

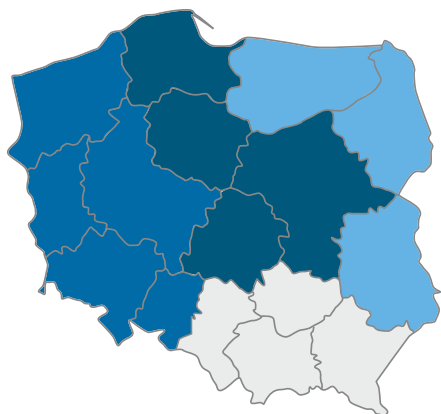


**DRUKOWANIE PRZESTRZENNE
A OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ**

**SPRAWIEDLIWIE I PRZEJRZYŚCIE
NA PLATFORMACH INTERNETOWYCH**

STANDARDY ZARZĄDZANIA KLASTREM

Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



Enterprise Europe Network
– Central Poland

Enterprise Europe Network
– East Poland

Enterprise Europe Network
– West Poland

Enterprise Europe Network
– South Poland

Konsorcjum: Enterprise Europe Network–Central Poland

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

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

Institut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego

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

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości

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

Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”

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

Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

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

Uniwersytet Warszawski DELab

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network–East Poland

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego

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

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

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

Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Olsztynie

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

Centrum Innowacji i Transferu Technologii Politechniki Lubelskiej

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

Lubelska Fundacja Rozwoju

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

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network–South Poland

Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska

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

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie

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

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

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

Fundusz Górnośląski S.A. Oddział w Katowicach

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

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

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

Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa

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

Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

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

Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza

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

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network–West Poland

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wrocławska

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

Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza

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

Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie

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

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego

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

Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości

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

Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA

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

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” w Opolu

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

Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii

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

Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości

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

Drodzy Czytelnicy,

1 stycznia 2020 r. wejdą w życie przepisy, dzięki którym zostanie ograniczone zjawisko zatorów płatniczych. Nowe prawo przewiduje m.in. wzmocnienie ochrony słabszej strony stosunków gospodarczych, tj.: mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w relacji z dużymi firmami, skrócenie terminów zapłaty w transakcjach handlowych, a także podniesienie wysokości odsetek za opóźnienia w takich transakcjach. Dodatkowo na firmy, które najbardziej opóźniają regulowanie swoich zobowiązań, prezes UOKiK będzie mógł nałożyć administracyjne kary pieniężne. Przepisy przewidują też wprowadzenie tzw. ulgi na złe długi w podatkach PIT i CIT. Więcej o nowych rozwiązaniach można dowiedzieć się dzięki lekturze artykułu pt. „Nowe instrumenty dyscyplinowania niesolidnych dłużników”.

W bieżącym numerze wracamy także do zagadnień związanych z geoblokowaniem. Tym razem analizujemy to zjawisko pod kątem prawnautorskim i staramy się odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób zostało ono ograniczone na terenie Unii Europejskiej po przyjęciu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady 2017/1128.

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

Z wyrazami szacunku
zespół redakcyjny
Biuletynu Euro Info

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

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

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

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

Spis treści

- 4 | **Finanse przedsiębiorstw**
Ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych

- 10 | **IT/ICT**
Sprawiedliwie i przejrzystość na platformach internetowych

- 14 | **Własność intelektualna**
Trójwymiarowe wyzwanie

- 18 | **Podatki**
Świadczenie usług na rzecz klientów z innych krajów Unii Europejskiej

- 21 | **Handel elektroniczny**
Geoblocking prawnautorski

- 25 | **Klustry**
Standardy zarządzania klastrem

- 27 | **Działalność gospodarcza**
Sukcesja firm jednoosobowych

- 31 | **Oferty współpracy**

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

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

Ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych

Nowe instrumenty dyscyplinowania niesolidnych dłużników

Agata Kudelska

Problem zatorów płatniczych w Polsce wciąż narasta. Z dotychczasowych badań wynika, że aż 80–90% przedsiębiorców dotykają opóźnienia w otrzymywaniu zapłaty od kontrahentów¹. Według najnowszego raportu Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce i Krajowego Rejestru Długów², w II kwartale 2019 r. nastąpił kolejny, zdecydowany spadek wartości Indeksu Należności Przedsiębiorstw (INP)³. W lipcu 2019 r. wartość INP wyniosła 85,7 punktów, co jest najniższą wartością od lipca 2013 r.⁴ Po raz kolejny wydłużył się przeciętny okres przeterminowania płatności – z 3 miesięcy i 24 dni w I kwartale 2019 r. do 4 miesięcy i 6 dni II kwartale 2019 r., a średni odsetek niezapłaconych w terminie należności w portfelach polskich firm wzrósł z 22,7% do 25,4%⁵.

Zatory płatnicze, czyli sytuacja, w której przedsiębiorstwa nie otrzymują w terminie zapłaty za swoje towary lub usługi oraz analogiczny w skutkach problem umownego narzucania uczestnikom rynku o słabszej pozycji kontraktowej nieuzasadnionych, zbyt długich terminów płatności, stanowią fundamentalne zagrożenie dla płynności finansowej przedsiębiorstw, hamując ich rozwój, a w skrajnych przypadkach prowadząc nawet do ich upadłości. Skutki zatorów najsilniej odczuwają mikroprzedsiębiorstwa, małe i średnie przedsiębiorstwa (MMŚP), które jako słabsi uczestnicy rynku, są zmuszone do akceptowania braku zapłaty w terminie czy absurdalnie długich terminów płatności narzucanych przez kluczowych, dużych klientów.

Te niekorzystne zjawiska nie są jednak nowe i nie dotyczą wyłącznie Polski. Już w 2000 r. pojawiła się regulacja mająca na celu ich ograniczenie na wspólnym rynku europejskim – dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych⁶, która

została zastąpiona obowiązującą obecnie dyrektywą 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r., o takim samym tytule⁷.

Przepisy dyrektywy 2011/7/UE zostały wdrożone w Polsce ustawą z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych⁸. Ustawa ta wprowadziła kilka rozwiązań mających na celu poprawę sytuacji wierzycieli, które jednak w praktyce okazały się niewystarczające i nie przyniosły oczekiwanych rezultatów.

W reakcji na pogłębiający się problem zatorów płatniczych Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii opublikowało w kwietniu 2018 r. raport pt. „Zatory płatnicze w Polsce. Zielona Księga”, w którym przedstawiono wybrane regulacje prawne dotyczące zwalczania tego zjawiska funkcjonujące w innych państwach Unii Europejskiej oraz propozycje możliwych rozwiązań dla szczegółowych, zidentyfikowanych w raporcie problemów dotyczących polskich przedsiębiorców. Propozycje przedstawione w Zielonej Księdze stały się punktem wyjścia do dalszej dyskusji, a następnie prac legislacyjnych zmierzających do wdrożenia nowych, skuteczniejszych rozwiązań mających na celu przeciwdziałanie zatorom płatniczym, w szczególności wzmocnienie w tym kontekście ochrony prawnej MŚP w stosunku do dużych firm.

Efektorem tych prac jest ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych⁹. Najszerze zmiany dotyczą ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, w której, oprócz gruntownej nowelizacji przepisów dotyczących terminów zapłaty, odsetek i rekompensat, dodano zupełnie nowe regulacje o charakterze administracyjno-prawnym, wprowadzające kary finansowe za nadmierne opóźnianie się ze spełnianiem świadczeń

pieniężnych oraz obowiązek ujawniania przez największe firmy informacji o ich praktykach płatniczych. W związku z poszerzeniem zakresu regulacji zmianie uległ również tytuł ustawy, któremu nadano brzmienie „ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych”. Ustawa nowelizująca obejmuje także zmiany w procedurze cywilnej obejmujące uproszczenie postępowania zabezpieczającego w zakresie roszczeń pieniężnych wynikających z transakcji handlowych o wartości nieprzekraczającej 75 tys. zł. Ponadto wprowadza w podatkach dochodowych instytucję analogiczną do „ulgi na złe długi” stosowanej w podatku VAT, jak również rozszerza katalog czynów nieuczciwej konkurencji o nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty.

Nowe przepisy wejdą w życie z dniem 1 stycznia 2020 r., zostało zatem niewiele czasu na podjęcie odpowiednich działań w celu dostosowania się do nowych regulacji i uniknięcia ewentualnych negatywnych konsekwencji związanych z ich naruszeniem. Poniżej przedstawiono kluczowe rozwiązania wprowadzone ustawą o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych.

Nowe regulacje w zakresie terminów zapłaty w transakcjach handlowych

Przede wszystkim nowelizacja wprowadza istotne zmiany dotyczące terminów zapłaty w transakcjach handlowych¹⁰. Od 1 stycznia 2020 r. będzie obowiązywać sztywny, 60-dniowy maksymalny umowny termin zapłaty¹¹ w transakcjach tzw. asymetrycznych, czyli takich, w których zobowiązanym do zapłaty dłużnikiem jest duża firma, a oczekującym na płatność wierzycielem przedsiębiorca



ze stanem rzeczywistym stanowi będzie wykroczenie zagrożone będzie karą grzywny).

Możliwość umownego ustalenia terminu płatności dłuższego niż 60 dni, pod warunkiem, że takie ustalenie nie będzie rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela, utrzymana zostanie w odniesieniu do pozostałych transakcji (niebędących transakcjami „asymetrycznymi”), czyli w stosunkach pomiędzy dużymi przedsiębiorcami lub pomiędzy przedsiębiorcami z sektora MMŚP, a także w sytuacji, gdy dłużnikiem dużego przedsiębiorstwa będzie MMŚP.

Inaczej jednak niż dotychczas, kiedy dojdzie do postępowania przed sądem, to na dłużniku będzie spoczywał ciężar udowodnienia, że ustalony w umowie dłuższy niż 60-dniowy termin, nie był wobec wierzyciela rażąco nieuczciwy. Takie odwrócenie ciężaru dowodu znacznie poprawia sytuację wierzycieli w porównaniu do obecnego stanu prawnego, gdzie to wierzyciel, który kwestionuje ustalony w umowie termin, musi wykazać jego rażąco nieuczciwość¹³. Jednocześnie nowelizacja doprecyzowuje i uzupełnia katalog przykładowych okoliczności, które powinny być brane pod uwagę przy ocenie, czy ustalony w umowie termin zapłaty był rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela¹⁴.

Kolejne, poza odwróceniem ciężaru dowodu, nowe rozwiązania, mające na celu „zniechęcenie” wierzycieli do umownego narzucania terminów płatności dłuższych niż 60 dni, to:

- wprowadzenie zasady, zgodnie z którą ustalenia, iż termin zapłaty był rażąco nieuczciwy, wierzyciel może żądać w ciągu 3 lat od dnia, w którym nastąpiła zapłata lub w którym zgodnie z ustawą powinna była nastąpić – wierzyciele będą mogli zakwestionować przedłużony umownie ponad 60-dniowy termin i dochodzić do setek za opóźnienie w transakcjach handlowych oraz rekompensat nawet już po pełnym wykonaniu (formalnym zakończeniu) umowy; rozwiązanie to niewątpliwie poprawi komfort wierzycieli, którzy będą mogli występować z wyżej wskazanymi roszczeniami bez obaw o naruszenie bieżących relacji handlowych z klientami, którym dostarczają swoje towary lub świadczą usługi;
- sankcja nieważności dla ewentualnego zrzeczenia się wierzyciela roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy;
- możliwość odstąpienia przez wierzyciela od umowy albo wypowiedzenia umowy, gdy określony w niej termin zapłaty przekracza 120 dni liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, jeżeli ustalony termin jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela.

Jeżeli chodzi o transakcje, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny¹⁵, nowelizacja przewiduje możliwość ustalenia w umowie maksymalnie 30-dniowego terminu zapłaty, bez istniejącej obecnie możliwości przedłużenia do 60 dni. Maksymalny 60-dniowy

należący do sektora MMŚP¹². Jeśli mimo to strony ustaliły w umowie termin dłuższy, to „automatycznie”, z mocy ustawy, w jego miejsce zastosowanie znajdzie termin 60-dniowy. Całkowicie wykluczona zostanie zatem możliwość narzucania MMŚP przez duże firmy umownych terminów płatności dłuższych niż 60 dni.

Realizując cel szczególnej ochrony MMŚP, wprowadzono ponadto przepisy, zgodnie z którymi:

- dłużnik będący dużym przedsiębiorcą nie może powoływać się przeciwko wierzycielowi będącemu MMŚP na jego oświadczenie, że nie należy on do grupy MMŚP, chyba że mimo dołożenia należytej staranności nie wiedział o nieprawdziwości tego oświadczenia;
- dłużnik będący dużym przedsiębiorcą będzie zobowiązany do składania drugiej stronie transakcji handlowej oświadczenia o posiadaniu statusu dużego przedsiębiorcy – w formie, w jakiej jest zawierana transakcja handlowa, najpóźniej w momencie jej zawarcia (brak oświadczenia lub złożenie oświadczenia niezgodnego





termin zapłaty zostanie utrzymany jedynie w odniesieniu do transakcji z podmiotem publicznym, będącym podmiotem leczniczym¹⁶.

Wyższe odsetki ustawowe za opóźnienie

Kolejnym środkiem mającym na celu wzmocnienie ochrony wierzyciela w transakcjach handlowych jest zwiększenie poziomu odsetek przysługujących mu od dłużnika w przypadku braku zapłaty w terminie. Obecnie wysokość odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych równa jest sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego (NBP) i 8 p.p., a zatem wynosi 9,5% w skali roku. Od 1 stycznia 2020 r. stawka odsetek równa będzie sumie stopy referencyjnej NBP i 10 p.p., wzrośnie zatem do 11,5%. Jedynie w transakcjach, w których dłużnikiem będzie podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, odsetki pozostaną na dotychczasowym poziomie stopy referencyjnej NBP i 8 p.p.

Reguły naliczania odsetek nie ulegną zmianie. Tak jak dotychczas będą one przysługiwać za okres od dnia

wymagalności świadczenia pieniężnego, czyli w praktyce od dnia, w którym upływa ustalony przez strony w umowie termin zapłaty (ewentualnie termin maksymalny wynikający z ustawy, jeżeli termin umowny został ustalony z naruszeniem ustawy), do dnia zapłaty – pod warunkiem, że wierzyciel spełnił swoje świadczenie na rzecz dłużnika, czyli dostarczył towar lub wykonał usługę. W przypadku braku wskazania w umowie terminu zapłaty, odsetki za opóźnienie w transakcjach handlowych przysługują wierzycielowi po upływie 30 dni liczonych od dnia spełnienia przez niego świadczenia, do dnia zapłaty.

Zróznicowane stawki rekompensaty za koszty odzyskiwania należności

Nowelizacja wprowadza zmiany także w zakresie wysokości przysługującej wierzycielowi od niesumiennego dłużnika rekompensaty za koszty odzyskiwania należności. Obecnie obowiązująca kwota stanowiąca równowartość 40 euro¹⁷, będzie miała zastosowanie tylko do świadczeń pieniężnych nie przekraczających 5000 zł, w odniesieniu natomiast do świadczeń o wyższej wartości

będą obowiązywać dwie dodatkowe, wyższe stawki rekompensaty. Od 1 stycznia 2020 r. będą funkcjonować zatem 3 stawki rekompensaty, w wysokości równowartości:

- **40 euro** – gdy świadczenie pieniężne nie będzie przekraczać 5000 złotych;
- **70 euro** – gdy świadczenie pieniężne będzie wyższe niż 5000 złotych, ale niższe niż 50 000 złotych;
- **100 euro** – gdy świadczenie pieniężne będzie równe lub wyższe od 50 000 złotych.

Istotną nowością jest również wprowadzenie zakazu zbywania roszczeń o rekompensatę jako rozwiązania mającego zapobiegać nadużywaniu przez wierzycieli prawa do rekompensaty. Chodzi tutaj o przeciwdziałanie zjawisku kumulowania przez wierzycieli stosunkowo niewielkich, przeterminowanych należności z tytułu świadczeń okresowych wraz z roszczeniami o rekompensatę, a następnie przelewania tych wierzytelności na inne podmioty, zajmujące się profesjonalnie ich zbiorczym dochodzeniem od dłużników, co w praktyce prowadzi do sytuacji, w których kwota dochodzonych rekompensat bywa zbliżona lub nawet wyższa od kwot należności głównych.

Obowiązek ujawniania przez największe firmy informacji o stosowanych terminach zapłaty

Na największe firmy spadnie dodatkowy obowiązek. Podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych, u których wartość przychodu uzyskana w roku podatkowym przekroczyła równowartość 50 mln euro oraz wszystkie podatkowe grupy kapitałowe, będą przekazywać ministrowi właściwemu ds. gospodarki (obecnie ministrowi przedsiębiorczości i technologii), w terminie do 31 stycznia każdego roku, drogą elektroniczną, sprawozdanie o stosowanych przez nie w poprzednim roku kalendarzowym terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Odpowiedzialność za złożenie sprawozdania będzie spoczywać na kierownikach podmiotów, czyli w praktyce najczęściej na członkach zarządów spółek kapitałowych. W przypadku podatkowych grup



kapitałowych sprawozdanie będzie przekazywał kierownik każdej z tworzących grupę spółek. Nieprzekazanie sprawozdania do publikacji będzie stanowić wykroczenie zagrożone karą grzywny.

Sprawozdanie będzie obejmować informacje o wartości świadczeń pieniężnych otrzymanych przez przedsiębiorcę oraz świadczeń pieniężnych spełnionych przez niego na rzecz swoich wierzycieli w poprzednim roku kalendarzowym, w podziale na świadczenia otrzymane albo spełnione w terminie:

- nieprzekraczającym 30 dni,
- od 31 do 60 dni,
- od 61 do 120 dni,
- przekraczającym 120 dni.

Ponadto konieczne będzie wskazanie wartości świadczeń nieotrzymanych przez przedsiębiorcę oraz wartości świadczeń niespełnionych przez niego w terminie określonym w umowie, a także udziału procentowego takich świadczeń w całkowitej wartości świadczeń pieniężnych należnych mu albo do których spełnienia był zobowiązany w poprzednim roku kalendarzowym.

Sprawozdania będą publikowane w Biuletynie Informacji Publicznej, na stronie podmiotowej Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii. W przypadku powzięcia przez ministra przedsiębiorczości i technologii podejrzenia, że sprawozdanie zawiera informacje niezrzetelne lub nieprawdziwe, będzie on zobowiązany do zawiadomienia o tym Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKIK), który przeanalizuje informacje zawarte w zawiadomieniu i ewentualnie podejmie decyzję o wszczęciu postępowania administracyjnego, skutkującego nałożeniem na dłużnika kary pieniężnej.

Kary pieniężne dla sprawców największych zatorów

Ustawa nowelizująca wprowadza nowy, wzorowany na rozwiązaniach francuskich instrument, w postaci kar finansowych dla najbardziej niesumiennych dłużników jako mechanizm mobilizujący do terminowego regulowania należności, poprzez zagrożenie sankcją

o charakterze administracyjnym. Kary nie będą jednak stosowane wobec dłużników będących podmiotami publicznymi – ustawodawca uznał bowiem, iż w tym przypadku wystarczające jest zagrożenie sankcjami za nieterminowe regulowanie zobowiązań przewidziane w przepisach dotyczących dyscypliny finansów publicznych¹⁸.

Nadmierne opóźnianie się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych zagrożone karą finansową zostało zdefiniowane jako sytuacja, w której w okresie 3 kolejnych miesięcy suma wartości świadczeń pieniężnych niespełnionych oraz spełnionych po terminie przez dany podmiot wynosi co najmniej 2 mln zł. Przepisy przejściowe zawarte w ustawie nowelizującej podwyższają jednak ten próg do 5 mln zł dla postępowań wszczynanych w latach 2020–2021, dając dłużnikom czas na „poprawę”.

