

# BIULETYN EURO INFO

ISSN 2544-4719

7 (195) 2019  
[www.een.org.pl](http://www.een.org.pl)

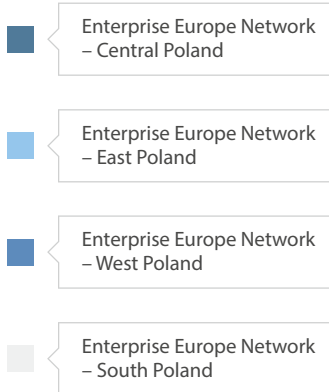
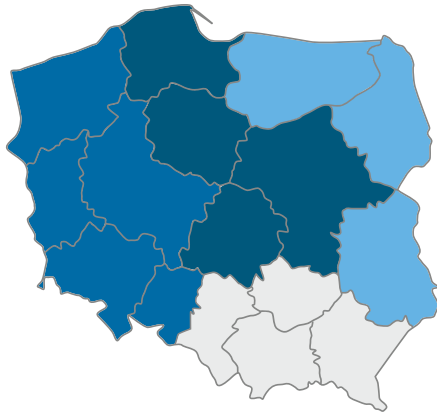


**NOWE ETYKIETY  
ENERGETYCZNE**

**UPRZEDNIE  
POROZUMIENIA  
CENOWE (APA)**

**COLD MAILING  
W KONTEKŚCIE  
RODO**

# Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



## Konsorcjum: Enterprise Europe Network-Central Poland

### **Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości**

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa  
tel. (22) 432 71 02  
[www.een.org.pl](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.delab.uw.edu.pl/een/](http://www.delab.uw.edu.pl/een/)

## Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

### **Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego**

ul. Starobojarska 15, 15-073 Białystok  
tel. (85) 740 86 83  
[www.pfrr.pl](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 38H, 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  
tel. (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 S.A. Oddział w Katowicach**

ul. Powstańców 17, 40-039 Katowice  
tel. 32 72 85 828  
[www.enterprise.fgsa.pl](http://www.enterprise.fgsa.pl)

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

ul. Studencka 1, 25-323 Kielce  
tel. (41) 343 29 10  
[www.it.kielce.pl](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.wsisz.pl](http://www.een.wsisz.pl)

## Konsorcjum: Enterprise Europe Network-West Poland

### **Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wrocławska**

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

### **Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu**

**im. Adama Mickiewicza**  
ul. Rubież 46, 61-612 Poznań  
tel. (+48) 61 827 97 46  
[www.ppnt.poznan.pl](http://www.ppnt.poznan.pl)

### **Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie**

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

### **Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego**

ul. Syrkiewicza 6, 66-002 Nowy Kiszewice  
tel. (+48) 504 070 281  
[www.cptt.uz.zgora.pl](http://www.cptt.uz.zgora.pl)

### **Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości**

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

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

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

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

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

### **Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii**

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

### **Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości**

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

## Drodzy Czytelnicy,

etykiety efektywności energetycznej umieszczone na urządzeniach elektrycznych mają ułatwić kupującym podejmowanie świadomych decyzji dotyczących energooszczędnych i przyjaznych środowisku zakupów. Aby informacja zamieszczana na etykietach była bardziej zrozumiała dla konsumentów i aby mogła pomóc im w dokonywaniu bardziej świadomych wyborów zakupowych, w marcu 2019 r. Komisja Europejska przyjęła nowe oznakowanie w zakresie efektywności energetycznej. Obejmuje ono zmywarki, pralki i pralko-suszarki, lodówki, lampy, wyświetlacze elektroniczne (w tym telewizory), a także urządzenia chłodnicze z funkcją sprzedaży bezpośredniej (automaty). Jakie są najważniejsze zmiany we wspomnianym obszarze i co one oznaczają dla sprzedawców oraz konsumentów, przybliży treść artykułu pt. „W obliczu zmian w oznakowywaniu sprzętu z etykietami energetycznymi”.

Warto także zapoznać się z tekstem nt. uprzednich porozumień cenowych (APA). To rozwiązanie staje się coraz bardziej popularne wśród przedsiębiorców dokonujących transakcji w ramach grupy kapitałowej.

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

Z wyrazami szacunku  
zespół redakcyjny  
Biuletynu Euro Info

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do ich zmiany i redagowania. Uwagi i komentarze prosimy kierować na adres: [biuletyn\\_ei@parp.gov.pl](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 | **Akademia PARP**  
Specjaliści od podczerwieni
  
- 7 | **Cyberbezpieczeństwo**  
Akt o cyberbezpieczeństwie (*Cybersecurity act*)
  
- 11 | **Ochrona środowiska**  
W obliczu zmian w oznakowywaniu sprzętu z etykietami energetycznymi
  
- 15 | **Podatki**  
Uprzednie porozumienia cenowe (APA)
  
- 19 | **Prawo europejskie**  
Europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń
  
- 25 | **Dane osobowe**  
*Cold mailing* w kontekście Rozporządzenia Ogólnego o Ochronie Danych Osobowych
  
- 30 | **Aktualności**
  
- 31 | **Oferty współpracy**

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

**Skład, druk i dystrybucja:** Pracownia C&C Sp. z o.o.  
[www.ccp.com.pl](http://www.ccp.com.pl)  
**Zdjęcia:** Photogenica  
**Nakład:** 1400 egz.



# Specjaliści od podczerwieni

## Polacy na Marsie

Eryk Rutkowski

– Fotonika to technologia przyszłości – mówi Emil Batorowicz, menedżer ds. marketingu w Vigo System SA. Opracowanie unikalnej technologii oraz ciągłe inwestowanie w badania i rozwój dały spółce miejsce światowego lidera w produkcji niechłodzonych detektorów podczerwieni. Z jej urządzeń korzysta NASA oraz renomowane ośrodki naukowo-badawcze i klienci korporacyjni z całego świata. Firma uczestniczy aż w pięciu projektach naukowo-badawczych realizowanych w ramach programu Horyzont 2020.

Korzenie spółki sięgają połowy lat 80. ubiegłego wieku, kiedy to prof. Józef Piotrowski z Wojskowej Akademii Technicznej (WAT) postanowił rozpocząć produkcję detektorów podczerwieni według opracowanej przez siebie technologii. Z początku spółka działała przy WAT, z czasem jednak przeistoczyła się w podmiot prywatny, znany obecnie jako VIGO System.

To światowy lider w produkcji niechłodzonych fotonowych detektorów podczerwieni. Parametry i jakość sprzętu

produkowanego przez VIGO System zostały dostrzeżone przez tak wymagających klientów jak NASA – to spółka z Ożarowa Mazowieckiego wyposaża marsjański łazik Curiosity w detektory, które wykryły metan na Czerwonej Planecie w ramach programu badawczego Mars Science Laboratory.

– Oprócz produkcji czujników, zajmujemy się też produkcją komponentów elektronicznych dopasowanych do naszych detektorów. Są to m.in. przedwzmacniacze oraz kontrolery chłodziarek – mówi Emil Batorowicz, menedżer ds. marketingu VIGO System. Projektowanie i produkcja własnej elektroniki to kolejny krok w rozwoju firmy, która wcześniej zaopatrywała się we wspomniane komponenty u podmiotów zewnętrznych.

## Rozwój przez badania

W 2002 r. VIGO System stała się spółką akcyjną, jednak na giełdę weszła dopiero po dwunastu latach – był to najlepszy debiut 2014 roku na GPW. W rok po przeistoczeniu się w spółkę akcyjną, co zasiłowało firmę w kapitał, władarze otworzyli pierwsze laboratorium badawcze w ramach własnych struktur.

Dzięki poczynionym inwestycjom, spółka rozpoczęła produkcję bardziej skomplikowanych struktur półprzewodnikowych, wykorzystując do tego celu specjalny reaktor MOCVD (ang. *Metal Organic Chemical Vapour Deposition* – technika osadzania warstw na powierzchni materiałów poprzez stosowanie związków metaloorganicznych w formie gazowej). Technologia ta umożliwiła VIGO produkcję wielowarstwowych (do dwudziestu kilku warstw) heterostruktur półprzewodnikowych różniących się grubością, składem i rozmiem obszarów przejściowych – pełnią one zarówno funkcje



Źródło: Vigo System SA

konstrukcyjne, optyczne, jak i fotoelektryczne oraz elektroniczne.

– Aby detektor powstał, trzeba osadzić warstwę półprzewodnikową na podłożu wykonanym z kryształu, który zawiera odpowiednio ułożone atomy konkretnych pierwiastków. Później następuje obróbka chemiczna, m.in. naparowywanie różnych substancji, np. takich jak złoto, które zapewnia lepsze przewodzenie. Po obróbce, struktura taka trafia na ogólny montaż, gdzie jest odpowiednio przycinana i łączona z komponentem elektronicznym. Podczas produkcji, wielokrotnie są sprawdzane parametry pracy detektora. Musimy być pewni, że urządzenie spełnia wymagania klientów – mówi Emil Batorowicz.

Spółka stale inwestuje w badania i rozwój, co pozwala ulepszać technologię i wytwarzać przyrządy o jeszcze większej wykrywalności i wytrzymałości oraz szybkości działania, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji. Tym ostatnim zagadnieniem firma zajmuje się też w jednym z pięciu projektów, w jakich uczestniczy w ramach programu Horyzont 2020 – celem projektu *MIRPHAB* jest stworzenie pilotażowej linii produkcyjnej detektorów podczerwieni, obejmującej cały system dostaw komponentów fotonicznych, który zoptymalizowałby koszty produkcji.

Przedsięwzięcie wpisuje się idealnie w cele strategiczne Unii Europejskiej, która poszukuje potencjalnych obszarów przewagi konkurencyjnej względem pozostałych potęg gospodarczych, w szczególności Stanów Zjednoczonych i Chin. Jednym z takich obszarów jest właśnie przemysł fotoniczny.

W 2013 r. VIGO System wybudowało drugą halę produkcyjną jako odpowiedź firmy na stale rosnący światowy popyt na detektory podczerwieni. Jej budowa została sfinansowana zarówno ze środków własnych, jak i preferencyjnego kredytu udzielonego przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Firma bierze obecnie udział w dwóch projektach finansowanych w ramach POIR – *INDIS* oraz *Nowa generacja hermetyzowanych miniaturowych modułów detekcyjnych z szerokopasmową elektroniką*.

Pierwszy z projektów (o wartości 2 mln zł), koordynowany przez WAT, ma na celu

opracowanie technologii wytwarzania detektorów na bazie niezawierającego rtęci materiału InAsSb. Ma on podobne parametry pracy do stosowanego na szeroką skalę rtęciowego HgCdTe, jednak jest bardziej stabilny technologicznie. Rtęć jest obecnie strategicznym materiałem dla branży i powszechnie stosowanym, właśnie z braku alternatywnych komponentów. Z tego też powodu, dyrektywa UE zakazująca użycia rtęci do celów przemysłowych, nie jest w pełni egzekwowana.

Drugi projekt, o znacznie większej wartości (30 mln zł) oraz potencjalnie ogromnej sile oddziaływania na całą branżę, dotyczy wdrożenia produkcyjnego własnej technologii opracowanej w VIGO, czyli nowej generacji modułów detekcyjnych z szerokopasmową elektroniką w hermetyzowanych, miniaturowych obudowach – to absolutna nowość na rynku światowym. Jak mówią przedstawiciele spółki, wprowadzenie zminiaturyzowanych, uniwersalnych, łatwiejszych w obsłudze modułów, tak jedno-, jak i wieloelementowych, będzie miało charakter innowacji przełomowej. Moduły INTIR będą mogły być wykorzystane na szeroką skalę przez producentów końcowego urządzenia, np. różnego rodzaju czujników.

## Od medycyny po wojsko

Produkowane przez spółkę instrumenty pomiarowe znajdują zastosowanie w różnych branżach. W przemyśle mierzy się nimi m.in. stężenie gazów, kalibruje lasery, wykonuje spektroskopię średniej podczerwieni, a instytucje związane z ochroną środowiska dokonują dzięki nim pomiaru jakości powietrza oraz wody. Detektory są też wykorzystywane przez służby specjalne do wykrywania śladowej ilości narkotyków, natomiast w medycynie można nimi badać bezinwazyjnie skład krwi (nie pobierając jej od pacjenta) oraz analizować oddech. Z kolei w transporcie, urządzenia pomiarowe VIGO System przydają się do badania emisji spalin oraz składu jakościowego paliw.

Detektory VIGO System do badań pomiarowych wykorzystują renomowane ośrodki naukowe na całym świecie. Wśród nich są m.in. Uniwersytet

w Princeton, MIT, Instytut Fraunhofera oraz NASA i Europejska Agencja Kosmiczna.

– Obecnie przechodzimy bardzo dynamiczne zmiany. Budujemy nową halę produkcyjną, która pozwoli nam na dziesięciokrotne zwiększenie produkcji. Takie są nasze plany do 2020 r. – przyznaje Emil Batorowicz. Spółka wytwarza dziesięć tysięcy urządzeń rocznie, jednak światowy popyt jest duży na tyle, że kilkukrotne zwiększenie produkcji przez VIGO System jest decyzją jak najbardziej racjonalną i uzasadnioną. – Takie jest zapotrzebowanie rynku. Liczne zapytania klientów z całego świata zdecydowały nas do tego, by rozwijać się jeszcze szybciej – dodaje. Większej skali produkcji oczekują przede wszystkim duzi klienci korporacyjni.

Dynamikę rozwoju spółki dobrze obrazuje dynamika zatrudnienia. W ciągu czterech lat szeregi VIGO System zasilają kolejnych czterdziestu pracowników. Obecnie w firmie pracuje około 110 osób. Jednak wraz z planowanym wzrostem produkcji, zatrudnienie kolejnych osób pozostaje kwestią bardzo bliskiej przyszłości.

Dziewięćdziesiąt procent produkcji firmy z Ożarowa idzie na eksport. Jej detektory są sprzedawane na wszystkie kontynenty, gdzie są rozprowadzane przez zewnętrznych dystrybutorów. Główni klienci pochodzą ze Stanów Zjednoczonych, Chin, Japonii oraz państw Unii Europejskiej.

Klientów poznają m.in. na konferencjach oraz targach branżowych. W tych pierwszych biorą udział jako prelegenci, pokazując zalety opracowanej przez firmę technologii, która przez większość ośrodków naukowych na świecie jest postrzegana jako przodująca.

Relacje biznesowe z podmiotami zainteresowanymi szeroko rozumianą fotoniką oraz optoelektroniką nawiązują na targach. Sprzedaż detektorów odbywa się głównie za pośrednictwem dystrybutorów. – Chyba, że klient zażyczy sobie inaczej – tłumaczy Emil Batorowicz. Zarówno VIGO System, jak i ich partnerzy biznesowi prowadzą działania marketingowe w sieci i poza nią – głównie poprzez zamieszczanie reklam na portalach oraz w prasie branżowej.

Jedyną firmą z Polski, która zaopatruje się na większą skalę w detektory VIGO System, jest Polskie Centrum Optoelektroniczne, wchodzące w skład Polskiej Grupy Zbrojeniowej – instrumenty pomiarowe VIGO są wykorzystywane w systemach wczesnego wykrywania, w które są wyposażone czołgi.

## Polska obecność na... Marsie

W 2006 r. spółka rozpoczęła współpracę z NASA nad zaprojektowaniem i wykonaniem detektorów do łazika Curiosity, który w 2012 r. wylądował na Czerwonej Planecie i kontynuuje misję badawczą po dziś dzień. – W porównaniu do konkurencji, jakość i parametry naszych detektorów są na dużo wyższym poziomie. Nie bez przyczyny NASA wyposażyła w nie łazik Curiosity – mówi przedstawiciel VIGO System.

NASA zamówiła porównywalne detektory różnych firm i na podstawie ogromnej liczby testów i badań, którym je poddała, zdecydowała się na urządzenia spółki z Ożarowa. Skąd amerykańska agencja kosmiczna dowiedziała się o firmie z Polski? Zaprocentowała współpraca z zagranicznymi ośrodkami naukowymi, wspomnianym MIT oraz Princeton, które zaproponowały Agencji sprawdzenie detektorów VIGO System.

– Dzięki temu, że mamy duże doświadczenie w dopasowywaniu produkcji do wymagań klienta, wraz z inżynierami z NASA byliśmy w stanie stworzyć detektory odpowiadające ich potrzebom – zwraca uwagę. Zespół projektowy VIGO System odbył mnóstwo wideokonferencji z amerykańskim partnerem, podczas których wymieniali się uwagami. Spotkania osobiste też miały miejsce.

Detektor polskiej firmy został użyty do spektrofotometru (spektrofotometria to technika pomiarowa polegająca na ilościowym pomiarze transmisji lub odbicia światła przez próbkę), który miał za zadanie wykrywać substancje lotne na powierzchni Marsa. Urządzenie z polskim detektorem spisało się na piątkę – wykryło metan. Czy spółka będzie współpracować z NASA przy kolejnych

projektach. – Nie mogę o tym za dużo mówić, ale są takie plany. Nadal pozostajemy w kontakcie – wyjaśnia Emil Batorowicz.

## Fotonika przewagą Unii

W ramach programu Horyzont 2020, firma jest włączona w koordynację aż pięciu projektów – *Water Spy*, *AQUARIUS*, *CHEQUERS*, *MIRGAS* oraz wspomniany wcześniej *MIRPHAB*. To duże projekty, w których udział biorą nie pojedyncze firmy, a konsorcja. Jeśli chodzi o zaangażowanie w liczbę projektów w programie Horyzont 2020, VIGO System zajmuje drugie miejsce w Polsce, zaraz za miedziowym gigantem KGHM – Jest to nasz mały powód do dumy – mówi Emil Batorowicz.

Celem pierwszego z wymienionych projektów jest stworzenie urządzenia, które w czasie rzeczywistym monitoruje skład wody w wodociągach miejskich pod kątem bakteriologicznym – wyniki badań próbki byłyby dostępne w ciągu trzydziestu minut od jej pobrania. Przy obecnie stosowanych rozwiązaniach, zajmuje to co najmniej trzy dni. – Dzięki urządzeniu, nad którym pracujemy, wodociągowcy bardzo szybko otrzymaliby wiadomość czy woda jest skażona bakteriami mogącymi zatruć ludzi np. *e. coli* czy *salmonellą* – wyjaśnia Emil Batorowicz. Projekt kończy się w październiku przyszłego roku i wszystko przebiega według zaplanowanego harmonogramu – powstał już działający prototyp.

VIGO System prowadzi też prace nad urządzeniem badającym skład wody pod kątem chemicznym. Rozwiązania stworzone w ramach projektu *AQUARIUS* pozwolą na monitorowanie zanieczyszczeń olejowych w sieciach wody pitnej oraz przemysłowej. W przypadku zanieczyszczeń chemicznych, wyniki badań będzie można uzyskać na bieżąco, bez żadnego opóźnienia. System umożliwi też wykrywanie wody w paliwach – funkcjonalność bardzo przydatna dla przemysłu petrochemicznego.

Detektory podczerwieni mogą być również pomocne w wykrywaniu materiałów wybuchowych – Znajdziemy dzięki nim śladowe ilości substancji

wybuchowych oraz zanalizujemy miejsce po wybuchu – mówi. Obecnie wgląda to tak, że po wybuchu zbierają się zespoły badawcze, które przez długi czas analizują miejsce eksplozji różnymi promieniotwórczymi urządzeniami, a specjaliści noszą na sobie specjalne skafandry ochronne. Analizator opracowywany przez konsorcjum firm w ramach projektu *CHEQUERS* będzie przenośnym, prostym w użyciu urządzeniem, które prawie w całości zastąpi pracę wspomnianej wyżej grupy ludzi – po zebraniu cząstek pyłu z miejsca wybuchu, określi skład materiałów wybuchowych oraz wielkość samego ładunku.

Z kolei projekt *MIRGAS* jest poświęcony analizie gazów w przemyśle i środowisku. Opracowywane przez konsorcjantów urządzenie w czasie rzeczywistym zanalizuje, czy np. skład spalin emitowanych przez konkretny samochód spełnia obowiązujące normy europejskie. To tylko jedno z niewielu zastosowań – wszelkie spaliny wydostające się przez kominy również będą mogły być analizowane na bieżąco. Analizator zmierzy nie tylko procentową zawartość z góry określonych substancji, ale wykryje też wszystkie substancje, które wydostają się z komina.

Branża jest na tyle specyficzna i hermetyczna, że bardzo trudno znaleźć już wyszkolonego pracownika – Ciężko jest pozyskać pracowników, którzy by byli specjalistami w naszej dziedzinie. Najczęściej jest tak, że przyjmując nowego pracownika, szkolimy go i odpowiednio ukierunkowujemy do pracy z nami – mówi Emil Batorowicz.

