

1 (189) 2019
www.een.org.pl

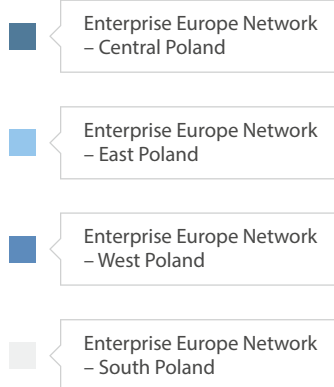
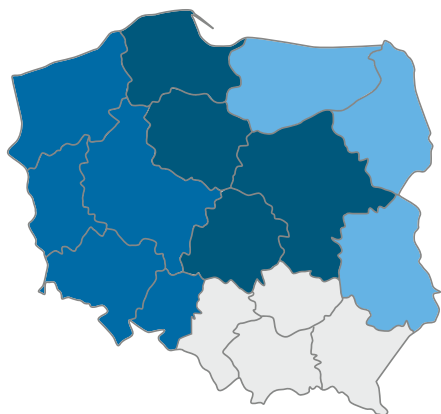
**PIONIERZY Z PÓŁNOCY
= NAJSZCZĘŚLIWSZY NARÓD ŚWIATA**

**IP BOX – NARZĘDZIE WSPIERAJĄCE
INNOWACYJNOŚĆ WŚRÓD
PRZEDSIĘBIORCÓW**

**LICENCJE OPEN SOURCE I ICH ZNACZENIE
DLA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW**



Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



Konsorcjum: Enterprise Europe Network-Central Poland

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

Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego

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

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

Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”
ul. Piekarnicza 12A
80-126 Gdańsk
tel. 58 350 51 40
www.een.pomorskie.pl

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego
ul. Starobojarska 15, 15-073 Białystok
tel. (85) 740 86 83
www.pfrf.pl, www.een-polskawschodnia.pl
www.een.pfrf.pl

Centrum Innowacji i Transferu Technologii, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
ul. Prawocheńskiego 9, 10-720 Olsztyn
tel. (89) 523 39 00
www.uwm.edu.pl, www.een-polskawschodnia.pl
www.uwm.edu.pl/een

Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Olsztynie
ul. Jagiellońska 91a, 10-356 Olsztyn
tel. (89) 512 24 05
www.een.wmarr.olsztyn.pl,
www.een-polskawschodnia.pl

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

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

Park Naukowo-Technologiczny Polska Wschód w Suwałkach Sp. z o.o.
ul. Innowacyjna 1, 16-400 Suwałki
tel. (87) 564 22 24-25
www.park.suwalki.pl,
www.een-polskawschodnia.pl

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-South Poland

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

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie
ul. Floriańska 3, 31-019 Kraków
(12) 428 92 55
www.iph.krakow.pl

Górnośląska Agencja Przedsiębiorczości i Rozwoju sp. z o.o.
ul. Wincentego Pola 16, 44-100 Gliwice
tel. (32) 339 31 10
www.gapr.pl

Fundusz Górnośląski SA Oddział w Katowicach (d. Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA)
ul. Sokolska 8, 40-086 Katowice
tel. (32) 200 84 44
www.fgsa.pl

Świętokrzyskie Centrum Innowacji i Transferu Technologii Sp. z o.o.
ul. Studencka 1, 25-323 Kielce
tel. (41) 343 29 10
www.it.kielce.pl

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

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

Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza
ul. Szopena 51, 35-959 Rzeszów
tel. (17) 850 19 35
www.dolinalotnicza.pl

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania
ul. mjr. H. Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów
tel. (17) 852 49 75
www.een.wsiz.pl

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-West Poland

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Politechnika Wrocławska
ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław
tel. (71) 320 33 18
www.wctt.pwr.edu.pl

Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza
ul. Rubież 46, 61-612 Poznań
tel. (+48) 61 827 97 46
www.ppnt.poznan.pl

Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie
ul. Zakładowa 4, 62-510 Konin
tel. (+48) 63 245 30 95
www.arrkonin.org.pl

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego
ul. Syrkiewicza 6, 66-002 Nowy Kisielin
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,

od początku roku funkcjonują przepisy wprowadzające nową zasadę w prowadzeniu działalności gospodarczej – obowiązkowe ujawnianie administracji skarbowej informacji o tzw. schematach podatkowych. Chodzi o działania mające lub mogące mieć wpływ na podatkowe zobowiązania przedsiębiorców. Na mocy tych regulacji do raportowania w pierwszej kolejności będą zobowiązane te podmioty, które zawodowo zajmują się przygotowaniem, oferowaniem i wdrażaniem wspomnianych schematów. Jednak w pewnych przypadkach obowiązek ten przejdzie także na samych podatników. Nowe przepisy przewidują szeroki zakres informacji będących przedmiotem raportowania do organów skarbowych, a także sankcje za uchybienia w tym zakresie. Chcąc pomóc naszym Czytelnikom właściwie wypełniać nowe obowiązki, zapraszamy do lektury artykułu pt. „Wprowadzenie regulacji MDR w Polsce”.

Zapraszamy także do zapoznania się z tekstem pt. „Implementacja dyrektywy PSD2”. W tym artykule opisujemy zmiany w polskich przepisach zachodzące w obszarze instrumentów płatniczych, czyli kart sklepowych, paliwowych i podarunkowych, a także voucherów i bonów.

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

Z wyrazami szacunku
zespół redakcyjny
Biuletynu Euro Info

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

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

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

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

Spis treści

- 4 | Akademia PARP
Pionierzy z północy
- 6 | Handel elektroniczny
O zakazie geoblokowania, część I
- 10 | Podatki
Wprowadzenie regulacji MDR w Polsce
- 14 | Usługi płatnicze
Implementacja dyrektywy PSD2
- 17 | Przepływ danych
Przepływ danych nieosobowych
- 21 | Własność intelektualna
Licencje Open Source i ich znaczenie dla działalności przedsiębiorstw
- 26 | Innowacje
IP BOX – narzędzie wspierające innowacyjność wśród przedsiębiorców, część I
- 29 | Aktualności
- 30 | 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.

Pionierzy z północy

Norwegowie – najszcześliwszy naród świata

Eryk Rutkowski

Najniższe rozwarstwienie dochodów, inkluzywna edukacja, *well-being*, więcej samochodów elektrycznych *per capita* na świecie, niebieski wzrost – oto specjalności z których słynie Norwegia.

Aktualnie państwo to zajmuje szóste miejsce w rankingu Celów Zrównoważonego Rozwoju (*Global SDG Index*) na 156 państw sklasyfikowanych. Wynik nie jest zaskakujący, jeśli weźmie się pod uwagę, że Norwegia od wielu lat dąży do zrównoważonego wykorzystania zasobów. Już teraz jest światowym liderem elektromobilności, a do 2050 r. chce bazować na w 100 procentach czystej energii elektrycznej. Zrównoważone podejście odnosi się nie tylko do gospodarki, ale i społeczeństwa, które jest jednym z najbogatszych i najszcześliwszych na świecie, w dużej mierze dzięki niewielkiemu rozwarstwieniu dochodów.

Inkluzywność i *well-being* – najszcześliwszy naród świata

Według danych World Economic Forum Norwegia jest krajem o najmniejszym rozwarstwieniu dochodów na świecie wśród państw rozwiniętych i ma najwyższą medianę przychodów – *per capita* wynosi ona 60 dolarów na dzień. Nie ma tam ustanowionej płacy minimalnej, niemniej 70% pracowników objętych jest umowami zbiorowymi (układami zbiorowymi), które określają minimalną stawkę godzinową w danej branży. Co więcej, 54% zatrudnionych należy do związków zawodowych – w Zjednoczonym Królestwie odsetek ten sięga 25%, natomiast w Stanach Zjednoczonych 11%.

Inkluzywność, czyli włączenie społeczne lub przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, nie ogranicza się wyłącznie do minimalizowania różnic w dochodach, ale obejmuje wszystkie możliwe

obszary życia – do 2025 r. Norwegia postawiła sobie za cel, aby być krajem, który w projektowaniu bierze pod uwagę potrzeby wszystkich grup społecznych. Dążność ta znalazła wyraz m.in. na zeszłorocznym Biennale w Londynie, gdzie instalacja Norwegii była poświęcona inkluzywności edukacji, która uwzględnia potrzeby osób niepełnosprawnych.

Jednym z narzędzi, za pomocą którego Norwegowie realizują rozwój inkluzywnego społeczeństwa i zdywersyfikowanej gospodarki, jest edukacja, która kładzie nacisk na nauczanie w schemacie STEM (z ang. skrót od *Science, Technology, Engineering, Mathematics*) oraz rozwój przedsiębiorczości i umiejętności zawodowych. Coraz większą rolę w norweskiej edukacji odgrywają też technologie informatyczne oferowane przez branżę EdTEch, które bardzo dobrze wpisują się w skandynawski model edukacji oparty na interakcji, pracy zespołowej, kreatywności i poszerzeniu horyzontów.

Niskie rozwarstwienie dochodów, inkluzywna edukacja, dostęp do wysokiej jakości usług medycznych sprawiają, że komfort życia w Norwegii jest na dużo wyższym poziomie niż w innych państwach o wysokich dochodach. Jest to też jeden z najszcześliwszych narodów świata. Z analiz poczynionych przez OECD wynika, że oczekiwana długość życia liczona od narodzin wzrosła o dwa lata w ciągu ostatnich 15 lat. Z kolei średnia długość życia Norwegów jest o dwa lata wyższa niż średnia dla państw OECD.

Zeroemisyjny transport

Norwegowie mają bardzo tani prąd pochodzący z odnawialnych źródeł – blisko 98% energii elektrycznej jest wytwarzane w elektrowniach wodnych. W przeliczeniu na jednego mieszkańca Norwegowie produkują najwięcej energii

elektrycznej na świecie. Tani prąd umożliwił bardzo dynamiczny rozwój elektromobilności. Pomogły w tym także zachęty fiskalne – m.in. zwolnienia z 25% podatku VAT i opłat rejestracyjnych, wysokich ceł, ulgowy przewóz promem, darmowe miejsca parkingowe w strefach płatnego parkowania.

W kraju o populacji nieco powyżej pięciu milionów jest już zarejestrowanych ponad 200 tys. aut o napędzie elektrycznym lub hybrydowym – to po Stanach Zjednoczonych i Chinach trzeci największy rynek świata aut elektrycznych. W przeliczeniu „elektryków” na głowę Norwegowie są liderami. W 2017 r. 40% sprzedaży wszystkich nowych samochodów osobowych w Norwegii stanowiły pojazdy zeroemisyjne, z czego około połowa to czyste „elektryki”. Odsetek ten jest blisko dziesięciokrotnie wyższy niż w innych państwach produkujących w sprzedaży aut elektrycznych. Docelowo po 2025 r. zarówno wszystkie nowo kupowane samochody osobowe będą zeroemisyjne, jak i autobusy miejskie, zaś do 2030 r. takie dalekodystansowe autobusy oraz ciężarówki będą stanowiły odpowiednio 75 i 50% nowo kupowanych pojazdów w swojej kategorii.

Rozwój elektromobilności obejmuje nie tylko pojazdy lądowe, ale też statki i promy – do 2025 r. we wszystkich głównych portach powstaną nadbrzeżne stacje ładowania dla statków. Na świecie pływa około 60 statków morskich o napędzie elektrycznym lub hybrydowym – 40% z nich to statki pływające u norweskich armatorów. Ampere, czyli pierwszy elektryczny prom na świecie został zbudowany w Norwegii na kadłubie powstałym w działającej w Gdańsku firmie Aluship Technology. Rosnąca liczba statków i łodzi o napędzie elektrycznym, hybrydowym oraz na biopaliwa jest jednym z przejawów wdrażania strategii niebieskiego wzrostu (*Blue Growth*), czyli zrównoważonego korzystania z zasobów morskich.

Niebieski wzrost

Szeroko rozumiany przemysł morski jest jednym z filarów norweskiej gospodarki. Zatrudnienie znajduje w nim blisko 90 tys. osób i generuje w skali roku obroty na poziomie 50 mld dolarów. Dla porównania w całej Europie, gdzie w tej branży pracuje ponad pięć milionów ludzi, obroty sięgają 560 mld dolarów. O tym, jak ważna jest to dla Norwegii gałąź gospodarki niech świadczy fakt, że 80% populacji mieszka niecałe 20 kilometrów od morza, a powierzchnia kraju jest 6-krotnie mniejsza niż powierzchnia otaczających ją terenów morskich. Eksploatacja złóż naturalnych na tak dużą skalę sprawia, że konieczne jest prowadzenie jej w sposób zrównoważony, aby zminimalizować degradację środowiska.

Norwegia jest światowym liderem w zakresie wdrażania strategii niebieskiego wzrostu. To nazwa długoterminowej strategii UE, której celem jest wsparcie zrównoważonego rozwoju w szeroko rozumianym przemyśle morskim. Zarówno pojęcie, jak i sama strategia odnoszą się do pięciu branż – akwakultury, turystyki przybrzeżnej, biotechnologii morskiej, energii morską i oceanów oraz górnictwa podmorskiego.



Spośród wyżej wymienionych branż skandynawskie państwo jest m.in. pionierem w dziedzinie akwakultury, czyli hodowli organizmów morskich. Obejmuje ona nie tylko ryby i skorupiaki, ale też rośliny. Akwakultura zwiększa możliwości i samowystarczalność Norwegii w zakresie produkcji żywności oraz bioenergii – biomasa pozyskana z wodorostów może służyć jako podstawa dla wielu produktów. O pionierskości Norwegów niech świadczy fakt, że pierwszy na świecie system do uprawy makroglonów na skalę przemysłową opatentowała norweska firma Seaweed Energy Solutions.

Butelki PET? W Norwegii to nie problem

W Norwegii działa bardzo skuteczny system recyklingu, który stanowi jeden z fundamentów gospodarki obiegu zamkniętego. Wzorowym przykładem tego, jak Norwegowie odzyskują surowce do powtórnego wykorzystania, są butelki jednorazowego użytku – 97% z nich poddanych jest recyklingowi, a 92% udaje się przetworzyć do tego stopnia, że powtórnie trafiają do obiegu. Wszystkie sklepy, które je sprzedają, mają je obowiązek zbierać. W większych

Według danych World Economic Forum Norwegia jest krajem o najmniejszym rozwarstwieniu dochodów na świecie wśród państw rozwiniętych.

sklepach znajdują się maszyny, które skanują, miażdżą i pakują butelki, by ułatwić ich zbiórkę. Aby zachęcić ludzi do oddawania butelek, otrzymują oni pieniądze, które mogą przeznaczyć na cele charytatywne lub wykorzystać na kolejne zakupy.

Kto pokrywa koszty zbiórki i recyklingu opakowań? Ich producenci, którzy muszą zapłacić ekologiczny podatek. Podatek ten obniża się wraz ze wzrostem poziomu recyklingu, a gdy recykling opakowań przekroczy 95%, producent nie musi płacić podatku. Dodatkowo, producenci są zobowiązani do stosowania sprawdzonych etykiet, nakrętek i kleju, aby usprawnić proces recyklingu. Niektóre z plastikowych opakowań zostały przetworzone już 50 razy.

Innym przykładem pokazującym jakie możliwości daje Gospodarka Obiegu Zamkniętego, są rozwiązania zaproponowane przez Stena Recycling norweskiej firmie SKF produkującej łożyska kulkowe. Udało jej się odzyskać aż 96% opiłków, które do tej pory były odpadem powstającym w wyniku szlifowania.

Wśród przebadanych przez Infuture hالتالسka foresight institute firm-członków Skandynawsko-Polskiej Izby Gospodarczej blisko jedna trzecia wdraża rozwiązania oparte na recyklingu oraz bazujące na ekonomii obiegu zamkniętego i ponownie przetwarza wcześniej wytworzone, a niewykorzystywane produkty bądź surowce.

Eryk Rutkowski

Departament Wsparcia
Przedsiębiorczości
Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości

O zakazie geoblokowania, część I

Zmiany dla przedsiębiorców

Marta Czeladzka

3 grudnia 2018 r. zaczęły obowiązywać przepisy *Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/302 z dnia 28 lutego 2018 r. w sprawie nieuzasadnionego blokowania geograficznego oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na przynależność państwową, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności na rynku wewnętrznym oraz w sprawie zmiany rozporządzeń (WE) nr 2006/2004 oraz (UE) 2017/2394 i dyrektywy 2009/22/WE*. Przepisy rozporządzenia nałożyły na przedsiębiorców, w tym głównie sprzedawców internetowych, nowe obowiązki – od 3 grudnia 2018 r. przedsiębiorcy są zobowiązani spełniać unijne standardy dotyczące zapobiegania dyskryminacji w handlu transgranicznym w odniesieniu do klientów z innych państw członkowskich Unii Europejskiej.

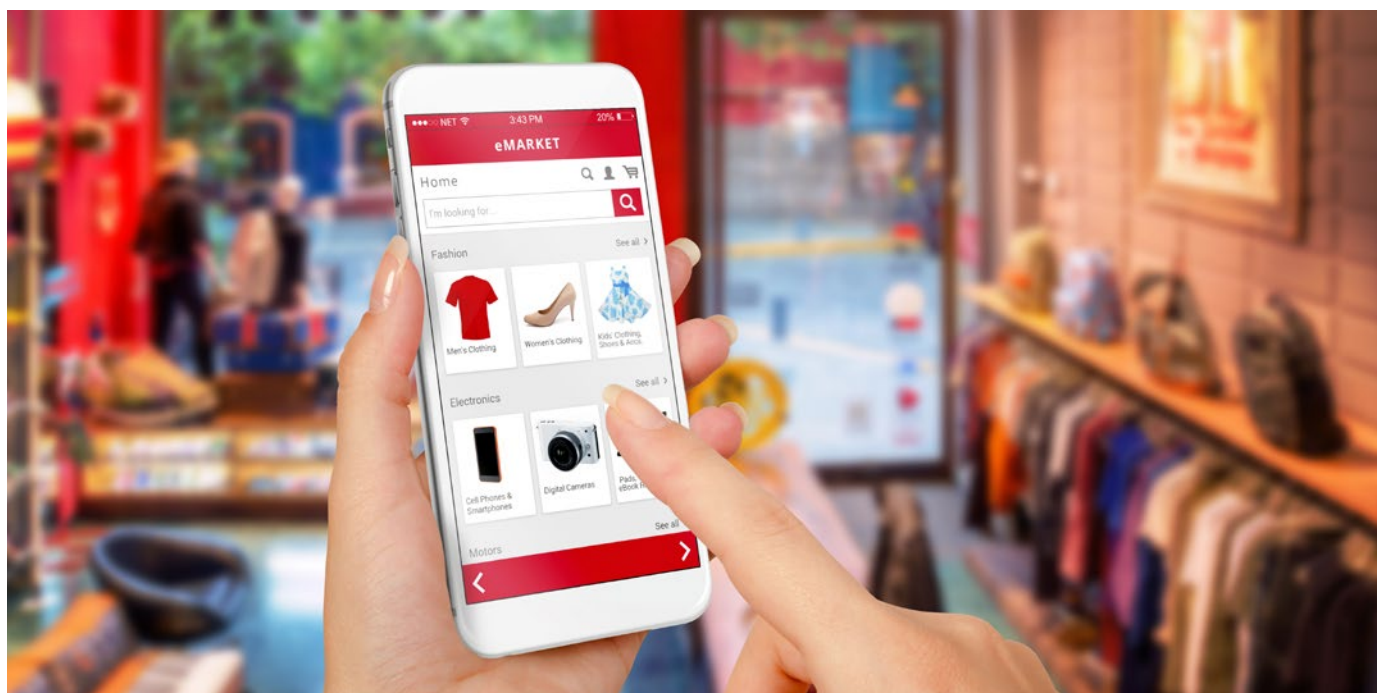
Czym jest geoblokowanie?