Kary będą nakładane przez Prezesa UOKIK w drodze decyzji administracyjnej, wydawanej po przeprowadzeniu postępowania w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych. Postępowanie będzie wszczynane z urzędu, po przeprowadzeniu przez Prezesa UOKIK analizy prawdopodobieństwa nadmiernego opóźniania się danego podmiotu ze spełnianiem świadczeń pieniężnych. Analiza taka będzie mogła zostać przeprowadzona m.in. na podstawie zawiadomienia dotyczącego podejrzenia wystąpienia nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych, które do Prezesa UOKIK będzie mógł zgłosić każdy, przy czym dane składającej je osoby oraz treść zawiadomienia nie będą podlegać ujawnieniu. Innym źródłem informacji o potencjalnych sprawcach nadmiernych opóźnień mają być wspomniane wyżej zawiadomienia kierowane do Prezesa UOKIK przez ministra przedsiębiorczości i technologii w związku z podejrzeniem, że sprawozdanie o terminach zapłaty zawiera niezrzetelne lub nieprawdziwe informacje. Okres, którego będzie dotyczyć dane postępowanie, będzie obejmował jedynie kolejne 3 miesiące, w ciągu których suma niespełnionych lub spełnionych po terminie świadczeń wyniesie co najmniej 2 mln zł (w latach 2020–2021 – 5 mln zł), przypadające w okresie 2 lat przed dniem wszczęcia tego postępowania. Jednocześnie ustalając, czy doszło do nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem

świadczeń pieniężnych, będą pomijane niespełnione oraz spełnione po terminie świadczenia, dla których termin płatności upłynął wcześniej niż 2 lata przed dniem wszczęcia postępowania.

Kara nakładana przez Prezesa UOKIK będzie stanowić sumę jednostkowych kar za każde niespełnione oraz spełnione po terminie świadczenie pieniężne, które było wymagalne w okresie objętym postępowaniem, z pominięciem świadczeń, dla których termin płatności upłynął wcześniej niż 2 lata przed dniem wszczęcia postępowania. Kara jednostkowa będzie obliczana według następującego wzoru:

$$JKP = WŚ \times n / 365 \times OU$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

- JKP – jednostkową karę za niespełnione lub spełnione po terminie świadczenie pieniężne,
- WŚ – wartość niespełnionego lub spełnionego po terminie świadczenia pieniężnego,
- n – wyrażony w dniach okres, który upłynął od dnia wymagalności niespełnionego lub spełnionego po terminie świadczenia pieniężnego, do ostatniego dnia okresu objętego postępowaniem, albo do dnia jego spełnienia, jeżeli świadczenie pieniężne zostało spełnione w okresie objętym postępowaniem,
- OU – odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych, ustalone na dzień wydania decyzji o nałożeniu administracyjnej kary pieniężnej.

Kara pieniężna będzie jednak obniżana o:

- 20% – jeżeli dłużnik przed wszczęciem postępowania spełnił wszystkie świadczenia, za które obliczono jednostkowe kary, wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie w transakcjach handlowych albo spełnił je wraz z takimi odsetkami w ciągu 14 dni od dnia doręczenia mu postanowienia o wszczęciu postępowania;
- kolejne 10% – jeżeli zostanie spełniony wyżej wskazany warunek obniżenia kary o 20%, a dłużnik w terminie 14 dni od doręczenia mu decyzji o nałożeniu kary uiści obniżoną o 20% karę w całości i zrzeknie się prawa do złożenia wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy – w takim przypadku Prezes UOKIK będzie wydawał decyzję o zwrocie nadpłaconej kary.



Recydywiści będą podlegać surowszym sankcjom. W przypadku gdy nadmierne opóźnianie się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych zostanie stwierdzone ponownie w okresie 2 lat od dnia, w którym poprzednio wydana decyzja w przedmiocie nałożenia kary stała się ostateczna, kolejna kara ulegać będzie podwyższeniu o 50%, bez możliwości uzyskania wspomnianych wyżej obniżek o 20% i 10%.

Z drugiej jednak strony, kary unikną ci, którzy sami będą „ofiarami” zatorów. Jeżeli bowiem wartość niespełnionych lub spełnionych po terminie świadczeń, za które obliczono by jednostkowe kary, jest równa lub mniejsza od wartości świadczeń pieniężnych nieotrzymanych lub otrzymanych po terminie, wówczas Prezes UOKIK będzie odstępował od wymierzenia kary, poprzestając na udzieleniu dłużnikowi pouczenia. Kara nie będzie nakładana również w przypadku, gdy nadmierne opóźnianie się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych wystąpi wskutek działania siły wyższej.

Od decyzji nakładającej karę będzie przysługiwać wniosek do Prezesa UOKIK o ponowne rozpatrzenie sprawy, a następnie, w przypadku utrzymania decyzji w mocy, skarga do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Przepisy regulujące postępowanie przed Prezesem UOKIK w sprawie nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych, w tym zasady przeprowadzania kontroli u przedsiębiorców, zostały wprowadzone do ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (po zmianie tytułu – o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych), przy czym w zakresie niektórych kwestii odpowiednio będzie się stosować przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów¹⁹. Warto jednak podkreślić, że w przypadku, gdy przedsiębiorca nie udzieli informacji

żądanych przez Prezesa UOKIK albo udzieli informacji nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd albo będzie uniemożliwił lub utrudnił rozpoczęcie lub przeprowadzenie kontroli, Prezes UOKIK będzie mógł nałożyć na niego karę pieniężną w wysokości do 5% przychodu osiągniętego w poprzednim roku podatkowym, nie większej jednak niż równowartość 50 000 000 euro²⁰.

Łatwiejsza droga do uzyskania sądowego zabezpieczenia roszczeń

Rozwiązania mające na celu polepszenie sytuacji wierzycieli w transakcjach handlowych zostały wprowadzone także w sferze postępowania cywilnego, a dokładnie w zakresie postępowania zabezpieczającego. Zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami Kodeksu postępowania cywilnego²¹, przesłanką udzielenia przez sąd zabezpieczenia²² jest uprawdopodobnienie przez wierzyciela:

- istnienia roszczenia, oraz
- interesu prawnego w udzieleniu zabezpieczenia.

Druga z tych przesłanek obejmuje uprawdopodobnienie, że brak zabezpieczenia uniemożliwi lub poważnie utrudni wykonanie zapadłego w sprawie orzeczenia lub w inny sposób uniemożliwi lub poważnie utrudni osiągnięcie celu postępowania.

Zgodnie z nowymi przepisami, w przypadku roszczeń wynikających z transakcji handlowych, których wartość nie przekracza 75 000 zł, od wierzyciela występującego

Nowelizacja wprowadza istotne zmiany dotyczące terminów zapłaty w transakcjach handlowych.

do sądu z wnioskiem o udzielenie zabezpieczenia nie będzie już wymagane przedstawienie argumentów uprawdopodobniających jego interes prawny w uzyskaniu zabezpieczenia. Wystarczy jedynie wykazanie, że dochodzona należność nie została uregulowana i że od terminu jej płatności upłynęły co najmniej 3 miesiące.

Ulga na złe długi w podatkach dochodowych

Na wzór rozwiązania stosowanego obecnie w podatku VAT, również w podatkach dochodowych (PIT, CIT)²³,





został wprowadzony instrument mający na celu złagodzenie negatywnych skutków nieterminowego regulowania należności w postaci tzw. ulgi na złe długi.

Wierzyciel będzie miał możliwość pomniejszenia podstawy opodatkowania o zaliczaną do przychodów należnych wartość wierzytelności o zapłatę świadczenia wynikającego z transakcji handlowej, jeżeli wierzytelność ta nie została uregulowana lub zbyta w ciągu 90 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze (rachunku).

Z drugiej strony, niesumienny dłużnik będzie miał obowiązek doliczenia do podstawy opodatkowania zaliczanej do kosztów uzyskania przychodu wartości zobowiązania, które nie zostało uregulowane, przy czym zwiększenia będzie się dokonywać w zeznaniu podatkowym składanym za rok podatkowy, w którym upłynęło 90 dni od terminu zapłaty wynikającego z umowy lub faktury (rachunku).

Należy jednak pamiętać, że wyżej opisane mechanizmy będą miały zastosowanie dopiero do transakcji, których termin zapłaty upłynie po dniu 31 grudnia 2019 r.

Nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty jako czyn nieuczciwej konkurencji

Instrument mający na celu zwalczanie zatorów płatniczych wprowadzono także w obszarze prawa konkurencji. Katalog czynów nieuczciwej konkurencji zawarty w ustawie z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji²⁴ uzupełniony został o nieuzasadnione wydłużanie terminów zapłaty za dostarczone towary lub wykonane usługi, polegające w szczególności na:

- naruszeniu przepisów ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych;
- rażącym odstępstwem od dobrych praktyk handlowych, które narusza zasadę działania w dobrej wierze i zasadę rzetelności;
- niedostosowaniu do harmonogramu dostawy towarów lub harmonogramu wykonania usługi;

- nieuwzględnieniu właściwości towaru lub usługi, które są przedmiotem umowy.

Zakwalifikowanie nieuzasadnionego wydłużania terminów zapłaty do czynów nieuczciwej konkurencji umożliwi wierzycielom występowanie wobec niesolidnych dłużników z roszczeniami cywilnoprawnymi przysługującymi pokrzywdzonym przedsiębiorcom na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, takimi jak w szczególności: roszczenie o zaniechanie niedozwolonych działań, o usunięcie skutków takich działań, o odszkodowanie czy o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Agata Kudelska

radca prawny, Departament
Wsparcia Przedsiębiorczości
Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości

- 1 *Zatory płatnicze w Polsce. Zielona Księga*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, kwiecień 2018 r., s. 8, <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/zielona-ksiega-nt-zatorow-płatniczych>.
- 2 *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnalna II kwartał 2019*, projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, opracowanie: dr hab. Piotr Białowski, dr Tomasz M. Napiórkowski, lipiec 2019 r.
- 3 Wskaźnik służący do pomiaru poziomu zatorów płatniczych w Polsce, wyliczany przez ekspertów Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, na który składa się sześć obszarów związanych z należnościami: stan problemów z otrzymywaniem należności w kwartale poprzedzającym badanie, prognoza problemów z otrzymywaniem należności w bieżącym kwartale, odsetek przeterminowanych należności w portfelu firmy, średni okres przeterminowania należności, odsetek firm, które na skutek problemów z należnościami nie mogą terminowo regulować swoich zobowiązań, przeciętny odsetek kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa w związku z nieterminowymi płatnościami ze strony klientów/kontrahentów.
- 4 *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnalna II kwartał 2019*, s. 3.
- 5 *Ibidem*, s. 5.
- 6 Dz.U.UE.L.2000.200.35. Dyrektywa 2000/35/WE wdrożona została do polskiego porządku prawnego ustawą z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U.2003.139.1323 z późn. zm.).
- 7 Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (wersja przekształcona), Dz.U.UE.L.2011.48.1.
- 8 Dz.U.2019.118.
- 9 Dz.U.2019.1649.
- 10 Sama definicja transakcji handlowej nie uległa zmianie – oznacza ona umowę, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usługi, zawartą w związku z wykonywaną działalnością pomiędzy podmiotami wskazanymi w art. 2 ustawy

o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (od 1.01.2020 r. – o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych), tj.: przedsiębiorcami w rozumieniu ustawy Prawo przedsiębiorców, podmiotami prowadzącymi działalność rolniczą określoną w art. 6 ust. 1 ustawy Prawo przedsiębiorców, podmiotami zobowiązanymi do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych, osobami wykonującymi wolny zawód, oddziałami i przedstawicielstwami przedsiębiorców zagranicznych, a także przedsiębiorcami z państw członkowskich UE, państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej.

- 11 Terminy zapłaty liczone są co do zasady od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie daty otrzymania faktury lub rachunku potwierdzającego dostawę towaru lub wykonanie usługi albo gdy zostały one doręczone przed dostawą towaru lub wykonaniem usługi, termin liczony jest od dnia otrzymania przez dłużnika towaru lub usługi.
- 12 Ustawa odsyła do definicji MMŚP zawartej w załączniku I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i art. 108 Traktatu (Dz.U.UE.L.2014.187, s. 1, z późn. zm.).
- 13 Wynika to z ogólnej zasady wyrażonej w art. 6 Kodeksu cywilnego, zgodnie z którym „ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne”.
- 14 W art. 11a ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (od 1.01.2020 r. – o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych) okoliczność „właściwość towaru lub usługi, które są przedmiotem transakcji handlowej uzupełniono o doprecyzowanie „w szczególności czas zwykle potrzebny na zbycie towaru przez dłużnika na rzecz osób trzecich”, a ponadto dodano nową okoliczność „dostosowanie harmonogramu dostawy towarów lub wykonania usługi w częściach do harmonogramu spełniania odpowiadających im części świadczenia pieniężnego”.
- 15 Podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 1-3a ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U.2018.1986 z późn. zm.).
- 16 Podmiot, o którym mowa w art. 4 ust. 1 pkt 2-4 ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz.U.2018.2190 z późn. zm.).
- 17 Kwotę rekompensaty przelicza się na złote według średniego kursu euro ogłoszonego przez NBP ostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym świadczenie pieniężne stało się wymagalne.
- 18 Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz.U.2019.1440).
- 19 Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U.2019.369).
- 20 Jeżeli nie można ustalić przychodu lub przedsiębiorca nie osiągnął w poprzednim roku podatkowym przychodu, kara pieniężna wynosi nie więcej niż równowartość 50 000 000 euro.
- 21 Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U.2019.1460 z późn. zm.).
- 22 W przypadku roszczeń z tytułu transakcji handlowych, czyli roszczeń pieniężnych, typowymi formami zabezpieczenia są zajęcie ruchomości, wierzytelności z rachunku bankowego albo innej wierzytelności lub innego prawa majątkowego, czy obciążenie nieruchomości dłużnika hipoteką przymusową.
- 23 Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U.2019.1387 z późn. zm.), ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne (Dz.U.2019.43), ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U.2019.865 z późn. zm.).
- 24 Dz.U.2019.1010.



Sprawiedliwie i przejrzystość na platformach internetowych

Obowiązki nałożone przez nowe przepisy unijne

Marta Kownacka

20 czerwca 2019 r. Rada UE przyjęła tekst Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1150 w sprawie propagowania sprawiedliwości i przejrzystości dla użytkowników biznesowych korzystających z usług pośrednictwa internetowego (dalej: Rozporządzenie).

Głównym celem Rozporządzenia jest stworzenie sprawiedliwych, przejrzystych i przewidywalnych warunków funkcjonowania platform internetowych i wyszukiwarek, na których małe, średnie i mikroprzedsiębiorstwa (dalej: MŚP) oferują konsumentom swoje usługi lub towary (tzw. P2B – *Platform to Business*). U podstaw decyzji o uregulowaniu tej kwestii leżały przesłanki nadmiernego narzucania przez platformy internetowe swoich warunków, które nie zawsze były jasne i sprawiedliwe, a także ograniczały możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez MŚP na takich platformach.

Kogo dotyczy rozporządzenie?

Rozporządzenie dotyczy głównie dostawców usług pośrednictwa internetowego i w nieco mniejszym stopniu wyszukiwarek internetowych, czyli podmiotów, które świadczą swoje usługi użytkownikom biznesowym i użytkownikom korzystającym ze strony internetowej w celach biznesowych¹. Są to zatem podmioty, które poprzez swoje platformy internetowe umożliwiają użytkownikom prowadzącym działalność gospodarczą prezentowanie i sprzedaż swoich usług lub towarów kupującym, w szczególności konsumentom. Chodzi tutaj nie tylko o serwisy handlu elektronicznego (np. Allegro, e-Bay czy Amazon), ale również o sklepy z aplikacjami (np. Google Play, Apple App Store), porównywarki cenowe (np. Ceneo), media społecznościowe dla przedsiębiorstw

i influencerów (np. Facebook, Instagram), portale oferujące usługi rezerwacji noclegu (np. Booking), a nawet usługi świadczone za pomocą technologii wykorzystującej asystentów głosowych. Niektóre postanowienia Rozporządzenia będą miały zastosowanie także do wyszukiwarek internetowych jak np. Google lub Yahoo. Wyłączone wprost z regulacji Rozporządzenia są m.in. usługi płatnicze i usługi reklamy internetowej.

Pod ochroną przepisów znaleźli się użytkownicy biznesowi i użytkownicy korzystający ze strony internetowej w celach biznesowych. Zgodnie z definicją użytkownikiem biznesowym jest osoba prywatna lub prawna, która poprzez usługi pośrednictwa internetowego oferuje konsumentom towary lub usługi w celach związanych z jej działalnością zawodową lub gospodarczą. Przyjęto więc domniemanie, że użytkownik biznesowy to profesjonalista. Tak też jest z użytkownikiem korzystającym z platformy w celach biznesowych, który korzysta ze interfejsów internetowych, oprogramowania, w tym strony lub jej elementów lub aplikacji w celach ściśle związanych z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

Z kolei dostawcę usług pośrednictwa internetowego zdefiniowano jako każdą osobę fizyczną lub prawną, która świadczy usługi pośrednictwa internetowego lub oferuje ich świadczenie użytkownikom biznesowym.

Niestety, Rozporządzenie nie będzie miało zastosowania do platform z sektora gospodarki na żądanie, czyli tzw. *gig economy* (np. Uber czy Uber Eats). Wynika to z samej definicji usług pośrednictwa internetowego, którymi są usługi spełniające łącznie następujące wymogi:

a) stanowią usługi społeczeństwa informacyjnego w rozumieniu art. 1 ust. 1 lit. b) dyrektywy (UE) 2015/1535 Parlamentu Europejskiego i Rady (chodzi tu usługi świadczone

za wynagrodzeniem, na odległość, drogą elektroniczną, na indywidualne żądanie odbiorcy usług);

b) umożliwiają użytkownikom biznesowym oferowanie towarów lub usług konsumentom, z zamiarem ułatwienia inicjowania transakcji bezpośrednich między tymi użytkownikami biznesowymi a konsumentami, niezależnie od tego, gdzie te transakcje są ostatecznie zawierane;

c) są świadczone użytkownikom biznesowym na podstawie stosunków umownych między dostawcą tych usług a użytkownikami biznesowymi, którzy oferują towary lub usługi konsumentom.

Powyższe oznacza, że usługi pośrednictwa mają zastosowanie tylko do usług społeczeństwa informacyjnego, czyli dotyczą takich platform, które umożliwiają bezpośrednie nawiązywanie relacji pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem. Przykładem tego jest platforma Allegro, na której, z wyjątkami, umowa jest zawierana pomiędzy sprzedającym będącym użytkownikiem biznesowym a kupującym, którym często jest konsument. Niemniej jednak, zgodnie z orzecznictwem TSUE, niektóre usługi pośrednictwa zostały wyłączone z definicji usług społeczeństwa informacyjnego. Chodzi o te usługi, gdzie usługa pośredniczenia pełni jedynie funkcję pomocniczą do usługi głównej, w taki sposób, że bez usługi pośrednictwa internetowego nie można zrealizować usługi głównej. Dotyczy to właśnie m.in. usługi Uber, gdzie usługa świadczona przez Ubera jest usługą złożoną z usługi świadczonej elektronicznie (usługa kojarzenia pasażerów z kierowcami) i nieelektronicznie (usługa przewozu), w której świadczeniem podstawowym jest przewóz i to on nadaje usłudze znaczenie gospodarcze. Z tego powodu usługa Ubera nie jest usługą społeczeństwa informacyjnego, lecz usługą transportu miejskiego, która może być regulowana przez państwo członkowskie².



Głównymi podmiotami, do których jest skierowane Rozporządzenie, są zatem dostawcy usług internetowych i wyszukiwarki internetowe, ale tylko wtedy, kiedy oferują swoje usługi użytkownikom biznesowym lub użytkownikom korzystającym ze strony w celach biznesowych mających siedzibę lub miejsce pobytu w Unii Europejskiej i którzy oferują z kolei usługi lub towary konsumentom znajdującym się w Unii. Aby stwierdzić, czy użytkownicy biznesowi lub użytkownicy korzystający ze strony internetowej w celach biznesowych oferują towary lub usługi konsumentom znajdującym się w Unii, należy ustalić, czy oczywiście jest, że użytkownicy biznesowi lub użytkownicy korzystający ze strony internetowej w celach biznesowych kierują swoją działalność do konsumentów znajdujących się w jednym lub większej liczbie państw członkowskich. Kryterium to należy interpretować zgodnie z odpowiednim orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej³. Tacy konsumenci powinni znajdować się w Unii, ale nie muszą mieć miejsca pobytu w Unii ani posiadać obywatelstwa któregośkolwiek z państw członkowskich.