Plany na przyszłość to nie tylko zwiększenie produkcji, ale też nawiązanie współpracy z firmami produkującymi lasery kaskadowe (QLC, czyli najnowsza generacja laserów wykorzystywana m.in. do detekcji śladowej ilości gazów), które idealnie się nadają do nasadzenia na warstwy półprzewodnikowe wytwarzane przez spółkę z Ożarowa Mazowieckiego.

**Eryk Rutkowski**

Polska Agencja Rozwoju  
Przedsiębiorczości





# Akt o cyberbezpieczeństwie (Cybersecurity act)

## Nowe kompetencje ENISA i wprowadzenie mechanizmu certyfikacji

Michał Nosowski

Unia Europejska wykazuje ostatnio zwiększoną aktywność w zakresie tworzenia prawa odnoszącego się do kwestii cyberbezpieczeństwa. W 2016 r. weszła w życie dyrektywa NIS, czyli dyrektywa w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii. Nakłada ona na państwa członkowskie szereg obowiązków związanych z poprawą bezpieczeństwa informatycznego.

W tym roku natomiast w życie wszedł tzw. *Cybersecurity Act*, również mający na celu podnoszenie poziomu bezpieczeństwa IT na terenie UE. Pełna nazwa tego aktu prawnego to Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/881 z dnia 17 kwietnia 2019 r. w sprawie ENISA (Agencji Unii Europejskiej ds. Cyberbezpieczeństwa) oraz certyfikacji cyberbezpieczeństwa w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz uchylenia Rozporządzenia (UE) nr 526/2013 (akt o cyberbezpieczeństwie). Należy podkreślić, że ten akt obowiązuje bezpośrednio na terenie całej Unii, a zatem nie wymaga implementacji przez poszczególne państwa członkowskie, tak jak było to w przypadku dyrektywy NIS.

### Czego dotyczy *Cybersecurity Act*?

Nowe Rozporządzenie jest podzielone na dwie części. Pierwsza z nich dotyczy działalności ENISA, czyli Agencji Unii Europejskiej ds. Cyberbezpieczeństwa. Została ona powołana już w 2004 r., na mocy wcześniejszego aktu prawnego, który regulował jej działalność. Wraz z upływem lat pojawiła się konieczność zwiększenia kompetencji ENISA, uszczegółowienia zakresu działania agencji oraz rozszerzenia obowiązków na nowe obszary. Jest to podyktowane koniecznością odpowiadania na zwiększające

się zagrożenia dotyczące bezpieczeństwa informatycznego. Naczelnym celem działalności ENISA jest prowadzenie działań w celu osiągnięcia wysokiego poziomu cyberbezpieczeństwa na terenie całej Unii Europejskiej. W konsekwencji zwiększony ma zostać także budżet oraz liczba pracowników ENISA. Ma ona bowiem zrzeszać kadry, które umożliwią prowadzenie badań i analiz w zakresie technicznych kwestii związanych z cyberbezpieczeństwem.

Szczególnie istotny jest tu fakt, że coraz częściej cyberataki mają charakter ponadnarodowy, czyli obejmują swoim zasięgiem teren więcej niż jednego państwa. Przykładem takich zdarzeń może być atak z użyciem złośliwego oprogramowania WannaCry, który miał miejsce w maju 2017 r. i doprowadził do zainfekowania kilkuset tysięcy komputerów w około 100 państwach. Skutkiem ataku było m.in. sparaliżowanie brytyjskiej służby zdrowia czy też utrudnienie działalności jednego z hiszpańskich operatorów telekomunikacyjnych.

### Jakie zadania ma ENISA?

W konsekwencji istotnym zadaniem ENISA jest koordynowanie i wspieranie na szczeblu ponadnarodowym działalności CSIRT (*Computer Security Incident Response Team* - Zespołów Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa Komputerowego), powołanych w poszczególnych krajach członkowskich UE. Innymi słowami, ENISA ma na celu ułatwianie międzynarodowej współpracy np. w celu zapobiegania incydentom cyberbezpieczeństwa i niwelowaniu ewentualnych skutków takich incydentów. Stąd też będzie propagować i integrować współpracę pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi w zakresie cyberbezpieczeństwa. Dotyczy to zwłaszcza wzajemnej wymiany informacji oraz koordynowania działań poszczególnych

instytucji. ENISA jest więc ponadnarodowym organem wspierającym różne organy, zarówno krajowe, jak i unijne, w realizacji zadań związanych z cyberbezpieczeństwem.

Dodatkowo, na wniosek państw członkowskich ENISA powinna zapewniać pomoc przy ocenie incydentów bezpieczeństwa – w szczególności dzięki swojej wiedzy fachowej. Ma to na celu ułatwianie technicznego postępowania w przypadku takich incydentów. Wsparcie ma również obejmować pomoc w wymianie stosownych informacji i rozwiązań technicznych pomiędzy państwami członkowskimi.

Kolejnym zadaniem ENISA jest przyczynianie się do tworzenia polityk i prawa unijnego, które dotyczą kwestii cyberbezpieczeństwa, między innymi za pomocą wydawania opinii, wytycznych, udzielania porad i tworzenia najlepszych praktyk. W szczególności mają one obejmować takie zagadnienia jak zarządzanie ryzykiem, zgłaszanie incydentów i wymianę informacji. ENISA ma także wspierać organy UE w zakresie tworzenia unijnych strategii na rzecz cyberbezpieczeństwa oraz podejmowania działań w celu ich promowania.

### Relacja pomiędzy ENISA a państwami członkowskimi UE

W treści Rozporządzenia kilkakrotnie wskazano, że ENISA wspiera poszczególne państwa członkowskie w sytuacji, gdy te same zwrócą się po taką pomoc. Innymi słowami, inicjatywa w zakresie wsparcia ENISA powinna wyjść od strony państwa członkowskiego. Dotyczy to między innymi pomocy krajowym zespołom CSIRT czy też współpracy przy opracowywaniu strategii w zakresie bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych. Oznacza



to, że ENISA co do zasady nie będzie mogła samodzielnie ingerować w działania dotyczące cyberbezpieczeństwa, które są podejmowane na szczeblu państw członkowskich bez uprzedniej prośby takiego państwa. Celem ENISA nie jest bowiem wydawanie wiążących decyzji, narzucających poszczególnym państwom konieczność określonego działania. Dodatkowo, obowiązkiem ENISA jest regularne organizowanie ćwiczeń w dziedzinie cyberbezpieczeństwa na poziomie unijnym.

## Raporty w zakresie cyberbezpieczeństwa na terenie UE

Kolejnym z obowiązków ENISA jest przygotowywanie, we współpracy z poszczególnymi państwami członkowskimi, regularnych raportów technicznych o stanie cyberbezpieczeństwa w UE. Taki raport powinien w szczególności dotyczyć pojawiających się incydentów i zagrożeń i być sporządzony w oparciu o dostępne publicznie informacje, własne analizy ENISA oraz sprawozdania udostępniane przez zespoły CSIRT państw członkowskich. ENISA została ponadto zobowiązana do prowadzenia analiz powstających technologii i przedstawiania związanych z tym ocen dotyczących spodziewanego wpływu

innowacji technologicznych na cyberbezpieczeństwo.

Dodatkowo, ENISA powinna, we współpracy z ekspertami z państw członkowskich i innymi zainteresowanymi podmiotami, zapewniać doradztwo, porady i najlepsze praktyki dotyczące bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych. Obowiązkiem ENISA jest także prowadzenie portalu internetowego, w ramach którego powinna gromadzić i podawać do wiadomości publicznej informacje na temat cyberbezpieczeństwa.

Dalszy szereg obowiązków nałożonych na ENISA dotyczy szeroko pojętej działalności edukacyjnej w zakresie cyberbezpieczeństwa. Stąd też powinna ona działać na rzecz podnoszenia wiedzy społeczeństwa na temat istniejących w cyberprzestrzeni zagrożeń i ryzyk. Agencja powinna także publikować porady w zakresie dobrych praktyk dla użytkowników indywidualnych.

W treści Rozporządzenia wskazano również na zasady dotyczące organizacji biura ENISA oraz kwestii organizacyjnych związanych z jej funkcjonowaniem. Z uwagi jednak na to, że te uregulowania mają ograniczone znaczenie w odniesieniu do funkcjonowania przedsiębiorstw na terenie UE i samych kwestii związanych z cyberbezpieczeństwem, szersze ich omawianie na łamach niniejszego artykułu nie jest konieczne.

## Czy nowe regulacje dotyczące działalności ENISA przyczynią się do poprawy bezpieczeństwa informatycznego?

Trzeba podkreślić, że uregulowania dotyczące ENISA mają charakter w dużej mierze ogólny i wyznaczają cele działania tego organu, nie wskazując jednak szczegółowo, w jaki sposób mają być one osiągnięte. Tym samym realny charakter działalności ENISA oraz skuteczność tych działań będzie zależna od tego, w jaki sposób ta agencja będzie realizowała swoje obowiązki. Niezwykle istotne jest tutaj wyposażenie ENISA w odpowiednie środki finansowe, co zostało zapowiedziane w motywach omawianego Rozporządzenia. Stąd też końcowa ocena skuteczności nowych rozwiązań będzie mogła nastąpić dopiero za jakiś czas, czyli wtedy, kiedy zobaczymy, jak nowe regulacje przekładają się na realne działania podejmowane przez ENISA. Może ona stać się istotnym elementem europejskiego systemu cyberbezpieczeństwa. Nastąpi to jednak tylko wówczas, gdy agencja znajdzie odpowiednie sposoby i metody na sprawną realizację swoich celów. Oczekuje się zatem, że ENISA aktywniej podejmie do realizacji swoich obowiązków i będzie regularnie







wykorzystywała instrumenty wskazane w treści Rozporządzenia.

## Certyfikacja produktów, usług i procesów ICT

Druga część Rozporządzenia dotyczy kwestii związanych z certyfikacją cyberbezpieczeństwa. Istotą certyfikacji jest ustalenie pewnych standardów tworzenia urządzeń, usług i procesów związanych z technologiami informacyjno-komunikacyjnymi (ICT) w zakresie bezpieczeństwa. Producenci, którzy chcą, aby tworzone przez nich produkty, usługi lub procesy spełniały te wymagania, mogą zaprojektować je zgodnie z wytycznymi wskazanymi w ramach certyfikacji, a następnie – uzyskać dla nich odpowiedni certyfikat, potwierdzający spełnienie standardów w zakresie bezpieczeństwa.

Przyczyną wprowadzenia certyfikacji jest rosnące znaczenie usług i procesów ICT dla gospodarki. W dużej mierze chodzi tu o przetwarzanie i wymianę informacji za pomocą Internetu, więc konieczne jest odpowiednie zabezpieczenie tego obszaru przed ewentualnymi cyberzagrożeniami. Zdaniem unijnego prawodawcy, powinno to przynieść pozytywne konsekwencje gospodarcze i społeczne, z uwagi na ogólne zwiększenie zaufania ludzi do nowoczesnych technologii. Stąd też certyfikacja ma dotyczyć także m.in. dynamicznie rosnącego rynku Internetu rzeczy, autonomicznych pojazdów, automatyki przemysłowej czy też nowoczesnych metod analizy danych.

## Jakie cechy powinny mieć produkty, które są poddane certyfikacji?

Certyfikowane produkty, usługi i procesy mają posiadać zabezpieczenia gwarantujące poufność, autentyczność i integralność przechowywanych, przekazywanych lub przetwarzanych w inny sposób danych lub funkcji albo usług oferowanych lub dostępnych za pośrednictwem tych produktów, usług i procesów. Zabezpieczenia mają działać

w ramach całego cyklu działania produktu, usługi lub procesu – co oznacza, że powinny być skonstruowane tak, aby obejmować wszystkie jego elementy i w taki sposób, żeby zminimalizować ryzyko powstawania ewentualnych luk bezpieczeństwa.

Ogólne założenia programów w zakresie certyfikacji cyberbezpieczeństwa są określone w europejskich ramach certyfikacji cyberbezpieczeństwa. Wskazują one na mechanizmy ustanawiania poszczególnych europejskich programów certyfikacji cyberbezpieczeństwa oraz ustanawiają zasady przyznawania certyfikatów. Tego rodzaju ogólne obowiązujące w UE założenia mają na celu zapewnienie, że różnice w wymogach dotyczących certyfikacji będą zbliżone na terenie całej Unii Europejskiej, tak aby przedsiębiorcy nie byli zainteresowani poszukiwaniem państw, w których możliwe jest łatwiejsze uzyskanie certyfikatu.

## Kto będzie przygotowywał Europejskie Programy Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa?

Poszczególne Europejskie Programy Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa będą przygotowywane przez ENISA w porozumieniu z ECCG, czyli Europejską Grupą ds. Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa. ECCG to nowy organ unijny, którego zadaniem jest pomoc i doradzanie Komisji Europejskiej w prowadzeniu prac związanych z wprowadzaniem certyfikacji, tworzeniu polityki certyfikacji oraz koordynacji działań w tym zakresie. Drugim zadaniem ECCG jest pomoc i doradztwo na rzecz ENISA w związku z realizacją zadań odnoszących się do certyfikacji cyberbezpieczeństwa.

Podmiotem odpowiedzialnym za przygotowywanie poszczególnych programów certyfikacji jest ENISA. Prowadzi ona prace nad nimi na wniosek Komisji Europejskiej lub ECCG, przy czym w tym drugim przypadku ENISA nie jest związana takim wnioskiem. Proces tworzenia projektu takiego programu obejmuje konieczność prowadzenia przez ENISA konsultacji z innymi zainteresowanymi podmiotami. Obejmuje to również

wysłuchanie opinii przedstawicieli twórców produktów, usług lub procesów ICT. Wstępna wersja projektu programu oceniana jest przez ECCG, a następnie zatwierdzana przez Komisję Europejską. ENISA jest również zobowiązana do dokonywania regularnych przeglądów stworzonych programów, nie rzadziej niż raz na 5 lat.

## Co powinien zawierać Europejski Program Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa?

Każdy Europejski Program Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa powinien wskazywać na to, jaki jest przedmiot i zakres certyfikacji, w tym wskazywać, jakich kategorii produktów, usług lub procesów dotyczy. W jego treści należy określić m.in. także cele, jakie mają być osiągnięte w związku z certyfikacją, oraz szczegółowe kryteria oceny, stosowane w celu wykazania, że doszło do realizacji celów certyfikacji.

## Co oznaczają poszczególne poziomy bezpieczeństwa w ramach certyfikacji?

Europejskie Programy Certyfikacji Cyberbezpieczeństwa mogą przewidywać maksymalnie do trzech poziomów bezpieczeństwa (zwanymi poziomami uzasadnienia zaufania), tj. poziom podstawowy, istotny lub wysoki. Poszczególne programy mogą określać, czy certyfikacja w danej dziedzinie uwzględnia poszczególne poziomy, czy jej charakter wyklucza możliwość ich implementacji w danym programie. Poziomy te powinny być adekwatne do potencjalnego ryzyka związanego ze stosowaniem danego produktu, usługi lub procesu.

Zgodnie z nową regulacją dotyczącą cyberbezpieczeństwa, poziom podstawowy w zakresie bezpieczeństwa informatycznego ma dawać uzasadnione zaufanie, że produkty, usługi lub procesy ICT, dla których został wydany ten certyfikat, spełniają odpowiadające im wymagania bezpieczeństwa, umożliwiające



minimalizację wystąpienia znanych podstawowych ryzyk w zakresie incydentów i cyberataków. Proces oceny, czy dany produkt spełnia ten poziom, obejmuje co najmniej przegląd dokumentacji technicznej dotyczącej tego produktu.

Poziom istotny wymaga spełnienia dodatkowych wymagań odnoszących się do cyberbezpieczeństwa. Ma on bowiem dawać zaufanie, że produkty, usługi lub procesy ICT, dla których został wydany, spełniają odpowiednie wymogi bezpieczeństwa na poziomie, który ma na celu zminimalizowanie znanych ryzyk w cyberprzestrzeni oraz ryzyka wystąpienia incydentów i cyberataków przeprowadzanych przez osoby o ograniczonych umiejętnościach i dysponujących niewielkimi zasobami. Działania w zakresie oceny, jakie powinny zostać podjęte, obejmują w takim przypadku co najmniej sprawdzenie produktu, usługi lub procesu w celu wykazania, że nie występują powszechnie znane podatności oraz testowanie w celu wykazania, że prawidłowo zostały w nich zaimplementowane niezbędne funkcjonalności bezpieczeństwa.

Najwyższe gwarancje bezpieczeństwa ma dawać certyfikat obejmujący poziom wysoki. Jego istotą jest dawanie uzasadnionego zaufania, że produkty, usługi lub procesy, dla których został wydany, spełniają odpowiadające mu wymogi bezpieczeństwa na poziomie, który ma na celu zminimalizowanie ryzyka wystąpienia zaawansowanych

cyberataków przeprowadzanych przez osoby o znacznych umiejętnościach i dysponujących znaczącymi zasobami. Działania w zakresie oceny, jakie mają zostać podjęte przed przyznaniem takiego certyfikatu, obejmują co najmniej: sprawdzenie produktu, usługi lub procesu w celu wykazania, że nie występują powszechnie znane podatności, oraz testowanie w celu wykazania, że prawidłowo zaimplementowane zostały niezbędne, nowoczesne funkcjonalności bezpieczeństwa, jak również przeprowadzenie oceny sprawdzającej za pomocą testów penetracyjnych ich odporność na zaawansowane ataki.

Certyfikacja w zakresie cyberbezpieczeństwa co do zasady ma być dobrowolna. Rozporządzenie przewiduje jednak, że poszczególne państwa mogą określić w niektórych sytuacjach obowiązek jej dokonywania, np. w odniesieniu do oferowania produktów, usług lub procesów ICT w ramach przetargów publicznych, dokonywanych w związku z zakupami na rzecz instytucji państwowych lub samorządowych.

## Kto będzie przyznawał certyfikaty w zakresie cyberbezpieczeństwa?

Co do zasady poszczególne certyfikaty będą przyznawane przez odpowiednie krajowe organy, wyznaczone do tego

w poszczególnych państwach członkowskich UE – przy czym każde państwo musi wyznaczyć co najmniej jeden krajowy organ certyfikacji w tym zakresie. Rozporządzenie przewiduje także, że w przypadku mniej krytycznych procesów, usług lub produktów, tzn. takich, do których stosuje się podstawowy poziom bezpieczeństwa, zasady certyfikacji mogą przewidywać możliwość wydania przez producenta lub dostawcę takiego produktu unijnej deklaracji zgodności. Polega ona na tym, że producent lub dostawca samodzielnie dokonują oceny zgodności z wymogami certyfikatu, na własną odpowiedzialność, a następnie deklarują, że spełniają określone wymogi, wskazane w treści zasad certyfikacji.

## Podsumowanie

*Cybersecurity Act* wprowadza dwie istotne i mające duży zasięg zmiany, które mogą pozytywnie wpłynąć na bezpieczeństwo cybernetyczne nie tylko w Europie, ale także na całym świecie – ustanowienie mechanizmu certyfikacji i zwiększenie roli ENISA. Wydaje się, że bieżąca działalność tej drugiej instytucji będzie kluczowa z punktu widzenia rzeczywistych skutków stosowania przepisów Rozporządzenia. To ENISA będzie bowiem odpowiadała za przygotowanie programów certyfikacji, a tym samym będzie miała również duży wpływ na ich rozpowszechnianie wśród producentów lub dystrybutorów. Z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorców kluczowe będzie właśnie to, w jaki sposób ENISA przygotowuje poszczególne programy certyfikacji – ich treść przesądzi bowiem o możliwości wzięcia udziału w tych programach i doprowadzeniu do zgodności produktów, usług lub procesów z wymogami w nich wskazanymi.

### Michał Nosowski

radca prawny, specjalizujący się w problematyce prawa nowych technologii oraz ochronie danych osobowych  
[www.michalnosowski.pl](http://www.michalnosowski.pl)  
[www.wsroddanych.pl](http://www.wsroddanych.pl)





# W obliczu zmian w oznakowywaniu sprzętu z etykietami energetycznymi

## Czyli nowe etykiety energetyczne 2021

Radostaw Maj

Etykiety energetyczne to od ponad 20 lat jedno z najskuteczniejszych narzędzi Unii Europejskiej w całej polityce klimatycznej. Tzw. system etykietowania urządzeń związanych z energią wraz ze ściśle powiązаныmi przepisami o ekoprojektowaniu urządzeń związanych z energią (Dyrektywa 2009/125/WE) odpowiadają za realizację połowy unijnego celu Europa 2020 w zakresie redukcji zużycia energii oraz 1/5 celu w zakresie redukcji emisji CO<sub>2</sub>.

