaliczane będą odtąd także osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, jeżeli przychody netto tych jednostek ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych wyniosły równowartość w walucie polskiej

nie mniej niż 2 000 000 euro i nie więcej niż 3 000 000 euro za poprzedni rok obrotowy, a w przypadku jednostek rozpoczynających działalność albo prowadzenie ksiąg rachunkowych w sposób określony ustawą – w roku obrotowym, w którym rozpoczęły działalność albo prowadzenie ksiąg rachunkowych.

Ustawodawca zdecydował się także w efekcie nowelizacji art. 3 ust. 1c pkt 1 ustawy o rachunkowości podnieść progi wartościowe dla małych jednostek. Dzięki temu większa liczba jednostek będzie mogła być zaliczana do kategorii jednostek małych, które korzystają z uproszczeń przewidzianych dla tej kategorii podmiotów w zakresie sprawozdawczości finansowej. W efekcie nowelizacji progi zwiększono odpowiednio dla:

- sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego z dotychczasowych 17 000 000 zł do 25 500 000 zł;
- przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy z dotychczasowych 34 000 000 zł do 51 000 000 zł.



Bez zmian pozostał trzeci próg odnoszący się do średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty w liczbie 50 osób. Podwyższenie progów dla jednostek małych o 50% jest związane z wykorzystaniem opcji dla krajów członkowskich zawartej w art. 3 ust. 2 akapit drugi Dyrektywy w sprawie rachunkowości⁶.

Ustawa Nowelizacyjna zwiększyła także progi wartościowe dotyczące sumy aktywów oraz przychodów ze sprzedaży towarów i produktów uprawniające do skorzystania z uproszczeń w zakresie klasyfikowania umów leasingu według zasad określonych w przepisach podatkowych. W rezultacie większa liczba jednostek objętych i nieobjętych Dyrektywą w sprawie rachunkowości będzie mogła korzystać z uproszczonego klasyfikowania umów leasingu w związku ze znowelizowanym art. 3 ust. 6 ustawy o rachunkowości.

Status małego podatnika dla większej liczby przedsiębiorców

Ustawa Nowelizacyjna wprowadza także szereg istotnych zmian w przepisach ustaw o podatkach dochodowych. Jedną z ważniejszych jest zmiana w zakresie progu przychodów ze sprzedaży, wraz z kwotą należnego podatku VAT, uprawniającego do uzyskania statusu „małego podatnika”. Dotychczasowy próg 1 200 000 EUR określony dla podatników PIT w art. 5a pkt 20) ustawy o PIT oraz podatników CIT w art. 4a pkt 10 ustawy o CIT został zwiększony do kwoty 2 000 000 EUR. Zwiększony próg wartości przychodów ze sprzedaży będzie obejmować także przedsiębiorstwa w spadku, w związku z wejściem w życie z dniem 25 listopada 2018 r. ustawy z dnia 5 lipca 2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej⁷. Zmiana progu sprzedaży będzie skutkować możliwością objęcia znacznie szerszego grona przedsiębiorców statusem małego podatnika, który umożliwia wybór kwartalnego sposobu wpłacania zaliczek (art. 44 ust. 3g ustawy o PIT, art. 25 ust. 1b ustawy o CIT) oraz umożliwia dokonywanie jednorazowych odpisów amortyzacyjnych

Zmiana progu sprzedaży będzie skutkować możliwością objęcia znacznie szerszego grona przedsiębiorców statusem małego podatnika, który umożliwia wybór kwartalnego sposobu wpłacania zaliczek.

do wysokości 50 000 EUR (art. 22k ust. 7 ustawy o PIT, art. 16k ust. 7 ustawy o CIT). Zmiana dotycząca statusu „małego podatnika” wchodzi jednakże w życie później niż większość pozostałych przepisów Ustawy Nowelizacyjnej, tj. dopiero 1 stycznia 2020 r.

Nowe zasady rozliczania straty podatkowej

Istotną dla podatników zmianą wynikającą z Ustawy Nowelizacyjnej, która wpłynie na rozliczenie podatku dochodowego, jest zmiana związana z zasadami rozliczania straty podatkowej. Zgodnie z obowiązującym do 31 grudnia 2018 r. art. 9 ust. 3 ustawy o PIT oraz art. 7 ust. 5 ustawy o CIT, podatnik był uprawniony do obniżenia dochodu uzyskanego ze źródła przychodu o wysokość straty z tego samego źródła przychodów, w najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu latach podatkowych, z zastrzeżeniem, że wysokość obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie mogła przekroczyć 50% kwoty tej straty. Ustawa Nowelizacyjna wprowadziła w zakresie zasad rozliczania strat podatkowych prawo do jednorazowego rozliczenia, w ramach rozliczenia podatku dochodowego, straty podatkowej do wysokości 5 000 000 zł. Oznacza to, że od 1 stycznia 2019 r. podatnicy są uprawnieni do rozliczenia straty nieprzekraczającej 5 000 000 zł jednorazowo, w jednym z pięciu kolejnych lat. W sytuacji gdy podatnik poniósł stratę, która przekroczyła 5 000 000 zł, może odliczyć w jednym roku jednorazowo 5 000 000 zł, natomiast nadwyżka może zostać rozliczona w którymkolwiek z tych 5 lat, ale już przy zastosowaniu limitu 50% odliczenia w jednym roku.

Co istotne, przedsiębiorcy będą uprawnieni bądź do zastosowania nowego prawa do jednorazowego rozliczenia straty, bądź rozliczenia straty na dotychczas przewidzianych zasadach. Obecne dwa warianty rozliczenia straty podatkowej pozwolą więc na szersze modelowanie zasadami rozliczeń podatku dochodowego, wpływając na politykę finansową przedsiębiorstw. Zmiana związana z prawem do jednorazowego rozliczenia straty pozwoli w efekcie na obniżenie podatku w znacznie większym wymiarze już w kolejnym roku podatkowym, w miejsce dotychczas obowiązującej zasady rozliczenia straty w czasie. Powyższe w założeniu ma się przyczynić do zwiększenia płynności finansowej przedsiębiorców w związku z możliwością obniżenia podatku do zapłaty w większym stopniu, w efekcie poniesienia wydatków zaliczanych do kosztów uzyskania przychodów.

Nowe zasady wyboru opodatkowania podatkiem liniowym

Zgodnie z obowiązującym do 31 stycznia 2018 r. art. 9a ust. 2 ustawy o PIT podatnicy byli uprawnieni do wyboru sposobu opodatkowania dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej na zasadach określonych w art. 30c ustawy o PIT (opodatkowania podatkiem liniowym 19%) poprzez złożenie właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego do 20 stycznia roku podatkowego pisemnego oświadczenia o wyborze tego sposobu opodatkowania. W przypadku, gdy podatnik rozpoczął prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej w trakcie roku podatkowego, pisemne oświadczenie był zobowiązany złożyć właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego nie później niż w dniu uzyskania pierwszego przychodu. Od 1 stycznia 2019 r. wybór opodatkowania podatkiem liniowym następuje poprzez złożenie właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego pisemnego oświadczenia o wyborze tego sposobu opodatkowania do 20 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym został osiągnięty pierwszy przychód z tego tytułu w roku podatkowym albo do końca roku podatkowego, jeżeli pierwszy taki



przychód został osiągnięty w grudniu tego roku podatkowego. Zmiana jest szczególnie istotna dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą, w stosunku do których w znacznym stopniu został przedłużony termin do wyboru właściwej metody opodatkowania dochodu. Przedłużony termin pozwoli ocenić w kontekście osiągniętych przychodów, czy zasadniejszym będzie wybór rozliczenia według skali progresywnej (18% oraz 32% od nadwyżki ponad kwotę 85 528 zł) bądź według stawki liniowej (19%).

Zwolnienie z podatku dochodowego odszkodowań za zniszczony środek trwały

Od 1 stycznia 2019 r. zaczęło obowiązywać także nowe zwolnienie podatkowe dla kwot odszkodowań uzyskiwanych przez podatnika od ubezpieczyciela z tytułu zniszczenia lub uszkodzenia posiadanego przez podatnika środka trwałego (z wyjątkiem samochodu osobowego). Do zastosowania nowego zwolnienia będą uprawnieni zarówno podatnicy PIT na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 29b ustawy o PIT, jak i podatnicy CIT na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 54a ustawy o CIT. Warunkiem zastosowania

zwolnienia będzie wydatkowanie przez podatnika – w okresie nie późniejszym niż do upływu kolejnego roku podatkowego – równowartości otrzymanego odszkodowania na remont uszkodzonego środka trwałego bądź na zakup lub wytworzenie analogicznego środka trwałego, mogącego zastąpić środek trwały uprzednio zniszczony lub uszkodzony. Zwolnienie będzie miało zastosowanie również w stosunku do wydatków poniesionych przez podatnika w okresie od dnia powstania szkody do dnia otrzymania odszkodowania. Zmiana w tym zakresie oznacza, iż po stronie podatników w związku z wypłatą odszkodowania nie powstanie przychód, co w przypadku uzyskania odszkodowania umożliwi przeznaczenie środków z tego tytułu w pełnej wysokości na zakup bądź wytworzenie analogicznego środka trwałego bez dodatkowych obciążeń fiskalnych.

Zmiany w zasadach zaliczania do kosztów uzyskania przychodów pracy małżonka i dzieci

W związku z wejściem w życie Ustawy Nowelizacyjnej zmianie na korzyść dla

podatników ulegają zasady uznawania za koszt uzyskania przychodów wartości pracy małżonka lub małoletnich dzieci, a także małżonków i małoletnich dzieci wspólników. W myśl art. 23 ust. 1 pkt 10 ustawy o PIT w brzmieniu obowiązującym do 31 grudnia 2018 r., za koszt uzyskania przychodów nie uważa się wartości własnej pracy podatnika, jego małżonka i małoletnich dzieci, natomiast w przypadku prowadzenia działalności w formie spółki niebędącej osobą prawną – także małżonków i małoletnich dzieci wspólników. W związku ze zmianami, które weszły w życie, od 1 stycznia 2019 r., przestanie istnieć różnica w zaliczaniu do kosztów uzyskania przychodów wynagrodzenia za pracę osoby małżonka i małoletnich dzieci i wynagrodzenia innych osób zatrudnionych przez przedsiębiorcę. Obecnie, zgodnie ze znowelizowanym art. 23 ust. 1 pkt 10 ustawy o PIT, do kosztów uzyskania przychodów będzie można zaliczać wynagrodzenie małżonków i małoletnich dzieci uzyskane z tytułu:

- 1) stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej oraz spółdzielczego stosunku pracy;
- 2) osobiście wykonywanej działalności artystycznej, literackiej, naukowej, trenerskiej, oświatowej i publicystycznej, w tym z tytułu udziału w konkursach z dziedziny nauki, kultury i sztuki oraz dziennikarstwa,





jak również przychody z uprawiania sportu, stypendia sportowe przyznawane na podstawie odrębnych przepisów oraz przychody sędziów z tytułu prowadzenia zawodów sportowych;

- 3) wykonywania usług, na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło, uzyskiwane wyłącznie od:
- osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, osoby prawnej i jej jednostki organizacyjnej oraz jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej,
 - właściciela (posiadacza) nieruchomości, w której lokale są wynajmowane, lub działającego w jego imieniu zarządcy albo administratora – jeżeli podatnik wykonuje te usługi wyłącznie dla potrzeb związanych z tą nieruchomością,
 - przedsiębiorstwa w spadku z wyjątkiem przychodów uzyskanych na podstawie umów zawieranych w ramach prowadzonej przez podatnika pozarolniczej działalności gospodarczej,
 - umów o zarządzanie przedsiębiorstwem, kontraktów menedżerskich lub umów o podobnym charakterze, w tym przychody z tego rodzaju umów zawieranych w ramach prowadzonej przez podatnika pozarolniczej działalności gospodarczej,
 - praktyk absolwenckich.

