

6 (202) 2020
www.een.org.pl

Artykuły zgodne
ze standardem WCAG 2.0
na www.een.org.pl

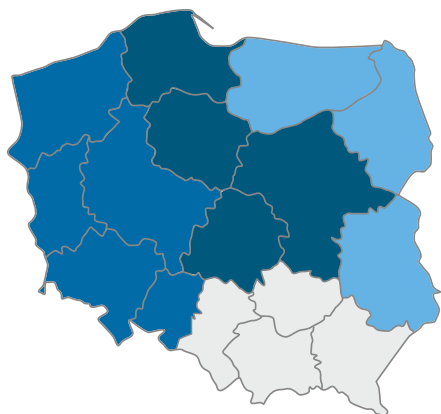
**WTÓRNY OBRÓT
UTWORAMI CYFROWYMI
część I**

**WIĄŻĄCA INFORMACJA
STAWKOWA (WIS)**

**POLUBOWNE ROZWIĄZYWANIE
SPORÓW W ZAMÓWIENIACH
PUBLICZNYCH**

ISSN 2544-4719

Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



Enterprise Europe Network
– Central Poland

Enterprise Europe Network
– East Poland

Enterprise Europe Network
– West Poland

Enterprise Europe Network
– South Poland

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
(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 SA 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.wsiz.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,

„TSUE wywraca stolik, koniec z transferem danych osobowych do USA, upadek technologicznych gigantów” – to tylko niektóre opinie dotyczące wyroku w sprawie Schrems II, który zapadł w lipcu tego roku. Bez wątplenia orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej jest niezwykle ważne dla wszystkich przedsiębiorców, którzy w jakikolwiek, często nie do końca świadomy, sposób przekazują dane osobowe podmiotom ze Stanów Zjednoczonych. Faktem jest też to, że do historii odeszła Tarcza Prywatności, czyli instrument ułatwiający przesyłanie danych z Unii do USA. Czy jednak rzeczywiście możemy obawiać się, że wyrok Trybunału oznacza koniec internetu jaki znamy? Ta teza nie wydaje się być prawdopodobna, chociaż w najbliższym czasie na pewno czeka nas wiele zmian w tym obszarze. O tym, w którym kierunku mogą one pójść, a także jakie kroki powinni podjąć przedsiębiorcy, już teraz piszemy w artykule pt. „Transfer danych osobowych do USA po wyroku w sprawie Schrems II”.

Szczegółnej uwadze polecamy także tekst pt. „Wtórny obrót utworami cyfrowymi”, który dotyczy instytucji wyczerpania prawa autorskiego do e-booków i programów komputerowych.

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	Ochrona danych osobowych Transfer danych osobowych do USA po wyroku w sprawie Schrems II
8	Prawo własności intelektualnej Wtórny obrót utworami cyfrowymi, część I
12	Nowy zielony ład Wielka ekologia
16	Restrukturyzacja firmy Czy uproszczona restrukturyzacja ochroni przed upadłością?
19	Zamówienia publiczne ADR, czyli polubowne rozwiązywanie sporów
22	Podatki Wiążąca informacja stawkowa (WIS)
26	Ochrona konsumenta Dyrektywa o lepszym egzekwowaniu i unowocześnieniu unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta
30	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: AdobeStock
Nakład: 1400 egz.

Transfer danych osobowych do USA po wyroku w sprawie Schrems II

Praktyczne informacje dla przedsiębiorców z sektora MŚP

Adrianna Żyrek

Istotnym elementem działalności wielu polskich przedsiębiorców, w szczególności z branży e-commerce oraz innych prowadzących biznes w środowisku online, jest transfer danych osobowych do państw spoza terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego¹, w tym do USA, choć nie zawsze są oni świadomi tego faktu. W rozumieniu RODO² jest to tzw. transfer danych do państw trzecich, który jest obciążony dodatkowymi wymogami, jako że w państwach tych nie znajdują zastosowania przepisy ww. rozporządzenia. W celu zapewnienia wysokiej i skutecznej ochrony danych osobowych, aby taki transfer mógł zostać uznany za legalny, podmioty, które przekazują dane do państw trzecich, muszą zatem posiadać adekwatną podstawę prawną – jeden z formalnych mechanizmów transferu przewidzianych w RODO.

Do niedawna, tj. do czasu wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z dnia 16 lipca 2020 roku w sprawie Schrems II³, w zakresie transferu danych osobowych do USA taką adekwatną podstawę stanowiła decyzja Komisji Europejskiej nazywana „Tarczą Prywatności”⁴. Była ona powszechnie wykorzystywana zarówno przez przedsiębiorców z sektora MŚP, jak i przez globalne korporacje, w tym np. czołowych graczy z branży IT takich jak Google czy Microsoft. Na mocy wspomnianego wyroku decyzja ta została jednak uznana za nieważną i, co istotne, automatycznie utraciła moc wiążącą, tzn. nie przewidziano w tym zakresie żadnego okresu przejściowego. W efekcie od daty wyroku nie można się już na nią

skutecznie powoływać. Ponadto lektura wyroku zmusza również do tego, aby zastanowić się, na ile w przypadku transferu danych do USA możliwe jest w ogóle powoływanie się na inne mechanizmy przewidziane w RODO, w tym standardowe klauzule umowne lub wiążące reguły korporacyjne.

Obecnie powstaje więc pytanie, czy, a jeżeli tak, to w jaki sposób i na jakiej podstawie, można przekazywać dane osobowe z UE do USA – tak aby nie narazić się na zarzut naruszenia przepisów RODO i związane z nim potencjalne i dotkliwe konsekwencje finansowe.

Transfer danych do państw trzecich

W pierwszej kolejności przedsiębiorcy powinni jednak ustalić, czy w ramach prowadzonej przez nich działalności w ogóle dochodzi do transferu danych osobowych do Stanów Zjednoczonych (lub innych państw trzecich). Warto tu zwrócić uwagę na kilka podstawowych kwestii, w tym przede wszystkim wyjaśnić, czym jest transfer danych i kiedy może on mieć miejsce.

Transfer (inaczej: przekazanie) danych osobowych to czynność polegająca na ich „fizycznym” przemieszczeniu z jednej lokalizacji do innej – przykładowo na przesłaniu lub przeniesieniu danych osobowych z punktu A do punktu B w wiadomości email, na dysku online, na pendrive, a także poprzez zamieszczenie danych na serwerze lub przesłanie ich przez sieć informatyczną. **Jest to więc jedna z form przetwarzania danych osobowych.**

Z transferem danych do państwa trzeciego będziemy mieli natomiast do czynienia w przypadku, gdy dane

są przekazywane do państwa (tj. dosłownie przekraczają granicę terytorialną⁵), które w RODO określone jest mianem tzw. „państwa trzeciego”. Jak już zostało wskazane, pojęcie to obejmuje państwa, które nie należą do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w tym USA. Jednocześnie, jak wskazuje B. Fischer, dla ustalenia, że w danym przypadku faktycznie występuje transfer danych do państwa trzeciego *nie ma znaczenia, czy przekazanie danych osobowych ma charakter jednorazowy (incydentalny), czy wielokrotny (set of transfers), sposób przekazywania, okres gromadzenia i przechowywania danych, forma prawna, na podstawie której dochodzi do przekazania*⁶. Nie ma również znaczenia, czy w rzeczywistości dochodzi do zapoznania się z danymi w państwie trzecim; wystarczające jest, jeżeli jest jedynie taka możliwość.

W praktyce transfer danych osobowych do USA w ramach działalności prowadzonej przez polskich przedsiębiorców często ma miejsce w przypadku:

- korzystania z narzędzi analitycznych firm amerykańskich (np. Google Analytics);
- korzystania z usług poczty elektronicznej firm amerykańskich (np. Gmail, Yahoo);
- korzystania z narzędzi informatycznych firm amerykańskich wspomagających bieżącą działalność (np. do zarządzania projektami, zgłaszania problemów, komunikacji);
- korzystania z usług amerykańskich dostawców rozwiązań informatycznych (w tym usług hostingowych, np. Microsoft Azure, AWS Amazon);
- współpracy biznesowej z amerykańskimi podmiotami (np. partnerami, pracownikami);
- innych sytuacji, w których dane osobowe są przekazywane z terytorium UE do USA.

Transfer danych do USA na podstawie decyzji Komisji UE zwanej „Tarczą Prywatności” nie jest już możliwy.



W przypadku ustalenia, że w ramach danej działalności dochodzi do transferu danych do USA, w następnej kolejności należy zastanowić się nad wyborem właściwej dla takiego przetwarzania podstawy prawnej określonej w RODO.

Podstawy transferu danych do państw trzecich

Generalnie w przypadku transferu danych osobowych do państw trzecich – a więc nie tylko USA, ale także np. Szwajcarii, Japonii, Nowej Zelandii – możliwe do wyboru i stosowane w praktyce są zasadniczo następujące opcje – „mechanizmy” transferu⁷:

- **decyzja Komisji UE** stwierdzająca odpowiedni stopień ochrony danych w państwie, do którego są one transferowane (wydawana w odniesieniu do konkretnego państwa),
- **standardowe klauzule umowne**⁸ przyjęte lub zatwierdzone przez Komisję, w prawidłowy sposób implementowane do umów dotyczących transferu danych osobowych,
- **wiążące reguły korporacyjne**⁹, tj. polityki ochrony danych

osobowych mające charakter wewnątrzorganizacyjny, ustanawiane na poziomie globalnych grup kapitałowych.

Szczególnie w przypadku USA kwestia wyboru adekwatnej podstawy transferu jest jednak obecnie dosyć skomplikowana z uwagi na wspomniany już wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie Schrems II.

Co wynika z wyroku w sprawie Schrems II?

Analiza wyroku w sprawie Schrems II prowadzi do prostego wniosku – **transfer danych do USA na podstawie decyzji Komisji UE zwanej „Tarczą Prywatności” nie jest już możliwy** – tzn. stanowi naruszenie RODO i wiąże się z ryzykiem poniesienia znacznych konsekwencji finansowych – ponieważ **decyzja ta z chwilą wydania wyroku jest nieważna**¹⁰. Tym samym wszystkie podmioty, które dotychczas powoływały się na ten „mechanizm” transferu, powinny zmienić podejście i dostosować swoje działania do nowej rzeczywistości

prawnej. Co do zasady pozostaje im więc oparcie takiego transferu na standardowych klauzulach umownych lub na wiążących regułach korporacyjnych. Warto tu jednak zasygnalizować, że dla przedsiębiorców z sektora MŚP, o ile nie są one częścią międzynarodowej grupy kapitałowej, realnie „dostępna” będzie tylko pierwsza z ww. podstaw.

I, co istotne, tu również sytuacja nie staje się dla przedsiębiorców prosta. W omawianym wyroku TSUE wskazał bowiem, że w niektórych przypadkach standardowe klauzule umowne *mogą nie stanowić wystarczającego środka pozwalającego na zapewnienie w praktyce skutecznej ochrony danych osobowych przekazywanych do danego państwa trzeciego*¹¹.

Taka sytuacja może mieć szczególnie miejsce wtedy, kiedy prawa podmiotów danych nie są w państwie trzecim egzekwowalne lub są narażone na znaczną ingerencję, np. ze strony organów lub władz. W kontekście USA kwestia ta jest niezwykle ważna, ponieważ właśnie z uwagi na sytuację prawną oraz praktyki stosowane w tym kraju w zakresie przekazywania danych organom ścigania oraz władzom publicznym, w szczególności rygorystyczne



przepisy inwigilacyjne, TSUE **podał w wątpliwość legalność przekazywania danych osobowych do USA w oparciu tylko o standardowe klauzule umowne**¹².

Na marginesie należy wskazać, że biorąc pod uwagę szeroki zakres zastosowania ww. amerykańskich przepisów inwigilacyjnych, powstaje również wątpliwość, **czy w ogóle obecnie jest możliwy legalny transfer danych do USA**, tj. czy nawet przy zastosowaniu pewnych dodatkowych zabezpieczeń i środków bezpieczeństwa podmiot transferujący jest w stanie zapewnić odpowiednią ochronę przekazywanych danych. Trudno w tym zakresie na tę chwilę o jednoznaczną odpowiedź. Zasadne jest więc, aby zadać sobie pytanie, czy warto po-

wytycznych co do tego, jakie to powinny być zabezpieczenia i środki. Dostępne są jedynie rekomendacje oraz zalecenia, które są opisane w dalszej części artykułu. W tym zakresie należy więc liczyć na działalność właściwych organów nadzoru. Jest to istotne o tyle, że TSUE wyraźnie podkreślił, że to do podmiotu dokonującego transferu (administratora lub podmiotu przetwarzającego) *na-leży sprawdzenie w każdym konkretnym przypadku i – gdy ma to zastosowanie – we współpracy z podmiotem odbierającym te dane, czy prawo państwa trzeciego przeznaczenia zapewnia właściwą, w świetle prawa Unii, ochronę danych osobowych przekazywanych na podstawie standardowych klauzul ochrony danych, udzielając w razie potrzeby zabezpieczeń dodatkowych w stosunku do tych zapew-*

że bezwzględnie nie można przekazywać danych do USA. To do administratora należy ostatecznie decyzja biznesowa w tym zakresie, która powinna być poprzedzona analizą wszystkich „za” i „przeciw” związanych z takim przetwarzaniem danych. Powstaje zatem pytanie, jak skutecznie zminimalizować ww. ryzyko związane z transferem danych do USA?

Zgodnie z aktualnie dostępnymi zaleceniami oraz rekomendacjami¹³, transfer danych do Stanów Zjednoczonych czy to na podstawie standardowych klauzul umownych, czy wiążących reguł korporacyjnych, aby mógł zostać uznany za legalny, musi być przede wszystkim należycie zabezpieczony. **Podmiot dokonujący transferu powinien w szcze-**



dejmować takie ryzyko i dokonywać ww. transferu, czy nie lepiej np. zrezygnować z usług lub narzędzi firm amerykańskich na rzecz firm europejskich – jest to opcja prawnie bezpieczna, choć oczywiście może wymuszać konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych ze zmianą stosowanych rozwiązań technologicznych lub dostawców. Przy założeniu jednak, że transfer danych do USA w ramach danej działalności jest kluczowy lub co najmniej istotny, przedsiębiorcom nie pozostaje nic innego jak odpowiednio go zabezpieczyć.

Oprócz standardowych klauzul umownych **zasadne jest zatem stosowanie dodatkowych zabezpieczeń i środków w ramach transferu**, zapewniających wysoką ochronę danych osobowych podmiotów z EOG. Przy czym aktualnie nie ma oficjalnych

nianych w tych klauzulach. Innymi słowy to **podmiot dokonujący transferu jest odpowiedzialny za weryfikację poziomu bezpieczeństwa ochrony danych w państwie, do którego je przekazuje** i to on ponosi za taki transfer odpowiedzialność.

Jak zminimalizować ryzyko związane z transferem danych do USA?

Do czasu wydania jednoznacznych wytycznych w tym zakresie przez właściwe organy nadzoru, należy przyjąć, że **każdy transfer danych osobowych do USA wiąże się z ryzykiem naruszenia przepisów RODO.** Nie oznacza to jednak, że jest on stanowczo zakazany, tzn.

gólności stosować dodatkowe zabezpieczenia i środki, w tym prawne, organizacyjne oraz techniczne – może to polegać np. na dokładnej weryfikacji oraz analizie umów zawieranych z dostawcami usług lub narzędzi wykorzystywanych w ramach danej działalności, regulaminów świadczenia usług czy uzyskaniu od takich dostawców informacji lub oświadczeń w zakresie stosowanych zasad bezpieczeństwa przetwarzania danych.

Do przykładowego katalogu dodatkowych zabezpieczeń i środków można zaliczyć m.in.:

1) środki prawne:

- a) umowne ograniczenie odbiorcy danych z USA dostępu do tych danych (np. tylko w zakresie w jakim jest to niezbędne dla świadczenia przez niego usług);



- b) obowiązek odbiorcy danych z USA poinformowania podmiotu dokonującego transferu o żądaniach ujawnienia danych organów ścigania (gdy obowiązek ujawnienia danych wynika z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa);
 - c) obowiązek odbiorcy danych z USA udostępnienia podmiotowi dokonującemu transferu informacji, które umożliwią właściwe przeprowadzenie oceny ryzyka (np. informacji o stosowanych przez odbiorcę procedurach i środkach bezpieczeństwa przetwarzania danych, posiadanych certyfikatach itp.);
- 2) **środki organizacyjne:**
- a) „regionalizacja” przetwarzania danych, czyli możliwość wyboru lokalizacji przechowywania danych na terytorium EOG14 (np. przechowywanie danych cyfrowych w serwerowni spółki amerykańskiej zlokalizowanej w Niemczech);
 - b) minimalizacja zakresu danych objętych transferem, w tym ograniczenie do minimum transferu danych szczególnej kategorii (tzw. „danych wrażliwych”);
 - c) posiadanie przez odbiorców danych stosownych certyfikatów bezpieczeństwa (np. norm bezpieczeństwa ISO itp.);
- 3) **środki techniczne:**
- a) szyfrowanie danych (zarówno podczas transferu, jak i w spoczynku);
 - b) stosowanie środków uniemożliwiających zapoznanie się z danymi;
 - c) maskowanie adresów IP.

Należy jednak mieć na uwadze, że wskazane powyżej przykładowo rodzaje (typy) zabezpieczeń i środków dodatkowych powinny być każdorazowo indywidualnie dobrane do danej czynności przekazywania danych do USA, w tym z uwzględnieniem jej charakteru oraz zasięgu, a także z uwzględnieniem rodzaju i kategorii przekazywanych danych.

Dodatkowo trzeba również pamiętać o zawartej w RODO zasadzie rozliczalności (art. 5 ust. 2) i wynikającego z niej obowiązku wykazania przez administratora danych, że działa w zgodzie z przepisami ww. rozporządzenia. W kontekście

transferu danych do USA administrator powinien zatem być w stanie **wykazać, że przeprowadził odpowiednią analizę ryzyka przed dokonaniem transferu danych, a sam transfer był dodatkowo zabezpieczony za pomocą wybranych środków**. W tym celu można dokumentować proces analizy ryzyka przy wykorzystaniu przygotowanych scenariuszy działań oraz prowadzić rejestr stosowanych zabezpieczeń i środków dodatkowych.

Podsumowanie

Transfer danych osobowych do USA nie jest obecnie czynnością w pełni bezpieczną, jeżeli chodzi o jego zgodność z RODO. Istnieje ryzyko, że ta forma przetwarzania w konkretnym przypadku zostanie uznana przez właściwy organ nadzorczy za niezgodną z przepisami RODO. Decydując się na taki transfer, dany podmiot przyjmuje zatem na siebie ww. ryzyko, przy czym może starać się je minimalizować.