Etykieta energetyczna pozwoliła porównywać sprzęt pod względem wpływu na środowisko na długo przed pojawieniem się porównywarek. Dzięki niej klient ma zawsze pewność, że zestawiane urządzenia zostały poddane tym samym precyzyjnym wymogom przy ocenie ich wydajności oraz że porównuje przyszłowiowe „jabłka do jabłek”. Kiedy wprowadzono pierwsze etykiety dla chłodnictwa w latach 90., w sprzedaży dominowała klasa energetyczna E odpowiadająca zużyciu ok 800 kWh rocznie przez lodówkę. Dzisiaj lodówki w klasie A+++ zużywają o ponad 80% mniej prądu, czyli ok. 150 kWh. Dzięki innowacyjności branży AGD i oświetleniowej, większość z dostępnych na rynku urządzeń jest obecnie lokowana w 3 najwyższych klasach energetycznych: A+, A++, A+++.

To głównie z tego powodu w 2017 r. Unia Europejska zdecydowała o przeskalowaniu, czyli po prostu o likwidacji plusów i powrocie do pierwotnej skali od A do G. Nowy system etykietowania wprowadza Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1369.

Ustawa o etykietowaniu energetycznym produktów związanych z energią to od 19 czerwca 2019 r. nowa nazwa znanej w kilku branżach Ustawy z dnia 14 września 2012 r. o informowaniu o zużyciu energii przez produkty wykorzystujące energię oraz o kontroli realizacji programu znakowania urządzeń biurowych<sup>1</sup>. Nowy tytuł aktu prawnego to tylko jedna z kilku zmian wynikających z nowelizacji ustawy opublikowanej w Dzienniku Ustaw w dniu 4 czerwca 2019 r. Ich głównym celem jest dostosowanie polskich przepisów do nowego unijnego systemu etykietowania, który dwa lata temu uległ istotnym zmianom. Wówczas Dyrektywę ramową o etykietach 2010/30/UE<sup>2</sup> zastąpiono obowiązującym bezpośrednio we wszystkich państwach członkowskich UE Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1369 z dnia 4 lipca 2017 r. („Rozporządzenie ramowe”) ustanawiającym ramy etykietowania energetycznego. Obowiązuje ono od 1 sierpnia 2017 r.

W celu uniknięcia stosowania podwójnej regulacji, polski ustawodawca zdecydował się na ujednoczenie przepisów. Dlatego też przy okazji nowelizacji ustawy wykreślono z jej treści m.in. definicje i obowiązki firm i wskazano unijne Rozporządzenie 2017/1369 jako ten akt prawny, w którym należy ich teraz szukać. W polskiej Ustawie pozostają kwestie leżące w wyłącznej kompetencji krajów członkowskich, czyli system kontroli oraz kar za niespełnienie wymogów zapisanych w unijnym Rozporządzeniu.

Wraz z wejściem w życie nowelizacji ustawy podmioty dostarczające lub sprzedające urządzenia powinny szukać swoich obowiązków tylko w Rozporządzeniu ramowym 2017/1369 oraz przyjmowanych na jego podstawie stosownych rozporządzeniach

delegowanych Komisji Europejskiej, dedykowanych konkretnym grupom produktowym. Kilka z nich, np. te dotyczące chłodziarek, pralek, pralko-suszarek, zmywarek, oświetlenia oraz telewizorów, wejdzie w życie najprawdopodobniej w tym roku.

### Rozporządzenie ramowe 2017/1369

Rozporządzenie ramowe, o którym była mowa wcześniej, wprowadza dwie kluczowe zmiany:

- 1) nową procedurę i harmonogram zmiany skali efektywności energetycznej urządzeń;
- 2) wymóg rejestrowania sprzętu w bazie danych dla modeli z etykietami energetycznymi, czyli w tzw. EPREL (*European product database for energy labelling* – Europejski rejestr etykiet energetycznych).

### Nowe etykiety energetyczne – harmonogram i wygląd

Zasady przeskalowania etykiet, czyli likwidacji „plusów” (klas A+, A++ oraz A+++ i powrót do siedmiopunktowej skali A, B, C, D, E, F, G), określa art. 11 Rozporządzenia 2017/1369. Polega ono na tym, że „widełki”, czyli zakresy zużycia energii w danej klasie, są ustalane w taki sposób, aby w momencie wprowadzenia nowej etykiety było praktycznie niemożliwe to, że jakkolwiek produkt zakwalifikuje się do klasy energetycznej A i bardzo mało prawdopodobne, że trafi do klasy B. Inaczej mówiąc, najlepsze urządzenia z obecnej klasy A+++ w momencie przeskalowania w najlepszym układzie trafią do klasy B lub C, a najmniej efektywne





na rynku urządzenia z obecnej klasy A+ trafią do klasy najniższej, czyli G. Oznacza to, że dwie pierwsze klasy (A oraz B) w momencie przeskalowania mają pozostać puste, tzn. na rynku nie będzie urządzeń w tej klasie. Zabieg ten ma uchronić przed zbyt częstym przeskalowywaniem i zapewnić stabilność w danej grupie przez najbliższe 10 lat. Powyższe założenia określone w Rozporządzeniu ramowym są następnie doprecyzowywane w Rozporządzeniach Delegowanych Komisji Europejskiej dla danej grupy produktowej.

Przepisy wprowadzają także harmonogram przeskalowywania etykiet w danej grupie produktowej. W pierwszej kolejności etykiety zmieni pięć grup produktowych. Zgodnie z przyjętymi 4 marca 2019 r. Rozporządzeniami Delegowanymi Komisji Europejskiej od **1 marca 2021 r.** w punktach sprzedaży na sprzęcie chłodniczym, pralkach, pralko-suszarkach, zmywarkach oraz telewizorach (wyświetlaczach elektronicznych o powierzchni powyżej 100 cm<sup>2</sup>) będą eksponowane nowe etykiety bez plusów, czyli zastosowanie znajdzie skala od A do G.

Dla źródeł światła, czyli oświetlenia, będzie to **1 września 2021 r.** Z tymi samymi datami nowe Rozporządzenia zastąpią stare Rozporządzenia Delegowane wydawane dla wskazanych grup produktowych na podstawie starej dyrektywy o etykietowaniu nr 2010/30/UE („stare” Rozporządzenia delegowane Komisji Europejskiej z numerami 1059/2010, 1060/2010, 1061/2010, 1062/2010, 874/2012). Nowe przepisy powinny zostać opublikowane w Dzienniku Urzędowym UE jeszcze we wrześniu 2019 r.

Pozostałe grupy produktowe będą przeskalowywane w dalszej kolejności, a stosowne rozporządzenia delegowane Komisja Europejska powinna przyjąć do sierpnia 2023 r. Dotyczy to piekarników i kuchenek, odkurzaczy, klimatyzatorów, okapów, profesjonalnych chłodziń i systemów wentylacyjnych. Na zasadzie odstępowania decyzja o ewentualnej zmianie przepisów dla urządzeń do podgrzewania wody, kotłów i ogrzewaczy zapadnie najpóźniej w 2026 r. (Rozporządzenia delegowane nr 811/2013<sup>3</sup>, (UE) nr 812/2013<sup>4</sup> i (UE) 2015/1187<sup>5</sup>).

Urządzenia, których przeskalowanie odłożono do 2023 r. lub 2026 r., obowiązują zatem „stare” rozporządzenia delegowane przyjęte na podstawie art. 10 dyrektywy 2010/30/UE. Trzeba jednak pamiętać, że niektóre obowiązki wynikające z Rozporządzenia ramowego mają zastosowanie dla wszystkich produktów, czyli zarówno tych ze „starą” etykietą, jak i tych z „nową”. Oznacza to, że kuchenki czy podgrzewacze wody podlegają chociażby pod obowiązek rejestracji w bazie EPREL lub obowiązek umieszczenia odniesienia do skali energetycznej, a nie tylko klasy, jak to miało miejsce uprzednio.

Unijni prawodawcy przewidzieli także procedurę oceny zasadności przeskalowania nowych etykiet energetycznych – np. tych uwidacznianych na lodówkach od 2021 r. – w przyszłości, czyli np. za 10 i więcej lat. Ustalono, że będzie ono przeprowadzane po spełnieniu jednego z dwóch warunków:

- minimum 30% urządzeń dostępnych na rynku będzie posiadało klasę A lub
- minimum 50% urządzeń dostępnych na rynku będzie posiadało klasę A lub B.

Dla zobrazowania zmian można posłużyć się Rozporządzeniem Delegowanym dla chłodnictwa. Obecne lodówki w klasie A+++ otrzymają klasę C lub D. Sprzęt z klasą A++ otrzyma klasę D lub E, a sprzęt z klasy A+ trafi do klas F i G. Dodatkowo, zmianie ulegają także metody badań oraz parametry pomiarów, co skomplikuje proces przeskalowania. W efekcie producenci i importerzy będą musieli zapewnić badanie laboratoryjne urządzeń na potrzeby sporządzenia dwóch etykiet energetycznych.

Znany już również wygląd nowej etykiety. Poza wspomnianym brakiem „plusów” zmieniono w niej także kilka elementów. Na etykiecie pojawi się zatem m.in. kod QR do wykorzystania w aplikacjach mobilnych. Nowym elementem jest także informacja o skali hałasu – tu klasa A będzie oznaczać bardzo ciche urządzenie. Etykiety pralek oraz zmywarek będą pokazywały wartość zużycia energii nie dla standardowych 280 cykli rocznie, jak to było do tej pory, ale dla 100 cykli w trybie programu eko. Ten ostatni jest również dokładnie opisany w Rozporządzeniach.

## Obowiązki dostawców, czyli producentów i importerów

Obowiązki uczestników łańcucha dostaw sprzętu z etykietami regulują Rozporządzenie ramowe oraz Rozporządzenia Delegowane dla danej grupy produktowej.

Producenci i importerzy lodówek, pralek, pralko-suszarek oraz telewizorów muszą dostarczać urządzenia z dwiema etykietami przez okres czterech miesięcy od daty obowiązkowego eksponowania nowych etykiet, czyli od 1 listopada 2020 r. do 28 lutego 2021 r., a w przypadku oświetlenia – odpowiednio od 1 maja 2021 r. do 31 sierpnia 2021 r. Przepisy nie zabraniają dostarczać nowej i starej etykiety przed tym okresem.

W sytuacji, gdy stara i nowa etykieta ze zmienioną skalą podlegają pod inne normy techniczne i wymagają różnych badań modelu, dostawca może podjąć decyzję o niedostarczeniu „starej” etykiety. Taki wyjątek jest jednak możliwy tylko w odniesieniu do produktów wprowadzonych do obrotu nie wcześniej niż 1 listopada 2020 r. Jednak w takim przypadku sprzedawca może oferować produkt na sprzedaż dopiero od marca 2021 r.

Zgodnie z nowymi przepisami obowiązek dostarczania karty produktu przez dostawcę może być realizowany alternatywnie poprzez udostępnianie tych informacji w formie elektronicznej w bazie EPREL. Rozporządzenia delegowane przewidują także okres przejściowy dla starych kart produktowych. Przykładowo, dla pralek, lodówek oraz zmywarek karta produktu wymagana na podstawie „starych” rozporządzeń może być udostępniana za pośrednictwem bazy EPREL do 28 lutego 2021 r., czyli zamiast załączania jej z produktem w formie drukowanej. W przypadku wyraźnego żądania konsumenta dostarczenia wersji drukowanej karty, dostawcy powinni to uczynić w ciągu 5 dni roboczych.

Kolejną nowością dla wprowadzających urządzenia jest wymóg podawania w materiałach reklamowych nie tylko



klasy efektywności energetycznej, ale i zakresu dostępnych klas efektywności energetycznej, czyli od A do G.

Warto także zwrócić uwagę na wymóg dotyczący aktualizacji. Dostawca powinien zwracać się do klienta o wyraźną zgodę na wszelkie zmiany oprogramowania, które mają być wprowadzone do już użytkowanego egzemplarza za pomocą aktualizacji, a które miałyby negatywny wpływ na parametry ujęte na etykiecie efektywności energetycznej.

Wśród wymogów dostawców powtórzono także obowiązujący już wcześniej przepis, zakazujący projektowania urządzeń w taki sposób, aby parametry modelu automatycznie zmieniały się w warunkach testowych w celu uzyskania korzystniejszego poziomu któregośkolwiek z parametrów.

## EPREL – obowiązkowy rejestr produktów z etykietą energetyczną

Inną kluczową zmianą wprowadzoną Rozporządzeniem ramowym jest wymóg rejestrowania modelu produktu w bazie EPREL. Dotyczy to wszystkich urządzeń posiadających etykietę energetyczną, czyli grup produktowych regulowanych rozporządzeniami delegowanymi wydawanymi na podstawie starej dyrektywy 2010/30UE lub nowego Rozporządzenia ramowego.

Od 1 stycznia 2019 r. producenci i importerzy wprowadzający po raz pierwszy na rynek unijny nowe modele AGD muszą wcześniej zarejestrować je w unijnej bazie EPREL. Modele obecnie sprzedawane, których pierwsze wprowadzenie na rynek miało miejsce przed datą 1 stycznia 2019 r., powinny być zostać zarejestrowane w bazie najpóźniej do **30 czerwca 2019 r.** Modele niebędące już w ofercie, ale które wprowadzono na rynek w okresie od 1 sierpnia 2017 r. do 31 grudnia 2018 r., powinny być zarejestrowane w bazie także do 30 czerwca 2019 r. Modele sprzed 1 sierpnia 2017 r. można wprowadzać do bazy na zasadzie dobrowolności.

EPREL jest zbiorem danych dotyczących produktów i składa się z dwóch części.

Pierwsza część to baza publiczna, dostępna dla konsumentów, którzy mogą tu wyszukać informacje dotyczące poszczególnych produktów, czyli np.: podstawowe parametry urządzenia, etykietę i kartę informacyjną produktu, znaną wcześniej jako karta produktowa. Ta część jest planowana do udostępnienia konsumentom we wrześniu 2019 r.

Część druga EPREL to zamknięta baza dla nadzoru rynku. Są tu umieszczone szczegóły dotyczące dokumentacji technicznej, które w dużej mierze zależą od grupy produktów i wymagają analizy Rozporządzenia delegowanego dla danego produktu<sup>6</sup>.

## Obowiązki dystrybutorów i sprzedawców

Od 1 marca 2021 r. chłodziarki, pralki, pralko-suszarki, zmywarki oraz telewizory i monitory powinny być opatrzone w punkcie sprzedaży nową etykietą energetyczną. Od tej daty sprzedawcy będą mieli maksymalnie 14 dni roboczych na zamianę starych etykiet energetycznych na nowe.

Etykietę należy umieścić na sprzęcie w taki sposób, aby była wyraźnie widoczna. W przypadku, gdy w punkcie sprzedaży żaden egzemplarz danego modelu nie jest rozpakowany na wystawie, etykieta jest umieszczana na pudełku lub naklejona na urządzeniu. Zasady te dotyczą także targów.

Sprzedawcy na wniosek klientów udostępnią im kartę informacyjną produktu. Może to nastąpić poprzez przekazanie linka do bazy EPREL lub dzięki aplikacjom współpracującym z bazą, które w niedługim czasie zapewne powstaną.

Sprzedawcy, podobnie jak dostawcy, powinni pamiętać o obowiązku pokazywania nie tylko klasy, ale też skali efektywności energetycznej sprzętu w materiałach promocyjnych. W przypadku sprzedaży internetowej mają obowiązek udostępniać zarówno etykietę, jak i kartę produktu online.

Sprzedawca, który nie jest w stanie uzyskać dla posiadanych w magazynie

EPREL jest zbiorem danych dotyczących produktów i składa się z dwóch części.

urządzeń „nowej” etykiety ze zmienioną skalą wskutek zaprzestania działalności przez dostawcę, może sprzedawać takie urządzenia z niezmienioną skalą maksymalnie przez okres dziewięciu miesięcy, czyli do 1 grudnia 2021 r.

Rozporządzenie ramowe doprecyzowuje także kwestię nieuprawnionego stosowania etykiet. Zakazane jest m.in. dostarczanie dla urządzeń nieobjętych żadnym Rozporządzeniem delegowanym etykiet naśladujących uniją etykietę. Przepis ten wydaje się mieć zastosowanie do aktualnej sytuacji na rynku odkurzaczy, gdzie na mocy wyroku europejskiego trybunału<sup>7</sup> od połowy stycznia 2019 r. anulowano Rozporządzenie delegowane nr 665/2013 w sprawie etykiet dla odkurzaczy. Po nowelizacji Ustawy o etykietach zapis ten obowiązuje bezpośrednio w Polsce, a eksponowanie etykiet dla odkurzaczy lub odwoływanie się do klasy energetycznej dla tych urządzeń w materiałach marketingowych podlega karze<sup>8</sup>.

## Obowiązki internetowych platform hostingowych

Komisja przewidziała nowe obowiązki także dla platform internetowych dopuszczających sprzedaż urządzeń za pośrednictwem swojej strony internetowej. Powinny one umożliwić pokazywanie etykiety elektronicznej i elektronicznej karty produktu na mechanizmnie wyświetlania oraz informować sprzedawcę o obowiązku ich pokazania.

## Zmiany dotyczące nadzoru rynku

System nadzoru reguluje polska Ustawa o etykietowaniu urządzeń związanych z energią. Po nowelizacji dotychczasowe



Etykiety należy umieścić na sprzęcie w taki sposób, aby była wyraźnie widoczna.

kluczowe kompetencje inspekcji handlowej, czyli Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) oraz Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), nie uległy zmianie. W kwestiach dotyczących nadzoru dodano bezpośrednio odwołanie do przepisów Rozporządzenia ramowego.

Zmiana w artykule 12 umożliwi organowi kontrolującemu podjęcie stosownych działań i wystąpień jednocześnie w stosunku do obu podmiotów, tj. i do dostawcy, i do sprzedawcy. Zgodnie bowiem z przepisami przed nowelizacją organ kontrolujący mógł zwrócić się o podjęcie stosownych działań wyłącznie do przedsiębiorcy, u którego bezpośrednio prowadzi lub prowadził kontrolę. Zatem w przypadku, kiedy czynności kontrolne były prowadzone u sprzedawcy, organ kontrolujący nie mógł wystąpić o podjęcie stosownych działań przez dostawcę, mimo że taka potrzeba wynikała z kontroli. Wydaje się to logiczną zmianą, gdyż sprzedawca nie może chociażby wycofać produktu z obrotu, czy też wpłynąć na zaprzestanie reklamowania wyrobu przez dostawcę.

Inspekcja handlowa, w ramach wachlarza żądań wobec kontrolowanych firm, uzyskała prawo do żądania wycofania konkretnego produktu związanego z energią, co jest nowością w polskiej Ustawie. Zapis ten jest jednak przywołaniem podobnej regulacji z Rozporządzenia ramowego.

Inspekcja nadzoru może także wydawać kary za niezastosowanie się do przepisów. Za niespełnienie obowiązków dostawcy lub sprzedawcy mogą otrzymać kary podobne do tych przed nowelizacją, czyli maksymalnie do wysokości dziesięciokrotnego średniego wynagrodzenia. Warto jednak zwrócić uwagę, że od 2012 r. wzrosło ono o ponad 2 tys. zł, czyli o 67%. W marcu 2019 r. było to 5164 zł, a zatem maksymalna kara może wynosić ponad 50 tys. zł.

## Edukacja bardzo potrzebna

Zakres zamian związanych z nową etykietą to na pewno ogromne wyzwanie dla producentów, którzy już od 2017 r. pracują nad przygotowaniem się do nowego systemu. Niestety, o wielu nowych wymogach dowiedzieli na początku 2019 r. Warto tu mocno podkreślić fakt, że zmiana etykiet to tylko połowa obowiązków, gdyż producenci muszą się dostosować do nowych wymogów ekoprojektu obowiązujących od marca 2021 r. W tym wypadku chodzi o dużo trudniejsze do przeprowadzenia zmiany wiążące się z zaprojektowaniem nowych modeli i wdrożeniem nowych procesów. Są to bardzo duże inwestycje, które branża musi ponieść.

Nie możemy jednak zapomnieć, że cały sukces systemu etykietowania polega na prostym przekazie dla konsumentów. Wobec konieczności przeskalowania proces ten z pewnością zostanie na pewien czas zaburzony. Jednak im krótszy będzie ten okres, tym lepiej dla całego systemu etykietowania i środowiska naturalnego. Niewątpliwie dużym wsparciem byłoby zaangażowanie, obok producentów i dystrybutorów, także rządu. Branże podlegające pod etykietowanie liczą, że nowy art. 2a ustawy, który zobowiązuje Ministerstwo Energii do działań edukacyjno-informacyjnych, zostanie wdrożony w życie i będzie mocnym wsparciem w budowaniu świadomości konsumentów o ekologiczności oferowanych urządzeń.