Analogiczna zmiana w zakresie zasad zaliczania do kosztów uzyskania przychodów wynagrodzenia małżonków i małoletnich dzieci wspólników została wprowadzona w stosunku do podatników CIT w znowelizowanym art 16 ust. 1 pkt 13c ustawy o CIT.

Zmiany w zakresie zaliczek na podatek dochodowy

Ustawa Nowelizacyjna wprowadziła zmiany w zakresie trzech obszarów związanych z zaliczkami na podatek dochodowy, tj. w zakresie zaliczek kwartalnych, zaliczek uproszczonych i zawieszenia działalności gospodarczej. W stanie prawnym obowiązującym do 31 grudnia 2018 r. podatnicy, którzy wybrali kwartalne wpłaty zaliczek, byli zobowiązani w terminie do dnia 20 lutego roku

podatkowego (w przypadku rozpoczęcia działalności w trakcie roku podatkowego – nie później, niż w dniu uzyskania pierwszego przychodu) zawiadomić w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego o wyborze kwartalnej metody wpłacania zaliczek. Zawiadomienie to dotyczyło także lat następnych, chyba że podatnik w terminie do 20 lutego roku podatkowego zawiadomił w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego o rezygnacji z kwartalnych wpłat zaliczek. W przypadku wyboru przez podatnika wpłacania zaliczek uproszczonych, podatnik był z kolei obowiązany w formie pisemnej zawiadomić o tym właściwego naczelnika urzędu skarbowego w terminie do dnia 20 lutego roku podatkowego, w którym po raz pierwszy wybrał uproszczoną formę wpłacania zaliczek. Również w takiej sytuacji zawiadomienie dotyczyło lat następnych, chyba że podatnik w terminie do dnia 20 lutego roku podatkowego zawiadomił w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego o rezygnacji z uproszczonej formy wpłacania zaliczek.

Znowelizowane przepisy zmieniły zasady zawiadamiania o wyborze formy regulowania zaliczek w ten sposób, że podatnicy o dokonany wybór będą obecnie informowali organ podatkowy dopiero w zeznaniu rocznym składanym za rok podatkowy, w którym stosowali kwartalny sposób regulowania zobowiązań w podatku dochodowym. Oznacza to także, iż obecnie bezprzedmiotowe staje się informowanie o rezygnacji z wpłacania zaliczek kwartalnych. Powyższe zmiany będą obejmować zarówno podatników PIT z uwagi na zmianę art. 44 ustawy o PIT, jak i podatników CIT z uwagi na zmianę art. 25 ustawy o CIT.

Zmiany obejmują także obowiązki informacyjne związane z zawieszeniem działalności. Dotychczas obowiązujące przepisy przewidywały, że podatnicy, którzy zawiesili wykonywanie działalności gospodarczej, byli zwolnieni z obowiązku wpłacania zaliczek z zastrzeżeniem, że wspólnicy handlowych spółek osobowych, wpisanych do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, byli zobowiązani zawiadomić w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego o okresie zawieszenia działalności przez spółkę, nie później

Od 1 stycznia 2019 r. podatnicy są uprawnieni do rozliczenia straty nieprzekraczającej 5 000 000 zł jednorazowo, w jednym z pięciu kolejnych lat.

niż przed upływem 7 dni od dnia złożenia wniosku o wpis informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej na podstawie właściwych przepisów. Powyższy obowiązek zawiadomienia obejmował także podatników podatku CIT. Znowelizowane przepisy zakładają, że wspólnicy spółek osobowych prawa handlowego, które zawiesiły wykonywanie działalności gospodarczej i podatnicy podatku CIT, którzy zawiesili wykonywanie działalności gospodarczej, będą obecnie wyłącznie informować w zeznaniu składanym za rok podatkowy, w którym działalność ta była zawieszona, o okresie zawieszenia tej działalności w danym roku podatkowym.

Adam Żądło

aplikant radcowski, autor bloga
polkiosobowe.pl

- 1 Dz.U. 2018 poz. 2244, dalej: Ustawa Nowelizacyjna.
- 2 Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350 z późn. zm.), dalej: ustawa o PIT.
- 3 Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 nr 21 poz. 86 z późn. zm.), dalej: ustawa o CIT.
- 4 Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591).
- 5 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniającą dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylającą dyrektywę Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG (Dz. Urz. UE L 182 z 29.06.2013, dalej: Dyrektywa w sprawie rachunkowości).
- 6 Państwa członkowskie mogą określić progi przekraczające progi przewidziane Dyrektywą w sprawie rachunkowości co do sumy bilansowej (4 000 000 euro) oraz przychodów netto ze sprzedaży (8 000 000 euro), niemniej jednak progi nie mogą przekraczać 6 000 000 EUR dla sumy bilansowej i 12 000 000 EUR w odniesieniu do przychodów netto ze sprzedaży.
- 7 Dz.U. 2018 poz. 1629.



Działalność przedsiębiorców w cieniu brexitu, część I

Co może oznaczać wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE

Filip Kolmus

Wyraźne, eurosceptyczne nastroje w społeczeństwie brytyjskim, które utrzymywały się od wielu lat, w połączeniu z brakiem nowej formuły uczestnictwa tego kraju w Unii Europejskiej, doprowadziły do zorganizowania przez rząd w Londynie w czerwcu 2016 r. niewiążącego, ogólnokrajowego referendum. Miało ono na celu uzyskanie opinii obywateli na temat przyszłości kraju w europejskiej wspólnocie. Jak się okazało, w tej sprawie podzielili się oni na dwie, niemal równe części. O woli opuszczenia wspólnoty zadecydowało 1,9%¹ respondentów – tyle wyniosła różnica między głosami oddanymi „za” i „przeciw” brexitowi. Konsekwencją tego wydarzenia była dymisja premiera

David Cameron, a Wielka Brytania podjęła działania mające doprowadzić do opuszczenia UE.

Artykuł 50 TUE

Następstwem powyższego było bezprecedensowe zastosowanie art. 50 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE) w praktyce. Zgodnie z wcześniejszymi zapewnieniami rządu brytyjskiego, działając na podstawie ustępu 2 tego artykułu, 29 marca 2017 r. Wielka Brytania notyfikowała zamiar opuszczenia UE Radzie Europejskiej. Tego dnia rozpoczął się, określony przez art. 50 TUE, dwuletni okres

negocjacyjny, poprzedzający formalne wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE, który miał być wykorzystany na ustalenie warunków, na jakich odbędzie się skomplikowany proces wyjścia.

Im bliżej było do zaplanowanej daty brexitu, czyli 29 marca 2019 r., tym bardziej napięta stawała się atmosfera, zarówno w parlamencie brytyjskim, jak i wśród decydentów Unii Europejskiej. We wszystkich państwach członkowskich, w tym w Polsce, dało się wyczuć powszechnie występujący, w szczególności wśród przedsiębiorców, stan niepewności – zwłaszcza w perspektywie możliwości zaistnienia trudnych do przewidzenia skutków „twardego” brexitu.



Brak zawartej umowy spowodowałoby, że już wkrótce wszelkie interakcje z Wielką Brytanią byłyby w wielu aspektach poddawane podobnym procedurom jak w przypadku relacji z państwami trzecimi, takimi jak Chiny czy Rosja.

Kiedy, skoro nie 29 marca?

Po serii niepowodzeń premier Theresa May, usiłująca uzyskać zgodę parlamentu brytyjskiego na przyjęcie **umowy o wystąpieniu** (patrz: słowniczek brexitu), 20 marca 2019 r., skierowała do Przewodniczącego Rady Europejskiej Donalda Tuska prośbę o przesunięcie daty wystąpienia do 30 czerwca 2019 r.

22 marca Rada formalnie zgodziła się przesunąć nieznaczenie termin wyjścia, zastrzegając, że jeżeli pomiędzy 25 a 31 marca strona brytyjska nie przyjmie umowy brexitowej, wówczas ostatecznie przypadnie ona na 12 kwietnia. Z kolei zaakceptowanie umowy pozwoliłoby odwlec datę brexitu do 22 maja.

Powyższy zabieg nie pozwolił jednak na usunięcie głównej przyczyny problemu – niesprzyjającej porozumieniu atmosfery politycznej na wyspach. Dlatego brytyjska premier, świadoma dalszej niemożności uzyskania zgody Izby Gmin, ponownie zwróciła się do Rady Europejskiej z wnioskiem o przesunięcie terminu brexitu do 30 czerwca, zapewniając, że jeżeli nie uda się podjąć decyzji co do wystąpienia przed planowanymi w tym roku wyborami do Parlamentu Europejskiego, administracja na wyspach będzie kontynuowała prace w celu ich przeprowadzenia. Pięć dni po tym Rada ponownie pozytywnie odniosła się do wniosku o zmianę terminu, odraczając go tym razem do 31 października 2019 r.²

Zgodnie z art. 50 ust. 3 TUE, umowa o wystąpieniu może wejść w życie

wcześniej, jeżeli strony zakończą swoje procedury ratyfikacyjne przed dniem 31 października 2019 r. W związku z tym wystąpienie powinno nastąpić pierwszego dnia miesiąca przypadającego po zakończeniu procedur ratyfikacyjnych albo 1 listopada 2019 r., w zależności od tego, która z tych dat przypadnie wcześniej.

Dwie drogi wyjścia, czyli „miękki” albo „twardy” brexit

Brexit będzie skutkował znaczącymi następstwami zarówno dla podmiotów publicznych, jak i prywatnych. Do tej pory nikt tak naprawdę nie wie, na ile dolegliwe będą jego skutki ani dla strony brytyjskiej, ani dla unijnej. Nakreślone zostały jednak dwa scenariusze, zgodnie z którymi ten rozdział nastąpi albo z przekreśleniem całego dotychczas wypracowanego dorobku w relacjach obu stron, albo z zachowaniem wielu instytucji i dotychczasowych zasad, które służą przedstawicielom administracji publicznej, przedsiębiorstwom, a także obywatelom. W debacie publicznej oba rozwiązania zyskały określenia odpowiednio „twardego” oraz „miękkiego” brexitu.

Z pewnością znaczna większość przedsiębiorców opowiedziałaby się za drugą opcją. Oznacza ona w praktyce przejście przez okres negocjacji ze skutkiem w postaci zawarcia między UE a Wielką Brytanią **traktatu o współpracy** (patrz: słowniczek brexitu), regulującego wzajemne stosunki oraz funkcjonowanie dotychczasowych swobód wspólnotowych. Będzie to dla przedsiębiorców istotne z tego względu, że podpisanie i ratyfikacja tego dokumentu pozwoli im nadal korzystać z ułatwień w działalności w kierunku brytyjskim i odwrotnie. Zachowana zostałaby unia celna z UE, a Wielka Brytania nadal stanowiłaby część jednolitego rynku. Jednak jeśli nawet taki wariant się ziści, przyswileje te nie będą tak szerokie i znaczące, jak przed brexitem. Państwo, które nie jest członkiem Unii, choćby zawarło z nią silnie wiążącą umowę regulującą stosunki dwustronne, nie może zostać zrównane w prawach z państwami członkowskimi.

