

# BIULETYN EURO INFO

5 (182) 2018  
[www.een.org.pl](http://www.een.org.pl)

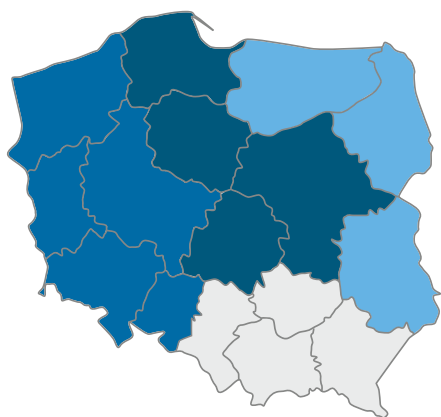
ISSN 2544-4719

**FINANSOWANIE  
SPOŁECZNOŚCIOWE,  
ZASADY DZIAŁANIA  
I EUROPEJSKIE  
PLANY REGULACYJNE**

**LEGALNE UŻYWANIE  
CUDZYCH ZNAKÓW  
TOWAROWYCH**

**NOWE  
ROZPORZĄDZENIE  
PROSPEKTOWE**

# 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](http://www.een.org.pl)

### **Institut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego**

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

### **Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości**

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

### **Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”**

ul. Piekarnicza 12A  
80-126 Gdańsk  
tel. 58 350 51 40  
[www.een.pomorskie.pl](http://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](http://www.een.tarr.org.pl)

### **Uniwersytet Warszawski DELab**

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

## Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

### **Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego**

ul. Starobojarska 15, 15-073 Białystok  
tel. (85) 740 86 83  
[www.pfrr.pl](http://www.pfrr.pl), [www.een-polskawschodnia.pl](http://www.een-polskawschodnia.pl)  
[www.een.pfrr.pl](http://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](http://www.uwm.edu.pl), [www.een-polskawschodnia.pl](http://www.een-polskawschodnia.pl)  
[www.uwm.edu.pl/een](http://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](http://www.een.wmarr.olsztyn.pl),  
[www.een-polskawschodnia.pl](http://www.een-polskawschodnia.pl)

### **Centrum Innowacji i Transferu Technologii Politechniki Lubelskiej**

ul. Nadbystrzycka 36 pok. 730 (Budynek Wydziału Mechanicznego), 20-618 Lublin  
tel. (81) 538 42 70  
<http://lctt.pollub.pl>,  
[www.een-polskawschodnia.pl](http://www.een-polskawschodnia.pl),  
[www.citt.pollub.pl](http://www.citt.pollub.pl)

### **Lubelska Fundacja Rozwoju**

Rynek 7, 20-111 Lublin  
tel. (81) 528 53 11-12-31  
[www.lfr.lublin.pl](http://www.lfr.lublin.pl),  
[www.een-polskawschodnia.pl](http://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](http://www.park.suwalki.pl),  
[www.een-polskawschodnia.pl](http://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](http://www.transfer.edu.pl)

### **Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie**

ul. Floriańska 3, 31-019 Kraków  
(12) 428 92 55  
[www.iph.krakow.pl](http://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](http://www.gapr.pl)

### **Fundusz Górnośląski SA**

**Oddział w Katowicach (d. Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA)**  
ul. Powstańców 17, 40-039 Katowice  
tel. (32) 728 58 28, 829, 865, 902, 903  
[www.enterprise.fundusz-silesia.pl](http://www.enterprise.fundusz-silesia.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](http://www.it.kielce.pl)

### **Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa**

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

### **Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego SA**

ul. Szopena 51, 35-959 Rzeszów  
tel. (17) 867 62 34  
[www.rarr.rzeszow.pl](http://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](http://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](http://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.wcct.pwr.edu.pl](http://www.wcct.pwr.edu.pl)

### **Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza**

**Poznański Park Naukowo-Technologiczny Biuro Enterprise Europe Network w Poznaniu**  
ul. Rubież 46, 61-612 Poznań  
tel. (61) 827 97 46  
[www.ppnt.poznan.pl](http://www.ppnt.poznan.pl)

### **Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA**

ul. Szczawieńska 2, 58-310 Szczawno Zdrój  
tel. (74) 64 80 450  
[www.darr.pl](http://www.darr.pl)

### **Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości**

ul. Częstochowska 25, 62-800 Kalisz  
tel. (62) 765 60 58  
[www.kip.kalisz.pl](http://www.kip.kalisz.pl)

### **Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego –**

**Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości**  
ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin  
tel. (91) 433 02 20  
[www.zsrg.szczecin.pl](http://www.zsrg.szczecin.pl)

### **Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” w Opolu**

ul. Damrota 4, 45-064 Opole  
tel. (77) 456 56 00  
[www.een.opole.pl](http://www.een.opole.pl)

## Drodzy Czytelnicy,

crowdfunding – czyli mechanizm umożliwiający twórcom przedstawienie swojego pomysłu „tłumowi” (*crowd*) – w rozumieniu szerokiej społeczności, a tej społeczności ocenienie prezentowanego pomysłu i ewentualne jego sfinansowanie (*funding*), jest coraz częstszym sposobem na pozyskanie funduszy na rozpoczęcie działalności biznesowej (startupy). Finansowanie społecznościowe jest także alternatywą dla tradycyjnych metod otrzymania środków na rozwój przedsiębiorstwa, takich jak *venture capital* (VC), granty czy kredyty i pożyczki w bankach. Taka forma finansowania od lat budziła zainteresowanie organów Unii Europejskiej, m.in. ze względu na brak jednolitych wymagań prawnych regulujących te kwestie w systemach poszczególnych państw członkowskich. Aby zmienić obecny stan rzeczy, Komisja Europejska przedstawiła niedawno projekt rozporządzenia, który ma wprowadzić jednakowe przepisy w dziedzinie crowdfundingu dla wszystkich krajów unijnych, co z kolei powinno ułatwić transgraniczne zbieranie kapitału. Więcej na ten temat można dowiedzieć się z treści artykułu pt. „Finansowanie społecznościowe. Zasady działania i europejskie plany regulacyjne”.

W bieżącym numerze szczególnej uwadze polecamy także tekst omawiający wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE dotyczący przenoszenia siedziby przedsiębiorstwa za granicę.

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  
Biuletyn 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](mailto: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	<b>Crowdfunding</b> Finansowanie społecznościowe
8	<b>Turystyka</b> Usługi turystyczne, cz. III
14	<b>Rynki kapitałowe</b> Nowe rozporządzenie prospektowe
17	<b>Zamówienia publiczne</b> Polski przedsiębiorca na rynku zamówień publicznych w Niemczech, cz. II
22	<b>Działalność gospodarcza</b> Transgraniczne przeniesienie polskiej spółki w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego
25	<b>Znaki towarowe</b> Legalne używanie cudzych znaków towarowych
29	<b>Aktualności</b>
30	<b>Oferty</b> Oferty współpracy

**Redaktor naczelny:** Paweł Sikorski  
**Zespół:** dr Michał Polański, Aleksandra Wolska  
**Korekta:** Pracownia redakcji i korekty Justyna Mroczkowska [edytorka.eu](mailto:edytorka.eu)  
**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](http://www.ccp.com.pl)  
**Zdjęcia:** Fotolia  
**Nakład:** 1400 egz.

# Finansowanie społecznościowe

## Zasady działania i europejskie plany regulacyjne

Adam Polanowski

Finansowanie społecznościowe (*crowdfunding*) staje się coraz popularniejszym sposobem poszukiwania środków finansowych niezbędnych do realizacji przedsięwzięć biznesowych. Dzieje się tak również w Polsce, gdzie korzystają z niego głównie mali i średni przedsiębiorcy, którzy chcą pozyskać kapitał w relatywnie szybki i łatwy sposób. Jest to nowe źródło finansowania ich działalności, które stanowi alternatywę dla zaciągania kredytów bankowych, poszukiwania finansowania wśród funduszy *venture capital* czy oferowania akcji spółki w tradycyjnej ofercie publicznej. Crowdfunding szczególnie popularnością cieszy się wśród relatywnie młodych i nowoczesnych spółek zajmujących się chociażby nowymi technologiami czy innymi projektami, których założenia są łatwe do przedstawienia w mediach elektronicznych. Ten model finansowy może być również wyjątkowo atrakcyjny dla prywatnych inwestorów, którzy w intensywnym rozwoju dotowanych przedsiębiorstw poszukują swoich przyszłych zysków. Dla powodzenia akcji crowdfundingowych szczególnie ważne jest dotarcie do jak największej liczby zainteresowanych potencjalnych inwestorów, a ich narodowość czy miejsce zamieszkania nie mają najczęściej większego znaczenia. Dlatego największym sukcesem cieszą się kampanie crowdfundingowe o charakterze międzynarodowym i transgranicznym – to właśnie one są w stanie zebrać największe fundusze w najkrótszym czasie. W Unii Europejskiej może to być jednak utrudnione ze względu na brak jednolitych wymagań prawnych w systemach poszczególnych krajów członkowskich i nieuregulowanie tych kwestii na szczeblu europejskim. Platformy finansowania społecznościowego działające w sposób transgraniczny muszą dostosowywać swoje procedury oddzielnie do systemu prawnego każdego z krajów, w którym chcą oferować swoje usługi. Ze względu na te niedogodności przedsiębiorcy

poszukujący finansowania często decydują się na zrealizowanie swojej kampanii na obszarze innych jurysdykcji (np. w Stanach Zjednoczonych lub w jednym z krajów azjatyckich). Aby zwiększyć konkurencyjność europejskich platform crowdfundingowych, Komisja Europejska w ramach planu dla rozwoju fintechu przedstawiła projekt rozporządzenia, który ma ujednoczyć kwestie i ułatwić transgraniczne zbieranie kapitału. Przed przedstawieniem jego głównych założeń warto jednak najpierw wskazać prawne podstawy tego modelu finansowania i jego poszczególne rodzaje.

### Rodzaje finansowania społecznościowego i ich skutki prawne w prawie polskim

Finansowanie społecznościowe jest alternatywnym sposobem pozyskiwania kapitału, które polega na przeprowadzeniu kampanii crowdfundingowej mającej na celu sfinansowanie określonego projektu – przedmiotu kampanii. Jego ostatecznym wynikiem może być stworzenie konkretnego produktu, wprowadzenie na rynek nowej usługi lub inkorporacja podmiotu gospodarczego. **Beneficjenci**, najczęściej za pośrednictwem wyspecjalizowanego podmiotu trzeciego, tzn. **platformy crowdfundingowej** pełniącej rolę swoistego pośrednika, przedstawiają społeczności internetowej swój projekt i liczą na wsparcie **finansujących**. Beneficjent ma możliwość zaoferowania również odpowiedniego świadczenia wzajemnego, którym może być chociażby dostęp do finansowanego produktu czy usługi. Właśnie kwestia wzajemności oraz sama postać świadczenia beneficjenta, zwłaszcza poziom jego ekwiwalentności, będzie w największym stopniu wpływała

na prawną kwalifikację konkretnej kampanii.

Ze względu na te okoliczności można wskazać następujące rodzaje crowdfundingu:

- 1) Crowdfunding dotacyjny (charytatywny)** (*donation-based crowdfunding*) – finansowanie ma charakter całkowicie filantropijny. Społeczność w zasadzie nie otrzymuje żadnego świadczenia wzajemnego, może liczyć jedynie na symboliczną gratyfikację (np. podziękowanie). W taki sposób są najczęściej realizowane projekty charytatywne czy naukowe. Przykładem polskiej platformy crowdfundingowej może być portal [zrzutka.pl](http://zrzutka.pl). Udaną kampanią tego typu było sfinansowanie odbudowy spalonej restauracji o nazwie Zuom w Poznaniu. Beneficjentom udało się uzyskać ponad 60 tys. zł z planowanych 35 tys. zł<sup>2</sup>.
- 2) Crowdfunding oparty na nagrodach** (*rewards-based crowdfunding*) – finansujący otrzymuje wcześniej określony rodzaj gratyfikacji, uzależniony od wysokości wpłaconych środków, który stanowi świadczenie wzajemne – nagrodę. Najczęściej świadczenie nie ma charakteru całkowitej ekwiwalentności. Obiektywna wartość nagrody jest dużo niższa niż zainwestowanych środków. Jest to jeden z najbardziej popularnych modeli crowdfundingu na polskim rynku (np. portal [polakpotrafi.pl](http://polakpotrafi.pl)). Przykładem udanej kampanii tego typu może być uzyskanie ok. 60 tys. zł na realizację filmu krótkometrażowego pt. *Fanatyk*, który następnie trafił do szerokiej dystrybucji (np. na portal streamingowy *Showmax*)<sup>3</sup>.
- 3) Crowdfunding oparty na przed sprzedaży** (*pre-sales crowdfunding*) – finansujący dostarczają środki na realizację konkretnego produktu lub usługi, które po wykonaniu są im dostarczane przez beneficjenta



i stanowią jego świadczenie wzajemne. Kampanie realizowane w tym modelu są związane z progiem zebranej kwoty minimalnej, którego przekroczenie jest konieczne do wypłaty środków i rozpoczęcia realizacji projektu (zasada *all or nothing*). W takim modelu działa chociażby amerykański portal *kickstarter.com*. W podobny sposób zostały sfinansowane produkcje wielu gier komputerowych – przykładem może być *Pillars of Eternity*, która została wyprodukowana po tym, jak jej twórcy uzyskali finansowanie w kwocie prawie 4 mln dol.<sup>4</sup>

**4) Crowdfunding inwestycyjny (udziałowy)** (*crowdinvesting, equity crowdfunding*) – finansujący w zamian za swoje wsparcie otrzymuje świadczenie w postaci udziałów w przedsiębiorstwie. Inwestorzy otrzymują część kontroli nad spółką beneficjenta (przede wszystkim poprzez realizowanie prawa głosu) i oczekują na osiągnięcie zysków poprzez późniejsze zbycie swoich udziałów/akcji lub otrzymanie wypłaconej przez spółkę dywidendy. W taki sposób funkcjonuje portal *beesfund.com*. Przykładem udanej akcji crowdfundingowej i 400 tys. zł zebranego kapitału może być emisja akcji spółki *Escola SA* – tworzącej mobilne aplikacje na polski rynek<sup>5</sup>.

**5) Crowdfunding dłużny (pożyczki społecznościowe)** (*crowdlending,*

*sociallending, peer-to-peer lending*) – świadczenie finansujących na rzecz beneficjenta ma charakter zwrotny – jest on zobowiązany do zwrotu wszystkich środków wraz z ustaloną wcześniej kwotą odsetek. W praktyce istnieje wiele różnych rodzajów funkcjonowania *peer-to-peer lending* i zależą one od roli platformy crowdfundingowej – najczęściej chodzi o to, czy spełnia ona funkcje pośrednika, oraz możliwości automatycznego inwestowania w grupy podmiotów spełniające określone kryteria. Największą platformą działającą w taki sposób jest *lendingclub.com*.

Pierwsze z trzech przedstawionych modeli często nazywane są również **sponsoringiem społecznościowym** ze względu na fakt, że ewentualne świadczenia wzajemne, o ile w ogóle, są dosyć ograniczone. Ewentualny zysk finansujących, który mógłby przekraczać zainwestowane przez nich wcześniej środki, jest praktycznie niemożliwy. Właśnie z tego względu oraz z uwagi na okoliczność, że ryzyko oszustw w tych rodzajach finansowania społecznościowego jest najmniejsze, wymogi prawne dla konkretnych kampanii oraz platform crowdfundingowych również będą najłatwiejsze do spełnienia<sup>6</sup>.

Organizowanie **sponsoringu społecznościowego** będzie związane przede

wszystkim ze spełnieniem obowiązków wynikających z przepisów ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną<sup>7</sup>, które zobowiązują platformy crowdfundingowe do funkcjonowania na podstawie odpowiednich regulaminów, wypełniania obowiązków informacyjnych z art. 5 wskazanej ustawy oraz zapewniania działania systemu teleinformatycznego o odpowiednim poziomie poufności i bezpieczeństwa.

O wiele trudniejsze do spełnienia pozostają wymagania prawne, które dotyczą pozostałych typów, czyli **crowdfunding inwestycyjnego** oraz **crowdfundingu dłużnego**. W przypadku *equity crowdfunding* mogą mieć zastosowanie przepisy ustawy o ofercie publicznej<sup>8</sup>, a przede wszystkim obowiązek sporządzania prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego w przypadku przekroczenia określonej kwoty – wartość niedawno podniesiona do 1 mln euro środków zebranych w ciągu roku. Jeśli chodzi o *peer-to-peer lending*, to kolejne wymogi mogą narzucać przepisy ustawy o usługach płatniczych czy wątpliwości interpretacyjne wynikające z Prawa bankowego<sup>9</sup>. W zależności od sytuacji, w odniesieniu do obu modeli mogą mieć również zastosowanie przepisy ustawy o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi<sup>10</sup> czy ustawy – Prawo przedsiębiorców<sup>11</sup>.



Ze względu na długą listę wymagań prawnych niektóre z polskich platform crowdfundingowych, próbując obejść wymogi związane z obrotem papierami wartościowymi, zdecydowały się na oferowanie zakupu udziałów podmiotów inkorporowanych **tylko w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością**. Powoduje to jednak również dodatkowe problemy, takie jak minimalna wartość jednego udziału o wartości 50 zł czy konieczność notarialnego poświadczenia podpisów w umowie zbycia udziałów. Pomimo prawnych obwarowań, rynek finansowania społecznościowego w Polsce rozwija się w sposób stabilny i z roku na rok przybywa przeprowadzonych z sukcesem kampanii crowdfundingowych.

## Obecność platform crowdfundingowych w Polsce

Rozwój tej metody finansowania potwierdza również raport *Expanding Horizons: The 3rd European Finance Industry Report* stworzony przez Centrum ds. Finansowania Alternatywnego działające przy Uniwersytecie Cambridge. Polska w okresie najszybszego rozwoju crowdfundingu, tj. w latach 2015–2016, osiągnęła całkowitą wartość rynku alternatywnego finansowania na poziomie **38 mln euro**, co stanowi wzrost **o ponad 270% w ciągu jednego roku**. Polska pod tym względem jest liderem w Europie Środkowej i prześciga Węgry, Słowację oraz Czechy.

Polacy szczególnie korzystają z pożyczek społecznościowych (31 mln euro) oraz z crowdfundingu udziałowego (0,9 mln euro), czyli tych typów finansowania, które mają największe bariery prawne oraz są najtrudniejsze do realizacji. Większość realizowanych z ich pomocą przedsięwzięć biznesowych była bezpośrednio związana z kwestiami innowacyjności i nowych technologii. Wprowadzały one rozwiązania związane z przetwarzaniem płatności internetowych, usprawnianiem działania gospodarki oparte na grywalizacji, doskonaleniem procesów zarządzania, a także na szeroko pojętej automatyzacji. **Na podstawie tych badań można stwierdzić, iż produkty tworzone**

Crowdfunding szczególną popularnością cieszy się wśród relatywnie młodych i nowoczesnych spółek

**jako wynik kampanii crowdfundingowych przynajmniej pośrednio przyczyniają się do rozwoju europejskiego fintechu.**

## Możliwe zastosowania prawa europejskiego

Z rewolucyjnych aspektów finansowania społecznościowego zdają sobie sprawę decydenci Unii Europejskiej, która już od kilku lat prowadzi działania na rzecz jego rozwoju. Jednym z nich było wydanie w 2015 r. przewodnika w organizowaniu kampanii crowdfundingowych dla małych i średnich przedsiębiorców<sup>2</sup>. Również Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) wydał opinię w przedmiocie zakresu zastosowania unijnych regulacji do crowdfundingu udziałowego<sup>3</sup>. Organ wskazał, że w tego typu finansowaniu mogą znaleźć zastosowanie przepisy wynikające z takich aktów, jak dyrektywa prospektowa, dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych, dyrektywy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy czy rozporządzenie w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej.