W trzech krokach podmiot, który transferuje dane do USA lub planuje taki transfer, powinien:

- 1) zweryfikować, czy posiada podstawę prawną do dokonania transferu – obecnie możliwe są zasadniczo standardowe klauzule umowne lub wiążące reguły korporacyjne;
- 2) wdrożyć odpowiednie zabezpieczenia oraz środki dodatkowe wzmacniające ochronę danych osobowych w ramach transferu do USA;
- 3) odpowiednio dokumentować podejmowane przez siebie czynności, w celu wykazania przestrzegania przez siebie przepisów RODO.

Z uwagi na dynamiczny rozwój sytuacji, w tym zapowiedzi zarówno organów krajowych, jak i europejskich dotyczące przygotowania odpowiednich wytycznych w omówionym zakresie, rekomendowane jest, aby na bieżąco

Oprócz standardowych klauzul umownych zasadne jest zatem stosowanie dodatkowych zabezpieczeń i środków transferu.

monitorować oraz analizować wszelkie pojawiające się materiały oraz dostosowywać swoją działalność zgodnie z zawartą w nich treścią¹⁵.

Adrianna Żyrek

aplikantka radcowska w Kancelarii Radców Prawnych Barta & Kaliński, specjalistka z zakresu ochrony danych osobowych oraz prawa nowych technologii

- 1 Europejski Obszar Gospodarczy obejmuje kraje Unii Europejskiej, a także Norwegię, Islandię oraz Lichtenstein.
- 2 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. (dalej jako: RODO). Tekst rozporządzenia dostępny pod linkiem <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679>.
- 3 Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z dnia 16 lipca 2020 roku w sprawie Schrems II (C-311/18).
- 4 Pełna nazwa decyzji to: Decyzja wykonawcza Komisji (UE) 2016/1250 z dnia 12 lipca 2016 r. przyjęta na mocy dyrektywy 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, w sprawie adekwatności ochrony zapewnianej przez Tarczę Prywatności UE-USA.
- 5 Por. B. Fisher [w:] Ogólne rozporządzenie o ochronie danych osobowych. Komentarz, red. M. Sakowska-Baryła, komentarz do art. 44 RODO, Legalis.
- 6 Tak B. Fisher, tamże.
- 7 Nie jest to jednak wyczerpujące. Do pozostałych „mechanizmów” transferu danych osobowych do państw trzecich należą zatwierdzone kodeksy postępowania oraz zatwierdzone mechanizmy certyfikacji. W szczególnych sytuacjach transfer można również opierać na wyjątkach przewidzianych w art. 49 RODO.
- 8 Co istotne aktualnie status obowiązujący mają standardowe klauzule umowne adekwatne do relacji administrator – administrator oraz do relacji administrator – podmiot przetwarzający. Należy mieć to na uwadze, przygotowując projekt umowy transferowej.
- 9 Dla swojej skuteczności wymagają zatwierdzenia przez właściwy organ nadzorczy.
- 10 Co ciekawe podobna sytuacja miała miejsce w przypadku „poprzedniczki” decyzji ws. „Tarczy prywatności” – tj. decyzji ws. „Bezpiecznej przystani”, czyli decyzji Komisji z dnia 26 lipca 2000 r. w sprawie adekwatności ochrony przewidzianej przez zasady ochrony prywatności w ramach „bezpiecznej przystani” oraz przez odnoszące się do nich najczęściej zadawane pytania, wydane przez Departament Handlu USA (2000/520/WE). W wyroku z dnia 6 października 2015 roku, w sprawie C-362/14, TSUE analogicznie jak w tym przypadku uznał, że ww. decyzja jest nieważna. Sprawa ta niekiedy jest określana mianem „Schrems I”, jako że skarżącym był ten sam podmiot – Maximilian Schrems.
- 11 Zob. akapit 126 i n. wyroku TSUE w sprawie Schrems II.
- 12 Zob. akapit 134 wyroku TSUE w sprawie Schrems II.
- 13 Należy tu wskazać w szczególności na: dokument Europejskiej Rady Ochrony Danych *Frequently Asked Questions* dostępny pod linkiem https://edpb.europa.eu/our-work-tools/our-documents/ovrigt/frequently-asked-questions-judgment-court-justice-european-union_en oraz dostępne online liczne analizy branżowe i prawnicze publikowane w tym zakresie.
- 14 Niektóre z amerykańskich firm oferują już taką możliwość, lecz nie zawsze w stosunku do wszystkich swoich usług (np. AWS Amazon).
- 15 Z tych samych względów zastrzeżenia wymaga również, że informacje zawarte w niniejszym artykule są aktualne na moment jego sporządzenia (październik 2020 r.), lecz mogą ulec zmianie w związku z pojawianiem się nowych wytycznych lub stanowisk właściwych organów.



Wtórny obrót utworami cyfrowymi, część I

O zasadach odsprzedaży używanych e-booków i programów komputerowych

Marta Czeladzka

Truizmem obecnie jest stwierdzenie, że od dłuższego czasu życie staje się coraz bardziej „cyfrowe” i coraz bardziej przenosi się do internetu. Pandemia koronawirusa, której obecnie doświadczamy, tylko pogłębia ten proces. Dotyczy to także korzystania z utworów – coraz częściej zamiast do dzieł w tradycyjnej, materialnej formie, sięgamy po utwory mające postać cyfrową: e-booki, a także cyfrowe pliki z muzyką, filmami czy gramami komputerowymi. Powstaje jednak pytanie, czy po „użyciu” utworu w tej formie, można go później odsprzedać, podobnie jak klasyczną książkę czy płytę CD? Odpowiedź na to pytanie sprowadza się w istocie do odpowiedzi na pytanie o to, czy w takim przypadku doszło do wyczerpania majątkowych praw autorskich. Odpowiedź ta w świetle orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej budzi wątpliwości.

Czym jest wyczerpanie prawa autorskiego?

Dzięki instytucji wyczerpania wprowadzona do obrotu książka może swobodnie cyrkulować na rynku wtórnym, czyli może zostać sprzedana (np. znajomemu, w antykwariacie czy za pośrednictwem serwisu internetowego), może zostać wręczona jako nagroda w szkolnym konkursie, a nawet oddana na makulaturę lub zniszczona. Wyczerpanie prawa, czyli instytucja nieznaną poza prawem własności intelektualnej, sprowadza się bowiem do tego, że podmiot, któremu przysługują majątkowe prawa autorskie do utworu, na skutek pierwszego wprowadzenia tego utworu do obrotu traci uprawnienia składające się na chronioną prawem wyłączność rozporządzania utworem i korzystania z niego na wszystkich polach eksploatacji. Wyczerpanie skutkuje tym, że władztwo uprawnionego z tytułu majątkowych praw autorskich do utworu rozciąga się

nad materialnym nośnikiem (egzemplarzem) utworu tylko do chwili jego pierwszego wprowadzenia do obrotu. Zatem możliwość kontroli wprowadzania utworu do obrotu zostaje wyłączona w odniesieniu do tych egzemplarzy utworu, których własność została przeniesiona za zgodą podmiotu uprawnionego z tytułu tego prawa. Inaczej rzecz ujmując – po przeniesieniu własności konkretnego, ściśle oznaczonego egzemplarza utworu następuje wyczerpanie prawa w stosunku do tego egzemplarza.

W prawie Unii Europejskiej koncepcja wyczerpania praw własności intelektualnej została sformułowana w drodze aktywności orzeczniczej Trybunału Sprawiedliwości UE (TSUE), który ukształtował ją jako kompromis pomiędzy właściwą dla praw własności intelektualnej zasadą terytorialności a nieograniczonym, swobodnym pomiędzy terytoriami poszczególnych państw UE przepływem towarów i usług. Fundamentalnym orzeczeniem w tym zakresie okazał się wyrok w sprawie *Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH przeciwko Metro-SB-Großmärkte GmbH & Co. KG.*, w którym TSUE uznał, że jeżeli uprawniony z prawa własności intelektualnej wprowadzi towar (w tym wypadku chodziło o płyty gramofonowe) do obrotu w którymkolwiek z państw członkowskich (lub nastąpi to za jego zgodą), traci uprawnienie do powoływania się na prawo do zapobieżenia importowi tych towarów do innego państwa członkowskiego. Zdaniem Trybunału w przeciwnej sytuacji korzystanie z praw własności intelektualnej, terytorialnych z natury, mogłoby prowadzić do podziału rynków i stwarzać sztuczne bariery w handlu wewnątrzspółnotowym.

Zgodnie z utrwaloną w kolejnych latach linią orzecniczą TSUE zasada wyczerpania powinna mieć zastosowanie w przypadku wprowadzania do obrotu dóbr materialnych, **ale już nie w sytuacji**

rozpowszechniania utworów w formie świadczenia usług. Tymczasem pojawiające się wraz z rozwojem technologicznym nowe sposoby korzystania z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych bardzo często następowały bez użycia materialnego nośnika utworu, co zbliżało te formy rozpowszechniania utworów bardziej do świadczenia usług niż dostarczania towarów. Dotyczyło to takich form korzystania z utworów jak publiczne wykonanie, wystawienie, wyświetlenie, odtworzenie, nadawanie, reemitowanie, a także publiczne udostępnianie utworu w taki sposób, aby każdy mógł mieć do niego dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym (rozpowszechnianie za pośrednictwem internetu). Zgodnie z oceną, jaka została wyrażona przez TSUE w wyroku w sprawie *Coditel przeciwko Ciné Vog Films (Coditel I)*², skoro dzieła takie jak filmy mogą być wykorzystywane komercyjnie przez uprawnionego w drodze wyświetlania czy nadawania, to jest za jego zgodą, nieskończoną liczbę razy, to nie może być mowy o wyczerpaniu uprawnień prawnoautorskich twórcy czy producenta. Wobec powyższego uznać należy, że **zasada wyczerpania majątkowych praw autorskich nie odnosi się do korzystania z utworów w formie usług.**

Z rozumowania przedstawionego przez Trybunał można wywieść, że podstawowe znaczenie dla urzeczywistnienia unijnych swobód – tj. swobody przepływu towarów oraz swobody przepływu usług – mają uprawnienia podmiotu praw autorskich związane z rozpowszechnianiem utworów. Z tego punktu widzenia fundamentalne znaczenie ma fakt, czy rozpowszechnianie to następuje za pośrednictwem fizycznego nośnika, czy też nie. W przypadku rozpowszechniania dzieła przy użyciu materialnego nośnika – wprowadzenia do obrotu oryginału dzieła lub egzemplarza, na którym utwór utrwalono, zastosowanie znajdują przepisy dotyczące



swobody przepływu towarów. W sytuacji zaś rozpowszechniania dzieła niepołączonego z użyciem materialnego nośnika, tj. w przypadku form rozpowszechniania utworu o cechach usługi, stosować należy przepisy o swobodzie świadczenia usług.

Regulacja prawna instytucji wyczerpania

Pomimo faktu, że wyczerpanie prawa jest jednym z najmocniej związanych z handlem aspektów własności intelektualnej, obecnie obowiązujące traktaty międzynarodowe milczą na ten temat. Stąd nie dziwi aktywność orzecznicza TSUE, o której mowa będzie w dalszej części artykułu. Jedyne postanowienie w regulacjach międzynarodowych, które dotyczy instytucji wyczerpania prawa, jest zawarte w art. 6 Traktatu WIPO o prawie autorskim (*World Copyright Treaty, WCT*)³, który został przyjęty w Genewie w 1996 r. Przepis ten stanowi, że autorom utworów literackich i artystycznych przysługuje wyłączne prawo zezwalania na publiczne udostępnianie oryginału i zwielokrotnionych egzemplarzy utworów drogą sprzedaży lub innej formy przeniesienia własności,

a traktat nie ogranicza swobody państw-sygnatariuszy co do określenia ewentualnych warunków, w których następuje wyczerpanie prawa, po dokonanej za zezwoleniem autora pierwszej sprzedaży lub innej formy przeniesienia własności oryginału lub zwielokrotnionego egzemplarza utworu. Jednocześnie w tzw. uzgodnionych ustaleniach do art. 6 WCT (*Agreed Statement*) państwa-sygnatariusze traktatu uzgodniły, że wyrażenie „egzemplarz” użyte w art. 6 odnosi się wyłącznie do utrwalonych (fizycznych) egzemplarzy utworu, które mogą być wprowadzone do obrotu jako przedmioty materialne.

Treść art. 6 Traktatu WCT okazała się rezultatem długich debat nad kolejnymi propozycjami zapisów traktatowych i w założeniu jest możliwie najbardziej neutralna i elastyczna. Zważywszy, że celem Traktatu WCT było podniesienie poziomu ochrony prawnoautorskiej ze względu na pojawiające się nowe sposoby eksploatacji utworów w sieciach komputerowych (stąd Traktat WCT wraz z Traktatem WIPO o artystycznych wykonaniach i fonogramach nazywane są „traktatami internetowymi WIPO”), prawo dystrybucji uregulowane w Traktacie WCT miało w założeniu obejmować wszystkie rodzaje utworów oraz każdy kanał ich dystrybucji, w tym internet.

Do chwili przyjęcia Traktatu można było obserwować różne podejście ustawodawstw krajowych w kwestii przyznawania uprawnionym ochrony w związku z rozpowszechnianiem utworów w internecie. W niektórych państwach było ono objęte prawem dystrybucji (np. w Stanach Zjednoczonych), z kolei w innych – prawem publicznego komunikowania utworu (*communication to the public*). Takie rozwiązanie występowało i nadal występuje w krajach europejskich, na skutek rozwiązań zawartych w dyrektywach Unii Europejskiej z zakresu prawa autorskiego, z których pierwsze zostały uchwalone jeszcze przed przyjęciem Traktatu WIPO. Państwa uczestniczące w konferencji dyplomatycznej w Genewie, zakończonej uchwaleniem WCT, miały zatem do wyboru co do zasady albo oprzeć kwestie rozpowszechniania utworów w internecie na istniejących prawach dystrybucji bądź publicznego komunikowania, albo uzgodnić wprowadzenie nowego uprawnienia dla twórców, dotyczącego wyłącznie przekazu internetowego. Trzecim rozwiązaniem było opracowanie postanowienia kompromisowego. Ostatecznie państwa zdecydowały się na zastosowanie tego ostatniego wyjścia z sytuacji i przyjęły tzw. rozwiązanie parasolowe (*umbrella solution*). Jego istotą jest kompromis pomiędzy



państwami-sygnatariuszami traktatu WIPO, opierający się na następujących założeniach:

- 1) twórcom powinno przysługiwać wyłączne prawo do wyrażania zgody na każde wykorzystanie ich dzieł w drodze rozpowszechniania online;
- 2) akt rozpowszechniania online powinien być opisany w Traktatach w możliwie najbardziej neutralny sposób, bez uciekania się do konkretnej prawnej kwalifikacji;
- 3) opis aktu rozpowszechniania online powinien być także neutralny technologicznie, uwzględniając jednocześnie interaktywną naturę transmisji cyfrowej, tj. powinien on jasno precyzować, że utwór będzie uważany za udostępniony (*made available*) publiczności także wtedy, kiedy osoby stanowiące ową publiczność będą mogły mieć dostęp do utworu w miejscu i czasie swobodnie przez siebie wybranym – jest to prawo ściśle odnoszące się do przekazu internetowego (*right of making available to the public*);
- 4) państwu pozostawiona zostanie dowolność w kwestii prawnej kwalifikacji wyżej opisanego prawa wyłącznego.

Państwa-sygnatariusze Traktatu WCT implementowały *umbrella solution* w swoich ustawodawstwach w różny, niejednolity sposób. W Unii Europejskiej na mocy przepisów tzw. dyrektywy InfoSoc⁴ wprowadzono szerokie prawo publicznego komunikowania utworów (art. 3 ust. 1 dyrektywy), w ramach którego wyodrębniono prawo podawania utworu do publicznej wiadomości obejmujące udostępnianie utworów przez internet. Z kolei prawo do rozpowszechniania utworu zostało sformułowane w art. 4 ust. 1 tej dyrektywy. Zgodnie z jego brzmieniem państwa członkowskie powinny przewidzieć dla autorów wyłączne prawo do zezwalania lub zabrania jakiegokolwiek formy publicznego rozpowszechniania oryginału swoich utworów lub ich kopii w drodze sprzedaży lub w inny sposób. Na mocy ust. 2 tego przepisu prawo do rozpowszechniania na obszarze Wspólnoty oryginału lub kopii danego utworu wyczerpuje się tylko w przypadku pierwszej sprzedaży danego przedmiotu lub innego przeniesienia własności na obszarze Wspólnoty przez podmiot praw autorskich lub za jego zezwoleniem.