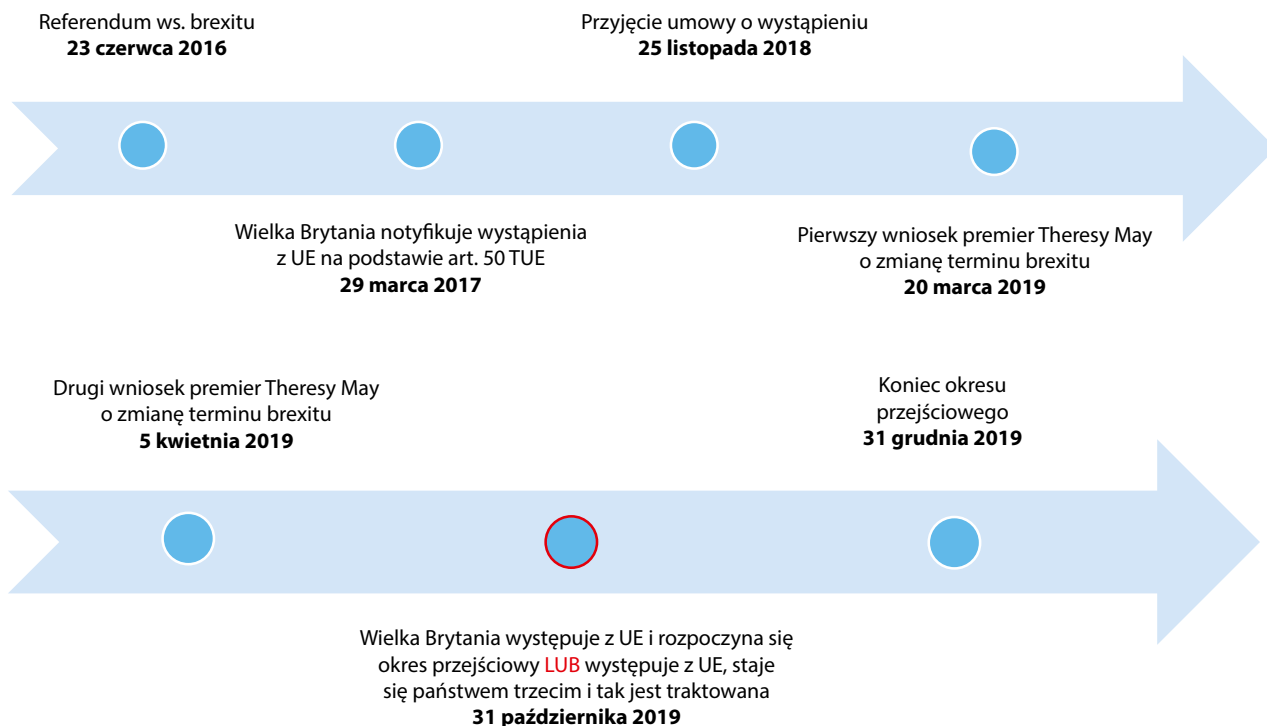
Zgodnie z postanowieniami zawartymi w umowie o wystąpieniu do 31 grudnia 2020 r. Wielka Brytania byłaby traktowana jako kraj członkowski, podlegający unijnemu prawu i zmianom, które zachodziłyby w nim w tym okresie. Nie mogłaby jednak uczestniczyć w procesach decyzyjnych organów UE i zarządzaniu wspólnotą. Dzięki takiemu rozwiązaniu różne podmioty podlegające pierwotnemu i wtórnemu prawu UE, w tym organy administracji, przedsiębiorstwa, a także osoby fizyczne, miałyby odpowiednio długi czas na dostosowanie swojej działalności do nowych warunków. Należy jednak mieć na uwadze, że odwlekany moment decyzji Wielkiej Brytanii, co do charakteru opuszczenia UE, nie wpływa na przedłużenie ewentualnego okresu przejściowego. W każdym wypadku zakończy się on wraz z rokiem 2020. W związku z tym już teraz można stwierdzić, że będzie on krótszy niż pierwotnie zakładano.

Jeżeli jednak parlament brytyjski nie zaakceptuje umowy o wystąpieniu – a jak wiadomo już kilkakrotnie to zrobił – to nie zostanie ona ratyfikowana i wówczas najprawdopodobniej będzie miał miejsce brexit „twardy”. Jest to najczarniejszy scenariusz, choć przywódcy państw członkowskich oraz szefowie instytucji UE deklarują, że są prowadzone przygotowania także na taką okoliczność.

Następstwa „twardego” brexitu będą znacznie bardziej dotkliwe dla przedsiębiorców, niżby to miało miejsce w przypadku zatwierdzenia umowy o wystąpieniu. Wielka Brytania od 31 października 2019 r. byłaby traktowana jako państwo trzecie w relacjach z UE. Oznaczałoby to, że w odróżnieniu od „miękkiego” brexitu, nie obowiązywałby okres przejściowy przewidywany w wynegocjowanej umowie.

Brak zawartej umowy spowodowałoby, że już wkrótce wszelkie interakcje z Wielką Brytanią byłyby w wielu aspektach poddawane podobnym procedurom jak w przypadku relacji z państwami trzecimi, takimi jak Chiny czy Rosja. Obrót handlowy podlegałby regulacjom i zasadom Światowej Organizacji Handlu (WHO) oraz dwustronnym umowom. Przedsiębiorcy byłiby zmuszeni m.in. składać deklaracje celne i podlegać kontrolom granicznym, technicznym i fitosanitarnym w obrocie towarowym,

Sekwencja najważniejszych wydarzeń związanych z brexitem



Źródło: opracowanie własne.

zaś obywateli państw UE i Wielkiej Brytanii nie obejmowałyby swoboda przepływu osób. Zaczęłyby także obowiązywać wiele innych dotkliwych ograniczeń wskazanych poniżej.

Polityczne działania w kwestii brexitu są podejmowane na najwyższym szczeblu rządowym i instytucjonalnym. Jednak również inne podmioty, w tym przedsiębiorcy, muszą przygotować się do zmian, które dokonają się po 31 października 2019 r. Przedsiębiorcy powinni zaplanować swoje działania, biorąc pod uwagę nowe warunki jakie zaistnieją. Taka symulacja może przybrać wieloraką postać, od wyboru nowego modelu biznesowego do reorientowania kierunku docelowego dotychczas prowadzonej działalności. Także administracja publiczna powinna podjąć odpowiednie kroki dostosowawcze. Trzeba pamiętać, że odpowiedzialność za następstwa podjęcia lub nie takich działań spoczywa wyłącznie na konkretnym podmiocie. Komisja Europejska przygotowała w tym celu komunikat z 19 lipca 2018 r.³, w którym różniła dwa typy działań, jakie powinny zostać przedsięwzięte, aby zminimalizować następstwa brexitu. Są to **środki gotowości** oraz **planowanie awaryjne**.

Zastosowanie **środków gotowości** jest niezbędne niezależnie od tego,

jak ostatecznie rozstrzygnie się sprawa umowy pomiędzy UE a Wielką Brytanią, gdyż nawet jej zawarcie nie pozwoli całkowicie uniknąć dolegliwości związanych z brexitem i będzie wymagało podjęcia odpowiednich kroków dostosowawczych. Przykładowo przedsiębiorcy, którzy prowadzą swoją działalność na podstawie licencji czy zezwoleń wydanych w Zjednoczonym Królestwie i chcą ją kontynuować, w którymś z pozostałych 27 państw UE, powinni wcześniej zatroszczyć się o ich ponowne uzyskanie w tym państwie. Brexit może bowiem oznaczać, że decyzje organów brytyjskich mogą nie być honorowane na terytorium UE i odwrotnie. Również w kwestii uznawania kwalifikacji zawodowych należy zadbać o ich potwierdzenie na wypadek zaistnienia rozbieżności w tym zakresie. Podobnie tego typu środki gotowości powinny podejmować organy UE, przenosząc siedziby instytucji wspólnotowych do któregoś z państw członkowskich. Również te zadania, za realizację których dotychczas odpowiadała strona brytyjska, powinny do 31 października 2019 r. zostać przekazane innemu państwu.

Planowanie awaryjne dotyczy natomiast głównie organów administracji państw unijnych. Ich działania w tym zakresie mają na celu zapobiec nieładowi

i chaosowi regulacyjnemu w sytuacji zaistnienia „twardego” brexitu. Ich zastosowanie ma być jedynie przejściowe, tzn. do czasu wdrożenia aktów prawnych trwale normujących stosunki w różnych dziedzinach. Nie musi to jednak spoczywać wyłącznie w gestii organów UE. Państwa członkowskie same mogą dostosowywać prawo do nowej sytuacji, chociażby w kwestiach celnych, np. poprzez ustanowienie procedur usprawniających przekraczanie granicy przez towary, by uniknąć tworzenia się zatorów.

Deklaracja polityczna podstawą rozmów w okresie przejściowym

Negocjując umowę w zakresie warunków wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE, strony postanowiły stworzyć także podstawę dla opracowania długoterminowych ram prawnych, na jakich będzie się opierać ich współpraca. Powstały dokument pn. „Deklaracja polityczna określająca ramy przyszłych stosunków między Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem”⁴ zawiera postanowienia o zamiarze ustanowienia szerokiego partnerstwa między stronami. Ma ono

Słowniczek dotyczący brexitu

Art. 50 TUE – zawarty w Traktacie o Unii Europejskiej zespół przepisów ustanawiający mechanizm opuszczenia UE przez państwo członkowskie.

Backstop – plan awaryjny, który ma zagwarantować, że wraz z wyjściem Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej, na granicy między Irlandią a Irlandią Północną nie zostaną wprowadzone kontrole celne czy osobiste⁶.

Brexit – potoczna nazwa procesu opuszczania struktur Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię.

Brexit „miękki” inaczej „deal” – jeden z możliwych scenariuszy, na podstawie których Wielka Brytania wystąpi z UE. Zakłada on, że zostanie ratyfikowana umowa o wystąpieniu, a w okresie przejściowym Zjednoczone Królestwo będzie traktowane w wielu aspektach tak, jakby było członkiem Unii.

Brexit „twardy” – „no deal” – jeden z możliwych scenariuszy wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE. Zakłada on, że umowa o wystąpieniu nie uzyska mocy obowiązującej, w związku z czym w relacjach między Unią a Wielką Brytanią nie będą stosowane żadne specjalne warunki. W takim wypadku Wielka Brytania będzie traktowana tak jak każde inne państwo trzecie.

Deklaracja polityczna – dokument przyjęty przez Wielką Brytanię i Unię Europejską w procesie negocjacji, który wyznacza kształt relacji stron po okresie przejściowym. Nie ma mocy wiążącej.

Okres przejściowy – przewidywany przez umowę o wystąpieniu okres czasu, który ma pozwolić podmiotom prywatnym i publicznym dostosować się do nowych warunków współpracy z Wielką Brytanią. Datą graniczną okresu przejściowego jest 31 grudnia 2020 r.

Państwo trzecie – państwo niebędące członkiem Unii Europejskiej, a także, w zależności od kontekstu, niebędące stroną układów i porozumień z UE.

Planowanie awaryjne – zaproponowane przez Komisję Europejską działania, jakie powinny zostać podjęte na wypadek brexitu „twardego”.

Swobody UE – obowiązujący na terytorium państw członkowskich UE i niektórych państw trzecich zespół uprawnień przysługujących obywatelom i przedsiębiorcom, ułatwiający integrację gospodarczą i społeczną. Wymienia się cztery swobody przepływu, tj. osób, usług, towarów i kapitału.

Środki gotowości – zaproponowane przez Komisję Europejską działania, jakie powinny zostać podjęte, aby przygotować się na brexit.

Traktat o współpracy – akt prawny, trwale regulujący stosunki między Wielką Brytanią a Unią Europejską, który miałby być negocjowany w okresie przejściowym i wejść w życie wraz z jego końcem.

Umowa o wystąpieniu – wynegocjowana przez przedstawicieli Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii umowa międzynarodowa, określająca specjalne warunki, na jakich będzie odbywała się współpraca między stronami w okresie od 31 października 2019 do 31 grudnia 2020.

być oparte na 40-letnim doświadczeniu we współpracy. Dokument ten zawiera jedynie bardzo ogólne postanowienia, wymagające doprecyzowania w procesie negocjowania właściwej umowy (traktatu o współpracy) w okresie przejściowym.