## Wymogi ekoprojektu

Równolegle dla przywołanych grup produktowych Komisja Europejska przygotowuje akty wykonawcze określające tzw. wymogi ekoprojektu dla urządzeń związanych z energią. To przepisy, które w większości przypadków wprowadzą swoje zmiany tego samego dnia co przepisy dla etykiet, czyli od 1 marca 2021 r. Komisję Europejską obowiązuje trochę inna procedura przyjmowania tych dokumentów, jednak ich publikacja najprawdopodobniej będzie miała miejsce w terminie publikacji rozporządzeń delegowanych. Nowe wymogi ekoprojektu nakazują m.in. wycofanie z produkcji

do 2023 r. urządzeń w najmniej wydajnej klasie A+, określą maksymalne poziomy hałasu, efektywności wirowania czy suszenia urządzeń. Wprowadzą także wiele nowych wymogów informacyjnych dla dostawców. Równie istotną zmianą będzie wprowadzenie wymogu zapewnienia dostępności części zamiennych przez okres od 7 do 10 lat po zakończeniu produkcji danego modelu. Producenci będą mieli także obowiązek udostępnienia profesjonalnym serwisom informacji o schematach urządzeń oraz informacji niezbędnych do przeprowadzania napraw. W przypadku wymogów ekoprojektowania dodatkowo są przyjmowane wymogi dla produktów nieobjętych etykietowaniem, m.in. dla silników elektrycznych oraz ładowarek zewnętrznych.

**Radosław Maj**

kierownik projektów w APPLiA  
Polska Związku Pracodawców AGD

- 1 Dz.U. z 2016 r. poz. 1790.
- 2 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie wskazania poprzez etykietowanie oraz standardowe informacje o produkcie zużycia energii oraz innych zasobów przez produkty związane z energią (Dz. Urz. UE L 153 z dnia 18.06.2010).
- 3 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 811/2013 z dnia 18 lutego 2013 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE w odniesieniu do etykiet efektywności energetycznej dla ogrzewaczy pomieszczeń, ogrzewaczy wielofunkcyjnych, zestawów zawierających ogrzewacz pomieszczeń, regulator temperatury i urządzenie słoneczne oraz zestawów zawierających ogrzewacz wielofunkcyjny, regulator temperatury i urządzenie słoneczne (Dz. Urz. UE L 239 z 6.9.2013, s. 1).
- 4 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) nr 812/2013 z dnia 18 lutego 2013 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE w odniesieniu do etykiet efektywności energetycznej dla podgrzewaczy wody, zasobników ciepłej wody użytkowej i zestawów zawierających podgrzewacz wody i urządzenie słoneczne (Dz. Urz. UE L 239 z 6.9.2013, s. 83).
- 5 Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/1187 z dnia 27 kwietnia 2015 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE w odniesieniu do etykiet efektywności energetycznej dla kotłów na paliwo stałe i zestawów zawierających kocioł na paliwo stałe, ogrzewacze dodatkowe, regulatory temperatury i urządzenia słoneczne (Dz. Urz. UE L 193 z 21.7.2015, s. 43).
- 6 Więcej na [www.eprel.pl](http://www.eprel.pl)
- 7 Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 8 listopada 2018 r. w sprawie Dyson Ltd. przeciwko Komisji Europejskiej; sygn. akt T-544/13 RENV; Dz. Urz. UE C 2019.4.20/1 z dnia 7 stycznia 2019 r.
- 8 Komunikat Komisji Europejskiej nr 2019/C 96/08 - Zawiadomienie dotyczące stwierdzenia nieważności Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 665/2013 uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/30/UE w odniesieniu do etykietowania energetycznego odkurzaczy; Dz. Urz. UE L 198 z 28.7.2017 z 13 marca 2019 r.





# Uprzednie porozumienia cenowe (APA)

## Korzyści z ich uzyskania

Patrycja Niemczyk

Uprzednie porozumienia cenowe (ang. *Advance Pricing Arrangements* – APA) są narzędziem zapewniającym podatnikom najwyższy poziom bezpieczeństwa oraz możliwość całkowitego wyeliminowania ryzyka zakwestionowania przez organy podatkowe warunków transakcji zawieranych z podmiotami powiązаныmi.

## Popularyzacja APA

W Polsce możliwość zawarcia formalnego porozumienia w sprawach ustalenia cen transakcyjnych pojawiła się po raz pierwszy 1 stycznia 2006 r.<sup>1</sup> Niemniej, z uwagi na długotrwałe, czy wręcz przewlekłe postępowanie oraz znikomy odsetek podmiotów, które finalnie otrzymały pozytywną decyzję, instrument ten szybko zyskał miano elitarnego. Zgodnie bowiem z informacjami prezentowanymi na stronie internetowej Ministerstwa Finansów, w 2006 r. zawarto jedno porozumienie jednostronne, a do końca 2016 r. podpisano łącznie jedynie 39 porozumień jednostronnych<sup>2</sup>. Niewątpliwie na brak zainteresowania ze strony podatników miały wpływ statystyki oraz szczegółowe wymogi formalne dotyczące udostępniania danych o podatniku i prowadzonym przez niego biznesie. Zmiana podejścia nastąpiła jednak w okresie od 1 grudnia do 31 stycznia 2019 r. Mogliśmy wówczas zaobserwować wzrost popularności, a wręcz eksplozję zainteresowania procedurą APA, której determinantem były zmiany legislacyjne w obszarze cen transferowych.

W grudniu 2018 r. dodano do ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych<sup>3</sup> art. 15e, wprowadzający limity dla kosztów zakupu usług niematerialnych ponoszonych na rzecz podmiotów powiązanych, które możemy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu. Jednocześnie należy

podkreślić, że usługi objęte APA zostały wyłączone z zakresu kosztów podlegających limitowaniu. Dodatkowym bonusem dla przedsiębiorców jest fakt, że transakcje objęte decyzją w zakresie APA są wyłączone z obowiązku sporządzenia dokumentacji cen transferowych.

## Zasady ogólne i cele wprowadzenia APA

APA to zestaw kryteriów obligatoryjnych do dokonania transferu transakcji, ustalony w okresie planowania transakcji, a zatem przed podjęciem decyzji o jej finalnym zawarciu. Organem właściwym do jej zawarcia jest Szef Krajowej Administracji Skarbowej (KAS), który poprzez wydanie pozytywnej decyzji podatkowej, akceptuje wybór i sposób stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej w relacjach przedsiębiorcy (podatnika) i podmiotów z nim powiązanych. Uprzednie porozumienie cenowe obejmuje zazwyczaj kilka transakcji, kilka rodzajów powtarzających się regularnie transakcji lub też wszystkie transakcje zawierane łącznie przez podatnika w danym okresie.

Zawarcie uprzedniego porozumienia cenowego to dla przedsiębiorców pewność, że organy podatkowe nie będą kwestionować warunków zawartej transakcji w sytuacji, gdy warunki te będą przestrzegane, a przedsiębiorca

nie dokona korekty transferu będącego przedmiotem porozumienia. Niemniej przedsiębiorcy, którzy w trakcie negocjowania warunków umowy przedstawią fałszywe dane, muszą się liczyć z możliwością unieważnienia APA z mocą wsteczną. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że jeśli w diametralny sposób ulegną zmianie warunki transakcji, wówczas możliwa jest zmiana warunków lub odstąpienie od umowy.

## Forma APA – strony porozumienia

APA mogą być zawarte w formie jednostronnej, dwustronnej lub wielostronnej. Podstawą prawną do zawarcia jednostronnych APA są przepisy Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja Podatkowa<sup>4</sup>, natomiast dwustronnych i wielostronnych, są przepisy odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, regulujące procedurę wzajemnego porozumiewania się, stanowiące odpowiedniki regulacji zawartych art. 25 Modelowej Konwencji OECD<sup>5</sup>.

Poniżej zostało zaprezentowane zestawienie rodzajów porozumień oraz ich cechy charakterystyczne, które przedsiębiorca powinien rozważyć przed podjęciem ostatecznej decyzji w zakresie rozpoczęcia procedury.

- 1) Porozumienia jednostronne:
  - procedura toczy się pomiędzy podatnikiem a organem podatkowym;
  - umożliwiają częściową lub całkowitą eliminację ryzyka w stosunku do transakcji z podmiotami krajowymi, natomiast nie implikują gwarancji eliminacji niebezpieczeństwa wystąpienia podwójnego opodatkowania;
  - są najkorzystniejsze z biznesowego punktu widzenia z uwagi

Od początku 2019 r. transakcje z podmiotami powiązаныmi stały się jednym z najistotniejszych źródeł generujących ryzyko podatkowe.



na najkrótszy czas oczekiwania na zakończenie procedury.

2) Porozumienia dwustronne:

- procedura toczy się pomiędzy dwoma państwami, co już na wstępie może zniechęcić z uwagi na jej rozbudowanie;
- ograniczają ryzyko w stosunku do transakcji pomiędzy podmiotem krajowym a zagranicznym;
- eliminują niebezpieczeństwo wystąpienia podwójnego opodatkowania;
- są niekorzystne z uwagi na wydłużony czas na zakończenie procedury.

3) Porozumienia wielostronne:

- procedura toczy się pomiędzy kilkoma państwami, niemniej należy podkreślić, że jest to rozwiązanie dedykowane dla transakcji charakteryzujących się najwyższym poziomem skomplikowania;
- ograniczają ryzyko w stosunku do transakcji pomiędzy podmiotem krajowym a zagranicznym;
- eliminują niebezpieczeństwo wystąpienia podwójnego opodatkowania;
- są niekorzystne z uwagi na czas przewidziany na zakończenie procedury.

to proces niezwykle złożony, wymaga bowiem prawidłowej identyfikacji ryzyka, jego oceny oraz podjęcia stosownych działań strategicznych. Etap poprzedzający formalne złożenie wniosku to możliwość konsultacji z przedstawicielami Szefa KAS, w trakcie których przedsiębiorca ma możliwość uzyskania informacji w zakresie: celowości zawierania porozumienia, trybu i terminu zawarcia APA oraz wielu innych nurtujących go kwestii, w przedmiocie których przedstawi swoje wątpliwości interpretacyjne.

Patrząc bowiem z perspektywy liczby obowiązków, przed jakimi zostaje postawiony przedsiębiorca, możemy dojść do wniosku, że już samo przygotowanie i złożenie wniosku jest etapem niezwykle skomplikowanym, który stanowi dla niektórych podmiotów barierę nie do przejścia. Podmioty, które spełnią prawidłowo szereg wymogów formalnych oraz przejdą pozytywnie proces analizy merytorycznej, przechodzą do etapu negocjacji z przedstawicielami Szefa KAS, mających na celu wypracowanie wspólnego kompromisu i finalne wydanie decyzji podatkowej.

## Elementy i treść wniosku o APA

Przedsiębiorca mający status ubiegającego się o uzyskanie decyzji APA musi pamiętać, że jest to długotrwała i skomplikowana procedura. Najważniejsze informacje, jakie powinien on przedstawić w treści wniosku o APA, to przede wszystkim:

1) Opis sposobu stosowania proponowanej ceny transakcyjnej, w szczególności:

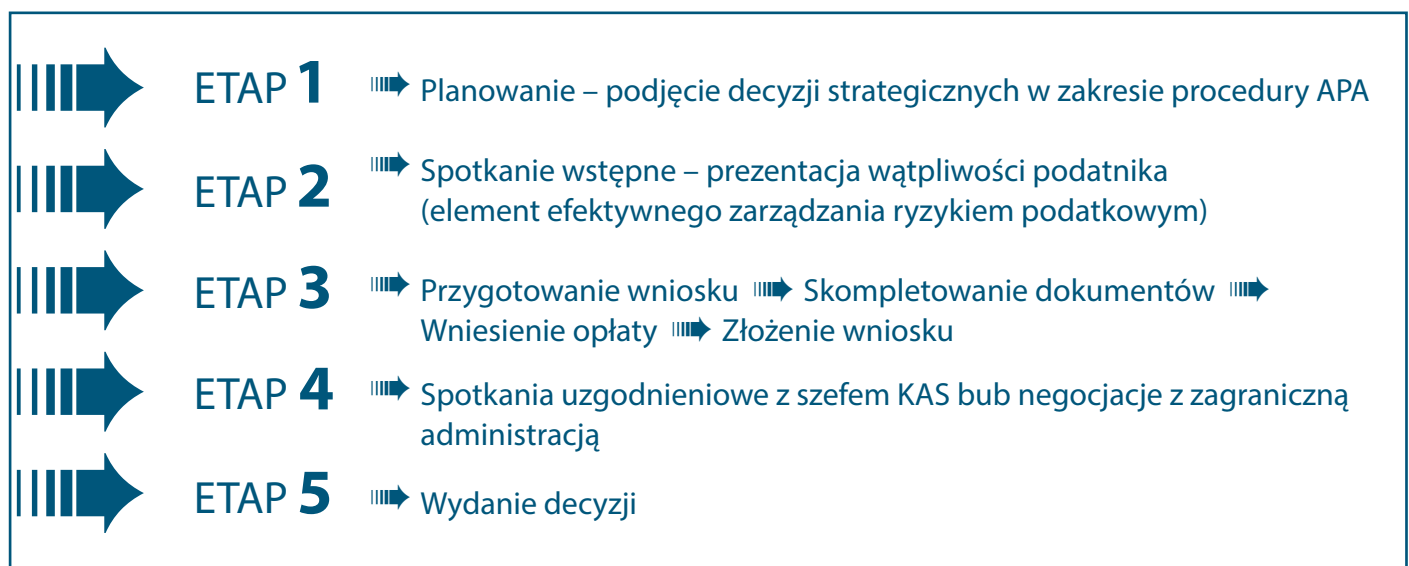
- założenia przyjęte w kalkulacji ceny transakcyjnej;
- algorytm kalkulacji ceny transakcyjnej;
- rodzaj lub wysokość przychodów lub kosztów uwzględnionych w kalkulacji ceny transakcyjnej;
- prognozy finansowe, na podstawie których przedsiębiorca sporządził kalkulację ceny transakcyjnej;
- analiza danych porównawczych (wykorzystanych do kalkulacji ceny transakcyjnej).

2) Okoliczności mające wpływ na ustalenie ceny transakcyjnej, w szczególności:

- opis przebiegu transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi;
- analiza funkcjonalna – analiza aktywów, funkcji i ryzyk podmiotów powiązanych oraz opis kosztów związanych z transakcją;
- opis strategii gospodarczej podmiotów powiązanych (ewentualnie otoczenia konkurencyjnego) i innych okoliczności, jeżeli ta strategia lub przedstawione okoliczności mają wpływ na ustalenie ceny transakcyjnej;
- informacje, które dotyczą opisu sytuacji gospodarczej w analizowanej branży, w której przedsiębiorca prowadzi działalność, w tym danych, czyli np. dostępnych raportów analiz branżowych, które dotyczą operacji gospodarczych zawieranych przez podmioty niepowiązane, które to dane

## Etapy zawierania APA

APA to element efektywnego zarządzania ryzykiem podatkowym. Już na etapie planowania możemy wskazać, że jest





- wykorzystano do sporządzenia kalkulacji ceny transakcyjnej;
- struktura organizacyjna i kapitałowa stron transakcji.
- 3) Dokumenty, w szczególności umowy, porozumienia i inne dokumenty mające istotny wpływ na ustalenie wysokości ceny transakcyjnej; na niniejsze dokumenty można powołać się w treści wniosku oraz przedłożyć je jako skompletowane załączniki do wniosku o APA.
  - 4) Okres obowiązywania – propozycja okresu obowiązywania porozumienia wraz ze wskazaniem, czy wniosek dotyczy porozumienia rozpoczynającego się od dnia złożenia wniosku, czy też jest to zdarzenie przyszłe.
  - 5) Wykaz podmiotów powiązanych – zaangażowanych w ustalanie warunków kalkulacji ceny oraz transakcji wraz z ich pisemną zgodą na przedłożenie organowi właściwemu w sprawie porozumienia dokumentów, które dotyczą przedmiotu decyzji podatkowej w sprawie porozumienia.
  - 6) Opis założeń krytycznych – na których jest oparta zdolność metody do dokładnego odzwierciedlenia cen transakcyjnych zgodnie z zasadą ceny obowiązującej na rynku w danym okresie.
  - 7) Opis korzyści ekonomicznych – przedstawienie przykładowych dowodów osiągnięcia korzyści ekonomicznej.
- 1) Wybór metody i opisu sposobu stosowania proponowanej metody, w szczególności:
    - wybór metody podziału kosztów;
    - założenia przyjęte w zaprezentowanej kalkulacji;
    - algorytm podziału kosztów;
    - prognozy finansowe, na podstawie których przedsiębiorca sporządził kalkulację;
    - analiza danych porównawczych.
  - 2) Okoliczności mające wpływ na ustalenie ceny transakcyjnej, w szczególności:
    - opis przebiegu transakcji pomiędzy podmiotami powiązanimi;
    - analiza funkcjonalna – analiza aktywów, funkcji i ryzyk podmiotów powiązanych;
    - opis przewidywanych kosztów i wartości wkładów;
    - opis strategii gospodarczej podmiotów powiązanych (ewentualnie otoczenia konkurencyjnego) i innych okoliczności, jeżeli ta strategia lub przedstawione okoliczności mają wpływ na ustalenie ceny transakcyjnej;
    - informacje, które dotyczą opisu sytuacji gospodarczej w analizowanej branży, w której przedsiębiorca prowadzi działalność, w tym danych, czyli dostępnych raportów lub analiz, które dotyczą operacji gospodarczych zawieranych przez podmioty niepowiązane, które to dane wykorzystano do sporządzenia kalkulacji ceny transakcyjnej;
    - struktura organizacyjna i kapitałowa stron transakcji.
  - 3) Dokumenty, w szczególności umowy, porozumienia i inne dokumenty mające istotny wpływ na ustalenie warunków transakcji; na niniejsze dokumenty można powołać się w treści wniosku oraz przedłożyć je jako skompletowane załączniki do wniosku o APA.
  - 4) Okres obowiązywania – propozycja okresu obowiązywania porozumienia wraz ze wskazaniem, czy wniosek dotyczy porozumienia rozpoczynającego się od dnia złożenia wniosku, czy też jest to zdarzenie przyszłe.
  - 5) Wykaz podmiotów powiązanych – zaangażowanych w ustalaniu

APA to element efektywnego zarządzania ryzykiem podatkowym.

warunków kalkulacji ceny oraz warunków transakcji wraz z ich pisemną zgodą na przedłożenie organowi właściwemu w sprawie porozumienia dokumentów, które dotyczą przedmiotu decyzji w sprawie porozumienia.

- 6) Opis założeń krytycznych – na których oparta jest zdolność wskazanej we wniosku metody podziału kosztów do dokładnego odzwierciedlenia zasady ceny rynkowej, a dodatkowo warunków przystąpienia do umowy i odstąpienia od umowy o podziale kosztów.
- 7) Opis korzyści ekonomicznych – przedstawienie przykładowych dowodów osiągnięcia korzyści ekonomicznej.

Mając na uwadze ogrom informacji, które trzeba przekazać, aby zrealizować wymogi formalne przewidziane dla procedury wnioskowania o APA, należy mieć na uwadze, że większość przedsiębiorców nie będzie zainteresowana ujawnieniem tak wielu danych, zwłaszcza tych wrażliwych, np. strategii gospodarczej, wolumenu sprzedaży itp. W konsekwencji podmioty posiadające decyzję podatkową – czyli te firmy, którym mimo licznych trudności udało się uzyskać APA – z biznesowego punktu widzenia będą niezwykle atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów.

## Elementy i treść wniosku o APA dla umowy o podziale kosztów

Dodatkowe trudności techniczne mogą wystąpić, jeśli transakcja objęta procedurą dotyczy umowy o podziale kosztów<sup>6</sup>, bowiem zakres danych, które należy przedstawić różni się od wymaganych w procedurze ogólnej. Najważniejsze informacje, jakie przedsiębiorca powinien przedstawić w treści wniosku przewidzianego dla umowy o podziale kosztów, to przede wszystkim:

- 4) Okres obowiązywania – propozycja okresu obowiązywania porozumienia wraz ze wskazaniem, czy wniosek dotyczy porozumienia rozpoczynającego się od dnia złożenia wniosku, czy też jest to zdarzenie przyszłe.
- 5) Wykaz podmiotów powiązanych – zaangażowanych w ustalaniu

## Korzyści dla podatników

Od początku 2019 r. transakcje z podmiotami powiązanimi stały się jednym z najistotniejszych źródeł generujących ryzyko podatkowe. Przedsiębiorcy podjęli wzmoczone działania w celu znalezienia optymalnej drogi dla zwiększenia bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Świadome diagnozowanie, a zarazem kontrolowanie ryzyka stało się elementem licznych konsultacji praktyków biznesu. Jako kluczowe wskazują oni bowiem osiągnięcie akceptowalnego





poziomu ryzyka, który pozwala na realizację celów strategicznych bez obaw o możliwe reperkusje ze strony organów podatkowych.