Intensywny rozwój rynku oraz coraz większe niejasności prawne skłoniły Komisję Europejską do przeprowadzenia badania dotyczącego identyfikacji barier dla rozwoju finansowania społecznościowego oraz podjęcia odpowiednich działań legislacyjnych, które mają dążyć do ich ograniczenia. Efekty tych prac zostały opisane w wydanym w marcu 2018 r. **planie na rzecz rozwoju FinTechu na rynku europejskim** (*FinTech Action plan: For a more competitive and innovative European financial sector*), którego integralną częścią jest projekt nowego rozporządzenia w sprawie europejskich dostawców usług w zakresie finansowania społecznościowego dla przedsiębiorstw.

## Założenia projektu regulacji

Wyniki badań rynkowych nie pozostawiają wątpliwości – największą przeszkodą w transgranicznym rozwoju crowdfundingu jest **poziom niepewność prawnej spowodowany odmiennymi regulacjami tego rynku w poszczególnych państwach europejskich**. Część członków Unii Europejskiej na poziomie prawa krajowego przyjęła własne regulacje finansowania społecznościowego, a część opiera się tylko na ogólnych wskazaniach prawnych i stosuje swoje wcześniejsze przepisy jedynie analogicznie. Taka sytuacja sprawia, że optymalne przeprowadzenie jednej kampanii crowdfundingowej jednocześnie na terenie kilku państw jest wysoce utrudnione.

Dlatego Komisja Europejska w projekcie rozporządzenia zaproponowała **wprowadzenie instytucji zezwolenia** na prowadzenie działalności w charakterze dostawcy finansowania społecznościowego. Zgodnie z art. 10 projektu rozporządzenia zezwolenia ma udzielać ESMA, a dostawcą finansowania będzie mogła zostać osoba prawna, która spełni przewidziane wymagania **dotyczące ochrony potencjalnych inwestorów**. Będą one polegały m.in. na określeniu wewnętrznych zasad i mechanizmów kontroli dotyczących zarządzania ryzykiem i praktyk księgowych, zatrudnianiu osób posiadających odpowiednie doświadczenie w zarządzaniu usługami finansowania społecznościowego, odpowiednim rozpatrywaniu bezpłatnie wnoszonych skarg klientów oraz przestrzeganiu ustaleń dotyczących bezpieczeństwa outsourcowanych usług.

Zezwolenie będzie stanowił swoisty paszport europejski dla dostawców usług. Platformom crowdfundingowym **zostanie pozostawiony wybór**: będą one mogły zdecydować się na kontynuowanie działania w dotychczasowy sposób i dążyć do zapewnienia zgodności z wymogami prawnymi obowiązującymi oddzielnie w każdym z europejskich krajów **lub** zdecydować się na uzyskanie zezwolenia, które pozwoli im działać na terenie całej Unii Europejskiej, bez możliwości nałożenia na nich jakichkolwiek dodatkowych obowiązków.



## Omówienie propozycji Komisji

Przepisy zaproponowanego rozporządzenia będą odnosić się jedynie do crowdfundingu udziałowego i dłużnego, w których oferty finansowania społecznościowego nie przekraczają kwoty 1 mln euro obliczanej za okres 12 miesięcy w odniesieniu do konkretnego projektu. Oznacza to, iż platformy posiadające odpowiednie zezwolenie będą mogły organizować kampanie nastawione na zebranie funduszy jedynie w ograniczonym zakresie. Przy realizacji przedsięwzięć o wyższym poziomie finansowania będzie konieczne spełnienie bardziej restrykcyjnych obowiązków wynikających z innych aktów prawnych, jak chociażby nowego rozporządzenia prospektowego.

Na podstawie rozporządzenia dostawcy będą musieli zapewnić przestrzeganie zasad **dotyczących konfliktu interesów**. Zgodnie z art. 7 platformy crowdfundingowe nie będą mogły przeprowadzać kampanii, w których miałyby jakiegokolwiek udział finansowy. Analogiczny zakaz będzie miał zastosowanie dla kampanii utworzonych przez udziałowców platform posiadających co najmniej 20% kapitału zakładowego lub praw głosu, członków ich personelu kierowniczego lub pracowników. Dostawcy będą musieli przyjąć odpowiednie procedury pozwalające na zidentyfikowanie i ujawnienie wszelkich konfliktów interesów, które powinny być zakomunikowane potencjalnym inwestorom. Jest to tylko jeden z szeregu obowiązków informacyjnych wobec inwestorów. Dodatkowo dostawcy będą musieli notyfikować klientów o warunkach przechowywania ich aktywów i zasadach świadczenia usług pieniężnych. Wskazane procedury oraz zabezpieczenia środków finansowych będą musiały być **zgodne z przepisami dyrektywy PSD 2**<sup>14</sup>.

Ochrona inwestorów będzie rozciągnięta również na finansowe aspekty podejmowanego przez nich ryzyka gospodarczego. Przed udzieleniem inwestorowi pełnego dostępu do swoich usług dostawcy będą mieli obowiązek przeprowadzić **wstępny test jego podstawowej wiedzy** związanej z procesem inwestowania, jego wcześniejszym

doświadczeniem w obrocie zbywalnymi papierami wartościowymi lub udzielaniu pożyczek przedsiębiorstwom na wczesnych fazach rozwoju, a także jego finansowej zdolności do ponoszenia strat finansowych. Jeśli dostawca uzna, że posiadana przez inwestora wiedza nie jest wystarczająca do udziału w konkretnej kampanii, będzie musiał poinformować go o **nieodpowiedniości oferowanych usług, a także udzielić mu ostrzeżenia przed ryzykiem**.

Przedsiębiorcy organizujący kampanię crowdfundingową będą musieli sporządzić **arkusz kluczowych informacji inwestycyjnych**, w którym będą zawarte m.in. wiadomości o realizowanym projekcie, przewidywane zyski, a także plan dalszego rozwoju beneficjenta. Ponadto arkusz musi zawierać wymagane oświadczenia oraz dodatkowe ostrzeżenia przed ryzykiem inwestycyjnym. Ważne jest, aby pozbawiony on był treści marketingowych, a także sformułowany w jasny, zrozumiały i zwięzły sposób – nie może być obszerniejszy niż 6 stron formatu A4. Pozwoli to inwestorowi na przeprowadzenie sprawnej i szybkiej oceny poziomu ryzyka każdej inwestycji.

Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych będzie prowadził publiczny, dostępny na stronie internetowej rejestr wszystkich dostawców, którzy otrzymali odpowiednie zezwolenia. Ma to umożliwić inwestorom łatwą weryfikację podmiotów przed podjęciem decyzji o uczestnictwie w konkretnej kampanii. Dodatkowo ESMA obejmie swoim nadzorem działalność dostawców i będzie miał możliwość cofnięcia zezwolenia w sytuacji poważnego naruszenia przepisów rozporządzenia.

## Przyjęcie projektu regulacji

Projekt rozporządzenia został oceniony przez środowiska biznesowe związane z finansowaniem społecznościowym bardzo pozytywnie<sup>15</sup>. Jednocześnie jednak zostały wystosowane pewne propozycje, które mają zapewnić lepsze przystosowanie regulacji do realiów rynkowych, np. zróżnicowanie wymagań w odniesieniu do crowdfundingu

udziałowego i dłużnego, podwyższenie progu 1 mln euro rocznie oraz dodanie kolejnych obowiązków dot. przeciwdziałania konfliktowi interesów. Komisja do tej pory nie odniosła się formalnie do tych propozycji. Projekt znajduje się jednak dopiero na początku drogi legislacyjnej i jest wysoce prawdopodobne, że jego treść ulegnie kolejnym zmianom.

**Adam Polanowski**

praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych w kancelarii Wardyński i Wspólnicy

- J. Czarnecki, *Rodzaje crowdfundingu*, [w:] *Raport: crowdfunding*, Warszawa 2014.
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/team-zuom>.
- <https://polakpotrafi.pl/projekt/fanatyk-ekranizujemy-copypaste>.
- <https://www.kickstarter.com/projects/obsidian/project-eternity>.
- <https://akcjonariatescola.pl>.
- Potwierdza to również Komisja Nadzoru Finansowego: *Załącznik nr 2: Modele crowdfundingu w świetle obowiązujących przepisów prawa*, [w:] *Raport z prac Zespołu roboczego ds. rozwoju innowacji finansowych (FlnTech)*, Warszawa 2017.
- Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (tekst jedn., Dz.U. z 2017 r. poz. 1219).
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (tekst jedn., Dz.U. z 2017 r. poz. 452 z późn. zm.).
- Wątpliwości dotyczyły głównie przepisów karnych, które penalizują działalność wykonywaną bez odpowiedniego zezwolenia w postaci gromadzenia środków pieniężnych klientów w celu udzielania kredytów i pożyczek (art. 171 ust. 1). Należy jednak uznać, iż dopóki platforma crowdfundingowa jest jedynie pośrednikiem, a nie stroną umowy pożyczki, to nie można uznać jej działalności za działalność bankową.
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (tekst jedn., Dz.U. z 2018 r. poz. 56).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. z 2018 r. poz. 646).
- Dostępny również w języku polskim pod adresem: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10229/>.
- [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2014-1378\\_opinion\\_on\\_investment-based\\_crowdfunding.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2014-1378_opinion_on_investment-based_crowdfunding.pdf).
- Dyrektywa 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego.
- W takim duchu wypowiada się chociażby stowarzyszenie European Crowdfunding Network w swoim raporcie *Support for – and Proposed Improvements to – the European Commission Proposal for a Regulation on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for business* (dostęp: [https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2018/03/20180319-ECN-reaction-to-ECSP-regulation\\_final.pdf](https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2018/03/20180319-ECN-reaction-to-ECSP-regulation_final.pdf)).



# Usługi turystyczne, cz. III

## Zmiany przepisów określających zasady świadczenia usług turystycznych od 1 lipca 2018 r.

Michał Kowalski

Zgodnie z ustawą:

- 1) organizator turystyki,
- 2) przedsiębiorca ułatwiający nabywanie powiązanych usług turystycznych oraz
- 3) agent turystyczny (jeżeli impreza turystyczna jest sprzedawana za jego pośrednictwem)

przed zawarciem umowy udzielają podróżnym standardowych informacji za pośrednictwem odpowiedniego standardowego formularza informacyjnego.

### Rodzaje formularzy

Ustawa określa osiem rodzajów standardowych formularzy informacyjnych, których wzory stanowią załączniki do ustawy. W przypadku umowy o udział w imprezie turystycznej przewidziano dwa wzory formularzy, stosowane w zależności od tego, czy jest możliwe użycie hiperłącza. To rozróżnienie wprowadzono, gdyż w sytuacji, w której użycie hiperłącza jest możliwe (czyli umowa jest zawierana online), informacje o prawach podróżnych przedstawia się mu, odsyłając go (link) do strony internetowej, na której te informacje zostały zamieszczone.

### Informowanie podróżnych w razie braku standardowego formularza informacyjnego

W związku z tym, że określone ustawą rodzaje formularzy nie obejmują wszystkich rodzajów powiązanych usług turystycznych, w takiej sytuacji ustawa nakazuje przedsiębiorcy ułatwiającemu nabywanie powiązanych usług turystycznych, aby udzielił podróżnemu

w jasny, zrozumiały i widoczny sposób informacji dotyczących:

- 1) objęcia ochroną na wypadek niewypłacalności;
- 2) wyłącznej odpowiedzialności za należyte, zgodne z umową wykonanie swojej usługi przez każdego usługodawcę z osobna;
- 3) niestosowania do powiązanych usług turystycznych przepisów ustawy, które dotyczą wyłącznie imprez turystycznych.

Powyższe obowiązki informacyjne (realizowane za pomocą formularzy, jak i bez nich) mają zastosowanie również do przedsiębiorców ułatwiających nabywanie powiązanych usług turystycznych nieposiadających siedziby na terytorium Unii Europejskiej lub państwa, które na podstawie umowy z UE wdrożyło dyrektywę 2015/2302, kierujących swoją działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

### Inne obowiązki informacyjne

Podróżny, przed związaniem się umową o udział w imprezie turystycznej lub odpowiadającą jej ofertą, powinien otrzymać od organizatora turystyki lub agenta turystycznego szereg informacji wymienionych w art. 40 ust. 1 ustawy, w tym m.in. o głównych właściwościach usługi, jej cenie, minimalnej liczbie osób wymaganych, aby impreza się odbyła. Ustawa nakazuje przekazywanie tych informacji w sposób jasny, zrozumiały i widoczny, przy czym nie mogą wprowadzać podróżnego w błąd. Informacje udostępniane w postaci papierowej muszą być czytelne.

Jeżeli przekazane podróżnemu informacje uległy zmianie, to organizator turystyki lub agent turystyczny







są obowiązani przed zawarciem umowy o udział w imprezie turystycznej poinformować podróżnego w sposób jasny, zrozumiały i widoczny o każdej zmianie tych informacji.

W przypadku imprez turystycznych nabywanych od odrębnych przedsiębiorców turystycznych za pośrednictwem powiązanych procesów rezerwacji online obowiązek przekazania podróżnemu ww. informacji (przed zawarciem umowy) obciąża osobno zarówno organizatora turystyki, jak i przedsiębiorcę turystycznego, któremu przekazywane są dane. Obowiązek ten jest jednak ograniczony, gdyż każdy z tych przedsiębiorców jest zobowiązany do przekazania jedynie tych informacji, które dotyczą oferowanych przez niego usług. Organizator turystyki udziela przy tym także informacji za pośrednictwem formularza określonego w załączniku nr 3 do ustawy.

## Informacja o dodatkowych opłatach i kosztach

Szczególnie istotne jest przekazanie podróżnemu informacji o wszelkich dodatkowych (oprócz ceny imprezy turystycznej wraz z podatkami) opłatach i innych kosztach lub o rodzaju dodatkowych kosztów, którymi podróżny może zostać obciążony, jeżeli nie można ich wcześniej obliczyć. Nieprzekazanie wspomnianych informacji przed zawarciem umowy o udział w imprezie turystycznej oznacza, że nie zostały zrealizowane obowiązki informacyjne w tym zakresie, a w związku z tym podróżny nie ponosi tych opłat lub kosztów.

## Umowy zawierane przez telefon

W przypadku umów o udział w imprezie turystycznej zawieranych przez telefon organizator turystyki oraz agent turystyczny jest zobowiązany udzielić podróżnemu informacji wymienionych w art. 40 ust. 1 ustawy, a także w standardowym formularzu informacyjnym do umów o udział w imprezie turystycznej, gdy nie jest możliwe użycie hiperłącza.

## Dokumentowanie wykonania obowiązku informacyjnego

W związku z tym, że ustawa przenosi na przedsiębiorcę turystycznego ciężar dowodu w zakresie realizacji ww. obowiązków informacyjnych, istotne jest zapewnienie i przechowywanie przez tych przedsiębiorców odpowiednich dowodów wykonania opisanych obowiązków.

## Umowa o udział w imprezie turystycznej

Umowa o udział w imprezie turystycznej to, zgodnie z ustawą, umowa dotycząca imprezy turystycznej jako całości lub, jeżeli impreza turystyczna jest realizowana na podstawie odrębnych umów, wszystkie umowy obejmujące poszczególne usługi turystyczne w ramach tej samej imprezy turystycznej. Umowa o udział w imprezie turystycznej powinna być sporządzona w sposób prosty, zrozumiały i czytelny. W chwili zawarcia umowy o udział w imprezie turystycznej lub niezwłocznie po jej zawarciu organizator turystyki lub agent turystyczny udostępnia podróżnemu na trwałym nośniku:

- 1) kopię tej umowy lub
- 2) potwierdzenie jej zawarcia.

**Trwały nośnik** zgodnie z ustawą to materiał lub narzędzie umożliwiające podróżnemu lub przedsiębiorcy turystycznemu przechowywanie informacji kierowanych osobiście do niego w sposób umożliwiający dostęp do informacji w przyszłości przez czas odpowiedni do celów, jakim te informacje służą, i które pozwalają na odtworzenie przechowywanych informacji w niezmienionej postaci. Uzasadnienie projektu ustawy wskazuje, że definicja ta obejmuje nośniki nie tylko „tradycyjne jak choćby papier, płyta CD, lecz także te, które funkcjonują dopiero od niedawna np. pamięć USB, strony internetowe, aplikacje telefoniczne, zapis danych w tzw. chmurze, bądź które dopiero, w wyniku rozwoju techniki, mogą się pojawić”.

Podróżny jest uprawniony do żądania kopii umowy o udział w imprezie turystycznej w postaci papierowej, jeżeli umowa ta została zawarta w jednoczesnej fizycznej obecności stron.

## Treść umowy lub potwierdzenia zawarcia umowy

Ustawa w art. 42 określa szeroki katalog informacji, które muszą się znaleźć w umowie o udział w imprezie turystycznej lub w potwierdzeniu jej zawarcia. Te informacje to:

- 1) pełna treść uzgodnień między stronami umowy, w tym informacje, których organizator turystyki lub agent turystyczny jest zobowiązany udzielić podróżnemu przed związaniem się przez niego umową lub odpowiadającą jej ofertą (art. 40 ust. 1 ustawy);
- 2) osiem kategorii informacji wymienionych w art. 42 ust. 4 ustawy (dane osoby reprezentującej organizatora wycieczek lub pilota wycieczek odpowiedzialnego za przebieg imprezy, dane podmiotu zapewniającego zabezpieczenia finansowe w formie gwarancji/umowy ubezpieczenia, informacja o prawie podróżnego do przeniesienia uprawnień i przejęcia obowiązków z umowy, wymagania specjalne podróżnego, wewnętrzne procedury rozpatrywania skarg oraz pozasądowe metody rozwiązywania sporów konsumenckich, informacja o obowiązku podróżnego powiadamiania o niezgodnościach w realizacji imprezy, dane umożliwiające bezpośredni kontakt z osobą poniżej 18 lat lub z osobą odpowiedzialną za taką osobę w miejscu jej pobytu, informacja o odpowiedzialności organizatora turystyki oraz jego obowiązku udzielenia pomocy podróżnemu, gdy nie jest możliwe zapewnienie mu powrotu do kraju zgodnie z umową).

Informacje te powinny być przekazane w sposób jasny, zrozumiały i widoczny. Szczegółowe uregulowanie obowiązkowej treści umowy o udział w imprezie turystycznej lub potwierdzenia jej zawarcia ma doprowadzić do istotnej





Umowa o udział w imprezie turystycznej powinna być sporządzona w sposób prosty, zrozumiały i czytelny

standaryzacji tego rodzaju umów oraz zapewnić przekazanie podróżnym niezbędnych informacji.

Wykonanie powyższego obowiązku umieszczenia w umowie o udział w imprezie turystycznej wymienionych informacji ustawa zabezpiecza, stanowiąc, że postanowienia umów zawartych z podróżnymi oraz oświadczenia organizatora turystyki, jak i przedsiębiorcy ułatwiającego nabywanie powiązanych usług turystycznych zmierzające do wyłączenia lub ograniczenia odpowiedzialności określonej w ustawie są nieważne.

## Potwierdzenie posiadania zabezpieczeń finansowych i opłacania składek na TFG

Organizatorzy turystyki i przedsiębiorcy ułatwiający nabywanie powiązanych usług turystycznych są zobowiązani do wydania podróżnemu wpłacającemu całość lub część należności z tytułu zawartej umowy pisemnego potwierdzenia posiadania zabezpieczeń finansowych oraz odprowadzania składek na TFG, zawierającego wskazanie sposobu ubiegania się o wypłatę środków z tych zabezpieczeń w przypadkach określonych ustawą. Informacje te powinny być przekazane w sposób jasny, zrozumiały i widoczny.

## Pokwitowania, vouchery, bilety oraz informacje o planowanym czasie wyjazdu

Przed rozpoczęciem imprezy turystycznej organizator turystyki jest

zobowiązany dostarczyć podróżnemu niezbędne pokwitowania, vouchery i bilety oraz informacje o planowanym czasie wyjazdu i, w stosownych przypadkach, terminie odprawy, a także o planowanych godzinach przystanków pośrednich, połączeń transportowych i przyjazdu.