W deklaracji zawarto pełne spektrum zagadnień: od obrotu towarowego, przez zapowiedzi dotyczące branż takich jak rybołówstwo, transport, energetyka aż po współpracę w zakresie cyberbezpieczeństwa. Strona unijna nalegała, aby postanowienia nie naruszały jedności prawa europejskiego, to znaczy, aby nie został zawarty m.in. zapis mający wykluczyć w przyszłości stosowanie swobodnego przepływu osób, na czym zależało Brytyjczykom. Ostatecznie zagwarantowano zachowanie ruchu bezwizowego, natomiast nie jest wykluczone, że w przyszłości pojawi się obowiązek posiadania wiz dla osób chcących dłużej przebywać na terytorium brytyjskim⁵.

Filip Kolmus

Departament Wsparcia
Przedsiębiorczości
Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości

- <https://www.electoralcommission.org.uk/find-information-by-subject/elections-and-referendums/past-elections-and-referendums/eu-referendum/electorate-and-count-information> (dostęp: 08.07.2019).
- Na podstawie: www.consilium.europa.eu/pl/policies/eu-uk-after-referendum/ (dostęp: 8 lipca 2019 r.), Decyzja Rady Europejskiej (UE) 2019/584 przyjęta w porozumieniu ze Zjednoczonym Królestwem z dnia 11 kwietnia 2019 r. przedłużająca okres, o którym mowa w art. 50 ust. 3 TUE (Dz.U. L 101 z 11.4.2019, s. 1).
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego, Komitetu Regionów i Europejskiego Banku Inwestycyjnego Przygotowanie do wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej w dniu 30 marca 2019 r., s. 5–7, dostępny pod adresem: www.gov.pl/documents/910151/911704/DSE_brexit_COM-2018-556-F-1-PL-MAIN-PART-1.PDF/5505dc30-5c46-2303-0dde-85cb7e0401b0 (dostęp: 06.06.2019 r.).
- <https://www.gov.uk/government/publications/withdrawal-agreement-and-political-declaration> (dostęp: 08.07.2019 r.).
- <https://www.prawo.pl/biznes/deklaracja-polityczna-w-sprawie-Brexitu-opis,333442.html> (dostęp: 08.07.2019).
- <https://www.polishexpress.co.uk/backstop-czyli-o-co-chodzi-z-planem-dotyczacym-granicy-w-irlandii-pobrexicie> (dostęp: 08.07.2019 r.).



Działalność w dobie patentów koniecznych do spełnienia normy

Prawne i praktyczne aspekty wykorzystywania nowych technologii

Karolina Kaim

Implementowanie nowych technologii w działalności gospodarczej jest prawie zawsze równoznaczne z korzystaniem z jednego bądź wielu patentów koniecznych do spełnienia normy (ang. *Standard Essential Patent* lub *SEP*), czyli standardu technicznego, takiego jak technologia WiFi, Bluetooth czy 4G. Wielu przedsiębiorców z szeroko rozumianej branży technologicznej bierze na siebie ryzyko naruszenia nie jednego, lecz wielu SEP-ów oraz niezgodnego z FRAND (ang. *Fair, Reasonable and Non-Discriminatory*), czyli uczciwymi, rozsądnymi i niedyskryminującymi zasadami prowadzenia negocjacji, co może nieść konsekwencje w postaci strat wizerunkowych czy ekonomicznych. Celem niniejszego artykułu jest wprowadzenie przedsiębiorców do świata SEP i znormalizowanych technologii oraz przedstawienie jego kluczowych aspektów praktycznych i prawnych. W efekcie może to ułatwić podejmowanie świadomych decyzji produktowych, a także usprawnić procesy decyzyjne w branży technologicznej.

Czym jest SEP, a czym standard?

Zgodnie z powszechnie stosowaną w praktyce unijnej oraz międzynarodowej definicją przez patent konieczny do spełnienia normy należy rozumieć „patent, który chroni technologię o podstawowym znaczeniu dla spełnienia normy”¹, a więc patent chroniący „technologie niezbędne do spełnienia norm technicznych i wprowadzenia na rynek produktów opartych o te normy”².

Przez pojęcie „standardu” rozumie się z kolei „dokument przedstawiający wymagania dla konkretnego elementu, materiału, komponentu, systemu lub usługi, bądź opisujący szczegółowo

konkretną metodę lub procedurę”³ (tłum. aut.). Do najpopularniejszych standardów w branży telekomunikacyjnej należą znormalizowane technologie GSM, 2G, 3G, 4G, LTE bądź WiFi czy Bluetooth oraz nadchodząca właśnie technologia 5G, a także większość innych technologii komunikacji bezprzewodowej. Należy przy tym pamiętać, że nie tylko technologie o charakterze bezprzewodowym mogą być objęte „standardami”.

Standardy technologiczne na co dzień

Standardy (znormalizowane technologie) oraz patenty konieczne do spełnienia normy nie zostały do tej pory uregulowane prawnie. Posługiwanie się tymi pojęciami w praktyce, w szczególności w obrocie rynkowym, wynika ze stosowania obowiązujących przepisów prawa patentowego, działalności prowadzonej przez organizacje normalizujące (kreujące standardy) oraz z przyjmowanych przez organy unijne i organizacje międzynarodowe zasad dotyczących licencjonowania patentów koniecznych do spełnienia normy na warunkach FRAND.

Na skalę i codzienność problemu nieświadomego wykorzystania patentów koniecznych do spełnienia normy przez przeciętnego przedsiębiorcę działającego w branży technologicznej wskazuje liczba patentów zadeklarowanych jako niezbędne do spełnienia samych tylko norm 3G opracowanych przez Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych (ang. *European Telecommunications Standards Institute, ETSI*). Wynosi ona ponad 23 tysiące⁴. W wielu raportach dotyczących SEP Komisja Europejska wskazuje także, iż bazy organizacji rozwijających normy (ang. *Standard*

Developing Organizations, SDO) zawierają „dziesiątki tysięcy SEP odnoszących się do jednej normy, a tendencja ta nasila się”⁵. W 2014 r. baza ETSI odnotowała 6505 technologii normalizacyjnych zatwierdzonych jako standardy⁶. Aby jeszcze lepiej zobrazować problem powszechności wykorzystywania znormalizowanych technologii, należy nadmienić, że powszechnie używane urządzenie typu laptop czy telefon komórkowy współcześnie wykorzystuje przeciętnie około 250 standardów operacyjnych⁷. Oznacza to, że producent wprowadzający na rynek nowy telefon bądź inne urządzenie, mimo uzyskania licencji na podzespoły wchodzące w jego skład, jest obciążony ryzykiem naruszenia nawet kilkuset patentów koniecznych do spełnienia normy.

Zasada FRAND – uczciwa, rozsądna i niedyskryminująca

Organizacje normalizujące propagują politykę, zgodnie z którą uprawnieni do patentów koniecznych do spełnienia normy powinni udzielać licencji na zasadach FRAND. Wyznaczają one jedynie ogólne wytyczne dla charakteru, jaki powinny przyjąć rozmowy pomiędzy właścicielem patentu a przedsiębiorcą-producentem, oraz stanowią punkt wyjścia dla wszelkich negocjacji prowadzonych pomiędzy podmiotami z branży *tech* wykorzystującymi technologie objęte SEP-ami, oraz dla obliczania stawki licencyjnej FRAND za korzystanie z danych SEP-ów stanowiących przedmiot negocjacji.

Zasada FRAND w praktyce przekłada się na możliwość podniesienia zarzutów przeciwko właścicielowi patentu przez przedsiębiorcę wykorzystującego dany SEP, jeśli zaproponowana





przez właściciela praw stawka licencyjna będzie rażąco wygórowana, dojdzie do „zastraszania”⁸ bądź stosowania innych, nieetycznych praktyk negocjacyjnych. Należy jednak mieć na uwadze, że wspomniana zasada FRAND działa w obie strony, a zatem uprawniony z patentu ma wszelkie prawo do zarzucenia przedsiębiorcy naruszenia zasady FRAND w negocjacjach, jeśli będzie on zbyt długo zwlekał z odpowiedzią na złożoną ofertę, zbagatelizuje wezwania do podjęcia rozmów bądź podjęcia tego typu rozmów bezpodstawnie odmówi. Z tego względu dokonanie analizy stanowiska przedsiębiorcy wykorzystującego technologię objętą patentem koniecznym do spełnienia normy z uwzględnieniem zasady FRAND jest niezbędne dla poprawnego zidentyfikowania ryzyka biznesowego w obszarze negocjacji licencji na patenty konieczne do spełnienia normy.

Margines błędu SEP-ów

Do największych problemów związanych z systemem patentów koniecznych do spełnienia normy zalicza się rosnący margines błędu dla deklaracji SEP-ów. Nie są one poddawane weryfikacji przed umieszczeniem zawartych w nich informacji w bazach znormalizowanych technologii, co w skrócie oznacza, że nie każdy patent deklarowany jako „konieczny do spełnienia normy” faktycznie nim jest. Z tego względu rekomenduje się prowadzenie przez przedsiębiorców z branży *tech* czynnych konsultacji ze specjalistami w danej dziedzinie, czy wykorzystanie danej technologii w istocie wkracza w przedmiot patentu koniecznego do spełnienia normy.

Naruszenie patentu SEP – co teraz?

Co do zasady przyjmuje się, że korzystanie ze standaryzowanej technologii (np. 2G czy 3G) zwykle będzie jednak wkraczać w co najmniej jeden patent konieczny do spełnienia normy. Przeciętny przedsiębiorca działający w branży *tech* powinien wręcz przyjmować z góry, iż sam fakt prowadzenia

działalności produkcyjnej bądź komercyjacyjnej w dziedzinach innowacyjnych technologii wiąże się z wykorzystaniem co najmniej kilku SEP-ów, a tym samym ze wzmożonym ryzykiem zarówno prawnym, jak i ekonomicznym.

Po stronie przedsiębiorcy, korzystającego ze standaryzowanej technologii, wyróżnia się ryzyko w postaci:

- zablokowania możliwości korzystania z technologii w wyniku przedłożenia nadmiernych wymogów podmiotom zainteresowanym licencją na patent niezbędny do spełnienia normy (tak zwany *hold-up*);
- zablokowania możliwości korzystania z technologii przez danego przedsiębiorcę, jeśli nie wykazał on, iż należący do niego patent obejmuje standaryzowaną technologię;
- konieczności ponoszenia opłat licencyjnych na rzecz właścicieli patentów typu SEP, co negatywnie wpłynie na wyniki prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności oraz zmniejszy zyski.

Aby zminimalizować powyższe ryzyko, przedsiębiorca powinien każdorazowo dokonywać analizy prawnej produktów technologicznych wprowadzanych na rynek, a także monitorować kierowane do niego zawiadomienia o wykorzystywaniu patentów koniecznych do spełnienia normy i reagować na nie. W przypadku stwierdzenia, iż dany produkt w istocie wkracza w obszar SEP, należy podjąć negocjacje, stosując zasadę FRAND oraz dążyć do wynegocjowania jak najkorzystniejszej stawki, biorąc pod uwagę dostępne wytyczne unijne oraz stanowiska sądów w podobnych sprawach.

Obliczanie opłat FRAND

Z publicznie dostępnych danych statystycznych, tj. podsumowań wysokości stawek przyjmowanych dla licencjonowania standardów 2G, 3G i 4G objętych patentami koniecznymi do spełnienia normy, wynika, iż opłata licencyjna w przeliczeniu na jeden SEP wynosi około kilku eurocentów, przy czym wysokość ostatecznie uiszczanej uprawniomenu opłaty jest uzależniona od liczby realnie wykorzystywanych SEP-ów. Spekuluje się, że te tendencje będą zmieniać

się na korzyść właścicieli patentów koniecznych do spełnienia normy.