Do najważniejszych korzyści wynikających z zawarcia porozumienia APA należą:

- przewidywalność postępowań podatkowych na poziomie krajowym i międzynarodowym;
- możliwość prognozowania zobowiązań podatkowych;
- zachowanie lub zwiększenie płynności finansowej;
- możliwość zawierania transakcji bez zbędnych formalności np. składania wniosków o uzyskanie interpretacji indywidualnej przepisów prawa podatkowego (na etapie otrzymania decyzji o APA);
- możliwość konsultacji wątpliwości w zakresie zastosowanej metody wyceny transferu przed złożeniem wniosku, a w konsekwencji zwiększenie zaufania podatników do organów podatkowych (to doskonała forma bilateralnej i efektywnej współpracy, dążąca do osiągnięcia obiektywnych wyników);
- ograniczenie lub eliminacja ryzyka podwójnego opodatkowania;
- zaakceptowanie prawidłowości transakcji przez organy podatkowe.

Dodatkowo jako istotne korzyści należy nadmienić, że:

- porozumienie można zawrzeć dla kilku transakcji jednocześnie;
- decyzja w sprawie APA może obowiązywać od dnia złożenia wniosku;
- decyzja w sprawie APA może obejmować umowy o podziale kosztów.

## Korzyści z APA a praktyka

Jako główne korzyści wynikające z faktu posiadania decyzji APA przedsiębiorcy wskazują:

- możliwość koncentracji kadry zarządzającej oraz pracowników na podstawowym celu działalności przedsiębiorstwa;
- wspieranie przepływu nowych rozwiązań pomiędzy podmiotami powiązanymi, poprzez możliwość swobodnej współpracy;
- wzrost wartości firmy, poprzez skupienie się na podstawowej

działalności, z uwagi na bezpieczeństwo i pewność warunków zawierania transakcji;

- wzrost konkurencyjności rynkowej,
- poprawa efektywności;
- umocnienie pozycji konkurencyjnej.

Korzystanie z APA staje się powszechnym i sprawdzonym sposobem optymalizacji planowanych działań, a w konsekwencji pozwala na świadczenie wysokiej jakości usług. Dodatkowo z ekonomicznego punktu widzenia zwiększa się konkurencyjność oraz atrakcyjność biznesowa przedsiębiorcy na poziomie krajowym, europejskim, a nawet międzynarodowym. Niejednokrotnie dynamiczna sytuacja podatkowa uzmysłowiła podatnikom, jak istotne jest posiadanie gwarancji prawidłowości zawieranych przez nich transakcji.

Transakcje zawierane według wystandaryzowanych metod, według określonego wzorca, wynikającego z wcześniejszych uzgodnień pomiędzy podmiotami powiązanymi i niepowiązanymi, z gwarancją prawidłowości ze strony organów podatkowych, pozwalają na uzyskanie jednolitości i transparentności działalności podatnika.

## Planowane zmiany w APA w 2019 r.

Z perspektywy polskich i zagranicznych przedsiębiorców planowane zmiany w 2019 r.<sup>7</sup> niewątpliwie usprawnią całą procedurę uzyskania decyzji podatkowej. Jako kluczowe należy wskazać<sup>8</sup>:

- możliwość wnioskowania o zawarcie porozumienia APA przez podmiot zagraniczny planujący prowadzenie działalności na terytorium RP;
- objęcie procedurą APA okresu od początku roku podatkowego, w którym otrzymano finalną decyzję;
- ograniczenie kontroli w toczących się postępowaniach do dwóch ostatnich lat w stosunku do roku wnioskowania;
- udostępnienie statystyk, dzięki którym przedsiębiorcy będą mogli dokonać dokładnej ewaluacji własnej sytuacji pod kątem sporządzenia i złożenia wniosku o porozumienie APA.

## Podsumowanie

APA to doskonały instrument efektywnego zarządzania ryzykiem podatkowym, minimalizujący reperkusje mogące wystąpić ze strony organów podatkowych.

Z ekonomicznego punktu widzenia, to również fundamentalny element planowania przyszłych obciążeń, pozwalający przedsiębiorcom uniknąć niepewności co do prawidłowości stosowanej metodologii wyceny transferu.

Jednakże należy mieć na uwadze, że nie jest to rozwiązanie pozbawione wad. Długość procedury oraz liczba informacji, które podatnik musi przedłożyć organom podatkowym, nie zachęcają do podjęcia tak długotrwałej „batalii”. W mojej ocenie każdy przedsiębiorca już na etapie tworzenia strategii powinien samodzielnie rozważyć, czy w jego przypadku lista superlatyw uprzednich porozumień cenowych przeważa nad skomplikowanym i długotrwałym procesem wnioskowania.

**Patrycja Niemczyk**

prawnik, specjalista do spraw podatków w DSK Depa Szmit Kuźmiak sp. k.

1 Podstawę prawną stanowiła znowelizowana w czerwcu 2005 r. (przez Ustawę z dnia 30 czerwca 2005 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. nr 143, poz. 1199) Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2019 r. poz. 900 ze zm.), w której pojawił się Dział IIa zatytułowany „Porozumienia w sprawach ustalenia cen transakcyjnych”.

2 Źródło: [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

3 Dz.U. z 2019 r. poz. 865 z późn. zm.

4 Dz.U. z 2019 r. poz. 900 z późn. zm.

5 Bany K. (przeładowanie), *Modelowa konwencja w sprawie podatku od dochodu i majątku*, Warszawa 2011.

6 Umowy o podziale kosztów (*ang. Cost Contribution Arrangements, CCA*) to umowy dotyczące podziału wkładów i ryzyk związanych z wspólnym rozwojem, wytwarzaniem lub pozyskiwaniem dóbr materialnych, aktywów lub usług, które mogą przynieść oczekiwane korzyści każdemu z uczestników wspólnego przedsięwzięcia (zdefiniowana w punkcie 8.3 wytycznych OECD).

7 W chwili oddawania niniejszego Biuletynu do druku zmiany były na etapie opiniowania i analizowania przez ekspertów.

8 Projekt ustawy o rozstrzygnięciu sporów dotyczących podwójnego opodatkowania oraz zawieraniu uprzednich porozumień cenowych: <https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12321385/katalog/12578017#12578017>

# Europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń

## Krótsza droga dochodzenia należności w sporach transgranicznych

Filip Kolmus

Od końca XX w. wśród europejskich konsumentów oraz małych i średnich przedsiębiorców można zaobserwować wzrost znaczenia międzynarodowych transakcji handlowych. W kolejnych latach ten trend rozwinął się na niespotykaną wcześniej skalę. Liczne transakcje handlowe doprowadziły do wzrostu liczby sporów majątkowych o charakterze międzynarodowym. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie procedur sądowych w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej, dochodzenie roszczeń od kontrahentów, działając na podstawie obcego prawa i przed zagranicznym sądem, było dla wierzycieli uciążliwe. Przez to często dochodziło do sytuacji, gdy ich prawa nie były skutecznie chronione. Konsekwencją tego było pojawienie się w środowisku politycznym i prawniczym postulatów dotyczących konieczności ujednolicenia postępowania w sprawach cywilnych i handlowych. W 1998 r. podczas konferencji w pałacu Down Hall w Wielkiej Brytanii, zgromadzeni eksperci oraz unijni przedstawiciele doszli do wniosku o konieczności utworzenia wspólnej, jednolitej procedury, dzięki której europejscy konsumenci oraz mali i średni przedsiębiorcy będą mieli możliwość w łatwy i tani sposób rozstrzygać spory z zagranicznymi kontrahentami<sup>1</sup>. Dało to impuls do podjęcia politycznych kroków zmierzających do wprowadzenia takiego rozwiązania.

W 2000 r. Komisja Europejska rozpoczęła rozpoznanie dostępności podobnych procedur już istniejących w państwach członkowskich. Opublikowano również tzw. zieloną księgę<sup>2</sup>, w której zawarto apel o realizację wcześniej podjętych zobowiązań politycznych, zapisów Traktatu Amsterdamskiego oraz wniosków Agencji z Tampere<sup>3</sup>, dotyczących stworzenia procedury ułatwiającej dochodzenie roszczeń w sprawach o niskiej wartości. Po zakończeniu rozpoznania w marcu 2005 r., Komisja złożyła wniosek mający rozpocząć proces tworzenia rozporządzenia w omawianym zakresie<sup>4</sup>.

Podczas prowadzenia rozmów w Radzie UE przyjęto siedem założeń, które później stały się częścią samego Rozporządzenia ustanawiającego europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń (patrz: ramka)<sup>5</sup>.

Efektom prac Komisji Europejskiej było przyjęcie 11 lipca 2007 r. przez Parlament Europejski i Radę Rozporządzenia nr 861/2007 ustanawiającego europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń<sup>6</sup>. Obok wcześniejszych rozporządzeń w sprawie ustanowienia europejskiego nakazu zapłaty<sup>7</sup> oraz utworzenia europejskiego tytułu egzekucyjnego dla roszczeń bezspornych<sup>8</sup>, także co do tego aktu prawnego znajduje zastosowanie zasada wzajemnego uznawania. Jej istota sprowadza się do braku konieczności uzyskiwania uznania orzeczeń wydanych w danym postępowaniu w państwie Unii Europejskiej, w którym ma zostać wykonane. Wprowadzając takie akty prawne, unijny ustawodawca dąży do poszerzenia wspólnej przestrzeni wymiaru sprawiedliwości w Unii Europejskiej. Zgodnie jednak z art. 1 i 2 Protokołu w sprawie stanowiska Danii, załączonego do Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Rozporządzenie nr 861/2007 nie wiąże, ani nie ma zastosowania do Królestwa Danii.

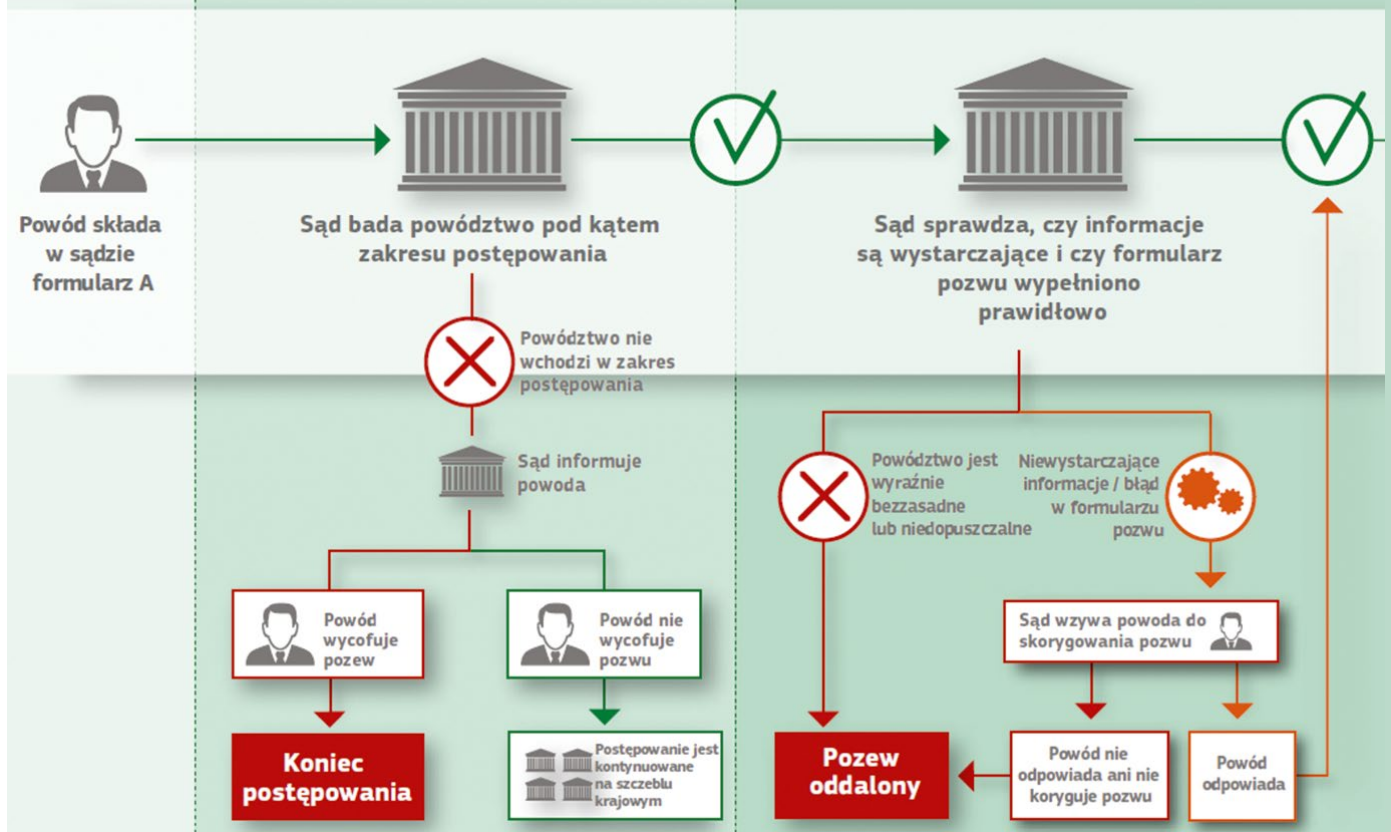
Wykorzystanie procedury europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń w praktyce sporów transgranicznych, mimo rosnącego trendu, wciąż jest rzadkością. Do głównych przyczyn należy przede wszystkim zaledwie sporadyczne występowanie na drogę sądową w sporach o niskiej wartości – według Eurobarometru w 2014 r. tylko 4% wszystkich sporów dotyczących drobnych roszczeń znalazło drogę sądową – oraz niska świadomość istnienia takiej możliwości, zwłaszcza wśród konsumentów<sup>9</sup>.

### Cel, zakres oraz przedmiot rozporządzenia

Zgodnie z art. 1, celem Rozporządzenia jest uproszczenie i przyspieszenie postępowania spornego dotyczącego drobnych roszczeń w sprawach transgranicznych, a także obniżenie jego kosztów. Ma ono także eliminować postępowania wpadkowe (uboczne względem postępowania głównego), konieczne do uznania i stwierdzenia wykonalności orzeczenia wydanego zgodnie z omawianą procedurą w jednym z państw członkowskich.

- Postępowanie w sprawie drobnych roszczeń ma być co do zasady postępowaniem pisemnym.
- Postępowanie rozpoznawcze kończy się po wydaniu orzeczenia na posiedzeniu niejawnym sądu. Dąży się do uniknięcia konieczności przeprowadzenia rozprawy.
- Każdy z etapów postępowania ma zostać obwarowany terminami, skracając w ten sposób przewlekłość postępowania.
- Dąży się do wykorzystania nowoczesnych technologii komunikacyjnych celem usprawnienia i przyspieszenia postępowania.
- Nie należy wymagać od stron ustanowienia zastępstwa procesowego, postępowanie ma być nieskomplikowane i przystępne.
- Sąd powinien zapewnić proporcjonalność kosztów odzyskiwanych od strony przegrywającej, uwzględniając wartość przedmiotu sporu.
- Należy znieść procedurę exequatur orzeczeń sądowych, by zapewnić ich szybką wykonalność w innych państwach członkowskich.

# Postępowanie w sprawie **drobnych roszczeń**



Dodatkowo, motyw 9 Rozporządzenia wskazuje jako cel propagowania praw podstawowych oraz uwzględnianie zasad uznanych w Karcie Praw Podstawowych UE (zwłaszcza art. 47 Karty – prawo do skutecznego środka ochrony przed sądem). Kryje się za tym potrzeba stworzenia skutecznego narzędzia ochrony praw, przede wszystkim słabszych ekonomicznie podmiotów, do realizacji ich uprawnień względem zagranicznych dłużników. Mowa tu przede wszystkim o małych przedsiębiorcach oraz konsumentach. To odrębne postępowanie ma pozwolić im na faktyczną możliwość korzystania z drogi sądowej przy zaistnieniu sporów, m.in. poprzez prostszą niż w postępowaniu zwykłym procedurę wnoszenia ujednoliconych pism procesowych na formularzach.

Zakresem postępowania są objęte sprawy cywilne i handlowe (art. 2). Zazwyczaj nie nastęrcza trudności określenie, które można za takie uznać (np. zapłata ceny wynikającej z umowy sprzedaży, realizacja gwarancji za towar), jednak, aby rozwiązać pojawiające się w tym obszarze wątpliwości, nie raz Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej

musiał wypowiedzieć się, by określić ich charakter<sup>10</sup>.

Artykuł 2 Rozporządzenia wymienia sprawy, co do których nie znajduje ono zastosowania. Są to sprawy podatkowe, celne, administracyjne oraz dotyczące odpowiedzialności państwa za działania i zaniechania przy wykonywaniu władzy przez organy publiczne. Katalog ten ma charakter otwarty – przykładowy. Ustęp drugi poszerza zakres wyłączeń przedmiotowych, wskazując na konkretne sprawy, które im podlegają. Zaliczają się do nich:

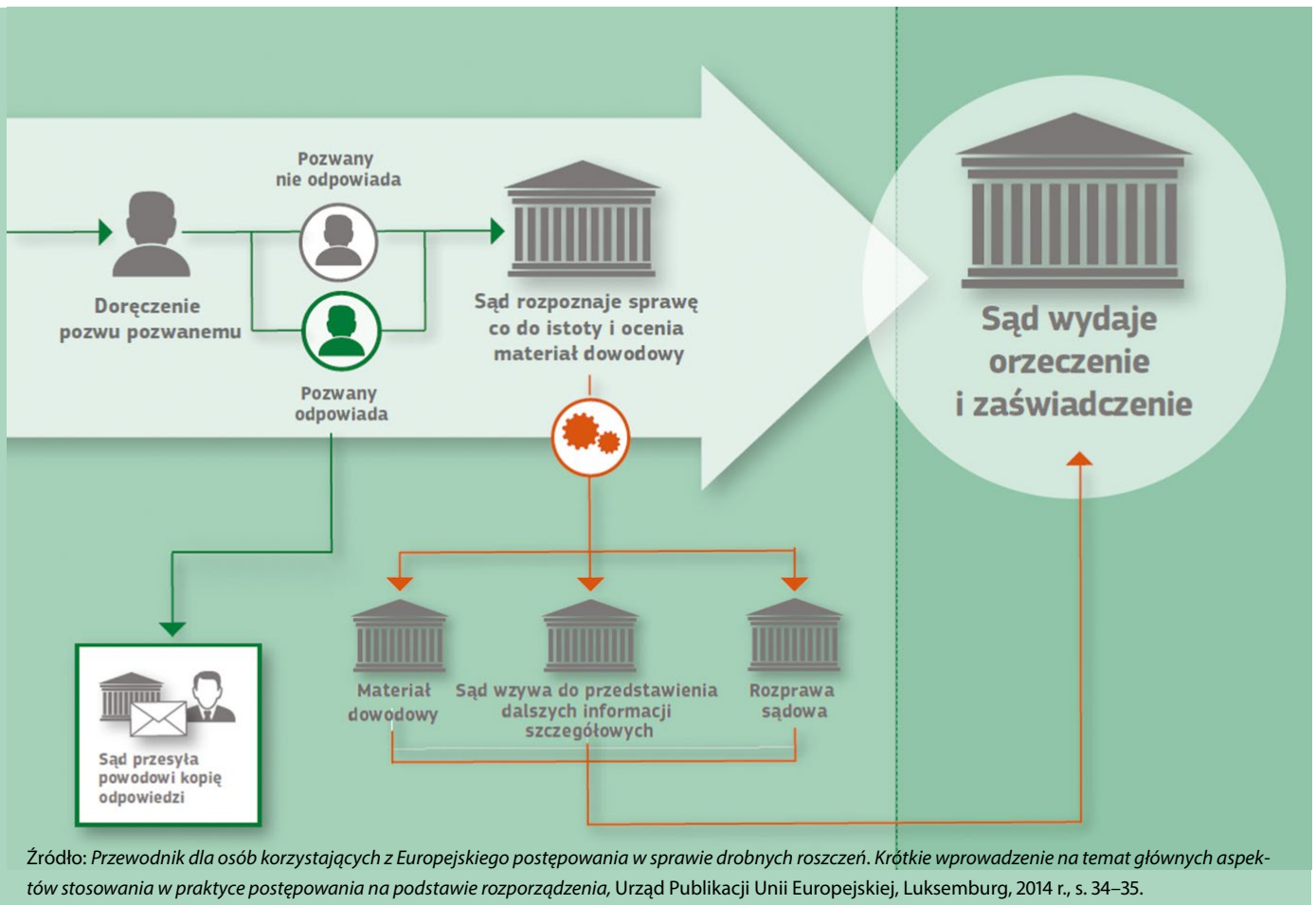
- stan cywilny oraz zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych osób fizycznych;
- stosunki majątkowe wynikające z małżeństwa lub związku uznawanego na mocy przepisów mających zastosowanie do takiego związku za mający skutki porównywalne do skutków małżeństwa;
- obowiązki alimentacyjne wynikające ze stosunku rodzinnego, pokrewieństwa, małżeństwa lub powinowactwa;
- testamenty i dziedziczenie, w tym obowiązki alimentacyjne powstające w związku ze śmiercią;

- upadłość, układy i inne podobne postępowania;
- ubezpieczenia społeczne;
- sądownictwo polubowne;
- sprawy z zakresu prawa pracy;
- najem i dzierżawa nieruchomości z wyjątkiem powództw dotyczących roszczeń pieniężnych;
- naruszenie dóbr osobistych i prywatności, w tym zniesławienia.