Zasada wyczerpania prawa autorskich a rzeczywistość cyfrowa

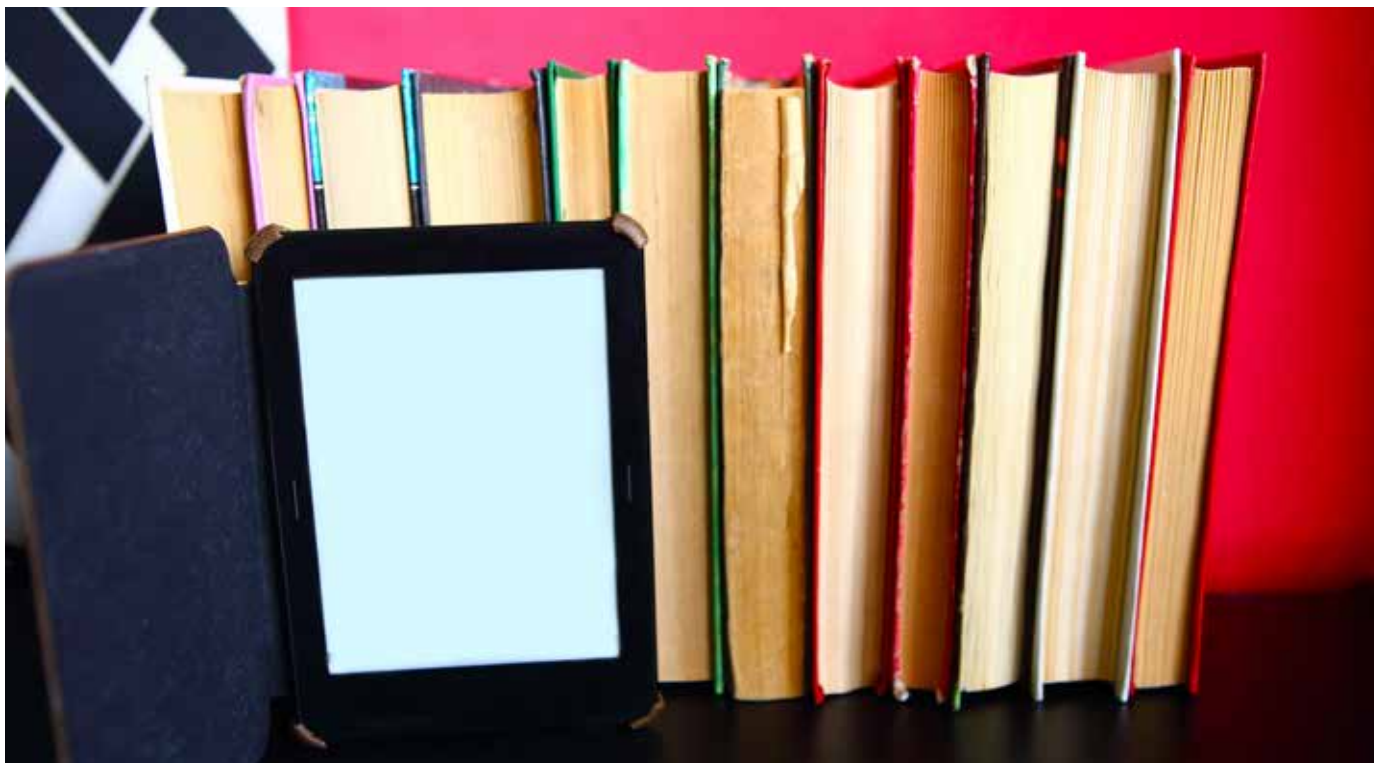
Na przełomie XIX i XX wieku, kiedy powstawała koncepcja wyczerpania majątkowych praw autorskich, przeszkody geograficzne i ekonomiczne powodowały, że obrót egzemplarzami utworów odbywał się w zasadzie na terytorium jednego państwa. Od tego czasu rzeczywistość ekonomiczna zmieniła się w zasadniczy sposób. Gwałtowny rozwój nowoczesnych technologii w ostatnich kilkudziesięciu latach spowodował, że dystrybucja dóbr chronionych prawem autorskim z dostarczania egzemplarzy utworów w materialnej formie zamieniła się w znacznej mierze w transmisję danych w sieci. W konsekwencji obecnie utwory w formie cyfrowej są rozpowszechniane w sposób nieznający w zasadzie żadnych granic. Dotyczy to zarówno dóbr, które cyfrowe są ze swojej natury, takich jak np. programy komputerowe, jak i utworów, które tradycyjnie rozpowszechnianie były w formie analogowej. Sprzedaż cyfrowa pojawia się i przewyższa ilościowo tradycyjne transakcje w odniesieniu do niemal każdego z rodzajów utworów – literackich, muzycznych, gier komputerowych, filmów, programów komputerowych itd.

Kwalifikacja prawna różnych form cyfrowego rozpowszechniania utworów nastrocza wiele wątpliwości. Co do zasady sposoby udostępniania utworu przez internet można podzielić na udostępnianie utworu w sposób umożliwiający sporządzenie jego cyfrowej kopii (tzw. *download*) oraz udostępnianie w sposób uniemożliwiający sporządzenie kopii usługi (tzw. *streaming*). W przeciwieństwie do rzeczywistości nie-cyfrowej, gdzie egzemplarze utworów są trwałe, występują w pewnej skończonej liczbie, a ich wytworzenie jest zwykle dosyć kosztowne, cyfrowe kopie utworów cechują się wszechobecnością, tymczasowością oraz tym, że mogą być kopiowane w nieskończoność w idealny sposób, tj. wiernie w stosunku do pierwotnej kopii i bez jakiegokolwiek utraty swojej jakości, w dodatku po bardzo niskich kosztach. Masowość tworzenia kopii podczas korzystania z utworów

w sieciach cyfrowych wynika między innymi z tego, że korzystanie takie właściwie zawsze wymaga uprzedniego zwielokrotnienia utworu przez udostępniającego. Zwielokrotnień dokonuje także korzystający we własnej sferze prawnej.

Modele rozpowszechniania utworów w internecie, które polegają na publicznym udostępnieniu utworu w taki sposób, aby odbiorca mógł mieć do niego dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym, mieszczą się w zakresie prawa publicznego komunikowania utworu, a nie prawa dystrybucji utworu. Jest tak dlatego, że natura udostępniania użytkownikom treści w drodze *streamingu* odpowiada bardziej naturze świadczenia usług, a nie dostarczania towarów. Stąd umowy proponowane przez posiadaczy praw autorskich użytkownikom chcącym korzystać z utworów udostępnianych w modelach strumieniowych (*streamingowych*) mają najczęściej charakter umów licencyjnych z użytkownikiem końcowym – tzw. *End User License Agreement (EULA)*, a nie umów sprzedaży. Powoduje to, że sytuacja prawna nabywców kopii cyfrowych okazuje się niepewna, w najlepszym razie stają się oni nie właścicielami nabytych kopii, lecz jedynie licencjobiorcami nabywającymi prawo korzystania z utworów. Efektem tego jest oczywiście brak możliwości zaistnienia w omawianej sytuacji skutku wyczerpania, wobec czego nabywcy utworów w formie cyfrowej nie mogą się cieszyć uprawnieniami, jakie tradycyjnie wiążą się z nabyciem przedmiotu na własność – nie mogą sprzedać nabytych egzemplarzy utworów, podarować ich komuś, zniszczyć czy porzucić. Mogą jedynie z nich korzystać⁵.

Przykładem takiej sytuacji jest korzystanie z czytnika Kindle. Warunki licencyjne dotyczące użytkownika tego urządzenia wprost przesądzają, że treści cyfrowe są użytkownikowi udostępniane na podstawie umowy licencyjnej, nie umowy sprzedaży. Po pobraniu przez użytkownika treści cyfrowych i zapłaceniu przez niego odpowiedniej opłaty spółka Amazon.com udziela użytkownikowi niewyłącznego prawa do oglądania, korzystania i wyświetlania treści cyfrowych nieograniczoną liczbą razy, wyłącznie do użytku osobistego o charakterze niekomercyjnym. Zgodnie z treścią



warunków licencyjnych, o ile wyraźnie nie określono inaczej, użytkownik nie ma prawa odsprzedawać, wypożyczać, wynajmować, dystrybuować, wykorzystywać do wykonań i nadań publicznych, sublicencjonować bądź w jakikolwiek inny sposób przekazywać osobom trzecim praw do udostępnionych treści, w całości bądź w części. Użytkownik nie ma ponadto prawa do usuwania bądź modyfikowania not copyrightowych dotyczących udostępnionych treści ani obchodzenia, modyfikowania, usuwania bądź omijania w jakikolwiek sposób zabezpieczeń chroniących udostępnione treści.

Podobną, choć nieco bardziej wyrażoną, klauzulę można znaleźć w warunkach licencyjnych dotyczących usług Apple (Apple Services – iTunes Store, App Store, iBooks Store, Apple Music, Apple News). Z jednej strony Apple stwarza dla swojego użytkownika iluzję, że nabywa on udostępniane mu treści (*this agreement governs your use of Apple's services through which you can buy* (podkreślenie własne), *get, license, rent or subscribe to media, apps and other in-app services*), z drugiej zaś użytkownik jest zmuszony zaakceptować, że nie będzie w żaden sposób modyfikować udostępnionych treści, ich wynajmować, wypożyczać, sprzedawać (podkreślenie własne), dystrybuować ani korzystać z treści w jakikolwiek

sposób, do którego nie został jednoznacznie upoważniony⁶.

Łatwo zauważyć, że taki rodzaj ograniczeń jest niespójny z klasycznym konceptem egzemplarza utworu w prawie autorskim, a ponadto stoi w sprzeczności z tradycyjnym rozumieniem słowa „kupić” („nabyć”). Tradycyjnie bowiem nabywany egzemplarz utworu stawał się własnością jego nabywcy, ze wszelkimi tego konsekwencjami. W ostatnich latach zaś obserwujemy z początku subtelną, a ostatnio coraz bardziej natarczywą, praktykę dostawców treści, a także producentów różnego rodzaju sprzętów zawierających oprogramowanie, mającą skłonić konsumentów do oddania im jak największej liczby uprawnień nad codziennie nabywanymi przez konsumentów przedmiotami.

W sposób oczywisty zatem jednocześnie z nowymi metodami rozpowszechniania utworów pojawiły się pytania o możliwość odsprzedaży treści udostępnianych użytkownikom w formie cyfrowej. Firmy takie jak Amazon, Apple, Microsoft, ReDigi, UsedSoft, a także wiele innych, zaczęły gremialnie uruchamiać platformy internetowe umożliwiające sprzedaż plików cyfrowych. Wraz z ich uruchomieniem wyłonił się problem możliwości zastosowania zasady wyczerpania majątkowych praw

autorskich do takich transakcji. Kwestie te bardzo szybko stały się przedmiotem licznych kontrowersji, a w konsekwencji sporów sądowych, i to po obu stronach Atlantyku. Najważniejsze z zapadłych orzeczeń, a także płynące z nich wnioski dla praktyki obrotu, zostaną omówione w drugiej części artykułu.

Marta Czeladzka

autorka jest radcą prawnym, specjalizuje się w prawie własności intelektualnej oraz prawie nowych technologii, współpracuje z Kancelarią Radców Prawnych i Doradców Podatkowych Ferretti Bębenek i Partnerzy Spółka Partnerska

- 1 Wyrok z dnia 8 czerwca 1971 roku w sprawie 78/70 *Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH przeciwko Metro-SB-Großmärkte GmbH & Co. KG.*, ECR [1971], 487.
- 2 Wyrok C-62/79 *Compagnie Générale pour la Diffusion de la Télévision, Coditel przeciwko Ciné Vog Films*, 18 marca 1980 r., ECR [1980], 881.
- 3 Analogiczny przepis znajduje się w art. 8 Traktatu WIPO o artystycznych wykonaniach i fonogramach.
- 4 Dyrektywa 2001/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 22 maja 2001 r. w sprawie harmonizacji niektórych aspektów praw autorskich i pokrewnych w społeczeństwie informacyjnym.
- 5 Por. *Amazon Kindle Store Terms of Use*, dostępne pod adresem: <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=201014950>.
- 6 *Apple Media Services Terms and Conditions*, dostępne pod adresem: <https://www.apple.com/ca/legal/internet-services/itunes/ca/terms.html>.



Wielka ekologia

Technologie niskoemisyjne i eksploatacja danych w kontekście realizacji założeń unijnej polityki środowiskowej

Karolina Kaim

Zaawansowany postęp technologiczny oraz stopniowa cyfryzacja zarówno gospodarki, jak i społeczeństwa tworzą rzeczywistość, w której odpowiednio zarządzane dane zyskują wartość większą niż pieniądze. Powyższe stwierdzenie należy uznać za prawdziwe także w kontekście ochrony środowiska. Dzięki analizie danych możemy bowiem tworzyć symulacje, których wykorzystanie pozwoli minimalizować szkodliwy wpływ działań człowieka na planetę, a technologie niskoemisyjne są w stanie jeszcze bardziej zoptymalizować skutki uboczne naszej ingerencji w środowisko naturalne. Warto zadać pytanie, czy w opisanym wyżej porządku jest miejsce na konflikt interesów – środowiska i podmiotów danych?

Czy dane pozostaną własnością jednostek, czy przejdą do rąk zasobów eksploatowanych dla wyższego dobra? Jaką postać przybierze ekologia jutra? W niniejszym artykule odpowiadam na te pytania, uwzględniając znaną nam na dzisiaj politykę wspólnotową.

Wielka ekologia (*Big ecology*)

Koncept *big ecology* to nic innego, jak wariacja na temat znanego i popularnego pojęcia *big data*. Reprezentuje rozwijające się podejście promujące

wykorzystywanie analizy danych celem usprawnienia działań podejmowanych na rzecz ochrony środowiska, a jego semi-oficjalna definicja brzmi: „nauka o systemach ekologicznych silnie bazująca na danych” (tłum. wł.)¹. Za zjawisko ściśle powiązane z *big ecology* uznać należy *ecological data sharing*², a więc dzielenie się danymi dotyczącymi środowiska, stanu planety, ekologii itd. Jak wskazują źródła, „dane [dotyczące ekologii] są wykorzystywane także poza kontekstem badawczym”³, a „wielu badaczy wykorzystuje dostępne dane w procesach podejmowania decyzji, zarządzania zasobami naturalnymi, edukacji (...)” (tłum. wł.)⁴. Jeszcze do niedawna udostępnianie danych, zarówno międzysektorowe, jak





i pomiędzy podmiotami tej samej branży, zyskiwało poparcie jedynie w kręgach akademickich oraz badawczych. Obecnie wielka ekologia w sposób pośredni stanowi element strategii unijnej w zakresie danych, cyfryzacji oraz polityki prośrodowiskowej^{5,6,7,8}.

Dane klimatyczne

Choć ogromne zasoby danych udostępnianych w celach badawczych w dużym stopniu stanowią informacje abstrakcyjne, odnoszące się do środowiska fizycznego⁹, a tym samym nieingerujące w prawa podmiotów danych, w szerszej perspektywie można uznać je co najmniej za wierzchołek góry lodowej. Wspomniany już w niniejszym artykule postęp technologiczny doprowadził nie tylko do powstania eksperckich narzędzi umożliwiających śledzenie, gromadzenie, przetwarzanie i analizę danych, lecz także spopularyzował je na skalę światową. To właśnie te rozwiązania są w stanie przynieść najcenniejsze w kontekście ochrony środowiska informacje,

bo ściśle powiązane z zachowaniem, wyborami oraz nawykami jednostek, które generują ślad węglowy i wpływają na stopień eksploatacji zasobów naszej planety. Ogólne rozporządzenie o ochronie danych (RODO)¹⁰ miało za zadanie uporządkować gałąź prawa ochrony danych osobowych i co do zasady cel ten osiągnęło. Niemniej konflikt interesów pomiędzy założeniami ochrony środowiska i ochrony danych można uznać za wysoce prawdopodobny, czy wręcz możliwy do stwierdzenia już na tym etapie. Warto zadać sobie pytanie, czy wykorzystywanie danych dla ochrony środowiska może łamać przepisy o ochronie danych osobowych, a w szczególności prawa osób, których dane dotyczą? Czy cyfryzacja społeczeństwa oraz rozwój w kierunku gospodarki opartej na danych w sposób organiczny idą w parze z dostosowywaniem obowiązujących regulacji tak, aby uwzględniały one nowe obszary potencjalnych naruszeń? W dalszej części artykułu zostały przedstawione kwestie dotyczące stanowiska unijnego dotyczącego ochrony danych w kontekście strategii z zakresu danych i środowiska, a także

zagrożeń dla praw osób, których dane dotyczą, wynikających z działań objętych ww. planami.

Stanowisko unijne

Dokumenty prezentujące unijną politykę środowiskową¹¹ nie odnoszą się wprost do kwestii ochrony danych klimatycznych, a strategia dla danych obejmuje stwierdzenie, iż w ramach projektu dotyczącego rozwoju wspólnych europejskich przestrzeni danych oraz wzajemnego połączenia infrastruktury chmurowej, „wsparcie dla przestrzeni danych obejmie również przetwarzanie danych i zdolności obliczeniowe zgodne z zasadniczymi wymaganiami w zakresie efektywności ekologicznej, bezpieczeństwa, ochrony danych, interoperacyjności i skalowalności”¹². Jednocześnie opis nowej strategii UE w zakresie przystosowywania się do zmiany klimatu kładzie nacisk na „zapewnienie, by inwestorzy, ubezpieczyciele, przedsiębiorstwa, miasta i obywatele w całej UE mieli dostęp do odpowiednich





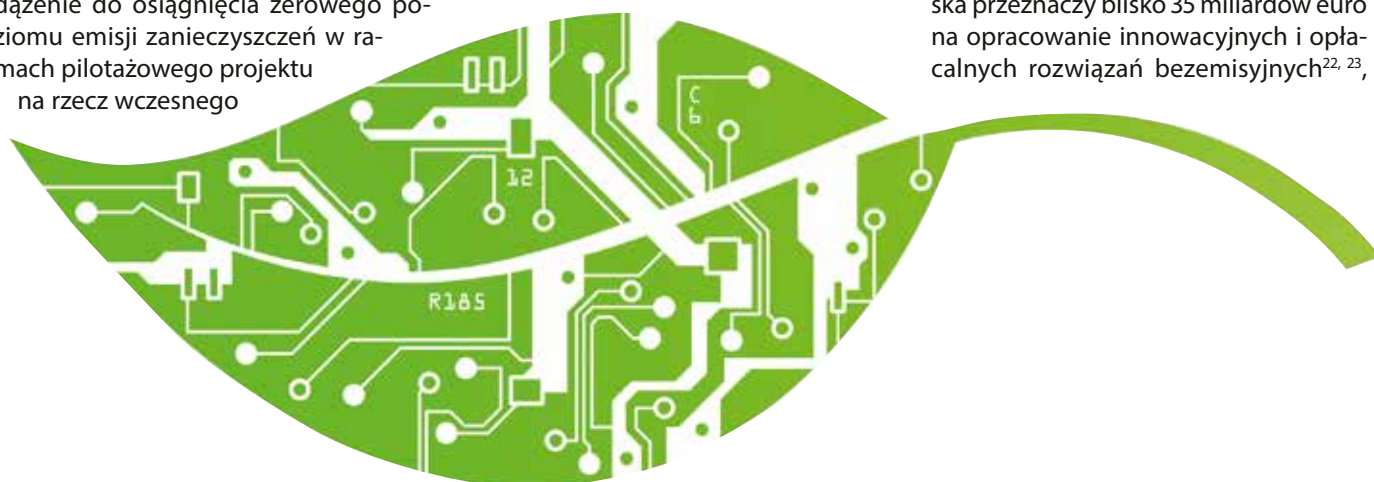
danych i byli w stanie opracować instrumenty, za sprawą których ich praktyki zarządzania ryzykiem będą uwzględniać zmianę klimatu¹³. Niejasnym pozostaje to, czy przez „dane klimatyczne” tudzież „odpowiednie dane” domyślnie należy rozumieć jedynie informacje anonimowe bądź dane zanonimizowane w taki sposób, że osób, których dane dotyczą, w ogóle nie można zidentyfikować lub już nie można zidentyfikować, zgodnie z pkt 26 ogólnego rozporządzenia o ochronie danych. Za prawdopodobne należy uznać, iż przetwarzanie danych docelowo ma dotyczyć jedynie katalogów informacji pozbawionych charakteru danych osobowych tudzież za podstawę prawną obrać art. 6 ust. 1 lit. e) ogólnego rozporządzenia o ochronie danych, w myśl którego przetwarzanie jest zgodne z prawem, gdy jest niezbędne do wykonania zadania realizowanego w interesie publicznym lub w ramach sprawowania władzy publicznej powierzonej administratorowi. GreenData4All¹⁴, Kierunek Ziemia¹⁵, dążenie do osiągnięcia zerowego poziomu emisji zanieczyszczeń w ramach pilotażowego projektu na rzecz wczesnego

wdrożenia danych¹⁶, rozwój usług wykorzystujących dane wielokrotnego użytku¹⁷ – to wszystko inicjatywy unijne, których podstawą działania jest wymiana danych, a które być może zostaną uznane za stanowiące zadania realizowane w interesie publicznym. Pozostaje liczyć na to, iż wraz z uruchamianiem kolejnych projektów pilotażowych bądź usług powiązanych z wymianą danych, zostaną wdrożone odpowiednie środki techniczne i organizacyjne gwarantujące spełnienie prawa ochrony danych, a podmioty przystępujące do wspomnianych inicjatyw uzyskają dostęp do kodeksu dobrych praktyk dotyczącego przetwarzania danych klimatycznych.

Zrównoważone technologie

Zgodnie z definicją zawartą w Agencji 21 ONZ zrównoważone technologie „chronią środowisko, są mniej

zanieczyszczające, wykorzystują wszystkie zasoby w bardziej zrównoważony sposób, przetwarzają więcej odpadów i produktów oraz przetwarzają odpady reszkowe w sposób bardziej akceptowalny niż technologie, których były substytutami¹⁸. To właśnie na tego typu technologiach Unia Europejska opiera wspólnotową strategię rozwoju gospodarczego. Jak zauważa Komisja, „technologie niskoemisyjne, a także zrównoważone produkty i usługi mają duży potencjał na rynkach światowych¹⁹, lecz „tempo transformacji jest (...) zbyt powolne, a postępy nie są ani powszechne, ani jednolite²⁰. Warto zaznaczyć, iż rozwój oraz wdrażanie innowacyjnych technologii nisko- oraz bezemisyjnych przez przedsiębiorców stanowi jeden z kluczowych elementów budowania niskoemisyjnej tudzież neutralnej klimatycznie gospodarki na poziomie unijnym, a powiązane z ww. technologiami koszty „zostaną obniżone wraz ze wzrostem poziomu wdrożenia tych rozwiązań (...)”²¹. Tym samym Komisja Europejska przeznaczy blisko 35 miliardów euro na opracowanie innowacyjnych i opłacalnych rozwiązań bezemisyjnych^{22, 23},





które „powinny koncentrować się na transformacyjnych, neutralnych pod względem emisji technologiach w takich obszarach, jak elektryfikacja (odnawialne źródła energii, inteligentne sieci i akumulatory), wodór i ogniwa paliwowe, magazynowanie energii, neutralna pod względem emisji transformacja sektorów energochłonnych, gospodarka o obiegu zamkniętym, biogospodarka oraz zrównoważona intensyfikacja rolnictwa i leśnictwa”²⁴. Katalog pojęcia „rozwiązań bezemisyjnych” oraz postaci, jaką powinny one przyjąć, pozostaje co do zasady otwarty – w domyśle dopuszczalna jest pełna dowolność, pod warunkiem spełnienia wymogów innowacyjności, opłacalności, bez- lub niskoemisyjności²⁵. Badacze, naukowcy czy też przedsiębiorcy wnioskujący o unijne wsparcie dysponują szeregiem możliwości, od wzorów przemysłowych, poprzez patenty aż po przełomowe oprogramowanie komputerowe czy symulacje bazujące na danych klimatycznych, których wykorzystanie przyczyni się do realizacji unijnej strategii prośrodowiskowej.

Ekologia jutra

Wszystko wskazuje na to, że nasza wspólnotowa przyszłość jest nierozdzielnie związana z ekologią, a ona – z analizą danych i zrównoważonymi technologiami. Powołując się na przekaz Światowej Organizacji Własności Intelektualnej, „zmiany klimatyczne to jedno z najpilniejszych i najbardziej złożonych wyzwań naszych czasów”²⁶, przy czym „aby chronić ekosystem naszej planety, musimy radykalnie zmniejszyć emisje netto dwutlenku węgla (CO₂), jednocześnie utrzymując rosnącą populację”²⁷. Co więcej nasz dobrobyt i nasze samopoczucie są zależne od systemów naturalnych, w związku z czym „wszyscy odczuwamy skutki zmiany klimatu, choć w różnym stopniu, i jesteśmy współodpowiedzialni za promowanie zachowań i rozwiązań, które będą wspierać przejście na niskoemisyjną przyszłość”²⁸. Nie ulega wątpliwości, iż unijna strategia dla gospodarki demonstruje zgodność z powyższym stanowiskiem i jest ukierunkowana na działanie. To pierwszy sygnał dla przedsiębiorców, aby zapewnić swojej działalności wcześniejszy start – z pozycji podmiotu innowacyjnego, prośrodowiskowego,

wdrażającego bądź tworzącego niskoemisyjne rozwiązania, a także kładącego nacisk na społeczną odpowiedzialność biznesu²⁹. Ekologia jutra przyjmie postać danych klimatycznych i zrównoważonych technologii oraz będzie jeszcze bardziej progresywna i wymagająca niż nam się wydawało.

Karolina Kaim
specjalistka ds. własności intelektualnej, w szczególności w obszarach nowych technologii i prawa amerykańskiego, współpracuje z kancelarią Barta & Kaliński sp. j. w Krakowie

- 1 P.A. Soranno, D.S. Schimel, *Macrosystems ecology: big data, big ecology* [w:] *Frontiers in Ecology and the Environment*, 2014, wyd. 12, nr 1, s. 3, <https://esajournals.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1890/1540-9295-12.1.3>, data dostępu: 20 sierpnia 2020 r.
- 2 W.K. Michener, *Ecological data sharing* [w:] *Ecological Informatics*, 2015, cz. 29, r. 1, s. 34, <https://www.science-direct.com/science/article/pii/S1574954115001004/pdf-ft?md5=10ad7eedae5eab4457bd8efd65aded49&pid=1-s2.0-S1574954115001004-main.pdf>, data dostępu: 18 sierpnia 2020 r.
- 3 Tamże.
- 4 Tamże.
- 5 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów i Europejskiego Banku Inwestycyjnego z dnia 28 listopada 2018 roku – Czysta planeta dla wszystkich. Europejska długoterminowa wizja strategiczna dobrze prosperującej, nowoczesnej, konkurencyjnej i neutralnej dla klimatu gospodarki, COM(2018) 773, s. 15, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0773&from=EN>, data dostępu: 15 sierpnia 2020 r.
- 6 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 11 grudnia 2019 roku – Europejski Zielony Łąd, COM(2019) 640, s. 6, 20, 22, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0016.02/DOC_1&format=PDF, data dostępu: 15 sierpnia 2020 r.
- 7 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 19 lutego 2020 roku – Europejska strategia w zakresie danych, COM(2020) 66, s. 2, 7, 29, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0066&from=EN>, data dostępu: 15 sierpnia 2020 r.
- 8 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 19 lutego 2020 r. – Kształtowanie cyfrowej przyszłości Europy, COM(2020) 67, s. 9, 11, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0067&from=PL>, data dostępu: 15 sierpnia 2020 r.
- 9 W.K. Michener, *Ecological data sharing* [w:] *Ecological Informatics*, 2015, cz. 29, r. 1, s. 34, <https://www.science-direct.com/science/article/pii/S1574954115001004/pdf-ft?md5=10ad7eedae5eab4457bd8efd65aded49&pid=1-s2.0-S1574954115001004-main.pdf>, data dostępu: 18 sierpnia 2020 r.
- 10 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, L 119/1, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679>, data dostępu: 20 sierpnia 2020 r.
- 11 Tu: komunikaty Komisji Europejskiej Czysta planeta dla wszystkich oraz Europejski Zielony Łąd.
- 12 Komunikat Komisji (...) z dnia 19 lutego 2020 roku – Europejska strategia w zakresie danych, s. 18, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0066&from=EN>, data dostępu: 20 sierpnia 2020 r.
- 13 Komunikat Komisji (...) z dnia 11 grudnia 2019 roku – Europejski Zielony Łąd, COM(2019) 640, s. 6, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0016.02/DOC_1&format=PDF, data dostępu: 21 sierpnia 2020 r.
- 14 Komunikat Komisji (...) z dnia 19 lutego 2020 roku – Europejska strategia w zakresie danych, s. 24, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0066&from=EN>, data dostępu: 20 sierpnia 2020 r.
- 15 Tamże.
- 16 Komunikat Komisji (...) z dnia 19 lutego 2020 r. – Kształtowanie cyfrowej przyszłości Europy, COM(2020) 67, s. 14, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0067&from=PL>, data dostępu: 20 sierpnia 2020 r.
- 17 Dodatek do komunikatu – Europejska strategia w zakresie danych. Wspólne europejskie przestrzenie danych w sektorach strategicznych i dziedzinach interesu publicznego, s. 28–29, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0066&from=EN>, data dostępu: 21 sierpnia 2020 r.
- 18 Konferencja Organizacji Narodów Zjednoczonych na temat Środowiska Naturalnego i Rozwoju w Rio de Janeiro – Agenda 21, 1993, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf#page=305>, data dostępu: 22 sierpnia 2020 r.
- 19 Komunikat Komisji (...) z dnia 11 grudnia 2019 roku – Europejski Zielony Łąd, COM(2019) 640, s. 6, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0016.02/DOC_1&format=PDF, data dostępu: 21 sierpnia 2020 r.
- 20 Tamże.
- 21 Komunikat Komisji (...) z dnia 28 listopada 2018 roku – Czysta planeta dla wszystkich (...), s. 22, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0773&from=EN>, data dostępu: 21 sierpnia 2020 r.
- 22 Tamże, s. 21–22.
- 23 Horyzont Europa. Kolejny program inwestycyjny UE w zakresie badań naukowych i innowacji (2021–2027), https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/horizon_europe_pl_-_inwestycje_ktore_kszaltuja_nasza_przyszosc.pdf, data dostępu: 23 sierpnia 2020 r.
- 24 Komunikat Komisji (...) z dnia 28 listopada 2018 roku – Czysta planeta dla wszystkich (...), s. 22, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0773&from=EN>, data dostępu: 21 sierpnia 2020 r.
- 25 Szczegółowe wymogi dla zgłoszeń do programu inwestycyjnego – Horyzont Europa. Kolejny program inwestycyjny UE w zakresie badań naukowych i innowacji (2021–2027) dostępne są tutaj: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/horizon_europe_pl_-_inwestycje_ktore_kszaltuja_nasza_przyszosc.pdf.
- 26 Thirlway C., *Climate change: the time to act is now*, WIPO Magazine, 1/2020, 2020, https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2020/01/article_0001.html, data dostępu: 22 sierpnia 2020 r.
- 27 Tamże.
- 28 A. Dieterich, *WIPO GREEN: supporting green innovation and technology transfer*, WIPO Magazine, 1/2020, 2020, https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2020/01/article_0003.html, data dostępu: 22 sierpnia 2020 r.
- 29 Strategia zarządzania (ang. Corporate Social Responsibility – CSR) to strategia zarządzania, zgodnie z którą przedsiębiorstwa w swoich działaniach dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne, aspekty środowiskowe czy relacje z różnymi grupami interesariuszy; <https://www.parp.gov.pl/csr>, data dostępu: 23 sierpnia 2020 r.





Czy uproszczona restrukturyzacja ochroni przed upadłością?

Rozwiązania przewidziane w „Tarczy 4.0”

Barbara Kaczała

Utrata kontrahentów, a tym samym źródeł przychodu, pogorszenie wyników finansowych, zatory płatnicze – to tylko niektóre ze skutków z jakimi w ostatnich miesiącach musi mierzyć się wielu przedsiębiorców. Aktualne otoczenie gospodarcze, zdominowane przez utrudnienia związane z epidemią COVID-19, stawia przed firmami wiele wyzwań, w tym przede wszystkim to, jak odzyskać dotychczasową płynność. Nieodłącznie wiąże się to z zagadnieniem dotyczącym działań restrukturyzacyjnych, które mają na celu zmniejszenie negatywnych skutków epidemii odczuwalnych przez przedsiębiorców oraz przywrócenie stabilności finansowej.

Jednym z narzędzi mającym wyjść na przeciw oczekiwaniom małych i średnich przedsiębiorców jest uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne, wprowadzone do porządku prawnego w tzw. „Tarczy 4.0”. Jest to rozwiązanie, które ma charakter tymczasowy, ponieważ z uproszczonej restrukturyzacji można skorzystać do 30 czerwca 2021 r. Jednocześnie nie zastępuje ona dotychczasowych rodzajów postępowań restrukturyzacyjnych, czyli o zatwierdzenie układu, przyspieszone postępowanie układowe, postępowanie układowe i sanacyjne.

Celem wprowadzenia uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego jest umożliwienie dłużnikowi podjęcia negocjacji z wierzycielami bez konieczności formalnego otwierania postępowania przez sąd, ale z jednoczesną ochroną przed egzekucją prowadzoną przez wierzycieli. Postępowanie w wielu mechanizmach stanowi swoistą „barierę ochronną” przed egzekucją dla dłużnika. Jest to uzupełnienie regulacji, zgodnie z którą jeżeli podstawa do ogłoszenia upadłości dłużnika powstała w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19, a stan

niewypłacalności powstał z powodu COVID-19, bieg terminu do złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości (30 dni) nie rozpoczyna się, a rozpoczęty ulega przerwaniu. Ponieważ wyłączenie obowiązku złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości nie chroni dłużnika przed egzekwowaniem wierzytelności przez jego wierzycieli, wprowadzono rozwiązanie, które ma na celu zabezpieczenie dłużników na tę okoliczność².

Zasady postępowania – jakie uproszczenia czekają dłużników?

Uproszczona restrukturyzacja została przewidziana jako postępowanie hybrydowe, do którego stosuje się przepisy o postępowaniu o zatwierdzeniu układu, ale z modyfikacjami.

Postępowanie o zatwierdzenie układu uznaje się za najbardziej odformalizowane i zasadniczo odbywa się ono bez udziału sądu, ponieważ czynności restrukturyzacyjne wobec dłużnika są prowadzone poza ingerencją sądową. To dłużnik dokonuje wyboru nadzorca układu, a następnie przygotowuje pod jego nadzorem propozycje układowe. Dopiero na etapie składania wniosku o zatwierdzenie układu aktywuje się rola sądu.

Za jedno z ważniejszych udogodnień dla dłużnika należy z pewnością uznać stosunkowo szybkie uzyskanie obrony przed toczącymi się postępowaniami egzekucyjnymi. Często jest to istotna okoliczność dla dłużników. Trwające egzekucje utrudniają, a w niektórych sytuacjach nawet uniemożliwiają „wyjście dłużnika na prostą”. Wszelkie środki otrzymywane przez dłużnika w trakcie trwania egzekucji są automatycznie przekazywane na zaspokajanie roszczeń wierzycieli w toku egzekucji. W praktyce

uniemożliwia to np. zakup materiałów przez dłużnika na poczet realizacji przyszłych zleceń, co w perspektywie pozwoliłoby mu spłacić zadłużenia w wyniku otrzymanego wynagrodzenia.

Ciekawe i przełomowe rozwiązanie w tym kontekście zaproponował ustawodawca, wprowadzając uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne. Zgodnie z nim egzekucja wierzytelności objętej z mocy prawa układem oraz wierzytelności rzeczowych i wierzytelności zabezpieczonych przez przewłaszczenie na zabezpieczenie ulega zawieszeniu już od momentu obwieszczenia o otwarciu postępowania. Jest to nowość, która niewątpliwie stanowi ukłon w stronę dłużników. W związku z tym, że postępowanie uproszczone w znaczącym stopniu odbywa się poza sądem, takie rozwiązanie daje dłużnikowi realną możliwość sprawnego oddłużenia. W dotychczasowych modelach postępowania restrukturyzacyjnego nie jest możliwe uzyskanie tak łatwej ochrony przed egzekucją. Na przykład w postępowaniu o zatwierdzenie układu ochrona rozpoczyna się dopiero z dniem wydania postanowienia o zatwierdzeniu układu, co oznacza, że do tego czasu wierzyciel może prowadzić wobec dłużnika egzekucję.

Ogłoszenie o otwarciu uproszczonej restrukturyzacji uniemożliwia wierzycielom także wszczynanie nowych postępowań egzekucyjnych.

Kto może skorzystać z uproszczonej restrukturyzacji?

Podmiotami, które mogą skorzystać z nowego postępowania, są wszystkie podmioty, które mają tzw. zdolność restrukturyzacyjną. W dużym uproszczeniu są to przedsiębiorcy, czyli osoby





fizyczne, osoby prawne lub tzw. jednostki organizacyjne prowadzące we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

Działalność gospodarcza jest rozumiana jako każdy rodzaj działalności o charakterze zarobkowym. Dodatkowo powinna ona posiadać określone cechy, takie jak: profesjonalny charakter, powtarzalność, uczestnictwo w obrocie gospodarczym.

Katalog ten jest zatem bardzo szeroki, ponieważ nie uzależnia dopuszczalności otwarcia uproszczonej restrukturyzacji od spełnienia np. kryteriów dochodowych. Nie ma zatem znaczenia, jakie przedsiębiorca osiąga przychody, ilu ma kontrahentów ani jakiej wartości aktywami dysponuje.

Postępowanie restrukturyzacyjne wszczynają w stosunku do dłużnika, który jest:

- a) niewypłacalny lub
- b) zagrożony niewypłacalnością.

Pojęcie niewypłacalności odnosi się do prawa upadłościowego i co do zasady oznacza sytuację, w której dłużnik nie reguluje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych, jeśli opóźnienie to przekracza trzy miesiące.

Zagrożenie niewypłacalnością to z kolei taka sytuacja dłużnika, która wskazuje, że w niedługim czasie może on stać się niewypłacalny. Jest to nieostre określenie i zostawia pole do interpretacji.

Przykład. Przedsiębiorca otrzymał środki w formie pomocy publicznej na realizację jednego z projektów. Po przyznaniu dotacji okazało się, że środki nie powinny zostać wypłacone z uwagi na błędy merytoryczne wniosku. Przedsiębiorca zakupił już materiały na realizację projektu, zatrudnił podwykonawców, którym wypłacił zaliczki. Cofnięcie dotacji spowoduje utratę płynności.

Warto zauważyć, że przyczyna powstania niewypłacalności lub wystąpienia zagrożenia niewypłacalnością nie musi powstać w wyniku COVID-19, żeby dłużnik mógł złożyć wniosek o otwarcie uproszczonej restrukturyzacji.

Dodatkowo, ponieważ wszczęcie postępowania następuje bez udziału sądu, to rolą dłużnika jest weryfikacja, czy wystąpiła w stosunku do niego któraś z opisanych przesłanek. Nadużycie tego uprawnienia może doprowadzić do negatywnych konsekwencji. Dla zabezpieczenia interesów wierzycieli przewidziano obowiązek naprawienia szkody w sytuacji, gdy dłużnik złożył wniosek o otwarcie postępowania w złej wierze.

Przebieg postępowania

Otwarcie postępowania następuje przez opublikowanie obwieszczenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym (MSiG). Przy czym decyzja o publikacji zależy tylko i wyłącznie od decyzji dłużnika. To on inicjuje postępowanie poprzez zawarcie umowy z doradcą restrukturyzacyjnym. Otwarcie uproszczonej restrukturyzacji nie jest zależne od decyzji sądu, co wyraźnie odróżnia ten rodzaj postępowania od pozostałych.

Warto podkreślić ważną rolę doradcy restrukturyzacyjnego, który, jako nadzorca układu, sprawuje kontrolę nad działaniami dłużnika, ale także pośredniczy między nim a wierzycielami głoszącymi nad propozycjami układowymi.

Na dłużniku spoczywa obowiązek sporządzenia dokumentów koniecznych do przeprowadzenia restrukturyzacji. Należą do nich: propozycje układowe, spis wierzycieli oraz spis wierzycieli spornych, które są dalej przekazywane do nadzorca. Rzecz jasna dokumenty te są sporządzane przy współdziałaniu nadzorca, co wynika z umowy pomiędzy nim a dłużnikiem.

W dalszych krokach dłużnik podejmuje negocjacje z wierzycielami, co ma doprowadzić do powstania planu układu restrukturyzacyjnego. Na tej podstawie wierzycielom są przedstawiane propozycje układowe. To oni głoszą nad tym, czy układ ma być przyjęty, czy nie. Głosowanie może odbywać się poprzez:

- a) samodzielne zbieranie głosów przez dłużnika lub
- b) na zgromadzeniu wierzycieli (o zwołaniu zgromadzenia obwieszcza się w MSiG).

Warto zwrócić uwagę na to, że na etapie głosowania za propozycjami nie pojawia się sędzia-komisarz. Jest to także istotny wyłom w uproszczonej restrukturyzacji, według której to nadzorca układu przejmuje część zadań sędziego-komisarza. Jest to pokłosie odformalizowania jako głównej cechy tego postępowania.

Po tym jak układ zostanie przez wierzycieli przyjęty, dłużnik składa do sądu wniosek o zatwierdzenie układu. Dopiero na tym etapie pojawia się sąd, który rozpoznaje układ badając, czy jest on zgodny z prawem, ale także, czy nie krzywdzi wierzycieli w sposób rażący. Po skutecznym zatwierdzeniu układu rozpoczyna się faza jego wykonania.

Co dzieje się w razie odmowy zatwierdzenia układu? Czy dłużnik ma jakieś dalsze możliwości, w razie gdyby sąd nie zatwierdził proponowanego układu? Tak – dłużnik może złożyć wniosek o otwarcie postępowania sanacyjnego albo wniosek o ogłoszenie upadłości. Oczywiście ta druga alternatywa wiąże się z dalej idącymi skutkami, ponieważ postępowanie upadłościowe cechuje się większym formalizmem i najczęściej prowadzi do zakończenia działalności przedsiębiorstwa dłużnika.

Istotny jest element czasowy postępowania. Wniosek o zatwierdzenie układu musi zostać złożony do sądu w terminie 4 miesięcy od daty dokonania obwieszczenia w MSiG. Jeśli w tym terminie





wniosek nie wpłynie, wówczas postępowanie jest umarzone. Jeśli wniosek zostanie złożony w przewidzianym terminie, wówczas sąd ma obowiązek w terminie dwóch tygodni wydać postanowienie o tym, czy układ zostaje zatwierdzony, czy też nie.

Poszczególne kroki postępowania uproszczonego wyglądają zatem następująco:

- 1) Zawarcie przez dłużnika umowy z doradcą restrukturyzacyjnym.
- 2) Przygotowanie spisu wierzytelności oraz propozycji układowych.
- 3) Ustalenie tzw. dnia układowego.
- 4) Obwieszczenie o otwarciu postępowania w MSiG.
- 5) Sporządzenie spisu wierzytelności i planu restrukturyzacyjnego.
- 6) Zbieranie głosów za planem.
- 7) Wniosek o zatwierdzenie układu.
- 8) Postanowienie sądu o zatwierdzeniu układu.
- 9) Wykonanie układu.

Dyrektywa restrukturyzacyjna

Nie jest jeszcze możliwe stwierdzenie, ile firm z uwagi na COVID-19 będzie zmuszonych do skorzystania z dostępnych regulacji w zakresie restrukturyzacji lub upadłości. Problematyka dotycząca niewypłacalności przedsiębiorców została już jakiś czas temu dostrzeżona przez Unię Europejską. 16 lipca ubiegłego roku weszła w życie tzw. „dyrektywa restrukturyzacyjna”.

Oprócz jej oczywistego celu, jakim jest poprawa sytuacji przedsiębiorców w obliczu utraty płynności finansowej, dąży ona do ujednolicenia zasad prowadzenia restrukturyzacji w państwach członkowskich, a tym samym długoterminowo do zapewnienia prawidłowego funkcjonowania rynku wewnętrznego.

Dyrektywa wprowadza zasadę wczesnego ostrzeżenia i dostępu do informacji, zgodnie z którą państwa członkowskie mają obowiązek zapewnić dłużnikom dostęp do narzędzi pozwalających wykryć okoliczności, które mogłyby prowadzić do pojawienia się prawdopodobieństwa niewypłacalności i które mogą zaszygnować dłużnikowi konieczność

podjęcia niezwłocznych działań. Jako przykłady w dyrektywie wskazuje się na:

- 1) mechanizmy alarmowe,
- 2) usługi doradcze,
- 3) zachęty do sygnalizowania dłużnikom niekorzystnych zmian.

Zasada ta jest skonstruowana bardzo ogólnie i zostawia duże pole do działania dla państw członkowskich.

Dyrektywa zawiera także szereg postanowień w zakresie tzw. ram restrukturyzacji zapobiegawczej. Reguluje m.in. sposób wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego, kwestię zarządu majątkiem przez dłużnika, skutki restrukturyzacji dla toczących się postępowań egzekucyjnych, wskazanie szczegółowo na treść planu restrukturyzacji. Interesujące jest wprowadzenie zasad ochrony pracowników w procesie restrukturyzacji. Dyrektywa nakłada na dłużnika będącego pracodawcą obowiązek informowania przedstawicieli pracowników o każdym postępowaniu dotyczącym restrukturyzacji zapobiegawczej, które mogłyby wpłynąć na zatrudnienie, na przykład na zdolność pracowników do odzyskania ich wynagrodzeń.

Państwa członkowskie mają obowiązek przyjęcia i opublikowania do dnia 17 lipca 2021 r. przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych niezbędnych do wykonania dyrektywy. Dotychczas nie został opublikowany projekt polskiej ustawy wdrażającej dyrektywę. W pewnym zakresie do treści dyrektywy odnosi się „Tarcza 4.0”. W uzasadnieniu ustawy wskazuje się na to, że nowe przepisy zawierają rozwiązania odpowiadające instrumentom służącym przeprowadzeniu sprawnej restrukturyzacji, o których mowa w dyrektywie.

Należy jednak spodziewać się, że w celu przyjęcia treści dyrektywy konieczne będzie znówelizowanie ustawy Prawo restrukturyzacyjne. Warto bowiem pamiętać, że aktualnie przewiduje się, iż uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne to narzędzie tymczasowe, z którego można skorzystać jedynie do 30 czerwca 2021 r. Mechanizm ten może być traktowany wyłącznie jako inspirujący się zasadami dyrektywy. Ponieważ ma ona kompleksowy charakter, wymaga również odpowiedniego uregulowania w polskim porządku prawnym.

Wnioski

Uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne stanowi interesujące rozwiązanie przede wszystkim dla mikro i małych przedsiębiorców. Jest ono w dużej mierze odformalizowane, a jego większa część toczy się poza sądem. Postępowanie to wprowadza atrakcyjne dla dłużników rozwiązanie, jakim jest możliwość stosunkowo szybkiego zawieszenia toczących się postępowań egzekucyjnych. Uproszczona restrukturyzacja została dodatkowo ukształtowana tak, aby mógł z niej skorzystać każdy dłużnik niezależnie od tego, jakimi środkami finansowymi dysponuje. Przepisy określają bowiem maksymalną wysokość wynagrodzenia dla doradcy restrukturyzacyjnego, jakie ma być ustalone, jeżeli dłużnik jest mikro lub małym przedsiębiorcą.

Na ile uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne sprawdza się w praktyce jako chętnie wykorzystywany model przez dłużników, pokażą z pewnością kolejne miesiące.

Barbara Kaczała

radca prawny w kancelarii JDP Drapała & Partners; specjalizuje się w prawie handlowym i korporacyjnym, compliance, prawie pracy oraz prawie umów; ma doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu compliance, zajmuje się sporządzaniem umów dla transgranicznych sieci produkcyjnych i detalicznych; obsługuje klientów z obszaru niemieckojęzycznego

- 1 Ustawa z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19.
- 2 Uzasadnienie do projektu ustawy o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19.
- 3 A. Hrycaj, Prawo restrukturyzacyjne i upadłościowe, Lex, 2020.
- 4 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1023 z dnia 20 czerwca 2019 r. w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej, umorzenia długów i zakazów prowadzenia działalności oraz w sprawie środków zwiększających skuteczność postępowań dotyczących restrukturyzacji, niewypłacalności i umorzenia długów, a także zmieniającej dyrektywę (UE) 2017/1132).





ADR, czyli polubowne rozwiązywanie sporów

Nowy instrument w Prawie zamówień publicznych

Damian Michalak

Nadchodzący 2021 r. przyniesie od samego początku nową rzeczywistość dla wszystkich uczestników rynku zamówień publicznych. Na horyzoncie mamy bowiem już nie kolejną nowelizację, ale zupełnie nową ustawę Prawo zamówień publicznych (Pzp). W związku z tym faktem nastąpi wiele zmian, a wśród nowości na uwagę zasługuje promocja polubownego rozwiązywania sporów sektora publicznego z prywatnym, czyli zamawiających z wykonawcami. Czy będzie to atrakcyjny instrument prawny dla jego adresatów?

Zamówieniowe ADR w szerszym kontekście

ADR (ang. alternative dispute resolution), czyli właśnie alternatywne sposoby rozwiązywania sporów, to z pewnością temat, który rzadko kiedy jest łączony z zamówieniami publicznymi. O ile w relacjach pomiędzy podmiotami gospodarczymi, czyli B2B, ADR systematycznie zyskuje na znaczeniu, o tyle spory z sektorem publicznym najczęściej znajdują swój finał w sądach powszechnych.

Czy jest to dobrym rozwiązaniem? Niekoniecznie, bowiem zwykle wiąże się to zarówno z poświęceniem czasu, jak i z zaangażowaniem środków finansowych przez obie strony. Jeśli dodać do tego przekonanie wielu osób o nieprzewidywalności rozstrzygnięć, łatwo można dojść do wniosku, że spór sądowy powinien być niezbyt pożądanym rozwiązaniem – a czasem wręcz ostatecznością – zarówno dla zamawiających, jak i dla wykonawców.

Życie pokazuje jednak, że wiele sporów trafi przed oblicze Trybunału. Ma to jedną zasadniczą przyczynę. Treści umów w sprawie zamówień publicznych są przygotowywane przez

zamawiających, a wykonawcy nie mają na nie żadnego wpływu. Jest to sytuacja zasadniczo odmienna od tej, która ma miejsce w standardowych relacjach pomiędzy podmiotami prywatnymi i może być potencjalnym źródłem sporów i ryzyk na etapie realizacji kontraktów. Według Urzędu Zamówień Publicznych to jedna z kluczowych barier w dostępie do rynku zamówień publicznych. Przynajmniej z punktu widzenia wykonawcy.

W odpowiedzi na te problemy w nowym Pzp ustawodawca postanowił nieco zmienić relacje zamawiających i wykonawców. I to na wielu poziomach. Po pierwsze, lista tzw. klauzul abuzywnych ma sprawiać, że już same przepisy umów mają nadawać kontraktom bardziej partnerski charakter, choć do pełnego partnerstwa na pewno jeszcze długa droga. Po drugie, ustawa wyraźnie wskazuje, że strony umowy mają „współdziałać” w jej realizacji. Wydawać by się mogło, że to tylko jedno niewiele znaczące określenie w ustawie, ale stawia ono relacje stron kontraktu w nowym świetle. Jest to sytuacja nieco podobna do tej, którą znamy w nadal niszowym, niestety, obszarze partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). W tym modelu strony zwyczajnie dzielą się ryzykami związanymi z realizacją konkretnego projektu. Po trzecie wreszcie, skoro charakter relacji umownej zamawiającego i wykonawcy ma ulec zmianie, zdecydowano również o unowocześnieniu metod rozwiązywania sporów pomiędzy stronami. Czy spotka się to z uznaniem uczestników rynku? Oczywiście na to pytanie będziemy mogli odpowiedzieć dopiero za jakiś czas.

Metody ADR

Alternatywnych metod rozwiązywania sporów jest wiele, ale najczęściej wymienianymi są bez wątpienia arbitraż

i mediacja. Te instytucje różnią się od siebie zasadniczo.

Mediacja jest wykorzystywana od lat także w postępowaniach sądowych. Jej celem jest ułatwienie skonfliktowanym stronom osiągnięcia konsensusu poprzez czynienie sobie wzajemnych ustępstw. Rolą mediatora nie jest jednak ferowanie wyroku, a takie moderowanie dyskusji, zadawanie pytań czy uświadamianie, które pozwala na konstruktywną współpracę stron przy zażegnaniu konfliktu. Mediacja kładzie nacisk na rozwiązanie problemu, nie zaś na rozstrzygnięcie, kto zawinił.

Arbitraż to z kolei rozwiązanie pozwalające bezstronnemu arbitrowi na władcze zaingerowanie w relacje stron. Tutaj bowiem, w przeciwieństwie do mediacji, zapada werdykt. Odbywa się to jednak z reguły dużo szybciej i sprawniej niż w klasycznych sprawach sądowych. Oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie, aby arbitraż poprzedzono mediacjami. Jeśli okażą się one bezowocne, strony poddadzą się rozstrzygnięciu sądu arbitrażowego.

Jak wyglądają ADR w nowym Pzp?

Alternatywnym sposobom rozwiązywania sporów w zamówieniach publicznych poświęcono w nowej ustawie Pzp zaledwie pięć artykułów (art. 591–595). Wydaje się to słusznym rozwiązaniem, ponieważ cechą ADR jest ich elastyczność, która przepisami ustawy mogłaby zostać po prostu skreślona.

Jak zatem ustawodawca podszedł do tego tematu? Otóż – według nowych regulacji w sprawie majątkowej, w której zawarcie ugody jest dopuszczalne – każda ze stron umowy w przypadku sporu wynikającego z zamówienia może





prób nie podjęto, wyjaśnienie przyczyn ich niepodjęcia.

Choć alternatywne metody rozwiązywania sporów mają z reguły charakter fakultatywny, nowa ustawa Pzp wprowadza w pewnych okolicznościach obligatoryjność podjęcia choćby ich próby. Jeżeli pozew albo odpowiedź na pozew zamawiającego nie zawiera informacji o próbach polubownego załatwienia sprawy, to w przypadku, gdy szacunkowa wartość zamówienia została ustalona jako równa lub przekraczająca w złotych równowartość kwoty 10 000 000 euro dla dostaw lub usług oraz 20 000 000 euro dla robót budowlanych oraz wartość przedmiotu sporu przewyższa 100 000 złotych, sąd kieruje strony do mediacji lub innego polubownego rozwiązania sporu do Sądu Polubownego przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej, chyba że strony wskazały mediatora albo osobę prowadzącą inne polubowne rozwiązanie sporu.

Warunki polubownego zakończenia sporu

Choć ustawa Prawo zamówień publicznych, która wejdzie w życie w 2021 r., promuje alternatywne metody rozwiązywania sporów, wcale nie musi to oznaczać, że np. podjęte przez strony mediacje częściej zakończą się sukcesem. Powód takiego stanu rzeczy jest znany od dawna, a nowa ustawa nic tu nie zmienia.

O co chodzi? O generalny opór pracowników sektora publicznego przed ugodowym kończeniem sporów spowodowany obawami przed odpowiedzialnością urzędniczą z tytułu naruszenia dyscypliny finansów publicznych. Wszak ugodowe kończenie sporów wymaga ustępstw obu stron. W tym miejscu warto zwrócić uwagę chociażby na kwestię kar umownych nakładanych na wykonawców. Nieustalenie i nieopranie kary należytej skutkuje ww. odpowiedzialnością. Na podstawie rozmów z wieloma przedstawicielami zamawiających, da się zauważyć, że powszechnie panuje przekonanie, które sprowadza się do następującego założenia: „Lepiej iść do sądu i nawet przegrać niż szukać polubownego wyjścia z problematycznej

złożyć wniosek o przeprowadzenie mediacji lub o inne polubowne rozwiązanie sporu do Sądu Polubownego przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej, wybranego mediatora albo osoby prowadzącej inne polubowne rozwiązanie sporu.

Ustawodawca daje zatem inicjatywę w zakresie polubownego zażegnania konfliktu zarówno zamawiającemu, jak i wykonawcy.

Wspomniany wyżej wniosek o mediacje lub inną formę ADR wcale nie musi okazać się skuteczny. Do wdrożenia alternatywnych metod muszą być bowiem przekonane obie strony. Bez ich zgody żadna z form ADR z pewnością nie znajdzie zastosowania.

Umowa w sprawie zamówienia publicznego **nie musi** przewidywać możliwości skorzystania z alternatywnych sposobów rozwiązywania sporów. Na przykład jeśli wykonawca złoży wniosek o mediacje, mogą się one odbyć, jeśli zamawiający zgodzi się na ich przeprowadzenie w zaproponowanej formie. Może również złożyć własną propozycję.

Z pewnością dobrą praktyką będzie jednak zamieszczanie we wzorach umów w sprawie zamówienia publicznego odpowiednich postanowień regulujących omawiane kwestie. Co może się w nich znaleźć? Będą to przykładowo warunki i tryb złożenia wniosku o zainicjowanie danego ADR (np. mediacji), zasady

wyboru ośrodka mediacyjnego, ewentualny podział kosztów, maksymalny czas mediacji, warunki przedłużenia mediacji, możliwość skorzystania następczego z arbitrażu konkretnej instytucji, np. Sądu Polubownego przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej czy np. sądu arbitrażowego funkcjonującego przy okręgowej izbie radców prawnych.

Uregulowanie powyższej tematyki w umowie na pewno uczyni ewentualne działania stron bardziej klarownymi i już na etapie przetargu da wykonawcom jasny sygnał, że po drugiej stronie mają partnera gotowego w razie potrzeby do konstruktywnej rozmowy o współpracy w obliczu zaistniałych trudności.

Obowiązkowe ADR

Promowanie alternatywnych sposobów rozwiązywania sporów odbywa się w nowej ustawie Pzp nie tylko na poziomie ogólnej zachęty, ale także w praktyce. Jeżeli któraś ze stron konfliktu zdecydowała się zainicjować klasyczny spór przed sądem powszechnym, powinna dochować należytej staranności i wskazać, czy wcześniej podjęto próbę ugodowego załatwienia sprawy. Jak mówią nowe przepisy, pozew albo odpowiedź na pozew zamawiającego zawiera informację, czy strony podjęły próbę mediacji lub innego polubownego rozwiązania sporu, a w przypadku, gdy takich



sytuacji. Przynajmniej nikt nie postawi zarzutu, że nie walczyliśmy o pieniądze publiczne”. Tymczasem takie podejście nie zawsze jest uzasadnione.

Po pierwsze, wejście w spór sądowy, który zakończy się fiaskiem dla zamawiającego, może wręcz kreować uzasadnione pytanie, czy z punktu widzenia interesu publicznego była to faktycznie dobra decyzja. Sam niedawno, reprezentując wykonawcę, miałem okazję prowadzić proces, w którym zamawiający odmówił zawarcia całym korzystnej dla niego finansowo umowy, twierdząc, że wyrok sądu uwolni go zawsze od odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Efekt? Sąd zmiarkował nałożoną na wykonawcę karę umowną aż o 97%. Tym samym uzyskana realnie przez zamawiającego kara była blisko trzykrotnie niższa niż kwota oferowana w umowie. Patrząc z czysto ekonomicznego punktu widzenia, upór zamawiającego poskutkował stratą w finansach publicznych. Czy w tych okolicznościach ewentualna kontrola rzeczywiście pochwali urzędników za walkę do końca przed obliczem Temidy?

Po drugie, nie wolno zapominać, że wbrew niektórym opiniom umowy w sektorze publicznym są dopuszczalne i zawsze warto przynajmniej rozważyć taką opcję. Jak wskazuje art. 54a ustawy o finansach publicznych¹, jednostka sektora finansów publicznych może zawrzeć umowę w sprawie spornej należności cywilnoprawnej w przypadku dokonania oceny, z której wynika, że skutki umowy są dla tej jednostki lub odpowiednio Skarbu Państwa albo budżetu jednostki samorządu terytorialnego korzystniejsze niż prawdopodobny wynik postępowania sądowego albo arbitrażowego. Ocena skutków takiej umowy nastąpić powinna w formie pisemnej, z uwzględnieniem okoliczności sprawy, w szczególności zasadności spornych żądań, możliwości ich zaspokojenia i przewidywanego czasu trwania oraz kosztów postępowania sądowego albo arbitrażowego.

Powyższe regulacje pojawiły się w porządku prawnym dnia 1 czerwca 2017 r., kiedy weszła w życie ustawa z dnia 7 kwietnia 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia dochodzenia wierzytelności².

Jak widać, odpowiednie argumenty poprzedzone konkretną analizą mogą doprowadzić do wniosku, że zawarcie umowy da zamawiającemu realnie większe korzyści niż niepewny w swoim rozstrzygnięciu wieloletni proces sądowy. Warto zauważyć, jak różne mogą to być argumenty. Dysponując wręcz całym ich wachlarzem, zamawiający będzie mógł obronić decyzję o polubownym zakończeniu sporu. Oczywiście o ile rzetelnie wykonana analiza doprowadzi do takiej konkluzji. Ustępstwa, które poczyni zamawiający w tych warunkach, nie będą skutkować odpowiedzialnością za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Jak bowiem wskazano w art. 5 ust. 4 ustawy regulującej tę odpowiedzialność: „Nie stanowi naruszenia dyscypliny finansów publicznych, o którym mowa w ust. 1, wykonanie umowy w sprawie spornej należności cywilnoprawnej zawartej zgodnie z przepisami prawa”.

Z kolei art. 11 ust. 2 mówi, że: „Nie stanowi naruszenia dyscypliny finansów publicznych dokonanie wydatku ze środków publicznych na podstawie umowy w sprawie spornej należności cywilnoprawnej zawartej zgodnie z przepisami prawa”. Podobnie rzecz się ma w przypadku regulowanego dopuszczalną umową zaciągnięcia zobowiązania bez upoważnienia (art. 15 ust. 2).

Pewnym mankamentem wspomnianych przepisów odnoszących się do warunków zawierania umów w sektorze publicznym jest ich uniwersalizm. Problem jednak w tym, że regulacje te nie mogą być zerojedynkowe i nazbyt precyzyjne – pasować muszą bowiem do wszystkich stanów faktycznych, a te przecież bywają różne. Ostatecznej oceny zawsze dokonuje więc zamawiający. I faktycznie, jeżeli obawa o to, że kontrola nie podzieli wniosków z analizy dopuszczalności zawarcia umowy, będzie bardzo mocna, to zapewne do porozumienia stron nie dojdzie. Kwestia ta nie ma jednak charakteru prawnego, wskazaliśmy wszak podstawy do możliwości zawierania umowy także na podstawie obecnie obowiązujących przepisów. Zdecydowanie bardziej chodzi o nastawienie organów kontrolnych i o następstwa ich działań. Wydaje się jednak, że wypromowanie dobrych praktyk poprzez zawieranie umów mogłoby upowszechnić ich zawieranie i wspomóc rozwiązanie ADR

zapisane w nowym Prawie zamówień publicznych.

Warto przy tym zaznaczyć, że ugoda pomiędzy zamawiającym a wykonawcą, zawarta w wyniku np. mediacji, może w swoich postanowieniach de facto prowadzić do zmiany umowy ws. zamówienia publicznego. Należy więc pamiętać, by w takich okolicznościach weryfikować dopuszczalność umowy także przez pryzmat ograniczeń w modyfikowaniu umów w sprawie zamówienia publicznego.

Co przyniesie przyszłość?

Nowe Prawo zamówień publicznych przyniesie od 2021 r. szeroki zakres zmian. Promocja alternatywnych sposobów rozwiązywania sporów nie jest z pewnością zmianą najważniejszą, zwłaszcza z perspektywy osób koncentrujących się na formalnych aspektach udzielania zamówień. Niemniej jednak wspomniana tematyka wpisuje się w szerszą koncepcję poprawienia trudnych często relacji między zamawiającymi a wykonawcami. Zastosowanie omówionych rozwiązań będzie z reguły nieobowiązkowe, ale na pewno warto spróbować skorzystać z takich możliwości. W dynamicznie zmieniającym się świecie rozwiązywania szybsze, bardziej efektywne, ale czasami mniej typowe zyskiwać będą systematycznie na znaczeniu. Dzieje się to już od dawna w biznesie i wcześniej czy później przeniknie do obszaru zamówień publicznych. W końcu dlaczego ich reformę mielibyśmy ograniczać tylko do elektronizacji? Nowoczesne myślenie wydaje się bowiem nie mniej ważne niż nowoczesne narzędzia w procesach zakupowych w administracji publicznej.

Damian Michalak

radca prawny, właściciel kancelarii prawnej pomagającej wykonawcom wygrywać przetargi, a zamawiającym dokonywać mądrych zakupów zgodnie z przepisami prawa. Swoim doświadczeniem dzieli się na licznych szkoleniach oraz na blogu „Wygraj w KIO”

¹ T.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 869.

² Dz.U. 2017 poz. 933.



Wiążąca informacja stawkowa (WIS)

Nowy instrument w prawie podatkowym

Łukasz Karpiesiuk

Począwszy od 1 listopada 2019 r. podatnicy mają do dyspozycji zupełnie nowy instrument potwierdzania prawidłowej klasyfikacji, a co za tym idzie również stawki podatku VAT dla towarów i usług. Jest nim wiążąca informacja stawkowa (WIS)¹. Pozwala ona na potwierdzenie właściwego dla celów podatku VAT zaklasyfikowania towaru czy usługi i eliminuje ryzyko zastosowania do sprzedaży nieprawidłowej stawki VAT.

Przed wejściem w życie przepisów wprowadzających WIS było możliwe jedynie uzyskiwanie tzw. opinii klasyfikacyjnej na podstawie przepisów o statystyce publicznej, wydawanej przez Ośrodek Klasyfikacji i Nomenklatur Urzędu Statystycznego w Łodzi. Opinia taka nie miała jednak wiążącego charakteru dla celów podatkowych, natomiast uzyskanie indywidualnej interpretacji podatkowej dotyczącej klasyfikacji towaru lub usługi dla celów VAT było niezwykle utrudnione, nawet

na podstawie wcześniej uzyskanej opinii klasyfikacyjnej.

WIS zawiera opis danego towaru lub usługi, a także jego klasyfikację według Nomenklatury Scalonej (CN), Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB) względnie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług niezbędną do określenia stawki oraz informacji o stosowaniu innych niż dotyczące stawki przepisów ustawy o VAT² lub jej przepisów wykonawczych. Chodzi np. o kwestie dotyczące zwolnień przedmiotowych czy stosowania obligatoryjnego mechanizmu podzielonej płatności. Klasyfikacja zawiera także określenie właściwej stawki VAT dla danego towaru czy usługi.

Klasyfikacja odbywa się na poziomie:

- CN: działu, pozycji, podpozycji lub kodu,
- PKOB: sekcji, działu, grupy lub klasy,
- PKWiU: działu, grupy, klasy, kategorii, podkategorii lub pozycji.

Co można, a czego nie można sklasyfikować?

WIS są wydawane w odniesieniu do towaru lub usługi bądź towarów i usług stanowiących łącznie jedną czynność podlegającą opodatkowaniu. Jasno wynika z tego to, że **przedmiotem WIS musi być zawsze określony przedmiot transakcji, czyli właśnie towar, usługa lub świadczenie złożone z obu tych kategorii, a nie określona rodzajowo sytuacja**, z którą ustawa może wiązać określone skutki w zakresie podatku VAT lub zwolnienia z niego.

Nie ma zatem możliwości uzyskania WIS np. w odniesieniu do kategorii transakcji obejmujących różne, nieokreślone ściśle towary lub usługi, co do objęcia ich zwolnieniem podmiotowym, zwolnieniem dla dostawy towarów wykorzystywanych wyłącznie do działalności





zwolnionej przy braku prawa do odliczenia na ich nabyciu (art. 43 ust. 1 pkt 2 ustawy o VAT) czy np. w przedmiocie warunków zastosowania stawki 0% z tytułu Wewnątrzwspólnotowej Dostawy Towarów (WDT) lub eksportu. W tym zakresie właściwym rozwiązaniem jest nadal indywidualna interpretacja prawa podatkowego. WIS będą natomiast wydawane w sytuacji, gdy dany towar czy usługa jest określony opisowo dla stosowania danej stawki VAT bądź innych przepisów nie dotyczących stawek (np. wyroby medyczne bez względu na kod CN, z poz. 13 Załącznika Nr 3 do ustawy określającego towary opodatkowane stawką 8%).

WIS jest wydawana na potrzeby opodatkowania VAT dostawy towarów, ich importu lub Wewnątrzwspólnotowego Nabycia Towarów (WNT) czy też świadczenia usług.

Komu i w jakim zakresie wiążący charakter WIS daje ochronę?

Podstawową wartością WIS jest przyznanie podatnikom na jej podstawie ochrony co do podatkowych skutków klasyfikacji towaru lub usługi w zakresie VAT, jakiej nie dawała opinia klasyfikacyjna wydana przez Urząd Statystyczny w Łodzi. Ochrona ta przysługuje w pewnym zakresie nie tylko podmiotom, które uzyskały tę interpretację, ale także innym oraz ma różny zakres w zależności od momentu wystąpienia czynności opodatkowanej oraz jej ewentualnej zmiany bądź uchylenia.

Najszerzy zakres ochrony przysługuje podmiotom, które uzyskały WIS, od momentu jej doręczenia do momentu jej zmiany lub uchylenia. W takiej sytuacji WIS ma charakter wiążący dla wszystkich organów podatkowych. W praktyce zatem w odniesieniu do dostaw towarów, importu lub WNT towaru lub świadczenia usług objętych WIS po dniu doręczenia WIS aż do jej zmiany lub uchylenia, **organ nie może** w ramach wydawanej decyzji:

- zastosować klasyfikacji towaru lub usługi innej niż wynikająca z WIS (z wszelkimi tego konsekwencjami czy co do stawki podatku, czy innych skutków takich jak np. stwierdzenie

obowiązku stosowania mechanizmu podzielonej płatności),

- nałożyć dodatkowego zobowiązania VAT czy naliczyć odsetek za zwłokę.

Dodatkowo należy uznać, że organ nie ma także prawa wszczynać postępowania karno-skarbowego w przedmiocie przestępstw karno-skarbowych dotyczących uszczuplenia lub narażenia na uszczuplenie należności budżetu państwa z tytułu podatku VAT.

Ustawa wskazuje także, że w przypadku zmiany lub uchylenia WIS i zastosowania się przez podmiot, który otrzymał WIS do takiej zmienionej lub uchyłonej interpretacji, odpowiednio stosuje się art. 14k–14m ordynacji podatkowej³. Przepisy te wprowadzają dla podatników, którzy zastosowali się do zmienionej interpretacji podatkowej, dwa rodzaje ochrony w zależności od momentu zajścia skutków podatkowych:

- w przypadku, gdy skutki podatkowe zaszyły po doręczeniu następnie zmienionej interpretacji podatkowej – zmiana zwalnia z obowiązku zapłaty podatku,
- w przypadku, gdy skutki podatkowe zaszyły przed doręzeniem zmienionej interpretacji podatkowej – zwolnienie nie ma zastosowania, natomiast nie wszczyna się postępowania o przestępstwa lub wykroczenia karno-skarbowe.

Przenosząc to na grunt przepisów o WIS, należy uznać, że w przypadku zmiany lub uchylenia WIS, podatnik, któremu ją doręczono będzie dodatkowo chroniony przed postępowaniem karno-skarbowym również w odniesieniu do transakcji dokonanych przed jej doręzeniem, jeżeli opodatkował je w sposób zgodny z później doręczoną i zmienioną lub uchyloną interpretacją.

Wiążące Interpretacje Stawkowe podlegają także publikacji w Biuletynie Informacji Publicznej organu wydającego. Następuje to bez zbędnej zwłoki, po usunięciu danych wnioskodawcy, a także innych podmiotów wymienionych we wniosku oraz stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa. Od tego momentu WIS przyznają także ochronę innym podmiotom niż ich adresaci – również w tym zakresie stosuje się odpowiednio art. 14k–14m ordynacji podatkowej. Zatem od momentu

publikacji WIS podmioty stosujące się do niej będą objęte pełną ochroną, a z racji stosowania analogicznego podejścia przed jej publikacją, należałoby uznać, że są one chronione przed postępowaniem karno-skarbowym. Trzeba jednak podkreślić, że ochrona przysługuje towarom czy usługom **tożsamym** z objętymi daną WIS. Zatem na podatniku będzie ciążyć odpowiedzialność za ustalenie, czy towar objęty opublikowaną WIS jest tożsamy z towarem sprzedawanym przez niego. O ile problem ten nie wystąpi wtedy, gdy dany podatnik otrzyma kopię WIS od swojego dostawcy – ma wtedy pewność, że chodzi o ten sam towar – o tyle korzystanie z WIS opublikowanych w BIP wymaga upewnienia się, czy na pewno dotyczą takiego samego towaru bądź usługi. Może to być utrudnione, zważywszy na fakt usuwania części poufnych informacji z publikowanych WIS. W razie wątpliwości lepiej zatem wystąpić o własną WIS niż polegać na tej opublikowanej w Biuletynie Informacji Publicznej.

W praktyce można sobie zatem wyobrazić sytuację, gdy producent danego towaru uzyska WIS i przekaże ją podmiotom kolejnym w łańcuchu dostaw. Producent ten będzie w pełni chroniony w odniesieniu do transakcji realizowanych zgodnie z WIS po dniu jej doręczenia. Natomiast jego nabywcy, w zakresie dalszych transakcji na analogicznych towarach, będą podlegali ograniczonej ochronie, czyli wyłącznie w zakresie postępowań karno-skarbowych, ale bez zwolnienia z obowiązku zapłaty podatku, pomiędzy jej doręzeniem producentowi a momentem jej publikacji. Po niej wszystkie podmioty dokonujące transakcji w sposób zgodny z WIS będą objęte pełną ochroną aż do jej ewentualnej zmiany lub uchylenia.

Jak wygląda proces ubiegania się o WIS?

Proces wydawania WIS jest nieco inny niż w przypadku interpretacji indywidualnej prawa podatkowego. Po pierwsze, sama WIS jest decyzją administracyjną. Po drugie, w ramach procedury jej wydawania organ przeprowadza postępowanie podatkowe.



Wniosek o WIS może złożyć podatnik posiadający numer identyfikacji podatkowej (NIP), inny podmiot zamierzający dokonywać czynności związanych z danym towarem lub usługą (np. spółka w organizacji, która nie ma jeszcze numeru identyfikacji podatkowej) oraz zamawiający w rozumieniu ustawy Prawo zamówień publicznych – ten ostatni w zakresie mającym wpływ na określenie ceny w postępowaniu zamówieniowym. Wnioski są składane do Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej w Białymostku. Jeden wniosek może dotyczyć wyłącznie jednego towaru lub usługi, z zastrzeżeniem dostaw złożonych, o których będzie mowa w dalszej części artykułu.

Wniosek musi zawierać:

- 1) imię i nazwisko lub nazwę wnioskodawcy, jego adres zamieszkania lub adres siedziby, numer identyfikacji podatkowej lub inny numer umożliwiający identyfikację wnioskodawcy;
- 2) dane pełnomocnika wnioskodawcy, jeżeli został ustanowiony, lub innych osób upoważnionych do kontaktu w sprawie wniosku;
- 3) określenie przedmiotu wniosku, w tym:
 - a) szczegółowy opis towaru lub usługi, pozwalający na taką ich identyfikację, aby dokonać ich klasyfikacji zgodnej z Nomenklaturą scaloną (CN), Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług lub Polską Klasyfikacją Obiektów Budowlanych,
 - b) wskazanie klasyfikacji, według której mają być sklasyfikowane towar lub usługa,
 - c) wskazanie przepisów ustawy lub przepisów wykonawczych wydanych na jej podstawie – w przypadku, gdy wniosek zawiera żądanie sklasyfikowania towaru lub usługi na potrzeby innych przepisów ustawy o VAT niż dotyczące stawek (np. split payment) oraz w takim wypadku również stosowne żądanie sklasyfikowania towaru lub usługi na potrzeby takich przepisów;
- 4) informacje dotyczące opłaty należnej od wniosku;
- 5) oświadczenie, złożone pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań, o braku toczących się postępowań podatkowych,

kontroli podatkowych i celno-skarbowych oraz rozstrzygnięcia sprawy decyzją lub postanowieniem.

Do wniosku należy załączyć potwierdzenie uiszczenia opłaty w wysokości 40 zł, a w przypadku dostaw złożonych – wielokrotności tej kwoty w stosunku do liczby kategorii towarów lub usług objętych wnioskiem.

Do wniosku można załączyć wszelkie możliwe dowody mogące umożliwić organowi prawidłową klasyfikację towaru lub usługi, takie jak:

- fotografie,
- plany,
- schematy,
- katalogi,
- atesty,
- instrukcje,
- informacje od producenta.

Organ może także zażądać dostarczenia próbek towaru, gdy jest to niezbędne do jego prawidłowej klasyfikacji. W takim wypadku wnioskodawca ma 7 dni od doręczenia wezwania na ich dostarczenie, pod rygorem pozostawienia wniosku bez rozpatrzenia. Przepisy nadają także organowi prawo do zlecenia dodatkowych specjalistycznych badań lub analiz, gdy dokonanie klasyfikacji tego wymaga. Badania takie mogą być przeprowadzone przez laboratoria jednostek organizacyjnych Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) lub inne akredytowane laboratoria, Bibliotekę Narodową, a także instytuty naukowe Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze lub międzynarodowe instytuty naukowe, działające w Polsce, dysponujące odpowiednim wyposażeniem do danego rodzaju badań lub analiz. Koszt takich badań obciąża wnioskodawcę, przy czym może on zostać zwolniony do uiszczenia – w terminie 7 dni od doręczenia wezwania – zaliczki na poczet ich kosztu, pod rygorem pozostawienia wniosku bez rozpatrzenia. Wysokość opłaty określa organ interpretacyjny w drodze zaskarżalnego postanowienia, przy czym powinna ona odpowiadać rzeczywistym kosztom. Gdy badania prowadzi laboratorium KAS, wysokość opłaty jest zryczałtowana i uregulowana w przepisach celnych.

Fakt, iż w ramach wydawania WIS jest prowadzone postępowanie podatkowe znacząco odróżnia tę procedurę

od wydawania interpretacji indywidualnych prawa podatkowego. W tym ostatnim przypadku Dyrektor KIS jest związany opisem stanu faktycznego przedstawionym przez wnioskodawcę. W przypadku WIS znajdują zastosowanie zasady ogólne postępowania podatkowego, w tym w szczególności zasada prawdy obiektywnej, określona art. 122 ordynacji podatkowej. W jej myśl organ jest zobowiązany podjąć wszelkie niezbędne działania w celu dokładnego wyjaśnienia stanu faktycznego i załatwienia sprawy. Ponadto, zgodnie z art. 121 ordynacji, organ jest zobowiązany do prowadzenia postępowania w sposób budzący zaufanie do organów podatkowych. Oznacza to, że w sytuacjach wątpliwych organ ma nie tylko prawo, ale i obowiązek dążyć do pełnego wyjaśnienia sprawy, czyli w tym kontekście zadawać stronie pytania czy wnioskować o dodatkowe dowody, takie jak próbki bądź dokumenty. Przyjęcie przez organ pasywnej roli i oparcie się wyłącznie na wniosku strony, jeśli jest niewystarczający do dokonania klasyfikacji, byłoby przesłanką uzasadniająca wzruszenie decyzji w toku kontroli sądowno-administracyjnej WIS.

Co do zasady WIS są wydawane w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku, przy czym do terminu nie wlicza się terminów wyznaczonych na uzupełnienie wniosku, dostarczenie próbek itp.

Ewentualne odwołanie od WIS wnosi się w terminie 14 dni od jej doręczenia. Ponownie trafia ono do Dyrektora KIS. Wydana przez ten organ w drugiej instancji decyzja jest zaskarżalna – skargę wnosi się w ciągu 30 dni do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach, czyli sądu właściwego miejscowo dla organu wydającego; w tym zakresie nie przewidziano wyjątku co do właściwości, jak ma to miejsce w przypadku interpretacji indywidualnych rozstrzyganych przez sądy właściwe miejscowo ze względu na siedzibę podatnika. Należy zwrócić uwagę, że w odróżnieniu od postępowania sądownego w przypadku interpretacji indywidualnych, zakres kognicji sądu jest szerszy, bowiem sąd będzie mógł także weryfikować ustalenia faktyczne organu jak w przypadku zwykłego postępowania podatkowego. W przypadku interpretacji jest on związany stanem faktycznym przedstawionym w interpretacji.



Kiedy WIS wygasa lub zostaje zmieniona?

WIS wygasa z mocy prawa w przypadku takiej zmiany przepisów, które powodowałyby jej niezgodność z prawem. Należy zwrócić uwagę, że jest to przepis budzący duże wątpliwości z perspektywy bezpieczeństwa prawnego podmiotów, które taką WIS otrzymały. Nie zostaną one bowiem w żaden sposób zawiadomione o jej wygaśnięciu. Podatnicy muszą zatem, mimo posiadanej WIS, śledzić zmiany przepisów w zakresie stawek czy innych norm regulowanych w ustawie o VAT, ze względu na które wystąpili o interpretację stawkową. Dyrektor KIS w informacjach prasowych deklaruwał natomiast, że takie przypadki utraty mocy będą odnotowywane w Biuletynie Informacji Publicznej KIS, w którym interpretacje te są publikowane.

Ponadto Dyrektor KIS z urzędu zmienia wydaną WIS, jeżeli zachodzą przesłanki wznowienia postępowania lub staje się ona niezgodna z prawem wskutek:

- 1) zmiany w Nomenklaturze scalonej (CN);
- 2) przyjęcia przez Komisję Europejską środków w celu określenia klasyfikacji taryfowej towarów;

- 3) utraty zgodności z interpretacją Nomenklatury scalonej (CN) wynikającą z:
 - a) not wyjaśniających,
 - b) wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej,
 - c) decyzji klasyfikacyjnych, opinii klasyfikacyjnych lub zmian not wyjaśniających do Nomenklatury Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów,
 - d) błędu wykładni lub niewłaściwej oceny co do zastosowania przepisu prawa materialnego.

Postępowanie w przedmiocie zmiany WIS może zostać przejęte z urzędu przez szefa KAS w drodze postanowienia.

Podsumowanie

Wiążąca Informacja Stawkowa jest ciekawą nową instytucją prawa podatkowego. Zdecydowanie przyczynia się ona do uzyskania pewności prawnej podatników VAT nie tylko w zakresie stosowania właściwej stawki, ale także szeregu innych konstrukcji szczególnych, których zakres przedmiotowy stosowania jest określony przez pryzmat klasyfikacji statystycznych, takich

jak np. obligatoryjny mechanizm podzielonej płatności czy solidarna odpowiedzialność nabywcy towarów wrażliwych.

Jest rozwiązaniem szczególnie przydatnym w kontekście wejścia w życie nowej matrycy stawek VAT, ułatwiając podatnikom ustalenie stawki w istotnie zmienionej rzeczywistości odwołującej się do nomenklatury scalonej (CN) zamiast do dotychczasowej PWKiU.

Ubiegając się o WIS, należy jednak pamiętać o przedstawieniu szczegółowego opisu towaru lub usługi oraz wszelkich dowodów niezbędnych do jego właściwego sklasyfikowania.

Łukasz Karpiesiuk

partner, doradca podatkowy
w kancelarii SSW Pragmatic Solutions

- 1 WIS została wprowadzona Ustawą z dnia 13 września 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1751 z 2019 r.).
- 2 Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. z późn. zm. (tekst jednolity Dz.U. poz. 106 z 2020 r.).
- 3 Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (tekst jednolity: Dz.U. poz. 900 z 2019 r., z późn. zm.).



Dyrektywa o lepszym egzekwowaniu i unowocześnieniu unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta

Nowe unijne przepisy o ochronie konsumenta

Adam Żądło

7 stycznia 2020 r. weszła w życie dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2019/2161 z dnia 27 listopada 2019 r. zmieniająca dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 98/6/WE, 2005/29/WE oraz 2011/83/UE w odniesieniu do lepszego egzekwowania i unowocześnienia unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta (dalej: Dyrektywa 2019/2161). Jej głównym celem jest wprowadzenie szeregu zmian, które zmierzają do wprowadzenia na poziomie unijnym szczególnych zasad gwarantujących ochronę praw konsumentów dokonujących m.in. zakupu towarów lub usług w internecie. Nowe przepisy dążą do zapewnienia pełnej przejrzystości warunków zakupu poprzez wyeliminowanie agresywnych i wprowadzających w błąd praktyk marketingowych i sprzedażowych, coraz częściej występujących w dobie intensywnego rozwoju rynku e-commerce. Zmiany zakładają także wprowadzenie daleko idących i skutecznych sankcji za naruszenie przepisów dotyczących ochrony konsumenta. Nowe przepisy są elementem pakietu dotyczącego tzw. „nowego ładu dla konsumentów”.

Nowy ład dla konsumentów

Pakiet „nowy ład dla konsumentów” to szereg zmian przepisów, który został przygotowany przez Komisję Europejską. Jego celem jest wprowadzenie na poziomie unijnym systemu gwarantującego ochronę konsumentów dzięki wprowadzeniu większej przejrzystości działań przedsiębiorcy względem konsumenta oraz konsekwentnym egzekwowaniu prawa w przypadku, gdy klienci zostaną oszukani lub narażeni na nieuczciwe praktyki. Dzięki nowym

przepisom klienci mają zyskać gwarancję pewności co do tego, co i od jakiego podmiotu kupują, a także na jakich warunkach zawierają transakcję. Zmiany zakładają stworzenie otoczenia prawnego, które pozwoli zapewnić konsumentowi na podjęcie świadomej decyzji o zakupie, z wykluczeniem czynników mogących potencjalnie wprowadzić go w błąd lub mogących skłonić go do zachowania innego niż takie, które zostałyby przez niego podjęte w przypadku wystąpienia obiektywnych okoliczności i przesłanek.

Zmieniona definicja internetowych platform handlowych

Nowe zasady ochrony praw konsumentów w szerokim stopniu odnoszą się do korzystania z internetowych platform handlowych. W tym zakresie Dyrektywa 2019/2161 wprowadza kluczową zmianę odnoszącą się do ponownego

zdefiniowania pojęcia „internetowej platformy handlowej”. Dotychczasowa definicja wymagała aktualizacji z uwagi na fakt, że swoim zakresem nie nadążała za nieustannie zmieniającym się otoczeniem technologicznym. To z kolei w praktyce skutkowało brakiem objęcia zakresem przepisów o ochronie praw konsumenta nowych rozwiązań wykorzystujących innowacyjne technologie.

W świetle nowej definicji internetowa platforma handlowa oznacza usługę korzystającą z oprogramowania, w tym strony internetowej, części strony internetowej lub aplikacji, obsługiwanego przez przedsiębiorcę lub w jego imieniu, która umożliwi konsumentom zawieranie umów na odległość z innymi przedsiębiorcami lub konsumentami.

Dzięki nowej definicji przepisy o ochronie praw konsumentów będą miały w praktyce zastosowanie do bardzo szerokiego spektrum rozwiązań technologicznych wykorzystywanych w branży e-commerce, co w założeniu





ma uniemożliwić obchodzenie nowych przepisów w następstwie korzystania z różnych rozwiązań i nowinek technologicznych, których zakres dotychczasowych przepisów nie obejmował.

Zwiększenie bezpieczeństwa internetowych platform handlowych

Nowe przepisy nakładają na dostawców internetowych platform handlowych niezwykle ważny obowiązek informowania konsumentów o tym, czy nabywają za pośrednictwem platformy towar, usługę lub treści cyfrowe od przedsiębiorcy, czy też od podmiotu niebędącego przedsiębiorcą. Obowiązek ten wynika bezpośrednio z faktu, że unijne przepisy dotyczące ochrony konsumentów obowiązują tylko w relacjach pomiędzy konsumentem a przedsiębiorcą (B2C) i nie obejmują swoim zakresem transakcji zawieranych pomiędzy konsumentami (C2C). Z tego względu konsumenci nieposiadający wyczerpujących informacji co do tego, od jakiego podmiotu nabywają towar lub usługę często są nieświadomi braku możliwości skorzystania z praw takich jak np. prawo do odstąpienia od umowy.

Rozwiązania przyjęte w Dyrektywie 2019/2161 zapewniają w tym zakresie

znacznie większą przejrzystość rynku internetowego, umożliwiając konsumentom łatwiejszą ocenę ryzyka, na którą mają wpływ uprawnienia konsumenta wynikające z obowiązujących przepisów. W świetle nowych przepisów dostawcy internetowych platform handlowych powinni wyraźnie informować konsumentów o tym, czy osoba trzecia oferująca towary, usługi lub treści cyfrowe na danej platformie jest przedsiębiorcą czy też jest podmiotem niebędącym przedsiębiorcą. Ustalenie tego faktu powinno odbywać się na podstawie złożonego dostawcy przez osobę trzecią oświadczenia. Jeżeli osoba trzecia oferująca towary, usługi lub treści cyfrowe oświadczy, że ma status podmiotu niebędącego przedsiębiorcą, dostawca internetowej platformy handlowej powinien w takim przypadku zamieścić krótkie oświadczenie, zgodnie z którym prawa konsumentów wynikające z unijnego prawa ochrony konsumentów nie mają zastosowania do zawartej umowy.

Jasne zasady plasowania produktów i usług

Ważną zmianą, mającą praktyczne znaczenie dla konsumentów korzystających z internetowych platform handlowych, a także samych przedsiębiorców

będących dostawcami platform oraz podmiotami oferującymi na nich swoje usługi i towary, jest zakazanie praktyki polegającej na tym, że przedsiębiorca w odpowiedzi na wyszukiwanie internetowe konsumenta dostarcza informacje w formie wyników wyszukiwania bez wyraźnego ujawniania płatnej reklamy lub opłat wnoszonych konkretnie w celu uzyskania wyższego plasowania produktów w wynikach wyszukiwania. Jeżeli więc przedsiębiorca bezpośrednio lub pośrednio zapłaci dostawcy funkcji wyszukiwania internetowego za wyższe plasowanie produktu w wynikach wyszukiwania, dostawca funkcji wyszukiwania internetowego powinien w zwięzłej, łatwo dostępnej i czytelnej formie poinformować o tym fakcie konsumentów, co ma zagwarantować w założeniu zwiększenie świadomości konsumenta co do tego, na jakich kryteriach opiera się wyszukiwanie produktów lub usług.

Co istotne obowiązek ten będzie obejmować sytuacje, gdy w celu lepszego plasowania produktów i usług została uiszczona opłata bezpośrednia, jak też jakakolwiek inna płatność pośrednia, która ma wpływ na wyższe plasowanie. Płatność pośrednia może polegać np. na wyższej prowizji za transakcję, a także na różnych systemach rekompensat, które w szczególności prowadzą do wyższego plasowania. Płatności za usługi ogólne, takie jak opłaty za włączenie do listy wyników lub abonament członkowski, które odnoszą się do szerokiego zakresu funkcji oferowanych przedsiębiorcy przez dostawcę funkcji wyszukiwania internetowego, nie należy uznawać za szczególną płatność za uzyskanie wyższego plasowania produktów, pod warunkiem, że takie płatności nie są przeznaczone na uzyskanie wyższego plasowania.

Funkcję wyszukiwania internetowego mogą oferować różnego rodzaju przedsiębiorcy internetowi, w tym pośrednicy, tacy jak internetowe platformy handlowe, wyszukiwarki i porównywarki. Powyższa zmiana w praktyce nakłada na określoną grupę przedsiębiorców obowiązek weryfikacji tego, w stosunku do których sytuacji został nałożony nowy obowiązek informacyjny względem konsumentów, a które sytuacje pozostają poza zakresem rozszerzonej informacji.



Informacja o zasadach opiniowania towarów lub usług

Podczas przygotowywania pakietu zmian został dostrzeżony istotny fakt, że konsumenci w coraz większym stopniu polegają na opiniach i rekomendacjach innych konsumentów, także tych znajdujących się bezpośrednio w obrębie internetowej platformy handlowej, na której dokonują zakupu. Z tego względu Dyrektywa 2019/2161 zakłada, że w sytuacji, gdy przedsiębiorcy zapewniają dostęp do opinii konsumentów o produktach, powinni oni również informować konsumentów, czy ustanowiono procesy i procedury mające zapewnić, aby publikowane opinie pochodziły od konsumentów, którzy rzeczywiście używali produktów lub je kupili.

Jeżeli ustanowiono takie procesy lub procedury, przedsiębiorcy powinni konsumentom udzielać informacji na temat sposobu przeprowadzania kontroli i wyraźnie informować konsumentów o tym, jak opinie są przetwarzane, tzn. czy na przykład zamieszcza się wszystkie opinie, zarówno pozytywne, jak i negatywne, czy opinie te są sponzorowane lub czy mają na nie wpływ stosunki umowne z przedsiębiorcą.

Dyrektywa 2019/2161 w swoich motywach wprost wskazuje, że w świetle przepisów za nieuczciwą praktykę handlową jest uznawane wprowadzanie konsumentów w błąd poprzez twierdzenie, że opinie o produkcie zostały zamieszczone przez konsumentów, którzy rzeczywiście używali tego produktu lub go kupili, jeżeli nie podjęto uzasadnionych i proporcjonalnych kroków w celu zapewnienia, aby pochodziły one od takich konsumentów.

Powyższy obowiązek będzie mieć duże znaczenie dla internetowych platform handlowych, które będą zobowiązane w praktyce do podjęcia odpowiednich kroków i wdrożenia procedur umożliwiających weryfikowanie wiarygodności osoby zamieszczającej opinię. Takie działania mogłyby obejmować w szczególności wdrożenie odpowiednich środków technicznych służących temu,



by zweryfikować wiarygodność osoby zamieszczającej opinię, czyli na przykład zwracając się do niej o informacje, które potwierdzą, że konsument rzeczywiście używał tego produktu lub go kupił.

Zasady zmian i profilowania cen

Dyrektywa 2019/2161 uwzględnia fakt, że przedsiębiorcy niejednokrotnie dostosowują ceny swoich ofert do konkretnych konsumentów lub ich kategorii, opierając się na zautomatyzowanym podejmowaniu decyzji i profilowaniu zachowań konsumentów, co pozwala ocenić ich siłę nabywczą. Nowe przepisy nakładają w tym zakresie na przedsiębiorców obowiązek informowania konsumentów, gdy zaproponowana im cena zostanie indywidualnie dostosowana na podstawie zautomatyzowanego podejmowania decyzji.

Wymóg informacyjny w tym zakresie nie będzie miał zastosowania do technik

ustalania cen, które wiążą się z bardzo elastyczną i szybką zmianą ceny w reakcji na wymogi rynku, o ile techniki te nie obejmują indywidualnego dostosowania na podstawie zautomatyzowanego podejmowania decyzji. Przedsiębiorcy powinni zweryfikować w świetle przepisów stosowane systemy zarządzania ceną i jej dostosowania na podstawie zachowań konsumenta, celem wywiązania się we właściwym zakresie z obowiązków informacyjnych wynikających z nowych przepisów.

Zakaz windowania cen w okresie wyprzedaży

Zmiany obejmują swoim zakresem także występujące w praktyce gospodarczej powszechne zjawiska polegające na okresowym zwiększaniu ceny w celu jej późniejszego znacznego obniżenia, które ma skłonić konsumenta do dokonania zakupu. Prawodawca unijny dostrzegł tego typu praktykę w przypadku organizowanych okresowo wyprzedaży, uznając ją za praktykę naruszającą interes



konsumenta i negatywnie wpływającą na jego ocenę i świadomość wyboru.

W świetle wprowadzonych Dyrektywą 2019/2161 zmian, w tego typu przypadkach, w każdym ogłoszeniu o obniżce ceny przedsiębiorca będzie zobowiązany do podania wcześniejszej ceny stosowanej przez podmiot gospodarczy przez określony okres przed zastosowaniem obniżki ceny. Wcześniejsza cena w świetle zmian oznacza najniższą cenę stosowaną przez podmiot gospodarczy w okresie, który nie może być krótszy niż 30 dni przed zastosowaniem obniżki ceny. Państwa członkowskie mogą w tym zakresie wprowadzić inne przepisy dla towarów, które ulegają szybkiemu zepsuciu lub mają krótki termin przydatności. Państwa członkowskie mogą także wprowadzić przepisy przewidujące, że w przypadku stopniowego zwiększania obniżki cen, wcześniejsza cena jest ceną bez obniżki sprzed pierwszego zastosowania obniżki ceny.

Różnicowanie towarów

W świetle Dyrektywy 2019/2161 ma zostać zakazana praktyka wprowadzania towaru na rynek w jednym państwie członkowskim Unii Europejskiej jako identycznego z towarem wprowadzonym na rynki w innych państwach UE w sytuacji, gdy towary te w sposób istotny różnią się składem lub właściwościami. Ma to zapobiec sytuacjom, w których towary wyglądające tak samo, ale posiadające inny skład bądź inne właściwości, są wprowadzane na rynki różnych państw członkowskich Unii Europejskiej jako ten sam towar.

Nowe zasady w praktyce będą oznaczać to, że wprowadzanie do obrotu produktu rzekomo identycznego z produktem wprowadzonym w innych państwach członkowskich, jeśli w rzeczywistości produkty te mają znacząco odmienny skład lub cechy charakterystyczne, będzie uznawane za praktykę wprowadzającą konsumenta w błąd.

Dyrektywa 2019/2161 nakłada na przedsiębiorców wprowadzających do obrotu produkty podobne do produktów wprowadzonych w innych państwach członkowskich obowiązek ich różnicowania w sposób łatwy do zauważenia

dla konsumentów. Wskazane przy tym zostało, że właściwe organy państw członkowskich dokonując oceny zróżnicowania, powinny uwzględnić, czy takie zróżnicowanie jest łatwe do zauważenia dla konsumentów, a także uwzględnić prawo przedsiębiorcy do dostosowania towarów tej samej marki do różnych rynków geograficznych z uwagi na uzasadnione i obiektywne czynniki, takie jak: prawo krajowe, dostępność lub sezonowość surowców, lub dobrowolne strategie, jak również prawo przedsiębiorcy do oferowania towarów tej samej marki w opakowaniach o różnej wadze lub rozmiarze na różnych rynkach geograficznych.

Sankcje za naruszenia praw konsumenta

Wprowadzone przepisy mają w założeniu zagwarantować wymierne korzyści konsumentom, zarówno ze względu na ich zakres, jak i z uwagi na wprowadzone kary za naruszenie unijnego prawa konsumenckiego. W świetle przepisów krajowe organy ochrony konsumentów będą mieć uprawnienia do nakładania skutecznych, proporcjonalnych i odstraszających kar w sposób skoordynowany. Państwa członkowskie w założeniu mają zapewnić, aby przy nakładaniu sankcji uwzględniano, w stosownych przypadkach, przykładowe kryteria takie jak:

- a) charakter, waga, skala i czas trwania naruszenia;
- b) działania podjęte przez przedsiębiorcę w celu złagodzenia lub naprawienia szkody poniesionej przez konsumentów;
- c) wcześniejsze naruszenia dokonane przez przedsiębiorcę;
- d) korzyści majątkowe uzyskane lub straty uniknięte przez przedsiębiorcę wskutek naruszenia, jeżeli dostępne są odpowiednie dane;
- e) sankcje nałożone na przedsiębiorcę za to samo naruszenie w innych państwach członkowskich w sprawach transgranicznych, jeżeli informacje o takich sankcjach są dostępne w ramach mechanizmu wzajemnej pomocy;
- f) inne czynniki obciążające lub łagodzące mające zastosowanie w okolicznościach danej sprawy.

Dyrektywa 2019/2161 zakłada również ujednoczenie maksymalnej wysokości grzywnien za naruszenie nałożonych przez nią obowiązków. W świetle wprowadzonych na jej podstawie zmian maksymalna wysokość grzywny, za naruszenia przepisów chroniących konsumenta, ustalona została na poziomie co najmniej 4% rocznego obrotu przedsiębiorcy, co ma zapewnić osiągnięcie skutecznego efektu odstraszającego. W przypadku gdy informacje o rocznym obrocie przedsiębiorcy nie są dostępne, państwa członkowskie są zobowiązane do wprowadzenia przepisów przewidujących możliwość nakładania grzywnien, których maksymalna wysokość wynosić będzie nie mniej niż 2 mln EUR.

Termin transpozycji dyrektywy 2019/2161

Nowe przepisy zostały przyjęte przez Parlament Europejski w formie dyrektywy, czyli nie mają bezpośredniego zastosowania i zostaną dopiero wprowadzone do systemów prawnych poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej w drodze transpozycji. Państwa członkowskie zostały zobowiązane do przyjęcia i publikacji przepisów niezbędnych do wykonania Dyrektywy 2019/2161 do 28 listopada 2021 r., zaś do ich stosowania od dnia 28 maja 2022 r.

Dodatkowo państwa członkowskie są zobowiązane do przekazywania Komisji Europejskiej tekstów najważniejszych przepisów prawa krajowego w dziedzinie objętej zakresem Dyrektywy 2019/2161. Ze względu na doniosłość zmian i ich bardzo duży praktyczny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorców działających w branży e-commerce, perspektywa wejścia w życie przepisów nawet 28 maja 2022 r. nie wydaje się być odległą.

Adam Żądło

radca prawny, partner w Kancelarii ALCS specjalizującej się w doradztwie prawno-podatkowym dla biznesu



Aktualności

FMB 2020 – giełda kooperacyjna dla branży inżynierii mechanicznej, 4–6 listopada 2020 r., Niemcy

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej skierowanej do firm z branży Inżynierii mechanicznej i ich dostawców.

Na czym polega giełda kooperacyjna?

Wirtualna giełda kooperacyjna to seria dwustronnych, wcześniej umówionych ok. 20-minutowych spotkań między przedstawicielami firm i instytucji z różnych krajów. Uczestnicy giełdy reprezentują te same lub zbliżone branże i są zainteresowani nawiązaniem współpracy z zagranicznymi partnerami. Spotkania odbywają się w trakcie trwania targów FMB 2020.

Jak to działa?

- Uczestnicy giełdy do 5 listopada dokonują rejestracji, wypełniając formularz rejestracyjny online znajdujący się na głównej stronie giełdy. Im szybciej dokona się rejestracji, tym większa liczba zagranicznych partnerów będzie mogła zapoznać się z ofertą firmy.
- W formularzu rejestracyjnym należy **dokładnie określić profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy**, którą chce się nawiązać. Szczegółowe opisanie profilu działalności jest niezwykle istotne nie tylko dlatego, że zależy od tego zatwierdzenie profilu rejestracyjnego przez organizatora wydarzenia, ale przede wszystkim zwiększa ono szansę na umówienie spotkań B2B z innymi uczestnikami.
- Po zatwierdzeniu przez organizatora profilu firmy, pojawia się on w katalogu online.
- Z katalogu online zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby odbyć rozmowy.
- W dniach 4–6 listopada 2020 r. przy ponumerowanych stolikach odbędą się rozmowy zgodnie z indywidualnymi

harmonogramami. Każdy uczestnik będzie miał dostęp do swojego harmonogramu spotkań poprzez profil rejestracyjny na stronie giełdy.

Oficjalnym językiem spotkań będzie język angielski.

Koszty

Udział w giełdzie kooperacyjnej jest bezpłatny.

Strona wydarzenia:

<https://fmb2020-matchmaking.b2match.io/>

Kontakt

Sławomir Biedermann

e-mail: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Międzynarodowa giełda kooperacyjna online dla branży fintech – Istanbul Fintech Week 2020, 9–13 listopada 2020 r.

Zapraszamy do udziału w międzynarodowej giełdzie kooperacyjnej dla branży fintech, która odbędzie się w dniach 9–13 listopada 2020 r.

Na czym polega giełda kooperacyjna?

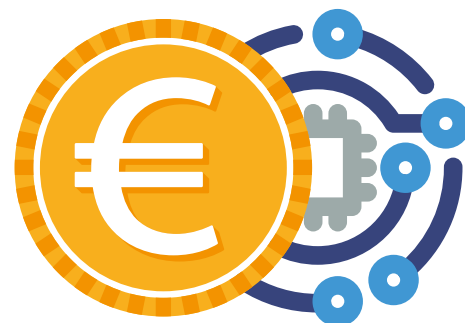
Jest to seria dwustronnych, wcześniej umówionych, ok. 20-minutowych spotkań online między przedstawicielami firm i instytucji z różnych krajów. Uczestnicy giełdy reprezentują te same lub zbliżone branże i są zainteresowani nawiązaniem współpracy z zagranicznymi partnerami. Więcej informacji znajduje się na głównej stronie wydarzenia.

Dla kogo?

Giełda jest adresowana do firm z branży fintech, zarówno oferujących swoje usługi oraz produkty, jak i tych, które poszukują inwestorów.

Jak to działa?

- Do 8 listopada 2020 r. uczestnicy giełdy dokonują rejestracji, wypełniając formularz rejestracyjny online znajdujący się na głównej stronie giełdy.



- Podczas rejestracji należy wskazać **dni, w których uczestnik planuje brać udział w spotkaniach**. Ustawienia te można później modyfikować, ale trzeba wskazać przynajmniej jeden przedział, by profil został zaakceptowany i by móc umawiać spotkania.
- Należy również **dokładnie określić profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy**, którą chce się nawiązać.
- Po zatwierdzeniu profilu pojawia się on w katalogu online.
- Z katalogu online zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby odbyć rozmowy. Już teraz można zapoznać się z profilami uczestników i sprawdzić, jakiej współpracy poszukują. Katalog uczestników jest aktualizowany na bieżąco!
- W dniach 9–13 listopada 2020 r. na platformie *b2match* (tej samej, na której można się zarejestrować) odbędą się rozmowy zgodnie z indywidualnymi harmonogramami. Każdy uczestnik będzie miał dostęp do swojego harmonogramu spotkań poprzez profil na stronie giełdy.

Oficjalnym językiem spotkań będzie język angielski.

Koszty

Udział w giełdzie kooperacyjnej jest bezpłatny.

Strona wydarzenia:

<https://ifw2020.b2match.io/>

Kontakt

Sławomir Biedermann

e-mail: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Oferty współpracy

Austria

Rodzinną firmę z Austrii poszukuje partnerów biznesowych dostarczających organiczne mrożone brokoły i kalafiora. Firma jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z kontrahentem, który będzie w stanie dostarczyć 100 ton produktów rocznie. Preferowana forma współpracy to długoterminowe dostawy. Numer referencyjny BRAT20200910001

Dania

Duńska firma, która specjalizuje się w utylizacji ubocznych przemysłowych produktów, jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z partnerami dostarczającymi odpady powstające przy wytwarzaniu takich produktów jak: alkohol, mięso, cukier i zawierające węgiel lub białko. Odpady te mają posłużyć do produkcji biogazu. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy dostawy. Numer referencyjny BRDK20200831001

Duńska firma logistyczna z ponad trzydziestoletnim doświadczeniem w zakupie i sprzedaży drewnianych opakowań, używanych palet, a także w branży logistycznej, poszukuje producentów drewnianych skrzyń transportowych. Potencjalny partner musi być w stanie wykonać określone zamówienie w krótkim terminie, w związku z czym preferowani będą przedsiębiorcy dysponujący własną linią produkcyjną. Powinien także posługiwać się biegle językiem angielskim. Numer referencyjny BRDK20200729001

Francja

Francuskie MŚP, które specjalizuje się w dystrybucji preparatów zastępujących mleko oraz karmy uzupełniającej dla młodych zwierząt, poszukuje dostawców mleka, słodkiej serwatki i odtłuszczonego mleka w proszku przeznaczonych dla cieląt. Firma jest zainteresowana zawarciem długoterminowych umów z dostawcami. Numer referencyjny BRFR20191107001

Grecja

Grecki startup zajmujący się technologiami medycznymi wynalazł innowacyjną szynę służącą do stabilizacji kończyn górnych po złamaniach i zwichnięciach. Jest ona wykonana z PLA, czyli w pełni biodegradowalnego polimeru należącego do grupy poliestrów alifatycznych. W celu rozszerzenia swojej produkcji startup poszukuje firm z certyfikatem ISO 13485, które świadczą usługi laserowego cięcia PLA. Firma oferuje partnerstwo na podstawie umowy produkcyjnej. Numer referencyjny TRGR20200921001

Hiszpania

Hiszpański sklep internetowy nawiąże współpracę z dostawcami damskiej odzieży plus size, zgodnej z nowoczesnymi młodzieżowymi trendami. Grupa docelowa to kobiety w wieku 15–50 lat poszukujące ubrań w średnim przedziale cenowym, w rozmiarze 44–52. Numer referencyjny BRES20200917001

Malta

Doświadczona maltańska firma, zajmująca się od 2013 r. dystrybucją i sprzedażą produktów i urządzeń medycznych oraz farmaceutyków, poszukuje partnerów w ramach umów agencyjnych i dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRMT20200825001

Niemcy

Wydawca gier online na rynkach zachodnich, mający przedstawicielstwa na całym świecie, jest zainteresowany nawiązaniem kontaktów z twórcami gier, którzy chcieliby zamieścić swoje produkty na specjalnie do tego stworzonej platformie. Firma oferuje już ponad 30 darmowych gier online dla wielu graczy (MMOG). Wydawca oferuje zamieszczenie gier zarówno na podstawie umowy licencyjnej, jak i umów komercyjnych. Numer referencyjny BRDE20200924001

Niemieckie MŚP, które dostarcza elementy filtrujące dla firm w różnych branżach, poszukuje partnerów do produkcji takich wyrobów dostosowanych do potrzeb klienta. Potencjalny partner będzie musiał wykonać wszystkie czynności – w tym obróbkę CNC – zgodnie ze specyfikacjami niemieckiej firmy. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem długoterminowej umowy podwykonawczej. Numer referencyjny BRDE20201005001

Turcja

Firma hurtownicza, która zaopatruje w towary sklepy detaliczne na terenie całej Turcji, jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z dostawcami materiałów izolacyjnych (tynk mozaikowy, profile, styropian), chemii budowlanej oraz narzędzi budowlanych (kielnie, wałki, szczotki). Numer referencyjny BRTR20200907002

Wielka Brytania

Firma z siedzibą w Wielkiej Brytanii, specjalizująca się w opracowywaniu, produkcji, sprzedaży i finansowaniu wysokiej jakości treści animowanych dla dzieci, poszukuje producentów do stworzenia nowej linii zabawek o tematyce ogrodniczo-rolniczej dla dzieci w wieku 4–7 lat. Zabawki powinny być wyprodukowane z ekologicznych materiałów pozyskiwanych w zrównoważony sposób. Firma oferuje współpracę na podstawie umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRUK20200908001

Brytyjska firma, specjalizująca się w dystrybucji przyjaznych dla środowiska produktów gospodarstwa domowego, takich jak ściereczki do czyszczenia, szczotki i papier toaletowy, poszukuje nowych partnerów, którzy są w stanie dostarczać produkty pozyskiwane i wytwarzane ze zrównoważonych źródeł. Firma oferuje współpracę na podstawie umowy produkcyjnej lub umowy na dostawę. Numer referencyjny BRUK20200922001

Więcej ofert współpracy zagranicznej znajdą Państwo w bazie POD na stronie:

www.een.org.pl (zakładka Oferty współpracy).

Skorzystaj z bezpłatnych porad ekspertów

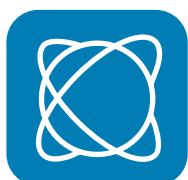
Ośrodek Enterprise Europe Network przy PARP oferuje bezpłatne usługi informacyjne z zakresu prawa oraz polityk i programów UE, internacjonalizacji przedsiębiorstw, innowacji i transferu technologii

Nasi konsultanci



Odpowiedzą na pytania dotyczące kwestii prawnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na wspólnym rynku europejskim (Polska i inne kraje Unii Europejskiej), obejmujących w szczególności dziedziny takie jak:

- > sprzedaż towarów i świadczenie usług na wspólnym rynku UE
- > rozpoczynanie działalności gospodarczej
- > zatrudnianie pracowników
- > wprowadzanie produktów do obrotu, bezpieczeństwo produktów, oznakowanie CE
- > podatki i cła
- > ochrona konkurencji i konsumentów
- > własność intelektualna i przemysłowa
- > zamówienia publiczne



Pomogą w nawiązaniu współpracy biznesowej i technologicznej z zagranicznymi partnerami



Udzielą informacji na temat wsparcia finansowego i organizacyjnego dostępnego w ramach programów Unii Europejskiej, np. HORYZONT 2020 i COSME

Zapraszamy do zadawania pytań za pośrednictwem formularza kontaktowego na stronie

<https://www.een.org.pl/een/bezplatne-porady-naszych-ekspertow>