## Umowy zawarte poza lokalem przedsiębiorstwa

W przypadku umów o udział w imprezie turystycznej zawartych poza lokalem przedsiębiorstwa<sup>1</sup> podróżny musi otrzymać kopię lub potwierdzenie zawarcia umowy o udział w imprezie turystycznej w postaci papierowej. Zastosowanie w tym przypadku innego trwałego nośnika jest możliwe tylko wtedy, kiedy podróżny wyrazi na to zgodę.

## Umowy zawierane za pośrednictwem powiązanych procesów rezerwacji online

Jeżeli usługi turystyczne są nabywane od odrębnych przedsiębiorców turystycznych za pośrednictwem powiązanych procesów rezerwacji online (art. 5 ust. 1 pkt 2 lit. e ustawy), przedsiębiorca turystyczny, któremu są przekazywane dane, jest zobowiązany poinformować

organizatora turystyki o zawarciu umowy prowadzącej do powstania imprezy turystycznej.

Przedsiębiorca turystyczny udostępnia organizatorowi turystyki informacje niezbędne do wypełnienia jego obowiązków jako organizatora turystyki.

Niezwłocznie po uzyskaniu przez organizatora turystyki informacji, że została utworzona impreza turystyczna, udostępnia on podróżnemu na trwałym nośniku informacje, które ustawa nakazuje umieścić w treści umowy o udział w imprezie turystycznej.

## Obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia NNW i KL

Ustawa nakłada na organizatorów turystyki organizujących imprezy turystyczne za granicą obowiązek zawarcia na rzecz podróżnych umowy ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków i kosztów leczenia.

## Obowiązek stosowania niektórych przepisów ustawy o prawach konsumenta

Przedsiębiorcy turystyczni muszą także zwrócić uwagę, że chociaż ustawa





co do zasady wyłącza umowy o udział w imprezie turystycznej spod zakresu zastosowania ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. z 2017 r. poz. 683), to wyłączenie nie obejmuje niektórych przepisów tej ustawy (art. 10, art. 11, art. 12 ust. 1 pkt 1, 5, 16 i 17, art. 17 oraz art. 20 ust. 2). Zawierając umowę z konsumentem, należy zatem uwzględnić także powyższe przepisy ustawy o prawach konsumenta.

## Przeniesienie uprawnień i przejęcie obowiązków z umowy o udział w imprezie turystycznej

Ustawa pozwala podróżnemu na przeniesienie, **bez zgody organizatora turystyki**, na osobę spełniającą warunki udziału w imprezie turystycznej wszystkich przysługujących mu z tytułu umowy o udział w imprezie turystycznej uprawnień, jeżeli jednocześnie osoba ta przejmie wszystkie wynikające z tej umowy obowiązki. Przeniesienie uprawnień i przejęcie obowiązków jest skuteczne wobec organizatora turystyki, jeżeli podróżny zawiadomi go o tym na trwałym nośniku w rozsądnym terminie. Zawiadomienie złożone nie później niż 7 dni przed rozpoczęciem imprezy turystycznej uważa się w każdym przypadku za złożone w rozsądnym terminie.

Jeżeli przeniesienie uprawnień i przejęcie obowiązków będzie wiązać się dla organizatora turystyki z dodatkowymi kosztami, żądając ich zapłaty, ma on obowiązek wykazać je podróżnemu. Koszty te muszą być zasadne i nie mogą przekraczać rzeczywistych kosztów poniesionych przez organizatora turystyki na skutek przeniesienia umowy o udział w imprezie turystycznej. Za nieuiszczoną część ceny imprezy turystycznej oraz koszty poniesione przez organizatora turystyki w wyniku zmiany podróżnego uczestniczącego w imprezie turystycznej podróżny i osoba przejmująca jego uprawnienia odpowiadają solidarnie.

## Jednostronna zmiana umowy przez organizatora turystyki

Ustawa w pewnych przypadkach uprawnia organizatora turystyki do jednostronnej zmiany warunków umowy o udział w imprezie turystycznej, przy czym taka zmiana może być dokonana przed rozpoczęciem imprezy turystycznej, o ile spełnione są szczegółowe warunki określone w ustawie.

## Zmiana umowy w trybie przyjęcia przez podróżnego proponowanych zmian

W przypadku określonych w ustawie istotnych zmian w treści umowy organizator turystyki jest zobowiązany do niezwłocznego powiadomienia o tym podróżnego na trwałym nośniku, przy czym może on także zaoferować podróżnemu zastępczą imprezę turystyczną. Treść powiadomienia określa ustawa.

Podróżny w takiej sytuacji może przyjmując proponowaną zmianę albo odstąpić od umowy za zwrotem wszystkich wniesionych wpłat i bez obowiązku wniesienia opłaty za odstąpienie albo odstąpić od umowy i przyjmując zastępczą imprezę turystyczną (z ewentualnym obniżeniem ceny).

## Prawo odstąpienia przez podróżnego od umowy o udział w imprezie turystycznej

Ustawa uprawnia podróżnego do odstąpienia od umowy o udział w imprezie turystycznej w każdym czasie przed jej rozpoczęciem. Umowa o udział w imprezie turystycznej może zobowiązywać podróżnego do zapłacenia odpowiedniej i uzasadnionej opłaty za odstąpienie od umowy o udział w imprezie turystycznej na rzecz organizatora turystyki. Ustawa szczegółowo reguluje zasady ustalania wysokości tej opłaty. Zastrzega

także dla podróżnego prawo do odstąpienia od umowy bez ponoszenia opłaty za odstąpienie. Taki przypadek zachodzi w razie wystąpienia nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności występujących w miejscu docelowym lub jego najbliższym sąsiedztwie, które mają znaczący wpływ na realizację imprezy turystycznej lub przewóz podróżnych do miejsca docelowego.

Podróżny nie ponosi opłaty za odstąpienie także w razie odstąpienia od umowy w wyniku zawiadomienia go przez organizatora o istotnej zmianie umowy, o czym była już mowa powyżej. Szczególnym przypadkiem, w którym podróżny może odstąpić od umowy o udział w imprezie turystycznej bez ponoszenia kosztów, jest sytuacja, w której konsument zawarł taką umowę poza lokalem przedsiębiorstwa.

W takim przypadku konsument może odstąpić od umowy w terminie 14 dni od dnia jej zawarcia bez podawania przyczyny i ponoszenia kosztów, chyba że negocjacje ustne, na podstawie których została zawarta umowa, były prowadzone w oparciu o wcześniejsze zamówienie złożone przez konsumenta.

## Rozwiązanie umowy przez organizatora turystyki za pełnym zwrotem wpłat podróżnemu

Ustawa pozwala organizatorowi turystyki w pewnych przypadkach na rozwiązanie umowy o udział w imprezie turystycznej przy dokonaniu pełnego zwrotu podróżnemu wpłat dokonanych z tytułu imprezy turystycznej, bez dodatkowego odszkodowania lub zadośćuczynienia. Pierwszym przypadkiem jest zgłoszenie się mniejszej liczby osób do udziału w imprezie turystycznej niż minimalna liczba osób podanych w umowie. Zawiadomienie podróżnego o rozwiązaniu umowy musi przy tym zostać dokonane z zachowaniem minimalnych okresów przed rozpoczęciem imprezy określonych w ustawie.

Drugim przypadkiem jest brak możliwości realizacji umowy o udział w imprezie turystycznej przez organizatora z powodu nieuniknionych i nadzwyczajnych





okoliczności, o ile organizator powiadomi podróznego o rozwiązaniu niezwłocznie przed rozpoczęciem imprezy.

## Realizacja umowy o udział w imprezie turystycznej

Ustawa określa także podstawowe zasady wykonywania umowy o udział w imprezie turystycznej. Kluczową zasadą jest odpowiedzialność organizatora turystyki za wykonanie usług turystycznych objętych umową o udział w imprezie turystycznej, bez względu na to, czy usługi te mają być wykonane przez organizatora turystyki, czy przez innych dostawców usług turystycznych. Zasada ta ułatwia podróznemu dochodzenie roszczeń w sytuacji niewykonania lub nienależytego wykonania umowy.

Podróżny jest zobowiązany do niezwłocznego zawiadomienia organizatora turystyki, w miarę możliwości w trakcie trwania imprezy turystycznej, z uwzględnieniem okoliczności danej sprawy, o stwierdzeniu **niezgodności**, czyli o niewykonaniu lub nienależytym wykonaniu usług turystycznych objętych imprezą turystyczną.

Organizator turystyki jest zobowiązany do usunięcia niezgodności, chyba że jest to niemożliwe albo wiąże się z kosztami niewspółmiernie wysokimi w stosunku do zakresu niezgodności i wartości usług turystycznych, których one dotyczą. W przypadku nieusunięcia niezgodności podróżny może domagać się obniżki ceny, odszkodowania lub zadośćuczynienia zgodnie z przepisami ustawy. W pewnych przypadkach podróżny może usunąć niezgodność sam za zwrotem niezbędnych wydatków (dyrektywa 2015/2302 w motywie 34 wskazuje na przykład sytuacji, w której podróżny korzysta z taksówki, aby zdążyć na lot, gdy autobus zapewniany przez organizatora jest spóźniony).

## Rozwiązanie umowy przez podróżnego bez opłaty za rozwiązanie

W przypadku gdy niezgodność istotnie wpływa na realizację imprezy turystycznej,

a organizator turystyki nie zdoła usunąć tej niezgodności w rozsądnym terminie wyznaczonym przez podróznego, podróżny ma prawo do rozwiązania umowy o udział w imprezie turystycznej bez opłaty za jej rozwiązanie.

## Świadczenia zastępcze

Ustawa nakłada na organizatora turystyki obowiązek wykonania w ramach imprezy turystycznej (bez obciążania podróznego dodatkowymi kosztami) odpowiednich świadczeń zastępczych. Ten obowiązek aktualizuje się, jeżeli organizator nie wykonuje przewidzianych w umowie usług stanowiących istotną część imprezy lub gdy uzgodniony w umowie powrót podróznego do miejsca rozpoczęcia podróży nie został zapewniony.

## Obowiązek zapewnienia powrotu podróznego do kraju lub niezbędnego zakwaterowania

Jeżeli impreza turystyczna obejmuje transport podróжных, organizator turystyki jest zobowiązany do zapewnienia **powrotu podróznego do kraju** (co oznacza powrót podróznego do miejsca rozpoczęcia podróży lub do innego miejsca uzgodnionego przez strony umowy) równoważnym środkiem transportu niezwłocznie i bez obciążania podróznego dodatkowymi kosztami.

Gdy z powodu **nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności** (co oznacza sytuację pozostającą poza kontrolą strony powołującej się na taką sytuację, której skutków nie można było uniknąć, nawet gdyby podjęto wszelkie rozsądne działania), niemożliwe jest zapewnienie powrotu podróznego do kraju zgodnie z umową, organizator turystyki ponosi koszty niezbędnego zakwaterowania podróznego, w miarę możliwości o kategorii równoważnej do określonej w umowie o udział w imprezie turystycznej, przez okres do 3 nocy. To ostatnie ograniczenie okresu zakwaterowania nie dotyczy osób o ograniczonej sprawności ruchowej

i osób im towarzyszących, kobiet w ciąży, osób w wieku poniżej 18 lat bez opieki, jak też osób wymagających szczególnej opieki medycznej, o ile organizator turystyki został powiadomiony o sytuacji tych osób co najmniej 48 godzin przed **rozpoczęciem imprezy turystycznej** (przez rozpoczęcie imprezy turystycznej należy rozumieć rozpoczęcie wykonywania usług turystycznych w ramach tej samej imprezy turystycznej).

## Roszczenia podróznego na wypadek niewykonania lub niewłaściwego wykonania umowy

Podróżnemu przysługuje **obniżka ceny** za każdy okres, w trakcie którego stwierdzono niezgodność, chyba że została ona spowodowana wyłącznym działaniem lub zaniechaniem podróznego.

Podróżnemu przysługuje **odszkodowanie lub zadośćuczynienie** za poniesione szkody lub krzywdy, których doznał w wyniku niezgodności, chyba że organizator turystyki udowodni, że:

- 1) winę za niezgodność ponosi podróżny;
- 2) winę za niezgodność ponosi osoba trzecia, niezwiązana z wykonywaniem usług turystycznych objętych umową o udział w imprezie turystycznej, a niezgodności nie dało się przewidzieć lub uniknąć;
- 3) niezgodność została spowodowana nieuniknionymi i nadzwyczajnymi okolicznościami.

Roszczenia podróznego o obniżenie ceny oraz o odszkodowanie lub zadośćuczynienie przedawniają się z upływem 3 lat.

## Wiadomości, żądania i skargi podróznego

Podróżny może kierować wiadomości, żądania lub skargi związane z realizacją imprezy turystycznej bezpośrednio do agenta turystycznego, za pośrednictwem którego została ona nabyta.





## Obowiązek udzielenia pomocy podróżnemu

Ustawa nakłada na organizatora turystyki obowiązek niezwłocznego udzielenia odpowiedniej pomocy podróżnemu, który znalazł się w trudnej sytuacji, w tym gdy nie jest możliwe zapewnienie umówionego powrotu do kraju. Ustawa jako przykłady udzielenia takiej pomocy wymienia udzielenie podróżnemu odpowiednich informacji dotyczących świadczeń zdrowotnych, władz lokalnych oraz pomocy konsularnej lub udzielenie podróżnemu pomocy w skorzystaniu ze środków porozumiewania się na odległość, w tym ze środków komunikacji elektronicznej oraz w skorzystaniu ze świadczeń zastępczych.

Organizator turystyki może żądać opłaty z tytułu udzielenia pomocy, jeżeli trudna sytuacja powstała z wyłącznej winy umyślnej podróżnego lub w wyniku jego rażącego niedbalstwa. Wysokość opłaty nie może przewyższać rzeczywistych kosztów poniesionych przez organizatora turystyki.

## Odpowiedzialność za błędy w rezerwacji

Organizator turystyki, przedsiębiorca ułatwiający nabywanie powiązanych usług turystycznych lub agent turystyczny ponosi odpowiedzialność odszkodowawczą wobec podróżnego za swoje błędy w rezerwacji, chyba że odpowiedzialność za błąd ponosi podróżny lub błąd ten powstał na skutek nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności.

## Brak możliwości zrzeczenia się praw przez podróżnego

Zastrzeżenie w ustawie tak licznych praw podróżnego nie byłoby skuteczne, gdyby podróżny w umowie o udział w imprezie turystycznej lub w osobnym oświadczeniu mógł się zrzec tych praw. Dlatego ustawa przewiduje, że podróżny nie może zrzec się w całości lub w części

praw wynikających z ustawy. Postanowienia umów zawieranych przez przedsiębiorców turystycznych z podróżnymi lub oświadczenia podróżnego mniej korzystne dla podróżnych niż postanowienia ustawy są nieważne. W miejsce postanowień umowy mniej korzystnych dla podróżnego obowiązują przepisy ustawy.

## Kary pieniężne i przepisy karne

Prowadzenie działalności przez przedsiębiorców turystycznych zgodnie z ustawą zostało zabezpieczone w dwojaki sposób.

Po pierwsze, marszałek województwa jest uprawniony do nakładania w drodze decyzji administracyjnej na organizatorów turystyki oraz przedsiębiorców ułatwiających nabywanie powiązanych usług turystycznych kar pieniężnych w razie naruszania przez nich wskazanych w ustawie przepisów rozporządzeń nr 1177/2010 i nr 181/2011 dotyczących praw pasażerów podróżujących drogą morską i drogą wodną śródlądową, a także praw pasażerów w transporcie autobusowym i autokarowym. Górna granica tych kar to odpowiednio 50 000 zł oraz 30 000 zł.

Po drugie, ustawa przewiduje w przypadku niektórych naruszeń ustawy odpowiedzialność karną.

## Zaniżanie składki do UFG

Zaniżanie wysokości należnej składki w deklaracji składanej do UFG podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 3.

## Prowadzenie działalności bez wpisu w rejestrze lub objętej zakazem

W przypadku podmiotów, które prowadzą działalność w zakresie organizowania imprez turystycznych lub ułatwiania

nabywania powiązanych usług turystycznych bez wymaganego wpisu albo w przypadku działalności objętej zakazem, odpowiedzialności karnej (grzywna, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 3) podlegają osoby pełniące funkcję członka:

- 1) zarządu, rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej spółki prawa handlowego,
- 2) zarządu, rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej spółdzielni,
- 3) zarządu fundacji lub stowarzyszenia.

Tej samej karze podlega osoba, która prowadzi działalność gospodarczą w zakresie organizowania imprez turystycznych lub ułatwiania nabywania powiązanych usług turystycznych bez wymaganego wpisu albo w przypadku działalności objętej zakazem na własny rachunek lub wspólnie z innymi osobami, lub jest przedstawicielem lub pełnomocnikiem w prowadzeniu takiej działalności.

## Prowadzenie działalności bez uzyskania wymaganych zabezpieczeń finansowych

Prowadzenie działalności w zakresie organizowania imprez turystycznych lub jako przedsiębiorca ułatwiający nabywanie powiązanych usług turystycznych bez uzyskania zabezpieczenia finansowego na wypadek niewypłacalności, zgodnie z wymaganiami ustawy (gwarancja bankowa, gwarancja ubezpieczeniowa, umowa ubezpieczenia na rzecz podróżnych lub turystyczny rachunek powierniczy), jest zagrożone grzywną, karą ograniczenia wolności albo karą pozbawienia wolności do lat 3.

**Michał Kowalski**  
radca prawny  
[www.mkowalski.pl](http://www.mkowalski.pl)

<sup>1</sup> Zob. art. 2 pkt 2 ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. z 2017 r., poz. 683 z późn. zm.).



# Nowe rozporządzenie prospektowe

## Unia europejskich rynków kapitałowych

Katarzyna Jaroszyńska

14 czerwca 2017 r. Parlament Europejski i Rada (UE) wydały rozporządzenie 2017/1129 w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylecia dyrektywy 2003/71/WE (dalej jako: „rozporządzenie”).

Rozporządzenie zostało wydane w ramach wprowadzanej od 2015 r. polityki ujednolicenia rynków kapitałowych UE, jako element planu inwestycyjnego dla Europy. Zgodnie z założeniami w ramach planu mają być wdrażane kolejne instytucje służące unii rynków kapitałowych państw członkowskich, które polegają głównie na eliminacji barier dla inwestycji transgranicznych we Wspólnocie i obniżeniu kosztów pozyskiwania finansowania. Celem jest z jednej strony ułatwienie przedsiębiorstwom pozyskiwania finansowania z rynku, z drugiej zaś – zapewnienie inwestorom dodatkowych możliwości zainwestowania pieniędzy. Ułatwienie procesu pozyskania inwestorów ma służyć głównie małym i średnim przedsiębiorcom.

Kluczową rolę w unifikacji rynków kapitałowych UE spełnia harmonizacja przepisów regulujących obowiązki informacyjne spółek w ramach ofert publicznych papierów wartościowych lub dopuszczania papierów wartościowych do obrotu. Według założeń polityki unifikacyjnej uregulowany i odpowiednio nadzorowany proces przekazywania informacji przez emitentów zapewnia inwestorom poziom ochrony pozwalający na swobodne i jasne przeprowadzenie transakcji na poziomie zarówno krajowym, jak i transgranicznym. W efekcie przepisy rozporządzenia dążą do uproszczenia i kompleksowego uregulowania informacji na temat emitentów, które mają być przekazywane do publicznej wiadomości w ramach oferty publicznej.

Przepisy rozporządzenia uchylają z dniem 21 lipca 2019 r. dyrektywę 2003/71/WE (dalej jako: „dyrektywa”), stosowaną dotychczas i implementowaną do polskiego porządku prawnego w ustawie o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (dalej jako: „ustawa o ofercie”). Od wskazanej daty generalnego uchylecia dyrektywy przewidziano jednak wyjątki: część przepisów jest stosowana już od dnia 20 lipca 2017 r., część natomiast będzie stosowana od 21 lipca 2018 r.