Skutkiem wniesienia sprawy wyłączonej na mocy Rozporządzenia do sądu w ramach postępowania w sprawie drobnych roszczeń jest poinformowanie o tym powoda przez sąd i jeżeli powód nie wycofa pozwu, wówczas sąd prowadzi postępowanie zgodnie z odpowiednimi przepisami proceduralnymi dla danego państwa członkowskiego, z pominięciem europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń (art. 4 ust. 3).

Szczególnie ważne z punktu widzenia europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń jest określenie wartości przedmiotu sporu. Od tego zależy, czy powód będzie mógł skorzystać z tego odrębnego postępowania, czy pozostanie mu jedynie postępowanie





na zasadach ogólnych. Aby móc dochodzić swoich praw na podstawie Rozporządzenia, wartość przedmiotu sporu – czyli bez odsetek, kosztów postępowania i wydatków – nie może przekraczać w chwili wpływu pozwu do sądu kwoty 5000 euro. Pierwotnie ta granica była niższa – do połowy 2017 r. wynosiła 2000 euro, jednak zdecydowano, że zakresem postępowania należy objąć większą liczbę spraw. Sama kwestia pułapu finansowego okazała się także jedną z najbardziej spornych podczas negocjacji nad kształtem Rozporządzenia, wyznaczając jednocześnie definicję pojęcia „drobne roszczenie”. Choć to kryterium mogłoby wskazywać, że omawiane postępowanie dotyczy jedynie roszczeń pieniężnych, to w rzeczywistości zainteresowani mają także możliwość dochodzenia roszczeń o charakterze niepieniężnym.

Kolejnym warunkiem badanym przez sąd po wpłynięciu formularza z pozwem jest istnienie transgranicznego wymiaru sprawy. Zgodnie z art. 3 ust. 1 Rozporządzenia mówimy o nim wówczas, gdy przynajmniej jedna ze stron ma miejsce zamieszkania lub miejsce zwykłego pobytu w innym państwie członkowskim niż

państwo sądu lub trybunału rozpatrującego sprawę. Ustalenia zamieszkiwania osoby fizycznej lub siedziby osoby prawnej w państwie członkowskim UE innym niż państwo sądu, dokonuje się na podstawie prawa tego państwa członkowskiego. Miejsce siedziby osoby prawnej określa się według miejsca położenia jej głównej siedziby lub głównego organu zarządzającego lub głównego przedsiębiorstwa (art. 62–63 Rozporządzenia Bruksela I bis<sup>13</sup>). Interpretując literalne brzmienie art. 3 Rozporządzenia nr 861/2007 można dojść do wniosku, że będzie dopuszczalne wszczęcie procesu w przypadku, gdy powód lub pozwany mają miejsce zamieszkania lub siedzibę poza UE, jeżeli druga strona ma miejsce zamieszkania lub siedzibę w państwie członkowskim UE innym niż państwo sądu, przed którym ma toczyć się sprawa<sup>12</sup>.

## Postępowanie na formularzach

Wszczęcia europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń dokonuje

się poprzez wniesienie do właściwego sądu<sup>13</sup> formularza A, stanowiącego załącznik I do Rozporządzenia, wraz z opisem dowodów, a w stosownych wypadkach także z dołączeniem odpowiednich dokumentów stanowiących podstawę żądania, np. zawarta umowa. Sposób, w jaki może być wniesiony pozew jest różny dla poszczególnych państw członkowskich. Niektóre akceptują pozwы dostarczane m.in. pocztą elektroniczną, inne nie (art. 4 ust. 1)<sup>14</sup>.

Jeżeli informacje zawarte we wniesionym pozwie okażą się niedostatecznie jasne lub niewystarczające, albo jeżeli formularz zostanie niewłaściwie wypełniony, sąd przy wykorzystaniu formularza B (załącznik II do Rozporządzenia) wezwie powoda do jego uzupełnienia lub poprawy, wyznaczając jednocześnie termin na to. Odstępstwo od tego stanowi sytuacja, w której pozew jest oczywiście bezzasadny lub niedopuszczalny – wówczas sąd go zwróci. Tak samo uczyni, gdy powód we wskazanym czasie nie odpowie na wezwanie z formularza B. W wyjątkowych przypadkach sąd może przedłużyć termin, który uprzednio sam wyznaczył.



Warto w tym miejscu wspomnieć o obowiązku nałożonym przez Rozporządzenie na państwa członkowskie, dotyczącym konieczności udzielania nieodpłatnej pomocy przy uzupełnianiu formularzy w europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń, a także wskazania sądów właściwych do orzekania. W Rozporządzeniu podkreślono jednak, że nie chodzi tutaj o pomoc prawną czy reprezentację przed sądem, ale stworzenie możliwości objaśnienia sposobu wypełniania formularzy (art. 11). W polskich sądach miejscem, w którym można szukać takiej pomocy, są biura obsługi interesantów w sądach rejonowych i okręgowych.

## Przebieg postępowania

Od momentu, w którym do sądu wpłynie prawidłowo wypełniony formularz pozwu, organ ten ma 14 dni na doręczenie pozwanemu odpisu dokumentu wraz z załącznikami. Wraz z odpisem pozwu, sąd przesyła formularz C odpowiedzi na pozew, w którym wypełni część I, czyli określenie powoda, pozwanego, roszczenia, wskazanie sądu oraz sygnatury sprawy<sup>15</sup>. Po doręczeniu (kwestie doręczeń omówione zostały niżej) pozwany ma 30 dni, aby odpowiedzieć na pozew. Udziela jej na otrzymanym formularzu C, wypełniając jego drugą część lub w inny sposób bez wykorzystania formularza odpowiedzi. W przypadku, gdy tego nie zrobi lub przekroczy 30-dniowy termin, sąd orzeknie w sprawie na podstawie twierdzeń powoda<sup>16</sup>.

W ciągu 30 dni od otrzymania pozwu lub odpowiedzi na pozew, sąd może zażądać przedstawienia dalszych szczegółowych informacji. Może również przeprowadzić postępowanie dowodowe, a jeśli z inicjatywy własnej lub na wniosek strony uzna to za konieczne – także rozprawę. Odbędzie się ona w terminie 30 dni od wezwania (art. 7 ust. 1). Jednak co do zasady zgodnie z założeniami europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń, dąży się do pisemnego przeprowadzenia postępowania, tak aby uczynić je szybszym i tańszym. Tym samym celom ma służyć możliwość wykorzystania nowoczesnych technologii komunikacyjnych (np. wideokonferencje) w celu przesłuchań świadków czy wysłuchania stron na rozprawie.

Sąd sam decyduje, jakie środki dowodowe dopuści w postępowaniu, kierując się ich niezbędnością przy orzekaniu. Zgodnie z art. 9, mają one być najmniej obciążające i najprostsze; w praktyce chodzi o dowody z dokumentów. Dowody z opinii biegłych oraz przesłuchań świadków dopuszcza się dopiero, gdy inne dowody nie pozwalają w sposób wystarczający ustalić stanu faktycznego.

Po otrzymaniu od pozwanego odpowiedzi na pozew, sąd ponownie ma 14 dni na przesłanie jej kopii powodowi. Jeśli w odpowiedzi na pozew pozwany twierdzi, że określona w formularzu pozwu wartość roszczenia niepieniężnego (wartość roszczenia pieniężnego to kwota, jakiej żąda powód) przekracza 5000 euro, wówczas sąd w ciągu 30 dni od wysłania odpowiedzi powodowi rozstrzygnie, czy postępowanie powinno być prowadzone według przepisów o europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń. Na to postanowienie nie przysługuje zażalenie<sup>17</sup>.

W europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń dopuszczalne jest wniesienie powództwa wzajemnego<sup>18</sup>. Pozwany może tego dokonać zaznaczając taki zamiar w formularzu odpowiedzi na pozew i dołączając do niego uzupełniony formularz A, w którym umieszcza się powództwo wzajemne. W ciągu 14 dni (jest to jedynie termin instrukcyjny z Rozporządzenia) sąd przesyła powodowi pozew wzajemny. Od chwili doręczenia pozwany ma 30 dni na odpowiedź, w przeciwnym wypadku sąd orzeknie w sprawie tylko na podstawie twierdzeń powoda z pozwu wzajemnego<sup>19</sup>.

Wartość roszczenia z pozwu wzajemnego przekraczająca dopuszczalną dla omawianego postępowania granicę 5000 euro powoduje, że zarówno postępowanie w sprawie głównej, jak i z powództwa wzajemnego, będzie prowadzone według przepisów prawa krajowego państwa, w którym będzie się toczyć (art. 5 ust. 7).

Postępowanie rozpoznawcze przed sądem kończy się wraz z wydaniem orzeczenia. Sąd wydaje je w ciągu 30 dni od otrzymania odpowiedzi pozwanego bądź powoda, 30 dni od zamknięcia rozprawy lub otrzymania wszystkich niezbędnych informacji do wydania

orzeczenia albo zaocznie, jeżeli pozwany nie wnieśli odpowiedzi na pozew (ewentualnie powód nie wnieśli odpowiedzi na powództwo wzajemne) w określonym terminie<sup>20</sup>. Kwestia formy i treści orzeczenia nie została ujęta w przepisach Rozporządzenia, dlatego, na podstawie art. 19 należy stosować odpowiednie przepisy proceduralne państwa członkowskiego, w którym jest prowadzone postępowanie. W większości przypadków będzie dopuszczalne doręczenie orzeczenia stronom w formie papierowej w przesyłce listowej lub elektronicznie<sup>21</sup>. W Polsce jest dopuszczalna jedynie forma papierowa.

## Możliwości wzruszenia orzeczenia

W europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń zostały przewidziane dwa sposoby zmiany wydanego orzeczenia. Może to być wniosek o ponowne zbadanie orzeczenia w wyjątkowych przypadkach (art. 18) lub zastosowanie środka odwoławczego zgodnie z prawem państwa, w którym wydano orzeczenie (art. 17).

Pierwsza możliwość może być zastosowana jedynie przez pozwanego; dotyczy to także powoda, który przegra sprawę z powództwa wzajemnego. Jako że mowa jest o wyjątkowych przypadkach, musi zaistnieć co najmniej jedna przesłanka legitymująca do złożenia takiego wniosku w sądzie, który wydał orzeczenie. Do przesłanek tych należy:

- nedoręczenie formularza pozwu, a w przypadku zarządzenia rozprawy, niewezwanie pozwanego z odpowiednim wyprzedzeniem i w sposób umożliwiający przygotowanie obrony. Może się tak zdarzyć, jeżeli doręczono formularz pozwu w sposób niewłaściwy, np. bez potwierdzenia odbioru osobistego;
- gdy z powodu siły wyższej lub nadzwyczajnych okoliczności pozwany nie mógł zakwestionować roszczenia powoda i nie ponosi przy tym żadnej winy. Pozwany nie będzie mógł jednak wnieść wniosku o ponowne zbadanie orzeczenia, jeśli miał możliwość skorzystania ze środka odwoławczego i tego nie uczynił.

Termin na wniesienie wniosku upływa bezwzględnie po 30 dniach od rzeczywistego zapoznania się z treścią orzeczenia lub najpóźniej od dnia zastosowania pierwszego środka egzekucyjnego. Skutkiem złożenia wniosku może być jego odrzucenie i wówczas wyrok pozostanie w mocy albo uznanie wniosku i stwierdzenie nieważności wyroku.

Drugą możliwością zmiany orzeczenia, którą przewiduje Rozporządzenie, jest wniesienie środka odwoławczego zgodnie z prawem państwa jego wydania. Kwestia ta jest jednak różnie regulowana w każdym państwie członkowskim, a informację na temat dopuszczalności zastosowania środków odwoławczych oraz terminów na ich wnoszenie można znaleźć pod adresem: [www.e-justice.europa.eu/content\\_small\\_claims-354-pl.do](http://www.e-justice.europa.eu/content_small_claims-354-pl.do)

## Koszty, terminy i reprezentacja stron

Podobnie jak w polskim procesie cywilnym, tak i w postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń funkcjonuje zasada, że jego koszty powinna ponieść strona przegrywająca spór przed sądem. Na rzecz strony wygrywającej zasądza się tylko niezbędne koszty i wydatki prowadzące do wygrania sprawy, które muszą być także w pewnej proporcji względem przedmiotu sporu, o czym stanowi art. 16. Z pewnością zatem sąd nie zasądzi pełni kosztów na rzecz wygrywającego spór, jeśli zaangażuje on np. kilku pełnomocników do sprawy, której przedmiot jest znacznie mniej warty niż ich wynagrodzenie. O zasądzeniu kosztów sąd decyduje w orzeczeniu kończącym sprawę, ich wysokość określa się na podstawie prawa krajowego siedziby sądu.

Do kosztów postępowania mogą być także zaliczone wydatki związane z obowiązkowym tłumaczeniem dokumentów. Jak stanowi art. 6 Rozporządzenia, pozew, powództwo wzajemne, odpowiedź na pozew (i odpowiedź na nie), a także wszelkie odpisy istotnych dokumentów powinny być dostarczone sądowi w akceptowanym w kraju sądu języku. Nie można jednak żądać od stron zapewnienia tłumaczeń innych dokumentów, jeśli nie są niezbędne

do wydania orzeczenia. W związku z tym, że w niektórych państwach europejskich istnieje kilka języków urzędowych, należy sprawdzić (np. wnosząc pozew w Belgii), jaki język będzie właściwy dla konkretnego sądu – można znaleźć taką informację na stronie Europejskiego Atlasu Sądowego. Sąd może także zobowiązać stronę do dostarczenia pisma kierowanego do drugiej strony w języku dla niej zrozumiałym.

Biorąc pod uwagę założenia wynikające z zasad stosowanych przy procedowaniu Rozporządzenia, omawiane postępowanie zostało obwarowane terminami na każdym etapie (odpowiednio krótkimi), aby pozbawić je przewlekłości, tak charakterystycznej dla zwykłych postępowań w niektórych państwach członkowskich. W odniesieniu do pewnych etapów procesu to sąd wyznacza stronom termin, np. w wezwaniu powoda do uzupełnienia formularza A. Zgodnie z przepisami Rozporządzenia (art. 14), jest wówczas obowiązany poinformować o konsekwencjach niedochowania terminu. Może również, w wyjątkowych wypadkach i gdy jest to niezbędne dla ochrony praw stron, wydłużyć niektóre terminy ustawowe.

Również z pryncypiami uchwalenia Rozporządzenia wiąże się kwestia reprezentacji stron. Jak wyraźnie stanowi art. 10 oraz motyw 15, przepisy państw członkowskich nie mogą wymagać od stron europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń ustanowienia adwokata lub innego przedstawiciela zawodów prawniczych (brak przymusu adwokacko-radcowskiego). Stoi za tym z pewnością potrzeba obniżenia kosztów postępowania, która obok jego uproszczeń, ma pozwolić na samodzielne występowanie przed sądem osobom nieprofesjonalnym.

## Wykonanie orzeczeń

Z punktu widzenia specyfiki europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń istotna jest kwestia uznawania i wykonywania orzeczeń. Zniesienie procedury *exequatur* stanowiło jeden z kluczowych postulatów przy uchwalaniu Rozporządzenia. Uznawanie orzeczenia w innym państwie członkowskim

było przed wprowadzeniem tego aktu prawnego nieraz długotrwałe i zniechęcające dla dochodzących swoich praw. Dlatego przepis otwierający rozdział III „Uznawanie i wykonywanie orzeczeń w innym państwie członkowskim” stanowi, że orzeczenie wydane w ramach omawianego postępowania jest uznawane i wykonywane w innym państwie członkowskim bez potrzeby stwierdzenia wykonalności oraz bez możliwości sprzeciwienia się co do jego uznania (art. 20 ust. 1).

Ważną kwestią, gdy chcemy wykonać uznane w wyroku sądowym roszczenie w innym państwie członkowskim, jest uzyskanie zaświadczenia od sądu, który orzekł w naszej sprawie. Jest ono wydawane na wniosek zawarty w formularzu pozwu, choć w praktyce dopuszcza się złożenie wniosku także w późniejszych etapach postępowania<sup>22</sup>. Aby usprawnić wykonanie orzeczenia, zaświadczenie jest wydawane także na formularzu (formularz D). Postępowanie egzekucyjne podlega prawu państwa, w którym ma być prowadzone, z wyjątkiem odpowiednich przepisów Rozporządzenia (art. 25 ust. 1). Uzyskawszy zaświadczenie, powód składa w odpowiednim organie egzekucyjnym odpis orzeczenia spełniający warunki do uznania jego autentyczności oraz zaświadczenie z ewentualnym tłumaczeniem<sup>23</sup>.

Choć sądy państw członkowskich nie są uprawnione do nadawania tytułów wykonawczych orzeczeniom wydanym w europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń i nie mają możliwości sprzeciwienia się ich uznaniu, to na wniosek strony, wobec której dochodzi się wykonania, mogą wykonania takiego orzeczenia odmówić. Stanie się tak wtedy, gdy egzekwowanego orzeczenia nie można pogodzić z wcześniejszym orzeczeniem wydanym w jakimkolwiek państwie członkowskim lub w państwie trzecim, o ile:

- 1) egzekwowane orzeczenie narusza powagę rzeczy osądzonej, tj. gdy wcześniejsze orzeczenie zostało wydane w odniesieniu do tego samego roszczenia i dotyczyło tych samych stron;
- 2) gdy wcześniejsze orzeczenie zostało wydane w państwie członkowskim wykonania lub spełnia warunki niezbędne do uznania go w państwie członkowskim wykonania, oraz

3) gdy niemożność pogodzenia orzeczeń (w ramach postępowania w sprawie drobnych roszczeń i wcześniejszego) nie była i nie mogła być podniesiona w formie zarzutu w postępowaniu w państwie członkowskim, w którym wydano orzeczenie w ramach postępowania w sprawie drobnych roszczeń (art. 22 ust. 1).

Wykorzystanie procedury europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń wciąż jest rzadkością.

Zatem, jeżeli przykładowo między przedsiębiorcami już wcześniej toczyło się postępowanie w danej sprawie w zwykłym trybie według przepisów prawa państwa członkowskiego i zapadł w tym postępowaniu wyrok, a pozwany w późniejszym postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń, wytoczonym w tej samej sprawie, nie mógł podnieść zarzutu braku możliwości pogodzenia wcześniejszego orzeczenia i zapadłego w postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń, będzie on mógł – zakładając, że to względem niego dąży się do wykonania późniejszego orzeczenia – złożyć wniosek o odmowę wykonania orzeczenia wydanego w ramach postępowania w sprawie drobnych roszczeń. Bezwzględnie zakazane jest jednak ponowne badanie pod względem merytorycznym orzeczenia w sprawie drobnych roszczeń (art. 22 ust. 2).

Strona, która nie zgadza się z orzeczeniem, a nie uprawomocniło się ono ani pozwany (zazwyczaj) nie zawniósł na podstawie art. 18 o ponowne zbadanie orzeczenia, może złożyć wniosek do właściwego organu wykonawczego w państwie wykonania orzeczenia (lub sądu, trybunału – zgodnie z prawem krajowym) o jego zawieszenie lub ograniczenie (art. 23). Pozwala to na zapewnienie przez pewien czas ochrony przed negatywnymi następstwami wykonania orzeczenia dotkniętego wadą, pozwalającą na jego uchylenie. Z pewnością nastroczyłoby trudności poszkodowanej stronie, np. dochodzenie zwrotu przedmiotu wcześniej od niej wyegzekwowanego na skutek takiego błędnego wyroku, który następnie druga strona sprzedała osobie trzeciej. Organ prowadzący postępowanie wykonawcze może przychylić się do takiego

wniosku i ograniczyć je do środków zabezpieczających (np. zajęć sporną ruchomość), uzależnić wykonanie orzeczenia od złożenia zabezpieczenia (np. zabezpieczenie kwoty pieniężnej na rachunku depozytowym Ministra Finansów, jak to ma miejsce w Polsce) lub w wyjątkowych wypadkach zawiesić postępowanie wykonawcze. Określenie, kiedy mamy do czynienia z wyjątkową sytuacją, oraz wybór zastosowania któregoś z wymienionych środków leżą w gestii organu wykonawczego<sup>24</sup>.

Przed sądem rozpoznającym sprawę w europejskim postępowaniu w sprawie drobnych roszczeń możliwe jest zawarcie ugody. Po jej zawarciu lub zatwierdzeniu staje się wykonalna w każdym państwie członkowskim, jeżeli stała się wykonalna przed sądem, wobec którego ją zawarto. Do wykonania ugody stosuje się odpowiednio przepisy rozporządzenia odnośnie wykonania orzeczeń.

**Filip Kolmus**

Departament Wsparcia  
Przedsiębiorczości, Polska Agencja  
Rozwoju Przedsiębiorczości

1. Na podstawie: *Praktyczny przewodnik dotyczący stosowania europejskiego postępowania w sprawie drobnych roszczeń na mocy Rozporządzenia (WE) nr 861/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lipca 2007 r. ustanawiającego europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń*, publikacja Unii Europejskiej z 2013 r., s. 9. Publikacja dostępna w wersji elektronicznej pod adresem: <https://e-justice.europa.eu/fileDownload.do?id=b5173691-c8ea-4c2e-8e82-7fb2cab302e2> [dostęp: 05.07.2019 r.].
2. Zielone księgi to dokumenty, które mają zainicjować proces konsultacji na poziomie europejskim, zmierzający do podjęcia konkretnych działań na szczeblu UE. *Białe i zielone księgi*, materiał w wersji elektronicznej Ośrodka Informacji i Dokumentacji Europejskiej przy Sejmie RP z 2014 r., dostępny pod adresem: [http://oide.sejm.gov.pl/oide/images/i6images/daniela/pigulki/pigulki/biale\\_zielone\\_ksiegi.pdf](http://oide.sejm.gov.pl/oide/images/i6images/daniela/pigulki/pigulki/biale_zielone_ksiegi.pdf) [dostęp: 05.07.2019 r.].
3. 15 i 16 października 1999 roku w fińskim Tampere miało miejsce spotkanie Rady Europejskiej, podczas którego analizowano realizację Traktatu Amsterdamskiego, zwłaszcza w dziedzinie wymiaru sprawiedliwości. Efektem spotkania był dokument zawierający postanowienia co do działań realizowanych w latach 1999–2004, nazywany programem lub agendą.
4. Na podstawie: *Praktyczny przewodnik dotyczący stosowania...*, s.10–11.
5. *Ibidem*, s. 11–12.
6. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 199 z 31.7.2007 r.
7. Rozporządzenie (WE) nr 1896/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. ustanawiające postępowanie w sprawie europejskiego nakazu zapłaty ( Dz. Urz. UE L 399, 30.12.2006 r.).
8. Rozporządzenie (WE) nr 805/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 w sprawie utworzenia Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego dla roszczeń bezspornych (Dz. Urz. UE L 143, 30 kwietnia 2004 r.).
9. *European Small Claims Procedure – Legal analysis of the Commission's proposals to remedy weaknesses in the current system*, materiał Parlamentu Europejskiego dostępny pod adresem internetowym [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2014/542137/EPRS\\_IDA\(2014\)542137\\_REV1\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2014/542137/EPRS_IDA(2014)542137_REV1_EN.pdf), 2014, s.18–19 [dostęp: 24.07.2019 r.].
10. Warto przy tej okazji zapoznać się z wyrokami ws.: *Gemeente Steenberg vs. Baten* (sprawa C-271/00, [2002]), *Realchemie Nederland BV vs. Bayer CropScience AG* (sprawa 406/09 [2011]), *LTU Lufttransportunternehmen GmbH & Co KG vs. Eurocontrol* (sprawa C-292/05 [2007]) czy *Niderlandy vs. Rüffer* (C-814/79, [1980]).
11. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (Dz. Urz. UE L 351/1 z dnia 20.12.2012 r.).
12. Na podstawie: *Praktyczny przewodnik dotyczący stosowania...*, s. 22.
13. Więcej o określeniu właściwości sądu znaleźć można pod adresem: [www.e-justice.europa.eu/content\\_small\\_claims-354-pl.do?clang=pl](http://www.e-justice.europa.eu/content_small_claims-354-pl.do?clang=pl) [dostęp: 11.07.2019 r.].
14. Kwestię tę można zweryfikować pod adresem: [https://e-justice.europa.eu/content\\_small\\_claims-354-pl.do?clang=pl](https://e-justice.europa.eu/content_small_claims-354-pl.do?clang=pl). Pod wskazanym linkiem znajdziemy także informacje o opłatach sądowych w poszczególnych państwach członkowskich. Przykładowo, w Polsce opłata od pozwu w tym postępowaniu jest stała i wynosi 100 zł.
15. Art. 5 ust. 2 Rozporządzenia 861/2007.
16. Art. 5 ust. 3 Rozporządzenia 861/2007.
17. Art. 5 ust. 5 i 6 Rozporządzenia 861/2007.
18. Istota powództwa wzajemnego zawarta jest w art. 204 Ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296 ze zm.).
19. Art. 5 ust. 6 Rozporządzenia 861/2007.
20. Art. 7 ust. 6 Rozporządzenia 861/2007.
21. Na podstawie: *Praktyczny przewodnik dotyczący stosowania...*, s. 52.
22. Na podstawie: *Praktyczny przewodnik dotyczący stosowania...*, s. 60.
23. Odpowiednie organy każdego państwa członkowskiego są określone są w portalu E-sprawiedliwość, [www.e-justice.europa.eu/content\\_small\\_claims-354-pl.do](http://www.e-justice.europa.eu/content_small_claims-354-pl.do).
24. Zatorska Jolanta, *Komentarz do rozporządzenia nr 861/2007 ustanawiającego europejskie postępowanie w sprawie drobnych roszczeń*, LEX/el. 2009.





# Cold mailing w kontekście Rozporządzenia Ogólnego o Ochronie Danych Osobowych

## Stosować czy nie stosować, oto jest pytanie

Jarosław Kamiński

*Cold mailing* stanowi powszechną już praktykę marketingową i sprzedażową. Od strony prawnej już na poziomie pojęciowym przysparza problemy, gdyż brak jest jego legalnej definicji. Powoduje to rozbieżności w zakresie jego rozumienia i stosowania w praktyce. Granice pomiędzy *cold mailingiem* (tzw. zimnym mailingiem) a innymi formami marketingu (zarówno dozwolonego, jak i prawnie niedopuszczalnego) są płynne, a brak definicji, na którą można by się w każdym czasie powołać, nie ułatwia oceny jego stosowania.

Dodatkowo, obowiązywanie na gruncie europejskim Rozporządzenia Ogólnego o Ochronie Danych (dalej: **RODO**)<sup>1</sup> oraz dyrektywy o prywatności i łączności elektronicznej<sup>2</sup>, zaś na gruncie

krajowym Ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną (dalej: **UŚUDE**)<sup>3</sup> i ustawy – Prawo telekomunikacyjne (dalej: **Prawo telekomunikacyjne**)<sup>4</sup>, powinno skłaniać do zastanowienia się, czy prawnie jest w ogóle dopuszczalne stosowanie *cold mailingu*, w szczególności w pracy działów sprzedaży lub marketingu. Warto się także w tym kontekście zastanowić, jak ewentualnie należy ułożyć te procesy, aby z jednej strony działać zgodnie z przepisami prawa, a z drugiej strony, aby obfitowały nawiązywaniem nowych kontaktów biznesowych w stosunku do tzw. potencjalnych *leadów* i dalszej potencjalnej sprzedaży towarów lub usług do nowych podmiotów. Dotyczy to zarówno relacji *business to business* (B2B), jak i *business to consumer* (B2C).

Celem niniejszego artykułu jest omówienie problematyki *cold mailingu* w świetle istniejących regulacji w prawie polskim, a także wyzwań, jakie przed tą formą działalności marketingowej i sprzedażowej stawiają przepisy RODO.

### Zacznijmy od definicji

Jak już wskazano, brak jest obecnie legalnej definicji *cold mailingu*. W praktyce przyjmuje się, że jest on **formą marketingu bezpośredniego. Jego istotą jest zaproszenie w formie stosownej wiadomości elektronicznej do współpracy konkretnych osób, z którymi wcześniej dany przedsiębiorca**





### nie utrzymywał relacji biznesowych.

Co do zasady celem takiej wiadomości jest nawiązanie kontaktu z potencjalnym partnerem biznesowym pasującym do profilu przedsiębiorcy – nadawcy wiadomości. Docelowo ma to prowadzić oczywiście do wygenerowania zysku dla firmy np. poprzez sprzedaż produktów lub usług.

Z *cold mailingiem* łączy się również praktyka *cold callingu*. W tym przypadku zaproszenie do kontaktu biznesowego jest realizowane w formie telefonicznej. Tak jak przy *cold mailingu*, również tutaj istotą jest zainicjowanie kontaktu z osobą, która do tej pory nie była biznesowo związana jakąkolwiek relacją z firmą.

## Cold mailing jako marketing bezpośredni a ochrona prywatności

*Cold mailing* jest formą marketingu bezpośredniego i jako taki powinien być analizowany. W dużym uproszczeniu jako marketing bezpośredni należy rozumieć wszelkie działania polegające na wysyłaniu do wybranego odbiorcy komunikatów – w różnej formie, np. poprzez działania *door-to-door*, katalogi wysyłkowe, czy telemarketing – w celu uzyskania bezpośredniej odpowiedzi.

Co do zasady marketing bezpośredni jest dopuszczalny. Istnieją jednak prawne ograniczenia, które należy mieć na uwadze przy jego stosowaniu. Dotyczą one głównie osób fizycznych będących konsumentami (relacji B2C) i są konsekwencją szczególnej ochrony, jaką prawo otacza sferę prywatności osób fizycznych. Stosowne regulacje w zakresie ochrony prywatności, stanowiące jednocześnie ograniczenia dla *cold mailingu*, znajdują się zarówno w prawie polskim, jak i w przepisach europejskich. Polski ustawodawca przyznał prywatności szczególną rangę, udzielając jej ochrony na poziomie konstytucyjnym. W art. 51 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej wskazano na gwarancję ochrony danych osobowych na zasadzie tzw. autonomii informacyjnej<sup>5</sup> – jedynie ustawa może nakazać jednostce ujawnienie informacji, które jej dotyczą oraz określić zakres, w jakim informacje te mają zostać ujawnione. Dodatkowo, w kontekście ochrony prywatności obywateli

(m.in. konsumentów, użytkowników) szczególne znaczenie ma art. 76 Konstytucji, który zapewnia ochronę ze strony władz publicznych przed działaniami zagrażającymi, m.in. prywatności tych osób poprzez nieuczciwe praktyki rynkowe. Na gruncie prawa europejskiego konieczność ochrony prywatności w wymiarze danych osobowych wynika m.in. z Karty Praw Podstawowych oraz RODO. Zgodnie z art. 8 Karty Praw Podstawowych każdy ma prawo do ochrony danych osobowych, które go dotyczą, zaś jego dane osobowe muszą być przetwarzane rzetelnie, w określonych celach i za jego zgodą lub na innej uzasadnionej podstawie przewidzianej prawem. Idąc dalej, RODO w art. 5 wskazuje na ogólne zasady dotyczące przetwarzania danych osobowych. W kontekście *cold mailingu* najistotniejszy wydaje się przepis art. 5 ust. 1 lit. a) – c) RODO stanowiący, że dane osobowe muszą być:

- przetwarzane zgodnie z prawem, rzetelnie i w sposób przejrzysty;
- zbierane w konkretnych, wyraźnych i prawnie uzasadnionych celach i nieprzetwarzane dalej w sposób niezgodny z tymi celami;
- adekwatne, stosowne i ograniczone do konkretnych celów.

## Ograniczenia stosowania marketingu bezpośredniego

Szczególna troska o prywatność jednostki znajduje odzwierciedlenie w przepisach ograniczających swobodę przedsiębiorcy w promowaniu swojej działalności z wykorzystaniem narzędzi marketingu bezpośredniego. Ograniczenia te dotyczą głównie treści, w jakiej musi być przekazana wiadomość do potencjalnego klienta. Nie może ona stanowić informacji handlowej, ponieważ wówczas byłoby konieczne uzyskanie uprzedniej zgody na jej przedstawienie. W świetle polskich regulacji, informacja handlowa to każda forma informacji przeznaczona do promowania, bezpośrednio lub pośrednio, towarów, usług lub wizerunku przedsiębiorstwa, organizacji lub osoby prowadzącej działalność handlową, gospodarczą, rzemieślniczą lub wykonującej zawód regulowany. Jednocześnie ustawodawca wprost wskazuje, iż informacje umożliwiające bezpośredni dostęp do działalności

firmy lub osoby, w szczególności nazwa domeny lub adres poczty elektronicznej oraz informacje odnoszące się do towarów, usług lub wizerunku firmy lub osoby, opracowywane w sposób niezależny, w szczególności, jeżeli są one udzielane bez wzajemnych świadczeń finansowych, nie stanowią same w sobie informacji handlowych.

Z kolei, zgodnie z art. 10 ust. 1 UŚUDE zakazane jest przesyłanie:

- niezamówionej informacji handlowej,
- za pomocą środków komunikacji elektronicznej (w szczególności poczty elektronicznej),
- do oznaczonego odbiorcy będącego osobą fizyczną.

Powyższa regulacja dotyczy odbiorców będących osobami fizycznymi, czyli nie tylko konsumentów, ale także pracowników firm. Zatem, na podstawie powyższego przepisu art. 10 UŚUDE mogłoby się wydawać dopuszczalne wysłanie niezamówionej informacji handlowej do podmiotów innych niż osoby fizyczne, jednak dodatkowa ochrona osób prawnych znajduje się w art. 172 Prawa telekomunikacyjnego. Przepis ten zakazuje wykorzystywania telekomunikacyjnych urządzeń końcowych oraz automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego, bez uzyskania zgody użytkownika końcowego. Należy zauważyć, że polskie regulacje w tym zakresie stanowią implementację art. 13 Dyrektywy o prywatności i łączności elektronicznej.

Należy w tym miejscu wskazać na szczególnie uciążliwą praktykę stanowiącą skrajny przykład niezamówionej informacji handlowej, czyli *spamming*. Spam stanowi nie tylko niezamówioną informację handlową, ale jest też kwalifikowany jako nieuczciwa praktyka rynkowa w rozumieniu ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym<sup>6</sup>. W literaturze podkreśla się, że nawet pierwsze i jednorazowe przesłanie niezamówionej informacji handlowej bądź propozycja zawarcia umowy bez zgody konsumenta są niedopuszczalne. Dodatkowo, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w swoich rozstrzygnięciach podkreśla, iż praktyki polegające na wysyłaniu do konsumentów wiadomości w przypadku, gdy nie wyrazili oni zgody na otrzymywanie



informacji handlowych, należy zakwalifikować jako agresywne<sup>7</sup>. Warto podkreślić, że jest to kwalifikowane jako działanie z jednej strony godzące w konsumentów, ale także naruszające interesy innych przedsiębiorców. Teoretycznie można założyć, że posiadanie konta na portalu branżowym oznacza zainteresowanie nawiązywaniem nowych kontaktów biznesowych, a co za tym idzie – otrzymywaniem potencjalnych informacji handlowych. Dyskusyjne pozostaje to, czy takie działanie jest prawnie uzasadnione.

## Konieczność wyrażenia zgody na przesłanie informacji handlowej – czyli nic o nas bez nas

Warunkiem zgodnego z prawem przesłania informacji handlowej jest **uzyskanie stosownej zgody**. Zgoda powinna zostać wyrażona w sposób uprzedni – przed przesłaniem informacji handlowej do potencjalnego klienta. Brak takiej zgody stanowi naruszenie prawa. Zarówno UŚUDE, jak i Prawo telekomunikacyjne w kontekście zgody przywołują przepisy o ochronie danych osobowych, co oznacza, że zgoda powinna być dobrowolna, konkretna, świadoma i jednoznacznie okazywać wolę, którą osoba, której dane dotyczą, przyzwala na przetwarzanie dotyczących jej danych osobowych. Zgoda musi zostać wyrażona w sposób bezpośredni – poprzez o s w i a d c z e n i e

danej osoby (np. klienta lub potencjalnego klienta) lub poprzez jej jednoznaczne działanie potwierdzające. W takim przypadku jest wymagane aktywne zachowanie. Tylko tak wyrażona zgoda legalizuje przesyłanie informacji handlowej za pośrednictwem środków komunikacji elektronicznej.

Odmienne rozwiązanie przyjął z kolei ustawodawca niemiecki. Co do zasady działania marketingowe wymagają uzyskania zgody, jednak są przewidziane pewne wyjątki w stosunku do klientów obecnie posiadanych już w bazie danych. Zgodnie z § 7 ust. 3 *Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb*<sup>8</sup> zgoda nie jest wymagana, jeśli:

- przedsiębiorca świadczył już usługi na rzecz danego klienta i uzyskał od niego adres e-mail;
- marketing bezpośredni dotyczy produktów lub usług tego przedsiębiorcy;
- klient nie sprzeciwił się używaniu tego adresu do komunikacji, a przedsiębiorca poinformował klienta o możliwości złożenia w każdej chwili sprzeciwu wobec takiego przetwarzania adresu e-mail.

Powyżej wskazane warunki muszą być spełnione kumulatywnie – w przeciwnym razie jest konieczne uzyskanie stosownej zgody na przesłanie informacji handlowej.

## Czy można prosić o zgodę?

Interesującą kwestią jest samo pozyskanie zgody. Czy możliwe jest wysłanie e-maila zawierającego jedynie prośbę o wyrażenie zgody na przedstawienie oferty, czy do tego będzie już potrzebna zgoda? Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej w swoich stanowiskach przyjmuje niejednolite stanowisko, twierdząc z jednej strony, że pojęcie marketingu bezpośredniego należy wiązać z zachęcaniem do nabywania towarów lub usług danego przedsiębiorcy, dopuszczając jednocześnie przy tym możliwość zainicjowania kontaktu – zapytania o zgodę. Z drugiej strony twierdzi, że już samo zapytanie o zgodę stanowi punkt wyjścia do przedstawienia oferty i powinno być zakwalifikowane jako marketing bezpośredni<sup>9</sup>. W podobnym tonie wypowiedział się Prezes UOKiK, wskazując iż zapytanie o zgodę należy zakwalifikować jako marketing bezpośredni, a także, że taka praktyka może być zakwalifikowana jako spam<sup>10</sup>. Uwzględniając powyższe stanowiska urzędów wskazuje się, iż dla bezpieczeństwa zalecane jest zachowanie ostrożności w pierwszym kontakcie i sposobie pozyskiwania zgody.

Z kolei zgodnie z RODO przetwarzanie danych osobowych – np. adresu e-mail, gdy składa się on z imienia i nazwiska danej osoby – jest możliwe pod warunkiem wykazania prawnie uzasadnionego interesu administratora. Dyskusyjne może się wydawać, czy wysłanie informacji w formie *cold maila* stanowi uzasadniony interes. W motywie 47 preambuły RODO zawarto jednak wskazówkę interpretacyjną, iż „Za działanie wykonywane w prawie



uzasadnionym interesie można uznać przetwarzanie danych osobowych do celów marketingu bezpośredniego". Uznając zatem *cold mailing* za formę marketingu bezpośredniego można przyjąć, że jest to działanie dopuszczalne przepisami RODO. Jednakże planowane jest zaostrzenie regulacji dotyczących marketingu bezpośredniego za sprawą Rozporządzenia o e-privacy (dalej: **Rozporządzenie ePrivacy**<sup>11</sup>).

Akt ten ma stanowić *lex specialis* do przepisów RODO. Można przypuszczać, że wprowadzenie go będzie skutkowało uchYLENIEM przepisów UŚUDE oraz art. 172 Prawa telekomunikacyjnego. Przykładowo, Rozporządzenie ePrivacy będzie mieć wpływ nie tylko na sytuację osób fizycznych (co reguluje RODO), ale znajdzie również odniesienie do osób prawnych. Jak podkreśla Europejska Rada Ochrony Danych, RODO nie chroni wystarczająco poufności komunikacji<sup>12</sup>. Dodatkowo, w projekcie Rozporządzenia ePrivacy nie przewidziano możliwości powołania się na niezbędność dla celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów, co stanowi w świetle przepisów RODO podstawę przetwarzania danych w celu marketingu bezpośredniego<sup>13</sup>.

## Cold mailing jako alternatywa dla informacji handlowej – czyli jak zjeść ciastko i mieć ciastko

Jak wynika z powyższych regulacji, co do zasady przedstawienie informacji handlowej (np. oferty handlowej) wymaga uzyskania uprzedniej zgody. O ile przepisy RODO dopuszczają prawnie uzasadniony interes administratora danych jako jedną z podstaw prawnych wysyłania informacji handlowej, to regulacje na poziomie polskich przepisów są dużo bardziej rygorystyczne.

Warto zatem w taki sposób formułować wiadomości, aby nie stanowiły informacji handlowej. Z praktyki obrotu, dopuszczalnym prawnie wydaje się zatem *cold mailing* (lub *cold calling*) tzw. dwuetapowy. W pierwszym etapie, niejako „na miękko” zwracamy się do adresata (np. klienta lub potencjalnego klienta)

o wyrażeniu zgody na przedstawienie mu informacji handlowej, a po wyrażeniu zgody, dopiero w drugim kroku, kierujemy stosowną informacją do odbiorcy.