Mianem geoblokowania, czyli blokowania geograficznego, określa się wszelkie działania podejmowane przez

sprzedawców, przy użyciu środków technologicznych lub innych, których rezultatem jest uniemożliwienie, ograniczenie bądź zróżnicowanie warunków dostępu do towarów i usług w zależności od tego, z jakiego kraju bądź regionu pochodzi klient, w szczególności będący konsumentem. Geoblocking nie jest zjawiskiem nowym, funkcjonował on bowiem już w odniesieniu do dystrybucji płyt DVD i Blu-ray. W ich przypadku w początkowym okresie sprzedaży świat został na potrzeby dystrybucji podzielony na regiony, w których sprzedawano tylko płyty oraz odtwarzacze oznaczone kodem danego regionu, co powodowało, że płyta DVD lub Blu-ray zakupiona np. w Wielkiej Brytanii nie mogła zostać odtworzona w odtwarzaczu nabytym w Stanach Zjednoczonych.

Jednak dopiero w wyniku rozwoju handlu internetowego geoblokowanie stało się zjawiskiem powszechnym. Wraz z ekspansją branży e-commerce sprzedawcy internetowi zaczęli masowo stosować praktyki polegające na blokowaniu bądź ograniczaniu dostępu do ich

stron www klientom spoza określonego kraju lub regionu, do którego kierowali swoje produkty lub usługi, względnie na automatycznym przekierowywaniu klientów do wersji strony językowej sklepu prowadzonej dla kraju lub regionu pobytu konsumenta, co wiązało się najczęściej z zaferowaniem klientowi innej produktowo (często uboższej) i cenowo oferty. W sytuacjach, gdy sam dostęp do strony sklepu internetowego nie był dla klienta z innego kraju blokowany czy ograniczany, właściciele zakupowych serwisów internetowych stosowali zróżnicowane warunki realizacji płatności, co uniemożliwiało często klientowi z zagranicy skuteczne złożenie i zrealizowanie zamówienia. Najbardziej znanym przykładem geoblockingu była sprawa sprzedaży biletów wstępu przez Disneyland. Podparyski park rozrywki w przypadku klientów z Niemiec czy Włoch stosował przekierowanie do wersji strony internetowej parku w językach niemieckim i włoskim, gdzie ceny biletów wstępu były nawet o 15% wyższe niż ceny takich samych biletów oferowanych Francuzom czy Belgom. Podobne





praktyki cenowe stosują hotele, firmy wypożyczające samochody czy serwisy oferujące bilety na imprezy sportowe i kulturalne. Szczególnie istotne dla konsumentów są także ograniczenia terytorialne w dostępie do treści cyfrowych chronionych prawem autorskim – e-booków, audiobooków itp., jak również filmów, muzyki czy gier dostępnych w serwisach streamingowych, takich jak Netflix czy Spotify (tzw. geoblocking prawnoautorski). Komisja Europejska szacowała, że w 2015 r. geoblokowanie na terytorium Unii Europejskiej stosowało ponad 60% przedsiębiorców.

Przyczyny geoblokowania

Przyczyny stosowania przez przedsiębiorców tego typu praktyk bywają różne. Najczęstsze z nich to różnice w przepisach, zwłaszcza podatkowych i konsumenckich, w poszczególnych państwach oraz wiążąca się z tym niepewność prawna, a ponadto koszty obsługi klientów z innych państw, w tym koszty dostawy zakupionych przez zagranicznych klientów towarów czy też kwestie związane z barierami językowymi. W innych przypadkach przyczynami mogą być celowe działania przedsiębiorców zmierzające do segmentacji rynku i różnicowania warunków zakupu towarów i usług w zależności od przyjętych kryteriów. Skłonność do stosowania praktyk geoblokowania nie jest oczywiście domeną jedynie przedsiębiorców z UE. Prawodawca unijny dostrzegł jednak w takich praktykach stosowanych na terytorium UE zagrożenie dla pełnego wykorzystania potencjału unijnego rynku wewnętrznego. W związku z powyższym zdecydował się na uchwalenie przepisów mających na celu przeciwdziałanie nieuzasadnionym praktykom dyskryminacyjnym stosowanym przez przedsiębiorców na terenie UE. Z chwilą wejścia 3 grudnia 2018 r. w życie rozporządzenia o zakazie geoblokowania stosowanie ograniczeń w handlu przez przedsiębiorców w Unii Europejskiej stało się zabronione, zaś przedsiębiorcy unijni zmuszeni zostali do dostosowania prowadzonej działalności do nowych przepisów.

Przepisy o zakazie geoblokowania, podobnie jak przepisy RODO, zostały wprowadzone w formie rozporządzenia.

Oznacza to, że przepisy te są bezpośrednio stosowane w porządkach prawnych wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej, bez konieczności ich odrębnej implementacji. W związku z tym od 3 grudnia 2018 r. każdy przedsiębiorca, którego działalność została objęta przepisami rozporządzenia, jest zobowiązany przestrzegać przepisów zakazujących geoblokowania oraz innych form dyskryminacji klientów ze względu na ich przynależność państwową, miejsce zamieszkania bądź miejsce prowadzenia działalności gospodarczej.

Co oznaczają przepisy o zakazie geoblokowania?

Istotą przepisów o zakazie geoblokowania jest ograniczenie możliwości stosowania przez przedsiębiorców ogólnych warunków sprzedaży lub świadczenia usług, w tym cenowych, o dyskryminacyjnym charakterze. Działający na terenie objętym zakresem stosowania rozporządzenia przedsiębiorcy nie mogą zatem ukrywać swojej oferty przed klientem pochodzącym z innego kraju członkowskiego ani narzucać nabywcom i usługobiorcom odmiennych warunków umów, różnicowanych ze względu na kryteria takie jak obywatelstwo, miejsce zamieszkania lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w państwie innym niż to, do którego przedsiębiorca kieruje sprzedaż swoich produktów lub usług.

Oznacza to, że z chwilą wejścia w życie przepisów o zakazie geoblokowania każdy klient na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), czyli Unii Europejskiej, Norwegii, Islandii i Lichtensteinu, ma prawo oczekiwać, że dokona zakupów u każdego przedsiębiorcy działającego na terytorium EOG na takich samych warunkach handlowych jak klient lokalny, znajdujący się w kraju siedziby przedsiębiorcy, dokąd sklep kieruje swoją ofertę, niezależnie od tego, z jakiego kraju członkowskiego pochodzi lub w jakim kraju członkowskim ma miejsce zamieszkania. Zakaz różnicowania warunków dostępu dotyczy nie tylko zakupu wszelkiego rodzaju towarów – urządzeń gospodarstwa domowego, elektroniki, odzieży itp., ale i korzystania z usług

świadczonej przez przedsiębiorców. Przepisy o zakazie geoblokowania znajdują również zastosowanie do usług świadczonych drogą elektroniczną, takich jak usługi w tzw. chmurze (*cloud computing*), usługi hurtowni danych, hosting stron internetowych, korzystanie z wyszukiwarek i katalogów internetowych, a ponadto do usług innych niż usługi świadczone drogą elektroniczną, odbieranych przez klienta w danej lokalizacji fizycznej na terytorium państwa członkowskiego, w którym przedsiębiorca prowadzi działalność, na przykład w siedzibie przedsiębiorcy lub innym lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi klientów. W tym ostatnim przypadku chodzi o usługi takie jak usługi hotelowe, usługi najmu samochodów, sprzedaż biletów wstępu na wydarzenia sportowe, festiwale muzyczne i inne imprezy kulturalne czy biletów wstępu do parków rozrywki.

Czy przepisy o zakazie blokowania geograficznego dotyczą wyłącznie sprzedawców online?

Pomimo że z geoblokowaniem mamy najczęściej do czynienia w przypadku zakupów w sieci, nie należy zapominać, że działania handlowe o dyskryminacyjnym charakterze mogą być także stosowane w sprzedaży poza środowiskiem online. Rozporządzenie o zakazie geoblokowania dotyczy także tych sytuacji. Po 3 grudnia 2018 r. zakazy wynikające z rozporządzenia muszą więc stosować także przedsiębiorcy prowadzący sprzedaż lub świadczący usługi w sklepach i punktach usługowych stacjonarnych, tj. gdy klient jest fizycznie obecny w placówce przedsiębiorcy.

Zakaz stosowania środków technicznych powodujących dyskryminację

Obowiązek stosowania przez unijnych przedsiębiorców nied dyskryminacyjnych warunków dostępu do towarów i usług oznacza w praktyce, że począwszy



od 3 grudnia 2018 r. nie mogą oni stosować rozwiązań technologicznych umożliwiających odmowę lub ograniczenie dostępu do ich stron internetowych użytkownikom z innego kraju UE. Rozwiązania technologiczne uniemożliwiające dostęp do interfejsu stron internetowych bądź aplikacji mobilnych mogą polegać w szczególności na określaniu fizycznej lokalizacji klienta oraz jej monitorowaniu za pomocą adresu IP lub współrzędnych uzyskanych za pośrednictwem globalnego systemu nawigacji satelitarnej.

Przykład: Strona sklepu internetowego przedsiębiorcy zarejestrowanego we Włoszech i oferującego dostawę wyłącznie na terytorium Włoch nie może być zablokowana dla adresów IP spoza terytorium Republiki Włoskiej.

Ponadto przedsiębiorcy nie mogą stosować automatycznych przekierowań do wersji swojej strony internetowej różniącej się od strony, do której klient starał się pierwotnie uzyskać dostęp, pod względem układu, używanego języka lub innych cech dostosowujących interfejs do specyfiki klientów o określonej

przynależności państwowej, miejscu zamieszkania lub miejscu prowadzenia działalności, chyba że użytkownik wyraźnie udzielił zgody na takie przekierowanie. Gdyby nawet klient wyraził zgodę na przekierowanie, wersja interfejsu internetowego sprzedawcy, do której klient początkowo próbował uzyskać dostęp, musi pozostać łatwo dostępna dla tego klienta.

Przykład: Użytkownik z Polski, który chce dokonać zakupu na stronie Amazon.de, nie może zostać automatycznie przekierowany do polskiej wersji serwisu Amazon, chyba że wyraźnie udzielił zgody na takie przekierowanie.

Zakaz różnicowania ogólnych warunków sprzedaży i świadczenia usług

Po 3 grudnia 2018 r. zabronione jest stosowanie przez przedsiębiorców z EOG ogólnych warunków sprzedaży

lub świadczenia usług, które są różnicowane w zależności od odbiorców, także pod względem cen, z powodów dotyczących przynależności państwowej klienta, jego miejsca zamieszkania lub miejsca prowadzenia działalności. Zdaniem unijnego prawodawcy nieuzasadnioną dyskryminacją jest ustalanie ze względu na obywatelstwo klienta bądź jego miejsce zamieszkania odmiennych warunków (ceny towaru, szczególnych rodzajów dostawy lub innych elementów), na jakich klient w danym państwie członkowskim może dokonać zakupu towarów, nabyć usługi bądź dokonać rezerwacji biletów, samochodów czy miejsc noclegowych. Zagraniczny klient powinien mieć możliwość nabycia towarów czy usług na warunkach identycznych jak klient zamieszkujący kraj przedsiębiorcy.

Przykład: Zakazane jest blokowanie dostępu do usług świadczonych przez przedsiębiorcę użytkownikom spoza kraju, do którego kierowana jest oferta, np. mieszkańcom Holandii chcącemu otrzymywać newsletter od austriackiego sprzedawcy żywności ekologicznej. Podobnie zakazane jako dyskryminujące byłoby ograniczenie sprzedaży biletów wstępu na wydarzenia rozrywkowe czy sportowe osobom z określonych państw Unii Europejskiej bądź narzucenie im wyższych cen najmu samochodów. W praktyce np. Belg kupujący bilety na koncert bądź wynajmujący samochód na portugalskiej stronie internetowej, powinien móc to zrobić na takich samych warunkach jak Portugalczyk. Niedopuszczalna jest także odmowa dostępu klientowi z Francji do strony internetowej przedsiębiorcy hiszpańskiego, oferującego dostawę wyłącznie na terytorium Hiszpanii – co w konsekwencji skutkuje odmową zrealizowania transakcji sprzedaży – pomimo tego, że klient z Francji nie może zamówić towaru pod swój adres, musi on mieć możliwość dokonania zakupu, może on bowiem wskazać jako adres dostawy adres swojego krewnego w Hiszpanii, który





prześle mu zakupiony towar na jego adres we Francji bądź umówić się na odbiór osobisty podczas najbliższej wizyty w Hiszpanii.

Zakaz nieuzasadnionego różnicowania warunków płatności

Rozporządzenie w sprawie zakazu geoblokowania zakazuje przedsiębiorcom dyskryminacyjnego stosowania zróżnicowanych warunków w odniesieniu do transakcji płatniczych dokonywanych przez klientów z poszczególnych państw członkowskich. Dotyczy to transakcji płatniczych dokonywanych w drodze transakcji elektronicznej za pomocą polecenia przelewu, polecenia zapłaty lub instrumentu płatniczego opartego na karcie w obrębie tej samej marki płatniczej i kategorii. Oznacza to, że przedsiębiorca działający na terenie EOG nie może odmówić klientowi dokonania płatności za towar bądź usługę ze względu na lokalizację rachunku płatniczego, miejsce prowadzenia działalności dostawcy usług płatniczych lub kraj wydania instrumentu płatniczego (karty kredytowej/debetowej) w Unii.

Przykład: Litewski sklep internetowy, który akceptuje płatności online kartą kredytową wydaną na Litwie, zobowiązany jest akceptować płatności kartą kredytową tej samej marki, jeżeli została ona wydana w Polsce.

Nieważność postanowień porozumień o sprzedaży pasywnej sprzecznych z rozporządzeniem

Sprzedaż pasywna to wszelkie formy sprzedaży dokonywanej w odpowiedzi na zamówienia klientów indywidualnych, które nie zostały spowodowane aktywnymi działaniami przedsiębiorcy nakierowanymi na pozyskanie klienta (np. reklamowymi). Chodzi o sytuacje, gdy klient z własnej inicjatywy, np. na podstawie ogólnie dostępnych w internecie informacji,

składa dystrybutorowi zamówienie na zakup produktu. Producenci zainteresowani ograniczeniem sprzedaży pasywnej na danym terytorium zawierają często z dystrybutorami porozumienia, których istota sprowadza się do umożliwienia stosowania tego rodzaju ograniczeń sprzedaży np. poprzez nakłanianie dystrybutorów do stosowania ustalonych przez producenta cen odsprzedaży jego produktów na określonym obszarze bądź poprzez odpowiedni podział rynku, np. pomiędzy odbiorców detalicznych oraz kontrahentów hurtowych. Porozumienia takie pozostają w sferze zainteresowania prawa antymonopolowego jako mogące potencjalnie wpływać na ograniczenie konkurencji na rynku, także wewnątrz.

Ustawodawca unijny, uchwalając rozporządzenie o zakazie geoblokowania, dostrzegł ryzyko wpływania porozumień ograniczających sprzedaż pasywną na skuteczność funkcjonowania zasad określonych w rozporządzeniu. Porozumienia takie mogłyby bowiem uniemożliwić realizację ustanowionej przepisami rozporządzenia naczelnej zasady dostępności towarów i usług na równych warunkach dla wszystkich klientów na obszarze EOG. Przedsiębiorca związany porozumieniem, którego celem jest ograniczenie sprzedaży pasywnej, musiałby wszak je naruszyć, aby zrealizować przepisy rozporządzenia o geoblokowaniu i dokonać sprzedaży bądź świadczyć usługę na rzecz klienta z państwa członkowskiego, na którego terytorium rozciąga się ograniczenie przewidziane w porozumieniu ograniczającym sprzedaż pasywną. Z powyższego powodu w art. 6 ust. 2 rozporządzenia przewidziano regułę, zgodnie z którą postanowienia porozumień ograniczających sprzedaż pasywną, które nakładają na przedsiębiorców obowiązki niezgodne z rozporządzeniem, są nieważne z mocy prawa. Oznacza to, że w przypadku kolizji przepisów rozporządzenia z prawem konkurencji ustawodawca unijny przyznał pierwszeństwo przepisom rozporządzenia. Ponadto wobec przedsiębiorców zawierających porozumienia ograniczające konkurencję, naruszające jednocześnie zakaz geoblokowania, może być prowadzone także postępowanie antymonopolowe zarówno

przez Komisję Europejską, jak i krajowy urząd ochrony konkurencji i konsumentów.

Przykład: Sklep w Polsce prowadzi sprzedaż sprzętu elektronicznego. Producent (dostawca sprzętu) zobowiązuje w umowie dystrybucyjnej przedsiębiorcę prowadzącego sklep internetowy, żeby aktywną sprzedaż jego produktów (czyli wykonywanie działań reklamowych, promocyjnych itp.) ograniczył do terytorium Polski. Do polskiego sklepu trafia klient z Niemiec, chcący dokonać zakupu sprzętu elektronicznego w polskim sklepie, pomimo że w Niemczech istnieje niemiecka wersja serwisu tego samego producenta, ograniczająca swą aktywną sprzedaż do terytorium Niemiec (jednak oferująca wyższe ceny). Polski sklep nie ma prawa odmówić sprzedaży klientowi z Niemiec w takiej sytuacji. Podobne porozumienie pomiędzy producentem a dystrybutorem zostało w rzeczywistości uznane przez Komisję Europejską za porozumienie ograniczające konkurencję. W dniu 24 lipca 2018 r. Komisja wydała cztery osobne decyzje, w których ukarała karami finansowymi producentów sprzętu elektronicznego Asus, Denon&Marantz, Philips oraz Pioneer. Dotyczyły one postępowania producentów według następującego schematu. Producent nakładał na swoich sprzedawców internetowych stałe lub minimalne ceny odsprzedaży jego produktów elektroniki użytkowej. Celem producenta było utrzymanie ustalonych przez siebie różnych cen odsprzedaży sprzętu w różnych krajach. Miało to charakter presji handlowej i ograniczało możliwości sprzedawców w zakresie ustalania własnych cen detalicznych oraz dokonywania sprzedaży transgranicznej do klientów w innych państwach UE niż wskazane przez producenta. Wobec sprzedawców, którzy nie przestrzegali cen żądanych przez producenta, producenci stosowali środki odwetowe w postaci np. zablokowania dostaw.

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



Wprowadzenie regulacji MDR w Polsce

Nowelizacja Ordynacji podatkowej

Maciej Woźnica

Ostatnie lata to okres zintensyfikowanych działań organizacji międzynarodowych, w szczególności Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), ukierunkowanych na walkę z optymalizacją podatkową dokonywaną przez podmioty wykorzystujące niedoskonałości prawa podatkowego. Aktywizacja działań na poziomie między państwowym jest konsekwencją nabrzmiewającego problemu wykorzystywania luk w systemie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania w celu wyprowadzania zysków z krajów, w których zostały wypracowane do tych stosujących niższy poziom opodatkowania dochodu i majątku.

Elementem powyższych starań OECD jest opracowanie w ramach pakietu BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*)¹ 15-punktowego planu działań mającego na celu przeciwdziałanie problemowi erozji krajowych baz podatkowych. Ideą rekomendacji OECD jest nakłonienie państw członkowskich do zastosowania rozwiązań mających na celu wprowadzenie spójności do regulacji krajowych w zakresie transakcji pomiędzy różnymi państwami członkowskim OECD, położenie nacisku na przestrzeganie w regulacjach międzynarodowych zasady *substance over form* (tj. prymatu gospodarczej treści danej transakcji nad jej formą) oraz poprawa transparentności i pewności prawa podatkowego. Odpowiedzią na ostatnie z tych założeń jest między innymi Działanie 12. dotyczące wprowadzenia obligatoryjnego systemu informowania władz skarbowych o mechanizmach planowania podatkowego (tzw. *Mandatory Disclosure Rules* – MDR)².

Założenia MDR

Głównym założeniem regulacji MDR jest to, aby podatnicy oraz wspierający ich doradcy (zwani promotorami) byli zobowiązani do informowania

krajowych władz skarbowych o opracowaniu, udostępnianiu lub wdrażaniu uzgodnień ukierunkowanych na odniesienie korzyści podatkowych, posiadających określony zestaw tzw. cech rozpoznawczych (ang. *hallmarks*). Powinny być one określone w taki sposób, aby obejmowały najbardziej poważne przypadki nadużywania regulacji prawa podatkowego. Należy zwrócić uwagę na to, że obowiązek informowania przed faktycznym wykorzystaniem narzędzi optymalizacyjnych ma na celu przede wszystkim skuteczne odstraszanie przed ich ostatecznym zastosowaniem.