Rozporządzenie nie ma więc również zastosowania wtedy, gdy użytkownicy biznesowi lub użytkownicy korzystający ze strony internetowej w celach biznesowych nie mają siedziby w Unii lub mają siedzibę w Unii, ale korzystają z usług pośrednictwa internetowego

lub wyszukiwarek internetowych, aby oferować towary lub usługi wyłącznie konsumentom znajdującym się poza Unią lub osobom, które nie są konsumentami.

Jakie obowiązki zostały nałożone na dostawców usług pośrednictwa?

Obowiązki nałożone przez Rozporządzenie na dostawców usług pośrednictwa można ująć w następujące grupy:

- 1) obowiązki związane z określaniem warunków korzystania z usług, w tym dotyczących ich zmiany;
- 2) restrykcje związane z ograniczeniem, zawieszeniem oraz zakończeniem korzystania z usług pośrednictwa internetowego;
- 3) warunki dotyczące plasowania;
- 4) wprowadzanie systemu rozwiązywania sporów.

Warunki korzystania z usług

• **Prosty język, dostępność warunków**
Rozporządzenie przede wszystkim zobowiązuje dostawców usług pośrednictwa do formułowania warunków świadczenia swoich usług prostym

i przystępnym językiem, co oznacza, że powinni oni unikać treści niejasnych, niekonkretnych lub niewystarczająco szczegółowych w odniesieniu do ważnych kwestii handlowych. Dodatkowo ważne jest to, aby warunki były łatwo dostępne dla użytkowników biznesowych na wszystkich etapach współpracy, w tym w szczególności przed zawarciem umowy.

• Zmiany warunków

O wszelkich proponowanych zmianach warunków dostawcy usług pośrednictwa internetowego powiadamiają na co najmniej 15 dni przed wprowadzeniem takich zmian. Termin ten może fakultatywnie zostać wydłużony przez dostawcę usług pośrednictwa internetowego, a obligatoryjnie powinien być wydłużony, kiedy zmiany będą powodować podjęcie przez użytkownika biznesowego działań adaptacyjnych mających na celu dostosowanie do nowych warunków pod kątem technicznym lub handlowym (np. wdrożenie nowego oprogramowania). W wyjątkowych sytuacjach, wskazanych ściśle przez przepisy prawa, termin ten może ulec skróceniu.

W przypadku braku akceptacji zmian użytkownik biznesowy ma możliwość wypowiedzenia umowy przed upływem okresu powiadomienia, a rozwiązanie staje się skuteczne w terminie 15 dni od dnia otrzymania informacji o zmianie, chyba że zrezygnuje z takiego

powiadomienia albo składając w tym zakresie stosowne oświadczenie lub poprzez wyraźne działanie na platformie potwierdzające akceptację takich warunków (np. wystawienie nowych towarów lub usług).

Co istotne o takich zmianach warunków użytkownicy biznesowi są powiadamiani na trwałym nośniku, a nie zgodnie z częstą, dotychczasową praktyką – tylko na stronie dostawcy usług pośrednictwa. Definicja trwałego nośnika obowiązuje już na gruncie przepisów prawa, w szczególności przepisów dotyczących regulacji praw i obowiązków związanych z zawieraniem umów z udziałem konsumentów. Trwałym nośnikiem zgodnie z definicją przewidzianą w Rozporządzeniu jest „każdy instrument, który umożliwia użytkownikom biznesowym przechowywanie informacji kierowanych do nich osobiście w sposób dostępny do przyszłego korzystania przez okres odpowiedni do celów informacji i który pozwala na niezmienione odtworzenie przechowywanych informacji”. Kluczowe w tym zakresie jest zapewnienie, by trwały nośnik umożliwiał przechowywanie dostarczonych informacji przez właściwy czas oraz by zapewniał on możliwość odtworzenia stosownych informacji w ich niezmienionej, pierwotnej postaci. Takim trwałym nośnikiem, zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, jest poza papierową wersją dokumentu, np. pendriver, płyta CD, wiadomość sms czy e-mail, przesłany plik PDF, a nawet dokument umieszczony w systemie blockchain.

• Pozostałe kwestie

Dostawcy usług pośrednictwa powinni m.in. przekazywać w swoich warunkach świadczenia usług informacje o wszelkich dodatkowych kanałach dystrybucji oraz potencjalnych programach partnerskich, o dodatkowych towarach i usługach, które oferują w ramach swoich platform, o różnicowanym traktowaniu określonych użytkowników lub poszczególnych towarów lub usług, informacje, do jakich danych posiadają dostęp i jak je wykorzystują, a także o kwestiach związanych z korzystaniem z praw własności intelektualnej jak np. znak towarowy.

W przypadku niezgodności warunków korzystania z usług pośrednictwa internetowego z przepisami prawa

Rozporządzenie wprowadza nieważność takich postanowień tj. uznania ich za nieistniejące.

Ograniczenie, zawieszenie lub zakończenie świadczenia usług

Niezwykle istotną kwestią jest obowiązek uzasadniania decyzji przez dostawcę usług pośrednictwa internetowego o ograniczeniu, zawieszeniu lub zakończeniu świadczenia usług, przy czym, podobnie jak w przypadku zmiany, takie uzasadnienie powinno być dostarczone do użytkownika biznesowego na trwałym nośniku.

Wprowadzono również ramy czasowe dla przekazania powyższych decyzji. W przypadku ograniczenia lub zawieszenia świadczenia usług decyzja zostaje przekazana przed ograniczeniem lub zawieszeniem, najpóźniej w momencie, w którym staje się ono skuteczne, natomiast w przypadku zakończenia świadczenia usług decyzja powinna być przekazana co najmniej 30 dni przed dniem takiego zakończenia, z wyjątkami wskazanymi w Rozporządzeniu. Warto nadmienić, iż jednym z takich wyjątków jest wielokrotne naruszenie przez użytkownika biznesowego warunków świadczenia usług obowiązujących na platformie.

Co istotne dostawca usług pośrednictwa zapewnia możliwość wyjaśnienia okoliczności powodujących podjęcie jednej z powyższych decyzji.

Warunki plasowania

Rozporządzenie wprowadza pojęcie „plasowania”, które oznacza „przyznawanie określonej widoczności towarom lub usługom oferowanym w ramach usług pośrednictwa internetowego lub wagi nadawanej wynikom wyszukiwania przez wyszukiwarki internetowe, w formie, w jakiej to plasowanie zostało przedstawione, zorganizowane lub przekazane przez, odpowiednio, dostawców usług pośrednictwa internetowego lub dostawców wyszukiwarek internetowych, niezależnie od środków

technologicznych wykorzystanych do takiego przedstawienia, organizacji lub przekazu”. Jest to więc pojęcie różnorodne z pozycjonowaniem, które kojarzy się głównie z wyszukiwarkami.

Głównym założeniem regulacji jest wprowadzanie jasnych zasad plasowania przez dostawców usług pośrednictwa, w tym określenia głównych parametrów determinujących plasowanie oraz powody, dla których określone znaczenie nadano tym, a nie innym parametrom. W tym celu przez dostawcę powinien być dostarczony ogólnodostępny opis takich parametrów, który na bieżąco powinien być aktualizowany. Jeżeli z tytułu plasowania dostawcy usług pośrednictwa lub wyszukiwarce należy jest jakiekolwiek wynagrodzenie, w opisie należy umieścić zarówno taką możliwość, jak i wpływ wynagrodzenia na plasowanie.

Istotne jest, aby podmioty korzystające z platform pośrednictwa lub wyszukiwarek mogły łatwo zrozumieć mechanizm plasowania, przy czym dostawcy usług czy wyszukiwarki nie mają obowiązku dostarczania informacji o algorytmach lub informacji, które mogłyby potencjalnie wprowadzać w błąd konsumentów lub wpływać na manipulację wyszukiwania.

W przypadku gdy dana platforma nie tylko świadczy usługi pośrednictwa, ale również sama umożliwia zakup towarów lub usług, dostawca usługi jest zobowiązany powiadomić o możliwościach takiej przewagi.

Jednocześnie, aby zapewnić pomoc dostawcom usług oraz wyszukiwarkom w realizacji tego obowiązku, nałożono na Komisję Europejską obowiązek opracowania wytycznych dotyczących wymogów w zakresie przejrzystości plasowania.

System rozwiązywania sporów

W związku z tym, iż często przedsiębiorcy korzystający z usług platformy pośredniczących nie mieli możliwości odwołania lub złożenia skargi na działalność takiej platformy, przepisy wprowadziły obowiązek opracowania

wewnętrznego systemu rozpatrywania skarg, który umożliwiłby w miarę szybki sposób rozstrzygnięcie sporów. Powyższe nie ograniczałoby możliwości sądowej drogi dochodzenia roszczeń przez użytkowników biznesowych. Taki system ma pozwolić na rozstrzygnięcie spraw w trybie pozasądowym, co z kolei przełoży się na skrócenie czasu rozwiązania sporu oraz zmniejszenie kosztów ich prowadzenia. Dodatkowo w celu usprawnienia wewnętrznego systemu skarg informacje na temat jego funkcjonowania, w tym przykładowo liczba skarg, termin i sposób ich rozstrzygnięcia dostawcy powinni publikować i co najmniej raz w roku weryfikować.

W ramach szybkiego rozstrzygnięcia sporów przepisy nakładają na platformy pośrednictwa internetowego obowiązek wskazania co najmniej dwóch publicznych lub prywatnych mediatorów, z którymi chcą współpracować. Wymóg takiej minimalnej liczby mediatorów jest podyktowany przesłanką zachowania przez nich neutralności. Mediatorzy powinni być dostępni i sprawiedliwi, działać w najszybszy, najefektywniejszy i najskuteczniejszy sposób. Jeśli zaistniałby spór pomiędzy użytkownikiem biznesowym a dostawcą usług pośrednictwa internetowego, jest możliwe wyznaczenie wspólnego mediatora spoza wskazanych przez dostawcę usług. Rozsądną część całkowitych kosztów mediacji w każdej indywidualnej sprawie ponosi platforma, przy czym określa ją mediator w swojej propozycji, uwzględniając stopień skomplikowania sprawy, zasadność twierdzeń stron, ich zachowania oraz porównania wielkości i kondycji finansowej.

Warto podkreślić, że wewnętrzny system nie oznacza jedynie rozstrzygnięcia sporów przez pracowników lub współpracowników dostawcy usług. Równie dobrze może być to podmiot zewnętrzny. Istotą takiego wewnętrznego systemu jest jedynie własne, specyficzne dla działalności danej platformy umożliwienie rozstrzygnięcia sporów.

Z obowiązku ustanawiania wewnętrznych systemów zwolnieni będą dostawcy usług internetowych, którzy są małymi przedsiębiorcami, czyli zatrudniający nie więcej niż 50 pracowników oraz generujących obroty nie przewyższające 10 mln euro.

Głównym założeniem regulacji jest wprowadzanie jasnych zasad plasowania przez dostawców usług pośrednictwa.

W treści przepisów brakuje niestety terminów rozstrzygnięcia spraw, co zostało podyktowane różnorodnością istniejących platform i ich wielkością, a to z kolei przełożyło się na niemożność wypracowania jednolitych dla wszystkich terminów. Pojawiło się więc jedynie zastrzeżenie, że sprawy muszą być rozstrzygane w rozsądnym terminie.

Obrońcy praw przedsiębiorców

Choć przepisy Rozporządzenia głównie odnoszą się do dostawców usług pośrednictwa internetowego i wyszukiwarek internetowych, to niewątpliwie ochronie na jego gruncie podlegają MŚP korzystające z usług powyższych podmiotów. W celu umocnienia pozycji takich przedsiębiorców przepisy przewidują możliwość powołania odpowiednich organizacji i stowarzyszeń, a także ustanowienia przez kraje członkowskie określonych podmiotów publicznych, które będą występować w interesie użytkowników biznesowych, w tym reprezentowania ich przez sądami krajowymi.

Dodatkowo w celu zapewnienia skutecznej egzekucji przepisów Rozporządzenia państwa członkowskie mogą nadać odpowiednie uprawnienia organom państwowym, do których użytkownicy biznesowi mogą się zwracać ze skargami w przypadku nieprzebrzeżenia przepisów prawa, a nawet państwa te mogą ustanowić sankcje karne w przypadku naruszeń.

Warto podkreślić, że Komisja będzie monitorować wpływ Rozporządzenia na stosunki pomiędzy platformami a użytkownikami biznesowymi. Ponieważ, jak zostało powyżej wskazane, nie wszystkie kwestie zostały precyzyjnie uregulowane, to Komisja

Europejska będzie dokonywać oceny Rozporządzenia oraz przedstawiać sprawozdanie Parlamentowi UE, Radzie oraz Europejskiemu Komitetowi Społeczno-Ekonomicznemu. Pierwszy przegląd nastąpi do dnia 13 stycznia 2022 r., a następnie będzie on dokonywany co 3 lata. Może on doprowadzić do ustanowienia dodatkowych przepisów regulujących stosunki pomiędzy platformami lub wyszukiwarkami a użytkownikami biznesowymi.

Rozporządzenie będzie miało zastosowanie od 12 lipca 2020 r., niemniej jednak już dziś platformy pośrednictwa internetowego i wyszukiwarki powinny podjąć stosowne kroki w celu dostosowania swoich działań do przepisów prawa. Aby zapewnić zgodność działań z przepisami prawa dostawcy usług pośrednictwa internetowego lub wyszukiwarki oraz MŚP lub organizacje je reprezentujące mogą ustanawiać kodeksy postępowania, w tym dotyczące poszczególnych sektorów działalności.

Choć pojawiają się głosy, że Rozporządzenie jest zbyt zachowawcze w swojej treści i nie narzuca restrykcyjnych norm dostawcom usług pośrednictwa internetowego i wyszukiwarkom posiadającym często na rynku pozycję dominującą, to jednak uważa się, że inicjuje ono zmiany w relacjach pomiędzy nimi a MŚP, które są konieczne, aby zapewnić tym ostatnim konkurencyjne warunki dla prowadzenia przez nich działalności online.

Marta Kownacka

radca prawny, LL.M., założycielka kancelarii LawIT (www.lawit.pl) specjalizującej się w prawie IT, nowych technologii i e-commerce.

- 1 Użytkownik biznesowy to taki, który świadczy usługi dla konsumentów poprzez usługi pośrednictwa, czyli np. na platformie Allegro; natomiast korzystający w celach biznesowych korzysta z technicznych aspektów platformy takich, jak interfejsy, aplikacje itp.
- 2 Orzeczenie TSUE w sprawie o sygnaturze C-434/15 Elite taxi vs. Uber Spain.
- 3 Orzecznictwo TSUE dotyczące art. 17 ust. 1 lit. c) rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1215/2012 (tzw. Bruksela I bis) oraz art. 6 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 (tzw. Rzym I), m.in. w sprawach połączonych Pammer i Hotel Alpenhof (sygn. C-585/08 lub C-144/09) czy Mühleitner (sygn. C-190/11).

Trójwymiarowe wyzwanie

Druk 3D w działalności przedsiębiorców a ochrona własności intelektualnej

Karolina Kaim

Technologia druku trójwymiarowego nie należy do najnowszych, lecz z pewnością zyskuje obecnie na popularności z uwagi na coraz łatwiejszy do niej dostęp oraz zmniejszające się koszty jej zastosowania. Spektrum obszarów działalności gospodarczej jest w tym wypadku bardzo szerokie, bowiem druk ten jest wykorzystywany do produkcji modeli 3D, prototypów urządzeń, jedzenia, a nawet w celu tworzenia i testowania leków¹.

Obserwowanie tak zróżnicowanego zastosowania jednej technologii nasuwa nieuniknione pytanie: Jakie są potencjalne konsekwencje prawne niewłaściwego, to jest niezgodnego z prawem, wykorzystania technologii druku 3D oraz kogo w ramach prowadzonej działalności należy uznać za sprawcę naruszenia? Co więcej, w jaki sposób zabezpieczyć swoje przedsiębiorstwo, aby zminimalizować ryzyko finansowe i prawne w przypadku podjęcia decyzji o implementacji technologii druku 3D bądź stwierdzenia naruszenia przysługujących nam praw z powodu wykorzystania przez osobę trzecią tej technologii?

Powyższe zagadnienia zostały szerzej omówione w dalszej części niniejszego artykułu, ze szczególnym uwzględnieniem rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 3 lipca 2018 r. w sprawie drukowania przestrzennego – wyzwania w dziedzinach praw własności intelektualnej oraz odpowiedzialności cywilnej (2017/2007 (INI))².

Czym jest druk 3D?

Drukarka 3D korzysta z instrukcji, planu bądź oprogramowania do projektowania zainstalowanego na komputerze do tworzenia trójwymiarowych produktów końcowych z odpowiednio dobranych materiałów. Następnie zostają one

równomiernie rozłożone na poziomie jednej warstwy przez trójwymiarową „głowicę drukującą”. Gdy pierwsza warstwa stwardnieje, głowica drukująca nakłada na nią kolejną, kontynuując ten automatyczny proces aż do momentu ukończenia trójwymiarowego obiektu, który niejednokrotnie składa się z setek cienkich, nałożonych na siebie warstw³. Plan wysyłany do komputera służący do wydrukowania obiektu jest tworzony za pomocą programu do projektowania wspomaganego komputerowo (ang. *computer aided design*), w skrócie określanego mianem programu CAD⁴. Alternatywnie projekt CAD może zostać utworzony za pomocą skanera 3D, który ma funkcję skanowania dowolnego obiektu oraz tworzenia jego trójwymiarowego planu – tak zwanego *blueprintu*⁵. Opisany wyżej proces umożliwia bezproblemowe kopiowanie w zasadzie dowolnego obiektu – co w efekcie prowadzi do powstania wielu problemów prawnych, w tym w szczególności do niezliczonych przypadków powstawania naruszeń praw własności intelektualnej chronionych przez przedsiębiorców. Zaczniemy jednak od analizy podstaw prawnych ochrony modeli projektów CAD oraz końcowych wydruków 3D w obszarze praw własności intelektualnej.

Prawo autorskie w kontekście druku 3D

W pierwszej kolejności należy zaznaczyć, iż zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych, za utwór uważa się każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiegokolwiek postaci, niezależnie od jego wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia, przy czym do grupy przedmiotów prawa autorskiego w świetle art. 1 ust. 2 ww. ustawy zalicza się w szczególności programy

komputerowe, utwory plastyczne, utwory wzornictwa przemysłowego czy utwory architektoniczne. Utwór jest objęty ochroną autorską od chwili jego ustalenia. Powyższe przepisy prawa autorskiego mają szczególne znaczenie dla dokonania oceny, od którego momentu projekt 3D jest objęty ochroną prawną. Co do zasady już wspomagany komputerowo projekt (CAD) stanowi utwór w rozumieniu prawa autorskiego. Prawo autorskie chroni także samo oprogramowanie bazowe wykorzystywane do tworzenia wspomaganego komputerowo projektu oraz do obsługi drukarki 3D⁶.

Ochroną mogą być objęte także wzory bądź innego rodzaju nadruki dwuwymiarowe, które ostatecznie znajdują się na powierzchni wydruku w formie trójwymiarowej⁷. Z perspektywy przedsiębiorcy najbardziej newralgicznymi, a jednocześnie najistotniejszymi dla prowadzonej działalności aspektami druku 3D w kontekście prawa autorskiego, są ustalenie autorstwa projektu CAD oraz stwierdzenie posiadania bądź uzyskanie podstawy prawnej do wykorzystywania danego projektu na odpowiednich polach eksploatacji.

Autorstwo wydruku 3D

Sam proces tworzenia obiektów drukowanych 3D jest znacznie bardziej skomplikowany niż tworzenie wydruków cyfrowych czy ilustracji oraz przysparza więcej problemów na tle prawa autorskiego, a konkretniej – na etapie ustalania autorstwa utworu. Proces powstawania druku 3D składa się z trzech zasadniczych elementów:

- projektowania,
- modelowania oraz
- drukowania.

W związku z tym nie jest jasne, gdzie dokładnie dochodzi do ustalenia utworu. Potencjalne roszczenia do utworu

może wysuwać osoba, która cyfrowo modelowała projekt, a także operator drukarki 3D bądź dostawca sprzętu, oprogramowania lub samego materiału do wytworzenia obiektu, jeśli ma on szczególne właściwości. Niejasnym pozostaje, czy wszystkie strony biorące udział w powstawaniu wydruku 3D powinny legitymować się jednakowymi prawami ochronnymi, jak ma to miejsce chociażby w przypadku utworów audiowizualnych. W celu zabezpieczenia się przed niespodziewanymi roszczeniami od osób zaangażowanych w opisany wyżej proces, przedsiębiorca implementujący technologię druku 3D w prowadzonej działalności powinien zadbać o podpisanie umów zawierających odpowiednie zapisy ze wspomnianymi podmiotami. Jeśli podstawą prawną stosunku pracy jest umowa o pracę, tworzenie projektów CAD oraz wydruku 3D powinno zostać wymienione wprost jako wchodzące w zakres obowiązków pracowniczych, co zagwarantuje przedsiębiorcy uzyskanie autorskich praw majątkowych do utworu z chwilą jego przyjęcia, zgodnie z art. 12 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnym. Z kolei jeśli przedsiębiorca decyduje się na współpracę na podstawie umowy zlecenia bądź umowy o dzieło, powinny one zawierać odpowiednie zapisy dotyczące prawa autorskiego, w tym w szczególności udzielenia licencji bądź przeniesienia autorskich praw majątkowych na przedsiębiorcę, w zakresie wymienionych pól eksploatacji. Powyższe formalności pozwolą zminimalizować ryzyko prawne, a co za tym idzie – także finansowe, związane z korzystaniem i rozpowszechnianiem produktów czy modeli powstałych w drodze druku 3D w obszarze praw autorskich.

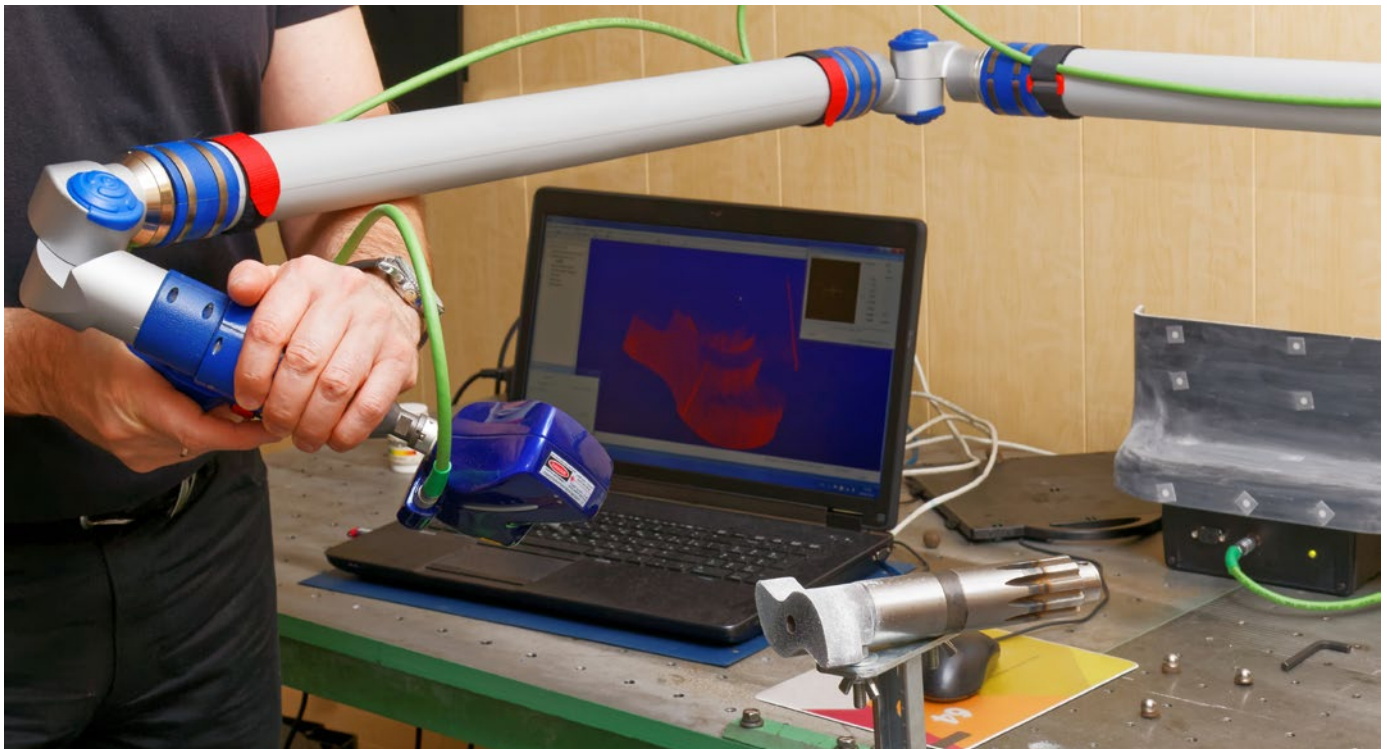
Znaki towarowe a technologia druku 3D

Ochrona marki i jej renomy przed fałszerzami to nie nowe wyzwanie dla przedsiębiorców. Niemniej precyzja oraz autentyczność z jaką fałszerze będą zdolni odtworzyć oryginalny obiekt chroniony znakiem towarowym z wykorzystaniem technologii druku 3D jest niespotykana. Co więcej skala naruszeń będzie wzrastać wraz z popularizacją drukarek 3D



– gdy przeciętne gospodarstwo domowe będzie mogło sobie pozwolić na ich zakup, każdy użytkownik końcowy będzie posiadał wystarczające środki do wydrukowania dowolnego produktu czy logo. Niejasnym pozostaje, kto w takiej sytuacji powinien zostać pociągnięty do odpowiedzialności za naruszenie prawa autorskiego do projektu CAD oraz renomy znaku towarowego – konsument czy też osoba, która udostępniła na szerszą skalę elektroniczny plik z projektem 3D. Problemy prawne egzekwowania tego typu naruszeń budzą poważne obawy przedsiębiorców produkujących dobra konsumpcyjne o silnej renomie marki, z uwagi na trudności w przesłedzeniu ścieżki, jaką odbył plik z projektem CAD od momentu

jego udostępnienia do powstania obiektu 3D oraz potencjalny koszt egzekwowania wspomnianych praw przysługujących właścicielom znaków towarowych. W obliczu braku przepisów prawa własności przemysłowej odpowiadających na tę okoliczność, przedsiębiorcom rekomenduje się przede wszystkim prowadzenie aktywnego monitoringu i analizy sieci oraz rynku, celem jak najszybszego zidentyfikowania osoby odpowiedzialnej za naruszenie – udostępniającej bez autoryzacji plik z projektem CAD produktu dystrybuowanego przez przedsiębiorcę bądź gotowych kopii tego produktu – a następnie podjęcia odpowiednich kroków prawnych, w tym złożenia wniosku o zabezpieczenie.



Zagrożenie dla systemu prawa patentowego

Za każdym razem, gdy drukarka 3D produkuje obiekt identyczny z przedmiotem patentu, właściciel bądź operator drukarki może ponieść odpowiedzialność za naruszenie wspomnianego patentu. Niemniej uprawniony z patentu może napotkać wiele trudności związanych z wykryciem bądź udowodnieniem samego naruszenia. Druk przestrzenny znacznie ułatwił powielanie opatentowanych obiektów, jednocześnie utrudniając podjęcie przez uprawnionego z patentu podjęcia skutecznych kroków prawnych przeciwko naruszcicielom. Dzieje się tak, ponieważ projekt CAD opatentowanego obiektu może zostać stworzony chociażby na podstawie skanu 3D wspomnianego obiektu, a następnie udostępniony online. W efekcie każdy, kto pobierze projekt obiektu oraz zmaterializuje go z wykorzystaniem technologii druku przestrzennego, w efekcie wejdzie w posiadanie obiektu objętego patentem. Jednak aby skutecznie egzekwować swoje prawa, przedsiębiorca uprawniony z patentu musi udowodnić, że osoba, która stworzyła plik CAD bądź wykorzystała wspomniany plik do stworzenia opatentowanego obiektu jest odpowiedzialna za bezpośrednie bądź pośrednie naruszenie prawa z patentu. W tym miejscu należy

zaznaczyć, iż w świecie druku 3D środki produkcji są zdecentralizowane. Mianowicie, „producent” to zazwyczaj użytkownik końcowy, który jedynie pobiera plik oraz tworzy obiekt końcowy z wykorzystaniem drukarki 3D. Innymi słowy, sam opatentowany obiekt co do zasady nigdy nie jest sprzedawany, co praktycznie uniemożliwia udowodnienie naruszenia przez przedsiębiorcę. Niemniej uprawniony z patentu w dalszym ciągu powinien aktywnie monitorować rynek oraz występować z wnioskami o zabezpieczenie w przypadku stwierdzenia naruszenia jego praw. Obecnie są to jedynie dostępne w dziedzinie praw własności intelektualnej środki obrony, po które mogą sięgać przedsiębiorcy legitymujący się patentami.

Ochrona prywatności w 3D

Mogłoby się wydawać, iż w przypadku druku przestrzennego otrzymywanego w drodze stworzenia komputerowego projektu ACD nie ma miejsca na problemy związane z ochroną prywatności i przetwarzaniem danych osobowych. Nic jednak bardziej mylnego. Podobnie jak w przypadku innych plików elektronicznych, pliki zawierające projekty CAD oraz skany (blueprinty) 3D mogą zawierać dane osobowe. Takie przypadki zdarzają się głównie w branży medycznej, gdy firmy farmaceutyczne otrzymują

dane dotyczące pełnej historii medycznej pacjenta konieczne do stworzenia spersonalizowanych leków produkowanych z wykorzystaniem technologii druku 3D⁸, bądź gdy organy pacjentów są „kopiowane” oraz wykorzystywane przez szpitale w operacjach eksperymentalnych⁹. Przedsiębiorcy – których działalność zakłada wykorzystywanie technologii druku 3D oraz jednocześnie wiąże się z przetwarzaniem dużej ilości danych, w tym danych wrażliwych – powinni wykonać analizę procesów przetwarzania danych osobowych zachodzących w toku prowadzonej działalności gospodarczej, a także spełnić wymogi wynikające z przepisów o ochronie danych osobowych. Aspekt ochrony prywatności w kontekście druku przestrzennego ma szczególne znaczenie dla minimalizacji ryzyka przedsiębiorców z branż medycznej oraz farmaceutycznej.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego 2017/2007(INI)

Wspomniana we wstępie niniejszego artykułu rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 3 lipca 2018 r. w sprawie drukowania przestrzennego skupia się na potencjale technologii druku 3D dla rozwoju i innowacji przedsiębiorstw¹⁰,



lecz także na zagrożeniach o charakterze prawnym w dziedzinach praw własności intelektualnej, odpowiedzialności cywilnej, prywatności oraz cyberbezpieczeństwa¹¹. Zaznacza się, że w celu zapobieżenia problemom związanym z obszarami wymienionymi wyżej „możliwe jest, że Unia Europejska będzie musiała wprowadzić nowe normy prawne i dostosować obowiązujące przepisy do szczególnego przypadku technologii drukowania przestrzennego”¹². Środki bezpieczeństwa w stosowaniu technologii druku przestrzennego sugerowane przez Parlament to zapewnienie identyfikowalności produktów powstałych z wykorzystaniem omawianych technologii oraz ułatwienie ich dalszego monitorowania¹³, a także kontrolowanie legalnego powielania przedmiotów trójwymiarowych chronionych na mocy prawa autorskiego¹⁴.

Ponadto kwestia odpowiedzialności powinna zostać rozwiązana przez Komisję poprzez wyróżnienie uczestników procesu wytwarzania obiektu w drodze druku 3D, czyli:

- 1) twórcy i dostawcy oprogramowania,
- 2) producent drukarki 3D,
- 3) dostawcy surowców,
- 4) podmiot drukujący przedmiot,
- 5) inni pośrednicy uczestniczący w procesie przestrzennego druku danego obiektu¹⁵, celem określenia ich roli i odpowiedzialności we wspomnianym procesie.

Warto w tym miejscu nadmienić, iż technologia druku przestrzennego może służyć do wytwarzania niebezpiecznych przedmiotów, broni, a nawet narkotyków. Nie istnieją jasne wytyczne co do tego, kto ponosi odpowiedzialność w przypadku wystąpienia obrażeń bądź nawet śmierci spowodowanej niewłaściwym obchodzeniem się z drukowanymi obiektami 3D. Ze względu na łańcuch dostaw oraz zaangażowane w proces modele biznesowe, wskazanie podmiotu odpowiedzialnego za niewłaściwe użycie produktu jest zadaniem szczególnie trudnym. Brak jasności, czy powinien być to twórca projektu CAD, czy może administrator platformy, na której udostępniony został plik z projektem. Pod uwagę można byłoby wziąć także producenta urządzeń lub materiałów do druku 3D. Lista pozostaje długa, a niestety prawo ochrony konsumentów oraz prawo własności intelektualnej

w obecnej postaci nie ułatwia rozwiania powyższych wątpliwości. Rezolucja Parlamentu Europejskiego rozpoznaje problem, jakim jest brak regulacji prawnych mogących sprostować potencjalnym naruszeniom dokonywanym z wykorzystaniem technologii druku przestrzennego. W przyszłości możemy spodziewać się konkretniejszych wytycznych bądź regulacji ze strony Parlamentu, jednak obecnie przedsiębiorcy muszą uzbroić się w cierpliwość oraz dogłębnie przeanalizować obecnie obowiązujące przepisy z obszaru prawa własności intelektualnej, odpowiedzialności cywilnej i prawa prywatności.

O czym przedsiębiorca powinien pamiętać?

Przedsiębiorcy powinni zadbać o odpowiednie zaplecze prawne oraz analizy ryzyka, niezależnie od tego, czy są podmiotem implementującym do swojej działalności technologię druku przestrzennego, czy też jedynie właścicielami praw własności intelektualnej. W pierwszym ze wspomnianych przypadków, to jest wykorzystywania technologii druku 3D w swojej działalności, przedsiębiorca powinien przyłożyć największą wagę do zawarcia stosownych umów z osobami biorącymi udział w procesie druku przestrzennego, przy czym umowy te powinny zawierać zapisy gwarantujące dysponowanie przez pracodawcę prawami autorskimi do projektu CAD czy końcowego, wydrukowanego obiektu przestrzennego. Decydując się na produkcję prototypów bądź modeli 3D, przedsiębiorcy działający w branżach narażonych na przetwarzanie wrażliwych danych osobowych mogą chcieć zlecić dodatkową analizę ryzyka biznesowego i prawnego płynącego z powiązania technologii druku 3D z przetwarzaniem danych osobowych oraz ponownie zweryfikować zgodność zachodzących w działalności procesów przetwarzania danych i odbierania zgody od podmiotu danych z obowiązującymi przepisami dotyczącymi prywatności. Z kolei przedsiębiorcom posiadającym w swoich zasobach własność intelektualną o dużej wartości bądź legitymującym się prawami własności przemysłowej takimi jak znak towarowy lub patent, rekomenduje się

wzmoczone monitorowanie rynku, w tym w szczególności sieci, w celu umożliwienia szybkiego wychwycenia naruszenia – mogącego przyjąć postać chociażby udostępnienie pliku zawierającego projekt CAD urządzenia objętego patentem – oraz podjęcia stosownych kroków prawnych względem naruszcyciela. Trójwymiarowy świat spopularyzowanego druku przestrzennego niestety sprzyja nie tylko innowacjom, lecz także nowym, nieoczekiwanym formom naruszeń, dlatego warto mieć się na baczności oraz zadbać o odpowiednie przygotowanie prawne w obliczu nowej technologii.

Karolina Kaim

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

- 1 <https://www.ip-watch.org/2017/07/19/print-not-print-innovation-ip-issues-3d-printing/>, data dostępu: 25.08.2019 r.
- 2 Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 3 lipca 2018 r. w sprawie drukowania przestrzennego – wyzwania w dziedzinach praw własności intelektualnej oraz odpowiedzialności cywilnej (2017/2007(INI)); http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-0274_PL.html?redirect, data dostępu: 28.08.2019 r.
- 3 Proces ten określany jest mianem „wytwarzania addytywnego” (ang. *additive manufacturing*).
- 4 M. Weinberg, *It Will Be Awesome If They Don't Screw It Up: 3D Printing, Intellectual Property, and the Fight Over the Next Great Disruptive Technology*, <https://www.publicknowledge.org/files/docs/3DPrintingPaperPublicKnowledge.pdf>, s. 2; data dostępu: 22.08.2019 r.
- 5 Jak wyżej, s. 3
- 6 K. Walker, *The intellectual property challenges from 3D printing*, <https://www.computerweekly.com/opinion/The-intellectual-property-challenges-from-3D-printing>, data dostępu: 24.08.2019 r.
- 7 Jak wyżej.
- 8 E. Malaty, *3D Printing and IP Law*, https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2017/01/article_0006.html, data dostępu: 27.08.2019 r.
- 9 D. Mo-Kiefer, *Copyrighting 3D Models – How Can I Protect My 3D Printing Designs?*, <https://all3dp.com/2/copyrighting-3d-models-how-can-i-protect-my-3d-printing-designs/>, data dostępu: 27.08.2019 r.
- 10 Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 3 lipca 2018 roku w sprawie drukowania przestrzennego – wyzwania w dziedzinach praw własności intelektualnej oraz odpowiedzialności cywilnej (2017/2007 (INI)), pkt J.
- 11 Jak wyżej, pkt T–V.
- 12 Jak wyżej, pkt 1.
- 13 Jak wyżej, pkt 3.
- 14 Jak wyżej, pkt 4.
- 15 Jak wyżej, pkt 14.



Świadczenie usług na rzecz klientów z innych krajów Unii Europejskiej

Zagadnienia VAT

Kalina Figurska

W Europie bez granic, w dobie Internetu, komunikatorów i skracania wszelkich dystansów wielu polskich przedsiębiorców świadczy swoje usługi na rzecz klientów z innych państw Unii Europejskiej. Czy wiąże się to z dodatkowymi obowiązkami w zakresie VAT? Jak wystawić fakturę dla klienta z innego państwa UE? O czym warto wiedzieć, a o czym należy bezwzględnie pamiętać podczas świadczenia usługi na rzecz kontrahentów z innych krajów unijnych? Na te oraz inne pytania spróbujemy odpowiedzieć w treści poniższego artykułu.

Podstawowe obowiązki podatnika rozpoczynającego współpracę z kontrahentem unijnym

Wyobraźmy sobie sytuację, w której polski przedsiębiorca świadczący usługi np. w zakresie doradztwa dotyczącego produkcji tkanin, dotychczas wykonujący usługi wyłącznie na rzecz polskich podatników VAT, zamierza zawrzeć umowę o świadczenie usług doradczych z kontrahentem z Belgii.

Załóżmy także przy tym, że dotychczas polski podatnik, wykonując usługi na rzecz podmiotów krajowych, zarejestrował się dla celów VAT we właściwym urzędzie skarbowym jako podatnik VAT czynny, czyli taki, który świadczy usługi lub dokonuje dostawy towarów w Polsce i nie korzysta ze zwolnienia podmiotowego. Czy zamiar rozpoczęcia współpracy z kontrahentami z innych krajów UE oznacza konieczność wypełnienia jakichś obowiązków zanim dojdzie do świadczenia usług?

Zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług podatnicy podlegający obowiązkowi zarejestrowania jako podatnicy VAT czynni są obowiązani

W deklaracji VAT UE ujawnia się trzy podstawowe zakresy działalności unijnej.

– przed dniem rozpoczęcia po raz pierwszy świadczenia usług dla podatników podatku od wartości dodanej z innych państw UE lub osób prawnych niebędących takimi podatnikami, ale zidentyfikowanych na potrzeby podatku od wartości dodanej – dokonać dodatkowej rejestracji, tzn. jako podatnik VAT UE. Pozwoli ona posługiwać się numerem VAT z dwuliterowym kodem kraju – w opisywanym przypadku PL – co umożliwi właściwe raportowanie usług wykonywanych na rzecz unijnych kontrahentów. Tym numerem należy posługiwać się w kontaktach z unijnymi kontrahentami.

W celu zarejestrowania się jako podatnik VAT UE należy złożyć do właściwego dla podatnika urzędu skarbowego aktualizację formularza VAT-R, tj. wpisać dane identyfikujące świadczącego usługi, zaś w części A.4 zaznaczyć, że celem złożenia formularza jest aktualizacja danych. Najistotniejszym jest to, aby w części C.3 zaznaczyć pole 58 – ta część formularza służy właśnie do rejestracji dla celów VAT UE.

Zarejestrowanie podatnika dla celów VAT wiąże się z ujawnieniem jego danych w rejestrze VIES, dostępnym pod adresem: http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl. System VIES (*VAT Information and Exchange System*) to system informatyczny pozwalający na wymianę informacji między państwami Unii Europejskiej na temat transakcji wewnątrzspółnotowych oraz podatników VAT. W rejestrze tym są ujawnieni wszyscy podatnicy zarejestrowani dla celów VAT UE w Unii Europejskiej. Pod wskazanym wcześniej adresem można również sprawdzić, czy dany odbiorca usług (kontrahent) jest zarejestrowany jako podatnik VAT UE.

Składanie informacji podsumowujących

Podatnik, który świadczy usługi na rzecz kontrahentów unijnych i które zgodnie z przedstawionymi poniżej zasadami nie podlegają opodatkowaniu w Polsce, jest zobowiązany składać formularz VAT UE w dacie składania deklaracji VAT, czyli co do zasady do 25-go dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym powstaje obowiązek podatkowy.

Co istotne również od 1 stycznia 2020 r., kiedy duzi przedsiębiorcy nie będą już składać deklaracji VAT-7, a wszystkie informacje będą przedkładać w formie pliku xml – JPK_VDEK oraz od 1 lipca 2020 r., kiedy ten obowiązek obejmie wszystkich podatników VAT, czyli także małych i średnich przedsiębiorców, nadal będzie niezbędne składanie drogą elektroniczną deklaracji VAT UE.

W deklaracji VAT UE ujawnia się trzy podstawowe zakresy działalności unijnej:

- wewnątrzspółnotową dostawę towarów,
- wewnątrzspółnotowe nabycie towarów,
- wewnątrzspółnotowe świadczenie usług.

Świadczenie usług na rzecz kontrahentów z UE jest raportowane w części E deklaracji VAT UE. Podatnik powinien w niej wskazać:

- kod kraju kontrahenta (dwuliterowy kod przypisany do danego kraju – kolumna a),
- numer VAT kontrahenta (kolumna b),
- podstawę opodatkowania – cenę netto świadczonych usług (kolumna c).

O numer VAT kontrahenta z innego kraju członkowskiego UE należy poprosić samego kontrahenta, zaś jego prawidłowość może być zweryfikowana w systemie VIES.



Miejsce świadczenia – czyli gdzie są opodatkowane usługi

W przypadku świadczenia usług dla zagranicznych podmiotów podstawowe znaczenie ma tzw. **miejsce świadczenia usług**, co jest jednoznaczne z miejscem opodatkowania, czyli państwem, w którym usługi podlegają opodatkowaniu VAT.

Podstawowa zasada dotycząca świadczenia usług na rzecz kontrahentów z innych państw UE zakłada, że ich miejscem świadczenia, czyli opodatkowania, jest to, w którym usługobiorca ma siedzibę. Polskie przepisy określające miejsce świadczenia usług, opierają się o przepisy Dyrektywy 2006/112/WE – art. 28b ustawy o VAT, wskazujący podstawową zasadę określania miejsca świadczenia usług, jest implementacją przepisu art. 44 dyrektywy VAT.

Dyrektywa VAT ma zastosowanie we wszystkich państwach członkowskich – każde z nich ma obowiązek implementacji, czyli wdrożenia do krajowego porządku prawnego jej przepisów. Ten europejski akt prawny w wielu miejscach daje krajowym legislatorom pewną swobodę czy możliwość wyboru co do niektórych rozwiązań w zakresie opodatkowania VAT, ale wszystkie państwa członkowskie są obowiązane stosować te same reguły w kwestiach zasadniczych. Przyjęcie dyrektywy oznacza harmonizację zasad dotyczących przepisów w zakresie VAT na poziomie wszystkich państw europejskich i co do zasady jednolite stosowanie przepisów we wszystkich państwach członkowskich UE.

Zatem takie same zasady w zakresie określania miejsca świadczenia usług obowiązują we wszystkich państwach Unii Europejskiej i w związku z tym, jeśli podobnego typu usługi są świadczone w modelu *cross-border*, czyli pomiędzy podatnikami z różnych krajów członkowskich, zasadą będzie opodatkowanie usług w tym kraju, w którym usługobiorca ma siedzibę lub ewentualnie stałe miejsce działalności.

Co jednak bardzo istotne – należy weryfikować status odbiorcy usług.

Jeśli bowiem kontrahent nie jest podatnikiem VAT, a jest np. osobą fizyczną lub fundacją nieprowadzącą działalności gospodarczej, usługi, mimo że są świadczone na rzecz podmiotu z Unii Europejskiej, będą opodatkowane w Polsce. Do takiej weryfikacji służy również system VIES.

Podsumowując – jeśli przedsiębiorca z Polski świadczy usługi na rzecz podatnika z innego kraju członkowskiego UE, usługi te nie podlegają opodatkowaniu w Polsce. Miejscem ich opodatkowania jest kraj, w którym usługobiorca ma siedzibę.

Warto jednak zaznaczyć, że jeśli ten ostatni posiada tzw. stałe miejsce prowadzenia działalności dla celów VAT w innym kraju członkowskim niż kraj jego siedziby, a usługi są świadczone przez polskiego podatnika dla celów tego stałego miejsca – wtedy usługi te podlegają opodatkowaniu w kraju, w którym jest wspomniane stałe miejsce prowadzenia działalności, nie zaś w tym, w którym usługobiorca ma siedzibę. Może to być np. zagraniczny oddział nabywcy usług. Na przykład francuski podatnik kupujący usługi od polskiego usługodawcy przekazuje mu informację, że usługi będą wykonane dla belgijskiego oddziału francuskiego podatnika i jednocześnie klient podaje usługodawcy belgijski numer VAT – poprzedzony w tym wypadku kodem BE – usługi podlegają opodatkowaniu w Belgii, a nie we Francji. W informacji podsumowującej, czyli deklaracji VAT UE, należy podać także belgijski numer usługobiorcy. Tego rodzaju informacje powinny być jednak przedstawione świadczącemu usługę polskiemu podatnikowi przez usługobiorcę.

Obliczenie podatku – kto jest podatnikiem?

Czy fakt opodatkowania usług poza Polską, oznacza, że polski podatnik musi obliczyć podatek np. belgijski? Absolutnie nie. W przypadku świadczenia usług opodatkowanych na zasadzie wskazanej w art. 28 b ustawy o VAT podatnikiem – czyli podmiotem zobowiązanym do obliczenia i zaprowadzenia podatku VAT w kraju opodatkowania – jest nabywca usług. W Polsce usługi takie nie podlegają opodatkowaniu.

To nabywca usług, czyli podatnik VAT w innym kraju członkowskim UE, oblicza podatek według stawki obowiązującej w kraju swojej siedziby. On też wykazuje podatek należny i podatek naliczony z tytułu nabycia tych usług w deklaracjach VAT składanych w państwie siedziby. Mechanizm ten nazywa się odwrotnym obciążeniem (*reverse charge*). Nazwa ta wywodzi się właśnie z tego faktu, że to nie świadczący usługę, ale nabywca staje się podatnikiem i to on jest zobligowany do rozliczenia podatku.

W deklaracji VAT-7, a wkrótce w pliku xml JPK_VDEK, usługodawca jest zobowiązany do wykazania, że świadczy usługi, które nie podlegają opodatkowaniu w Polsce. W tym dokumencie wykazuje się podstawę opodatkowania w polu 11 – „Dostawa towarów i świadczenie usług poza terytorium kraju”. Dodatkowo, usługi świadczone na rzecz podatników VAT z innych krajów UE należy wykazać w polu 12 deklaracji VAT-7, w którym jest wskazane „Świadczenie usług, o których mowa w art. 100 ust. 1 pkt. 4 ustawy”.

Art. 100 ust. 1 pkt 4 ustawy o VAT mówi o tym, jakie usługi należy wskazać w informacji podsumowującej, czyli deklaracji VAT UE. Są to usługi świadczone na rzecz innych podatników z krajów Unii Europejskiej i osób prawnych, które są zarejestrowane dla celów VAT UE, a zobowiązanym do zapłaty podatku jest usługobiorca. A ponieważ podstawową zasadą w wewnątrzspółnotowym świadczeniu usług jest przeniesienie obowiązku rozliczenia podatku VAT na usługobiorcę, w polu 12 będziemy wskazywać większość usług świadczonych dla podatników z innych krajów UE.

Jeśli podatnik świadczy usługi dla podatnika z Ukrainy, których cena netto wynosi 10 000 PLN i dla podatnika z Francji, których cena wynosi 20 000 PLN, w polu 11 deklaracji VAT-7 wykazuje 30 000 PLN, a w polu 12 – 20 000 PLN, czyli podstawę opodatkowania (cenę netto) usług świadczonych dla kontrahenta z innego kraju UE.

W deklaracji VAT-UE z kolei ten podatnik wykazuje kwotę 20 000 PLN. Suma wierszy w deklaracji VAT-UE (kolumna c) powinna odpowiadać kwocie wykazywanej w polu 12 deklaracji VAT-7.

Można zadać pytanie: skoro usługi nie są opodatkowane w Polsce, to w jakim



celu należy je raportować i to poprzez sporządzenie dodatkowej deklaracji VAT UE? Otóż dzięki zawartym tam informacjom organy podatkowe państw członkowskich otrzymują sygnał, że dany podatnik (usługobiorca) powinien opodatkować nabyte usługi w kraju swojej siedziby.

Obowiązek podatkowy – kiedy wykazać usługi na rzecz kontrahentów z UE w deklaracji i informacji podsumowującej?

Mimo że usługi świadczone na rzecz unijnych kontrahentów nie są opodatkowane w Polsce, należy je raportować w deklaracji VAT i informacji podsumowującej. Trzeba to robić w odpowiednich terminach, tzn. w tym okresie, w którym przy założeniu, że usługi byłyby opodatkowane w Polsce, powstałby obowiązek podatkowy.

W praktyce dla większości świadczonych usług właściwym do ich wykazania okresem będzie ten, w którym usługi zostały wykonane. W przypadku gdy strony umówiły się na częściowe (etapowe) wykonanie usług – obowiązek podatkowy powstanie w dacie wykonania poszczególnych etapów.

Jeśli usługi są świadczone w sposób ciągły i strony ustaliły następujące po sobie terminy płatności lub rozliczeń – obowiązek podatkowy powstaje z upływem takiego terminu lub rozliczenia. Analogiczne zastosowanie znajdują „specjalne” daty powstania obowiązku podatkowego dla specyficznych usług, które zostały wskazane w ustawie o VAT.

Warto pamiętać, że w przypadku otrzymania zaliczki zastosowanie znajdzie zasada, zgodnie z którą obowiązek raportowania powstaje w dacie otrzymania zaliczki. Czyli w dacie, kiedy w „normalnych” okolicznościach powstałby obowiązek podatkowy i podatnik byłby zobligowany do obliczenia kwoty podatku, podatnik świadczący usługi dla kontrahentów z UE wykazuje podstawę opodatkowania w odpowiednio deklaracji VAT 7 oraz w informacji podsumowującej (VAT UE).

Miejsce świadczenia – wyjątki od reguły ogólnej

Czy zatem wszelkiego rodzaju usługi świadczone na rzecz podatników z innych państw członkowskich podlegają opodatkowaniu z zastosowaniem mechanizmu odwrotnego obciążenia? Niestety, od tej ogólnej reguły istnieje szereg wyjątków. Przede wszystkim usługi związane z nieruchomościami są opodatkowane w miejscu położenia nieruchomości. Chodzi tutaj o usługi związane z konkretną nieruchomością, czyli takie jak:

- usługi świadczone przez rzeczoznawców, pośredników w obrocie nieruchomościami,
- usługi zakwaterowania w hotelach lub obiektach o podobnej funkcji, czyli ośrodki wczasowe lub miejsca przeznaczone do użytku jako kempingi, użytkowania i używania nieruchomości oraz
- usługi przygotowywania i koordynowania prac budowlanych, czyli usługi architektów i nadzoru budowlanego.

Jeśli chodzi o zakres usług objętych tym przepisem, warto pamiętać, że w razie wątpliwości, czy dane usługi są, czy nie są związane z nieruchomościami, konieczne jest odwołanie do Rozporządzenia Rady UE 282/2011, które doprecyzowuje przykłady usług związanych z nieruchomościami.

To ważna wskazówka, ponieważ jeśli np. francuski inwestor zamawia usługi u polskiego architekta, ale dotyczą one nieruchomości położonej w Polsce, usługi te będą opodatkowane w Polsce, a nie we Francji, gdzie byłyby opodatkowane zgodnie z regułą ogólną.

Ponadto inne zasady opodatkowania dotyczą usług transportu pasażerów i towarów, usług wstępu na imprezy kulturalne, artystyczne, sportowe, naukowe, edukacyjne, rozrywkowe lub podobne, usług w dziedzinie kultury, sztuki, sportu, nauki, edukacji, rozrywki oraz podobnych, usług restauracyjnych i cateringowych, usług krótkoterminowego wynajmu środków transportu.

Dlatego też w przypadku świadczenia usług na rzecz kontrahentów unijnych, aby uniknąć kłopotów,

warto zweryfikować, jakie dokładnie usługi będą świadczone i czy ustawa o VAT w przepisach rozdziału 3, czyli tam, gdzie są podane zasady określania miejsca świadczenia usług, nie zawiera specjalnych reguł dotyczących miejsca opodatkowania konkretnych usług. Jeśli świadczone przez nas usługi nie są wskazane wśród wyjątków – można przyjąć, że zastosowanie ma reguła ogólna i usługi wykonywane przez polskiego podatnika na rzecz klienta z UE nie podlegają opodatkowaniu VAT w Polsce.

Faktura dla kontrahenta z UE

Skoro świadczone usługi nie podlegają VAT w Polsce, to czy do udokumentowania ich świadczenia mają zastosowanie polskie reguły dotyczące wystawiania faktur?

Owszem, faktura dokumentująca świadczenie usług na rzecz kontrahenta, czyli podatnika z UE, nadal jest fakturą wystawianą przez polskiego podatnika i powinna spełniać wymogi dotyczące faktur zawarte w ustawie o VAT. Dokument ten nie będzie zawierał ani stawki, ani kwoty VAT – skoro usługi nie podlegają opodatkowaniu VAT w Polsce, właściwe będzie umieszczenie wyłącznie kwoty netto. Faktura taka musi zawierać dodatkowy element – określenie „odwrotne obciążenie”¹. Warto również zawrzeć określenie *reverse charge*, który jest zrozumiały dla podatników w innych krajach UE i jednocześnie jest dla nich informacją, że to nabywca jest zobowiązany do rozliczenia podatku VAT z tytułu nabywanych usług.

Ponadto faktura musi zawierać numer VAT podatnika-wystawcy, poprzedzony kodem PL oraz numer identyfikacji podatkowej nabywcy usługi, również z odpowiednim kodem kraju odbiorcy usługi. Ten sam numer powinien być odzwierciedlony w deklaracji VAT UE.

Kalina Figurska

radca prawy i doradca podatkowy specjalizujący się w obszarze VAT

Geoblocking prawnoautorski

Korzyści i ryzyka dla dostawców treści cyfrowych oraz użytkowników

Marta Czeladzka

W numerach 1(189)2019 oraz 2(190)2019 Biuletynu została omówiona regulacja Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego. Wprowadzonych tym rozporządzeniem przepisów o zakazie geoblokowania nie stosuje się jednak do usług audiowizualnych oraz do nabywania uprawnień do korzystania z utworów cyfrowych chronionych prawem autorskim. Niższy artykuł wyjaśni, na czym polega zjawisko geoblockingu prawnoautorskiego oraz w jaki sposób zostało ono ograniczone na terenie Unii Europejskiej w związku z wejściem w życie przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1128 z 14 czerwca 2017 r. w sprawie transgranicznego przenoszenia na rynku wewnętrznym usług online w zakresie treści.

Definicja geoblockingu prawnoautorskiego

Geoblocking prawnoautorski oznacza, podobnie jak w przypadku zwykłego geoblockingu, wszelkie działania podejmowane przez sprzedawców, przy użyciu środków technologicznych lub innych, których rezultatem jest uniemożliwienie, ograniczenie bądź zróżnicowanie warunków dostępu do utworów chronionych prawami autorskimi online. Geoblocking w przypadku treści cyfrowych przyjmuje głównie postać braku możliwości korzystania z chronionych utworów w kraju innym niż ten, w którym zostało nabyte prawo do korzystania z utworu – np. użytkownik z Polski korzystający z komputera podłączonego do Internetu we Włoszech nie może skorzystać z repertuaru platformy Netflix w wersji dostępnej na rynek polski – oraz braku możliwości odtworzenia treści utworu bądź dokonania jego zakupu, pomimo istnienia dostępu do samej strony internetowej,

czyli np. użytkownik z Polski ma dostęp do strony BBC, ale nie może odtworzyć znajdujących się na tej stronie programów bądź filmów, otrzymując komunikat „ta zawartość nie jest dostępna w twojej lokalizacji”. To ostatnie wiąże się z częstą i typową w przypadku geoblockingu praktyką przekierowywania klienta na lokalną stronę internetową danego dystrybutora, gdzie obowiązują inne ceny lub są oferowane inne produkty bądź usługi. Inną, również typową sytuacją, jest ta, kiedy zakup dostępu do wybranego utworu jest możliwy, jednak dystrybutor stosuje różne ceny w zależności od kraju logowania.

Przyczyny geoblockingu prawnoautorskiego

Geoblocking prawnoautorski wynika przede wszystkim z zasady terytorialności prawa autorskiego, zgodnie z którą ochrona praw autorskich i praw pokrewnych obejmuje wyłącznie terytorium jednego kraju. Źródłem geoblockingu są też postanowienia umów zawieranych pomiędzy twórcami a pośrednikami internetowymi, bowiem nie jest rzadkością, że twórca bądź producent, przenosząc prawa autorskie lub udzielając licencji, ogranicza zakres terytorialny, na którym ma dochodzić do korzystania z jego praw. Nie bez znaczenia dla powstawania zjawiska geoblockingu jest także – stanowiące często kluczowy czynnik – dążenie dystrybutorów do udostępniania treści na różnych warunkach w różnych krajach.

Geoblokowanie w obszarze prawa autorskiego, podobnie jak geoblokowanie w ogóle, jest jednym z głównych narzędzi terytorialnej segmentacji rynków, pokrywającej się najczęściej z granicami państwowymi. Ograniczanie kupującym dostępu do określonych treści cyfrowych online na podstawie lokalizacji użytkownika stwarza w praktyce replikę

ograniczeń terytorialnych offline. W konsekwencji na obszarze Unii Europejskiej geoblocking, także geoblocking prawnoautorski, jest jedną z najważniejszych przeszkód dla funkcjonowania jednolitego rynku wewnętrznego, ingeruje bowiem w swobodę przepływu towarów i usług na tym rynku, a także w transgraniczność Internetu jako taką.

Unia Europejska a geoblokowanie prawnoautorskie

Problem geoblokowania został dostrzeżony przez Komisję Europejską, która uczyniła tę problematykę jednym z głównych tematów analizy w badaniu sektorowym w sprawie ochrony konkurencji w handlu elektronicznym, zainicjowanym w marcu 2015 r. w ramach realizacji strategii jednolitego rynku cyfrowego¹. Zlecone przez Komisję Europejską badanie, przeprowadzone w 2016 r. przez Dyрекcyję Generalną ds. Konkurencji KE (*DG Competition*)², wykazało, że stosowanie praktyk ograniczających dostęp do treści cyfrowych w Internecie jest szeroko rozpowszechnione w handlu elektronicznym w Unii Europejskiej, w szczególności w umowach pomiędzy dysponentami praw autorskich a dostawcami treści cyfrowych, zwłaszcza w odniesieniu do filmów, wydarzeń sportowych i seriali. Niemal 70% dystrybutorów treści chronionych w sieci, biorących udział w badaniu, przyznało, że stosuje ograniczenia terytorialne w dostępie do ich oferty w stosunku do potencjalnych klientów z innych państw członkowskich UE. Prawie 60% dostawców stwierdziło, że do geoblokowania zobowiązują ich umowy z właścicielami praw.

Na podstawie analizy wyników badania sektorowego Komisja Europejska podjęła działania zmierzające do ograniczenia zjawiska geoblockingu. Przeciwdziałaniu

tym praktykom służy zwłaszcza rozporządzenie 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego. Jak jednak wspomniano we wstępie, przepisów o zakazie geoblokowania nie stosuje się do usług audiowizualnych, w tym usług, których zasadniczym celem jest zapewnianie dostępu do transmisji wydarzeń sportowych oraz które są świadczone na podstawie wyłącznych licencji terytorialnych, w tym usług serwisów streamingowych i portali on demand, takich jak VOD, Spotify, Netflix i Showmax. Z zakresu zastosowania rozporządzenia jest wyłączone także nabywanie uprawnień do korzystania z utworów cyfrowych chronionych prawem autorskim, czyli gier komputerowych, programów komputerowych, audiobooków, ebooków itd. Na przykład zakazem geoblokowania nie będzie objęta sytuacja, kiedy polski konsument będzie próbował dokonać zakupu muzyki z niemieckiej strony internetowej (np. iTunes Store) i nie będzie mógł tego zrobić, gdyż w sklepie tym nie będzie honorowana polska karta kredytowa. Obrazowo rzecz ujmując, rozporządzenie w sprawie zakazu geoblokowania nie znajdzie zastosowania w przypadku zakupu dostępu do filmu *La Strada* F. Felliniego we włoskim serwisie VoD, ale przepisy rozporządzenia będzie się stosowało w przypadku zakupu oliwy z oliwek we włoskim sklepie internetowym.

Jednocześnie unijny prawodawca dostrzega potrzebę ustosunkowania się do kwestii geoblockingu treści cyfrowych w niedalekiej przyszłości. W rozporządzeniu w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego wskazuje bowiem, iż do dnia 23 marca 2020 r., a następnie co 5 lat Komisja Europejska ma obowiązek przeprowadzić ocenę stosowania przepisów rozporządzenia. Zgodnie z art. 9 ust. 2 rozporządzenia pierwszą z nich ma być właśnie ocena, czy rozporządzenie w sprawie zakazu geoblokowania powinno mieć zastosowanie do usług świadczonych drogą elektroniczną, których główną cechą jest zapewnienie dostępu do utworów chronionych prawem autorskim lub innych przedmiotów objętych ochroną oraz umożliwienie korzystania z takich przedmiotów i utworów, włącznie ze sprzedażą utworów lub przedmiotów chronionych prawem autorskim w formie niematerialnej.

Rozporządzenie w sprawie transgranicznego przenoszenia usług online w zakresie treści

Jednocześnie, niezależnie od obowiązku przeprowadzenia w przyszłości oceny stosowania przepisów rozporządzenia w sprawie zakazu geoblokowania, w Unii Europejskiej podjęto już teraz pierwsze kroki zmierzające do ograniczenia zjawiska geoblockingu treści cyfrowych. Mianowicie ustawodawca unijny zdecydował się na przyjęcie rozporządzenia dotyczącego zapewnienia konsumentom możliwości korzystania z przenośnych usług online w zakresie treści, umożliwiających dostęp do takich treści jak muzyka, gry, filmy, programy rozrywkowe lub wydarzenia sportowe nie tylko w państwie zamieszkania konsumenta, lecz także podczas czasowej obecności w innych państwach członkowskich, między innymi w celach związanych z wypoczynkiem, turystyką, podróżami służbowymi lub mobilnością edukacyjną. Chodzi o wspomniane już Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1128 w sprawie transgranicznego przenoszenia na rynku wewnętrznym usług online w zakresie treści. Ten akt prawny został przyjęty

14 czerwca 2017 r., zaś jego przepisy stosuje się od 20 marca 2018 r.

Regulacja prawna wprowadzona rozporządzeniem

Rozporządzenie wprowadza fikcję prawną, zgodnie z którą przyjmuje się, że dostarczanie treści cyfrowych oraz ich odbiór przez abonenta w czasie jego tymczasowego pobytu w innym państwie członkowskim jest korzystaniem z treści cyfrowych nie w kraju, w którym abonent jest faktycznie tymczasowo obecny, ale w kraju jego stałego zamieszkania. W związku z powyższym dostawca usług dostępu do treści ma obowiązek umożliwić abonentowi, który jest czasowo obecny w danym państwie członkowskim (np. w czasie wakacji, podróży służbowej, wycieczki, konferencji), dostęp do krajowej subskrypcji i korzystanie z niej w taki sam sposób, jak w państwie członkowskim zamieszkania, w tym zapewniając dostęp do tych samych treści, w tym samym zakresie i na tej samej liczbie urządzeń oraz dla tej samej liczby użytkowników i z tym samym zakresem funkcjonalności. Na przykład jeśli pochodzący z Polski subskrybent serwisu Netflix będzie



przebywał na urlopie w Paryżu i odtwarzał w czasie pobytu na wakacjach filmy online, z prawnego punktu widzenia zostaną one uznane za strumieniowane w Polsce.

Rozporządzenie nie definiuje przy tym, co w praktyce ma oznaczać sformułowanie „czasowa obecność w państwie członkowskim”, które jest zasadniczym kryterium dla stosowania jego przepisów. Co prawda w art. 2 pkt 4) rozporządzenia znajduje się definicja tego pojęcia, jednak jest ona ograniczona do wyjaśnienia, iż „czasowo obecny w państwie członkowskim” oznacza obecność przez ograniczony okres w państwie członkowskim innym niż państwo członkowskie zamieszkania. Rozporządzenie nie wyjaśnia w żadnym miejscu, co należy rozumieć przez ów „ograniczony okres” – nie wiadomo, czy chodzi wyłącznie o pobyty kilkudniowe, kilkutygodniowe, czy również kilkumiesięczne. Nie jest zatem jasne, czy na przykład przepisami rozporządzenia będzie objęty, a więc czy będzie mógł korzystać z „przywiezionej” ze sobą platformy, student Erasmusa z Polski, przebywający przez pół roku czy rok np. w Madrycie.

Jednocześnie w celu ustalenia, czy przepisy o transgranicznym przenoszeniu usług znajdują w danym przypadku zastosowanie, art. 5 rozporządzenia nakazuje dostawcy treści online weryfikowanie przy zawieraniu i przedłużaniu umowy o świadczenie usług dostępu do treści kraju zamieszkania klienta w UE, a także wskazuje zasady tej weryfikacji. Przepis zawiera zamkniętą listę metod weryfikacji oraz precyzuje, że dostawca może wykorzystać maksymalnie dwa z tych sposobów. Są to m.in. dowód tożsamości lub inny ważny dokument tożsamości stwierdzający państwo członkowskie zamieszkania abonenta, szczególne płatności, takie jak rachunek bankowy lub karta kredytowa bądź debetowa abonenta, umowa o usługi dostępu do internetu lub świadczenie usług telefonicznych lub każda podobna umowa łącząca abonenta z państwem członkowskim, opłacanie podatków lokalnych, jeżeli taka informacja jest publicznie dostępna, adres na fakturze lub adres pocztowy abonenta, oświadczenie abonenta potwierdzające jego adres w państwie członkowskim czy sprawdzenie adresu

IP w celu ustalenia, w obrębie jakiego państwa członkowskiego abonent uzyskuje dostęp do usługi online w zakresie treści – przy czym trzy ostatnie metody mogą być stosowane wyłącznie w połączeniu z jednym z wcześniej wymienionych sposobów. Warto zauważyć, że już na pierwszy rzut oka widać, że wprowadzone rozporządzeniem metody weryfikacji kraju zamieszkania klienta dostawcy usług mogą budzić kontrowersje z punktu widzenia unijnych przepisów dotyczących ochrony prywatności oraz zasad danych osobowych.

Podkreślenia wymaga fakt, że dysponenci praw autorskich lub praw pokrewnych mogą zezwolić na dostarczanie ich treści, dostęp do nich i korzystanie z nich na mocy rozporządzenia bez weryfikacji państwa zamieszkania. W takich przypadkach umowa między dostawcą a abonentem o świadczenie usług online w zakresie treści jest wystarczająca do ustalenia państwa członkowskiego zamieszkania abonenta.

Przepisy rozporządzenia stosuje się co do zasady do dostawców treści świadczących usługi online za odpłatnością. Jednak dostawcy udostępniający bezpłatnie filmy, wydarzenia sportowe, muzykę, książki elektroniczne lub gry będą mogli zdecydować, czy umożliwią swoim abonentom, którzy są czasowo obecni w innym państwie członkowskim, uzyskanie dostępu i korzystanie z treści cyfrowych na zasadach wprowadzonych przepisami rozporządzenia. Jeżeli dostawca zaoferuje przenoszenie usług zgodnie z rozporządzeniem, przepisy rozporządzenia będą miały wówczas do niego takie samo zastosowanie, jak do dostawców płatnych usług.

Rozporządzenie wprowadza ponadto zasadę, że postanowienia umów między dostawcami usług online w zakresie treści a podmiotami prawa autorskiego lub praw pokrewnych, jak również postanowienia umów między dostawcami a ich abonentami, które są sprzeczne z przepisami rozporządzenia, w szczególności postanowienia wyłączające możliwość transgranicznego przenoszenia usług lub ograniczające taką możliwość do określonego okresu, są bezskuteczne. Co więcej rozporządzenie przyjmuje skutek wsteczny obowiązywania przepisów – zgodnie z art. 9 rozporządzenia jego przepisy

należy stosować także do umów zawartych przed datą rozpoczęcia stosowania rozporządzenia i praw nabytych przed tą datą, jeżeli te umowy i prawa mają znaczenie dla świadczenia usług online w zakresie treści, uzyskiwania dostępu do nich i korzystania z nich. W związku z powyższym do 21 maja 2018 r. dostawcy usług świadczonych odpłatnie byli zobowiązani dokonać weryfikacji państwa członkowskiego zamieszkania abonentów, którzy zawarli umowy o świadczenie usługi online przed wskazaną datą.

Prawodawca europejski, podobnie jak w przypadku rozporządzenia w sprawie zakazu geoblokowania, zobowiązuje Komisję Europejską do przeprowadzania oceny stosowania przepisów rozporządzenia w świetle rozwoju sytuacji pod względem prawnym, technicznym i ekonomicznym. Pierwsza weryfikacja ma nastąpić do 21 marca 2021 r.

Kontrowersje związane z rozporządzeniem

Podkreślenia wymaga to, że w związku z wprowadzeniem przepisów o przenoszeniu usług ustawodawca unijny po raz pierwszy zdecydował się sięgnąć po formę prawną rozporządzenia dla uregulowania zagadnień dotyczących prawa autorskiego. Wynikło to z założenia, że rozporządzenie jako akt prawa UE nie wymagający transpozycji do krajowych porządków prawnych, ale stosowany bezpośrednio, okaże się skuteczniejszy z punktu widzenia efektywności przepisów mających doprowadzić do zniesienia granic terytorialnych na rynku cyfrowym.

Beneficjentami rozporządzenia są oczywiście w pierwszej kolejności konsumenci, którzy dzięki jego przepisom mogą korzystać z wykupionych w kraju zamieszkania usług dostępu do filmów, gier czy muzyki, także w czasie krótkotrwałych pobytów w innych państwach członkowskich UE. Warto jednak zauważyć, że rozporządzenie przyniesie także duże korzyści dostawcom treści – obowiązek udostępniania konsumentom treści cyfrowych, także poza ich krajem zamieszkania w związku z czasowym pobylem w innym państwie

członkowskim, umożliwia *de facto* dys-trybutorom oferowanie klientom dostępu do swoich usług bez konieczności uzyskiwania licencji obejmujących terytoria innych państw. Podkreślić raz jeszcze bowiem trzeba, że udostępnianie przez dostawców treści cyfrowych konsumentom w związku z ich czasowym pobytem w innym kraju UE nie jest wynikiem zawarcia przez platformy streamingowe umów licencyjnych czy aneksów do nich z dysponentami praw autorskich, rozszerzających terytorium, na którym jest możliwe korzystanie z twórczości licencjodawcy, ale efektem wprowadzenia przez prawodawcę unijnego fikcji prawnej przyjmującej, że korzystanie przez konsumenta z UE z treści cyfrowych zakupionych w kraju zamieszkania w innym państwie UE w trakcie krótkotrwałego pobytu w tym państwie uznaje się za korzystanie w miejscu zamieszkania. Przyjęte przez ustawodawcę europejskiego rozwiązanie może prowadzić do sytuacji, w której twórca, bez dodatkowego wynagrodzenia dla jego twórcy bądź innej osoby posiadającej do niego prawa, może być – na mocy powszechnie obowiązujących przepisów prawa, jakimi są przepisy rozporządzenia – wykorzystywany w zakresie szerszym niż zostało to ustalone z licencjodawcą. Przykładowo zatem producent muzyczny, który za stosowną opłatą udzielił licencji wyłącznej na korzystanie z należącego do niego repertuaru na terytorium Polski, nie będzie mógł skutecznie przeciwstawić się rozszerzeniu licencji w taki sposób, aby konsument z Polski mógł odtwarzać muzykę z repertuaru producenta na terytorium Włoch w czasie urlopu użytkownika w tym kraju.

Powyższy problem ukazuje, że zniesienie barier w świecie cyfrowym jest delikatną grą pomiędzy interesami twórców a innych podmiotów praw autorskich, konsumentów (czy szerzej – klientów) korzystających z ich utworów oraz dystrybutorów treści cyfrowych. O ile bowiem oczywiście z jednej strony rozwiązanie przyjęte rozporządzeniem w sprawie transgranicznego przenoszenia usług cieszy użytkowników, pozwalając im niejako poczuć się w całej Europie jak w domu, a ponadto ułatwia wymianę myśli, dzieł nauki i kultury pomiędzy krajami europejskimi, co z kolei sprzyja rozwojowi innowacyjności i konkurencyjności,

to jednak istnieje ryzyko, że zniesienie geoblockingu prawnoautorskiego może doprowadzić do eliminacji małych przedsiębiorców czy start-upów zajmujących się dystrybucją utworów w skali lokalnej. Wydaje się bowiem, że dalsze ograniczanie geoblockingu będzie skutkowało zawieraniem umów licencyjnych pomiędzy posiadaczami praw autorskich a dostawcami treści cyfrowych obejmujących swoim zasięgiem cały rynek europejski. To z kolei oczywiście będzie premiować tzw. dużych graczy, których będzie stać na tak szeroko licencję. Niewątpliwie bowiem koszty rozszerzenia licencji dla wszystkich Europejczyków mogą okazać się nie do udźwignięcia dla małych i średnich dostawców treści. Może to mieć jeszcze jeden negatywny skutek, mianowicie taki, że zniknie bądź zostanie utrudniony dostęp do utworów dostosowanych do lokalnych warunków czy gustów odbiorców z danego kraju. Jeśli bowiem warunkiem utrzymania w ofercie platformy streamingowej serialu popularnego jedynie w Polsce byłoby konieczność zapłacenia producentowi tego serialu opłaty licencyjnej wyższej niż dotychczasowa opłata za udostępnienie serialu na terenie Polski, to wykreślenie serialu z repertuaru platformy może okazać się biznesowo uzasadnione z punktu widzenia dystrybutora. Patrząc na ten problem z drugiej strony, pogorszeniu ulegnie pozycja negocjacyjna producenta lokalnie produkowanego serialu – jeżeli bowiem będzie on chciał utrzymać dostępność serialu w danym kraju, prawdopodobnie zgodzi się udzielić licencji na emisję serialu w całej Europie za podobną cenę, za jaką dotychczas udzielał licencji na dystrybucję lokalną. To z kolei może prowadzić do takiego skutku, że ograniczenie czy wyeliminowanie utworów z legalnej oferty dostawców treści może powodować rozwój pirackich serwisów umożliwiających dostęp do treści ograniczonych przez geoblocking.

Podsumowanie

Ze strategii jednolitego rynku cyfrowego wynika, że dalsze ograniczanie zjawiska geoblockingu, także geoblockingu związanego z udostępnianiem treści prawnoautorskich, będzie niewątpliwie zjawiskiem, które w agendzie prac Unii

Dysponenti praw autorskich lub praw pokrewnych mogą zezwolić na dostarczanie ich treści, dostęp do nich i korzystanie z nich na mocy rozporządzenia bez weryfikacji państwa zamieszkania.

Europejskiej. Należy jednak mieć świadomość, że zniesienie geoblockingu w sieci, na pierwszy rzut oka bardzo korzystne dla użytkowników, może wiązać się z negatywnym skutkiem w postaci ograniczenia oferty programowej o dostęp do filmów, programów czy muzyki o zasięgu lokalnym, z uwagi na zbyt duże koszty związane z uzyskaniem przez dystrybutora licencji na cały rynek europejski. Z kolei w przypadku treści, za udostępnienie których dostawca uiszczył rozszerzoną (europejską) opłatę licencyjną, może okazać się, że koszty uzyskania takiej licencji zostaną przez dostawcę przerzucone na użytkownika, co będzie skutkowało podniesieniem opłaty za korzystanie z serwisu. Warto zatem mieć świadomość, że znoszenie barier na rynku cyfrowym wymaga zbalansowania różnych, czasem przeciwstawnych interesów. Zadanie to stoi niewątpliwie przed prawodawcą europejskim i będzie musiało zostać przez niego rozwiązane w niedalekiej przyszłości.

Marta Czeladzka

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

- 1 Antitrust: Commission launches e-commerce sector inquiry – factsheet, Bruksela, 6.05.2015 r., MEMO/15/4922.
- 2 Commission Staff Working Document, *Geo-blocking practices in e-commerce. Issues paper presenting initial findings of the e-commerce sector inquiry conducted by the Directorate-General for Competition, SWD(2016) 70 final.*



Standardy zarządzania klastrem

Narzędzie rozwoju instytucjonalnego klastrów w Polsce

dr Piotr Kryjom

Polskie klastry na tle klastrów w Europie to stosunkowo młode organizacje, które dopiero kształtują swoje struktury i modele działania. Zgodnie z badaniami prowadzonymi przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) w Polsce funkcjonuje ok. 130 klastrów skupiających ponad 4500 przedsiębiorstw. Są one zlokalizowane głównie na terenie województw o największym potencjale rozwojowym i zatrudniają ok. 400 000 pracowników¹. Klastry – jako grupa współpracujących ze sobą przedsiębiorców, a także sektor badawczo-rozwojowy oraz podmioty reprezentujące administrację – stanowią bardzo dynamiczne środowisko proinnowacyjne w różnych branżach polskiej gospodarki.

Zróźnicowanie klastrów

Jest to jednocześnie środowisko bardzo zróźnicowane zarówno w Polsce, jak i za granicą. W naszym kraju od kilku lat jest zauważalny proces powiększania się dystansu rozwojowego pomiędzy grupą najlepiej rozwiniętych klastrów posiadających status Krajowych Klastrów Kluczowych (KKK) a pozostałymi². Dzieje się tak między innymi z tego powodu, że te pierwsze korzystają ze środków dostępnych w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój Poddziałanie 2.3.3 POIR, a inne nie mają takiego wsparcia. Podobne zjawiska da się zaobserwować także w innych krajach na świecie.

Podstawa to dobre zarządzanie

Nie można jednak powiedzieć, że różnice w poziomie rozwoju wynikają tylko z wielkości środków publicznych przeznaczanych na rozwój klastrów. Przyczyny tego stanu rzeczy są bardzo różne

i wynikają także ze specyfiki działania poszczególnych organizacji. Nie ulega wątpliwości, że w bardzo wielu przypadkach ma to związek z jakością i sposobem zarządzania. Jak wskazują badania prowadzone w Europie, jednym z kluczowych czynników sukcesu klastrów jest właśnie poziom kultury organizacyjnej i jakość zarządzania.

Wychodząc naprzeciw temu wyzwaniu, PARP promuje standardy zarządzania klastrem³, które należy rozumieć jako zasady określające pożądane cechy zarządzania i funkcjonowania takich organizacji, które uwzględniają m.in. najlepsze praktyki ich działalności w Polsce i za granicą⁴.

Standardy odpowiadają na problem niesatysfakcjonującej jakości zarządzania klastrem i braku systemowego podejścia do kwestii przygotowania profesjonalnych koordynatorów, którzy mają kluczowe znaczenie dla sukcesu klastrów oraz skuteczności interwencji publicznej.

Wspólne realizowanie projektów

Praktyczna realizacja standardów zarządzania na poziomie poszczególnych klastrów pozwoliła na zidentyfikowanie funkcjonujących dobrych praktyk⁵, którymi poszczególni koordynatorzy mogą dzielić się, podnosząc jednocześnie wiedzę i poziom kultury organizacyjnej wszystkich klastrów. Podczas spotkań organizowanych przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii oraz PARP jednym z głównych problemów, wielokrotnie sygnalizowanym przez przedsiębiorstwa i klastry, jest brak lub ograniczona liczba pracowników o odpowiednich kwalifikacjach do realizacji poszczególnych działań. Zgodnie ze standardami zarządzania, w ramach dobrej praktyki, koordynator

powinien mieć aktualną bazę zidentyfikowanych zasobów ludzkich i kompetencji w klastrze (standard 2.3.2 w części zasoby). Klaster ICT Pomorze Zachodnie wykorzystał praktycznie ten standard do opracowania tzw. listy wspólnych zamówień. Celem tego działania jest kojarzenie członków klastra zainteresowanych wspólną realizacją pozyskiwanych projektów. Jest to działanie stosowane w sytuacji braku wystarczających zasobów ludzkich na realizację pozyskiwanych zleceń przez pojedyncze firmy będące członkami klastra. Ze względu na ich duże zainteresowanie wspólną realizacją zamówień przekraczających możliwości pojedynczych firm, działanie to na stałe weszło do katalogu usług realizowanych za pośrednictwem koordynatora klastra.

Wspólne kształcenie

Praktyczne wykorzystanie standardów zarządzania jest w efekcie odpowiedzią na konkretne problemy pojawiające się w klastrach. Jednym z obecnych wyzwań lokalnych rynków pracy jest dostosowanie ich do potrzeb przedsiębiorców. Zgodnie ze standardem 4.4.1 koordynator klastra powinien prowadzić działania na rzecz rozwoju umiejętności i wiedzy swoich członków. Bydgoski Klaster Przemysłowy, w celu zapewnienia przedsiębiorstwom zrzeszonym w klastrze wykwalifikowanych kadr, zaangażował się w tworzenie kierunku kształcenia w systemie studiów dualnych – realizacja części zajęć będzie

Od kilku lat jest zauważalny proces powiększania się dystansu pomiędzy Krajowymi Klastremi Kluczowymi a pozostałymi.



miała miejsce w firmach klastra – oraz programów nauczania w szkołach ponadpodstawowych. Oferta kształcenia na poziomie zawodowym i średnim została opracowana przy udziale Wydziału Edukacji Urzędu Miasta Bydgoszczy i od 2013 r. jest dostępna w bydgoskich szkołach. W kwietniu 2018 r. podpisano z kolei list intencyjny z Uniwersytem Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy w sprawie utworzenia od września 2018 r. nowego kierunku wyższych studiów inżynierskich w systemie dualnym.

Ogółem opracowano kilka programów kształcenia na wszystkich poziomach edukacji:

- zawodowym (mechaniczna inżynieria tworzyw),
- średnim (operator maszyn i urządzeń do przetwórstwa tworzyw sztucznych, chłodnictwo i klimatyzacja),
- wyższym – studia dzienne I stopnia/inżynierskie (przetwórstwo tworzyw sztucznych) na Wydziale Inżynierii Mechanicznej Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego.

Kierunek ten jest jedynym takim w Polsce, który dodatkowo oferuje studia podyplomowe (ekoprzetwórstwo tworzyw polimerowych).

Równocześnie podjęto działania promocyjne opracowanych programów kształcenia wśród młodzieży przygotowującej się do wyboru przyszłego zawodu oraz szkoły. Działania w tym zakresie objęły stypendia dla najlepszych uczniów.

Internacjonalizacja klastrów

Innym przykładem praktycznego wykorzystania standardów do rozwijania zakresu działania klastrów jest szeroki obszar współpracy z otoczeniem i internacjonalizacja. Zgodnie ze standardem 4.5.1 koordynator powinien świadczyć usługi z tego zakresu. Obecnie firmy często sygnalizują, że nawiązywanie kontaktów międzynarodowych nie stanowi dla nich problemu, natomiast weryfikacja kontrahenta i jego wiarygodność stanowią istotną barierę w ewentualnej dalszej współpracy. Koordynator Mazowieckiego Klastra ICT wykorzystał ten standard do stworzenia dla swoich członków możliwości poszukiwania

Standardy mają przygotować polskie klastry do uzyskania certyfikatów ESCA.

nowych kontrahentów poprzez zagraniczne klastry partnerskie. W tym celu członkowie klastra wypełniają specjalny formularz, który koordynator przekazuje do zagranicznego klastra partnerskiego. Następnie koordynator tego ostatniego dokonuje wstępnej oceny, czy w klastrze może znajdować się podmiot zainteresowany współpracą, a jeżeli taki się znajdzie – kieruje do niego bezpośrednio informację na ten temat. W przypadku zadeklarowania zainteresowania koordynator zagranicznego klastra przekazuje do Mazowieckiego Klastra ICT informacje o woli współpracy ze strony swoich członków. Później zaś za pośrednictwem koordynatorów następuje skontaktowanie zainteresowanych.

Rola standardów zarządzania

W większości przypadków standardy zarządzania będą służyły klastrów we wczesnej fazie ich rozwoju jako narzędzie do uporządkowania i wzmocnienia organizacji wewnętrznej, a tym samym do podniesienia efektywności ich działania. Ten kierunek dla części koordynatorów klastrów może stać się kluczowy z punktu widzenia pozyskiwania nowych członków i ich woli aktywnego uczestniczenia w działaniach klastra oraz budowania kultury zaufania wśród firm należących do klastra. W przeszłości może przyczynić się to do uzyskania statusu Krajowego Klastra Kluczowego. Szczególną zachętę do tego stanowi możliwość starania się tej wąskiej grupy podmiotów o dedykowane środki w ramach działania 2.3.3 POIR Umiejscowienie Krajowych Klastrów Kluczowych, dzięki którym przedsiębiorstwa klastrowe uzyskują dodatkowe fundusze na międzynarodową promocję ich produktów i usług.

Zgodnie z założeniami standardy mają być narzędziem do wyrównywania poziomu i jakości zarządzania wśród

polskich klastrów. W aspekcie międzynarodowym standardy mają za zadanie przygotować polskie klastry do uzyskania certyfikatów jakości zarządzania Europejskiego Sekretariatu Analiz Klastrowych (ESCA). Ma to doprowadzić do zwiększenia rozpoznawalności krajowych klastrów na rynkach międzynarodowych i będzie sprzyjało budowaniu rozpoznawalnych globalnie polskich marek produktowych.

dr Piotr Kryjom

doktor nauk ekonomicznych, od ponad 10 lat zajmuje się tematyką związaną z klastrami i wsparciem sektora MSP, współautor standardów zarządzania klastrem, ekspert PARP w zakresie oceny projektów sieciowych przedsiębiorstw, promocji międzynarodowej polskich marek produktowych oraz oceny potencjału Krajowych Klastrów Kluczowych

- 1 Raport z Inwentaryzacji klastrów w Polsce 2015 r., PARP, Warszawa 2016 r., s. 7 i 8.
- 2 „Benchmarking klastrów w Polsce edycja 2018 – Raport ogólny”, PARP, Warszawa 2018 r., s. 7.
- 3 Jest to metoda autoewaluacji opracowana przez PARP w 2015 r. wraz z ekspertami klastrowymi, która jest zgodna z obszarami ocenianymi w konkursie o status Krajowego Klastra Kluczowego. Celem opracowania standardów było dostarczenie koordynatorom klastrów narzędzia do skutecznego doskonalenia procesów zarządzania klastrem oraz przekazanie im wiedzy oraz wsparcia niezbędnego do ich wdrażania. Standardy zostały przygotowane dla koordynatorów klastrów niezależnie od stopnia rozwoju klastra w taki sposób, aby stanowiły praktyczną pomoc i narzędzie w procesie doskonalenia rozwoju klastra. Więcej na temat standardów zarządzania klastrem: https://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/klastry/PARP_Standardy_zarzadzania_klastrem_2016.pdf. Same standardy zarządzania klastrem zostały przedstawione w ramach projektu ClusterFY partnerom z Litwy, Hiszpanii, ze Szwecji, z Holandii, ze Słowacji, z Rumunii i Grecji jako skuteczne narzędzie do podnoszenia stopnia efektywności i konkurencyjności działania organizacji klastrowych w Polsce, które z uwagi na uniwersalny charakter może być także stosowane jako dobra praktyka w innych krajach. Równocześnie prace studialne w ramach konsorcjum i zdobyta wiedza w zakresie działania klastrów w innych krajach pozwoli na analizę polskiego systemu wsparcia klastrów na tle międzynarodowym i będzie stanowiła punkt odniesienia do wprowadzenia jego modyfikacji w przyszłości.
- 4 W ramach realizowanego projektu ClusterFY (finansowanego w ramach programu Interreg Europe), PARP wraz z urzędami marszałkowskimi województw: zachodniopomorskiego, lubelskiego i górnośląskiego zorganizowała w maju 2019 r. cykl szkoleń dla klastrów na temat standardów zarządzania klastrem. Więcej: <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/56994:wsparcie-klastrow-w-uzyskaniu-statusu-krajowego-klastra-kluczowego>.
- 5 Dobra praktyka zidentyfikowana na podstawie „Benchmarking klastrów w Polsce edycja 2018 – Raport ogólny”, PARP, Warszawa 2018, s. 57.



Sukcesja firm jednoosobowych

Tymczasowe zarządzanie przedsiębiorstwem po śmierci właściciela

Alicja Olszar

Jednoosobowa działalność gospodarcza jest bardzo popularną formą prowadzenia przedsiębiorstw w Polsce. Szacuje się, że w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) jest zarejestrowanych ok. 230 tys. osób, które rozpoczęły działalność na początku lat 90. XX wieku i mają obecnie ponad 65 lat¹. Co więcej ogólnie wśród 3 mln jednoosobowych przedsiębiorców aż 1 mln to firmy rodzinne, które stanowią ok. 36% polskich przedsiębiorstw i wytwarzają 10% PKB naszego kraju². W takich firmach niezwykle pożądana jest możliwość powołania zarządcy sukcesyjnego; jego ustanowienie zagwarantuje bowiem kontynuację zarządzania przedsiębiorstwem po śmierci właściciela. Przepisy obowiązujące do niedawna nie dawały w zasadzie żadnej możliwości na prowadzenie firmy przez następców prawnych zmarłego przedsiębiorcy. Jego śmierć oznaczała *de facto* niemożność zachowania ciągłości działalności przedsiębiorstwa. Sytuacja zmieniła się wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 5 lipca 2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej (dalej: ustawa o zarządzie sukcesyjnym)³. Reguluje ona zasady tymczasowego zarządzania przedsiębiorstwem po śmierci przedsiębiorcy, który we własnym imieniu wykonywał działalność gospodarczą na podstawie wpisu do CEIDG. Od 25 listopada 2018 r. przedsiębiorca może wskazać i zgłosić w CEIDG tzw. zarządcę sukcesyjnego, który będzie prowadził sprawy firmy do momentu załatwienia formalności spadkowych. Nie można jednak ustanowić zarządcy sukcesyjnego, jeżeli została ogłoszona upadłość przedsiębiorcy. Zawieszenie działalności gospodarczej nie stanowi przeszkody do ustanowienia zarządcy sukcesyjnego, podobnie jak przeszkodą taką nie jest postępowanie restrukturyzacyjne⁴.

Po ustanowieniu zarządcy sukcesyjnego kontynuacja działalności następuje w formie „przedsiębiorstwa w spadku”, które obejmuje cały majątek

przedsiębiorstwa⁵. Nie posiada ono zdolności prawnej na gruncie prawa cywilnego, a stanowi jedynie masę majątkową zarządzaną przez powołanego zarządcę sukcesyjnego⁶. Od chwili ustanowienia zarządcy sukcesyjnego zarządca ten wykonuje prawa i obowiązki zmarłego przedsiębiorcy wynikające z wykonywanej przez niego działalności gospodarczej oraz prawa i obowiązki wynikające z prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku. W sprawach wynikających z prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku zarządca sukcesyjny postępuje się dotychczasową firmą przedsiębiorcy z dodaniem oznaczenia „w spadku”. Prowadząc takie przedsiębiorstwo, zarządca sukcesyjny powinien postąpić się własnymi danymi, a także firmą zmarłego przedsiębiorcy, np. Jan Kowalski zarządca sukcesyjny prowadzący przedsiębiorstwo w spadku pod firmą „ABC Adam Nowak w spadku”.

Powołanie zarządcy sukcesyjnego

Każdy przedsiębiorca wpisany do CEIDG może powołać zarządcę sukcesyjnego⁷. Może nim być ustanowiona jedynie osoba fizyczna, która ma pełną zdolność do czynności prawnych. Funkcję zarządcy sukcesyjnego w jednym czasie może pełnić tylko jedna osoba. Przedsiębiorca może jednak powołać zarządcę sukcesyjnego na wypadek, gdyby zarządca powołany w pierwszej kolejności zrezygnował z pełnienia tej funkcji albo nie mógł jej pełnić z powodu śmierci, ograniczenia lub utraty zdolności do czynności prawnych, odwołania go przez przedsiębiorcę albo uprawnoczenia się orzeczeniem o zakazie prowadzenia działalności gospodarczej, o którym mowa w art. 373 ust. 1 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe lub w przypadku, gdy prawomocnie orzeczono środek karny albo środek zabezpieczający w postaci

zakazu prowadzenia określonej działalności gospodarczej, obejmującego działalność gospodarczą wykonywaną przez przedsiębiorcę lub działalność gospodarczą w zakresie zarządu majątkiem. Złożenie wniosku o wpis zarządcy sukcesyjnego do CEIDG może nastąpić zarówno online, jak i w wersji papierowej w urzędzie gminy. Zgłoszenie wniosku jest bezpłatne.

Do ustanowienia zarządcy sukcesyjnego jest wymagane:

- powołanie zarządcy sukcesyjnego,
- wyrażenie zgody osoby powołanej na zarządcę sukcesyjnego na pełnienie tej funkcji,
- dokonanie wpisu do CEIDG⁸.

Pierwsze dwa warunki stanowią podstawę do ustanowienia zarządcy sukcesyjnego, a zatem powołania na zarządcę sukcesyjnego konkretnej osoby. Trzeci określa z kolei moment ustanowienia zarządcy sukcesyjnego, którym jest właśnie wpisanie do CEIDG zarządcy sukcesyjnego⁹.

Należy podkreślić, że wskazanie zarządcy sukcesyjnego w testamencie nie będzie skuteczne – może to stanowić jedynie wskazówkę dla spadkobierców uprawnionych do powołania zarządcy, jednak nie będzie miało wiążącego charakteru¹⁰. Do ustanowienia zarządcy sukcesyjnego po śmierci przedsiębiorcy może oczywiście dojść, jednak dopiero po spełnieniu określonych przez prawo warunków, o czym jest napisane w dalszej części artykułu.

Powołanie zarządcy sukcesyjnego może nastąpić w dwojaki sposób.

Po pierwsze – może się to zadziać za życia przedsiębiorcy. W takim przypadku powinien on:

- 1) wskazać określoną osobę do pełnienia funkcji zarządcy sukcesyjnego albo
- 2) zastrzec, że z chwilą śmierci przedsiębiorcy wskazany prokurent stanie się zarządcą sukcesyjnym.



Po drugie – do powołania zarządcy sukcesyjnego może dojść po śmierci przedsiębiorcy. W takim przypadku zarządcę sukcesyjnego może powołać:

- 1) małżonek przedsiębiorcy, któremu przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku, lub
- 2) spadkobierca ustawowy przedsiębiorcy, który przyjął spadek, albo
- 3) spadkobierca testamentowy przedsiębiorcy, który przyjął spadek, albo zapisobierca windykacyjny, który przyjął zapis windykacyjny, jeżeli zgodnie z ogłoszonym testamentem przysługuje mu udział w przedsiębiorstwie w spadku.

W drugim przypadku powołanie zarządcy jest jednak o wiele bardziej skomplikowane i czasochłonne. Wymaga także udziału notariusza oraz zachowania formy aktu notarialnego. Prócz zgody samego zarządcy jest również potrzebna zgoda osób, którym łącznie przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku większy niż 85/100. Na koniec notariusz dokonuje zgłoszenia zarządcy do CEIDG. Uprawnienie do powołania zarządcy sukcesyjnego wygasa z upływem dwóch miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy.

Jak wskazano powyżej, przedsiębiorca może również zastrzec, że wskazany przez niego prokurent może stać się zarządcą sukcesyjnym z chwilą śmierci przedsiębiorcy. Przy czym w takim przypadku nie ma znaczenia rodzaj udzielonej prokury. Nawet jeśli będziemy mieć do czynienia z prokurą łączną, to przedsiębiorca może ustanowić zarządcą sukcesyjnym jednego z tych prokurentów¹¹.

Od chwili ustanowienia zarządu sukcesyjnego zarządca sukcesyjny wykonuje prawa i obowiązki zmarłego przedsiębiorcy wynikające z wykonywanej przez niego działalności gospodarczej oraz prawa i obowiązki wynikające z prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku. Maksymalny okres trwania zarządu sukcesyjnego, niezależnie od spełnienia innych warunków przewidzianych w ustawie o zarządzie sukcesyjnym, wynosi 2 lata od dnia śmierci przedsiębiorcy. Sąd z ważnych przyczyn może przed dniem wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego przedłużyć okres zarządu sukcesyjnego na czas nie dłuższy niż 5 lat od dnia śmierci przedsiębiorcy.

Dziedziczenie a uprawnienie do powołania zarządcy sukcesyjnego

Zarządca sukcesyjny nie staje się sukcesorem przedsiębiorcy. Jego jedynym zadaniem jest prowadzenie przedsiębiorstwa do czasu załatwienia formalności spadkowych przez spadkobierców. Pełną aktualność w zakresie zasad dziedziczenia po zmarłym przedsiębiorcy zachowują przepisy kodeksu cywilnego dotyczące spadkobrania. W konsekwencji jeśli przedsiębiorca nie sporządził ważnego testamentu, wówczas dziedziczą po nim spadkobiercy ustawowi. Zarząd sukcesyjny jest jedynie instytucją tymczasową, która ma umożliwić spadkobiercom uporządkowanie spraw związanych ze spadkobranie przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zarządca sukcesyjny nie dziedziczy przedsiębiorstwa tylko dlatego, że został powołany do swojej funkcji. Właścicielem przedsiębiorstwa w spadku jest osoba, która nabyła prawo do przedsiębiorstwa w spadku na skutek powołania do spadku, czyli spadkobierca ustawowy albo testamentowy przedsiębiorcy¹². Sama natomiast ustawa pod pojęciem właściciela przedsiębiorstwa w spadku rozumie rzeczywistych następców prawnych, czyli osoby, których prawa do spadku zostały potwierdzone w prawomocnym postanowieniu o stwierdzeniu nabycia spadku, w zarejestrowanym akcie poświadczenia dziedziczenia albo w europejskim poświadczeniu spadkowym¹³.

Skutki w zakresie prawa pracy

Ustawa o zarządzie sukcesyjnym wprowadza *novum* w obowiązującym porządku prawnym w zakresie możliwości utrzymania w mocy umów o pracę po śmierci przedsiębiorcy. Do tej pory co do zasady śmierć przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą powodowała wygaśnięcie umów o pracę. Zmiany wprowadzone na mocy ustawy o zarządzie sukcesyjnym pozwalają na kontynuację zawartych w ramach tego przedsiębiorstwa umów o pracę na dotychczasowych

zasadach do czasu wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego. Na mocy ogólnej reguły zawartej w art. 632 k.p. umowy o pracę wygasają z dniem śmierci pracodawcy, jednak powyższy przepis nie ma zastosowania w przypadku ustanowienia zarządcy sukcesyjnego z chwilą śmierci pracodawcy. **Umowa o pracę z pracownikiem wygasa wówczas z dniem wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego**, chyba że przed tym dniem nastąpiło przejęcie pracownika przez nowego pracodawcę na zasadach określonych w art. 231 k.p. (przejście zakładu pracy na innego pracodawcę).

Nieco bardziej skomplikowana jest sytuacja w przypadku, gdy zgodnie z ustawą o zarządzie sukcesyjnym nie ustanowiono zarządcy. Ustawodawca zabezpieczył jednak losy pracowników także w takim przypadku – umowa o pracę na czas nieokreślony wygasa z upływem 30 dni od dnia śmierci pracodawcy, chyba że przed upływem tego terminu osoba, o której mowa w art. 14 ustawy o zarządzie sukcesyjnym¹⁴ albo zarządca sukcesyjny uzgodni z pracownikiem, na mocy pisemnego porozumienia stron, że stosunek pracy będzie kontynuowany na dotychczasowych zasadach:

- 1) do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego albo wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego – jeżeli porozumienie z pracownikiem zawiera osoba, o której mowa w art. 14 ustawy o zarządzie sukcesyjnym;
- 2) do dnia wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego – jeżeli porozumienie z pracownikiem zawiera zarządca sukcesyjny. Porozumienie, o którym mowa, ma jedynie charakter tymczasowy. Na zasadzie konsensusu stron pozwala ono na kontynuację stosunku pracy na dotychczasowych zasadach. Ustawodawca wskazuje jednak, że strony porozumienia, o którym mowa powyżej, mogą także uzgodnić wcześniejszy termin rozwiązania umowy o pracę.

W przypadku nieustanowienia zarządcy sukcesyjnego za życia przedsiębiorcy, ustawodawca zabezpieczył również interes pracowników zatrudnionych na podstawie umów o pracę na czas określony. W takiej sytuacji rozwiązuje się ona z upływem czasu, na który została zawarta, jeżeli termin jej rozwiązania



przypada przed upływem 30 dni od dnia śmierci pracodawcy, chyba że strony uzgodnią wcześniejszy termin rozwiązania umowy. Jeżeli termin rozwiązania umowy o pracę na czas określony przypada po upływie 30 dni od dnia śmierci pracodawcy umowa o pracę wygasa z dniem wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego albo wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego, chyba że wcześniej rozwiąże się z upływem czasu, na który została zawarta, albo strony uzgodnią wcześniejszy termin rozwiązania umowy.

Okres od dnia śmierci pracodawcy do dnia wygaśnięcia umowy o pracę albo dokonania uzgodnienia zgodnie z art. 632 § 5 i 6 k.p., albo rozwiązania umowy o pracę zgodnie z art. 632 § 7 k.p. jest okresem usprawiedliwionej nieobecności w pracy, za który pracownik nie zachowuje prawa do wynagrodzenia. W razie ponownego zatrudnienia pracowników w tej samej grupie zawodowej zarządca sukcesyjny zatrudnia na poprzednich warunkach pracownika, którego umowa o pracę wygasła z powodu śmierci pracodawcy, jeżeli pracownik ten zgłosi zamiar podjęcia zatrudnienia w ciągu miesiąca od dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego (art. 632 § 12 k.p.). Uprawnienie wskazane w poprzednim zdaniu ma charakter bezwzględny i zainteresowany byłby pracownik ma możliwość dochodzenia go przed sądem¹⁵. Podkreślić należy, że roszczenie to powstaje w przypadku spełnienia przesłanek wymienionych w tym przepisie. Powyższy mechanizm łagodzi skutki wygaśnięcia umów o pracę z powodu braku powołania zarządu sukcesyjnego i mimo automatycznego zakończenia zatrudnienia z upływem trzydziestodniowego terminu, pracownik ma prawo odnowienia zatrudnienia w przypadku późniejszego powołania zarządcy¹⁶.

Wykonywanie zawartych przez przedsiębiorcę umów

Pojęcie umów zawartych przez przedsiębiorcę w zakresie przedsiębiorstwa obejmuje umowy bezpośrednio bądź pośrednio związane z działalnością gospodarczą, a zatem takie, z którymi łączą się przychody (koszty) ujmowane w księgach przedsiębiorcy. Powyższe nie

dotyczy umów o pracę, które są regulowane przez przepisy kodeksu pracy¹⁷. Ustawa o zarządzie sukcesyjnym wprowadziła rozwiązanie, dzięki któremu jest możliwa kontynuacja stosunków umownych po śmierci przedsiębiorcy. W razie ustanowienia zarządu sukcesyjnego jeszcze za życia przedsiębiorcy, po jego śmierci mamy do czynienia z kontynuacją stosunków umownych z wyłączeniem umów, których wykonanie zależy od osobistych przymiotów zmarłego przedsiębiorcy. Z powyższego wynika zatem, że w treści stosunków umownych nic się nie zmieni, z tą tylko różnicą, że zamiast przedsiębiorstwa występuje przedsiębiorstwo w spadku, zaś zamiast przedsiębiorcy – zarządca sukcesyjny¹⁸.

Z trudniejszą sytuacją przyjdzie nam się zmierzyć wtedy, gdy zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony za życia przedsiębiorcy. Wówczas mamy do czynienia z okresem przejściowym, ponieważ nie jest wiadome, czy zarząd taki w ogóle zostanie powołany. Zgodnie z ustawą o zarządzie sukcesyjnym (art. 30 ust. 2) w okresie od chwili śmierci przedsiębiorcy do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego każda ze stron umowy może powstrzymać się ze spełnieniem świadczenia. Z powyższego wynika zatem, że w okresie wspomnianej niepewności w odniesieniu do ustanowienia zarządu sukcesyjnego strony umowy mają uprawnienie do powstrzymania się ze spełnieniem świadczenia¹⁹. Przy czym należy pamiętać, że ustawa przewiduje, iż od dnia, w którym osoba, o której mowa w art. 14 ustawy, zaofiaruje świadczenie wzajemne, druga strona traci prawo do powstrzymania się ze spełnieniem tego świadczenia, ustaje też przyczyna zawieszenia biegu terminu spełnienia świadczenia wzajemnego²⁰. Do czasu ustanowienia zarządu sukcesyjnego żadna ze stron nie ma w takiej sytuacji faktycznej możliwości wykonywania swoich praw i obowiązków umownych²¹. W przypadku świadczeń wymagalnych – do czasu ustanowienia zarządu sukcesyjnego – strona umowy może powstrzymać się z ich wykonaniem. W przypadku natomiast świadczeń niewymagalnych – termin jego spełnienia nie rozpocznie się, a rozpoczęty ulegnie zawieszeniu do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego²². Powyższe dotyczy także terminów do realizacji uprawnień stron wynikających z umowy czy realizacji innych obowiązków

niż spełnienie świadczenia²³. Zawieszenie terminu polega na tym, że od dnia śmierci przedsiębiorcy termin nie biegnie (wstrzymuje się). Rozpoczyna ponownie bieg po ustanowieniu zarządu sukcesyjnego²⁴. W razie gdy zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony, rozpoczęty termin ulega zawieszeniu do dnia wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego (art. 30 ust. 3 *in fine*). Umowa ulegnie zatem rozwiązaniu z upływem dwóch miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy w razie braku ustanowienia zarządcy.

Sama ustawa wprowadza także trzy wyjątki od zasady kontynuacji umów zawartych przez przedsiębiorcę, tj. odmienne postanowienia umowy (ustawy), gdy wykonanie umowy zależy od osobistych przymiotów zmarłego przedsiębiorcy czy niepowołanie zarządu sukcesyjnego.

Skutki podatkowe

Rozwiązania wprowadzone ustawą o zarządzie sukcesyjnym przewidują, że NIP nadany przedsiębiorcy przechodzi na przedsiębiorstwo w spadku i wygasa wraz z wygaśnięciem zarządu sukcesyjnego, a jeżeli zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony – wraz z wygaśnięciem uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego. Dzięki temu przedsiębiorstwo w spadku może kontynuować swoją działalność oraz rozliczać dotychczasowe zobowiązania podatkowe. W przypadku gdy zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony, przedsiębiorstwo w spadku może do dnia wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego podawać NIP przedsiębiorcy, jeżeli osoba, o której mowa w art. 14 ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej, kontynuuje prowadzenie przedsiębiorstwa pod firmą przedsiębiorcy i w terminie 2 miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy dokona zgłoszenia do naczelnika urzędu skarbowego o kontynuowaniu prowadzenia tego przedsiębiorstwa.

Dzięki możliwości posługiwania się NIP zmarłego przedsiębiorcy istnieje możliwość kontynuowania rozliczeń w podatku VAT przedsiębiorcy w spadku. Zarządca sukcesyjny może zatem – w imieniu własnym, jednak na rachunek



właściciele przedsiębiorstwa – składać deklaracje podatkowe czy dokonywać ich korekt²⁵. Przedsiębiorstwo w spadku jest także podatnikiem podatku dochodowego, zatem ciąży na nim obowiązek rozliczenia od dochodów osiągniętych w okresie od otwarcia spadku do dnia wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego. Sam zaś podatek dochodowy będzie obliczany na takich samych zasadach, na jakich rozliczał się zmarły przedsiębiorca²⁶.

Pozytywne zmiany należy odnotować także w zakresie podatku od spadków i darowizn. Zgodnie z art. 4d ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn²⁷ zwalnia się od tego podatku nabycie w drodze dziedziczenia lub zapisu windykacyjnego własności przedsiębiorstwa osoby fizycznej lub udziału w nim. To zwolnienie dotyczy każdej osoby. Należy pamiętać, że podstawą skorzystania ze zwolnienia jest łączne spełnienie dwóch warunków. Są nimi:

- zgłoszenie przez nabywcę nabycia własności przedsiębiorstwa lub udziału w nim właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się orzeczenia sądu stwierdzającego nabycie spadku, zarejestrowania aktu poświadczenia dziedziczenia lub wydania europejskiego poświadczenia spadkowego oraz
- nabywca musi prowadzić przedsiębiorstwo przez co najmniej 2 lata od jego nabycia. Warunki określone powyżej uważa się za zachowane także w przypadku, gdy przedsiębiorstwo zostało w całości wniesione jako wkład do spółki, a objęte w zamian udziały lub akcje nie zostaną zbyte przed upływem 2 lat od dnia nabycia własności przedsiębiorstwa lub udziału w nim²⁸.

Dodatkowo dla nabywcy przedsiębiorstwa nie powstanie obowiązek podatkowy w podatku od czynności cywilnoprawnych. Nie wystąpi także u niego przychód lub dochód w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych²⁹.

Niniejszy artykuł poruszył najważniejsze kwestie związane z zagadnieniem zarządu sukcesyjnego. Wprowadzone przez ustawodawcę zmiany z całą pewnością należy ocenić pozytywnie, gdyż



wychodzą one naprzeciw oczekiwaniom osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Zmiany te zabezpieczają zarówno losy przedsiębiorstwa po zmarłym przedsiębiorcy, jak i losy jego kontrahentów czy pracowników. Dzięki ustanowionemu zarządcy sukcesyjnego przedsiębiorstwo może zachować ciągłość funkcjonowania na dotychczasowych zasadach do czasu załatwienia formalności spadkowych.

Alicja Olszar

prawnik korporacyjny, specjalizuje się w prawie gospodarczym i handlowym, a także projektach *due diligence* w przypadku sprzedaży akcji lub udziałów spółek, sprzedaży przedsiębiorstwa oraz przekształceń spółek prawa handlowego; doktorantka w Katedrze Prawa Handlowego Kolegium Prawa Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie; obecnie związana z kancelarią prawną LAWBOX z siedzibą we Wrocławiu

że spadkobiercy współnika wejdą do spółki cywilnej na jego miejsce i został ustanowiony zarząd sukcesyjny, prawa spadkobierców współnika w spółce wykonuje zarządca sukcesyjny. W takim przypadku zarządca sukcesyjny prowadzi sprawę spółki oraz reprezentuje ją na zasadach obowiązujących zmarłego współnika od dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego (zob. art. 872 k.c. w zw. z art. 46 i nast. ustawy o zarządzie sukcesyjnym).

8 Warto dodać, że przedsiębiorca składa oświadczenie, iż zarządca sukcesyjny wyraził zgodę na pełnienie takiej funkcji. Oświadczenie to zostaje złożone przez przedsiębiorcę pod rygorem odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.

9 J. Bieluk, *Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej. Komentarz*, 2019, Legalis.

10 *Ibidem*.

11 Zob. więcej: M. Sieradzka, *Zarząd sukcesyjny przedsiębiorstwem osoby fizycznej – analiza i ocena nowych rozwiązań prawnych* (cz. 1); MOP, 2018, nr 22, s. 1195 i nast.; J. Bieluk, *Ustawa, op. cit.*, Legalis.

12 Właścicielem przedsiębiorstwa w spadku jest zapisobierca windykacyjny, jeżeli zapis windykacyjny, który uczynił przedsiębiorca w testamentie, miał za przedmiot przedsiębiorstwo albo udział w przedsiębiorstwie; Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy o zarządzie sukcesyjnym osoby fizycznej, druk nr 2293 Sejm VIII kadencji, s. 16, www.sejm.gov.pl.

13 *Ibidem*.

14 A zatem: 1) małżonek przedsiębiorcy, któremu przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku, lub 2) spadkobierca ustawowy przedsiębiorcy, albo 3) spadkobierca testamentowy przedsiębiorcy albo zapisobierca windykacyjny, któremu zgodnie z ogłoszonym testamentem przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku.

15 M. Zbucka, *Skutki prawne śmierci pracodawcy*, 2018, System Informacji Prawnej LEX.

16 *Ibidem*.

17 J. Bieluk, *Ustawa, op. cit.*, Legalis.

18 *Ibidem*.

19 *Ibidem*.

20 Uzasadnienie, *op. cit.*, s. 53.

21 *Ibidem*, s. 51.

22 *Ibidem*.

23 M. Sieradzka, *Zarząd, op. cit.*, s. 1245.

24 Uzasadnienie, *op. cit.*, s. 52.

25 T. Burchard, *Zarząd, op. cit.*, Legalis.

26 Zob. więcej: *ibidem*.

27 Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Dz.U. Nr 45, poz. 207).

28 Art. 4b ust. 1 w zw. z ust. 3 ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn.

29 T. Burchard, *Zarząd, op. cit.*, Legalis.

1 <https://www.gov.pl/web/przedsiębiorczosc-technologie/sukcesja-firm>

2 *Ibidem*.

3 Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej (Dz.U. z 2018 r. poz. 1629).

4 Zob. ustawa z 15.5.2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne (t.j. Dz.U. z 2017 r. poz. 1508 z późn. zm.).

5 Zob. więcej: T. Burchard, *Zarząd sukcesyjny przedsiębiorstwa po śmierci jego jedyne go właściciela*, Legalis.

6 *Ibidem*.

7 Powołanie zarządcy sukcesyjnego możliwe jest również w spółce cywilnej. W przypadku gdy zastrzeżono,

Oferty współpracy

Francja

Francuska firma produkująca plastikowe części zamienne dla przemysłu budowlanego i motoryzacyjnego oraz dostarczająca szeroką gamę dóbr konsumpcyjnych (opakowania, sprzęt AGD) na bazie tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu szuka dostawców takich wyrobów. Potencjalni partnerzy biznesowi będą musieli przejść 6-miesięczną ocenę procesu produkcyjnego, aby zweryfikować możliwość wykonania długoterminowej dostawy. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRFR20180614001

Francuska firma specjalizująca się w projektowaniu innowacyjnych urządzeń poszukuje poziomnic wykorzystywanych przy modelowaniu fryzur. Urządzenie pozwala szybko i łatwo uzyskać wszelkiego rodzaju fryzury i będzie mogło być stosowane zarówno przez profesjonalnych fryzjerów (strzyżenie warstwowe, układanie fryzury „na boba” itd.), jak i w codziennym użytkowaniu. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRFR20190731001

Grecja

Grecka firma z obszaru ogrodnictwa i rolnictwa poszukuje producentów i dostawców inteligentnych systemów irygacyjnych oraz innowacyjnych technologii nawadniania pól i szklarni. Przedsiębiorstwo oferuje współpracę w formie umowy agencyjnej lub umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRGR20180903001

Holandia

Holenderska firma realizująca strategię społecznie odpowiedzialnego biznesu (CSR) jest zainteresowana nawiązaniem

współpracy z dostawcami mrożonych produktów żywnościowych. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zakupem wyrobów, które z różnych powodów – np. niestandardowy wymiar, zbliżający się termin ważności, nadmiar w magazynie – nie zostaną wprowadzone na rynek. Jednym z celów działalności firmy jest ograniczenia marnowania żywności. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umów dostawy. Numer referencyjny BRNL20190826001

Izrael

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

Niemcy

Niemiecka firma specjalizująca się w produkcji domów modułowych poszukuje lokalnych partnerów, którzy zajęliby się ich montażem w poszczególnych państwach na terenie Europy. Montaż można wykonać bez użycia specjalistycznych narzędzi i ciężkiego sprzętu. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług. Numer referencyjny BRDE20190909001

Niemiecka firma produkująca lody poszukuje partnera, który zainstaluje dla niej linię pakującą jej produkty do stożkowych papierowych kubków o pojemności 110–500 mililitrów. Wydajność linii musi pozwolić na przygotowanie 1000 porcji w ciągu godziny. Potencjalny partner, oprócz zainstalowania samego mechanizmu, powinien także świadczyć

usługi utrzymania linii oraz przeprowadzić szkolenie dla pracowników w zakresie jej bieżącej obsługi. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy dostawy. Numer referencyjny BRDE20190916004

Norwegia

Norweska firma wyspecjalizowana w produkcji jednorazowych kubków na napoje poszukuje dostawcy jednorazowych pokrywek. Potencjalny partner powinien być zdolny wyprodukować dużą partię pokrywek (do 100 milionów sztuk) z polistyrenu i z PET w krótkim czasie, jak również móc wykonać nadruk na gotowych pokrywkach. Numer referencyjny BRNO20190424001

Słowacja

Słowacka firma zajmująca się sprzedażą i montażem płytek, kostki brukowej i kamieni naturalnych jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z dostawcą kostki brukowej granitowej lub porfirowej. Wielkość zamówień będzie uzależniona od zapotrzebowania klientów przedsiębiorstwa. Numer referencyjny BRSK20190909001

Szwecja

Przedsiębiorstwo ze Szwecji specjalizujące się w produkcji i sprzedaży detergentów mydlnych wykonanych z przetworzonego roślinnego oleju kuchennego szuka dostawcy przyjaznych dla środowiska i nadających się do recyklingu opakowań, czyli nie mogą być one wykonane np. z plastiku lub ze szkła. W drugim przypadku wymóg jest poddyktowany względami bezpieczeństwa – istnieje wysokie ryzyko zniszczenia produktu podczas podróży. Pojemność opakowań wynosi 450 ml. Firma jest zainteresowana zawarciem długoterminowej umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRSE20190904001

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



Akademia
PARP

Bezpłatne kursy on-line dla Ciebie i Twoich pracowników

Prawo

Finanse

Marketing

Zarządzanie

- ponad **15 000** zapisów na kursy
- ponad **5000** wydanych certyfikatów
- **207** dostępnych lekcji
- **68** godzin nauki
- **4,75** średnia ocena kursów



Zapisy:

www.akademia.parp.gov.pl