Sposób określania powyższych stawek jest co do zasady bez znaczenia, jeśli weźmie się pod uwagę skalę i znaczenie nowych technologii, których wdrożenie zakłada wykorzystanie patentów koniecznych do spełnienia normy, takich jak chociażby technologia 5G. W ostatnim czasie przedsiębiorstwa określane mianem *big tech*, takie jak Ericsson, Nokia czy Qualcomm przytaczały szacunkową wysokość opłat licencyjnych FRAND, jaką mają zamiar pobierać w przypadku technologii 5G. W przypadku patentów SEP należących do Ericssona mają one wynosić do 5 USD za każde urządzenie⁹, patentów SEP należących do Nokii – około 3 EUR za każde urządzenie¹⁰, a dla patentów Qualcomm – 16,25 USD za urządzenie¹¹. Choć sposób obliczania opłat licencyjnych powinien odbywać się w zgodzie z zasadą FRAND, właściciele patentów często monopolizują pewien obszar patentów koniecznych do spełnienia normy, próbując narzucić wysokie stawki. W wielu przypadkach problem negocjowania tych stawek może zostać wyeliminowany przez przedsiębiorcę poprzez wykazanie, iż jego produkt nie wkracza w zakres patentu typu SEP. Jeśli zaś dojdzie do faktycznych negocjacji, zawsze warto przeprowadzić analizę wartości patentu SEP w kontekście danego produktu, w celu zobrazowania jego realnej wartości rynkowej w danym obszarze.

Roszczenia właściciela SEP

Poza ryzykiem finansowym, wiążącym się z potencjalnym obciążeniem podmiotów wykorzystujących technologie objęte patentami typu SEP, nie można zapominać o niekorzystnych dla tych podmiotów technikach negocjacyjnych stosowanych przez właścicieli wspomnianych patentów koniecznych do spełnienia normy. Do najdotkliwszych i ciągnących za sobą najistotniejsze konsekwencje dla działalności podmiotów w branży *tech* zalicza się działania takie jak forsowanie zawarcia umów o zachowaniu poufności (ang. *Non-Disclosure Agreements*, NDA), tak zwane „wiązanie” ze sobą patentów koniecznych do spełnienia normy





Przedsiębiorca działający w branży *tech* powinien wręcz przyjmować z góry, iż sam fakt prowadzenia działalności produkcyjnej bądź komercyjacyjnej w dziedzinach innowacyjnych technologii wiąże się z wykorzystaniem co najmniej kilku SEP-ów.

(ang. *bundling*) wymuszające na przedsiębiorcy opłacanie większej liczby patentów niż rzeczywiście przez niego wykorzystywanych, a także interpretowanie zachowań oraz działań przez niego podejmowanych jako działanie w złej wierze tudzież stanowiące odmowę podjęcia rozmów lub dalszych negocjacji na zasadach FRAND.

Przez przedsiębiorców za najgroźniejsze spośród roszczeń przysługujących właścicielom SEP jest uznawane roszczenie o zaniechanie, które – w przypadku jego realizacji – może doprowadzić do całkowitego uniemożliwienia korzystania z produktów wykorzystujących opatentowaną technologię przez podmiot prowadzący działalność w tym obszarze. Taki skutek może zostać uzyskany przez właścicieli SEP-ów poprzez zabezpieczenia roszczeń w postaci zakazania korzystania z chronionego wynalazku na czas postępowania, bez prowadzenia pełnego postępowania dowodowego, co w przypadku produktów bądź usług oferowanych na rynku produktów *tech* może znacznie zaszkodzić każdej firmie wykorzystującej innowacyjne rozwiązania, głównie z uwagi na ich szybką dezaktualizację oraz konkurencyjny charakter.

Co na to sądy?

Obecnie polskie sądy nie rozstrzygały jeszcze w ani jednej sprawie dotyczącej patentów koniecznych do spełnienia normy czy też dochowania zasad FRAND w negocjacjach pomiędzy przedsiębiorcą a właścicielem patentu

takiego typu. Analiza wyroków dotyczących SEP i znormalizowanych technologii wydawanych w innych państwach¹² jednoznacznie pozwala zaobserwować przewagę uprawnionych z patentów koniecznych do spełnienia normy nad przedsiębiorcami wykorzystującymi opatentowane technologie, a także dominujące znaczenie przestrzegania zasady FRAND od momentu podjęcia rozmów przez strony aż po obliczanie wysokości opłat licencyjnych dla patentu typu SEP oraz podpisanie umowy licencyjnej. W takim świetle sądownictwa międzynarodowego przedsiębiorcy powinni przyjąć ostrożną postawę, uważnie monitorować rynek standardów technologicznych oraz rzetelnie przeprowadzać analizy biznesowe, prawne oraz technologiczne produktów jeszcze przed wprowadzeniem ich do obrotu, aby maksymalnie zminimalizować ryzyko angażowania się w obligatoryjne negocjacje FRAND obarczone między innymi ryzykiem wycofania produktu z rynku.

Minimalizacja ryzyka

Przedsiębiorcy działający w branży innowacji technologicznych oraz mogący sądzić, iż ich działalność będzie wkraczać w obszar patentów koniecznych do spełnienia normy, powinni podejmować działania prawne i biznesowe mające na celu minimalizowanie ryzyka związanego z naruszeniem patentów typu SEP. Zalicza się do nich przeprowadzanie regularnych analiz technologicznych w celu zwerifikowania, czy dany produkt wykorzystuje znormalizowane technologie, a w przypadku uzyskania pozytywnej odpowiedzi – czy implementuje on patenty typu SEP obejmujące dany standard technologiczny. Co więcej, czynnikiem mogącym mieć istotny wpływ na obniżenie ryzyka związanego z naruszeniem patentu typu SEP jest prowadzenie monitoringu otrzymywanych zgłoszeń oraz prawna weryfikacja ewentualnych zawiadomień o wkroczeniu w zakres patentu SEP. W przypadku podjęcia rozmów z uprawnionym z patentu koniecznego do spełnienia normy, negocjacje powinny być prowadzone z poszanowaniem zasady FRAND, w celu uniknięcia

Polskie sądy nie rozstrzygały jeszcze w ani jednej sprawie dotyczącej patentów koniecznych do spełnienia normy.

spornych sytuacji oraz narażania firmy na straty wiążące się z – w najgorszym razie – wycofaniem produktu z rynku.

Karolina Kaim

specjalistka ds. własności intelektualnej, ze szczególnym naciskiem na problematykę nowych technologii i prawo amerykańskie, współpracuje z kancelarią Barta & Kaliński sp. j. w Krakowie

1 Oprac. zbior. Komisji Europejskiej, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. Określenie unijnego podejścia do patentów niezbędnych do spełnienia normy*, <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2017:0712:FIN:PL:PDF> (data dostępu: 29.12.2018), s. 1.

2 Tamże.

3 Oprac. zbior. Komisji Europejskiej, *Competition policy brief: Standard-essential patents*, http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/008_en.pdf (data dostępu: 25.11.2018), s. 1.

4 Tamże.

5 Tamże, s. 3.

6 Oprac. zbior. Komisji Europejskiej, *Competition policy brief: Standard-essential patents*, http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/008_en.pdf (data dostępu: 25.11.2018), s. 2

7 Tamże.

8 Należy przez to rozumieć zachowania uprawnionego z patentu, które stanowią wykorzystywanie przez niego pozycji dominującej w negocjacjach (strona wykorzystująca SEP jest zmuszona opłacić licencję bądź wycofać produkt z rynku), przyjmujące postać między innymi sugestii skierowania sprawy na drogę sądową, zaznaczania na wstępie, iż proponowana wysoka stawka licencyjna nie podlega negocjacom czy wskazywania, iż brak zgody zakończy się wnioskiem uprawnionego z patentu o zabezpieczenie roszczeń, a więc wycofaniem produktu wykorzystującego patent typu SEP z dystrybucji.

9 <https://www.fiercewireless.com/5g/qualcomm-to-charge-up-to-16-25-royalties-for-every-5g-phone-more-than-ericsson-s-5-phone>.

10 <https://www.nokia.com/about-us/news/releases/2018/08/21/nokia-licensing-rate-expectations-for-5gnr-mobile-phones/>.

11 <https://www.fiercewireless.com/5g/qualcomm-to-charge-up-to-16-25-royalties-for-every-5g-phone-more-than-ericsson-s-5-phone>.

12 W szczególności należy tu wskazać na wyroki sądów amerykańskich, niemieckich oraz brytyjskich, które przodują pod względem liczby spraw dotyczących patentów koniecznych do spełnienia normy oraz prowadzenia negocjacji i obliczania opłat licencyjnych SEP z dochowaniem zasad licencjonowania FRAND.



Licencje Creative Commons

Jak z nich korzystać

Ewa Fabian

W ostatnim czasie byliśmy świadkami żywej dyskusji, która dotyczyła nowej dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/790 z dnia 17 kwietnia 2019 r. w sprawie prawa autorskiego i praw pokrewnych na jednolitym rynku cyfrowym oraz zmiany dyrektywy 96/9/WE i 2001/29/WE¹. Jednym z wątków poruszanych przy tej okazji był temat licencji Creative Commons i ogólnie licencji otwartych.

Licencje Creative Commons jako zjawisko

Należą one bardziej do sfery praktyki niż regulacji prawnej, czyli bazują na utrwalonej praktyce. Najbardziej powszechną licencją otwartą dla utworów niebędących programami komputerowymi jest wspomniana licencja Creative Commons. Takiego terminu nie spotkamy w żadnym krajowym ani unijnym akcie prawnym. W aktualnym tekście wspomnianej dyrektywy natkniemy się wprawdzie na odwołania do zjawiska nieodpłatnych licencji niewyłącznych czy też licencji udzielonych ogółowi społeczeństwu bez wynagrodzenia² i do organizacji, które opierają swoje modele działalności na licencjach Creative Commons – chodzi np. o nienastawione na zysk encyklopedie internetowe (takie jak Wikipedia), repozytoria naukowe, platformy wymiany w kontekście dostawców otwartego oprogramowania³ – jednak samego wyrażenia tam nie znajdziemy.

Szukając wyjaśnienia, czym zatem są licencje Creative Commons, natrafimy na informację o organizacji non-profit pod nazwą Creative Commons, której główna siedziba mieści się w Kalifornii w USA⁴. To właśnie ta organizacja proponowała w grudniu 2002 r. nowy model udostępniania treści, tzn. na podstawie licencji Creative Commons⁵. Obecnie,

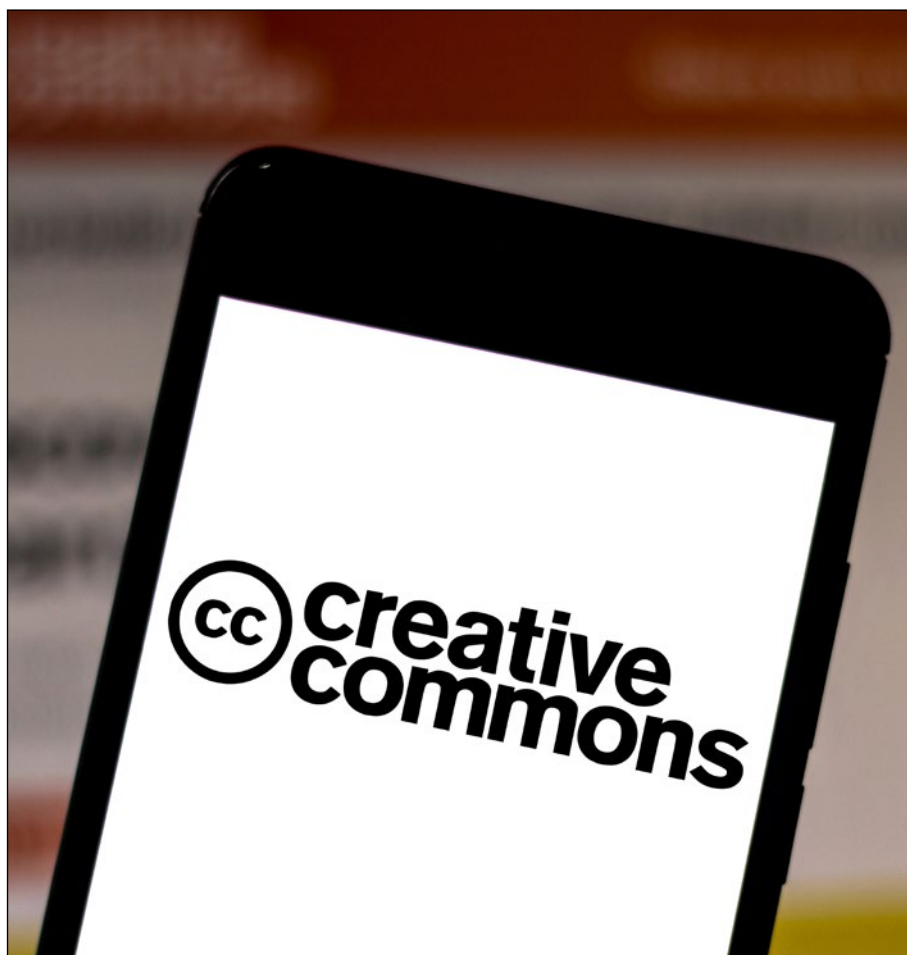
po przeszło piętnastu latach, licencje te są wykorzystywane przez użytkowników Internetu na całym świecie oraz stosowane m.in. w opracowaniach związanych z wykorzystaniem środków europejskich.