Na bezpośrednie efekty wdrożenia Działania 12. OECD nie trzeba było długo czekać. Niespełna dwa lata później, 21 czerwca 2017 r., Komisja Europejska przedstawiła wniosek ustawodawczy dotyczący zmiany Dyrektywy 2011/16/UE³ i zaproponowała wprowadzenie obowiązku sprawozdawczego w zakresie uzgodnień transgranicznych⁴. Inicjatywa Komisji w niecały rok później przeobraziła się w uchwaloną 25 maja 2018 r. Dyrektywę 2018/822⁵, wprowadzającą obowiązek przyjęcia i publikacji przez państwa członkowskie UE odpowiednich przepisów krajowych do 31 grudnia 2019 r., a ich efektywnego zastosowania – od dnia 1 lipca 2020 r. Przy czym efektywne zastosowanie przepisów implementujących wspomnianą dyrektywę w założeniu ma charakter częściowo retrospektywny – obowiązkowi podlegać będą bowiem wszystkie uzgodnienia, co do których pierwsza czynność w zakresie ich wdrożenia miała miejsce po dniu 25 czerwca 2018 r. (tj. dniu wejścia w życie Dyrektywy w dwadzieścia dni po jej publikacji w Dzienniku Urzędowym UE).

Reguły MDR zaproponowane w ramach Dyrektywy 2018/822 zostały oparte na następujących założeniach:

- określono minimalny standard co do raportowania uzgodnień o charakterze transgranicznym, nie wykluczając

możliwości wprowadzenia rozwiązań obejmujących uzgodnienia lokalne⁶;

- obowiązek sprawozdawczy ciąży w pierwszej kolejności na podmiotach opracowujących, oferujących, wdrażających lub zarządzających wdrażaniem uzgodnień (wspomniani wcześniej promotorzy), przy czym państwa członkowskie mogą określić zasady zwolnienia z tego obowiązku w przypadku, jeśli narusza on ich prawnie chronioną tajemnicę zawodową; wówczas podmiotem zobowiązanym staje się sam podatnik (tzw. korzystający);
- raportowaniu podlegają uzgodnienia posiadające określone, zdefiniowane w Dyrektywie 2018/822 ogólne lub szczególne cechy rozpoznawcze; w przypadku niektórych uzgodnień oprócz określonej cechy rozpoznawczej musi zostać również spełnione kryterium celowościowe jakim jest uznanie, że jedną z głównych korzyści wdrożenia uzgodnienia musi być korzyść podatkowa;
- sprawozdawczość powinna być dokonywana w jednym państwie członkowskim UE zgodnie z określonymi regułami kolizyjnymi – informacja o schematach podatkowych jest bowiem elementem szerszego systemu wymiany informacji podatkowej między państwami UE.

Implementacja w Polsce – uwagi ogólne

Implementacja Dyrektywy 2018/822 została dokonana w ramach ustawy z 23 października 2018 r.⁷, zawierającej szeroki pakiet rozwiązań uszczelniających system podatkowy, i przybrała postać nowego rozdziału 11a Ordynacji Podatkowej⁸. Krajowe regulacje mają charakter pionierski na skalę unijną – Polska jest bowiem pierwszym krajem, w którym rozwiązania określone



w Dyrektywie 2018/822 funkcjonują efektywnie już od dnia 1 stycznia 2019 r.⁹

Polski ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie szerokich regulacji MDR, korzystając z możliwości objęcia obowiązkiem sprawozdawczym nie tylko schematów transgranicznych, ale również uzgodnień krajowych dotyczących podatników spełniających tzw. kryterium kwalifikowanego korzystającego¹⁰.

Przepisy krajowe już na etapie prac legislacyjnych spowodowały pojawienie się licznych pytań i wątpliwości. Stały się one zarzewiem niezwykle żywej dyskusji co do dalszych losów podmiotów świadczących usługi doradztwa podatkowego, ze względu na ich daleko idącą ingerencję w sferę objętą ich tajemnicą zawodową¹¹. Nie mniejsze emocje u samych podatników spowodowała sama istota obowiązku, który, w ich opinii, wprowadził konieczność niejako donoszenia na samych siebie. I chociaż w odpowiedzi na te obawy Ministerstwo Finansów wydało wiele uspokajających komunikatów, w których zostało wyraźnie podkreślone, że sam obowiązek informacyjny nie oznacza automatycznego negowania prawidłowości rozliczeń podatników, to wyjątkowo szybka transpozycja unijnych przepisów do krajowego porządku oraz surowość sankcji karnoskarbowych i administracyjnych,

zdaje się jednoznacznie wybrzmiewać jako zapowiedź kontynuowania przyśłowowego „dokręcania śruby” przez organy skarbowe.

Systematyka regulacji krajowych

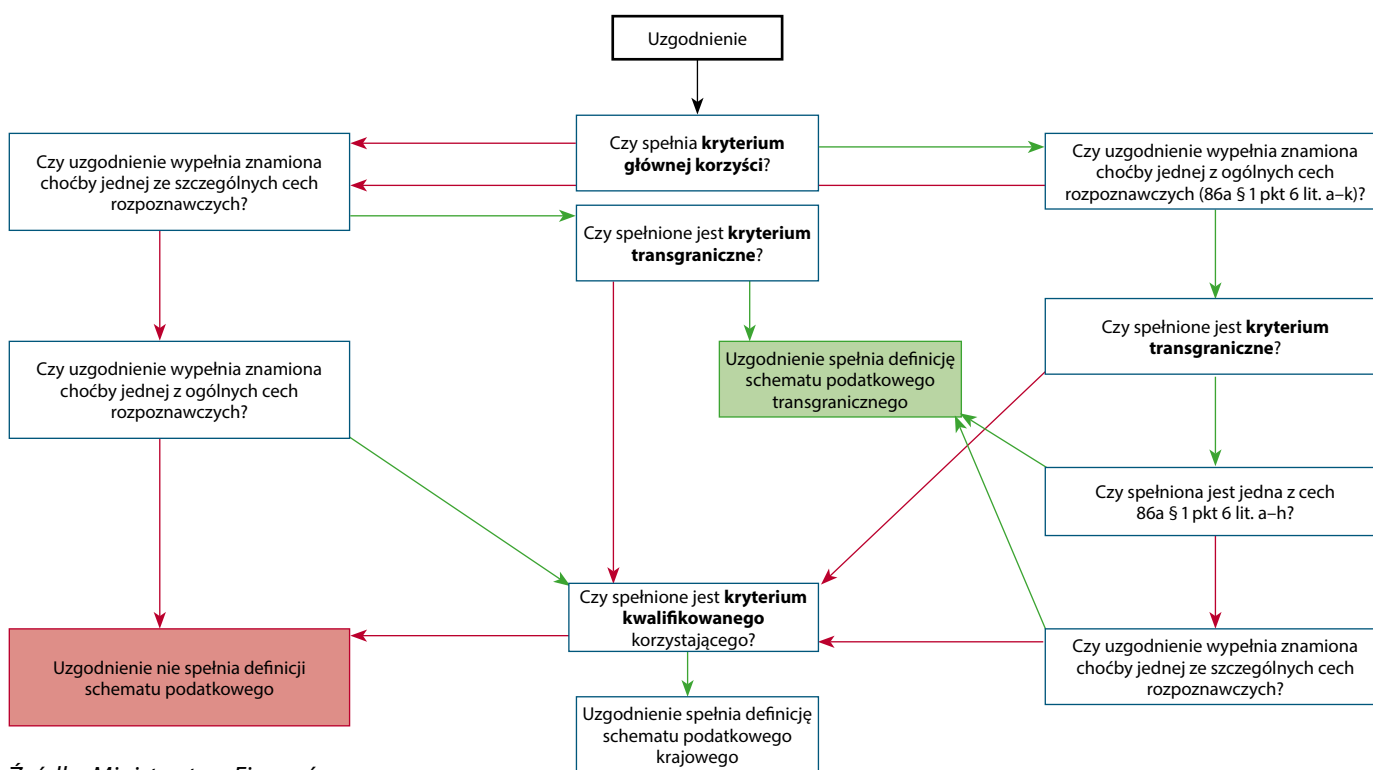
Trzeba też przyznać, że wbrew pierwszemu wrażeniu, krajową implementację przepisów dotyczących raportowania schematów podatkowych należy uznać za dosyć przejrzystą i koherentną, w szczególności biorąc pod uwagę fakt, że MF udostępniło jako pomoc w ich interpretacji bardzo przyzwoicie napisane objaśnienia podatkowe¹². Mając na uwadze techniczny i kazuistyczny zakres przepisów, w dalszej części artykułu ograniczono się jedynie do przedstawienia systematyki przepisów; w przypadku szczegółów definicyjnych należy każdorazowo sięgać do przepisów i objaśnień MF.

W pierwszej kolejności ustawodawca grupuje wszystkie niezbędne definicje oraz kryteria w art. 86a Ordynacji podatkowej. W ramach tej regulacji należy wskazać następujące kategorie:

1) definicje dotyczące przedmiotu raportowania, a w tym zakresie:

- a) czym jest „uzgodnienie” i „schemat podatkowy” i podkategorie „schematów podatkowych” („standardyzowany”, „transgraniczny”);
- b) jakie są rodzaje „ogólnych”, „szczególnych” i, mających zastosowanie tylko w przypadku uzgodnień krajowych, „inne szczególne” cechy rozpoznawcze;
- c) szczególny rodzaj zdefiniowania „podmiotów powiązanych” – ściśle dla obowiązków MDR;
- 2) definicje dotyczące kategorii podmiotów obowiązanych („promotora”, „korzystającego”, „wspomagającego”¹³);
- 3) definicje dotyczące czynności implikujących powstanie obowiązku sprawozdawczego („udostępnienie”, „wdrażanie”);
- 4) dodatkowe kryteria wpływające na ocenę występowania obowiązku („kryterium głównej korzyści”, „kryterium transgraniczne”, „kryterium kwalifikowanego korzystającego”).

Określone w art. 86a ramy terminologiczne już same w sobie umożliwiają **dokonanie oceny, czy dana czynność (np. opinia podatkowa) może kreować wystąpienie obowiązku sprawozdawczego**. Na podstawie przepisów można w precyzyjny sposób przygotować swego rodzaju algorytm badania (patrz: wykres)¹⁴.



Źródło: Ministerstwo Finansów





przekroczyły kwotę 8 mln zł, został wprowadzony obowiązek przygotowania i stosowania wewnętrznej procedury w zakresie przeciwdziałania niewywiązywaniu się z obowiązku przekazywania informacji o schematach podatkowych.

Przedmiotowa procedura obejmuje w szczególności¹⁷:

- 1) określenie czynności lub działań podejmowanych w celu przeciwdziałania niewywiązywaniu się z obowiązku przekazywania informacji o schematach podatkowych;
- 2) środki stosowane w celu właściwego wypełnienia obowiązku przekazywania informacji o schematach podatkowych;
- 3) określenie zasad przechowywania dokumentów oraz informacji;
- 4) określenie zasad wykonywania obowiązków obejmujących przekazywanie Szeftowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o schematach podatkowych;
- 5) określenie zasad upowszechniania wśród pracowników tego podmiotu wiedzy z zakresu przepisów niniejszego rozdziału;
- 6) określenie zasad zgłaszania przez pracowników rzeczywistych lub potencjalnych naruszeń przepisów niniejszego rozdziału;
- 7) określenie zasad kontroli wewnętrznej lub audytu przestrzegania przepisów niniejszego rozdziału oraz zasad postępowania określonych w wewnętrznej procedurze.

Procedura ta musi zostać przyjęta przez członków kadry kierowniczej wyższego szczebla danego podmiotu, w tym członków zarządu lub dyrektorów posiadających wiedzę z zakresu prawa podatkowego oraz podejmujących decyzje mające wpływ na ryzyko jego nieprzestrzegania przez kontrahentów będących korzystającymi.

Niezastosowanie się do tego obowiązku może skutkować bardzo istotnymi karami administracyjnymi wynoszącymi do 2 mln zł, a w sytuacji gdy organizacja zatrudnia promotora skazanego prawomocnie na gruncie Kodeksu karnego skarbowego – nawet do 10 mln zł.

Problem procedury wewnętrznej paradoksalnie może dotknąć nie tylko firmy konsultingowe, kancelarie prawne i banki, ale również podmioty z innych branż,

W dalszej kolejności w art. 86b–86d ustawodawca reguluje, kto i w którym momencie jest obowiązany do poinformowania Szefa Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) o danym uzgodnieniu będącym schematem podatkowym, przy czym wyraźnie jest zaznaczona podstawowa rola promotora w zakresie tzw. schematów standaryzowanych (tj. schematów możliwych do zastosowania u co najmniej dwóch różnych podmiotów bez zmiany założeń) oraz korzystającego w przypadku schematów innych niż standaryzowane – w związku ze wspomnianym już założeniem Dyrektywy 2018/822 przewidującej możliwość zwolnienia się przez promotora ze względu na tajemnicę zawodową.

Przepis art. 86f określa zakres informacji podlegającej przekazaniu do Szefa KAS, przy czym ponownie zakres ten różni się w zależności od tego, czy schemat ma charakter standaryzowany albo inny niż standaryzowany.

Art. 86g–86i zawierają przepisy proceduralne związane z trybem składania informacji oraz regulują sposób działania w tym zakresie Szefa KAS. Warto zaznaczyć, że zgodnie z nimi obowiązki na gruncie MDR są realizowane wyłącznie w formie elektronicznej według predefiniowanych struktur logicznych. Ministerstwo Finansów w tym zakresie udostępniło już odpowiednie narzędzie informatyczne¹⁵, przy czym należy

podkreślić, że podatnik może zastosować również narzędzia własne, o ile są one zgodne ze wspomnianymi strukturami logicznymi i rozporządzeniem MF dotyczącym sposobu przesyłania informacji o schemacie podatkowym za pomocą środków komunikacji elektronicznej¹⁶.

Niezwykle istotną rolę pełni art. 86j. Zgodnie z tym przepisem podatnik dokonujący w danym okresie rozliczeniowym jakichkolwiek czynności będących elementem schematu podatkowego lub uzyskujący wynikającą z niego korzyść podatkową jest obowiązany do przedłożenia wraz z deklaracją podatkową **odrębnej informacji na formularzu MDR-3**, w której informuje Szefa KAS nie tylko o numerze schematu podatkowego, ale również **o wysokości korzyści podatkowej wynikającej ze schematu podatkowego**. Co więcej informacja ta musi być podpisana bezpośrednio przez podatnika (nie może to być pełnomocnik!), pod rygorem odpowiedzialności karnej za fałszywe zeznania.

Procedura wewnętrzna

Ustawodawca przewidział również dodatkowe obowiązki administracyjne dla podmiotów będących promotorami lub zatrudniających promotorów. W ich przypadku, o ile osiągnięte przez nich przychody lub koszty rachunkowe



o ile zatrudniają promotorów. Potencjalnie zatem w sytuacji, w której dana jednostka zatrudnia prawnika wspierającego podmiot z tej samej grupy kapitałowej w opracowaniu schematu podatkowego, może pojawić się obowiązek przyjęcia procedury wewnętrznej. Ta sytuacja niewątpliwie budzi istotne kontrowersje, biorąc pod uwagę fakt, że przepis wymaga nie tylko przygotowania, ale i stosowania tego typu regulacji wewnętrznych. W świetle bardzo dotkliwych kar administracyjnych zaleca się przyjęcie daleko idącej ostrożności.

Sankcje karnoskarbowe

O powadze regulacji MDR świadczyć może również uregulowanie sankcji za ich nieprzestrzeganie w ramach Kodeksu karnego skarbowego. Zgodnie z nowym przepisem art. 80f Kodeksu, grzywnie do 720 stawek dziennych¹⁸ podlega ten kto:

- 1) nie przekazuje właściwemu organowi informacji o schemacie podatkowym albo przekazuje informacje po terminie;
- 2) nie przekazuje właściwemu organowi danych dotyczących podmiotów, którym udostępniono standaryzowany schemat podatkowy albo przekazuje je po terminie;
- 3) nie składa informacji, o której mowa w art. 86j § 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa;
- 4) nie informuje pisemnie podmiotu obowiązującego do przekazania schematu podatkowego o tym obowiązku lub robi to po terminie;
- 5) nie przekazuje podmiotowi obowiązującemu do przekazania schematu podatkowego danych, o których mowa w art. 86f § 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, dotyczących schematu podatkowego lub robi to po terminie;
- 6) nie informuje pisemnie podmiotów obowiązujących do przekazania informacji o schemacie podatkowym, o tym, że nie przekaże informacji o schemacie podatkowym lub robi to po terminie;
- 7) nie występuje do podmiotu zlecającego czynności z odrębnym pismem o przekazanie mu pisemnego oświadczenia, że uzgodnienie nie stanowi schematu podatkowego, lub robi to po terminie.

Grzywnie do 240 stawek dziennych podlega ten, kto posługuje się unieważnionym numerem NSP. W wypadku mniejszej wagi naruszający podlega karze jak za wykroczenie skarbowe.

Podsumowanie

Niewątpliwie 1 stycznia 2019 r. podatnicy i ich doradcy obudzili się już w nowej rzeczywistości, w której mechanizmy optymalizacyjne posiadające określone cechy nie umkną już uwadze fiskusa. Trudno bowiem sobie wyobrazić, że podatnicy, a tym bardziej ich doradcy, będą skłonni brać na siebie niezwykle dotkliwe kary pieniężne. Mając zatem na uwadze doświadczenia Irlandii, Portugalii czy też w szczególności Wielkiej Brytanii, można spodziewać się przyspieszenia procesu odchodzenia podatników od agresywnej optymalizacji podatkowej, a na rynku doradztwa podatkowego czy prawnego – odchodzenia od świadczenia usług w zakresie planowania podatkowego czy wsparcia przy tworzeniu struktur zwiększających poziom efektywności rozliczeń podatkowych. Jednak jak dokładnie ukształtuje się praktyka stosowania przepisów MDR, będzie można w stanie stwierdzić dopiero po upływie najbliższych kilku miesięcy.



– Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r. poz. 2193).

⁸ „Informacje o schematach podatkowych” (art. 86a–86o Ordynacji Podatkowej).

⁹ Należy jednak zwrócić uwagę, że nie są to w sensie *stricto* pierwsze regulacje MDR na terenie UE; rozwiązania w tym zakresie funkcjonują już bowiem w Wielkiej Brytanii (od 2004 r.), Irlandii (od 2011 r.) i Portugalii (od 2008 r.).

¹⁰ Zgodnie z art. 86a § 4 Ordynacji podatkowej, schematy krajowe są raportowane jeżeli: (i) przychody lub koszty korzystającego albo wartość aktywów tego podmiotu w rozumieniu przepisów o rachunkowości, ustalone na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych, przekroczyły w roku poprzedzającym lub w bieżącym roku obrotowym równowartość 10 000 000 euro, lub (ii) jeżeli udostępniane lub wdrażane uzgodnienie dotyczy rzeczy lub praw o wartości rynkowej przekraczającej równowartość 2 500 000 euro, lub (iii) jeżeli korzystający jest podmiotem powiązanym w rozumieniu ustaw o podatku dochodowym z podmiotem spełniającym warunki (i) lub (ii).

¹¹ Zob. w szczególności Stanowisko Krajowej Rady Doradców Podatkowych w sprawie wprowadzenia obowiązku raportowania schematów podatkowych, publikacja: PAP 13.09.2018 r. dostęp: <http://centrumprasowe.pap.pl/cp/pl/news/info/127047,25,krajowa-rada-doradcow-podatkowych-przyjela-stanowisko-w-sprawie-tajemnicy-zawodowej-w-projeckcie-zmia>.

¹² Objaśnienia podatkowe z dnia 31 stycznia 2019 r. INFORMACJE O SCHEMATACH PODATKOWYCH (MDR).