Istotne jest także to, do kogo jest wysyłana wiadomość. Na spersonalizowanego e-maila (np. jan.kowalski@xyz.pl) można wysłać wiadomość z propozycją współpracy, jeśli adresat wyraził na to zgodę lub jest podany na stronie internetowej firmy jako osoba kontaktowa w sprawie otrzymywania informacji handlowych. W praktyce oznacza to, iż mamy pewność, że adresat życzy sobie otrzymywać oferty na spersonalizowany e-mail. Należy jednak wskazać, że polskie przepisy wymagają zachowania ostrożności również w tym aspekcie. Art. 18 Ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną zezwala na wykorzystanie adresu elektronicznego w celu nawiązania stosunku prawnego. Odpowiada to założeniom RODO w zakresie przetwarzania danych osobowych. Obecnie wiele usług świadczonych jest drogą elektroniczną, zatem przetwarzanie takich danych jest niezbędne do tego, by usługa mogła zostać zrealizowana<sup>14</sup>. W doktrynie podnosi się jednak, iż nawet wysłanie e-maila na adres ogólny może stanowić naruszenie zarówno UŚUDE, jak i Prawa telekomunikacyjnego<sup>15</sup>. W świetle art. 172 Prawa telekomunikacyjnego i art. 10 UŚUDE istnieje bowiem wymóg zgody na stosowanie marketingu bezpośredniego<sup>16</sup>. Stoi to w rozbieżności z przepisami RODO, które pozwala na marketing bezpośredni, o ile jest to uzasadnione interesem prawnym przedsiębiorcy jako administratora danych.

## Cold mailing a źródło danych osobowych

Co do zasady wydaje się, że nie jest zakazane zainicjowanie kontaktu z daną osobą, z którą nie utrzymywało się wcześniej żadnych relacji biznesowych. Jeśli jednak kontakt ten ma polegać na zaprezentowaniu oferty marketingowej (rozumianej jako informacja handlowa), wymagana jest już zgoda takiego podmiotu.

W tym kontekście zasadne jest poruszenie kwestii źródła danych osobowych

(np. źródła adresu e-mail). Należy wziąć pod uwagę następujące warianty takich sytuacji:

- 1) Dane osobowe publicznie dostępne (np. w Internecie) – dla bezpieczeństwa zalecane jest wysyłanie wiadomości na adres ogólny (np. kontakt@xyz.pl), zaś na adres spersonalizowany jedynie, gdy będziemy mieć pewność, że adresat sobie tego życzy lub spersonalizowany adres e-mail (np. jan.kowalski@xyz.pl) jest podany na stronie internetowej firmy jako osoba do kontaktu w sprawie ofert.
- 2) Pozyskanie kontaktu do osoby bezpośrednio od firmy, w której ona pracuje, np. z recepcji lub centrali telefonicznej – w kontekście RODO wydaje się, że nie ma przeszkód, aby wysłać zaproszenie do współpracy do konkretnej osoby – istnieje bowiem uzasadniony interes przetwarzania danych kontaktowych. Zatem, inicjujemy kontakt na numer ogólny biura i prosimy o przekierowanie do osoby, która potencjalnie może być zainteresowana współpracą. Jeśli podczas rozmowy lub wymiany mailowej zgodzi się ona na przedstawienie oferty i jednocześnie będziemy mieli to potwierdzone (w formie wiadomości e-mail), możemy mieć pewność, że nasze działanie jest legalne.
- 3) Pozyskanie danych osobowych bezpośrednio od podmiotu danych, ale niekonieczne w celu prezentacji oferty (np. wymiana wizytówek w celu podtrzymania kontaktu). W świetle RODO sytuacja wydaje się nie budzić wątpliwości i wykorzystanie danych jest jak najbardziej uprawnione, aby skierować do danej osoby e-maila, a w celu przesłania oferty handlowej lub marketingowej – wykorzystać *cold mailing* dwuetapowy opisany wcześniej, czyli np. w mailu po evenie zapytać o możliwość przesłania oferty w kolejnej, odrębnej wiadomości.
- 4) Kontakt poprzez formularz ofertowy (kontaktowy) na stronie internetowej firmy – w takim wypadku adresat – np. potencjalny klient zainteresowany poznaniem oferty lub uzyskaniem informacji handlowej – sam podaje swoje dane kontaktowe w celu otrzymania informacji handlowej. Nasze działanie w tym zakresie sprowadza się do odpowiedzi na zapytanie i przesłanie oferty.





Należy zatem dokładnie rozważyć, czy charakter przesyłanej informacji odpowiada wymogom prawnym stawianym tej formie komunikacji. Nierespektowanie ustawowych ograniczeń powodować może konsekwencje zarówno cywilnoprawne<sup>17</sup> (np. skierowanie przez adresata niezamówionej informacji roszczeń w stosunku do jej nadawcy), jak i grozić odpowiedzialnością karną.

## Rób to dobrze albo wcale – jak skonstruować cold maila

Technologia staje się nieodzownym elementem życia, a także narzędziem biznesu. Umiejętnie wykorzystana pozwala szybciej generować zyski. Usprawnia wiele procesów, w tym pozyskiwanie klientów i rozbudowywanie sieci kontaktów. Marketing bezpośredni dzięki wykorzystaniu technologii nabrał nowego, bardziej dynamicznego wymiaru. Cold mailing stanowi tego najlepszy przykład. Jak pokazują statystyki, poprawnie skonstruowany ma znaczące przełożenie na wzrost sprzedaży. Ze względu na restrykcje prawne, należy wykazać się ostrożnością w konstruowaniu cold maila. Jego istotą jest kierowanie spersonalizowanej informacji z propozycją podjęcia współpracy. Cold mail może przykładowo zawierać dane kontaktowe wraz z zaproszeniem do nawiązania kontaktu lub informację

o towarach i usługach. Z zastrzeżeniem, iż nie będzie to konkretna oferta zmieniająca do osiągnięcia efektu handlowego.

Przede wszystkim nie może to być wiadomość masowa, gdyż wtedy nasze działanie może zostać uznane za spam. Ponadto, należy rozważyć wybrać podmioty, które najbardziej odpowiadają profilowi naszego potencjalnego klienta. Adresy e-mail powinny zostać pozyskane z prawnie dopuszczalnych źródeł – tzn. należy wysyłać wiadomości niebędące informacją handlową na ogólny adres firmy albo na adres spersonalizowany, o ile mamy pewność, że jest dedykowany do tego typu wiadomości, tj. przesyłania informacji handlowych. Formułując maila lepiej wyjść z propozycją kontaktu – dopiero po uzyskaniu od potencjalnego kontrahenta zgody legalnie przedstawić ofertę współpracy. Przykładowo, poprawnie skonstruowany cold mail mógłby wyglądać w ten sposób:

*„Dzień dobry Pani Anno, przeglądając Pani profil zauważyłam, że jest Pani zainteresowana branżą nieruchomości. Nasza firma od lat z sukcesami prowadzi usługi profesjonalnego pośrednictwa w sprzedaży i najmie nieruchomości. Ostatnio przeprowadziliśmy szereg transakcji dotyczących nieruchomości inwestycyjnych. Chętnie podzielimy się swoimi doświadczeniami w tym zakresie. Byłaby Pani zainteresowana nawiązaniem kontaktu i poznaniem naszej firmy?”*

Tak sformułowana wiadomość pozwala na bezpieczny kontakt z klientem lub potencjalnym klientem, ponieważ pozostawia mu szerokie pole działania i tym samym może ewentualnie ograniczać zarzut przedstawienia niezamówionej informacji handlowej bez uzyskania stosownej uprzedniej zgody.

Na koniec w kontekście RODO warto jeszcze wspomnieć o zleceniu kampanii cold mailingowych (cold callingowych) zewnętrznym firmom. Jeśli decydujemy się na taką współpracę, warto pamiętać o zawarciu nie tylko stosownej umowy cywilnoprawnej, ale także ustalić szczegółowo zasady współpracy w zakresie przetwarzania danych osobowych – kto jest administratorem danych, czy wskazane będzie przyjęcie roli administratora danych i podmiotu przetwarzającego, kto wypełni obowiązek informacyjny wynikający z art. 13 (lub art. 14) RODO, czy konieczne będzie zawarcie umowy powierzenia danych osobowych. Brak uregulowania tych zasad z zewnętrzną dostawcą może narazić firmę na zarzut nieprzebrzegania przepisów RODO. Jak słusznie wskazuje treść tego Rozporządzenia, wszystkie rozwiązania biznesowe w obszarze przetwarzania danych należy planować zgodnie z zasadą privacy by design.

**Jarosław Kamiński**

adwokat, Associate Partner  
w Kancelarii Rödl & Partner

- 1 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Ogólne rozporządzenie o ochronie danych).
- 2 Dyrektywa 2002/58/WE Parlamentu Europejskiego i Rady dotycząca przetwarzania danych osobowych i ochrony prywatności w sektorze łączności elektronicznej (dalej: **Dyrektywa o prywatności i łączności elektronicznej**).
- 3 Ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną z dnia 18 lipca 2002 r. (tj. z dnia 13 grudnia 2018 r., Dz.U. z 2019 r. poz. 123).
- 4 Ustawa – Prawo telekomunikacyjne z dnia 16 lipca 2004 r. (tj. z dnia 14 września 2018 r., Dz.U. z 2018 r. poz. 1954).
- 5 Konstytucja RP. Tom I. Komentarz do art. 1–86, red. prof. dr hab. Marek Safjan, dr hab. Leszek Bosek, <https://sip.legalis.pl/document-view.seam?documentId=mjxw62zozigdkmj-sha2tsmroobqxalrsgu4taoi#tabs-metrical-info>.
- 6 Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym z dnia 23 sierpnia 2007 r. (tj. z dnia 30 października 2017 r., Dz.U. z 2017 r. poz. 2070).
- 7 Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Komentarz, red. dr hab. Konrad Osajda, <https://sip.legalis.pl/document-view.seam?documentId=mjxw62zogi-3damrsgyydgnboobqxalruga2dsnbtg4za#tabs-metrical-info>.
- 8 Niemiecka ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.
- 9 Za komentarzem Ochrona danych osobowych w marketingu i sprzedaży pod red. dr Mirosław Gumularz, Patrycja Kozik 2019, Rozdział V. RODO a regulacje szczególne w zakresie marketingu – ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną i ustawa – Prawo telekomunikacyjne, s. 18, źródło Legalis.
- 10 [https://www.uokik.gov.pl/konsument\\_w\\_sieci.php#faq967](https://www.uokik.gov.pl/konsument_w_sieci.php#faq967).
- 11 Projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie poszanowania życia prywatnego oraz ochrony danych osobowych w łączności elektronicznej i uchylające dyrektywę 2002/58/WE (Rozporządzenie w sprawie prywatności i łączności elektronicznej), COM/2017/010 final - 2017/03 (COD).
- 12 Ochrona danych osobowych w marketingu i sprzedaży, M. Gumularz, P. Kozik, <https://sip.legalis.pl/document-view.seam?documentId=mjxw62zogi3damrsgmytmty>.
- 13 Ibidem.
- 14 Świadczenie usług drogą elektroniczną. Komentarz, K. Chałubińska-Jentkiewicz, J. Taczowska-Olszewska <https://sip.legalis.pl/document-view.seam?documentId=mjxw62zogi-3damrrgiztimroobqxalruga4tcobqgi3a>.
- 15 Prawne granice przetwarzania danych osobowych do celów marketingu bezpośredniego bez zgody podmiotu danych – perspektywa prawa polskiego i niemieckiego w świetle Ogólnego rozporządzenia o ochronie danych, K. Rzeszczyk – Król, <https://sip.legalis.pl/document-full.seam?documentId=mjxw62zogi3damjxgu2tami>.
- 16 Ibidem.
- 17 [https://www.uokik.gov.pl/konsument\\_w\\_sieci.php#faq967](https://www.uokik.gov.pl/konsument_w_sieci.php#faq967).





# Aktualności

## Spotkania b2b podczas IoT Solutions World Congress, 29–31 października 2019 r., Barcelona (Hiszpania)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza firmy działające w branży Internetu Rzeczy, sztucznej inteligencji i blockchain do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej IoT Brokerage Event, która odbędzie się przy okazji targów IoT Solutions World Congress.

### Jak to działa?

- Giełda kooperacyjna to seria dwustronnych ok. 20-minutowych spotkań pomiędzy przedstawicielami firm z różnych krajów.
- 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.
- W dniach 29–31 października odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych, indywidualnych spotkań.

### Koszty

Udział w giełdzie jest bezpłatny dla osób posiadających wejściówki na targi lub konferencję IoT Solutions World Congress. W razie potrzeby, na kilka dni przed wydarzeniem, uczestnicząca firma posiadająca potwierdzone spotkanie w ramach giełdy otrzyma:

- jeden kod do wejściówki „Visitor pass” lub
- 50-procentową zniżkę na jedną wejściówkę „Congress Full Pass”.

Oficjalnym językiem spotkań będzie język angielski.

### Kontakt

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

## Giełda kooperacyjna dla branży medycznej na targach MEDICA 2019, 18–20 listopada 2019 r., Dusseldorf (Niemcy)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza przedsiębiorców, lekarzy, farmaceutów oraz menadżerów związanych z branżą produktów medycznych – np. produkty do fizykoterapii, sprzęt elektromedyczny, technologie informatyczne, *Facility Management* itd. – do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej, która zostanie zorganizowana na targach MEDICA 2019.

### Jak to działa?

- Giełda kooperacyjna to seria dwustronnych ok. 20-minutowych spotkań pomiędzy przedstawicielami firm z różnych krajów.
- 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.
- W dniach 18–20 listopada odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych, indywidualnych spotkań.

### Koszty

Koszt udziału w giełdzie kooperacyjnej wynosi 200 euro, a dla startupów założonych po 1 stycznia 2017 r. – 100 euro. Po rejestracji firmy na giełdę, należy wysłać organizatorowi giełdy kopię dokumentu potwierdzającego założenie firmy po tym terminie. Uczestnicy pokrywają koszty transportu i zakwaterowania oraz biletów wstępu na targi.

### Kontakt

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

## Giełda kooperacyjna podczas Smart City Expo World Congress, 19–20 listopada 2019 r., Barcelona (Hiszpania)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza przedstawicieli firm, władz lokalnych i środowisk akademickich do wzięcia udziału w wydarzeniu poświęconym rozwiązaniom dla tzw. inteligentnego miasta, które odbędzie się przy okazji targów Smart City Expo World Congress.

### Jak to działa?

- Giełda kooperacyjna to seria dwustronnych ok. 20-minutowych spotkań pomiędzy przedstawicielami firm z różnych krajów.
- 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.
- W dniach 19–20 listopada odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych, indywidualnych spotkań.

### Koszty

Udział w giełdzie jest bezpłatny dla osób posiadających wejściówki na targi lub konferencję Smart City Expo World Congress. W razie potrzeby, na kilka dni przed wydarzeniem, uczestnicząca firma posiadająca umówione spotkanie w ramach giełdy otrzyma:

- 25-procentową zniżkę na wejściówkę „Congress pass” (regularna cena – 995 euro) lub
- 50-procentową zniżkę na jedną wejściówkę „Visitor Pass” (regularna cena – 100 euro).

### Kontakt

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

# Oferty współpracy



## Bułgaria

Bułgarska firma specjalizująca się w recyklingu poszukuje dostawców plastikowych odpadów – butelek PET, toreb, opakowań nylonowych, butelek HDPE i innych. Firma posiada własne składowisko i linię produkcyjną o mocy przerobowej ponad 1000 ton plastiku miesięcznie. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy dostawy z partnerem zajmującym się pozyskiwaniem odpadów z tworzyw sztucznych. Numer referencyjny BRBG20190723001



## Finlandia

Fińska firma produkująca zwykłe (krzesła, taborety) oraz nowatorskie i designerskie meble (połączony stół i łóżko) poszukuje partnera produkcyjnego. Potencjalny podwykonawca powinien dysponować nowoczesnymi urządzeniami (np. maszyny CNC), aby zapewnić precyzyjne wykonanie zlecenia. Numer referencyjny BRFI20190312001

Fińskie przedsiębiorstwo z sektora MSP poszukuje technologii pozyskiwania wodorostów i glonów, zwłaszcza alg niebieskozielonych, z oceanów. Firma chce wykorzystać biomasę morską jako surowiec w swojej ekologicznej biorafinerii. Jej celem jest zarówno rozwiązanie problemu eutrofizacji wód, jak i zrównoważona eksploatacja biomasy. Oczekiwany model partnerstwa to umowa licencyjna lub umowa o współpracy technicznej. Numer referencyjny TRFI20190820001



## Holandia

Holenderskie przedsiębiorstwo działające w dziedzinie towarowego transportu powietrznego, lądowego i morskiego szuka nowych partnerów biznesowych oferujących szeroki zakres usług logistycznych, takich jak odprawa celna,

tymczasowe magazynowanie i spedycja. Numer referencyjny BRNL20190718001



## Litwa

Litewski zakład przetwórstwa ziół specjalizujący się w produkcji herbaty z dziko rosnących krzewów poszukuje technologii, która usuwa z linii produkcyjnej liście zanieczyszczone zarówno czynnikami fizycznymi jak i biologicznymi, w szczególności jajami owadów. Firma oferuje porozumienie o współpracy technicznej. Numer referencyjny TRLT20190715001

Litewska piekarnia poszukuje dostawców technologii automatyzacji linii produkcyjnej. Nowy mechanizm powinien umożliwiać uzyskanie pożądanego kształtu ciastek z nadzieniem. Potencjalny partner będzie odpowiedzialny za zaprojektowanie i opracowanie technologii automatyzacji, zapewnienie dostawy wszystkich niezbędnych elementów, montaż oraz przeprowadzenie testu nowego rozwiązania. Numer referencyjny TRLT20190621001



## Malta

Maltański dystrybutor leków i urządzeń medycznych poszukuje producentów sprzętu medycznego, jak i dostawców materiałów medycznych, leków generycznych, suplementów diety i szczepionek. Celem współpracy jest udział w publicznych postępowaniach na dostawę dla maltańskiego sektora opieki zdrowotnej. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy dystrybucyjnej lub umowy agencyjnej. Numer referencyjny BRMT20190725001



## Niemcy

Niemiecki wydawca gier online jest zainteresowany kontaktami z twórcami,

którzy chcieliby publikować swoje produkty na platformie firmy. Aktualnie firma ma w swojej ofercie już ponad 30 nieodpłatnych gier, w których uczestniczy wielu graczy za pośrednictwem internetu (MMOG). Gry muszą spełniać szereg wymogów, takich jak np. nieodpłatność z opcją monetyzacji, dostępność na platformach PC oraz konsolach, gotowość do udostępnienia komercyjnego najpóźniej w 2020 r. Przedsiębiorstwo jest otwarte na różne typy współpracy, np. umowy licencyjne, umowy dystrybucyjne, a także inne, które są adekwatne do konkretnego przypadku. Numer referencyjny BRDE20190813001



## Słowenia

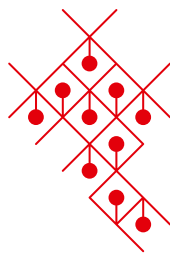
Słoweńska firma opracowała samoblokujące urządzenie hamujące dołączane do wózków inwalidzkich. Umożliwia ono osobom niepełnosprawnym samodzielne pokonywanie stromych podjazdów i schodów. Urządzenie hamujące składa się z ponad 100 części, które w większości są wykonane z aluminium i stali. Zostało ono już przetestowane w laboratorium niemieckiego producenta wózków inwalidzkich – badanie potwierdziło jego prawidłowe działanie. Zadaniem potencjalnego partnera biznesowego jest produkcja części w oparciu o dostarczoną uprzednio specyfikację; montaż końcowy będzie wykonywany przez słoweńską firmę. Numer referencyjny BRSI20190724001



## Wielka Brytania

Brytyjska firma działająca w branży ochrony i bezpieczeństwa osobistego poszukuje dostawców standardowych i innowacyjnych rozwiązań z tego obszaru. Klientami przedsiębiorstwa są instytucje publiczne, banki, siedziby władz lokalnych itp. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy dystrybucyjnej. Numer referencyjny BRUK20190815001

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 narodowe**  
podczas

## **WEB SUMMIT 2019**

Termin: **4-7 listopada 2019 r.**

Miejsce: **Lizbona (Portugalia)**

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, organizuje stoisko podczas najbliższej edycji Web Summit.

Firmom i startupom zainteresowanym skorzystaniem ze stoiska narodowego umożliwiamy:

- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, foldery, gadżety itp.) na polskim stoisku;
- wyświetlanie materiałów audiowizualnych 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@parp.gov.pl](mailto:agnieszka_promianowska@parp.gov.pl)

*Stoisko informacyjno-promocyjne podczas Web Summit 2019 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.*