Licencje Creative Commons były wcześniej określane przez Europejską Radę ds. Badań Naukowych jako „dobre narzędzie prawne” w projektach, w których był pożądanym lub wręcz wymagany skutek w postaci otwartego dostępu (ang. *open access*) do wyników badań w jak najszerszym zakresie⁶.

Praktyka stosowania licencji Creative Commons jest także widoczna w orzecznictwie sądów administracyjnych w Polsce na tle sporów o konkursy dotyczące

Licencje Creative Commons były wcześniej określane przez Europejską Radę ds. Badań Naukowych jako „dobre narzędzie prawne”.

środków europejskich. Na przykład w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dn. 10 stycznia 2018 r., sygn. akt V SA/Wa 2040/17 pojawia się informacja, że projekt, którego ocena przez Ministra Edukacji Narodowej była przedmiotem skargi do WSA, został odrzucony na etapie oceny merytorycznej jako niespełniający kryteriów merytorycznych, m.in. kryterium 11:



Beneficjent gwarantuje, że wszystkie materiały multimedialne i metodyczne stworzone w projekcie zostaną opublikowane na licencjach Creative Commons Uznanie Autorstwa lub innych, kompatybilnych wolnych licencjach. W przypadku utworów, do których majątkowe prawa autorskie nie wygasły, a autorzy i spadkobiercy nie godzą się na uwolnienie, beneficjent udostępni je na zasadach określonych w ustawie dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 2016 r. poz. 666, ze zm.) w tym w ramach wyjątku edukacyjnego.

Jak wskazuje się w badaniach dotyczących wykorzystania licencji Creative Commons, pojawiają się one tylko w ok. 1% treści tworzonych w języku polskim⁷. Biorąc pod uwagę tę ograniczoną skalę wykorzystania w Polsce z jednej strony, a z drugiej istotne odniesienia do otwartych licencji na poziomie instytucji UE, warto przybliżyć, czym one są i jak z nich dobrze korzystać.

Licencja otwarta jako licencja na korzystanie z utworu

W najprostszym ujęciu utwory podlegają ochronie, jeśli są utworami w rozumieniu prawa autorskiego. Uzyskanie takiej ochrony nie wymaga podejmowania przez uprawnionych, czyli np. autorów lub inne osoby dysponujące prawami, żadnych dodatkowych działań, w szczególności formalnych, czyli np. rejestracji w jakimkolwiek urzędzie. Nie ma także obowiązku oznakowania utworu chronionego na podstawie przepisów prawa autorskiego. Jednakże praktyka pokazuje, że jest to pomocne, zwłaszcza wtedy, kiedy treści, czyli teksty, zdjęcia, muzyka, programy itp., są zamieszczane w Internecie. Wyraźne oznaczenie wskazuje bowiem, jaki rodzaj ochrony został wybrany dla określonych utworów.

W oznaczeniu utworu można zatem zawrzeć informację, że prawa autorskie przysługują autorowi, a korzystanie bez zezwolenia będzie naruszeniem tych praw. Tak robi się wtedy, kiedy autorowi zależy na ochronie utworu. Można jednak zrobić coś innego, tzn. przekazać informację, że autor udziela na swój utwór licencji niewyłącznej otwartej,

np. licencji Creative Commons, na wybranych dodatkowych warunkach. Tym samym rezygnuje się z możliwości dochodzenia roszczeń za mieszczące się w udzielonym z góry upoważnieniu korzystanie z utworu bez wiedzy autora.

Jeśli utwory podlegają ochronie prawnej, to znaczy, że korzystanie z nich przez inne osoby niż autor czy inny uprawniony, na wstępie podlega ograniczeniom. Osoby uprawnione mogą same decydować m.in. o tym, jak, gdzie, jak długo czy przez kogo utwory są wykorzystywane. Może to polegać np. na zawarciu pisemnej umowy licencyjnej z wydawcą, ale także na udzieleniu niewyłącznej licencji otwartej w formie jednostronnego oświadczenia umieszczonego w Internecie przy takim utworze. Zawarcie umowy licencyjnej w formie pisemnej jest korzystaniem z tych samych uprawnień, co jednostronne oświadczenie udzielające licencji otwartej.

Jeśli w ustawie czy dyrektywie ustawodawca powołuje się na to, jakiego rodzaju uprawnień do utworu udziela uprawniony, to chodzi wówczas o to, czy uprawniony udzielił np. jakiejś licencji. Forma tej licencji nie musi być zawsze pisemna. Udzielenie licencji może również polegać na udzieleniu licencji w postaci warunków akceptowanych na stronie internetowej czy też wręcz przez jednostronne oświadczenie odwołujące się do treści licencji otwartej. W każdym przypadku jest to korzystanie z tych samych uprawnień, choć na pierwszy rzut oka nie zawsze wygląda ono tak samo. Jednocześnie, w zależności od sposobu skorzystania z uprawnień do utworu, osiągnięte mogą zostać różne rezultaty.

Treść licencji lub ograniczenia korzystania ze względu na ochronę praw autorskich jest istotna nie tylko z punktu widzenia autora czy innego uprawnionego, ale także z punktu widzenia osoby korzystającej z utworów. Na przykład wykorzystując bazy danych zdjęć, grafik czy wektorów do przygotowania własnych materiałów (np. marketingowych) często będziemy mieli do czynienia z tym zagadnieniem jako użytkownicy. Możemy zastanawiać się, czy chcemy nabyć prawo do wykorzystania zdjęcia czy innej grafiki na zasadach określonych z umowie licencyjnej w ramach płatnej subskrypcji czy też chcemy

skorzystać z materiału udostępnionego przez autora na jakimś rodzaju licencji otwartej. Zarówno w pierwszym, jak i w drugim przypadku powinniśmy się upewnić, czy treść licencji – czy to określonej w *Terms of Use* wykupionej subskrypcji, czy to oznaczonej kodem licencji otwartej – odpowiada naszym potrzebom oraz czy wykorzystanie takiego materiału wymaga dalszych działań już po naszej stronie.

Rodzaje licencji Creative Commons

Wiemy już, że licencji na korzystanie z utworu możemy udzielić poprzez oświadczenie dostępne w Internecie przy publikowanym utworze. Tylko jak w praktyce sformułować taką licencję? Propozycji rozwiązania tego problemu dostarczyła ponad 15 lat temu organizacja Creative Commons, przygotowując teksty licencji otwartych w kilku wariantach w języku angielskim. Teksty tych licencji znajdziemy na stronie www.creativecommons.org. Licencje te zostały przetłumaczone na język polski, z uwzględnieniem specyfiki polskiego prawa. Na liście licencji Creative Commons dostępnych po polsku i dostosowanych do polskiego prawa i nazewnictwa⁸ znajdziemy kilka typów i skrótów oznaczeń tych licencji.

Poniżej zamieszczono ich opis.

CC0 – brak praw autorskich. To oznaczenie wyjaśnia, że autor lub autorka przekazała swój utwór do domeny publicznej.

CC BY – uznanie autorstwa 4.0. Sensem tej licencji jest to, że utwór może być rozpowszechniany dalej, może być wykorzystywany w innych utworach czy zmieniany, ale dzieje się to pod warunkiem oznaczenia autora pierwotnego i oznaczenia, jeśli były dokonywane zmiany w utworze. To rodzaj licencji, którą przytoczono na wstępie w kontekście konkursu organizowanego przez Ministra Edukacji Narodowej i wyroku sądu administracyjnego w tej sprawie.

CC BY-SA – uznanie autorstwa na tych samych warunkach 4.0. Ta licencja daje prawo do dzielenia się, wykorzystywania w kolejnych utworach – najczęściej są to utwory zależne – jednak pod warunkiem oznaczenia autorstwa



W oznaczeniu utworu można zatem zawrzeć informację, że prawa autorskie przysługują autorowi, a korzystanie bez zezwolenia będzie naruszeniem tych praw.

i oznaczenia, jeśli były dokonywane zmiany w utworze oraz dodatkowo pod warunkiem, że nowy utwór, stworzony przez zmianę utworu czy na podstawie utworu udostępnionego na zasadzie licencji Creative Commons, będzie dalej podlegał ochronie, która nie jest bardziej restrykcyjna niż licencja CC BY-SA.

Na tej licencji (CC BY-SA) są udostępniane m.in. materiały, które znajdziemy w Wikipedii. Wikipedia i podobne inicjatywy są bardzo ważnym elementem życia społeczeństwa cyfrowego, dlatego ustawodawca europejski zmierzał do zabezpieczenia ich dalszej działalności, przewidując miejsce na tego typu inicjatywy w systemie ochrony określonym w Dyrektywie 2019/790 oraz zawierając bezpośrednio wyjaśnienia w tym zakresie w motywach tego aktu prawnego.

Innymi oznaczeniami, które można dodać do licencji, są:

NC – oznaczające, że kolejne wykorzystania utworu muszą być niekomercyjne;

ND – oznaczające, że nie można korzystać z utworów zależnych (czyli jeśli

zrobiło się np. remiks utworu, nie wolno go rozpowszechniać).

Wybór licencji powinien być podyktowany tym, czy licencja realizuje w pełni to, jak autor chce udostępnić swój utwór innym osobom do korzystania. Oznaczenie licencji ma donieść konsekwencje prawne dla obu stron, w szczególności w zakresie autorskich praw majątkowych i rezygnacji z potencjalnego wynagrodzenia za korzystanie z utworu.⁹

Licencje Creative Commons a polskie przepisy

Niekiedy podaje się w polskiej literaturze prawnej, że licencje Creative Commons nie są w pełni zgodne z polskim prawem, ze względu na brak możliwości zróżnicowania się praw osobistych – czyli, w odróżnieniu od praw majątkowych, niezrzekalnych i niezbywalnych uprawnień opartych na więzi autora z utworem. Są to m.in. prawo autorstwa, prawo oznaczenia autorstwa, prawo do nienaruszalności treści i formy utworu oraz jego rzetelnego wykorzystania i do nadzoru nad sposobem korzystania z utworu. Sądy jednakże dopuszczają zobowiązanie się do niekorzystania z praw osobistych przez uprawnionego, a w orzecznictwie jak dotąd nie pojawiło się zagadnienie nieskuteczności rezygnacji z korzystania z praw osobistych w licencjach otwartych.