### Rozszerzenie katalogu wyłączeń prospektowych

Od 21 lipca 2017 r. zmieniły się przede wszystkim zasady dotyczące wyłączeń od obowiązku sporządzenia, zatwierdzenia i publikowania prospektu emisyjnego w związku z dopuszczeniem akcji i innych papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym. Obowiązek publikacji prospektu emisyjnego został wyłączony przy dopuszczaniu do obrotu na rynku regulowanym przede wszystkim papierów wartościowych tożsamych z papierami wartościowymi dopuszczonymi już do obrotu na tym samym rynku regulowanym pod warunkiem, że stanowią one, w okresie 12 miesięcy, mniej niż 20% liczby papierów wartościowych dopuszczonych już do obrotu na tym samym rynku regulowanym.

Proponowane wyłączenia odnoszą się do stosunku liczby akcji, które mają zostać wprowadzone do obrotu, do liczby papierów wartościowych danego emitenta już dopuszczonych do obrotu. Wynika z tego, że wprowadzane zmiany będą miały głównie znaczenie dla emitentów dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, a nie dla tych,

którzy dopiero mają zamiar ubiegać się o dopuszczenie na tym samym rynku regulowanym.

Z bardziej istotnych zmian proponowane przepisy rozporządzenia pozwalają na dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym, na zasadzie wyjątku prospektowego, papierów wartościowych w liczbie stanowiącej 20% ogólnej liczby papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, które są tożsame w prawach z dotychczas dopuszczonymi papierami wartościowymi.

Do wejścia w życie rozporządzenia emitenci papierów wartościowych chętnie korzystali z wyjątku uregulowanego w ustawie o ofercie, który pozwalał na dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu 10% ogólnej liczby akcji będących przedmiotem obrotu na tym rynku (tożsamych z nimi w prawach), co wymagało (poza rejestracją akcji w Krajowym Rejestrze Papierów Wartościowych) złożenia stosownego wniosku do Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (dalej jako: „GPW”).

Sporządzenie i zatwierdzenie prospektu emisyjnego, szczególnie z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorców, jest procesem złożonym oraz wieloetapowym. W związku z powyższym należy pozytywnie ocenić rozszerzenie możliwości dopuszczenia do obrotu papierów wartościowych bez konieczności zatwierdzenia prospektu emisyjnego. W praktyce ma to duże znaczenie dla podmiotów notowanych zwłaszcza na rynku podstawowym GPW, gdzie wraz z pojedynczym wtórnym dopuszczeniem do obrotu istnieje obowiązek dopuszczenia wszystkich akcji tożsamych w prawach. Mogło to rodzić problemy dla tych emitentów, którzy w ofercie niepublicznej wyemitowali akcje w liczbie większej niż 10% ogólnej liczby akcji dopuszczonych do obrotu na tym rynku, posiadają akcje



na okaziciela powstałe wskutek konwersji akcji imiennych czy też, w ramach procesu następującego po IPO, nie ubiegali się o dopuszczenie do obrotu wszystkich akcji wyemitowanych przed IPO. Z uwagi na wymogi rynku podstawowego nie był możliwy podział procesu wtórnego dopuszczania do obrotu na etapy, co w praktyce powodowało, że nie można było skorzystać z wyjątku prospektowego i emitenci tacy byli zobowiązani do przygotowania i zatwierdzenia kolejnego prospektu emisyjnego. Dwukrotne zwiększenie liczby akcji, których dopuszczenie do obrotu jest możliwe na zasadzie wyjątku prospektowego, będzie dla tego typu emitentów bardzo dobrym rozwiązaniem w kontekście potencjalnego zwiększenia liczby akcji notowanych.

Stosowane od lipca 2017 r. przepisy rozporządzenia wprowadzają także zwolnienie z obowiązku publikacji prospektu dla akcji wynikających z zamiany lub wymiany innych papierów wartościowych lub z wykonania prawa przenoszonego przez inne papiery wartościowe, dla których nie trzeba, z pewnymi wyjątkami wskazanymi w rozporządzeniu, sporządzać i zatwierdzać prospektu, w przypadku gdy powstałe w ten sposób akcje są tej samej klasy co akcje dopuszczone już do obrotu na tym samym rynku regulowanym pod warunkiem, że powstałe akcje stanowią, w okresie 12 miesięcy, mniej niż 20% liczby akcji tej samej klasy dopuszczonych już do obrotu na tym samym rynku regulowanym.

W powyższym zakresie rozporządzenie przewiduje od razu pewne wyjątki od generalnego wymogu, by powstałe w ramach oferty publicznej akcje

stanowiły, w okresie 12 miesięcy, mniej niż 20% liczby akcji tej samej klasy dopuszczonych już do obrotu na tym samym rynku regulowanym. Wymóg ten nie jest stosowany m.in. w przypadku, gdy papiery wartościowe zapewniające dostęp do danych akcji wyemitowano przed dniem 20 lipca 2017 r., a także w przypadku, gdy prospekt sporządzono zgodnie z rozporządzeniem albo dyrektywą w ramach oferty publicznej lub dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym papierów wartościowych zapewniających dostęp do danych akcji.

Ostatni z istotnych przepisów rozporządzenia obowiązujących od 20 lipca 2017 r. dotyczy zwolnienia z obowiązku sporządzenia prospektu emisyjnego papierów wartościowych wynikających z zamiany lub wymiany innych papierów wartościowych, środków własnych lub zobowiązań kwalifikowalnych przez organ ds. restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w związku z wykonaniem określonych uprawnień tego organu, nadanych art. 53 ust. 2, art. 59 ust. 2 lub art. 63 ust. 1 lub 2 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE.

## Podwyższenie progu wartości oferty publicznej bez prospektu emisyjnego

Z kolei od 21 lipca 2018 r. w życie wchodzi przepisy rozporządzenia, zgodnie z którymi nie będzie wymagane sporządzenie prospektu emisyjnego do przeprowadzenia oferty publicznej papierów wartościowych o łącznej wartości

mniejszej niż 1 000 000 euro w okresie 12 miesięcy.

Co więcej, państwa członkowskie nie mogą nałożyć obowiązku sporządzenia prospektu na oferty publiczne papierów wartościowych o łącznej wartości mniejszej niż 1 000 000 euro. Mogą jednak w tych przypadkach nakładać na emitentów inne obowiązki informacyjne na poziomie krajowym w zakresie, w jakim takie obowiązki nie stanowią nieproporcjonalnego lub niepotrzebnego obciążenia.

Powyższa zmiana została już wprowadzona do polskiego porządku prawnego nowelizacją ustawy o ofercie z 1 marca 2018 r. Na mocy tej nowelizacji, obowiązującej od dnia 21 kwietnia 2018 r., ustawa o ofercie zwalnia emitentów z obowiązku udostępnienia do publicznej wiadomości prospektu emisyjnego w przypadku oferty publicznej, w wyniku której zakładane wpływy brutto emitenta lub sprzedającego na terytorium UE, liczone według ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży papierów wartościowych z dnia jej ustalenia, stanowią mniej niż 1 000 000 euro, liczone wraz z wpływami, które emitent lub sprzedający zamierzał uzyskać z tytułu takich ofert publicznych takich papierów wartościowych, dokonanych w okresie poprzednich 12 miesięcy.

W wyniku nowelizacji, w ślad za rozporządzeniem, do ustawy o ofercie dodano art. 7 ust. 8a, który przewiduje, że w przypadku oferty publicznej, w wyniku której zakładane wpływy brutto emitenta lub sprzedającego na terytorium UE, liczone według ich ceny emisyjnej lub ceny sprzedaży z dnia jej ustalenia, stanowią nie mniej niż 100 000 euro i mniej niż 1 000 000 euro i wraz z wpływami, które emitent lub sprzedający zamierzał uzyskać z tytułu takich ofert publicznych takich papierów wartościowych, dokonanych w okresie poprzednich 12 miesięcy, nie będą mniejsze niż 100 000 euro i będą mniejsze niż 1 000 000 euro, zamiast prospektu emisyjnego, emitent jest zobowiązany do udostępnienia dokumentu zawierającego co najmniej:

- podstawowe informacje o emitencie papieru wartościowego;
- warunki i zasady oferty, ze wskazaniem oferowanych papierów wartościowych;



- celach emisji, na które mają być przeznaczone środki uzyskane z emisji papieru wartościowego;
- istotnych czynnikach ryzyka; oraz
- oświadczenie emitenta o odpowiedzialności za informacje zawarte w tym dokumencie.

W dotychczas obowiązującym stanie prawnym zwolnienie z obowiązku publikacji prospektu emisyjnego dotyczyło papierów wartościowych o łącznej wartości mniejszej niż 100 000 euro. W praktyce oznacza to znaczne podwyższenie progu wartości oferty publicznej, której przeprowadzenie będzie możliwe z zastosowaniem wyłączenia obowiązku sporządzenia prospektu. Pomimo że polski ustawodawca zdecydował się na skorzystanie z możliwości nałożenia na emitentów dodatkowych obowiązków informacyjnych przy ofertach publicznych o wartości poniżej 1 000 000 euro i wprowadził obowiązek sporządzenia uproszczonego dokumentu informacyjnego dla ofert o wartości przewyższającej 100 000 euro, znowelizowane przepisy należy ocenić jako krok w stronę ułatwienia przeprowadzania na rynku ofert mniejszej wartości. Nie ma wątpliwości, że takie rozwiązania ułatwią pozyskiwanie kapitału z rynku w szczególności mniejszym emitentom, dla których wpływy do 1 000 000 euro pozyskane w wyniku emisji akcji mogą mieć duże znaczenie w rozwoju działalności. Na zniesieniu ograniczeń w dostępie do kapitału skorzystają także spółki, które są nowe na rynku, oraz startupy, często korzystające obecnie z crowdfundingu jako metody łatwiej dostępnej dla małych, innowacyjnych podmiotów niż oferty publiczne.

## Państwa członkowskie mogą zdecydować

Na uwagę zasługuje także art. 3 ust. 2 rozporządzenia, który przewiduje możliwość zniesienia przez państwo członkowskie obowiązku publikacji prospektu emisyjnego pod warunkiem, że wartość oferty w UE jest niższa od kwoty pieniężnej obliczonej w okresie 12 miesięcy, która nie przekracza 8 000 000 euro. Świadczy to o daleko idącej intencji UE do liberalizacji formalizmu ofert publicznych mniejszych emitentów. Jednocześnie

pozytywnie należy ocenić przedstawienie tak wysokiego progu wartości emisji jako propozycji dla państw członkowskich, a nie już obowiązku jego uwzględnienia. Wydaje się, że rynki poszczególnych państw członkowskich różnią się jeszcze na tyle, że wprowadzanie już dzisiaj jednego, tak wysokiego progu obowiązku informacyjnego przy ofertach publicznych dla wszystkich państw członkowskich byłoby rozwiązaniem zbyt daleko idącym.

W wiadomościach rynkowych pojawiały się w bieżącym roku informacje na temat rozważania przez UKNF podniesienia progu wartości emisji bez obowiązku sporządzenia prospektu emisyjnego do 5 000 000 euro. Wprowadzona w kwietniu nowelizacja ustawy o ofercie nie uwzględnia jednak jeszcze tak daleko idących zmian, w związku z czym pojawiające się doniesienia można interpretować jako plany czy rozważania polskiego organu nadzoru na przyszłość.

## Nie tylko zmniejszenie wymogów

Przepisy rozporządzenia odnoszą się także do formy i treści prospektów emisyjnych, choć aktualne brzmienie zawiera raczej ogólne wytyczne w tym zakresie. Wprowadzono natomiast uprawnienie dla Komisji UE do przyjęcia aktów delegowanych w celu uzupełnienia rozporządzeń dotyczących formatów prospektów.

Ułatwieniem dla emitentów, których papiery wartościowe są już dopuszczalne do obrotu, jest umożliwienie im sporządzania i publikowania w każdym roku obrotowym uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego, zawierającego informacje prawne, biznesowe, finansowe, księgowo oraz informacje na temat akcjonariatu, a także opis dotyczący emitenta w odniesieniu do danego roku obrotowego. Uniwersalny dokument rejestracyjny ma być przedkładany organowi nadzoru do zatwierdzenia, przy czym, gdy emitent uzyska zatwierdzenie uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego przez właściwy organ za dwa kolejne lata obrotowe, kolejne uniwersalne dokumenty rejestracyjne będzie

mógł składać właściwemu organowi bez uprzedniego zatwierdzenia (do czasu, gdy danego roku nie złoży uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego – w takiej sytuacji emitent traci przywilej składania dokumentu rejestracyjnego bez uprzedniego zatwierdzenia, a wszystkie kolejne uniwersalne dokumenty rejestracyjne muszą być przedkładane właściwemu organowi do zatwierdzenia). W momencie zatwierdzenia uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego emitent, przy założeniu spełnienia dodatkowych warunków wskazanych w nowych przepisach, będzie uznawany za emitenta dokonującego częstych emisji.

W związku z tym, że sporządzanie uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego ma umożliwić emitentowi zapewnienie aktualności informacji oraz sporządzenie prospektu w najbardziej dogodnym rynkowo momencie, treść uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego powinna być jednolita, niezależnie od tego, czy emitent będzie chciał go w przyszłości wykorzystać do celów dokonania oferty publicznych papierów wartościowych lub dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym udziałowych papierów wartościowych lub papierów wartościowych o charakterze nieudziałowym. Emitent, który uzyska zatwierdzenie uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego, będzie uznawany za dobrze znany KNF przez dwa kolejne lata. Dzięki temu emitent będzie mógł się zdecydować na ofertę publiczną papierów, gdy tylko warunki rynkowe staną się wystarczająco korzystne, poprzez dodanie jedynie do dokumentu rejestracyjnego dokumentu ofertowego i podsumowania. Powyższa procedura ma zachęcać emitentów dokonujących częstych emisji do sporządzania prospektu w formie zestawu dokumentów, co ma się przyczynić do obniżenia ponoszonych przez nich kosztów ewentualnych emisji, a także umożliwić im szybkie reagowanie na pojawiające się możliwości pozyskania kapitału z rynku i wykorzystania dobrej koniunktury rynkowej. Taka procedura może mieć szczególne znaczenie dla podmiotów notowanych z branży małych i średnich przedsiębiorstw, dla których przeprowadzenie sformalizowanego procesu emisji jest trudniejsze pod względem organizacyjnym.

Trzeba wskazać, że sporządzanie uniwersalnego dokumentu rejestracyjnego nie





będzie obowiązkowe. Co za tym idzie, emitenci będą mogli sami zdecydować, czy ich obecna sytuacja i poziom rozwoju spółki, ale także prognozowane warunki rynkowe, pozwalają na złożenie ewentualnych dalszych ofert publicznych papierów wartościowych spółki.

## Podsumowanie

Wprowadzane rozporządzeniem zmiany świadczą o nasilających się tendencjach do ujednoczenia reżimów prawnych rynków kapitałowych państw członkowskich UE. Bez wątpienia osiągnięcie względnie zunifikowanego rynku kapitałowego UE jest perspektywą

wieloletnią, jednak przy założeniu sukcesu prowadzonej polityki możemy się spodziewać wysokiego stopnia unifikacji zasad funkcjonowania rynków kapitałowych państw członkowskich. Skorzystają na tym zarówno emitenci, jak i inwestorzy – choć, ze względów bezpieczeństwa obrotu, procesy transakcyjne w sferze publicznej muszą być regulowane, racjonalizacja formalizmu transakcji ułatwi ich przeprowadzanie, na czym skorzystają szczególnie mniejsi, rozwijający się emitenci.

Warto również zwrócić uwagę, że na gruncie hierarchii aktów prawnych rozporządzenie, jako akt prawny wydany przez Parlament Europejski i Radę Unii Europejskiej, jest aktem wyższego

rzędu od ustawy o ofercie, toteż pożądane jest pilne dostosowanie przepisów ustawy o ofercie do brzmienia wszystkich obowiązujących przepisów rozporządzenia, co w praktyce może doprowadzić do uchylenia części przepisów ustawy o ofercie.

### Katarzyna Jaroszyńska

radca prawny, Senior Associate w kancelarii SSW Pragmatic Solutions, specjalizuje się w doradztwie na rzecz spółek publicznych, przygotowaniu i obsłudze procesów upubliczniania spółek, pierwszych i wtórnych ofertach publicznych i prowadzeniu transakcji na rynku publicznym

# Polski przedsiębiorca na rynku zamówień publicznych w Niemczech, cz. II

## Podstawowe informacje

Agnieszka Prusinowska-Rendon, Grzegorz Wicik

W pierwszej części opracowania poświęconego rynkowi zamówień publicznych w Niemczech przybliżyliśmy akty prawne regulujące problematykę zamówień publicznych<sup>1</sup>. Dla przypomnienia należy podkreślić, że w Niemczech prawo zamówień publicznych jest dosyć skomplikowane z uwagi na istnienie licznych aktów prawnych regulujących ten obszar. Stosuje się różne reguły w zależności od tego, czy zamówienie dotyczy robót budowlanych, dostaw, czy usług, oraz od jego wartości. Przedstawiliśmy także zasady publikacji ogłoszeń oraz udzieliliśmy wskazówek, jak wyszukiwać przetargi w Niemczech. Wiele uwagi poświęciliśmy elektronicznej ofercie, która stanowi najważniejszą zmianę ułatwiającą polskim przedsiębiorcom dostęp do niemieckiego rynku zamówień publicznych; wykonawcy będą mogli składać oferty pocztą elektroniczną lub za pomocą platformy elektronicznej. Obecnie przybliżyliśmy tryby udzielania zamówień oraz warunki stawiane przedsiębiorcom chcącym ubiegać się o zamówienia w Niemczech.

## Tryby udzielania zamówień

Zamówień powyżej progów unijnych udziela się w trybie procedury otwartej (*das offene Verfahren*), procedury ograniczonej (*das nicht offene Verfahren*), procedury negocjacyjnej z lub bez konkursu (*das Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb*), dialogu konkurencyjnego (*der wettbewerbliche Dialog*) oraz partnerstwa innowacyjnego (*die Innovationspartnerschaft*) (§ 119 ust. 1 GWB<sup>2</sup>). Natomiast do zamówień podprogowych stosuje się przetarg publiczny (*öffentliche Ausschreibung*) i przetarg ograniczony z lub bez konkursu (*beschränkten Ausschreibung mit und ohne Teilnahmewettbewerb*), procedurę negocjacyjną z konkursem, a także zamówienie z wolnej ręki (*freihändige Vergabe*), względnie procedurę negocjacyjną bez konkursu.

Podstawowymi trybami udzielania zamówień są **procedura otwarta** i **procedura ograniczona**. Zamawiający może

udzielić zamówienia w innych trybach tylko w przypadkach określonych w ustawie (§ 119 ust. 2 GWB). Poniżej progów pierwszeństwo przed innymi trybami ma co do zasady tylko przetarg publiczny (§ 3a ust. 1 VOB/A<sup>3</sup>, § 3 ust. 2 VOL/A<sup>4</sup>). Jedynie w przypadku federalnych zamówień podprogowych na dostawy i usługi prymat mają obie formy przetargu: publiczny i ograniczony (§ 8 ust. 2 UVgO<sup>5</sup>).

W procedurze otwartej (w przypadku zamówień podprogowych: w publicznym przetargu) zamówienia udziela się po publicznym zaproszeniu nieograniczonej liczby wykonawców do składania ofert (§ 119 ust. 3 GWB, § 3 ust. 1 VOB/A, § 9 ust. 1 UVgO, § 3 ust. 1 zd. 1 VOL/A). Podobnie więc jak w przypadku polskiego przetargu nieograniczonego, oferty mogą składać wszyscy zainteresowani wykonawcy.