¹³ Wspomagającym jest w świetle art. 86a ust. 1 pkt 18 Ordynacji podatkowej podmiot odpowiedzialny w zasadzie za wykonanie określonych zleconych mu czynności w ramach danego schematu podatkowego. Jego obowiązki sprawozdawcze mają charakter subsydiarny (raportuje on jedynie, jeśli nie dokona tego promotor lub korzystający).

¹⁴ Objaśnienia podatkowe z dnia 31 stycznia 2019 r., s. 18.

¹⁵ Formularz MDR-1 (Informacja o schemacie podatkowym), MDR-2 (Zawiadomienie dotyczące schematu podatkowego), MDR-3 (Informacja korzystającego o schemacie podatkowym), MDR-4 (Kwartalna informacja o udostępnieniu schematu podatkowego standaryzowanego). Adres: <https://mdr.mf.gov.pl/#/>.

¹⁶ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2018 r. w sprawie sposobu przesyłania informacji o schemacie podatkowym za pomocą środków komunikacji elektronicznej (Dz.U. z 2018 r. poz. 2534).

¹⁷ Art. 86l Ordynacji podatkowej.

¹⁸ Teoretycznie oznacza to w 2019 r. górną granicę odpowiedzialności w kwocie wynoszącej 21 600 000,00 zł (maksymalna wysokość stawki dziennej to zgodnie z art. 23 § 3 Kodeksu karnego skarbowego czterystukrotność kwoty 1/30 minimalnego wynagrodzenia za pracę, wynoszącego obecnie 2250 zł brutto).

Maciej Woźnica

radca prawny w Dziale Doradztwa Podatkowego TPA Poland

¹ Zob. *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, publikacja: 12.02.2013 r., dostęp: <http://www.oecd.org/tax/addressing-base-erosion-and-profit-shifting-9789264192744-en.htm>.

² Zob. *Mandatory Disclosure Rules, Action 12 – 2015 Final Report*, publikacja 05.10.2015 r., dostęp: <http://www.oecd.org/tax/mandatory-disclosure-rules-action-12-2015-final-report-9789264241442-en.htm>.

³ Dyrektywa Rady 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania i uchylająca dyrektywę 77/799/EWG (Dz. Urz. UE. L 64/2011, s. 1–12).

⁴ Nr wniosku KE: COM(2017) 335 final.

⁵ Dyrektywa Rady (UE) 2018/822 z dnia 25 maja 2018 r. zmieniająca dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych (Dz. Urz. UE. L 139/2018, s. 1–13).

⁶ Zob. pkt 10 Preambuły do Dyrektywy 2018/822.

⁷ Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy





Implementacja dyrektywy PSD2

Wpływ regulacji na systemy motywacyjne stosowane przez przedsiębiorców

Adam Żądło

20 czerwca 2018 r. weszła w życie ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw¹. Jej głównym celem było dostosowanie krajowych przepisów dotyczących świadczenia usług płatniczych do postanowień tzw. dyrektywy PSD2 (*Payment Service Directive 2*)². Celem zarówno Dyrektywy PSD2, jak i Ustawy Nowelizacyjnej było ustanowienie przepisów, które mają na celu eliminację zidentyfikowanych luk regulacyjnych, a także zapewnienie większej jasności prawa i spójnego stosowania ram prawnych w całej Unii w odniesieniu do instrumentów płatniczych. Nowe przepisy ponadto mają w założeniu przyczynić się do zagwarantowania nowym uczestnikom rynku usług płatniczych równorzędnych warunków działania, umożliwiając upowszechnienie nowych sposobów płatności wśród szerokiego kręgu użytkowników oraz zapewnić wysoki poziom ochrony konsumentów przy korzystaniu z tych usług płatniczych w całej Unii. Na skutek wejścia w życie Ustawy Nowelizacyjnej zmianie w istotnym stopniu uległa ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych³, przy czym z uwagi na charakter zmian, ich zakres obejmuje bardzo szerokie grono przedsiębiorców, także tych, którzy dotychczas korzystali z wyłączeń z obowiązku stosowania przepisów u.u.p.

Dyrektywa PSD2

Z uwagi na fakt, że na rynku zaszły bardzo daleko idące zmiany pod względem innowacji technicznych, które przyczyniły się między innymi do gwałtownego wzrostu liczby płatności elektronicznych i płatności realizowanych za pośrednictwem urządzeń przenośnych oraz spowodowały pojawienie się na rynku nowych rodzajów usług płatniczych, przez Komisję Europejską została dostrzeżona konieczność dokonania zmian na poziomie unijnym w zakresie dotychczasowej

regulacji dotyczącej usług płatniczych. Właśnie z tego względu w listopadzie 2016 r. dyrektywa PSD2 zastąpiła obowiązującą dotychczas dyrektywę PSD⁴.

Główne cele wprowadzenia dyrektywy PSD2 są następujące:

- 1) dalszy wkład do bardziej zintegrowanego i efektywnego europejskiego rynku płatności;
- 2) poprawa zasad konkurencji dla dostawców usług płatniczych (w tym nowych graczy);
- 3) bezpieczniejsze i lepiej zabezpieczone dokonywanie płatności;
- 4) ochrona konsumentów;
- 5) wpływ na obniżenie kosztów dokonywania płatności.

Postanowienia dyrektywy PSD2 zaimplementowane do krajowego systemu prawnego w znaczącym stopniu wpłyną na kształt rynku usług płatniczych, przy czym będą obejmować bardzo szeroki krąg podmiotów zaangażowanych w usługi płatnicze ze względu na fakt, że wprowadzone zmiany dotyczą w istocie wielu obszarów związanych z płatnościami. Z tego względu nowa regulacja będzie odczuwalna nie tylko dla banków, instytucji płatniczych, niezależnych operatorów bankomatów, niebankowych dostawców usług płatniczych, lecz także dla podmiotów oferujących np. karty sklepowe, karty paliwowe, vouchery, bony czy też karty podarunkowe. Ta ostatnia grupa podmiotów korzystała dotychczas z wyłączenia stosowania przepisów u.u.p., które to wyłączenie ogranicza zarówno dyrektywa PSD2, jak i znowelizowane przepisy tejże ustawy.

Nowa regulacja będzie odczuwalna także dla podmiotów oferujących np. karty sklepowe, karty paliwowe, vouchery, bony czy też karty podarunkowe.

Ograniczenie możliwości wyłączenia stosowania przepisów dotyczących usług płatniczych

Komisja Europejska sygnalizowała, że jednym z podstawowych powodów, dla których konieczna była zmiana dyrektywy PSD, są praktyczne trudności jakie sprawia korzystanie z przewidzianych przez nią wyjątków. Jednym z tych, który w praktyce budził najwięcej kontrowersji i zarazem był najczęściej nadużywany, był wyjątek dotyczący ograniczonej sieci, czyli ograniczonej liczby podmiotów akceptujących dany instrument płatniczy. Na jego podstawie zarówno przepisy dyrektywy PSD, jak i przepisów u.u.p. sprzed nowelizacji z 20 czerwca 2018 r., nie stosowało się do instrumentów płatniczych, które można wykorzystywać w ramach ograniczonej sieci dostawców usług bądź towarów. Wyjątek ten miał z założenia odnosić się do instrumentów, których zastosowanie jest ograniczone (np. karty podarunkowe, karty żywieniowe, karty paliwowe etc.). Praktyka pozwoliła jednak zaobserwować, że wyłączenie z uwagi na jego sformułowanie jest nadużywane, zaś działalność związana z płatnościami objęta wyłączeniem z tytułu ograniczonej sieci często obejmowała znaczące wolumeny oraz wartości płatności i zarazem oferowała konsumentom setki lub tysiące różnych produktów i usług. Zakres sieci, będąc jednak w jakimś stopniu ograniczony, umożliwiał, mimo jej faktycznie bardzo szerokiego zasięgu, korzystanie z wyłączenia. Taka praktyka została oceniona jako sprzeczna z celem wyłączenia z tytułu ograniczonej sieci, gdyż dla konsumentów wiązała się z większym ryzykiem i brakiem ochrony prawnej dla użytkowników usług płatniczych, zaś w stosunku do przedsiębiorców praktyka taka stawała w znacznym stopniu bardziej niekorzystnym położeniu





podmioty podlegające regulacji i objęte obligatoryjnie zakresem u.u.p.

W ślad za dyrektywą PSD2 Ustawa Nowelizacyjna ograniczyła więc w istotnym stopniu zakres stosowania wyłączenia w ramach ograniczonej sieci. Zgodnie z obecnym brzmieniem art. 6 pkt 11 u.u.p., przepisów ustawy nie stosuje się do usług opartych na instrumentach płatniczych, które można wykorzystywać jedynie w ograniczony sposób i które spełniają co najmniej jeden z poniższych warunków:

- a) pozwalają posiadaczowi nabywać towary lub usługi wyłącznie w placówkach wydawców tych instrumentów lub w ramach ograniczonej sieci podmiotów związanych umową handlową bezpośrednio z zawodowym wydawcą tych instrumentów,
- b) służą wyłącznie do nabywania bardzo ograniczonego zakresu towarów lub usług,
- c) mogą być używane wyłącznie w jednym państwie członkowskim, jeżeli instrumenty takie są dostarczane na wniosek przedsiębiorcy lub jednostki sektora finansów publicznych, są regulowane ze względu na określone cele społeczne lub podatkowe przez krajowy lub samorządowy organ administracji publicznej i służą do nabycia określonych towarów lub usług od dostawców związanych z wydawcą umową handlową.

W wyniku implementacji dyrektywy PSD2 do krajowego porządku prawnego warunki wyłączenia obowiązku stosowania u.u.p. co do instrumentów płatniczych, które można wykorzystywać jedynie w ograniczony sposób, uległy więc zastrzeżeniu. Znowelizowana ustawa określa obecnie aspekt ograniczonego zastosowania instrumentu płatniczego, który to aspekt nie był dotychczas dostatecznie uregulowany. Rodziło to wątpliwości m.in. co do tego, jaką wielkość powinna mieć ograniczona sieć oraz jak w praktyce kształtują się limity, po przekroczeniu których taka sieć traciłaby cechę ograniczonego zasięgu. Obecna regulacja co do wyłączenia z zastosowania ustawy wymaga, aby dany instrument płatniczy posiadał charakter instrumentu o faktycznie ograniczonym zastosowaniu. Potwierdzeniem tego jest także sama dyrektywa PSD2, która w motywie 14. wskazuje, że „w przypadku gdy taki instrument o celu szczególnym przeradza

się w instrument o celu ogólnym, wyłączenie z zakresu niniejszej dyrektywy nie powinno mieć dłużej zastosowania”. Ponadto zgodnie z motywem 14. dyrektywy PSD2 wyłączeniu stosowania przepisów regulujących świadczenie usług płatniczych nie powinny podlegać instrumenty, które można wykorzystywać do zakupów w sklepach określonej grupy akceptantów, z uwagi na fakt, że instrumenty są zazwyczaj zaprojektowane z myślą o ciągle powiększających się sieciach dostawców usług.

Praktyczny wpływ nowej regulacji na wybrane instrumenty płatnicze

Instrument płatniczy został zdefiniowany w przepisie art. 2 pkt 10) u.u.p. Zgodnie z nim instrumentem płatniczym jest zindywidualizowane urządzenie lub uzgodniony przez użytkownika usługi płatniczej i dostawcę tej usługi zbiór procedur, wykorzystywane przez użytkownika do złożenia zlecenia płatniczego.

Do instrumentów płatniczych, w stosunku do których zastosowanie znajduje regulacja u.u.p., są zatem zaliczane m.in.:

- karty sklepowe,
- karty paliwowe,
- karty członkowskie,
- karty transportu publicznego,
- bilety parkingowe,
- bony na posiłki lub bony na konkretne usługi,

które są często stosowane przez przedsiębiorców w ramach systemów motywacyjnych pracowników. Motywacja pracowników stanowi jeden z ważniejszych elementów zarządzania personelem, wobec czego system ich motywowania przy wykorzystaniu m.in. bonów bądź kart podarunkowych jest bardzo popularny i powszechnie stosowany przez przedsiębiorców. Warto mieć jednak na względzie to, że tego typu systemy motywacji mogą wiązać się z objęciem tej sfery działalności zakresem regulacji u.u.p. Część z powyższych instrumentów płatniczych, będących elementem systemów motywacyjnych pracowników, korzystała przy tym dotychczas z szerokiego wyłączenia związanego z ograniczoną siecią, które na skutek nowelizacji uległo modyfikacji. Z tego też względu

nowelizacja w istotnym stopniu wpływa na zakres obowiązków przedsiębiorców wydających tego typu instrumenty na rzecz swoich pracowników. Oznacza to, że przedsiębiorcy, którzy wydają karty z funkcją płatniczą, które dotychczas korzystały z wyłączenia z tytułu ograniczonej sieci, powinni dokonać wnikliwej oceny, czy w stosunku do wydawanego przez nich instrumentu znajdzie zastosowanie wyłączenie w świetle znowelizowanych przepisów. Punktem wyjścia do takiej oceny powinno być ustalenie, czy wykorzystywany system motywacji bądź dodatkowego wynagradzania pracowników wiąże się z wydawaniem instrumentu płatniczego w rozumieniu u.u.p. W przypadku uznania, że wydawany w ramach systemu motywacyjnego np. bon, voucher czy też karta podarunkowa stanowi instrument płatniczy, konieczne będzie ustalenie, czy w stosunku do tego typu instrumentu znajdzie zastosowanie wyłączenie związane z ograniczoną siecią, o którym stanowi art. 6 pkt 11 u.u.p. Przykładem instrumentu płatniczego, który pozwoli na zastosowanie wyłączenia w świetle nowych przepisów, może być np. karta podarunkowa, karta paliwowa bądź bon, pozwalający na zakup określonych towarów od samego wydawcy, wybranego sprzedawcy bądź sprzedawców. Na zastosowanie wyłączenia mogą zatem liczyć np. przedpłacone karty wydane przez operatora sieci supermarketów, za które można dokonać płatności za towary wyłącznie w sklepach należących do tej sieci. W takim przypadku spełniony zostanie wymóg ograniczonej sieci zawężony w ramach nowelizacji. W przypadku instrumentów, które będą dotyczyć konkretnych towarów i usług, mogących być wykorzystanymi w ramach szerszej grupy podmiotów, dla zastosowania wyłączenia koniecznym będzie ograniczenie faktycznego zakresu towarów i usług (np. do konkretnych produktów bądź usług). Przykładem mogą być tu np. karty paliwowe umożliwiające wyłącznie zakup paliwa i płynów eksploatacyjnych do aut oraz wnoszenie opłat za przejazd płatnymi odcinkami autostrad albo karty transportu miejskiego, umożliwiające dokonywanie opłat za korzystanie ze środków komunikacji miejskiej. Istotnym jest, aby w takim przypadku konkretne produkty lub usługi objęte danym instrumentem stanowiły zamknięty, policzalny zbiór towarów i usług, w ramach którego





występuje mała liczba (co do zasady kilka) elementów. W przypadku, gdy zakres będzie szeroki i będzie obejmować rozległe spektrum towarów i usług, a zarazem możliwym będzie skorzystanie z instrumentu w ramach sieci, która nie będzie ograniczona, istnieje ryzyko uznania, że brak będzie możliwości zastosowania wyłączenia.

W sytuacji ustalenia, że dany instrument nie spełnia warunków stosowania wyłączenia z tytułu ograniczonej sieci, przedsiębiorca powinien bądź dokonać odpowiednich zmian w zakresie związanym z tą sferą działalności, bądź uzyskać status licencjonowanego dostawcy usług płatniczych. Zmiany, które pozwolą na skorzystanie z wyłączenia, mogą polegać m.in. na ograniczeniu zakresu możliwości wykorzystania danego instrumentu poprzez powiązanie go wyłącznie z określonymi towarami bądź określonymi usługami. Tego typu rozwiązanie powinno mieć na celu nadanie np. karcie podarunkowej charakteru szczególnego i ograniczenie jej możliwości zastosowania do konkretnej sieci dystrybutorów, co pozwoli na skorzystanie z wyłączenia. W niektórych przypadkach celowym i optymalnym rozwiązaniem może okazać się także uzyskanie statusu licencjonowanego dostawcy usług.

Obowiązek zawiadomienia Komisji Nadzoru Finansowego w przypadku korzystania z wyłączenia w ramach ograniczonej sieci

Jeżeli nawet ustalili się, że w stosunku do danego instrumentu płatniczego możliwe będzie skorzystanie z wyłączenia, to na przedsiębiorcy może ciążyć obowiązek podjęcia określonych przez ustawę działań względem Komisji Nadzoru Finansowego (KNF). Znowelizowane przepisy nie tylko ograniczają możliwość korzystania z wyłączenia w dotychczasowym zakresie, lecz także wprowadzają mechanizm kontrolny, który ma na celu przeciwdziałanie nadużywaniu wyłączenia. Zgodnie z art. 6c ust. 1 u.u.p. podmiot prowadzący

Nowelizacja wpływa na zakres obowiązków przedsiębiorców wydających instrumenty płatnicze na rzecz swoich pracowników.

działalność opierając się na wyłączeniu z tytułu ograniczonej sieci po przekroczeniu limitu 1 000 000 euro, dla wartości transakcji płatniczych dokonanych w ciągu ostatnich 12 miesięcy, ma obowiązek powiadomić KNF o tym fakcie. Zawiadomienie powinno nastąpić w terminie 14 dni od końca miesiąca, w którym nastąpiło przekroczenie limitu, a także zawierać opis oferowanych usług, ze wskazaniem, na podstawie którego wyłączenia określonego w art. 6 pkt 11 lit. a i b u.u.p. uznaje się, że dany rodzaj działalności jest wykonywany. Równowartość w walucie polskiej kwoty limitu ustala się przy tym przy zastosowaniu kursu średniego ogłaszanego przez NBP, obowiązującego na ostatni roboczy dzień miesiąca, w którym nastąpiło przekroczenie tej kwoty. Po zawiadomieniu KNF organ ten zgodnie z art. 6c ust. 3 u.u.p. dokonuje w terminie 30 dni od dnia złożenia powiadomienia wpisu podmiotu do rejestru podmiotów wykonujących działalność na podstawie wyłączenia z tytułu ograniczonej sieci (art. 113 ust. 1 pkt 8 u.u.p.). Możliwe jest także wydanie przez KNF decyzji o odmowie wpisu podmiotu do rejestru. W takim przypadku podmiot dokonujący zawiadomienia obowiązany jest albo dostosować rozmiar prowadzonej działalności w zakresie usług płatniczych do wymogu, o którym mowa w art. 6c ust. 1 u.u.p., albo złożyć wniosek o wydanie zezwolenia na świadczenie usług w charakterze krajowej instytucji płatniczej.

Sankcje za naruszenie obowiązków

Ze względu na fakt, że Ustawa Nowelizacyjna wprowadziła dużo zmian, ustawodawca zawarł w niej przepisy przejściowe określające zasady funkcjonowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie u.u.p. Najistotniejszy dla przedsiębiorców okres

przejściowy uregulowany został w art. 8 Ustawy Nowelizacyjnej. Zgodnie z nim dostawcy usług płatniczych prowadzący w dniu wejścia w życie nowych przepisów działalność w zakresie usług płatniczych są obowiązani w terminie nie dłuższym niż 6 miesięcy od dnia wejścia w życie Ustawy Nowelizacyjnej dostosować swoją działalność w zakresie usług płatniczych do przepisów znowelizowanej u.u.p. Mając na względzie fakt, że nowe przepisy weszły w życie 20 czerwca 2018 r., termin na dostosowanie się przedsiębiorców do nowej regulacji upłynął 20 grudnia 2018 r. Za brak spełnienia wymogów określonych w u.u.p. grożą wymierne sankcje. Zgodnie bowiem z art. 153c u.u.p., kto wbrew obowiązkowi, o których mowa w art. 6c ust. 1 u.u.p., nie udziela KNF wymaganych informacji, podlega grzywnie do 500 000 zł. Oznacza to, że dla uniknięcia sankcji konieczne będzie zidentyfikowanie przez przedsiębiorców w pierwszej kolejności obszarów niezgodności pomiędzy stosowanymi rozwiązaniami i instrumentami płatniczymi a znowelizowanymi przepisami oraz dostosowanie działalności do obecnych wymogów. Identyfikacja obszarów niezgodności powinna zostać dokonana w szczególności w stosunku do takich instrumentów jak: karty podarunkowe, bony, vouchery, karty paliwowe itp., jako instrumentów, które dotychczas korzystały z szerokiego wyłączenia z obowiązku stosowania przepisów u.u.p. Konieczna będzie także ocena, czy w danym przypadku przekroczony został limit, który obliuguje do stosownego zgłoszenia do KNF.

Adam Żądło

aplikant radcowski, autor
bloga spolkiosobowe.pl

¹ Dz.U. 2018 poz. 1075, dalej: Ustawa Nowelizacyjna.

² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniającej dyrektywę 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylającej dyrektywę 2007/64/WE; Dz. Urz. UE L 337/35 z 23.12.2015.

³ Dz.U. 2011 nr 199 poz. 1175, dalej: u.u.p.

⁴ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywę 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE; Dz. Urz. UE L 319 z 05.12.2007.





Przeptyw danych nieosobowych

Ramy swobodnego przenoszenia informacji w prawie europejskim

Adam Polanowski

Rozporządzenie o ochronie danych osobowych osób fizycznych¹ (dalej jako **RODO**), stosowane od 25 maja 2018 roku, zdążyło już znacząco wpłynąć na funkcjonowanie europejskich przedsiębiorców, a zwłaszcza tych, których działalność opiera się na szeroko pojętym rynku usług internetowych oraz tworzeniu innowacyjnych technologii. Nowe obowiązki nałożone na podmioty przetwarzające dane, konieczność dostosowania wcześniej istniejących struktur oraz widmo wysokich kar finansowych – to zazwyczaj z tymi rzeczami RODO było kojarzone przez polskich przedsiębiorców. Wysokie koszty wdrożenia zgodności z nowymi przepisami były odczuwalne zwłaszcza dla mniejszych czy dopiero rozpoczynających swoje funkcjonowanie firm. Nowe, innowacyjne podmioty gospodarcze (tzw. startupy) wskazywały, że ramy stosowania RODO i szerokie rozumienie pojęcia danych osobowych mogą prowadzić do ograniczenia ich rozwoju biznesowego, dla

którego bardzo często kluczowa jest możliwość nieskrępowanego przetwarzania i nieustanny dostęp do informacji. Również organy Unii Europejskiej zauważyły potencjalne niebezpieczeństwa, które mogą wynikać z nowych regulacji i w celu ich zrównoważenia przyjęły 14 listopada 2018 roku Rozporządzenie w sprawie ram swobodnego przepływu danych nieosobowych² (dalej jako **Rozporządzenie o przepływie danych**), które weszło w życie 18 grudnia 2018 roku. Przepisy nowej regulacji będą mieć zastosowanie od 28 maja 2019 roku.

Powody przyjęcia regulacji

Powszechna cyfryzacja wszystkich dziedzin gospodarki państw europejskich powoli staje się faktem, a usługi informatyczne już dawno przestały być specyficznym działem systemu ekonomicznego, który jest wykonywany jedynie

przez wyspecjalizowane podmioty. Dzisiaj prawie każda firma dla sprawnego funkcjonowania wymaga dostępu do technologii przechowywania plików w chmurze, utworzenia własnej strony internetowej czy chociażby nieustannego działania skrzynek mailowych. Wszyscy przedsiębiorcy, od biura projektowego przez kancelarię prawną aż po zakład fryzjerski, aby skutecznie konkurować na rynku i efektywnie docierać do klienta, muszą przynajmniej w części korzystać z informatycznego przetwarzania informacji. Dane w dzisiejszej gospodarce często porównuje się do surowca naturalnego³, który napędza funkcjonowanie największych przedsiębiorstw na świecie (Alphabet, Amazon, Facebook). Są one szczególnie ważne dla podmiotów gospodarczych, które całe swoje funkcjonowanie opierają na ich przetwarzaniu. Przykładem może być projektowanie technologii Internetu rzeczy (ang. *Internet of Things* – IoT), analiza Big Data, uczenie maszynowe, sieci





i programy autonomiczne czy technologia 5G. Szczególnie ważnym z ekonomicznego punktu widzenia oraz biorąc pod uwagę wydajność całego systemu pozostaje stworzenie tzw. łańcucha wartości danych, czyli nieskrępowanego przetwarzania danych przez różne podmioty na odmiennych etapach ich funkcjonowania. Na łańcuch wartości danych składają się m.in.: ich tworzenie, gromadzenie, agregacja, organizacja, wykorzystywanie, a następnie ponowne wykorzystanie.

W Rozporządzeniu o przepływie danych zostały zidentyfikowane w szczególności dwie bariery dla wskazanych innowacyjnych przedsięwzięć:

- wymogi dotyczące lokalizacji danych wprowadzone przez państwa członkowskie UE oraz
- uzależnienie od jednego dostawcy w sektorze prywatnym.

Zniesienie wskazanych ograniczeń według europejskiego legislatora może zwiększyć mobilność danych oraz umożliwić sprawniejsze tworzenie cyfrowego rynku wewnętrznego.

Wymogi dotyczące lokalizacji danych mogą wynikać z przepisów

państw członkowskich o randze ustawowej lub wykonawczej. Zgodnie z nimi dane powinny być lokalizowane na określonym obszarze geograficznym lub określonym terytorium do celów ich przetwarzania. Taki sam skutek mogą mieć również przepisy, które nakładająby trudne do spełnienia wymogi w sytuacji próby przeniesienia przetwarzania danych poza określone terytorium (np. wewnętrzne standardy certyfikacyjne lub nieproporcjonalne wymagania techniczne). Przykładem podobnych regulacji mogą być wymogi nakładane na podmioty finansowe przez organy regulacyjne, ograniczenia zagranicznego przetwarzania danych ze względu na przepisy dotyczące tajemnicy zawodowej czy obowiązki krajowego przechowywania danych nakładane na podmioty publiczne. Powszechne konsultacje przeprowadzone przez organy Unii Europejskiej⁴ pokazały, że większość respondentów (62% z ponad trzystu podmiotów gospodarczych) oczekuje podjęcia działań legislacyjnych, które zniosą nakazy lokalizacyjne dotyczące danych. Przedsiębiorcy w przytoczonych badaniach wskazują, że takie zmiany mogłyby ograniczyć koszty finansowe, które są przez nich ponoszone chociażby przy wprowadzaniu

usług internetowych do innych państw członkowskich UE. Ze względu na możliwe korzyści zgodnie z rozporządzeniem wymogi lokalizacyjne powinny być zniesione również w powszechnych i spójnych praktykach administracyjnych, a także w wymogach przetwarzania danych w inwestycjach z zakresu zamówień publicznych.

Istotnym problemem pozostaje również częste **uzależnienie podmiotów prywatnych od jednego dostawcy**, np. usług przetwarzania danych w chmurze oraz późniejsze trudności przy próbach jego ewentualnej zmiany. Ponad 70% podmiotów, z przytoczanych wcześniej publicznych konsultacji, zamierza zmienić kontrahenta świadczącego na ich rzecz usługi chmurowe (*cloud services*), a prawie 60% z nich napotkało istotne trudności, kiedy próbowało dokonać zmiany w przeszłości. Taka sytuacja może wynikać z charakterystycznego konfliktu interesów, który stworzył się na tym specyficznym rynku. Usługodawcy chmurowi po pozyskaniu konkretnego klienta, który rozpoczyna korzystanie z udostępnionych zasobów, nie mają ekonomicznych powodów, aby zapewnić mu odpowiednie procedury ewentualnego „wyjścia”,



które ułatwią mu możliwość przeniesienia się do innego usługodawcy. Stworzenie takich procedur wiąże się z odpowiednim przygotowaniem technicznym i organizacyjnym, czyli bardzo często z dodatkowymi kosztami finansowymi, które muszą zostać poniesione przez usługodawców. Z tych powodów w pewnych sytuacjach pojawiać się mogą nawet podejrzenia o to, że usługodawcy podejmują intencjonalne działania, które mają sprawić, aby ewentualna zmiana podmiotu oferującego usługi chmurowe była nieopłacalna dla ich kontrahenta. Mogą to robić poprzez odpowiednie konstruowanie zapisów umownych, przerzucanie ryzyka operacyjnego na kontrahentów czy niezapewnianie odpowiedniej transparentności wymogów technologicznych. Podobne działania będą również ograniczać przenoszenie danych użytkowników z powrotem do ich własnych systemów informatycznych, także po rozwiązaniu przez użytkownika umowy z dostawcą usług. Podejmowanie takich czynności może z pewnością zostać uznane za czyn nieuczciwej konkurencji, jednak – ze względu na skomplikowanie techniczne omawianych sytuacji – często mogą one być wysoce trudne do prawnej identyfikacji.

Połączenie wymienionych powyżej czynników doprowadziło do znacznych ograniczeń w mobilności danych wewnątrz Unii Europejskiej. Ta niekorzystna sytuacja wpływa na poziom współpracy w inicjatywach badawczo-rozwojowych pomiędzy firmami a uczelniami oraz innymi organizacjami badawczymi, a przez to pośrednio również na poziom innowacyjności produktów i konkurencyjność całego rynku europejskiego. Z tych powodów organy unijne zdecydowały się wprowadzić jednolite przepisy w formie rozporządzenia, które będą miały bezpośrednie zastosowanie na terenie wszystkich państw członkowskich.

Zakaz wymogów lokalizacyjnych na terenie Unii

Rozporządzenie o przepływie danych będzie mieć zastosowanie do elektronicznego przetwarzania wszystkich

danych nieosobowych, jeśli będzie ono świadczone w formie usługi dla użytkowników, których miejsce zamieszkania lub siedziba będzie znajdować się na terytorium Unii Europejskiej. W tej sytuacji **bez znaczenia jest fakt, czy sam dostawca usługi ma siedzibę w Unii Europejskiej** – będzie on zawsze podlegał regulacji, jeśli jego użytkownicy będą mieć miejsce zamieszkania lub siedzibę na terenie Unii. Prowadzi to do sytuacji, w której przepisy Rozporządzenia będą stosowane w stosunku do podmiotów spoza UE (np. działających z terytorium Stanów Zjednoczonych) tylko dlatego, że ich użytkownicy znajdują się na terytorium UE. Regulacja ma zastosowanie również do przetwarzania danych, które **jest prowadzone na własne potrzeby** przez osobę fizyczną mającą miejsce zamieszkania lub osobę prawną mającą siedzibę w Unii Europejskiej.

Pojęcie dane nieosobowe oznacza wszystkie dane, które nie wchodzą w zakres definicji danych osobowych zgodnie z regulacją przepisów RODO. Danymi nieosobowymi mogą być więc np. dane wytwarzane przez autonomiczne maszyny lub urządzenia Internetu rzeczy, dane z czujników w sygnalizatorach świetlnych czy zagregowane informacje dotyczące ruchu na stronach internetowych. Rozporządzenie nie nakłada obowiązku oddzielnego przechowywania różnych rodzajów danych. W sytuacji, w której jeden zbiór danych będzie obejmował zarówno dane osobowe, jak i dane nieosobowe – a można przypuszczać, że taka sytuacja będzie występować dość często – do części zbioru zawierającego dane nieosobowe stosowane będzie Rozporządzenie o przepływie danych. Jednak jeśli rozdzielenie danych osobowych i nieosobowych nie będzie możliwe, czyli będą one ze sobą nierozdzielnie związane, zastosowanie znajdą przepisy RODO.

Rozporządzenie wskazuje bardzo szeroko definicję przetwarzania danych. Obejmuje ona *de facto* każdą czynność, którą na danych można dokonać niezależnie od tego, czy jest ona wykonywana w sposób zautomatyzowany, czy nie. Warto wskazać, że przepisy Rozporządzenia nie różnicują sytuacji prawnej od tego, czy z usługi przetwarzania danych korzysta osoba fizyczna, osoba prawna, czy organ publiczny lub podmiot prawa publicznego. Jest to istotna

różnica w stosunku do przepisów RODO, które ochronę danych zapewniają co do zasady tylko osobom fizycznym.

W art. 4 Rozporządzenia o przepływie danych znajduje się jasny zakaz nakładania wymogów dotyczących danych skierowany do organów państw członkowskich. Wymogiem dotyczącym lokalizacji danych jest każdy obowiązek, zakaz, warunek, ograniczenie lub innego rodzaju wymóg określony w przepisach ustawowych i wykonawczych lub wynikający z praktyk administracyjnych, który narzuca wymóg przetwarzania danych na terytorium danego państwa lub utrudnia przetwarzanie danych w jakimkolwiek innym. Państwa członkowskie mogą wprowadzać wymogi dotyczące lokalizacji danych tylko wtedy, kiedy uzasadnione będą one względami bezpieczeństwa publicznego w zgodności z zasadą proporcjonalności. Pojęcie bezpieczeństwa publicznego nie zostało zdefiniowane w Rozporządzeniu, nie ma również ono swojej prawnej definicji w przepisach prawa europejskiego i zasadniczo należy uznać, że to państwa członkowskie decydują o znaczeniu tego pojęcia. Jednak państwa mają jednocześnie obowiązek zgłoszenia Komisji Europejskiej każdego przypadku skorzystania z tego wyjątku i przekazania projektu aktu, który wprowadza wymogi dotyczące lokalizacji danych. Dodatkowo zastosowanie wyjątku bezpieczeństwa publicznego z pewnością będzie podlegało kontroli Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE). Z utrwalonego orzecznictwa TSUE wynika, że podobne wyjątki nie mogą być stosowane przez państwa jedynie ze względów czysto ekonomicznych⁵. Państwa członkowskie do 30 maja 2021 r. muszą zapewnić usunięcie wszystkich istniejących wymogów dotyczących lokalizacji danych, które nie będą zgodne z opisanym wyjątkiem.

Jednym z powodów wprowadzania przez państwa członkowskie konkretnych ograniczeń w swobodnym przepływie danych w pewnych wrażliwych sektorach gospodarki (np. w sektorze finansowym czy medycznym) była obawa organów tego państwa, że nie będą one mogły otrzymać dostępu do zagranicznych zbiorów danych w celu ich kontroli. Rozporządzenie próbuje ograniczyć to ryzyko, wprowadzając w art. 5 jasną regulację, która stanowi, że właściwym



organom nie można odmówić dostępu do danych z uwagi na fakt, że dane są przetwarzane w innym państwie członkowskim. Na użytkownika, który nie zapewni dostępu do zbioru danych, mogą zostać nałożone proporcjonalne i odstrasżające sankcje za nieprzestrzeganie tego obowiązku. W sytuacji gdy organ takiego dostępu nie uzyska (np. z powodu braków odpowiednich prawnych lub technicznych mechanizmów udostępniania) może on się zwrócić z wnioskiem o pomoc do właściwego organu państwa członkowskiego, na terytorium którego konkretny zbiór danych się znajduje. Zagraniczny organ będzie mógł, zgodnie z krajowym prawem procesowym, uzyskać fizyczny dostęp do pomieszczeń, urzędzeń lub środków służących do przetwarzania danych.

Samoregulacja dostawców usług

W Rozporządzeniu zdecydowano, że kwestie związane z przenoszeniem danych nieosobowych powinny zostać określone w samoregulacyjnych kodeksach postępowania dostawców usług w chmurze. Kodeksy powinny zostać opracowane w ścisłej współpracy ze wszystkimi zainteresowanymi stronami – małymi i średnimi przedsiębiorcami, startupami, a także samymi użytkownikami usług chmurowych. Usługodawcy pracę nad przygotowaniem kodeksów postępowania powinni zakończyć do dnia 29 listopada 2019 r., a ich wdrożenie ma nastąpić do 29 maja 2020 r.

Opracowane kodeksy postępowania powinny być oparte na zasadzie przejrzystości i interoperacyjności oraz powinny uwzględniać wykorzystanie otwartych standardów technologicznych. W swojej treści samoregulacja usługodawców musi zawierać m.in. najlepsze praktyki w zakresie ułatwienia zmiany dostawcy usług i przenoszenia danych, minimalne wymogi informacyjne dla użytkownika profesjonalnego, gdy chce przenieść swoje dane oraz wskazania dotyczące systemów certyfikacyjnych ułatwiających porównywanie produktów i usług związanych z przetwarzaniem danych.

Współpraca między państwami członkowskimi

W celu współpracy międzynarodowej z Komisją Europejską, w ramach stosowania przepisów Rozporządzenia o przepływie danych, każde państwo członkowskie ma obowiązek wyznaczenia tzw. centralnego punktu kontaktowego. Komunikacja pomiędzy państwami członkowskimi ma przebiegać właśnie przez wyznaczone przez nie poszczególne punkty kontaktowe. Będą one np. umożliwiać złożenie uzasadnionego wniosku o pomoc w dostępie do zbioru danych, który zostanie przekazany do odpowiedniego organu publicznego danego państwa. Organ ten, w terminie proporcjonalnym do pilności wniosku, ma obowiązek przekazać swoją odpowiedź wraz z żądanymi danymi lub decyzję odmowną wraz z uzasadnieniem, zgodnie z którym uważa, że warunki udostępnienia danych nie zostały wspomniane.

Na stronie internetowej Komisji zostaną opublikowane linki do stron centralnych punktów kontaktowych państw członkowskich wraz ze skonsolidowanym wykazem europejskich wymogów dotyczących lokalizacji danych. Centralne punkty kontaktowe mają obowiązek udostępniania użytkownikom ogólnych informacji na temat omawianego rozporządzenia oraz przyjętych przez dostawców usług kodeksów postępowania. Dodatkowo państwa członkowskie za pośrednictwem punktów kontaktowych udostępniają informacje o wszystkich mających zastosowanie na ich terytorium dodatkowych wymogach dotyczących lokalizacji.

Szansa dla przedsiębiorców

Dużym źródłem powstawania danych nieosobowych pozostają z pewnością takie nowoczesne dziedziny gospodarki jak Internet rzeczy, sztuczna inteligencja czy uczenie maszynowe. Właśnie na tych gałęziach rynku opiera się w głównej mierze powstawanie zbiorów danych wynikających ze zautomatyzowania procesów produkcji przemysłowej, zagregowania i zanonimizowania

danych o ruchu internetowym czy informacji rolniczych dotyczących sposobów i postępów dokonywania upraw konkretnych odmian roślin. Przedsiębiorcy, którzy dla zmodernizowania sposobów prowadzenia swojej działalności używają podobnych zbiorów danych, będą tymi, którzy najbardziej mogą zyskać na wprowadzeniu przepisów nowej regulacji. Przede wszystkim rozwiązania przedstawione w Rozporządzeniu z pewnością będą mogły ułatwić transgraniczną analizę zbiorów dużych danych (Big Data) oraz pozytywnie wpłyną na współpracę międzynarodową pomiędzy ośrodkami naukowymi a podmiotami gospodarczymi. Nowe przepisy poprawią również transparentność na rynku usług chmurowych, a przez to otworzą nowe możliwości rozwijania przedsięwzięć opartych na tych technologiach. Jednak największym pozytywnym efektem Rozporządzenia może okazać się zwiększenie pewności prawnej co do legalności sposobów przetwarzania danych oraz działania informacyjne, które będą realizowane przez centralne punkty komunikacyjne poszczególnych państw członkowskich oraz przez dostawców usług chmurowych, którzy będą tworzyć kodeksy samoregulacyjne.

Adam Polanowski

praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych oraz praktyka prawa nowych technologii kancelarii Wardyński i Wspólnicy

¹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).

² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1807 z dnia 14 listopada 2018 r. w sprawie ram swobodnego przepływu danych nieosobowych w Unii Europejskiej.

³ Więcej na ten temat zob. *The world's most valuable resource is no longer oil, but data*, The Economist, 06.02.2017 (dostęp: <https://www.economist.com/leaders/2017/05/06/the-worlds-most-valuable-resource-is-no-longer-oil-but-data>).

⁴ Zob. Raport UE: *Building a European Data Economy* (dostęp: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/summary-report-public-consultation-building-european-data-economy%20>).

⁵ Zob. m.in. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Bond* z dnia 26 kwietnia 1988 r. (325/85).

Licencje Open Source i ich znaczenie dla działalności przedsiębiorstw

Unijny projekt audytowy EU-FOSSA

Karolina Kaim

Nie ulega wątpliwości, że kiedyś lekceważony ruch wolnego oprogramowania (ang. *Open Source* – OS, zamiennie z *free software*) obecnie zyskuje na prawnym i ekonomicznym znaczeniu dla działalności przedsiębiorców z różnych branż, dla których oprogramowanie Open Source niejednokrotnie staje się podstawą prowadzonej działalności. Daje się to wywnioskować ze stale rosnącej liczby baz online zawierających wolne oprogramowanie (tak zwanych repozytoriów), usług je promujących¹ czy też projektów organizowanych na większą skalę i dotyczących kodu Open Source,

takich jak unijny program EU-FOSSA², o którym mowa w dalszej części artykułu.

Wolne oprogramowanie a darmowe oprogramowanie

Sam ruch wolnego oprogramowania zapoczątkował Richard M. Stallman, którego celem było tworzenie

oprogramowania „wolnego jak »wolność wypowiedzi«”³. W dalszej kolejności założono Fundację Wolnego Oprogramowania (ang. *Free Software Foundation*)⁴, która wzięła za cel szerzenie idei wolnego oprogramowania w kontrze do dużych koncernów oraz czuwanie nad rozwojem systemu operacyjnego GNU⁵. Wspomniany system operacyjny GNU, stanowiący pierwszy z projektów Fundacji Wolnego Oprogramowania, składał się wyłącznie z oprogramowania typu Open Source. Pełna nazwa systemu GNU – „GNU to nie Unix” (ang. *GNU's not Unix*) – wskazywała na fakt, iż



Dla przedsiębiorców korzystanie z rozwiązań Open Source zwykle wiąże się ze znaczną redukcją kosztów związanych z zakupem specjalistycznego oprogramowania oraz z perspektywą uniezależnienia się od jednego dostawcy.

system ten, mimo podobieństw, nie jest komercyjnym systemem Unix. Co ciekawe, na pierwotne mylenie przymiotnika „wolny” z „darmowym” w odniesieniu do wolnego oprogramowania, który w języku angielskim brzmi tak samo (*free*), wykształciło się powiedzenie obrazujące istotę rzeczowej wolności oprogramowania (ang. „*Free*” as in “*free speech*”, not as in „*free beer*”), bowiem według Richarda Stallmana wszelkie oprogramowanie powinno być wolne, a jego sprzedawanie bądź utajnianie kodu źródłowego czy też zakaz wzorowania się na danym programie, są nieetyczne.

Omawiany w niniejszym artykule ruch Open Source oraz pochodzące od niego oprogramowanie Open Source stanowią odłam ruchu wolnego oprogramowania⁶. Wspomniany ruch oraz powiązane z nim oprogramowanie charakteryzują się dążeniem do „zapewnienia swobody modyfikowania programów komputerowych w celu ich poprawiania i usprawniania przez szerokie grono zainteresowanych osób”⁷. Podczas gdy ruch wolnego oprogramowania (ang. *free software*) zakładał **pełną wolność** („wolność jak »wolność wypowiedzi«, nie jak »piwo za darmo«”) i własność programu, opierając się głównie na założeniu, iż korzystanie z jakiegokolwiek oprogramowania czy kodu, który został stworzony przez kogokolwiek, nie powinno nigdy być odpłatne⁸, ruch Open Source postuluje tylko i wyłącznie obowiązek **udostępnienia pełnego kodu** źródłowego oprogramowania, nie zakazując tym samym czerpania zysków z jego eksploatacji. Zarówno ruch wolnego oprogramowania, jak i Open Source w zamyśle powinny służyć zarówno przedsiębiorcom, jak i programistom nieodpłatnie⁹.

Niemniej z biegiem czasu pojęcia *free software* oraz Open Source zaczęły

być w praktyce nazywane kolektywnie „wolnym oprogramowaniem”, a znaczenie wspomnianych ruchów sprowadzono do podstawowego komunikatu: wolne oprogramowanie to przede wszystkim darmowe oprogramowanie. Open Source zapewnia swoim użytkownikom prawo do legalnego oraz darmowego uruchamiania, kopiowania, rozpowszechniania, analizowania, wprowadzania modyfikacji i ulepszeń czy też rozbudowy istniejących produktów. Dla przedsiębiorców korzystanie z rozwiązań Open Source to zwykle znaczna redukcja kosztów związanych z zakupem specjalistycznego oprogramowania, perspektywą uniezależnienia się od jednego dostawcy czy też możliwością przeniesienia realizacji usług utrzymania i wsparcia do wnętrza struktury firmy bądź umożliwienie podjęcia prostej współpracy B2B z programistami wdrażającymi bądź rozwijającymi wolne oprogramowanie, zwykle tańszej niż opłaty z tytułu autoryzowanej obsługi klienta dla programów komercyjnych.

Klauzule patentowe w licencjach Open Source

Licencje OS są powszechnie kojarzone z ochroną prawnoautorską oraz realizacją postulatu wolności oprogramowania w jej ramach. W praktyce oznacza to, że wykorzystywanie oprogramowania Open Source wiąże się z zerowymi kosztami licencyjnymi oraz możliwością jego dowolnego modyfikowania bądź ulepszenia, a czasem – w zależności od rodzaju licencji OS – także z koniecznością udostępnienia innym użytkownikom zmienionego kodu nieodpłatnie, na takich samych warunkach licencyjnych.

W tym miejscu warto także wspomnieć o wykształconym w ramach wolnych licencji ruchu „wolnych patentów” (ang. *open patent*)¹⁰, wyrażonego tak zwaną praktyką *patentleft* (nazywaną także *patent left* lub *open patent*)¹¹. Polega ona na udzielaniu darmowej licencji na korzystanie z patentów każdemu, kto dąży do ulepszenia danego wynalazku i udostępnia go na takich samych, czyli nieodpłatnych warunkach licencyjnych. Działania typu *open patent* rozwinęły się najsilniej w dziedzinie biotechnologii^{12,13},

ich związek z licencjami wolnymi można zaobserwować dzięki zawieraniom w umowach licencyjnych OS klauzulach patentowych (ang. *patent clauses*).

Wspomniane powyżej klauzule patentowe zawierane w licencjach Open Source stanowią gwarancję prawa przysługującego licencjobiorcy do „wytwarzania, użytkowania, sprzedawania, oferowania lub innego rozporządzenia licencjonowanym oprogramowaniem bądź jego fragmentami na mocy patentów będących własnością lub kontrolowanych przez licencjodawcę obecnie bądź w przyszłości”¹⁴. Z punktu widzenia przedsiębiorcy dosyć duże znaczenie ma w tym wypadku praktyczny skutek stosowania oprogramowania objętego licencją zawierającą tego typu klauzulę patentową – chodzi o ryzyko nieodpłatnego, automatycznego udzielenia licencji na opracowane wynalazki czy udzielone patenty.

Należy w tym miejscu dodać, że licencje Open Source z klauzulami patentowymi co do zasady zobowiązują licencjobiorcę – czyli potencjalnie przedsiębiorcę – do zastosowania tożsamych, „wolnych” warunków licencyjnych do zmodyfikowanego bądź ulepszonego oprogramowania wykorzystywanego na ich podstawie, co nazywane jest powszechnie tzw. „efektem wirusowym”¹⁵. W omawianym przypadku efekt wirusowy rozciąga się na wszelkie patenty uzyskane na wynalazki, które w dowolnym stopniu korzystają z wspomnianego wolnego oprogramowania, co z wysokim prawdopodobieństwem mogłoby doprowadzić do dużych strat tych przedsiębiorców, których działalność w dużej mierze opiera się na rozwijaniu wynalazków czy innowacji. Co do zasady warto więc unikać tych programów Open Source, które są objęte licencjami zawierającymi opisane wyżej klauzule patentowe z uwagi na związane z ich wykorzystaniem ryzyko szerokiego udostępnienia praw własności przemysłowej w postaci wzorów użytkowych czy patentów należących do przedsiębiorcy.

Ważność i wykonywalność klauzul liberalizujących korzystanie z patentów udzielonych na oprogramowanie nie została do tej pory potwierdzona w orzecznictwie¹⁶. Niemniej Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych w sprawie *Jacobsen v. Katzer* oddalił wniosek



profesora Roberta Jacobsena o wydanie nakazu zaprzestania naruszenia przez Matthew Katzera, który skopiował części kodu źródłowego wolnego oprogramowania Java Model Railroad Interface, którego Robert Jacobsen był współtwórcą¹⁷. SN USA tym samym potwierdził ważność postanowień umownych licencji OS. Podobne twierdzące stanowisko w przedmiocie wykonywalności licencji wolnych przyjął niemiecki sąd okręgowy dla Hamburga w sprawie *Hellwig v. VMware Global*, w całości opierając uzasadnienie swojego wyroku na postanowieniach licencyjnych GNU GPL 2.0¹⁸. Pozytywne rozpatrywanie znaczenia licencji OS w zakresie postanowień odnoszących się do prawa autorskiego w praktyce orzeczniczej¹⁹ prowadzi do wniosku, że także klauzule patentowe są ważne i wykonalne względem licencjobiorców, to jest osób korzystających z oprogramowania mogącego stanowić wynalazek objęty patentem.

Należy zauważyć, że również w przypadku licencji OS o standardowym brzmieniu, to jest niezawierających dodatkowych typów klauzul, czyli na przykład omówionych wyżej klauzul patentowych, powstaje problem dysponowania wynalazkiem stanowiącym dalszy efekt techniczny wywołany przez wolny program. Przykład takiego wynalazku może stanowić opakowanie o konkretnych, innowacyjnych właściwościach wyprodukowane z wykorzystaniem oprogramowania komputerowego, koniecznego chociażby do zaprogramowania odpowiedniej maszyny. Wydaje się, że z uwagi na obowiązek nieodpłatnego udostępniania tego programu do użytku wyrażony w ww. licencjach, czerpanie zysków z samego skutku technicznego wywołanego przez ten program uznane zostałyby za naruszenie ich warunków. W konsekwencji licencjobiorca będący właścicielem patentu – a więc potencjalnie przedsiębiorca – utraciłby prawo do korzystania z narzędzia stanowiącego podstawę swojego wynalazku oraz byłby zmuszony do ponownego opracowania metody pozwalającej na wywołanie tożsamego dalszego efektu technicznego. Gdyby jednak podejmowane przez niego działania miały pozostać w zgodzie z ww. warunkami licencji Open Source, jedyną możliwą formą dysponowania patentem byłaby ta nieodpłatna, stanowiąca

zaprzeczenie funkcji reżimu ochrony patentowej.

Nierozstrzygnięta pozostaje kwestia wpływu klauzul patentowych na sytuację, w której patent zostaje udzielony na dalszy techniczny efekt wywołany przez oprogramowanie. Co do zasady skutek tych zapisów będzie uzależniony od sposobu ich sformułowania, gdyż może on wskazywać na patenty udzielone na programy komputerowe jako takie bądź dotyczyć wszelkich wynalazków powstałych w związku z wykorzystaniem dowolnego przedmiotu objętego postanowieniem danej klauzuli. W drugiej ze wskazanych sytuacji postanowienie klauzuli patentowej co do zasady mogłoby zostać zinterpretowane jako obejmujące także powodowany systemowo dalszy efekt techniczny, tym samym zobowiązując właściciela patentu do jego „uwolnienia” w myśl ruchu *open patent*. Jak zaznaczono już w poprzednich częściach artykułu, przedsiębiorcy powinni zachować ostrożność na etapie wyboru wolnego oprogramowania, z którego decydują się korzystać w celach związanych z produkcją i rozwojem produktów. Należy zadbać w szczególności o uprzednią analizę treści warunków licencyjnych w kontekście obecności klauzul patentowych bądź innych, zagrażających interesom przedsiębiorcy postanowień.

Praktyki prawno-biznesowe stosowane przez przedsiębiorców

Do powszechnie stosowanych przez przedsiębiorców praktyk prawno-biznesowych towarzyszących dystrybucji oprogramowania wykorzystującego komponenty lub programy udostępniane na licencjach Open Source zalicza się szereg działań komercjalizacyjnych. Opisywane niżej działania tudzież modele biznesowe niejednokrotnie są stosowane przez przedsiębiorstwa działające dla zysku jako alternatywa dla wniosku o przydzielenie patentu, którego zastrzeżenia obejmują elementy bądź funkcje programu komputerowego z uwagi na czasochłonny i obciążony wysokimi kosztami proces, który nie daje gwarancji uzyskania pozytywnego wyniku. Chociaż wskazane metody nie

Open Source zapewnia swoim użytkownikom prawo do legalnego oraz darmowego uruchamiania, kopiowania, rozpowszechniania, analizowania, wprowadzania modyfikacji i ulepszeń czy też rozbudowy istniejących produktów.

odnoszą się wprost do programów komputerowych bądź powodowanych przez nie efektów objętych ochroną patentową, stanowią rozsądną alternatywę dla niejednokrotnie problematycznych prób czerpania zysków z rozwijanego przez przedsiębiorców oprogramowania typu Open Source.

Jednym z funkcjonujących na rynku rozwiązań jest stosowanie modelu biznesowego nazywanego „Open Core” lub „Freemium”, opierającego się na udostępnianiu podstawowej wersji oprogramowania typu *demo* na licencji Open Source, przy jednoczesnym oferowaniu jej wzbogaconej wersji *enterprise* za dodatkową opłatą i na warunkach komercyjnych. Podstawowym motywem dla zastosowania modelu „Open Core” jest umożliwienie przeciętnemu odbiorcy przetestowania wybranego oprogramowania oraz zachęcenie do wybrania wersji uzupełnionej o dodatkowe funkcjonalności²⁰. Na przykład wiele aplikacji na smartfony jest udostępnianych w wersjach podstawowej – ograniczonej do podstawowych funkcjonalności oraz płatnej – umożliwiającej dostęp do dodatkowych funkcji czy szybszych napraw w przypadku wystąpienia błędów w działaniu aplikacji.

Kolejną metodą prawno-biznesową stosowaną przez przedsiębiorców, stanowiącą alternatywę dla źródeł przychodów ze sprzedaży oprogramowania podlegającego ochronie, jest oferowanie produktów i usług komplementarnych do systemów licencjonowanych w całości na warunkach wolnego oprogramowania. W tym modelu zyski są generowane przez przedsiębiorstwo dzięki udostępnieniu systemu „free software” nieodpłatnie, ale z możliwością wykupienia usług wsparcia technicznego, utrzymania i rozwoju, konsultacji, szkoleń dla

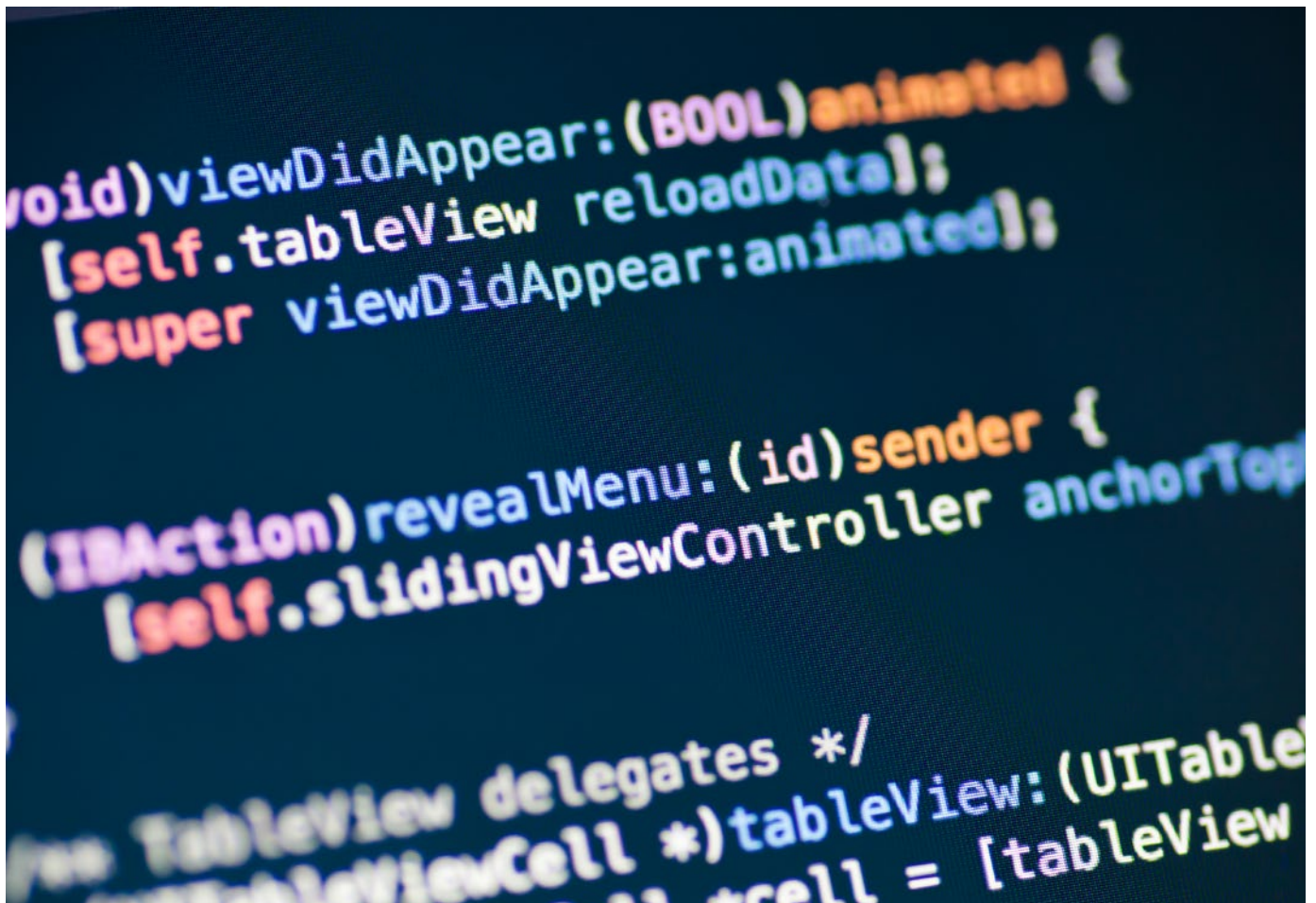


klientów, ulepszono interfejsu bądź audytów oprogramowania w przedmiocie zgodności z wymogami technicznymi i prawnymi. Niektóre firmy²¹ oferują audyty kodów źródłowych polegający na identyfikowaniu paczek kodów objętych licencjami open source, włączanych w oprogramowanie dystrybuowane na warunkach komercyjnych²². Zaprezentowane rozwiązanie jest łatwiej dostępne i lepiej dostosowane do potrzeb odbiorców niż wprowadzenie do obrotu jedynego w swoim rodzaju oprogramowania na rynku, co miałyby miejsce w sytuacji uzyskania patentu na dane oprogramowanie bądź jego kluczowy element i osiągnięcie przez przedsiębiorcę statusu monopolisty na rynku w tym zakresie. Opisywany model dystrybucji oprogramowania Open Source jest z powodzeniem stosowany przez WSO2, czyli przedsiębiorstwo opierające swój model biznesowy na rozwoju i dystrybucji oprogramowania typu Open Source²³, które upublicznia całość kodu swoich produktów, jednocześnie uzależniając ich instalację oraz zapewnienie usług wsparcia i utrzymania od wykupienia wersji komercyjnej produktu.

W przypadku tak zwanych kategorii licencji słabych (ang. *permissive licenses*) typu Open Source przedsiębiorcy mają możliwość dystrybuowania i sprzedaży oprogramowania zawierającego komponenty lub programy objęte tymi licencjami bez udostępniania kodu źródłowego oprogramowania. Takie udostępnienie potocznie określa się mianem „zamkniętego źródła” (ang. *closed-source*)²⁴. „Closed-Source” jest najczęściej spotykanym modelem dystrybucji oprogramowania bazującego na licencjach wolnych, które nie nakładają na licencjodawcę obowiązku udostępnienia kodu źródłowego w całości każdemu licencjobiorcy²⁵. Można spekulować, iż przesłanka nowości analizowana w kontekście wniosków o udzielenie patentu na wynalazek w dalszym ciągu zostałaby rozpatrzona negatywnie dla programu udostępnianego w ww. „zamkniętym źródle” z uwagi na jego ogólną dostępność i możliwość obserwowania sposobu działania programu, a następnie podjęcia prób jego odwzorowania. Niemniej zastosowanie modelu „Closed-Source” pozwala przedsiębiorcy ograniczyć dostępność kodu

źródłowego jego autorskiego oprogramowania, a tym samym zwiększyć zyski z jego dystrybucji.

Ostatnim ze wskazanych w niniejszym omówieniu alternatywnych sposobów dystrybucji oprogramowania jest udostępnianie go w formie usługi SaaS (ang. *Software as a Service*). Obecnie jedynie licencja Affero GPL 3.0 należąca do rodziny licencji FOSS skutecznie wyłącza możliwość ominięcia warunków narzucanych przez te licencje poprzez udostępnianie programu w modelu SaaS. Większość pozostałych licencji zdaje się nie wskazywać wprost na taki zakaz, tym samym poniekąd przyzwalając na dystrybuowanie oprogramowania w modelu SaaS²⁶. Należy jednak pamiętać, że stosowanie tego typu rozwiązania nie zostało jeszcze wyraźnie przyzwolone lub zabronione w orzecznictwie sądów, tak więc przedsiębiorcy oferujący rozwiązania w modelu SaaS powinni uprzedzić rozwój produktów i usług bazujących na wolnym oprogramowaniu wnikliwą, poszerzoną o kluczowe ryzyka prawne i ekonomiczne analizą.





Praktyczne znaczenie unijnego projektu audytowego EU-FOSSA

EU-FOSSA (ang. *EU-Free and Open Source Software Auditing Community*) to program zarządzany przez Dyрекcyjną Generalną Informatyki (ang. *Directorate General of Informatics*, DIGIT) Komisji Europejskiej²⁷. Jego celem jest przeprowadzenie szeregu audytów programów Open Source oraz propagowanie szeroko pojętego bezpieczeństwa wolnego oprogramowania. Opiswane wyżej działania projektowe stanowią bezpośrednią reakcję Komisji Europejskiej na rosnącą liczbę słabych punktów kluczowych infrastruktur informatycznych oraz potrzebę zwrócenia uwagi większej liczby podmiotów publicznych i przedsiębiorców na stopień, w jakim jakość kodu oprogramowania wpływa na bezpieczeństwo aplikacji i programów komputerowych używanych na co dzień.

Jednym z przyczynków powstania oraz rozwoju projektu EU-FOSSA jest stale rosnąca ilość otwartego i bezpłatnego kodu wykorzystywana do rozwoju oprogramowania w Unii Europejskiej, niezależnie od charakteru i skali projektowanych rozwiązań informatycznych. EU-FOSSA jako projekt pilotażowy ma stanowić odpowiedź na potrzebę zapewnienia integralności wprowadzanych na rynek kluczowych rozwiązań programistycznych, zarówno na poziomie aplikacji wykorzystywanych przez użytkowników końcowych, jak i systemów serwerowych stosowanych w dużych przedsiębiorstwach, przy jednoczesnym zagwarantowaniu bezpieczeństwa implementowanych elementów typu Open Source, omawianych szerzej w niniejszym artykule.

Wspomnianą inicjatywę unijną EU-FOSSA należy rozpatrywać w kategoriach kroku wykonanego w stronę innowacyjnych rozwiązań oraz małych i średnich przedsiębiorców, którzy nie zawsze posiadają wystarczające środki finansowe umożliwiające wykonywanie audytów architektury oprogramowania pod kątem komponentów o charakterze Open Source, oraz potencjalnego ryzyka związanego z wykorzystywaniem

ich w praktyce. Pilotażowy projekt ma na celu przede wszystkim zagwarantowanie, że darmowe i ogólnodostępne, wolne kody reprezentować będą stopień bezpieczeństwa adekwatny do potencjalnych celów biznesowych, w jakich kody te mogą zostać wykorzystane w ramach rozwiązań informatycznych na większą skalę, co jedynie uatrakcyjnia możliwości wykorzystujących komponenty Open Source przez przedsiębiorców. Dzięki EU-FOSSA przedsiębiorcy – korzystający bądź planujący w przyszłości korzystać z wolnego oprogramowania w ramach prowadzonej działalności gospodarczej – będą mogli sięgnąć do raportów dotyczących bezpieczeństwa oprogramowania Open Source dostępnego w sieci, wytycznych dotyczących rekomendowanego działania w przypadku planowanego korzystania z tego typu programów czy też wyników audytów przeprowadzanych na wybranym w tym celu wolnym oprogramowaniu dostępnym na rynku. W dalszej perspektywie powyższe działania podwyższą poziom bezpieczeństwa wolnego oprogramowania jako takiego, wyeliminują niebezpieczne luki w kodach wybranych programów OS, a także zwiększą świadomość publiczną w obszarach IoT (ang. *Internet of Things*), Open Source oraz bezpieczeństwa w sieci, w tym w obszarze bezpieczeństwa przedsiębiorców i podmiotów publicznych.

Karolina Kaim

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

¹ Za przykład może posłużyć model działalności WSO2 (<https://wso2.com/>), który oferuje swoje oprogramowanie całkowicie za darmo, na warunkach licencji Open Source, jednocześnie oferując usługi wsparcia i utrzymania dla przedsiębiorców implementujących rozwiązania WSO2.

² Ang. *EU-Free and Open Source Software Auditing Community*; FOSSA.

- ³ R. Stallman, informacje zaczerpnięte zostały ze strony prowadzonej przez Richarda Stallmana dostępnej pod adresem <https://stallman.org/>.
- ⁴ Informacje zaczerpnięte zostały z oficjalnej strony Fundacji Wolnego Oprogramowania, dostępne pod adresem <https://www.fsf.org/>.
- ⁵ GNU to system operacyjny składający się jedynie z komponentów udostępnianych na licencjach wolnego oprogramowania, którego rozwój odbywał się w ramach Projektu GNU realizowanego przez Free Software Foundation; informacje dostępne na oficjalnej stronie licencji GNU dostępnej pod adresem <https://www.gnu.org/software/software.html>.
- ⁶ Nazwa „otwartego oprogramowania” (ang. *open source software*) jest często proponowana przez jego zwolenników jako nazwa zamienna dla ruchu „wolnego oprogramowania” (ang. *free software*), choć Richard M. Stallman, założyciel ruchu wolnego oprogramowania, silnie sprzeciwia się takim interpretacjom oraz otwarcie skrytykował ruch otwartego oprogramowania, określając go mianem „pseudowolnego”. Co do zasady wyżej wskazane określenia są jednak używane zamiennie, zarówno w praktyce, jak i w literaturze.
- ⁷ P. Wasilewski, Open content. Zagadnienia prawne, Warszawa 2008, s. 21.
- ⁸ Informacje zostały zaczerpnięte z oficjalnej strony licencji GNU, dostępnej pod adresem <https://www.gnu.org/philosophy/free-software-for-freedom.pl.html>.
- ⁹ Informacje zostały zaczerpnięte z oficjalnej strony Open Source, dostępnej pod adresem <https://opensource.org/>.
- ¹⁰ Informacje zostały zaczerpnięte z artykułu dostępnego pod adresem <https://techcrunch.com/2015/04/23/open-patent-licensing/>.
- ¹¹ G. Menage, Y. Dietrich, Do We See The Emergence Of “Patent Left”? , Licensing Executives Society International, Les Nouvelles 2010.
- ¹² R. Feldman, The Open Source Biotechnology Movement: Is it Patent Misuse?, Minnesota Journal of Law, Science & Technology, Wyd. 6, 2004.
- ¹³ Tamże; wykształciło się pojęcie „biotechnologii wolnych źródeł” (ang. *Open Source Biotechnology*).
- ¹⁴ L. Rosen, M. B. Einschlag, Dealing with Patents in Software Licenses, Rosenlaw & Einschlag 2018.
- ¹⁵ Użycie programu udostępnianego na warunkach licencji *copyleft* (bądź jego części) co do zasady będzie powodowało objęcie całości oprogramowania, do którego inkorporowany jest program lub dany komponent warunkami tejże licencji. Zjawisko to nosi miano „efektu wirusowego” i jest najszersze omawiane w kontekście licencji GPL (GNU Public License).
- ¹⁶ M. Hatta, Handling of Software Patents and Trademarks in Open Source Software Licenses, IIP Bulletin 2011, wyd. 20.
- ¹⁷ Wyrok Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych z dnia 13 sierpnia 2008 r. w sprawie *Jacobsen v. Katzer*.
- ¹⁸ Wyrok sądu okręgowego dla Hamburgu z dnia 29 kwietnia 2016 r. w sprawie *Christoph Hellwig v. VMware Global, Inc.*, sygn. 310 O 89/15.
- ¹⁹ Podobnie orzekano w sprawach: Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych w sprawie *Versata v. Ameriprise* (2014), Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych w sprawie *Artifex v. Hancorn* (2017), Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych w sprawie *Oracle v. Google* (2014).
- ²⁰ A. J. Hall, Open-Source Licensing and Business Models: Making Money by Giving it Away, Santa Clara High Technology Law Journal, tom 33, numer 3, artykuł 3, s. 436.
- ²¹ Tamże; zalicza się do nich firmy opierające swoje usługi na analizach i audytach kodów oraz architektury systemów informatycznych takie jak Black Duck, Palamida czy Protecode.
- ²² Tamże.
- ²³ <https://wso2.com/>.
- ²⁴ Tamże.
- ²⁵ Zalicza się do nich między innymi licencje BSD-like, BSD-style, MIT, Apple Public Source License, Apache.
- ²⁶ Tamże.
- ²⁷ Informacje o projekcie EU-FOSSA dostępne na oficjalnej stronie internetowej: <https://joinup.ec.europa.eu/col-lection/eu-fossa-2/about>.



IP BOX

Narzędzie wspierające innowacyjność wśród przedsiębiorców, część I

dr Joanna Uchańska

IP BOX, zwany inaczej *Innovation Box* czy *Knowledge Box*, to nic innego jak nowelizacja ustawy o CIT (ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych¹) i nowelizacja ustawy o PIT (ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych²). Zostały one podpisane przez Prezydenta 14 listopada 2018 r., a weszły w życie 1 stycznia 2019 r.

IP BOX pozwala na skorzystanie z obniżonej, bo 5% stawki PIT i CIT przez przedsiębiorców, którzy osiągają dochody z kwalifikowanych praw własności intelektualnej, czyli z:

- patentu,
- dodatkowego prawa ochronnego (ang. *Supplementary Protection Certificate* – SPC),
- prawa z rejestracji produktu leczniczego i produktu leczniczego weterynaryjnego dopuszczonych do obrotu,
- prawa ochronnego na wzór użytkowy,
- prawa z rejestracji wzoru przemysłowego,
- prawa z rejestracji topografii układu scalonego,
- wyłącznego prawa ochronnego nowych odmian roślin,
- autorskiego prawa do programu komputerowego.

Prawa te muszą zostać wytworzone, rozwinięte lub ulepszone przez podatnika w ramach prowadzonej przez niego działalności badawczo-rozwojowej.

Skorzystanie z ulgi IP Box jest dobrowolne i nakłada na podatników dodatkowe obowiązki. Po pierwsze, oznacza konieczność prowadzenia przez niego działalności badawczo-rozwojowej bezpośrednio związanej z wytworzeniem, rozwinięciem lub ulepszeniem prawa własności intelektualnej. Po drugie, wymaga gromadzenia wszelkiej koniecznej dokumentacji w tym obszarze.

Rozwiązanie IP BOX, chociaż nieskomplikowane w swej konstrukcji, już

na początku jego stosowania dostarcza pewnych wątpliwości interpretacyjnych, o których jest mowa w niniejszym oraz kolejnym artykule.

W pierwszym z nich zostaną przekazane informacje na temat kształtu tej instytucji na świecie, procesu legislacyjnego, który doprowadził do uchwalenia zmian w ustawie o CIT i ustawie o PIT, katalogu kwalifikowanych praw własności intelektualnej oraz pojęcia działalności badawczo-rozwojowej, które ma kluczowe znaczenie dla ustalenia kwalifikowanych praw własności intelektualnej podlegających możliwości skorzystania z 5% stawki podatku.

Z kolei w drugiej części zostaną zaprezentowane zagadnienia odnoszące się do pojęcia kosztów uzyskania przychodów poniesionych na działalność badawczo-rozwojową, dochodów z kwalifikowanych praw własności intelektualnej, metody ich obliczania, zasad prowadzenia dokumentacji, zagadnienia ekspektatywy kwalifikowanego prawa własności intelektualnej pozwalającego na skorzystanie z instrumentu IP BOX przed prawomocną decyzją o przyznaniu prawa, szczególnych zasadach dotyczących ustalenia, w jaki sposób określać zasady korzystania z IP BOX przez podmioty z branży software, których działalność opiera się na programach komputerowych, grach i aplikacjach (ewentualnie hardware), a także korzystnej i wartej uwagi dla podatników daty, od której stosuje się samą instytucję. Wspomniana data pozwala wziąć od uwagę także dochody uzyskane z działalności badawczo-rozwojowej lub z usług badawczo-rozwojowych zakupionych od innych podmiotów, na które samodzielnie uzyskano ochronę także przed 1 stycznia 2019 roku. W części drugiej zostaną także zaprezentowane praktyczne kazusy obrazujące konkretne przypadki związane z prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej, w ramach której podatnicy korzystają z 5% stawki podatku.

IP BOX w Polsce i na świecie

Rozwiązanie zaproponowane w Polsce zostało wypracowane przez państwa członkowskie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Podobne zasady przyznawania ulgi obowiązują m.in. w Holandii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, na Słowacji, we Francji, w Luksemburgu, czy na Węgrzech, a także np. w Izraelu. Regulacje w zakresie preferencyjnego opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej w różnych krajach są, a w każdym razie powinny być, spójne z wypracowanym przez OECD stanowiskiem dotyczącym reżimów podatkowych, przewidujących szczególnie sposób opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej. Powinny być też zgodne z wytycznymi OECD wypracowanymi w ramach inicjatywy BEPS (ang. *Base Erosion and Profit Shifting*)³.

Od dawna zauważa się⁴, że samo istnienie silnego systemu praw własności intelektualnej nie zawsze jest dostateczną motywacją do tworzenia nowych rozwiązań i technologii. Innymi słowy – możliwość uzyskania ochrony wyłącznej (tzn. prawnego monopolu nadawanego twórcom, wynalazcom czy innemu uprawnionemu z tytułu umowy o pracę, czy innej umowy cywilnoprawnej) na własne rozwiązania, tj.:

- wynalazki,
- nowe odmiany roślin,
- wzory użytkowe,
- wzory przemysłowe,
- utwory (w tym programy komputerowe),

nie wpływa znacząco na rozwój innowacyjności.

Motywatorem okazują się za to inne czynniki. W niektórych branżach, zwłaszcza tych, gdzie żywotność produktu jest krótka lub cyklicznie zmieniają się trendy, motywacja do tworzenia nowych



rozwiązań leży przede wszystkim w konieczności zaspokojenia potrzeb konsumentów, a także nadążanie za zmieniającymi się trendami czy upodobaniami. Chodzi na przykład o branżę zabawkarską, wyposażenia wnętrza, modową.

Inaczej sprawa przedstawia się w branżach, w których wytworzenie nowego produktu, pozwalającego na zdobycie przewagi konkurencyjnej wśród odbiorców, jest związane z dużymi kosztami i czasochłonnością. Dotyczy to takich branż jak: farmaceutyczna, medyczna, biotechnologiczna, zbrojeniowa, informatyczna, odnawialnych źródeł energii, po części spożywcza, które postrzegają możliwość uzyskania praw własności intelektualnej jako czynnik istotnie motywujący do tworzenia nowych rozwiązań i prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej. Przedsiębiorcy obecni w wymienionych branżach będą chcieli tworzyć i wprowadzać do obrotu swoje rozwiązania oparte na prawach własności intelektualnej w tych krajach, gdzie ochrona własności intelektualnej jest silna i, w przeciwieństwie do branży modowej czy zabawkarskiej, to właśnie będzie czynnikiem decydującym o doborze miejsca prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej. Oczywiście inne czynniki – np. silna infrastruktura uniwersytecka oraz badawcza, mniejsze bariery technologiczne i obecność kadry specjalistów – także będą miały znaczenie, ale nie będą to czynniki kluczowe.

Trzeba również pamiętać, że ostateczny wybór miejsca (państwa), w którym innowacje będą finalnie tworzone i rozwijane, jest uzależniany także od dodatkowych czynników, takich jak możliwość uzyskania stosownego dofinansowania czy korzyści związanych z niższymi kosztami prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej.

Zachętami stosowanymi przez poszczególne państwa są często właśnie ulgi podatkowe i będący nią IP BOX jest rozwiązaniem, które ma zachęcić do wyboru Polski jako miejsca prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej. Wpisuje się też w unijną strategię rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

IP BOX w Polsce ma za zadanie w głównej mierze:

- zwiększyć zatrudnienie w prywatnym sektorze badań i rozwoju,
- pobudzić inwestycje w badania i rozwój firm, które skorzystały z funduszy unijnych na rozwój własnych jednostek badawczo-rozwojowych,
- zwiększyć liczbę patentów, praw ochronnych, praw z rejestracji udzielanych polskim przedsiębiorcom przez Urząd Patentowy RP, a także zagraniczne organy (takie jak Europejski Urząd Patentowy),
- zwiększyć świadomość przedsiębiorstw w zakresie praw własności intelektualnej jako potencjalnych źródeł dochodu.

IP BOX w procesie legislacyjnym – silne wsparcie ustawodawcy

Zaproponowane rozwiązanie jest jednym z postulatów zgłaszanych w Białej Księdze Innowacyjności opracowanej przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w 2016 r. Dokument ten przedstawia model tworzenia otoczenia prawnego, instytucjonalnego i organizacyjnego sprzyjającego procesom innowacyjnym. Wiele rozwiązań Białej Księgi Innowacyjności było przedmiotem procedowania na etapie zmian mających miejsce przy okazji reformy szkolnictwa wyższego. Biała Księga wpisuje się w realizację „Planu na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”, „Strategii na rzecz doskonałości naukowej, nowoczesnego szkolnictwa wyższego, partnerstwa z biznesem i społecznej odpowiedzialności nauki” oraz „Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” w obszarze innowacyjności.

Projekt IP BOX wpłynął do Sejmu dnia 25 września 2018 roku, a ministerstwem wiodącym w pracach nad projektem było Ministerstwo Finansów. Następnie projekt został skierowany do I czytania na posiedzeniu Sejmu, które to czytanie odbyło się dnia 2 października 2018 roku. Kolejno projekt skierowano do Komisji Finansów Publicznych, która dnia 17 października 2018 roku przedstawiła swoje sprawozdanie. Należy mieć na uwadze, że procedowany projekt ustawy nie dotyczył jedynie uwag w zakresie samego rozwiązania IP BOX. Komisja zatem w swoim sprawozdaniu⁵ przedstawiła szereg proponowanych zmian odnoszących się do pozostałych proceduralnych przepisów ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw. Zmiany odnoszące się do omawianej regulacji znalazły się w art. 1 pkt 25 (podatek PIT) oraz w art. 2 pkt 28 (podatek CIT).

23 października 2018 r. na posiedzeniu Sejmu odbyło się II i III czytanie projektu, a następnie został on poddany pod głosowanie. Za przyjęciem ustawy głosowało 371 posłów, 44 przeciw,



Zachętami stosowanymi przez poszczególne państwa są często właśnie ulgi podatkowe i będący nią IP BOX jest rozwiązaniem, które ma zachęcić do wyboru Polski jako miejsca prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej.

11 wtrzymało się od głosu. Senat bez poprawek przyjął projekt nowelizacji na posiedzeniu w dniach 24–26 października 2018 r., zaś 14 listopada 2018 r. IP BOX uzyskał podpis Prezydenta⁶.

Szybkość procedowania, a także poparcie dla kształtu przepisów w jak najszerszym możliwym kształcie, ma co najmniej dwojakie znaczenie. Po pierwsze, polski ustawodawca stara się tworzyć dla przedsiębiorców coraz bardziej przyjazne warunki dla prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej. Polska do tej pory była i w dużej mierze nadal jest postrzegana jako kraj, gdzie dochodzi jedynie do odtwórczej eksploatacji własności intelektualnej. Wizerunek ten ulega przeobrażeniu, jednak jest zbyt wolny. Stąd tak silne poparcie dla kolejnych instrumentów, które pozwolą na rozwój innowacyjnych rozwiązań nad Wisłą. Po drugie, tak silne poparcie dla rozwiązania IP BOX powinno być brane pod uwagę przez organy nadzoru i kontroli nad przedsiębiorcami, którzy korzystają z tej instytucji. Wykładnie kolejnych przepisów powinny być każdorazowo poparte podejściem pro-przedsiębiorczym, czyli na korzyść podatnika.

IP BOX w szczegółach

IP BOX to jednolita stawka podatkowa przewidziana dla wszystkich przedsiębiorców niezależnie od ich wielkości. Podatnikiem, który ma prawo z niej skorzystać, jest podmiot będący właścicielem, współwłaścicielem, użytkownikiem lub posiada prawa do korzystania z kwalifikowalnych praw własności intelektualnej na podstawie umowy licencyjnej. Możliwość skorzystania z niższej stawki

podatku dotyczy także podmiotów, które dokonają zakupu kwalifikowanych praw własności intelektualnej, pod warunkiem, iż następnie poniosą one koszty związane z rozwojem lub ulepszeniem nabytego prawa.

W zamyśle ustawodawcy przedsiębiorcy, którzy osiągają dochody z prawa własności intelektualnej uzyskanego z działalności lub z usług badawczo-rozwojowych zakupionych od innych podmiotów, ale na które wystąpili o uzyskanie ochrony patentu, prawa z rejestracji czy prawa ochronnego (tzw. ekspektatywa), a następnie ją uzyskali, będą mogli korzystać z preferencyjnej stawki w podatku CIT lub PIT. Zatem uzyskany na tej drodze dochód będzie opodatkowany stawką w wysokości 5%, jednak pod pewnymi warunkami, o których mowa dalej.

Kwalifikowane prawa własności intelektualnej

Jak już zostało wspomniane z IP BOX przedsiębiorca może skorzystać wtedy, kiedy uzyskuje dochód z kwalifikowanych praw własności intelektualnej.

Co istotne, uznaje się za nie te, które podlegają ochronie prawnej na podstawie przepisów odrębnych ustaw lub ratyfikowanych umów międzynarodowych, których stroną jest Rzeczpospolita Polska, oraz innych umów międzynarodowych, których stroną jest Unia Europejska, których przedmiot ochrony został wytworzony, rozwinięty lub ulepszony przez podatnika w ramach prowadzonej przez niego działalności badawczo-rozwojowej.

Działalność badawczo-rozwojowa

Jednym z najistotniejszych elementów, które musi rozstrzygnąć przedsiębiorca, kiedy chce skorzystać z ulgi IP BOX, to ustalenie, czy w rzeczywistości prowadzi działalność badawczo-rozwojową bezpośrednio związaną z wytworzeniem, rozwinięciem lub ulepszeniem prawa własności intelektualnej. Zatem

w sytuacji, kiedy przedmiot ochrony nie został wytworzony, rozwinięty lub ulepszony w ramach prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, według powyżej wskazanej definicji, nie ma możliwości skorzystania z 5% stawki podatkowej.

Ma to znaczenie także z punktu widzenia **wyłączenia** z kwalifikowanych praw własności intelektualnej praw uzyskanych z ochrony znaków towarowych. Nie jest to przeoczenie ustawodawcy, a zabieg celowy, ponieważ założeniem ustawy jest promowanie rozwiązań innowacyjnych, prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, pod pojęciem której należy rozumieć działalność twórczą obejmującą badania naukowe lub prace rozwojowe, podejmowaną w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań (art. 4a pkt 26 ustawy o CIT). Zatem IP BOX nie znajduje zastosowania w przypadku licencjonowania lub uzyskania praw do znaku towarowego. Z tej samej przyczyny nie każde ze wskazanych powyżej praw własności intelektualnej będzie można uznać za kwalifikowane, jeśli nie powstało w wyniku działalności badawczo-rozwojowej.

dr Joanna Uchańska

Managing Associate, radca prawny,
Dział Life Science & Healthcare,
Grupa Chałas i Wspólnicy,
juchanska@chwp.pl

¹ Dz.U. 2018 r. poz. 1036, 1162, 1291, 1629, 1669 i 1693.

² Dz.U. z 2018 r. poz. 1509, 1540, 1552, 1629, 1669 i 1693.

³ Działania nr 5 pt. Efektywne zwalczanie szkodliwych praktyk podatkowych przy uwzględnieniu transparentności i rzeczywistej działalności podatników.

⁴ F. Machlup, An Economic Review of the Patent System. Study of the Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights of the Committee on the Judiciary, US Senate, 85th Congress, Second Session, S. Res. 236, Study No 15, US, Waschingon 1958. Dalej za nim inni.

⁵ Druk nr 2918.

⁶ <http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=2860>.

Aktualności

Polskie stoisko podczas Pioneers Festival, 9–10 maja 2019 r., Wiedeń (Austria)

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

Cel wydarzenia

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

Oferta PARP

Firmom zainteresowanym promocją swojej oferty na polskim stoisku umożliwiamy:

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

Kontakt

Agnieszka Promianowska
e-mail: agnieszka_promianowska@parp.gov.pl

Giełda kooperacyjna podczas targów AUTOPROMOTEC 2019, 22–24 maja 2019 r., Bolonia (Włochy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju

Przedsiębiorczości zaprasza do wzięcia udziału w międzynarodowej giełdzie kooperacyjnej, która odbędzie się przy okazji bolońskich targów wystawienniczych AUTOPROMOTEC 2019.

Jest to wydarzenie, które od ponad 50 lat jest miejscem spotkań profesjonalistów z branży motoryzacyjnej. W 2017 r. AUTOPROMOTEC zgromadził blisko 1500 wystawców oraz 110 000 odwiedzających z kilkudziesięciu krajów. Udział w giełdzie kooperacyjnej umożliwi polskim przedsiębiorcom nie tylko nawiązanie bezpośrednich kontaktów biznesowych, ale również zapoznanie się z najnowocześniejszymi trendami i technologiami związanymi z branżą, dzięki możliwości zwiedzenia targów.

Dla kogo są przeznaczone spotkania?

Giełda kooperacyjna jest przeznaczona dla przedstawicieli firm i innych podmiotów działających w szeroko rozumianej branży motoryzacyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem wyposażenia warsztatowego i części zamiennych:

- maszyny, urządzenia i materiały w sektorze oponiarskim;
- sprzęt, materiały i produkty do sprzedaży i naprawy opon;
- maszyny i urządzenia do remontów silników;
- części zamienne, komponenty;
- usługi serwisowania samochodów osobowych.

Jak to działa?

- Uczestnicy giełdy określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.
- Dane zarejestrowanych firm są umieszczane w katalogu online dostępnym na stronie giełdy kooperacyjnej.
- Z katalogu zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z których przedstawicielami chcieliby się spotkać podczas targów.
- W dniach 22–24 maja 2019 r., przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych indywidualnych spotkań.

Taka formuła giełdy to efektywny, tani i wygodny sposób na spotkanie wielu

potencjalnych partnerów biznesowych w jednym miejscu i czasie.

Koszty

Udział w giełdzie jest bezpłatny. UWAGA!!! Wyselekcjonowanym uczestnikom misji organizator targów pokryje koszty:

- zakwaterowania w Bolonii (3 noclegi),
- biletu wstępu na targi,
- lokalnych transferów hotel-targi,
- lunchu w trakcie spotkań B2B,
- udziału w wieczorze networkingowym.

Organizator zastrzega sobie prawo do wyboru uczestników – selekcja zostanie przeprowadzona na podstawie oceny profili zarejestrowanych firm.

Zarejestruj się już dzisiaj! Liczba miejsc jest ograniczona.

Dodatkowych informacji udziela:

Agnieszka Promianowska
e-mail: agnieszka_promianowska@parp.gov.pl

Warsaw Humanitarian Expo, 11–13 czerwca 2019 r., Ptak Warsaw Expo w Nadarzynie

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do uczestnictwa w Warsaw Humanitarian Expo. Są to największe w Europie targi poświęcone globalnej pomocy humanitarnej. W pawilonach wystawienniczych znajdują Państwo zarówno wszystkie podmioty funkcjonujące w ramach systemu Organizacji Narodów Zjednoczonych, jak i organizacje NGO sprofilowane na pomoc humanitarną i rozwojową.

Warsaw Humanitarian Expo to strefy biznesowe, w których wystawcy na swoich stoiskach zaprezentują wyroby niezbędne do niesienia pomocy oraz produkty kwalifikowane do wspierania rozwoju gospodarczego i polepszenia warunków życia w rozwijających się państwach.

W trakcie wydarzenia w przystępny sposób (konferencje, webinaria) zostaną zaprezentowane najistotniejsze zagadnienia związane z zamówieniami ONZ oraz zostanie omówiony tok postępowania o udzielenie zamówienia. To największe wydarzenie w Polsce łączące i integrujące środowisko pomocy humanitarnej i rozwojowej. Warsaw Humanitarian Expo to dziesiątki spotkań B2B i B2G oraz prezentacja istniejących w czasie targów produktów użytecznych w czasie niesienia pomocy i niezbędnych do odbudowy terenów, które ucierpiały w wyniku sytuacji kryzysowych, zmian klimatycznych oraz konfliktów wojennych.

Wydarzenie będzie się składać z 4 części:

- Międzynarodowe Targi Pomocy Humanitarnej i Rozwojowej, podzielone na 6 stref tematycznych;
- Konferencja *Responsible Business for Humanitarian Emergencies*;
- Warszawskie Forum Zamówień w Organizacjach Międzynarodowych;

- Miasteczko Humanitarne, goszczące wydarzenia towarzyszące obejmujące trzy bloki tematyczne: prawo, edukację globalną, prowadzenie biznesu w sektorach pomocowych i humanitarnych.

Więcej informacji o wydarzeniu oraz możliwość rejestracji znajdą Państwo na stronie organizatora: <https://humanitarianexpo.com/>.

Konsultacje przepisów Unii Europejskiej dotyczących materiałów przeznaczonych do kontaktu z żywnością

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zachęca do wzięcia udziału w konsultacjach przepisów Unii Europejskiej

dotyczących materiałów przeznaczonych do kontaktu z żywnością.

Celem konsultacji jest zgromadzenie opinii, wniosków, a w szczególności doświadczeń mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, działających w łańcuchu dostaw materiałów przeznaczonych do kontaktu z żywnością, czyli opakowań dla żywności, naczyń i przyborów kuchennych, materiałów wykorzystywanych w profesjonalnych procesach produkcji, przygotowywania, przechowywania i dystrybucji żywności (zbiorniki, wagi, cysterny, maszyny pakujące itp.).

Zebrane informacje pozwolą Komisji Europejskiej lepiej poznać wpływ przepisów UE na działalność małych i średnich przedsiębiorstw z tego obszaru.

Dodatkowych informacji udziela:
Filip Kolmus
e-mail: filip_kolmus@parp.gov.pl

Oferty współpracy

Austria

Austriacki startup projektujący funkcjonalną zimową i letnią odzież sportową poszukuje podwykonawcy, który zarówno dostarczy materiały niezbędne do produkcji takich ubrań, jak i wyprodukuje poszczególne części garderoby. Potencjalny partner musi cechować się rzetelnością oraz terminowością, a w produkcji stosować wyroby przyjazne środowisku. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRAT20181220001

Firma meblarska z Górnej Austrii poszukuje partnera, który dostarczy składane stojaki do mebli ogrodowych wykonane ze stali malowanej proszkowo lub cynkowanej ogniowo. Ponadto dostawca powinien mieć w swojej ofercie usługi tłoczenia, gięcia, spawania, nitowania, frezowania CNC itd. Krzesła i stoły będą wykonywane zgodnie z dostarczonym szablonem. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRAT20181217001

Bułgaria

Bułgarska firma specjalizująca się w projektowaniu, instalacji i konserwacji urządzeń i systemów w inteligentnych budynkach, a także w sprzedaży i dystrybucji inteligentnych urządzeń domowych poszukuje dostawców systemu zarządzania telewizją w hotelach. Przedsiębiorstwo może zakupić zarówno system przewodowy, jak i bezprzewodowy. Preferowana forma współpracy to umowa dystrybucyjna. Numer referencyjny BRBG20190107001

Dania

Duński hurtownik rynien, konstrukcji stalowych, mebli sklepowych i biurowych poszukuje producenta wsporników rynnowych i konsol ze stali ocynkowanej. Potencjalny partner powinien mieć możliwość wykonywania cięcia, gięcia, wiercenia i galwanizowania dostarczanych wyrobów, a także być w stanie zorganizować ich transport w bezpiecznym opakowaniu. Hurtownik

przewiduje, że całoroczne zlecenie wyniesie 575 000 sztuk. Numer referencyjny BRDK20190130001

Francja

Francuska firma specjalizująca się w produkcji świeżych soków z warzyw, owoców i ziół (mięta, pietruszka, marchew, buraki, jabłko, cytryna, maliny, cukinia, kapusta, ogórek itd.) pozyskiwanych w procesie ekstrakcji na zimno poszukuje dostawców szklanych butelek o pojemności 20 centylitrów. Dostarczane produkty muszą mieć proste kształty i nadawać się do recyklingu. Potencjalne zamówienie opiewałoby na liczbę 10 000 sztuk. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRFR20190117001

Francuska firma specjalizująca się w produkcji i dystrybucji wysokiej jakości wyrobów ortopedycznych jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z dostawcami takich tkanin jak elastan, poliester i poliamid. Wyprodukowane

wyroby będą miały zastosowanie w takich dziedzinach jak flebologia, limfologia, reumatologia, traumatologia oraz ortopedia. Dostarczane tkaniny mają mieć wysoką jakość, szybki czas dostawy oraz przystępną cenę. Numer referencyjny BRFR20181109001

Hiszpania

Hiszpański dystrybutor poszukuje dostawców innowacyjnych materiałów medycznych dla sektora stomatologicznego. Firma jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z producentami innowacyjnych implantów dentystycznych, instrumentów chirurgicznych, jednorazowych zestawów chirurgicznych itd. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRES20190110001

Litwa

Litewski hurtownik materiałów budowlanych jest zainteresowany poszerzeniem swojej oferty i w związku z tym poszukuje dostawców takich wyrobów jak: izolacje wewnętrzne i zewnętrzne, profile konstrukcyjne, tynki mozaikowe, styropian, wyroby chemiczne, narzędzia mające zastosowanie w budownictwie (np. kielnie, wałki, szczotki, taśmy samoprzylepne itp.). Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRLT20190103001

Niemcy

Niemiecka firma specjalizująca się w produkcji i dystrybucji sprzętu wspomagającego kobiety w trakcie porodu poszukuje dostawców narzędzi medycznych do oddziałów porodowych i położniczych. Przedsiębiorstwo oferuje usługi dystrybutorskie na rynku niemieckim. Numer referencyjny BRDE20181208001

Rumunia

Rumuńska firma zajmująca się recyklingiem jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z dostawcami odpadów

elektronicznych – złomowanych komputerów, płyt głównych, baterii, smartfonów itd. Proces recyklingu polega na odzyskiwaniu ze złomowanego sprzętu metali szlachetnych, a także włókien szklanych i żywic epoksydowych bez uwalniania przy wykonywaniu tej czynności elementów (substancji) niebezpiecznych dla środowiska. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług. Numer referencyjny BRRO20181128001

Rumuński importer i dystrybutor materiałów i urządzeń dla instalacji elektrycznych poszukuje dostawców takich produktów jak: przewody, kable, metalowe słupy oświetleniowe, taśmy cynkowe, oprawy oświetleniowe i pręty uziemiające. W razie potrzeby potencjalny partner powinien być w stanie zapewnić rumuńskiemu przedsiębiorstwu stosowne wsparcie techniczne. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych lub umowy o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRRO20181114001

Szwecja

Szwedzki projektant drewnianych zabawek poszukuje podwykonawców, którzy dostarczą certyfikowane (CE, SIST EN 71-1, SIST EN 71-3) wyroby dla dzieci w wieku 3–8 lat. Dostarczane produkty będą małej lub średniej wielkości, wolne od toksyn i trwałe. Firma jest zainteresowana nawiązaniem długoterminowej współpracy opartej na umowie podwykonawstwa. Numer referencyjny BRSE20190128001

Szwedzka firma poszukuje producenta odzieży sportowej dla kobiet w wieku 30–55 lat. Potencjalny partner powinien dysponować wiedzą specjalistyczną na temat funkcji i użyteczności tkanin, a także być w stanie dostarczyć wzory produktów. Przy wyborze dostawcy preferowani będą ci, którzy w procesie produkcji stosują wyroby ekologiczne. Numer referencyjny BRSE20181220001

Szwedzki producent urządzeń pilates (reformery, beczki, krzesła itd.) poszukuje dostawców, którzy mogliby dostarczyć wysokiej jakości aluminiowe

ramy i stalowe części. Dodatkowo potencjalny partner miałby za zadanie wykonywanie spawania i wiercenia zgodnie z instrukcjami zleceńodawcy. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRSE20190130002

Turcja

Turecka firma specjalizująca się w produkcji mieszanek paszowych dla bydła, owiec i drobiu poszukuje międzynarodowych partnerów, którzy są w stanie dostarczyć takie surowce jak: zboża (pszenica paszowa, kukurydza, jęczmień), nasiona roślin oleistych (słonecznik), otręby pszenne, śruta słonecznikowa, śruta rzepakowa itd. Dostarczane wyroby mają mieć stosowne certyfikaty i pochodzić z plantacji lub gospodarstw, w których stosuje się pełną dokumentację pozwalającą na identyfikację produktów. Numer referencyjny BRTR20181225001

Wielka Brytania

Firma z południowo-zachodniej Anglii specjalizująca się w sprzedaży innowacyjnych, niekonwencjonalnych i designerskich akcesoriów i upominków z obszaru artykułów codziennego użytku domowego (np. elektroniczne zegary wkomponowane w szkatułki na biżuterię), produktów lifestyle'owych (np. odzież świecąca w ciemności), wyrobów promujących i wspierających aktywny tryb życia (np. podświetlana kierownica rowerowa) poszukuje dostawców takich produktów. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy dystrybucyjnej i umowy agencyjnej. Numer referencyjny BRUK20180214001

Brytyjski dystrybutor i hurtownik wysokiej jakości materiałów medycznych i weterynaryjnych (strzykawki insulino-we, igły i szwy chirurgiczne, cewniki, kaniule itd.) poszukuje dostawców takich produktów. Firma oferuje swoje usługi dystrybucyjne przede wszystkim na rynkach bliskowschodnich. Potencjalny partner powinien dostarczać produkty, które powstają zgodnie z przepisami Światowej Organizacji Zdrowia (WHO). Numer referencyjny BRUK20190111001

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

Skorzystaj z bezpłatnych porad ekspertów

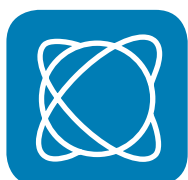
Ośrodek Enterprise Europe Network przy PARP oferuje bezpłatne usługi informacyjne z zakresu prawa oraz polityk i programów UE, internacjonalizacji przedsiębiorstw, innowacji i transferu technologii

Nasi konsultanci



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

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



Pomogą w nawiązaniu współpracy biznesowej i technologicznej z zagranicznymi partnerami



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

Zapraszamy do zadawania pytań za pośrednictwem formularza kontaktowego na stronie

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