We wszystkich przypadkach, kiedy oznaczamy utwór jedną z licencji Creative

Commons, powinniśmy odesłać do tekstu licencji dostępnego m.in. na stronie www.creativecommons.pl. Jak wynika z badań, przeprowadzonych na tle korzystania z tych licencji w Polsce, umieszczanie odsyłaczy do treści licencji następuje w większości przypadków udzielenia tych licencji, ale nie jest regułą. Warto pamiętać o tej zasadzie, gdyż służy ona przejrzystości i poprawności udzielenia wybranej licencji.

Konsekwencje skorzystania z licencji

Skorzystanie z utworu na licencji otwartej może wymagać od nas dalszych działań. Przykładowo może się zdarzyć tak, że będziemy chcieli skorzystać z grafiki na licencji otwartej, bezpłatnej, ale w oznaczeniu tej licencji autor przewidział, że dalsze wykorzystanie wymaga podania jego autorstwa tego utworu, a materiał nie może być wykorzystywany w celach komercyjnych (np. CC BY NC). To ogranicza potencjalne możliwości wykorzystania, wykluczając z reguły użycie w materiale marketingowym. Z kolei oznaczenie BY oznacza, że autor chce pozostać oznaczony na utworze, a zatem nasze korzystanie może wymagać od nas dalszego działania – w postaci oznaczenia autora.

Z kolei jeśli skorzystaliśmy z utworu udostępnionego na licencji opatrzonej warunkiem SA (od ang. *share alike*), to powinniśmy udostępnić ten utwór dalej na analogicznej licencji. Jeśli zatem, przykładowo, tworzymy utwór



Osoby uprawnione mogą same decydować m.in. o tym, jak, gdzie, jak długo czy przez kogo utwory są wykorzystywane.

muzyczny wykorzystujący sample udostępniony na licencji CC BY-SA, to wydając swój remiks tego utworu powinniśmy oznaczyć, skąd uzyskaliśmy sample oraz udostępnić utwór dalej na licencji CC BY-SA lub podobnej. Ten model określa się również jako klauzula *copyleft*. Jest to stosowana w licencjach klauzula, zgodnie z którą twórcy udostępniają społeczeństwu swoje dzieła do swobodnego wykorzystywania pod warunkiem, że przedmioty powstałe na podstawie owej licencji również zostaną udostępnione¹⁰ na tych samych zasadach.

Trzeba również pamiętać, że informacja o tym, że dany utwór jest dostępny na licencji otwartej, nie zawsze jest prawdziwa, dlatego w ramach dodatkowych działań dobrze jest upewnić się, czy rzeczywiście wybrany utwór pochodzi ze strony, z której go pobieramy. W ten sposób ograniczamy ryzyko naruszenia przez nas praw własności intelektualnej osób trzecich.

Prostota wynikająca z ograniczenia treści licencji do zaledwie kilku liter czy sformułowań pozwala na szybką ocenę, czy zachodzi zgodność, czy sprzeczność z inną licencją. Na przykład, jeśli tworzymy treść opierając się na utworze udostępnionym na licencji CC BY-SA, ale nasz utwór chcemy komercjalizować na tradycyjnych zasadach wynikających z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, przez udzielenie licencji wyłącznej określonej w art. 67 tej ustawy na piśmie, a nie licencji CC BY-SA, to naruszymy licencję Creative Commons, z której skorzystaliśmy.

Oznaczenie licencji ma doniosłe konsekwencje w zakresie autorskich praw majątkowych.

Licencje Creative Commons w relacji do innych rozwiązań

Jak wspomniano, Dyrektywa 2019/790 nie odwołuje się konkretnie do licencji Creative Commons, ale do licencji otwartych, bezpłatnych i niewyłącznych na utwory. W swojej treści posługuje się bowiem określeniami prawnymi, a Creative Commons jest tylko jedną z propozycji takich licencji o określonej nazwie. Choć te licencje są najbardziej powszechne, nic nie stoi na przeszkodzie stworzeniu innego mechanizmu czy użycia innego oznaczenia. Istnieją również inne podobne zjawiska, na przykład licencje określane jako *open source*. Są to różnie oznaczane licencje niewyłączne dotyczące programów komputerowych, których cechą charakterystyczną jest udostępnienie programu komputerowego w wersji źródłowej, połączone z upoważnieniem do wprowadzania zmian do programu i dalszego rozpowszechniania takiego programu na podstawie tej licencji¹¹.

Innym terminem, jaki w tym kontekście będzie się niekiedy pojawiał, jest ruch *open access* (otwarty dostęp). Związany jest on z bezpłatnym udostępnianiem w Internecie recenzowanych publikacji naukowych. W przypadku publikacji naukowych, sporządzonych w ramach projektów wspieranych przez Europejską Radę ds. Badań Naukowych w Programie Horyzont 2020, wymagane w zakresie *open access* dotyczyło nie tylko samych publikacji naukowych, ale także materiałów konferencyjnych i monografii, rozdziałów w większych publikacjach, w zakresie co najmniej uprawnienia do przeglądania w formacie odczywalnym cyfrowo (*machine readable*), pobrania i wydrukowania¹². Jak widać zagadnienia otwartych licencji i *open access* mogą się wzajemnie przenikać i oba te zjawiska są związane z rozwojem społeczeństwa cyfrowego.

Sytuacja z licencjami Creative Commons i pokrewnymi zjawiskami podobna jest do tego, jak od dziesięcioleci (już od 1936 roku!) korzysta się ze skrótowych oznaczeń Międzynarodowych Reguł Handlu określających warunki sprzedaży, m.in. INCOTERMSów¹³.

Strony umowy wybierają jedno z kilkunastu (obecnie 13) oznaczeń, aby w szybkim tempie (podobnie jak przy Creative Commons – korzystając ze skrótu) ustalić niektóre z elementów kontraktu związane z przejściem ryzyka na kupującego. Pojawianie się takich zwyczajów i praktyk tam, gdzie istnieje wzmoczona aktywność wymiany (wcześniejszej towarów – obecnie informacji i treści), nie jest zatem czymś nowym. Społeczność zajmująca się obrotem nie jest zobligowana do stosowania tych czy innych oznaczeń w żadnej ustawie, ale robi to na zasadzie przyjęcia określonej praktyki. Jest imponujące, że odolne inicjatywy, takie jak licencje Creative Commons i operująca na ich podstawie Wikipedia, uzyskują międzynarodowe uznanie na tyle, że wyraźnie odnotowuje się ich istnienie w prawie i w praktyce Unii Europejskiej.

Ewa Fabian

autorka jest adwokatem,
współpracuje z Fundacją Rozwoju
Edukacji Elektronicznej

- 1 Dz.Urz.UE.L 2019 Nr 130, s. 92.
- 2 Motywy 82 i 74 Dyrektywy 2019/790.
- 3 Motyw 62.
- 4 https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons, marzec 2019 r.
- 5 https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_Commons_license, marzec 2019 r.
- 6 Wytyczne Europejskiej Rady ds. Badań Naukowych w zakresie wdrożenia zasad Open Access do publikacji naukowych i danych z badań w projektach wspieranych przez ERC w ramach Horyzontu 2020, wersja z dn. 21 kwietnia 2019 r.
- 7 A. Tarkowski, E. Majdecka, *Skala i sposoby wykorzystania licencji Creative Commons w Polsce. Analiza wykorzystania licencji na stronach www*, Warszawa, Centrum Cyfrowe 2015.
- 8 www.creativecommons.pl/wyberz-licencje/.
- 9 W szczególności biorąc pod uwagę, że według amerykańskiego podstawowego tekstu licencji jest ona nieodwołalna, a w polskiej wersji – udzielona na czas nieoznaczony.
- 10 C. Błaszczuk, *Propertarianistyczne teorie prawa autorskiego*, Warszawa 2018, Legalis.
- 11 E. Ferenc-Szydelko (red.), *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Komentarz*. Wyd. 3, Warszawa 2016, komentarz do art. 67 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, nb. 19, Legalis.
- 12 Definicja zawarta w wytycznych Europejskiej Rady ds. Badań Naukowych w zakresie wdrożenia zasad Open Access do publikacji naukowych i danych z badań w projektach wspieranych przez ERC w ramach Horyzontu 2020, wersja z dn. 21 kwietnia 2019 r.
- 13 <https://pl.wikipedia.org/wiki/Incoterms>.

Aktualności

Giełda kooperacyjna na targach Gamescom, 20-22 sierpnia 2019 r., Kolonia (Niemcy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do wzięcia udziału w kolejnej edycji giełdy kooperacyjnej Gamesmatch, która odbędzie się podczas targów Gamescom w Kolonii.

Targi Gamescom

Targi Gamescom to jedno z największych na świecie i największe w Europie targi gier komputerowych, które odbywają się od 2009 r. w Kolonii. Ich poprzednią edycję odwiedziło 360 tysięcy gości, a swoją ofertę zaprezentowało tam prawie 900 wystawców.

Dla kogo są przeznaczone spotkania?

Giełda kooperacyjna, organizowana przez ośrodki sieci Enterprise Europe Network, przeznaczona jest dla przedstawicieli firm i innych podmiotów działających w szeroko pojętej branży gier komputerowych i mobilnych.

Jak to działa?

- Uczestnicy w formularzu rejestracyjnym dostępnym na stronie giełdy określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.
- Dane zarejestrowanych firm są umieszczane w katalogu online.
- Z katalogu online zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.

UWAGA!

Firmy oferujące usługi dla biznesu (np. consulting) nie mogą samodzielnie dokonywać wyboru partnerów spotkań, mogą natomiast zostać zaproszone do udziału w spotkaniach przez innych uczestników.

Językiem spotkań będzie język angielski.

Koszty

Udział w giełdzie kooperacyjnej jest bezpłatny, ale konieczne jest posiadanie biletu wstępu na targi Gamescom w strefie „Business Area”. Uczestnicy pokrywają koszty transportu, zakwaterowania i biletów wejściowych na targi we własnym zakresie.

Ważne terminy

- Rejestracja uczestników trwa do 14 sierpnia 2019 r.
- Wybór partnerów do spotkań trwa do 16 sierpnia 2019 r.
- Kilka dni przed giełdą każdy uczestnik otrzyma szczegółową agendę spotkań.
- W dniach 20-22 sierpnia 2019 r., przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych 20-minutowych, indywidualnych spotkań.

Kontakt

Sławomir Biedermann
e-mail: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Polskie stoisko na DLD Tel Aviv Innovation Festival 2019, 18-19 września 2019 r., Tel Awiw (Izrael)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji sektora IT, zaprasza polskie firmy, w szczególności startupy, z branży zaawansowanych technologii do skorzystania z możliwości promocji na polskim stoisku podczas najbliższej edycji DLD Tel Aviv Innovation Festival.

Cel wydarzenia

Celem organizacji stoiska jest promocja polskich startupów z szeroko pojętej branży IT wśród zagranicznych odbiorców, w tym potencjalnych inwestorów i klientów. Niezależnie od tego, czy firma jest wystawcą na tym wydarzeniu, czy

zwiedzającym, może skorzystać z różnych form promocji na polskim stoisku. Swoje materiały mogą przekazać również firmy, których przedstawiciele nie biorą osobistego udziału w imprezie.

Oferta PARP

Firmom zainteresowanym promocją swojej oferty na polskim stoisku umożliwiamy:

- skorzystanie ze stoiska w celu organizacji spotkań i prezentacji dla potencjalnych partnerów biznesowych;
- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, gadżety itp.);
- wyświetlanie filmów promocyjnych,
- ubieganie się o bezpłatne wejściówki na DLD Tel Aviv Digital Conference.

Kontakt

Magdalena Zwolińska
e-mail: magdalena_zwolińska@parp.gov.pl

Międzynarodowa giełda kooperacyjna Contact-Contract MSV 2019, 7-9 października 2019 r., Brno (Czechy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Toruńskiej Agencji Rozwoju Regionalnego zaprasza przedsiębiorców z szeroko rozumianej branży inżynierskiej do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej Contact-Contract 2019 organizowanej podczas kolejnej edycji wiodących czeskich targów The International Engineering Fair (MSV).