Z kolei procedura ograniczona to tryb, w którym po publicznym zaproszeniu do składania wniosków o dopuszczenie



do udziału w postępowaniu zamawiający wybiera ograniczoną liczbę wykonawców, których zaprasza do składania ofert. Wybór wykonawców następuje na podstawie obiektywnych, transparentnych i niedyskryminacyjnych kryteriów kwalifikacji (§ 119 ust. 4 GWB). W ramach zamówień podprogowych w przetargu ograniczonym po publicznym ogłoszeniu (przetarg ograniczony z konkursem) lub skierowaniu indywidualnych zaproszeń (przetarg ograniczony bez konkursu) zamawiający zaprasza do składania ofert wyłącznie wybranych oferentów (§ 3 ust. 2 VOB/A, § 10 ust. 1 i § 11 ust. 1 UVgO, § 3 ust. 1 zd. 2 VOL/A).

W procedurze otwartej i ograniczonej (przetargu publicznym i ograniczonym) niedopuszczalne jest prowadzenie pomiędzy zamawiającym a wykonawcą negocjacji, w szczególności dotyczących zmian oferty. Zamawiający może żądać od wykonawców wyłącznie wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert lub dokumentów (§ 15 ust. 5 VgV, § 15 EU ust. 3 VOB/A, § 15 VOL/A). Wyjaśnienia mogą służyć jedynie usunięciu wątpliwości zamawiającego, natomiast nie powinny skutkować ani zmianą, ani uzupełnieniem oferty o treści, które w niej nie występują. Wyjątkowo podlega uzupełnieniu brakujące oznaczenie ceny w zakresie nieistotnych pozycji kalkulacji cenowej, jeśli ceny jednostkowe nie zmieniają ceny całkowitej lub miejsca w rankingu ofert oraz nie zakłóca to konkurencji (§ 57 ust. 1 nr 5 VgV, § 16 EU nr 3 VOB/A, § 16 nr VOB/A, § 41 ust. 3 zd. 2 UVgO, § 16 ust. 2 VOL/A). Ponadto w przypadku zamówień na roboty budowlane realizowanych w formule „zaprojektuj i wybuduj” dopuszcza się uzgadnianie niezbędnych technicznych zmian o niewielkim zakresie oraz wynikających stąd zmian ceny (§ 15 EU ust. 3 VOB/A, § 15 ust. 3 VOB/A).

W procedurze negocjacyjnej z konkursem zamawiający, po zaproszeniu nieograniczonej liczby wykonawców do złożenia wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, zaprasza wybranych wykonawców do składania ofert wstępnych, prowadzi z nimi negocjacje, a na koniec zaprasza do składania ofert ostatecznych (§ 17 ust. 1, 10 i 14 VgV, § 3b EU ust. 3 nr 1, 6 i 10 VOB/A, § 12 ust. 1 i 6 UVgO). Z kolei w procedurze negocjacyjnej bez konkursu zamawiający kieruje zaproszenie do składania ofert

wstępnych bezpośrednio do wybranych przez siebie wykonawców, prowadzi z nimi negocjacje, a na koniec zaprasza do składania ofert ostatecznych (§ 17 ust. 5, 10 i 14 VgV, § 3b EU ust. 3 nr 4, 6 i 10 VOB/A, § 12 ust. 2 i 6 UVgO). Przedmiotem negocjacji są oferty wstępne i wszystkie późniejsze oferty, z wyjątkiem ofert ostatecznych. Celem negocjacji jest ulepszenie treści złożonych ofert, tak aby były one dostosowane do potrzeb zamawiającego. Negocjacje mogą być prowadzone wokół całej treści ofert, z wyjątkiem minimalnych wymagań, które zamawiający wyłączył spod negocjacji. Przedmiotem negocjacji może być również cena.

W przypadku podprogowych zamówień na roboty budowlane zamiast procedury negocjacyjnej bez konkursu stosuje się tryb zamówienia z wolnej ręki, który jest całkowicie niesformalizowaną procedurą (§ 3 ust. 3 VOB/A). Tryb zamówienia z wolnej ręki stosuje się również przy udzielaniu lokalnych, podprogowych zamówień na dostawy lub usługi (§ 3 ust. 1 VOL/A).

## Kryteria kwalifikacji i podstawy wykluczenia

Zamówienie o wartości osiągającej europejskie progi kwotowe może być udzielone wyłącznie wykonawcy, który spełnia ustalone przez zamawiającego kryteria kwalifikacji (*Eignungskriterien*) i nie podlega wykluczeniu z postępowania (§ 122 ust. 1 GWB). Podobne zasady obowiązują w przypadku zamówień podprogowych na dostawy lub usługi udzielanych przez władze federalne (§ 31 ust. 1 UVgO).

Kryteria kwalifikacji mogą dotyczyć kwalifikacji lub uprawnień do prowadzenia określonej działalności zawodowej, zdolności ekonomicznej, finansowej, technicznej lub zawodowej (§ 122 ust. 2 GWB, § 31 ust. 2 UVgO).

Podstawy wykluczenia przewidziane w GWB odpowiadają podstawom wykluczenia wskazanym w dyrektywie 2014/24/UE<sup>6</sup>. Dzielią się one na obligatoryjne (§ 123 ust. 1 GWB)<sup>7</sup> i fakultatywne (§ 124 GWB)<sup>8</sup>. Jeżeli w stosunku do wykonawcy zachodzi jedna z obligatoryjnych

podstaw wykluczenia, zamawiający ma obowiązek wykluczyć wykonawcę. Natomiast w razie zaistnienia jednej z fakultatywnych podstaw wykluczenia zamawiający może, ale nie musi wykluczyć wykonawcy, nawet jeśli przewidział taką możliwość w dokumentacji zamówienia. Decyzja należy bowiem do uznania zamawiającego<sup>9</sup>. Decydując o wykluczeniu, zamawiający winien kierować się zasadą proporcjonalności, mając zwłaszcza na uwadze fakt, że drobne nieprawidłowości powinny jedynie w wyjątkowych okolicznościach prowadzić do wykluczenia wykonawcy<sup>10</sup>.

Dodatkowe, krajowe podstawy wykluczenia są przewidziane w § 21 ustawy o delegowaniu pracowników (*Arbeitnehmer-Entsendegesetz* – AEntG)<sup>11</sup>, § 98c ustawy o cudzoziemcach (*Aufenthaltsgesetz* – AufenthG)<sup>12</sup>, § 19 ustawy o płacy minimalnej (*Mindestlohngesetz* – MiLoG)<sup>13</sup> i § 21 ustawy o zwalczeniu nielegalnego zatrudnienia (*Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz* – SchwarzArbG)<sup>14</sup>. Generalnie podlega wykluczeniu wykonawca, jeśli on lub jego ustawowy przedstawiciel został prawomocnie skazany za określone wykroczenia, za które wymierzono karę pozbawienia wolności lub karę grzywny w ustalonej, minimalnej wysokości.

## Dokumenty

Zamawiający w celu weryfikacji spełnienia kryteriów kwalifikacji i braku podstaw wykluczenia żąda od wykonawców złożenia wraz z ofertą lub wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu dokumentów (oświadczeń własnych, informacji, zaświadczeń itp.), przy czym może poprzestać na wymaganiu dokumentów w formie oświadczeń własnych (§ 48 ust. 2 VgV, § 6b EU ust. 1 nr 2 VOB/A).

Lista innych niż oświadczenia własne dokumentów, jakich na potwierdzenie spełnienia kryteriów kwalifikacji może żądać zamawiający (§ 44–46 VgV, § 6a EU VOB/A), odpowiada katalogowi dokumentów wymienionych w art. 60 dyrektywy 2014/24/UE oraz w załączniku XII (należy do nich np. sprawozdanie finansowe, oświadczenie banku, wykaz wykonanych zamówień wraz z referencjami, wykaz personelu itp.), dlatego nie

ma potrzeby jej tutaj zamieszczać. Dokumenty te są dobrze znane wykonawcom ubiegającym się o zamówienia w Polsce.

Alternatywnie zamiast wymaganych dokumentów wykonawca może złożyć wraz z ofertą (procedura otwarta) lub wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu (procedura ograniczona lub procedura negocjacyjna) oświadczenie własne w formie jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia (*Einheitliche Europäische Eigenerklärung* – EEE). Służy ono jako tymczasowy dowód spełnienia kryteriów kwalifikacji i braku podstaw wykluczenia (§ 48 ust. 3 VgV, § 6b EU ust. 1 nr 2 VOB/A). Zamawiający nie może więc poprzestać na badaniu samego EEE, lecz powinien zweryfikować jego treść przy użyciu wymaganych dokumentów. Dlatego ma on obowiązek przed udzieleniem zamówienia wezwać wykonawcę, któremu zamierza udzielić zamówienia i który złożył EEE, do złożenia wymaganych dokumentów. Ponadto zamawiający może na każdym etapie postępowania wezwać wykonawcę, który skorzystał z EEE, do złożenia wszystkich lub niektórych dokumentów, jeżeli jest to niezbędne do zapewnienia odpowiedniego przebiegu postępowania (§ 50 ust. 2 VgV, § 6b EU ust. 2 nr 1 i 2 VOB/A).

## Prekwalifikacja przedsiębiorstw budowlanych

Wykonawca nie musi także składać wymaganych dokumentów, jeśli jest wpisany do urzędowego wykazu zatwierdzonych wykonawców lub posiada certyfikat wydany przez jednostkę certyfikującą. Wpis do urzędowego wykazu lub certyfikat stanowią podstawę domniemania spełnienia kryteriów kwalifikacji i braku podstaw wykluczenia objętych urzędowym wykazem lub certyfikacją.

W Niemczech funkcjonuje certyfikacja przedsiębiorstw budowlanych, zwana powszechnie prekwalifikacją VOB. Prowadzona jest bowiem w taki sposób, aby przygotować wykonawcę do realizacji inwestycji na podstawie przepisów VOB. Dla polskiego przedsiębiorcy z branży budowlanej rozważającego wejście na rynek niemiecki poddanie

się procesowi prekwalifikacji jest równoznaczne z „wpuszczeniem” go na ten rynek. Oprócz tego, że automatycznie staje się on wiarygodnym graczem na rynku niemieckim, zredukowane zostają do minimum formalności związane ze składaniem ofert przetargowych. Wystarczy bowiem – zamiast przedkładania wszystkich wymaganych dokumentów – wpisać do formularza oferty właściwy numer rejestru prekwalifikowanych wykonawców.

Prekwalifikacja, rozumiana jako proces badania zdolności podmiotowej potencjalnego wykonawcy, polega na przedłożeniu jednostce certyfikującej dokumentów, w tym oświadczeń własnych wykonawcy, potwierdzających spełnienie określonych regulaminem wymagań. Dokumenty te są oceniane w kategoriach kwalifikacji lub uprawnień do prowadzenia określonej działalności zawodowej, zdolności ekonomicznej, finansowej, technicznej lub zawodowej, a także braku podstaw do wykluczenia. Katalog dokumentów wymaganych do wpisu na listę prekwalifikowanych wykonawców jest sporządzony w ten sposób, by spełnić wymogi sformułowane w § 6a, 16, 6a UE VOB/A. W ramach prowadzonej prekwalifikacji ocenia się brak podstaw wykluczenia oraz spełnienie niektórych kryteriów kwalifikacji, takich jak zdolność kredytowa, ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności,

zrealizowane projekty, wysokość obrotów firmy, liczbę zatrudnionych pracowników, kwalifikacje personelu kierowniczego. Dlatego wpis na listę prekwalifikowanych wykonawców potwierdza spełnienie standardowych kryteriów kwalifikacji i o ile zamawiający nie określi tych kryteriów w inny sposób – może stanowić pośredni dowód spełnienia warunków udziału w postępowaniu. Zamawiający nie musi zatem sprawdzać spełnienia tych warunków na własną rękę.

Certyfikacja jest jednak dobrowolna dla wykonawcy, co oznacza, że również potencjalni wykonawcy nieposiadający certyfikatu mogą zostać zakwalifikowani do udziału w konkretnym postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

Zasady przeprowadzania prekwalifikacji VOB regulują wytyczne Federalnego Ministerstwa Środowiska, Ochrony Przyrody, Budownictwa i Bezpieczeństwa Jądrowego z dnia 23 września 2016 r. o prekwalifikacji przedsiębiorstw z sektora budowlanego (*Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit – Leitlinie für die Präqualifikation von Bauunternehmen*)<sup>15</sup>.

Wykonawca może samodzielnie wybrać jedną spośród pięciu akredytowanych jednostek certyfikujących, tj.: DQB – Deutsche Gesellschaft für Qualifizierung und Bewertung GmbH, DVGW CERT GmbH,





W kolejnej części składanego wniosku wykonawca oświadcza, że nie otwarto w stosunku do niego postępowania upadłościowego i że nie znajduje się on w likwidacji. Zaświadcza również, iż jego personel kierowniczy nie popełnił żadnych poważnych wykroczeń czy naruszeń prawa, na podstawie przywołanego przykładowego katalogu czynów karalnych<sup>18</sup>. Następnie wykonawca oświadcza, że przedsiębiorstwo nie jest wpisane do rejestru przedsiębiorców, którzy dopuścili się przestępstwa korupcyjnego, oraz że nie zalega z płaceniem podatków i składek na ubezpieczenie społeczne.

Problematycznym wymogiem okazuje się być złożenie oświadczenia o płaceniu minimalnych stawek godzinowych zgodnie z niemiecką ustawą MiLoG. Legalność żądania przez zamawiającego takiego potwierdzenia jest podważana w kontekście przestrzegania prawa do swobody świadczenia usług oraz swobody przepływu towarów, a w konsekwencji swobody kształtowania ceny ofertowej i jej poszczególnych składników. Niektórzy wykonawcy odmawiają podpisania rzeczoności oświadczenia, narażając się tym samym na ryzyko wykluczenia z postępowania przetargowego.

Dalszy blok oświadczeń to kwestie związane z podwykonawcami. Wykonawca potwierdza, iż jego podwykonawcy są prekwalfikowani bądź mogą oświadczyć spełnienie wymogów kwalifikacyjnych. Wykonawca zobowiązuje się również do informowania zamawiającego o zamiarze zlecenia robót podwykonawcy.

Dwa ostatnie oświadczenia – z kategorii tzw. oświadczeń ogólnych – dotyczą braku naruszeń przepisów SchwarzArbG oraz przestrzegania przepisów AEntG.

Kolejną część wniosku stanowią odrębne oświadczenia składane na formularzach jednostki certyfikującej. Obejmują one dane dotyczące:

- 1) wpisu do rejestru handlowego;
- 2) obrotu przedsiębiorstwa za trzy ostatnie lata zatwierdzonego przez biegłego rewidenta;
- 3) podziału szacowanych udziałów w obrotach w odniesieniu do obrotu całkowitego świadczenia budowlanego;

Pöyry Deutschland GmbH, VMC Präqualifikation GmbH, Zertifizierung Bau GmbH (szczegółowe informacje dostępne na stronie [www.pq-verein.de](http://www.pq-verein.de)).

Nadzór nad działalnością powyższych jednostek prowadzi Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. (Stowarzyszenie Wstępnej Kwalifikacji Przedsiębiorstw Budowlanych). Na decyzję przy wyborze podmiotu certyfikującego może mieć wpływ np. wysokość kosztów certyfikacji kształtujących się na poziomie 400–450 euro rocznie za procedurę prekwalfikacyjną plus ok. 80 euro za każdą kategorię budowlaną poddaną certyfikacji.

## Wniosek o wpis na listę prekwalfikowanych wykonawców

Procedura certyfikacji zostaje uruchomiona w chwili złożenia wniosku o wpis na listę wykonawców prekwalfikowanych, którego wzór jest dostępny na stronach internetowych jednostek certyfikujących. Trwa ona kilka miesięcy, w zależności od liczby kategorii wybranych do certyfikacji. Przeglądając listę dokumentów, jakie należy przedłożyć jednostce certyfikującej celem uzyskania wpisu do rejestru (tzw. *PQ-Liste*),

można dojść do wniosku, że w dużym stopniu pokrywają się one ze zwyczajowo żądanymi dokumentami w typowych procedurach przetargowych. Na uwagę zasługuje fakt, że w wielu pozycjach wymagane są nie dokumenty, a jedynie oświadczenia własne wykonawcy składane na formularzach jednostki certyfikującej. Istotny z perspektywy polskiego przedsiębiorcy jest obowiązek wypełnienia wszystkich formularzy w języku niemieckim. Szczególnie uciążliwe okazuje się być uzupełnienie szczegółowych danych dotyczących zrealizowanych inwestycji budowlanych na formularzach jednostek certyfikujących, ponieważ po zakończeniu tej czynności muszą one zostać podpisane przez polskich zamawiających. Jako że praktyki certyfikacyjne nie są znane w Polsce, proces uzyskania podpisów potwierdzających należyte wykonanie robót bywa długotrwały. Z praktycznego punktu widzenia zaleca się rozpoczęcie certyfikacji przygotowaniem powyższych formularzy.

Zanim jednak wykonawca przystąpi do gromadzenia dokumentów, musi zaznaczyć odpowiednie branże/zakresy, w których chce być prekwalfikowany<sup>16</sup>. Dopiero szczegółowe doprecyzowanie obszarów poddanych certyfikacji pozwoli na określenie, jakie referencje<sup>17</sup> będzie zobowiązany przedłożyć jednostce certyfikującej.



- 4) zatrudnionego personelu;
- 5) referencji potwierdzających wykonanie roboty (zredagowanych na formularzach jednostki certyfikującej).

## Spełnienie wymogu złożenia dokumentów niewystawianych w krajach rodzimych

Dokumenty i oświadczenia, o których mowa przy okazji analizy wstępnej kwalifikacji wykonawców, nie powinny przysparzać większych problemów niemieckim wykonawcom. Dopiero próby uzyskania wpisu na listę prekwalfikowanych wykonawców podjęte przez przedsiębiorców zagranicznych mogą doprowadzić do ujawnienia trudności wynikających z faktu, że niektóre z wymienionych rejestrów nie mają swoich odpowiedników w krajach rodzimych.

Potwierdzenie zdolności podmiotu przez przedłożenie standardowo wymaganych przez niemieckich zamawiających dokumentów, jak np. potwierdzenia rejestracji w urzędzie ds. gospodarczych (Gewerbeanmeldung), zaświadczenia o braku zastrzeżeń z kasy chorych (Krankenkasse), Branżowego Towarzystwa Ubezpieczeniowego (Berufsgenossenschaft), Niemieckiej Kasy Urlopowej dla Branży Budowlanej lub kasy socjalnej, do której oferent przynależy na podstawie ogólnych postanowień układów zbiorowych pracy (SOKA-Bau oder der Sozialkasse, der Bieter Kraft allgemeiner Tarifbestimmungen angehört), czy zaświadczenia o zwolnieniu zleceniodawcy z obowiązku pobierania podatku od usług budowlanych (*Freistellungsbescheinigung*), nasuwa wiele wątpliwości. Można się zastanawiać, czy zagraniczny wykonawca jest w ogóle w stanie odpowiedzieć krajowym równoważnikiem na którykolwiek z powyższych dokumentów.

Konsultacja zagadnienia z niemieckimi prawnikami i zamawiającymi prowadzi do wniosku, że można w takich sytuacjach procedować dwutorowo. Z jednej strony zaleca się zwracać się każdorazowo do zamawiającego/podmiotu certyfikującego z pytaniem, jaki dokument powinien być przedłożony

w przypadku braku odpowiednika, i wówczas postępować zgodnie z jego wytycznymi. Zdecydowanie sprawdza się to przy certyfikacji. Praktyka ta może okazać się jednakże uciążliwa dla zagranicznych wykonawców składających oferty bez uprzedniej prekwalfikacji. Mało jest bowiem czasu na uzyskanie wyjaśnień, ewentualne wystąpienie do organu o wskazany dokument i złożenie dokumentu wraz z tłumaczeniem. Alternatywę może stanowić złożenie oświadczeń własnych wykonawcy. I tak np. w przypadku budowlanej kasy urlopowej SOKA-Bau wymagane jest przedłożenie potwierdzenia rejestracji w kasie urlopowej. Dokument ten wystawiany jest jednak tylko dla przedsiębiorców już działających na terenie Niemiec. Nie jest zatem możliwe uzyskanie zaświadczenia w przypadku podmiotu zagranicznego, który działalności w Niemczech jeszcze nie podjął, a jedynie składa ofertę z kraju rodzimego na bazie dokumentów krajowych. W tym przypadku należy przedłożyć oświadczenie przywołujące równoważne funkcjonalnie urzędy i instytucje w Polsce, porównać ich zakresy przedmiotowe, załączyć wystawiane przez nie zaświadczenia i tym samym potwierdzić spełnienie wymogu. Procedurę tę można zastosować w przypadku pozostałych dokumentów niewystawianych w krajach rodzimych. Natomiast w sytuacji braku analogicznych podmiotów należy przekazać jednostce certyfikującej czy zamawiającemu informację o bezprzedmiotowości obowiązku i – po uzyskaniu akceptacji – kontynuować proces certyfikacji czy ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego.

## Wynik prekwalfikacji i jej funkcjonalność

Podjęte trudy prekwalfikacji i ich pomyslny wynik skutkują otrzymaniem certyfikatu i wpisem na listę wykonawców prekwalfikowanych. Otrzymany numer rejestrowy zastępuje wiele powtarzających się dokumentów składanych w każdym przetargu publicznym. Jest to instrument przyspieszający i ułatwiający sprawdzanie dokumentów formalnoprawnych oraz weryfikacji potencjału i kwalifikacji wykonawcy. Uzyskany certyfikat ważny jest jeden rok, a następnie istnieje możliwość przedłużenia

ważności, co wiąże się z dużo mniejszym nakładem pracy.

Dodatkowo podmiot certyfikowany cieszy się większym zaufaniem w środowisku branżowym. Wykonawca umieszczony zostaje bowiem w ogólnodostępnych rejestrach podmiotów certyfikowanych, co wzmacnia gwarancję solidności w relacjach z partnerami handlowymi.

Brak rejestracji w systemie, o którym tu mowa, nie jest jednak jednoznaczny z brakiem możliwości uczestniczenia w przetargach. Alternatywnie dopuszcza się możliwość złożenia przez wykonawcę własnego oświadczenia o treści wskazanej przez zamawiającego, stanowiącego załącznik do oferty, oraz przedłożenia dokumentów określonych w ogłoszeniu o zamówieniu. Nie zaleca się jednak stosowania tego rozwiązania, bo samo przygotowanie odpowiedników niemieckich dokumentów, ich sprawdzenie i uzasadnienie może zająć dużo czasu, którego na pewno zabraknie przy przygotowaniu oferty przetargowej.

## Podsumowanie

Harmonizacja krajowych przepisów z zakresu zamówień publicznych na poziomie Unii Europejskiej stanowi duże uproszczenie dla przedsiębiorców decydujących się na działanie na rynkach zagranicznych. Stosowane w Niemczech tryby udzielania zamówień oraz sposób przeprowadzania kwalifikacji podmiotowej nie różnią się istotnie od polskich rozwiązań. Aby zostać zakwalifikowanym do przetargu, należy zasadniczo spełnić warunki przewidziane w unijnych dyrektywach zamówieniowych.

Odmiernym rozwiązaniem praktykowanym na rynku niemieckim w sektorze budowlanym jest prowadzenie rejestru wykonawców prekwalfikowanych. Uzyskanie certyfikacji pozwala na znaczne zredukowanie rozbudowanej biurokracji towarzyszącej każdej procedurze przetargowej. Złożenie oferty zostaje bowiem ograniczone do przedłożenia oferty cenowej oraz podania numeru z listy prekwalfikowanych wykonawców. O ile same procedury prekwalfikacyjne mogą być długotrwałym i skomplikowanym procesem – w szczególności





w przypadku małych i średnich przedsiębiorców zagranicznych, o tyle pozytywny wynik ukończenia certyfikacji otwiera drogę do płynnego i zoptymalizowanego udziału w niemieckich zamówieniach publicznych.

**Agnieszka Prusinowska-Rendon**  
prawnik, doradca  
w zakresie niemieckich zamówień  
publicznych w BBLegal

**Grzegorz Wick**  
radca prawny

<sup>1</sup> Artykuł stanowi drugą część obszerniejszego opracowania (część pierwszą zamieszczono w poprzednim numerze Biuletynu Euro Info).

<sup>2</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) – Teil 4 in der Fassung des Gesetzes zur Modernisierung des

Vergaberechts (Vergaberechtsmodernisierungsgesetz – VergRModG) vom 17. Februar 2015, BGBl I vom 23.02.2016, s. 203, dalej jako: GWB.

<sup>3</sup> Die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil A – VOB/A vom 31.07.2009 (BANz AT 19.01.2016 B3), dalej jako: VOB/A.

<sup>4</sup> Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen Teil A – VOL/A (BANz Nr 196a 29.12.2009), dalej jako: VOL/A.

<sup>5</sup> Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU Schwellenwerte in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Februar 2017 (BANz AT 07.02.2017 B1), dalej jako: UVgO.

<sup>6</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylająca dyrektywę 2004/18/WE (Dz.Urz. UE L 94 z 28.3.2014, s. 65 ze zm.), dalej jako: dyrektywa 2014/24/UE.

<sup>7</sup> Skazanie za przestępstwa wymienione w § 123 ust. 1 GWB lub zaleganie z opłacaniem podatków lub składek na ubezpieczenie społeczne.

<sup>8</sup> Naruszenie przepisów z zakresu ochrony środowiska, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych; upadłość lub likwidacja; poważne wykroczenie zawodowe, które podaje w wątpliwość wiarygodność wykonawcy; zmowa przetargowa; nieusuwalny konflikt interesów; wcześniejszy udział w przygotowaniu postępowania; znaczące lub uporczywe niedociągnięcia w wykonaniu wcześniejszego zamówienia publicznego; poważne wprowadzenie w błąd przy przekazywaniu informacji dotyczących kryteriów kwalifikacji lub podstaw wykluczenia.

<sup>9</sup> Zob. uzasadnienie do Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts vom 17. Februar 2016, BGBl I vom 23.02.2016, druk BT-Drs. 18/6281.

<sup>10</sup> Por. motyw 101 dyrektywy 2014/24/UE.

<sup>11</sup> Arbeitnehmer-Entsendegesetz vom 20.04.2009 (BGBl. I S. 2739), dalej jako: AentG.

<sup>12</sup> Gesetz über den Aufenthalt, die Erwerbstätigkeit und die Integration von Ausländern im Bundesgebiet vom 30. Juli 2004 (BGBl. I S. 1950).

<sup>13</sup> Gesetz zur Regelung eines allgemeinen Mindestlohns vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), dalej jako: MiLoG.

<sup>14</sup> Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung vom 23.07.2004 (BGBl. 2017 I S. 2739), dalej jako: SchwarzArbG.

<sup>15</sup> Leitlinie des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit für die Durchführung eines Präqualifizierungsverfahrens vom 23.09.2016 (BANz AT 28.10.2016 B7) – Wytyczne Ministerstwa Środowiska, Ochrony Przyrody i Bezpieczeństwa Reaktorów Atomowych dotyczące przekwalifikacji przedsiębiorstw z sektora budowlanego z dnia 23.09.2016 r. (Monitor Federalny AT 28.10.2016 B7).

<sup>16</sup> Przykładowe kategorie: budownictwo kubaturowe, inżynieryjne, drogowe; a następnie podkategorie: roboty betonowe, zbrojeniowe, ziemne, elektryczne, sanitarne etc.

<sup>17</sup> Dokument potwierdzający należyte wykonanie robót.

<sup>18</sup> Np.: zakaz wykonywania pracy, zakaz prowadzenia działalności gospodarczej, prawomocny wyrok w ciągu ostatnich 2 lat za korupcję, pranie pieniędzy, fałszowanie dokumentów, oszustwo, kradzież etc.

# Transgraniczne przeniesienie polskiej spółki w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego

## Wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE

Radosław Pilarski

Wraz z otwarciem granic, w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, dla polskich przedsiębiorców pojawiły się nowe możliwości ekspansji na zagraniczne rynki. Prócz eksportu swoich usług, coraz większa liczba przedsiębiorców decyduje się na przeniesienie biznesów za granicę. Anglia, Czechy, Słowacja czy Węgry zachęcają Polaków korzystnymi warunkami opłat składek i podatków, a także uproszczoną biurokracją. Jak w praktyce wygląda kwestia przeniesienia siedziby polskiej spółki za granicę? Czy przeniesienie statutowej siedziby spółki za granicę wymaga jej likwidacji w Polsce?

W centrum zainteresowania polskich przedsiębiorców jest przede wszystkim przeniesienie statutowej siedziby spółki prawa handlowego zarejestrowanej w Polsce do innego kraju przy

jednoczesnym zachowaniu osobowości prawnej oraz wszystkich praw i obowiązków spółki działającej wcześniej w Polsce. Przy takim transgranicznym przeniesieniu spółka zostaje wykreślona z polskiego KRS i zarejestrowana w zagranicznym rejestrze przedsiębiorców, zachowując przy tym swoje prawa i obowiązki. Chodzi głównie o przeniesienie ruchomości i nieruchomości, przejście wszystkich umów oraz praw własności intelektualnej.

### Przesłanki przeniesienia siedziby spółki handlowej

Według Kodeksu spółek handlowych przekształcenie transgraniczne jest możliwe dla spółek jawnych, partnerskich,

komandytowych, komandytowo-akcyjnych, z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółek akcyjnych. Zmiana siedziby polskiej spółki prawa handlowego do swojej skuteczności wymaga uchwały wspólników (spółki osobowe i spółka z o.o.) bądź walnego zgromadzenia (spółka akcyjna) o przeniesieniu siedziby spółki za granicę. Uchwała taka wymaga, co do zasady, większości dwóch trzecich głosów (art. 246 § 1 k.s.h.). Jednocześnie umowa spółki może przewidywać surowsze warunki podjęcia takiej uchwały, tzn. może wprowadzić wyższy próg większości głosów, np. 3/4 bądź 4/5, aż do jednomyślności oraz ustalenia odpowiedniego kworum. Transgraniczne przeniesienie siedziby spółki oznacza, że za granicą zostanie utworzona nowa spółka, wyposażona w majątek polskiej spółki. Jednocześnie byt prawny tej spółki w Polsce ulegnie zakończeniu.





Uchwała o przeniesieniu siedziby spółki za granicę musi być zaprotokołowana przez notariusza.

## Zmiana siedziby spółki handlowej w systemie prawnym

Przynależność Polski do UE pozwala przedsiębiorcom korzystać z różnego rodzaju ułatwień i udogodnień, jakie przewiduje statut wspólnoty. Zgodnie z art. 49 w związku z art. 54 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej<sup>1</sup> (dalej: TFUE) państwa członkowie korzystają ze swobody przedsiębiorczości oraz swobody przepływu osób, kapitału i usług obowiązujących na całym terenie Unii. Co do zasady każdy przedsiębiorca ma prawo do przenoszenia swojej działalności w ramach terytorium całego rynku unijnego. Mówi o tym wprost art. 19 ustawy z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe<sup>2</sup>. Zgodnie z powyższym przepisem z chwilą przeniesienia siedziby do innego państwa osoba prawna podlega prawu tego państwa. Przy czym osobowość prawna uzyskana w państwie dotychczasowej siedziby jest zachowana, jeżeli przewiduje to prawo każdego z zainteresowanych państw. Przeniesienie siedziby w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie prowadzi do utraty osobowości prawnej. Kwestia ta została potwierdzona wyrokiem TSUE z dnia 25 października 2017 r.:<sup>3</sup> „przeniesienie statutowej siedziby spółki do innego państwa członkowskiego w celu przekształcenia tej spółki w podmiot podlegający prawu tego państwa jest możliwe i to nawet bez konieczności przeniesienia rzeczywistej siedziby spółki”.

Sam proces przeniesienia siedziby spółki handlowej nie został szczegółowo opisany w żadnym powszechnie obowiązującym akcie prawa regulującym funkcjonowanie spółek handlowych. Przepisy art. 270 oraz art. 459 pkt 2) ustawy z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych<sup>4</sup> stwierdzają jedynie, że podjęcie przez wspólników lub walne zgromadzenie uchwały o przeniesieniu siedziby spółki za granicę powoduje rozwiązanie spółki.

## Zmiana siedziby spółki handlowej w praktyce

Przeniesienie siedziby polskiej spółki do innego państwa UE w praktyce dotychczas było mocno problematyczne. Podjęcie przez wspólników spółki z o.o. lub walne zgromadzenie spółki akcyjnej uchwały o przeniesieniu spółki za granicę skutkowało rozwiązaniem spółki i koniecznością przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego. Przedsiębiorca musiał więc przeprowadzić taki sam proces jak przy zwykłej likwidacji polskiej spółki. Zarząd musiał zakończyć bieżące interesy spółki, wypełnić zobowiązania, ściągnąć wierzytelności, następnie upłynnić majątek spółki i zaspokoić lub zabezpieczyć wierzycieli. Proces kończyło złożenie sprawozdania finansowego z opisanych czynności. Jednocześnie księgi i dokumenty rozwiązanej spółki powinny zostać oddane na przechowanie osobie wskazanej w umowie bądź statucie spółki lub uchwale wspólników bądź walnego zgromadzenia, natomiast w braku takiego wskazania przechowawcę wyznacza sąd. Sąd gospodarczy nie uwzględniał wniosków o wykreślenie spółki z KRS na podstawie uchwały o przeniesieniu siedziby spółki za granicę, jeżeli wnioskodawca nie udowodnił przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego. Co istotne dla przedsiębiorców, przepisy art. 24 ust. 5 pkt 3 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych<sup>5</sup>, przy likwidacji spółki nakładają na wspólników obowiązek podatkowy. Wspólnicy, którzy są osobami fizycznymi, są zobowiązani zapłacić podatek w wysokości 19% wartości uzyskanych dochodów z tytułu udziału w zysku spółki. Oznaczało to brak możliwości prostego i szybkiego przeniesienia polskiej spółki kapitałowej prawa handlowego za granicę. Proces ten był czasochłonny, łączył się ze znaczącymi nakładami finansowymi, a także był obłożony wieloma przeszkodami i ograniczeniami prawnymi związanymi z likwidacją spółki.

Sytuację diametralnie zmienił wspomniany wyrok TSUE z dnia 25 października 2017 r. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej stwierdził, że regulacja Kodeksu spółek handlowych uzależniająca przeniesienie siedziby polskiej spółki z o.o. do innego państwa UE

Transgraniczne przeniesienie siedziby spółki oznacza, że za granicą zostanie utworzona nowa spółka, wyposażona w majątek polskiej spółki

od przeprowadzenia likwidacji w Polsce jest niezgodne z unijną zasadą swobody przedsiębiorczości. Polska przystępując do Unii Europejskiej, przyjęła prawo, zgodnie z którym normy unijne mają pierwszeństwo przed krajowymi. W teorii oznacza to, że od 25 października 2017 r. polskie sądy gospodarcze zajmujące się rozpoznawaniem wniosków o przeniesienie siedziby polskiej spółki za granicę w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie mogą odmówić przeniesienia spółki ze względu na brak przeprowadzenia likwidacji spółki.

## Stanowisko Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej wobec polskiego prawodawcy

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w przeważającej większości orzeczeń jednoznacznie wskazywał, że swoboda gospodarcza na terenie wspólnoty obejmuje uprawnienia spółek utworzonych zgodnie z prawem państwa członkowskiego do przekształcania się w spółki prawa innego państwa członkowskiego. Jest to możliwe pod warunkiem spełnienia przez te spółki wszystkich przesłanek określonych w systemie prawnym obcego państwa członkowskiego. W związku z błędną praktyką polskich sądów wobec opisywanej zasady Sąd Najwyższy wystosował do Trybunału Sprawiedliwości UE pytania prejudycjalne dotyczące zasad przenoszenia statutowej siedziby spółki w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Pytania prejudycjalne SN dotyczyły sprawy wszczętej przez Polbud-Wykonawstwo sp. z o.o., w likwidacji. Zgromadzenie wspólników spółki podjęło uchwałę o przeniesieniu statutowej siedziby spółki do Luksemburga, chcąc



Z chwilą przeniesienia siedziby do innego państwa osoba prawna podlega prawu tego państwa

poddać spółkę prawu luksemburskiemu. Wraz ze zmianą siedziby zgromadzenie wspólników zmieniło nazwę spółki na Consoil Geotechnik. Zarząd Polbud-Wykonawstwo złożył wniosek o wykreślenie spółki z KRS. Sąd rejestrowy rozpoznający wniosek wezwał spółkę do przedłożenia uchwały zgromadzenia wspólników wskazującej przechowawcę ksiąg i dokumentów rozwiązanej spółki, sprawozdań finansowych podpisanych przez likwidatora, osobę, której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych, a także uchwały zgromadzenia wspólników w przedmiocie zatwierdzenia sprawozdania likwidacyjnego. Spółka Polbud-Wykonawstwo wskazała, że w jej ocenie wezwanie sądu jest nieuzasadnione. Swoje stanowisko argumentowała tym, że spółka nie uległa rozwiązaniu ani też nie dokonano podziału jej majątku pomiędzy wspólników, natomiast przyczyną złożenia wniosku o wykreślenie z rejestru jest przeniesienie siedziby za granicę. Sąd rejestrowy oddalił wniosek o wykreślenie spółki. Kolejny sąd rejonowy oddalił skargę spółki, zaś sąd okręgowy oddalił apelację. W konsekwencji działań sądów powszechnych spółka złożyła skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego, który następnie zadał pytania prejudycjalne Trybunałowi Sprawiedliwości UE.

Sąd Najwyższy w swoich pytaniach skierowanych do TSUE poruszył następujące kwestie:

- 1) W pierwszym pytaniu Sąd prosił o wyjaśnienie, czy wynikająca z art. 49 i 54 TFUE zasada swobody przedsiębiorczości sprzeciwia się przepisom krajowym, które uzależniają wykreślenie spółki z rejestru od jej rozwiązania poprzez przeprowadzenie likwidacji, jeżeli spółka planuje przenieść swoją siedzibę do innego państwa EOG i tam kontynuować swoją działalność.
- 2) W drugim pytaniu SN prosił o stwierdzenie, czy obowiązek przeprowadzenia likwidacji spółki, która poprzedza jej rozwiązanie następujące z chwilą

wykreślenia z rejestru, stanowi środek adekwatny, konieczny i proporcjonalny do ochrony interesu publicznego w postaci ochrony wierzycieli, wspólników mniejszościowych i pracowników spółki migrującej.

- 3) Trzecie pytanie dotyczyło tego, czy unijną zasadę swobody przedsiębiorczości należy wyklądać w ten sposób, że ograniczenie swobody przedsiębiorczości dotyczy takiej sytuacji, w której spółka, w celu przekształcenia w spółkę innego państwa członkowskiego, przenosi do niego siedzibę statutową, nie zmieniając siedziby głównego przedsiębiorstwa, które pozostaje w państwie utworzenia.

W odpowiedzi na wystosowane pytania prejudycjalne TSUE orzekł, że art. 49 i 54 TFUE należy interpretować w ten sposób, że swoboda przedsiębiorczości ma zastosowanie do przeniesienia statutowej siedziby spółki utworzonej na mocy prawa jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego w celu przekształcenia jej w spółkę prawa tego innego państwa członkowskiego, w zgodzie z warunkami ustanowionymi w ustawodawstwie tego ostatniego państwa. Powyższe ma zastosowanie także w sytuacji, kiedy przeniesieniu nie towarzyszy przeniesienie miejsca rzeczywistej siedziby spółki. Co więcej, art. 49 i 54 TFUE stoją na przeszkodzie przepisom państwa członkowskiego, które uzależniają przeniesienie statutowej siedziby spółki utworzonej na podstawie prawa jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego od przeprowadzenia likwidacji spółki.

Trybunał Sprawiedliwości zaznaczył, że wprawdzie ograniczenia swobody przedsiębiorczości mogą być uzasadnione nadrzędnymi względami interesu publicznego danego państwa, jednakże ograniczenie to winno być środkiem odpowiednim dla zagwarantowania realizacji danego celu i nie wykraczać poza to, co konieczne dla jego osiągnięcia. Ogólny obowiązek, wynikający z przepisów Kodeksu spółek handlowych, przeprowadzenia likwidacji bez względu na rzeczywiste ryzyko naruszenia interesów wierzycieli, wspólników mniejszościowych i pracowników, wprowadzony został bez możliwości wyboru mniej restrykcyjnych środków mogących

chronić te interesy. Mając to na uwadze, Trybunał uznał, że obowiązek przeprowadzenia likwidacji ustanowiony przez przepisy krajowe wykracza poza to, co jest niezbędne dla ochrony interesu publicznego.

Kolejno TSUE odniósł się do polskiej regulacji mającej zwalczać praktyki stanowiące nadużycie. Zdaniem Trybunału sama okoliczność, że spółka przenosi swą siedzibę z jednego państwa członkowskiego do drugiego, nie może uzasadniać ogólnego domniemania nadużycia i usprawiedliwiać przeszkody w wykonywaniu jednej ze swobód podstawowych zagwarantowanych przez traktat – swobody przedsiębiorczości. W konsekwencji TSUE stwierdził, że ogólny obowiązek przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego, który jest równoznaczny z przyjęciem ogólnego domniemania istnienia nadużycia, należy uznać za niepoprawny i nieproporcjonalny.

## Znaczenie wyroku TSUE dla polskich przedsiębiorców

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE z dnia 25 października 2017 r. ma ogromne znaczenie dla polskich przedsiębiorców, którzy chcieliby przenieść siedzibę statutową swojej spółki do innego państwa w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Trybunał Sprawiedliwości UE stwierdził, iż zasady ustanowione przez Unię Europejską są nadrzędne wobec polskiego systemu prawnego. Należy przy tym wskazać, że orzeczenie Trybunału jedynie potwierdza art. 91 ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.<sup>6</sup>, który jasno wskazuje, że jeżeli wynika to z ratyfikowanej przez Polskę umowy konstytuowanej przez Polskę umowy konstytuowanej przez Polskę prawo stanowione przez organizację międzynarodową jest stosowane bezpośrednio, mając pierwszeństwo w przypadku kolizji z ustawami krajowymi. Prawo unijne usytuowane jest w polskim systemie prawnym powyżej ustaw krajowych.

Zasada swobody przedsiębiorczości jednoznacznie sprzeciwia się nakładaniu na spółki przenoszące swoją siedzibę do innego państwa wspólnoty obowiązku przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego. Biorąc pod uwagę



omawiany wyrok Trybunału, polskie sądy rejestrowe są obowiązane w sprawach dotyczących przeniesienia siedziby spółki za granicę wykreślać taką spółkę z rejestru KRS, bez wymogu przeprowadzenia likwidacji. Dzięki temu taka spółka zachowa swój byt prawny, co pozwoli jej na kontynuowanie dotychczasowej działalności.

Należy zaznaczyć, że zasada lojalnej współpracy UE zobowiązuje Polskę do uchylecia regulacji Kodeksu spółek handlowych, które zostały uznane za niezgodne z prawem unijnym. Tak samo uznał Sąd Najwyższy, który w uchwale składu siedmiu sędziów z 19 stycznia 2017 r.<sup>7</sup> stwierdził, że sprzeczny z prawem wspólnotowym jest jakikolwiek przepis

prawa krajowego lub praktyka legislacyjna, administracyjna lub sądowa, które mogłyby obniżyć efektywność prawa wspólnotowego, pozbawiając sąd uprawniony do stosowania tego prawa możliwości niezastosowania przepisów prawa krajowego, które mogłyby pozbawić przepisów prawa wspólnotowego ich pełnej mocy i skuteczności. Co więcej, sprzeczność prawa krajowego z prawem unijnym może spowodować nie tylko zastąpienie przepisami prawa unijnego regulacji krajowych, ale także wyłączenie normy krajowej przez bezpośrednio skuteczną normę prawa UE.

Mając na uwadze powyższe rozważania, należy uznać, że w obecnej sytuacji prawnej polski przedsiębiorca ma realną

możliwość transgranicznej zmiany siedziby swojej spółki handlowej na terytorium innego państwa EOG.

### Radosław Pilarski

aplikant adwokacki, autor licznych tekstów i publikacji prawnych, współzałożyciel portalu poświęconego prawu [www.znajdzparagraf.pl](http://www.znajdzparagraf.pl)

<sup>1</sup> Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864/2.

<sup>2</sup> Dz.U. z 2015 r. Nr 0, poz. 1792.

<sup>3</sup> Sygn. C-106/16, ECLI:EU:C:2017:804.

<sup>4</sup> Dz.U. z 2000 r. Nr 94, poz. 1037.

<sup>5</sup> Dz.U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176.

<sup>6</sup> Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483.

<sup>7</sup> Sygn. akt I KZP 17/16.

## Legalne używanie cudzych znaków towarowych

### Stan prawny i przykładowe orzecznictwo

Wioletta Januszczyk

Panuje przekonanie, że rejestracja znaku towarowego zapewnia właścicielowi monopol na jego używanie, a zatem umożliwia zakazanie posługiwania się nim przez wszelkie inne podmioty. W bardzo dużym uproszczeniu rzeczywiście można powiązać uzyskanie prawa ochronnego na znak towarowy z monopolem na jego używanie. Zależy to jednak od istotnego warunku – używanie powinno być dokonywane w sposób zarobkowy lub zawodowy na obszarze objętym ochroną. Prawo przewiduje natomiast przypadki legalnego używania znaku towarowego przez inne podmioty bez zgody uprawnionego. Wielokrotnie dochodzi bowiem do kolizji praw wyłącznych do znaku towarowego z innymi prawami i nie zawsze priorytet jest przyznawany prawom do znaku.

### Zakres monopolu na znak towarowy

Pierwotną i podstawową funkcją znaków towarowych jest umożliwianie

odróżniania towarów lub usług jednego przedsiębiorstwa od towarów lub usług innego przedsiębiorstwa. Ponadto znaki towarowe pełnią także inne, nie mniej istotne funkcje, tj. gwarancyjną i reklamową. Wspomniany monopol właściciela na używanie znaku towarowego ogranicza się co do zasady do komercyjnego używania znaku, przede wszystkim w ramach działalności gospodarczej, w odniesieniu do towarów lub usług, dla których znak został zarejestrowany. Używanie znaku towarowego może polegać m.in. na umieszczaniu go na towarach lub ich opakowaniach, oferowaniu i wprowadzaniu do obrotu towarów ze znakiem, ich imporcie lub eksporcie, oferowaniu lub świadczeniu usług pod danym znakiem, umieszczaniu znaku na dokumentach związanych z wprowadzaniem towarów do obrotu lub związanych ze świadczeniem usług czy też posługiwaniu się nim w celu reklamy. Zatem używanie czyjeś znaku towarowego w sposób inny niż zarobkowy lub zawodowy w ogóle **nie stanowi** naruszenia praw do znaku towarowego.

### Ograniczenia ochrony znaku towarowego

Ochrona znaku towarowego doznaje jednak ograniczeń. Zgodnie z art. 14 rozporządzenia w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej:

1. Właściciel unijnego znaku towarowego nie jest uprawniony do zakazania osobie trzeciej używania w obrocie handlowym:
  - a) nazwiska lub adresu osoby trzeciej, w przypadku gdy osoba trzecia jest osobą fizyczną;





mógłby wywołać wrażenie co do istnienia związków handlowych między uprawnionym do znaku a właścicielem warsztatu, w szczególności wrażenia przynależności do sieci dystrybucyjnej BMW albo istnienia powiązań handlowych właściciela warsztatu z BMW. W ocenie Trybunału nie stanowi naruszenia prawa do znaku towarowego informacyjne użycie znaków BMW w sformułowaniach typu: „sprzedaż samochodów BMW”, „naprawa oraz konserwacja samochodów BMW”.

Kwestią tą zajmowały się również polskie sądy. Sąd Wspólnotowych Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych zakazał pozwanemu używania słowno-graficznego wspólnotowego znaku towarowego BMW w celu informacyjnym oraz reklamowym oraz słownego wspólnotowego znaku towarowego BMW w sposób niezgodny z uczciwymi praktykami w handlu, a w szczególności w sposób mogący wywołać u potencjalnych klientów pozwanego przekonanie co do istnienia związków gospodarczych pomiędzy stronami, w tym używania tego znaku w sformułowaniach: Serwis BMW lub Serwis BMW Pozwanego. W uzasadnieniu powyższego wyroku Sąd wskazał, iż „nie ma żadnego usprawiedliwienia dla używania bez zgody uprawnionego znaku słowno-graficznego, który wskazuje na coś więcej niż marka pojazdu, wskazuje właśnie na przedsiębiorcę, wywołując przekonanie o istnieniu pomiędzy nim a używającym jego znaku towarowego związków prawnych i/lub gospodarczych. [...] Dozwołą funkcję informacyjną i reklamową pozwany może realizować w sposób wystarczający oraz należycie chroniący jego interesy poprzez zgodne z prawem użycie słownego znaku towarowego BMW. Musi jednak przy tym zachować proporcję i tak formułować przekaz, aby wynikało z niego w sposób niewątpliwy, że oferuje on sprzedaż i naprawę samochodów marki BMW, nie sugerując istnienia powiązań handlowych między przedsiębiorstwami stron”<sup>4</sup>.

W podobnym tonie wypowiedział się Sąd Najwyższy w sprawie używania znaków towarowych Mazda: „Użycie znaku towarowego jest niezgodne z uczciwymi praktykami w przemyśle i handlu, w szczególności wówczas, gdy jest dokonywane w taki sposób, że może

- b) oznaczeń lub określeń, które nie mają odróżniającego charakteru lub które dotyczą rodzaju, jakości, ilości, zamierzonego przeznaczenia, wartości, pochodzenia geograficznego, daty produkcji towarów lub świadczenia usług, lub innych właściwości towarów lub usług;
  - c) unijnego znaku towarowego do celów wskazania lub odniesienia się do towarów lub usług jako towarów lub usług właściciela danego znaku towarowego, w szczególności w przypadku gdy użycie tego znaku towarowego jest niezbędne do wskazania przeznaczenia towarów lub usług, w szczególności jako akcesoriów lub części zamiennych.
2. Ust. 1 stosuje się wyłącznie w przypadku, gdy używanie znaku towarowego przez osobę trzecią przebiega zgodnie z uczciwymi praktykami w przemyśle lub handlu.
- 3) zarejestrowanego oznaczenia lub oznaczenia podobnego, jeżeli jest to konieczne dla wskazania przeznaczenia towaru, zwłaszcza gdy chodzi o oferowane części zamienne, akcesoria lub usługi;
  - 4) zarejestrowanego oznaczenia geograficznego, jeżeli prawo do jego używania przez te osoby wynika z innych przepisów ustawy.
2. Używanie oznaczeń wskazanych w ust. 1 jest dozwolone tylko wówczas, gdy odpowiada ono usprawiedliwionym potrzebom używającego i nabywców towarów i jednocześnie jest zgodne z uczciwymi praktykami w produkcji, handlu lub usługach.

Pojęcie uczciwych praktyk w produkcji, handlu lub usługach zostało doprecyzowane w orzecznictwie sądów unijnych i polskich, m.in. w słynnym orzeczeniu Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS, a obecnie Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej) dotyczącym znaku towarowego BMW<sup>3</sup>. Sprawa dotyczyła używania przez właściciela warsztatu samochodowego w Holandii słownego znaku towarowego BMW w związku ze sprzedażą używanych samochodów tej marki i ich serwisowaniem. W powyższym orzeczeniu Trybunał dopuścił informowanie o sprzedaży używanych samochodów marki BMW, jeśli samochody z tym znakiem zostały uprzednio wprowadzone do obrotu przez BMW lub za jego zgodą, za niedopuszczalne uznał natomiast używanie znaków BMW w celu reklamowania sprzedaży lub naprawy samochodów tej marki, jeżeli sposób ich używania

Natomiast zgodnie z art. 156 Prawa własności przemysłowej<sup>2</sup>:

1. Prawo ochronne na znak towarowy daje uprawnionemu prawa zakazywania używania w obrocie przez inne osoby:
  - 1) ich adresów oraz nazwisk albo nazw lub innych oznaczeń indywidualizujących danego przedsiębiorcę lub jego przedsiębiorstwo;
  - 2) oznaczeń wskazujących w szczególności na cechy i charakterystykę towarów, ich rodzaj, ilość, jakość, przeznaczenie, pochodzenie czy datę wytworzenia lub okres przydatności;

sprawiać wrażenie istnienia powiązań gospodarczych między osobą trzecią a właścicielem znaku towarowego; narusza wartość znaku poprzez osiągnięcie nieuzasadnionych korzyści z jego charakteru odróżniającego albo renomy; prowadzi do dyskredytacji lub oczerziania znaku. Użycie znaku towarowego należącego do innej osoby jest niezbędne do wskazania przeznaczenia towaru wtedy, gdy stanowi ono jedyny sposób dostarczenia konsumentom kompletnej informacji o możliwym zastosowaniu danego towaru. [...] dopuszczenie do używania przez pozwanego jednego, słownego znaku towarowego M. spełnia wskazany cel informacyjny tj. zapewnia konsumentom zrozumiałą i kompletną informację o przeznaczeniu towarów oferowanych przez pozwaną Spółkę i nie jest niezbędne do tego użycie wszystkich postaci oznaczeń cudzego znaku towarowego”<sup>5</sup>.

Mając na uwadze orzecznictwo sądów, należy stwierdzić, że o ile używanie słownego znaku towarowego w celach informacyjnych – pod wskazanymi wyżej warunkami – jest co do zasady dopuszczalne i akceptowane, to używanie znaków towarowych graficznych czy słowno-graficznych jest uznawane przez część sądów za naruszenie praw do znaku. Warto jednak powołać fragment wyroku Sądu Najwyższego w sprawie znaku towarowego Fiat, w którym Sąd nakazał rozważenie dopuszczenia używania przez pozwanego znaku słowno-graficznego: „Pomijając już oczywistą niekonsekwencję stanowiska Sądu Apelacyjnego, który uznał za dopuszczalne posługiwanie się słownymi znakami towarowymi powódek, a odmówił tego prawa w stosunku do znaków słowno-graficznych, chociaż sposób posługiwania się nimi jest taki sam, rozważenia wymaga, czy całkowity zakaz posługiwania się przez skarżącego znakami słowno-graficznymi jest uzasadniony. Należy przyznać rację skarżącemu gdy twierdzi, że sąd II instancji nie rozważył konsekwencji, jakie dla możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez pozwanego taki zakaz wywołuje. W sytuacji, w której działalność gospodarcza skarżącego jest legalna, wydanie orzeczenia wymaga wyważenia interesów obu stron. Ochrona prawa z rejestracji znaku przed naruszeniami nie może sięgać tak daleko, by uniemożliwiać

prowadzoną legalnie działalność gospodarczą drugiej strony. Wyjaśnienia zatem wymaga, czy możliwe jest ograniczenie zakazu używania znaków słowno-graficznych w taki sposób, aby, eliminując ryzyko wprowadzania klientów w błąd co do istnienia gospodarczych powiązań między stronami i przejmowania klienteli, dopuścić możliwość posługiwania się nimi dla wypełnienia dozwolonej funkcji informacyjnej i reklamowej. Dopiero wówczas, gdyby okazało się to niemożliwe, orzeczenie całkowitego zakazu byłoby uzasadnione”<sup>6</sup>.

Pojęcie używania znaku towarowego niezgodnie z uczciwymi praktykami w handlu i przemyśle zostało wyjaśnione przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (wówczas ETS) w sprawie dotyczącej znaku Gillette: „Użycie znaku towarowego jest niezgodne z uczciwymi praktykami w handlu i przemyśle w szczególności wtedy, gdy:

- jest dokonywane w taki sposób, że może sprawiać wrażenie istnienia powiązań gospodarczych między osobą trzecią a właścicielem znaku towarowego,
- narusza wartość znaku poprzez osiągnięcie nieuzasadnionych korzyści wynikających z jego charakteru odróżniającego albo renomy,
- prowadzi do dyskredytacji lub oczerziania znaku,
- osoba trzecia przedstawia swój towar jako imitację lub replikę towaru oznaczonego znakiem towarowym, którego nie jest właścicielem”<sup>7</sup>.

W tym kontekście należy też rozpatrywać używanie cudzych znaków towarów przez podmioty prowadzące np. strony internetowe z porównywar-kami cen. W sprawie dotyczącej ceneo.pl Sąd Wspólnotowych Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych stwierdził, że: „Bezsporne w sprawie jest, że w serwisie internetowym dostępnym pod adresem (...) .pl pozwana używa znaku i równocześnie oznaczenia przedsiębiorstwa producenta prezentowanych towarów w postaci słownej (w opisie towaru) i graficznej (na fotografii przedstawiającej towar oferowany do sprzedaży). W obu przypadkach, użycie to ogranicza się do informowania o rodzaju prezentowanego towaru i jego wytwórcy użytkownika Internetu, dla którego nie może to budzić żadnych wątpliwości.

Takie działanie nie stwarza żadnego ryzyka wprowadzenia w błąd odwiedzającego stronę serwisu ceneo.pl o istnieniu powiązań gospodarczych pomiędzy pozwaną a uprawnionym do znaku towarowego IMMERGAS. Nie jest też reklamowaniem usług świadczonych przez spółkę C. Brak jakichkolwiek podstaw do stwierdzenia, że takie używanie wspólnotowego znaku towarowego IMMERGAS w jakikolwiek negatywny sposób wpływa na wykonywanie przezeń przynależnych mu funkcji. Należy zatem uznać, że pozwana używa go zgodnie z uczciwymi praktykami w przemyśle i handlu”<sup>8</sup>.

## Wyczerpanie prawa

Kolejnym przypadkiem, w którym możliwe jest legalne używanie znaku towarowego innego podmiotu, jest tzw. wyczerpanie prawa. Bez instytucji wyczerpania prawa nie byłby możliwy obrót handlowy bez naruszenia praw do znaków towarowych. Wyczerpanie prawa jest też jednym z instrumentów pozwalających na funkcjonowanie wspólnego, jednolitego rynku i swobodnego przepływu towarów w ramach Unii Europejskiej. Wyczerpanie prawa stanowi zatem wynik wyważenia interesów uprawnionego do znaku towarowego, właściciela rzeczy opatrzonej znakiem towarowym oraz interesu publicznego.

Uprawniony nie może zakazać innej osobie korzystania z rzeczy opatrzonej znakiem towarowym, w szczególności oferowania jej do sprzedaży lub dalszego wprowadzenia do obrotu, jeżeli towar został wprowadzony do obrotu na terytorium EOG (Europejskiego Obszaru Gospodarczego, obejmującego wszystkie kraje Unii Europejskiej oraz Norwegię, Islandię i Liechtenstein) przez uprawnionego lub za jego zgodą oraz w odniesieniu do konkretnych towarów wprowadzonych do obrotu. Wprowadzenie towaru do obrotu w jednym z krajów EOG prowadzi zatem do wyczerpania prawa na całym terytorium EOG, co oznacza, że jeżeli towar został wprowadzony do obrotu przez uprawnionego np. w Hiszpanii, może być następnie legalnie sprzedawany np. w Polsce. Istotne jest, że wyczerpanie prawa odnosi się do konkretnych zindywidualizowanych

Używanie znaków towarowych graficznych czy słowno-graficznych jest uznawane przez część sądów za naruszenie praw do znaku

towarów, a nie do towarów danego rodzaju. Co więcej, możliwe jest, iż spośród towarów tego samego rodzaju – wszystkich legalnych – odnośnie do części z nich dojdzie do wyczerpania prawa, a co do pozostałej części – nie. Tytułem przykładu, do wyczerpania prawa dojdzie (i to na całym terytorium EOG) w odniesieniu do partii kosmetyków wprowadzonych do obrotu przez uprawnionego we Francji, ale nie dojdzie do wyczerpania prawa w odniesieniu do partii kosmetyków wprowadzonych przez uprawnionego do obrotu w Stanach Zjednoczonych. Zakup takich kosmetyków w Stanach Zjednoczonych, a następnie sprzedawanie ich w Polsce będzie stanowiło naruszenie praw do znaku towarowego.

Wyczerpanie prawa doznaje ograniczeń, gdyż uprawniony do znaku towarowego może sprzeciwić się dalszej dystrybucji towarów, jeżeli przemawiają za tym uzasadnione względy, w szczególności jeśli po wprowadzeniu do obrotu zmieni się lub pogorszy stan towarów. Zmiana lub pogorszenie stanu towarów mogą dotyczyć ich wyglądu czy fizycznych elementów, ale także renomy towarów i ich określonego wizerunku, np. sprzedaży towarów opatrzonych renomowanym znakiem towarowym w sąsiedztwie towarów o niskiej wartości.

## Prawa użytkownika uprzedniego

Kolejnym przypadkiem, w którym jest możliwe legalne korzystanie ze znaku towarowego innego podmiotu bez jego zgody, jest instytucja użytkownika uprzedniego. Aby móc powołać się na prawa użytkownika uprzedniego, muszą zostać spełnione następujące warunki:

- przedsiębiorca prowadzi lokalną działalność gospodarczą;
- działalność ta ma niewielki rozmiar;

- przedsiębiorca używał oznaczenia, które następnie zostało zarejestrowane jako znak towarowy przed datą jego zgłoszenia;
- przedsiębiorca działał w dobrej wierze.

Pojęcia „działalność lokalna” i „działalność w niewielkim rozmiarze” nie zostały zdefiniowane; przyjmuje się, że jest to działalność na niewielkim obszarze, nadającym się do terytorialnego wyodrębnienia w ramach kraju, ograniczona do miasta lub dzielnicy (choć niekiedy dopuszcza się obszar odpowiadający terenowi województwa) i jednocześnie działalność, która ze względu na swój rozmiar ma ograniczoną klientelę. Za działalność taką mógłby zostać uznany np. zakład fryzjerski, sklep „osiedlowy” czy warsztat samochodowy, ale już nie sieć salonów fryzjerskich, sklepów czy warsztatów na terenie całej Polski. Należy natomiast uznać, że sklep internetowy – oferujący z zasady towary lub usługi dla szerokiego grona odbiorców – nie zostałby uznany za działalność lokalną.

Po spełnieniu powyższych przesłanek przedsiębiorca (użytkownik uprzedni) nadal ma prawo bezpłatnie używać oznaczenia, jednak w nie większym niż dotychczas zakresie. Oznacza to, że przedsiębiorca nie może wkraczać ze swoimi towarami czy usługami na nowe terytoria.

Prawo użytkownika uprzedniego może zostać wpisane do rejestru znaków towarowych. Może zostać także przeniesione na inną osobę, ale tylko łącznie z przedsiębiorstwem. Użytkownik uprzedni nie może bowiem dowolnie rozporządzać swoim prawem, a jego przeniesienie może nastąpić tylko wtedy, gdy użytkownik przeniesie całość przedsiębiorstwa na inny podmiot, np. sprzeda je. Użytkownik uprzedni nie jest więc uprawniony do zbycia samego prawa do używania oznaczenia, może to zrobić wyłącznie ze zbyciem przedsiębiorstwa.

## Nieużywanie znaku

Aby nie dopuścić do blokowania rynku i ograniczania konkurencji poprzez rejestrowanie wielu znaków, które nie są używane, ustawodawca przewidział, że uprawniony z prawa ochronnego na znak towarowy nie może zakazać

innej osobie używania tego lub podobnego oznaczenia w obrocie, jeżeli nie używał znaku w sposób rzeczywisty dla towarów objętych prawem ochronnym w ciągu nieprzerwanego okresu pięciu lat, po dniu wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego, chyba że istnieją ważne powody jego nieużywania. Na skutek nieużywania znaku prawo do niego wygasa. Opieranie się na tej podstawie niesie jednak ze sobą ryzyko mylnej oceny sytuacji. W przypadku sporu uprawniony może bowiem skutecznie wykazać, że jednak znaku używał albo że wprowadził go nie używał, ale istnieją ważne powody nieużywania, czyli że prawa do znaku nie wygasły, w konsekwencji więc jego używanie bez zgody uprawnionego stanowi naruszenie praw do znaku towarowego.

Warto pamiętać, że rejestracja znaku towarowego zapewnia silne narzędzie ochrony przed naruszeniami, a więc warto ją uzyskać. Nie powinna ona jednak służyć uniemożliwianiu prowadzenia legalnej działalności innym przedsiębiorcom, stąd też zarówno ustawodawca polski, jak i unijny przewidział przypadki używania znaków towarowych innych podmiotów bez ich zgody, ale zgodnie z prawem.

### Wioletta Januszczyk

radca prawny, partner  
w Grykowski i Januszczyk Spółka  
partnerska Adwokata i Radcy  
prawnego w Warszawie

- <sup>1</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1001 w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej (tekst jedn.) z 14 czerwca 2017 r. (Dz.Urz. UE L Nr 154, s. 1).
- <sup>2</sup> Ustawa – Prawo własności przemysłowej z 30 czerwca 2000 r. (tekst jedn.) z dnia 5 kwietnia 2017 r., Dz.U. z 2017 r. poz. 776).
- <sup>3</sup> Wyrok ETS z 23 lutego 1999 roku w sprawie C-63/97 Bayerische Motoren Werke AG oraz BMW Nederland BV vs Roland Karel Deenik.
- <sup>4</sup> Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie, Wydział XXII Sąd Wspólnotowych Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych z 28 listopada 2008 r., XXII GWzT 6/08.
- <sup>5</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z 17 czerwca 2015 r., I CSK 327/14.
- <sup>6</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z 27 października 2004 r., III CK 410/03.
- <sup>7</sup> Wyrok ETS z 17 marca 2005 r. w sprawie C-228/03 The Gillette Company i Gillette Group Finland Oy vs LA-Laboratories Ltd Oy.
- <sup>8</sup> Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie, Wydział XXII Sąd Wspólnotowych Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych z 27 lutego 2015 r., XXII GWzT 73/14.

# Aktualności

## Giełda kooperacyjna na targach Gamescom 21–23 sierpnia 2018 r., Kolonia (Niemcy)

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

### Targi Gamescom

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

### Dla kogo są przeznaczone spotkania?

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

### Jak to działa?

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

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

Językiem spotkań będzie język angielski.

### Koszty

Udział w giełdzie kooperacyjnej jest bezpłatny, ale konieczne jest posiadanie biletu wstępu na targi Gamescom

w strefie „Business Area”. Uczestnicy pokrywają koszty transportu, zakwaterowania i biletów wejściowych na targi we własnym zakresie.

### Ważne terminy

- Rejestracja uczestników trwa do 15 sierpnia 2018 r.
- Wybór partnerów do spotkań trwa do 15 sierpnia 2018 r.
- Kilka dni przed giełdą każdy uczestnik otrzyma szczegółową agendę spotkań.
- W dniach 21–23 sierpnia 2018 r., przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych 20-minutowych, indywidualnych spotkań.

Dodatkowych informacji udziela Sławomir Biedermann  
e-mail: slawomir\_biedermann@parp.gov.pl

## Polskie stoisko podczas DLD Tel Aviv 2018 5–6 września 2018 r., Tel Awiw (Izrael)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, zaprasza polskie startupy reprezentujące sektor ICT do skorzystania z możliwości promocji na polskim stoisku podczas najbliższej edycji DLD Digital Conference w Tel Awiwie.

### Cel wydarzenia

Celem organizacji stoiska jest promocja oferty polskich startupów ICT wśród zagranicznych odbiorców, w tym potencjalnych inwestorów i klientów. Niezależnie od tego, czy firma jest wystawcą na danym wydarzeniu, czy zwiedzającym, może skorzystać z różnych form nieodpłatnej promocji na polskim stoisku. Swoje materiały mogą przesyłać również firmy, których przedstawiciele nie biorą osobistego udziału w imprezie.

### Oferta PARP

Firmom zainteresowanym promocją swojej oferty na polskim stoisku umożliwiamy:

- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, gadzety itp.),
- wyświetlanie filmów promocyjnych,
- skorzystanie ze stoiska w celu organizacji spotkań i prezentacji dla potencjalnych partnerów biznesowych.

### Kontakt

Magdalena Zwolińska  
e-mail: magdalena\_zwolińska@parp.gov.pl

## Polska na TechCrunch Disrupt, 5–7 września 2018 r., San Francisco (USA)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, zaprasza polskie startupy reprezentujące sektor ICT do udziału w TechCrunch Disrupt, które jest jednym z największych na świecie wydarzeń dedykowanych startupom i innowacyjnym technologiom.

### Cel wydarzenia

Celem organizacji stoiska jest promocja polskich startupów ICT wśród zagranicznych odbiorców, w tym potencjalnych inwestorów i klientów. Niezależnie od tego, czy firma jest wystawcą, czy zwiedzającym, może skorzystać z różnych form nieodpłatnej promocji na stoisku. Swoje materiały mogą przesyłać również firmy nie biorące osobistego udziału w wydarzeniu.

### Oferta PARP

Firmom zainteresowanym promocją swojej oferty na polskim stoisku informacyjno-promocyjnym umożliwiamy:

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

### Kontakt

Agnieszka Promianowska  
e-mail: agnieszka\_promianowska@parp.gov.pl

## Spotkania biznesowe i technologiczne Food for Change 20–22 września 2018 r., Turyn (Włochy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Warmińsko-Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego zaprasza do wzięcia udziału w spotkaniach biznesowych i technologicznych pn. Food for Change, które odbędą się podczas targów Terra Madre Salone del Gusto.

Podczas wydarzenia przedsiębiorcy, przedstawiciele uniwersytetów i instytutów badawczo-rozwojowych z sektora rolno-spożywczego będą mieli możliwość nawiązania współpracy z zagranicznymi partnerami biznesowymi i reprezentującymi świat nauki.

### Dla kogo

Spotkania są przeznaczone dla przedstawicieli firm i innych podmiotów działających w następujących sektorach:

- opakowania ekologiczne,
- zrównoważona produkcja,

- biogospodarka,
- zdrowie,
- cyfrowe łańcuchy wartości,
- rolnictwo wertykalne,
- inteligentna logistyka żywności,
- wzornictwo żywności.

### Giełda i spotkania biznesowe

Podczas targów Terra Madre Salone del Gusto będą miały miejsce dwa szczególnie ważne wydarzenia.

1. Technologiczna giełda kooperacyjna  
Termin: 20 września 2018 r.

W giełdzie mogą wziąć udział przedsiębiorstwa, uniwersytety, instytuty badawczo-rozwojowe poszukujące lub oferujące nowe technologie w sektorze rolno-spożywczym lub poszukujące partnerów do projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Udział w wydarzeniu jest bezpłatny. Uczestnicy pokrywają koszty podróży i zakwaterowania.

2. Spotkania biznesowe  
Termin: 21–22 września 2018 r.

W wydarzeniu mogą wziąć udział wystawcy Salone del Gusto.

### Na czym polega giełda?

- Uczestnicy tworzą profil, by określić technologie bądź produkty, które oferują lub których poszukują, oraz określają rodzaj oczekiwanej współpracy. Rejestracja odbywa się online i trwa do 16 września 2018 r.
- Dane zarejestrowanych firm bądź instytucji są umieszczane w katalogu dostępnym na stronie internetowej giełdy kooperacyjnej.
- Od 4 czerwca do 16 września 2018 r. z aktualizowanego na bieżąco katalogu online zarejestrowane firmy bądź instytucje dokonują wyboru uczestników, z którymi chciałyby się spotkać podczas giełdy.
- W dniach 20–22 września 2018 r. odbywają się uprzednio zaaranżowane indywidualne spotkania.

Szczegółowe informacje na temat giełdy są dostępne na stronie internetowej wydarzenia.

### Kontakt

Justyna Stawecka  
e-mail: j.stawecka@wmarr.olsztyn.pl  
tel.: 89 512 24 29

## Oferty współpracy

### Armenia

Armeńska firma poszukuje producentów i dystrybutorów mrożonego mięsa (wołowina, wieprzowina, drób), makaronów i zboża. Oferowane produkty powinny odpowiadać międzynarodowym standardom i wymogom weterynaryjno-sanitarnym. Firma poszukuje partnerów do długoterminowej współpracy. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybutorskich. Numer referencyjny BRAM20180504001

### Dania

Mała duńska firma projektowa poszukuje dostawców artykułów metalowych, kubków i świec. Dostawcy muszą być w stanie obsługiwać zamówienia o różnej wielkości, organizować

logistykę i transport do Danii, znać język angielski oraz szybko udzielać odpowiedzi, np. poprzez pocztę elektroniczną. Numer referencyjny BRDK20180319001

### Finlandia

Fiński producent obuwia zimowego i sportowego poszukuje nowych partnerów produkcyjnych. Firma stosuje wysokiej jakości materiały w swoich wyrobach, a kilkukrotna kontrola jakości jest ważną częścią procesu produkcyjnego. Prace wykonywane przez potencjalnego partnera obejmowałyby cięcie, sklejanie, szycie i nitowanie materiałów wykorzystywanych podczas produkcji. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy produkcyjnej lub o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRFI20180516001

### Grecja

Grecka firma poszukuje dostawców innowacyjnych i konkurencyjnych usług i produktów z szeroko rozumianego sektora IT. Przedsiębiorstwo jest szczególnie zainteresowane takimi narzędziami, jak kamery Wi-Fi, routery czy inteligentne rozwiązania dla domu. Firma oferuje usługi dystrybutorskie na greckim rynku. Numer referencyjny BRGR20180525001

### Hiszpania

Hiszpański dystrybutor poszukuje dostawców elementów mocujących, kołków rozporowych, nożek poziomujących, sprzężyn matrycowych, tulei wiertarskich, elementów złącznych z nylonu, akcesoriów do profili aluminiowych itd. Firma jest zainteresowana nawiązaniem długoterminowej współpracy z wiarygodnym

i konkurencyjnym partnerem. Preferowana forma współpracy to umowa handlowa lub dystrybucyjna. Numer referencyjny BRES20180410001

## Izrael

Izraelska firma poszukuje dostawców oryginalnych oraz zastępczych części do samochodów osobowych, ciężarowych oraz busów i autobusów. Przedsiębiorstwo zajmuje się dystrybucją takich importowanych wyrobów i w związku z tym poszukuje ich eksporterów/dealerów. Preferowani są partnerzy, którzy mogą wystawić świadectwo przewoźne EUR 1. Współpraca z potencjalnym partnerem odbywałaby się na podstawie umowy dystrybucyjnej. Numer referencyjny BRIL20180205001

## Korea Południowa

Południowokoreańska firma poszukuje współpracy z europejskimi partnerami, którzy mogliby dostarczać kosmetyki, produkty kosmetyczne i zdrową żywność funkcjonalną. Oprócz dostawy wymienionych wyrobów przedsiębiorstwo oczekuje także od potencjalnego partnera pomocy w ekspansji na rynki zagraniczne. Numer referencyjny BRKR20170424001

## Niemcy

Niemieckie MŚP specjalizujące się w dystrybucji produktów służących do opieki domowej zamierza rozszerzyć swoje portfolio o narzędzia rehabilitacyjne, wyroby przeznaczone dla diabetyków, artykuły przeciwoleżynowe itd. Firma oferuje usługi sprzedaży takich wyrobów poprzez sklep internetowy. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRDE20180427001

Niemiecka firma zajmująca się produkcją łodzi dla sektora rekreacyjnego poszukuje partnera w Polsce, który

wykona takie prace jak laminowanie, montaż i prace wykończeniowe. Niemieckie przedsiębiorstwo dostarczy części i sprzęt niezbędny do wykonania zlecenia. Polski partner otrzyma także niezbędny model oraz indywidualne instrukcje i porady dotyczące wykonania laminowania i montażu. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRDE20170502001

Niemiecki startup poszukuje dostawców tekturowych walizek w stylu retro. Wyroby będą sprzedawane w sklepie internetowym wraz z przewodnikami i urządzeniami służącymi do prowadzenia zdrowego stylu życia. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRDE20180507001

Niemiecka firma poszukuje partnera, który wykona zlecenie polegające na wyprodukowaniu paczek torfowych o specjalnym kształcie określonym przez zleceniodawcę. Wyroby te będą wykorzystywane w trakcie fizykoterapii karku i ramion. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRDE20180504001

## Portugalia

Portugalska firma poszukuje dostawców urządzeń wykorzystujących odnawialne źródła energii, ekologicznych materiałów budowlanych itd., aby zrealizować projekt z obszaru domu pasywnego oraz domu energooszczędnego. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy handlowej, usługowej lub o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRPT20170529001

Portugalska firma świadcząca usługi w zakresie architektury i zarządzania projektami, a także wykonująca prace budowlane i restauratorskie w budynkach poszukuje dostawców takich materiałów, jak płyta gipsowo-kartonowa, drewno i ramy okienne. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane

zawarciem umowy o świadczenie usług produkcyjnych. Numer referencyjny BRPT20170404001

## Rumunia

Rumuńska firma specjalizująca się w produkcji wyrobów z drutu dla budownictwa poszukuje partnerów biznesowych, którzy mogą dostarczyć wymagane surowce. Współpraca będzie się opierać na porozumieniach produkcyjnych. Numer referencyjny BRRO20180227001

Rumuńska firma zajmująca się badaniami i rozwojem w dziedzinie nauk przyrodniczych i inżynierii jest zainteresowana importem sprzętu do produkcji wody alkalicznej. Preferowana forma współpracy to umowa produkcyjna lub umowa o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRRO20170525001

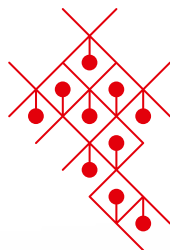
## Turcja

Turecka firma dostarczająca innowacyjne rozwiązania dla szpitali w obszarze kardiologii, chirurgii sercowo-naczyniowej, kardiologii interwencyjnej itd. poszukuje dostawców urządzeń koagulacyjnych i ablacyjnych z certyfikatem CE. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy dystrybucyjnej lub umowy agencyjnej. Numer referencyjny BRTR20180327001

## Wielka Brytania

Brytyjski producent blaszanych domków narzędziowych do używania w ogrodach poszukuje partnera produkcyjnego. Potencjalny wykonawca powinien móc wykonać takie procesy produkcyjne, jak spawanie (w tym zgrzewanie punktowe), nitowanie stali nierdzewnej, dokręcanie, cięcie i wytwarzanie prętów blokujących oraz montaż. Szczegółowa specyfikacja zostanie dostarczona partnerowi po podpisaniu umowy o poufności. Numer referencyjny BRUK20180427001

Więcej ofert współpracy zagranicznej znajdą Państwo w bazie POD na stronie:  
[www.een.org.pl](http://www.een.org.pl) (zakładka Oferty współpracy).



# Polska

## Polskie stoisko podczas TechCrunch Disrupt

5-7 września 2018 r.,

# San Francisco (USA)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, organizuje stoisko podczas TechCrunch Disrupt.

W ramach stoiska polskie firmy reprezentujące sektor ICT, w tym startupy, będą mogły m.in. nieodpłatnie:

- zaprezentować materiały promujące produkty i usługi,
- wyświetlać filmy promocyjne.

Materiały promocyjne mogą przekazać również firmy, które nie planują wyjazdu do San Francisco.

kontakt: [agnieszka\\_promianowska@parp.gov.pl](mailto:agnieszka_promianowska@parp.gov.pl)

Więcej informacji na temat Branżowego Programu Promocji IT/ICT: <https://ict.trade.gov.pl/>

*Stoisko informacyjno-promocyjne podczas TechCrunch Disrupt 2018 zostanie zorganizowane w ramach realizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości Branżowego Programu Promocji branży IT/ICT na lata 2016-2019, w ramach poddziałania 3.3.2 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój.*