Dla kogo

Wydarzenie jest przeznaczone dla przedsiębiorców reprezentujących następujące branże:

- górnictwo, metalurgia, ceramika, przetwórstwo szkła;
- materiały i elementy do budowy maszyn;

- napędy, hydraulika i pneumatyka, technologia chłodzenia i klimatyzacja;
- energetyka i elektrotechnika;
- elektronika, automatyka i technologia pomiarowa;
- badania, rozwój, transfer technologii;
- maszyny do obróbki metalu i formowania, narzędzia;
- przemysł odlewniczy;
- spawalnictwo;
- technologia powierzchni;
- tworzywa sztuczne, guma, kompozyty;
- inżynieria chemiczna.

Udział w Contact-Contract 2019 to unikalna szansa, aby zwiększyć swoją konkurencyjność oraz zapoznać się z nowymi, zagranicznymi rynkami oraz potencjalnymi partnerami biznesowymi.

Termin

Rejestracja trwa do **2 października 2019 r.** i odbywa się za pośrednictwem formularza zgłoszeniowego dostępnego online na stronie wydarzenia.

Koszty

Uczestnictwo w giełdzie kooperacyjnej jest bezpłatne.

Kontakt

Barbara Gregorczyk
e-mail: barbara.gregorczyk@tarr.org.pl
tel. 48 693 930 621

Spotkania B2B podczas targów motoryzacyjnych TSLA EXPO, 11 października 2019 r., Rzeszów

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie zaprasza do wzięcia udziału w międzynarodowej giełdzie kooperacyjnej, która odbędzie się w ramach trzeciej edycji Targów i Kongresu TSLA EXPO RZESZÓW 2019.

O TSLA EXPO

Ostatnia edycja TSLA EXPO RZESZÓW 2018 zgromadziła blisko 5000 gości i 98 wystawców. W jej ramach odbyło się około 70 spotkań brokerskich. Wśród uczestników kongresu i zwiedzających

targi byli przedstawiciele władz województwa, parlamentu, ambasadorzy oraz ludzie nauki. Biznes reprezentowali menadżerowie zarówno małych i średnich, jak i największych polskich i zagranicznych firm, wśród których byli producenci branży AUTOMOTIVE, dostawcy usług TSL, dystrybutorzy samochodów osobowych, dostawczych, ciężarowych, sprzętu, technologii IT oraz instytucje finansowe i z otoczenia biznesu.

Tematyka kongresu, skupiająca się na gałęziach przemysłu i sektorach gospodarki z jakich w Polsce i na świecie znane jest Podkarpacie, partnerstwo największych polskich i regionalnych branżowych klastrów i stowarzyszeń oraz liczne grono uczestników w połączeniu z wysoką jakością realizacyjną wydarzenia, spowodowały zainteresowanie TSLA EXPO RZESZÓW ze strony zagranicznych firm, czego efektem są misje gospodarcze z kilku krajów Europy oraz rozmowy brokerskie, podczas których będziecie Państwo mieli możliwość osobistego przedstawienia swojej oferty i kompetencji zagranicznym partnerom.

Dla kogo?

Giełda jest przeznaczona dla firm działających w obszarach:

- automotive;
- produkcja przemysłowa;
- auto-moto;
- transport;
- spedycja;
- logistyka;
- technologie IT w przemyśle.

Korzyści z udziału w giełdzie:

- pozyskanie nowych partnerów biznesowych;
- możliwość porównania ofert wielu podwykonawców;
- wymiana doświadczeń;
- zapoznanie się z najnowszymi trendami;
- zgłębienie wiedzy o nowych rynkach;
- przegląd rynku – sprawdzenie konkurencyjności i jakości.

Ważne terminy:

- rejestracja uczestników trwa do 1 października 2019 r.;
- wybór partnerów do spotkań trwa do 4 października 2019 r.;
- spotkania B2B odbędą się 11 października 2019 r. od godz. 09.00 do 16.00.

Koszty

Uczestnictwo w giełdzie jest nieodpłatne. Organizatorzy zapewniają wszelką pomoc techniczną związaną z rejestracją w wydarzeniu, terminarzem spotkań w trakcie trwania giełdy oraz z uzyskaniem dodatkowych informacji biznesowych po jej zakończeniu.

Kontakt

Monika Smaczna
e-mail: msmaczna@wsiz.rzeszow.pl

Spotkania B2B podczas DroneTech World Meeting, 18-19 października 2019 r., Toruń

Ośrodek Enterprise Europe Network, przy Toruńskiej Agencji Rozwoju Regionalnego we współpracy z Uniwersytetem Warszawskim, zaprasza do uczestnictwa w międzynarodowych spotkaniach biznesowych przedstawicieli branży samolotów i pojazdów bezałogowych, a także potencjalnych odbiorców tych rozwiązań, tj. JST, policji, straży pożarnej, służb ratowniczych, nowoczesnego rolnictwa, gospodarki leśnej, farm wiatrowych i fotowoltaicznych itp.

Jak działa giełda kooperacyjna?

- Osoba reprezentująca firmę/organizację zakłada profil na platformie <https://dronetech-2019.b2match.io/> (termin: do 18 października 2019 r.). Profil ten jest widoczny dla innych uczestników spotkań.
- Po akceptacji profilu przez administratora można zacząć wysłać zaproszenia do spotkań innym uczestnikom, a także akceptować bądź odrzucać otrzymane zaproszenia.
- Na kilka dni przed wydarzeniem właściciel profilu otrzyma drogą mailową spersonalizowany plan spotkań, na którym będą widoczne numery stolików, przy których powinien on się pojawić we wskazanych godzinach, aby odbyć zaplanowane spotkania.
- Wydarzenie odbędzie się 18-19 października, w godzinach 10.00-15.00, w Arenie Toruń.

Kontakt

Barbara Gregorczyk
e-mail: barbara.gregorczyk@tarr.org.pl
tel. 48 693 930 621

Oferty współpracy

Holandia

Duży holenderski koncern energetyczny poszukuje możliwości zainwestowania w technologie obniżające koszt produkcji energii w swoich elektrowniach wiatrowych i solarnych. Technologie te powinny być nowe, w fazie eksperymentalnej i powinny dotyczyć produkcji i przesyłu wodoru, budownictwa *off-shore*, fotowoltaiki, automatyki, inżynierii materiałowej i magazynowania energii, robotyki i automatyki, z wyjątkiem: termalnych skupiskowych technologii solarnych, usprawnień w produkcji turbin i paneli solarnych, baterii litowo-jonowych i kwasowych, kół zamachowych, hydroenergetyki, rozwiązań blockchain oraz dedykowanych aplikacji. Numer referencyjny TRNL20190410002

Finlandia

Fińska firma zajmująca się ekoprojektowaniem poszukuje dostawcy lub producenta okrągłych elementów z tworzywa piankowego, którego średnica wynosi 90 mm. Potencjalny partner powinien móc dostarczyć produkty na każde zamówienie. Szacowana częstotliwość zleceń to 3–4 razy w roku, zaś szacowana liczba zamawianych produktów będzie wynosić co najmniej 1500 jednostek. Preferowaną formą współpracy jest umowa produkcyjna lub podwykonawstwo. Numer referencyjny BRFI20171214001

Francja

Francuska firma poszukuje dostawcy elastycznego, wodoodpornego (niehydrofobowego) materiału produkowanego z niskim kosztem środowiskowym, z wykorzystaniem w sprężeniu sportowym. Potencjalny partner powinien być start-upem lub akademickim spin-offem i posiadać produkt o własnościach potwierdzonych laboratoryjnie. Współpraca opierałaby się na umowie licencyjnej lub na współpracy technicznej. Numer referencyjny TRFR20180420001

Hiszpania

Hiszpańska firma, zajmującą się dystrybucją online różnego rodzaju naturalnych, wegańskich i nietestowanych na zwierzętach kosmetyków, środków higieny osobistej oraz naturalnych suplementów diety, poszukuje europejskich partnerów sprzedających tego rodzaju wyroby. Muszą one posiadać certyfikat ECO/BIO. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRES20190527001

Litwa

Litewska firma działająca jako pośrednik w handlu produktami chemicznymi dla budownictwa, w tym artykułami używanymi do renowacji budowli, jest zainteresowana poszerzeniem swojego asortymentu. W związku z tym poszukuje producentów oraz dostawców farb okiennych i drzwiowych. Firma oferuje pośrednictwo handlowe w ramach umowy agencyjnej lub umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRLT20171207001

Niemcy

Niemiecki producent nowej zbilansowanej karmy dla ozdobnej odmiany karpia hodowlanego (karp koi) poszukuje dostawców małych, średnich i dużych (od 1,5 kg do 12,5 kg) plastikowych opakowań dla swoich wyrobów. Opakowania powinny być wykonane w sposób uniemożliwiający przeniknięcie do karmy substancji zewnętrznych, w tym zanieczyszczeń. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej, outsourcingowej lub umowy o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRDE20190409002

Niemiecka firma poszukuje partnera, który wykona zlecenie polegające na wyprodukowaniu paczek torfowych o specjalnym kształcie określonym przez

zleceniodawcę. Wyroby te będą wykorzystywane w trakcie fizykoterapii karku i ramion. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRDE20180504001

Rumunia

Rumuński startup specjalizujący się w ręcznej produkcji unikalnych wyrobów odzieżowych dla dzieci i kobiet poszukuje dostawców tkanin jedwabnych. Potencjalni partnerzy powinni dobrze rozumieć rynek akcesoriów tekstylnych i znać wymagania dotyczące ręcznego malowania tkanin. Powinni także dostarczyć rumuńskiej firmie katalog zawierający szczegółowe informacje o ich ofercie. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRRO20190515001

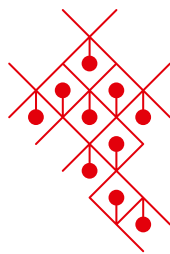
Słowenia

Słoweńska organizacja pozarządowa poszukuje dostawców innowacyjnych, bezpiecznych i łatwych w użyciu wyrobów tekstylnych przeznaczonych dla pacjentów z atopowym zapaleniem skóry. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRSI20180608001

Wielka Brytania

Brytyjski projektant edukacyjnych zabawek opracował skarbonkę w kształcie drzewa, która ma za zadanie nauczyć dzieci oszczędzania pieniędzy. Skarbonka jest przystosowana do zabrania 100 monet funtów brytyjskich lub euro i jest zabezpieczona w ten sposób, aby uniemożliwić dziecku wyciągnięcie pieniędzy przed zebraniem wymaganej liczby monet. Firma jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z partnerem lub partnerami, którzy zajmą się procesem produkcyjnym skarbonki, a także zorganizują jego dystrybucję. Numer referencyjny BRUK20190521001

Więcej ofert współpracy zagranicznej znajduje Państwo w bazie POD na stronie: www.een.org.pl (zakładka Oferty współpracy).



Polska

**Polskie stoisko narodowe
podczas targów branży IT/ICT**

GITEX 2019

Termin: 6–10 października 2019 r.

Miejsce: Dubaj (Zjednoczone Emiraty Arabskie)

Firmom i startupom zainteresowanym skorzystaniem ze stoiska narodowego umożliwiamy:

- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, foldery, gadżety itp.) na polskim stoisku;
- wyświetlanie materiałów audio-wizualnych z ofertą firmy na dostępnych ekranach (filmy promocyjne, prezentacje itp.);
- skorzystanie ze stoiska w celu organizacji spotkań i prezentacji dla potencjalnych partnerów biznesowych.

kontakt: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Stoisko zostanie zorganizowane w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej (poddziałanie 3.3.2 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój).