

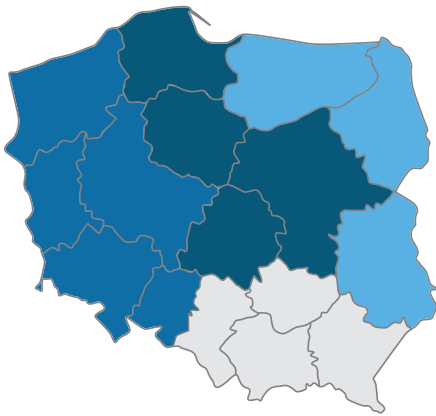
BIULETYN EURO INFO

ISSN 2544-4719

2 (179) 2018
www.een.org.pl

ŻYWNOŚĆ Z PRODUKCJI
EKOLOGICZNEJ
WEWNĄTRZSPÓLNOTOWA
DOSTAWA TOWARÓW
OPROGRAMOWANIE MEDYCZNE

Konsorcja realizujące projekt Enterprise Europe Network w Polsce



Enterprise Europe Network
- Central Poland

Enterprise Europe Network
- East Poland

Enterprise Europe Network
- West Poland

Enterprise Europe Network
- South Poland

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-Central Poland

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

Institut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego
ul. Racjonalizacji 6/8, 02-673 Warszawa
tel. (22) 847 53 68
www.een-centralpoland.eu

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

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

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

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

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

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

Centrum Innowacji i Transferu Technologii Politechniki Lubelskiej
ul. Nadbystrzycka 36 pok. 730 (Budynek Wydziału Mechanicznego), 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
tel. (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. Powstańców 17, 40-039 Katowice
tel. (32) 728 58 28, 829, 865, 902, 903
www.enterprise.fundusz-silesia.pl

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

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.wcct.pwr.edu.pl

Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza Poznański Park Naukowo-Technologiczny Biuro Enterprise Europe Network w Poznaniu
ul. Rubież 46, 61-612 Poznań
tel. (61) 827 97 46
www.ppnt.poznan.pl

Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA
ul. Szczawieńska 2, 58-310 Szczawno Zdrój
tel. (74) 64 80 450
www.darr.pl

Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości
ul. Częstochowska 25, 62-800 Kalisz
tel. (62) 765 60 58
www.kip.kalisz.pl

Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości
ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin
tel. (91) 433 02 20
www.zsrg.szczecin.pl

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” w Opolu
ul. Damrota 4, 45-064 Opole
tel. (77) 456 56 00
www.een.opole.pl

Drodzy Czytelnicy,

działania innowacyjne są jednym z najważniejszych elementów przyczyniających się do rozwoju gospodarczego państwa, zbudowania przewagi konkurencyjnej, a także tworzenia nowych miejsc pracy. Pomimo zauważalnej od kilku lat tendencji wzrostowej innowacyjność biznesu w Polsce nadal nie jest na zadowalającym poziomie w porównaniu z innymi państwami członkowskimi UE. Są jednak podstawy, aby sądzić, że ten stan rzeczy będzie stopniowo ulegał zmianie – przedsiębiorstwa prowadzące działalność badawczo-rozwojową (B+R), oprócz wsparcia z funduszy unijnych, mogą także skorzystać z krajowej ulgi na tego rodzaju aktywność. Piszemy o tym w artykule otwierającym bieżący numer Biuletynu.

Inny ważny temat, na który chcemy zwrócić uwagę, to nadchodzące zmiany w obszarze ubezpieczeń. Za sprawą konieczności implementacji unijnej dyrektywy w relacji pomiędzy klientem a dystrybutorem ubezpieczeń zostaną niebawem wprowadzone istotne modyfikacje. Więcej na ten temat można dowiedzieć się dzięki lekturze artykułu pt. „Zmiany na rynku ubezpieczeniowym. Znaczenie dla przedsiębiorców”.

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

Z wyrazami szacunku

Zespół Redakcyjny
Biuletyn Euro Info

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

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 | **Wsparcie B+R**
Ulga podatkowa na B+R
- 8 | **Działalność gospodarcza**
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów
- 12 | **Oznakowanie żywności**
Żywność pochodząca z produkcji ekologicznej
- 16 | **Wyroby medyczne**
Oprogramowanie medyczne
- 20 | **Ubezpieczenia**
Zmiany na rynku ubezpieczeniowym
- 23 | **Wspólny rynek**
Wymiana dóbr kultury ponad granicami
- 27 | **Aktualności**
- 30 | **Oferty**
Oferty współpracy

Redaktor naczelny: Paweł Sikorski
Zespół: dr Michał Polański, Aleksandra Wolska
Korekta: Pracownia redakcji i korekty Justyna Mroczkowska edytorka.eu
Adres redakcji: Enterprise Europe Network przy PARP
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa
Telefon: 22 432 71 02

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

Ulga podatkowa na B+R

Mechanizm wsparcia innowacji w MŚP w 2018 r.

Łukasz Karpiesiuk

Ulga podatkowa na prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej (B+R), która od 2016 r. zastąpiła mało popularną ulgę innowacyjną, to zachęta coraz częściej stosowana zarówno przez duże, jak i przez małe i średnie przedsiębiorstwa. W 2018 r. po raz kolejny zwiększono limity odliczeń podatkowych w ramach ulgi oraz wprowadzono kilka istotnych zmian do zasad jej wykorzystania, które przybliżymy w niniejszym artykule.

Ulga – geneza i zasada działania

Polska przez lata należała do krajów o jednym z niższych w Unii Europejskiej poziomach relacji wydatków na działalność B+R do PKB. Dzięki absorpcji funduszy UE przeznaczonych w dużej mierze na innowacje sytuacja ta dynamicznie się zmienia – z niedawnego raportu Global Innovation Index 2017 wynika, że Polska była światowym liderem, jeżeli chodzi o wzrost wydatków na B+R w latach 2008–2015. Trzeba jednak pamiętać, że duża dynamika wynika z niskiego poziomu, z jakiego startowaliśmy, i pomimo tego szybkiego wzrostu nadal na tle innych państw unijnych pozycja Polski nie jest wysoka. W Europejskim Rankingu Innowacyjności w 2017 r. zajęła 25 pozycję na 28 państw.

Z tego względu, oprócz środków z funduszy UE, konieczne było włączenie dodatkowych zachęt do prowadzenia działalności innowacyjnej, które są znacznie mniej sformalizowane, a przez to dostępne szerszej niż środki z funduszy strukturalnych.

Odpowiedź na te potrzeby stanowi właśnie ulga podatkowa na działalność B+R. Jej mechanizm działania jest niezwykle prosty – przedsiębiorca prowadzący działalność B+R, oprócz standardowego ujęcia kosztów tej działalności

w kosztach uzyskania przychodów, może **ponownie** odliczyć część tych kosztów od wyniku podatkowego, płacąc przez to niższy podatek. Nie jest przy tym konieczne składanie jakichkolwiek formalnych wniosków o skorzystanie z ulgi, jak to ma miejsce przy funduszach UE. Wystarczy jedynie wyodrębnić księgowe koszty B+R – rozliczenie ulgi następuje przy składaniu rocznej deklaracji na podatek dochodowy, dzięki czemu, w odróżnieniu od dotacji z funduszy unijnych, przedsiębiorca nie musi z góry planować określonych projektów dla skorzystania z preferencji. Może również podsumować koszty swojej działalności w tym zakresie na koniec roku.

Do zastosowania ulgi wystarczy zatem w praktyce ustalenie, jaka część działalności danego przedsiębiorcy spełnia

definicję działalności B+R, oraz zweryfikowanie, czy koszty tej działalności mieszczą się w katalogu kosztów kwalifikowanych ulgi.

Zakres działalności objęty ulgą

Na potrzeby ulgi w ustawach o podatku dochodowym od osób fizycznych i od osób prawnych zawarto specyficzną definicję działalności badawczo-rozwojowej. Jest ona rozumiana jako działalność twórcza, podejmowana w sposób systematyczny, w celu zwiększenia zasobów wiedzy oraz wykorzystania zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań, obejmująca badania naukowe lub prace rozwojowe.





Badania naukowe obejmują:

- badania podstawowe – czyli prace badawcze, eksperymentalne lub teoretyczne nakierowane na wiedzę o podstawach zjawisk, nienakierowane na bezpośrednie zastosowania komercyjne (np. badania z zakresu fizyki teoretycznej itp.),
- badania stosowane – czyli prace badawcze prowadzone w celu zdobycia nowej wiedzy, ale zorientowanej na praktyczne, komercyjne zastosowania (np. inżynieria materiałowa, ale nie nakierowana na określony produkt, lecz na wypracowanie nowych materiałów potencjalnie komercyjnie stosowalnych),
- badania przemysłowe – badania mające na celu zdobycie nowej wiedzy i umiejętności w celu opracowania nowych produktów, procesów i usług lub wprowadzenia ulepszeń do istniejących, w tym budowa prototypów w środowisku laboratoryjnym (np. opracowanie nowego typu maszyny, linii produkcyjnej, wyrobu).

Z kolei prace rozwojowe to wszelka działalność obejmująca nabywanie, łączenie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnej aktualnie wiedzy i umiejętności z dziedziny nauki, technologii i działalności gospodarczej oraz innej wiedzy i umiejętności do planowania produkcji oraz tworzenia nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług, z wyjątkiem rutynowych i okresowych zmian tychże. Definicja ta obejmuje także przygotowanie prototypów i instalacji pilotażowych, a także działania zmierzające do testowania i walidacji nowych lub ulepszonych produktów, procesów i usług w rzeczywistym środowisku.

Jak wynika z powyższego, definicja działalności B+R dla celów ulgi jest niezwykle szeroka, a sfera takiej działalności występuje w jakiejś mierze u większości przedsiębiorców. Nie jest ona bowiem ograniczona do wysoce wyspecjalizowanych laboratoriów badawczych, ale obejmuje większość przejawów innowacyjności u przedsiębiorców. W szczególności w zakresie prac rozwojowych będą się mieścić wszelkie prace nad udoskonaleniem palety produktów lub usług – zarówno obejmujące projektowanie takich wyrobów, jak i planowanie ich produkcji, ale także fazę wdrożeniową – testowanie, walidację i wprowadzanie

do produkcji, a także testowanie i implementację wynikających z testów poprawek produktu. Wyłączone będą jedynie zmiany „rutynowe” i „okresowe” – takie jak np. odświeżenie estetyki produktu czy opakowania, czy niewielkie rutynowe zmiany formy (modyfikacja opakowania, formy czy gramatury).

Warto także zwrócić uwagę, że prace rozwojowe obejmują również gromadzenie i wykorzystywanie aktualnej wiedzy do planowania produkcji i ulepszania procesów. Zatem jest możliwe skorzystanie z ulgi nie tylko w odniesieniu do działań B+R czy projektowych, ale także do działalności polegającej na usprawnianiu samego procesu produkcyjnego – redukcji kosztów czy czasu produkcji, bądź usprawnień jakościowych – nawet bez wdrażania nowych czy ulepszonych produktów – o ile tylko mają charakter „twórczy” i są podejmowane w sposób systematyczny.

Trzeba również podkreślić, że w odróżnieniu od funduszy strukturalnych na B+R, skorzystanie z ulgi nie wiąże się z koniecznością opracowywania unikatowego i nowatorskiego rozwiązania czy technologii w skali całego rynku. Zgodnie z definicją, jeżeli nawet przedsiębiorca wykorzystuje istniejącą na rynku i dostępną aktualnie wiedzę i umiejętności do opracowania nowych lub udoskonalonych produktów, procesów lub usług – działalność taka wchodzi w zakres prac rozwojowych. W efekcie, jeżeli przedsiębiorca własnymi siłami opracowuje w swoim przedsiębiorstwie nowy produkt, będzie go to uprawniało do ulgi, nawet jeżeli zbliżony produkt występuje już na rynku u jego konkurentów.

Koszty kwalifikujące się do objęcia ulgą

Jeżeli przedsiębiorca stwierdzi, że prowadzi działalność B+R zgodną z ustawową definicją, w celu skorzystania z ulgi musi wyodrębnić księgowo koszty kwalifikowalne tej działalności.

Jakie zatem koszty kwalifikują się do ulgi? Przede wszystkim są to koszty osobowe. Do końca 2017 r. można było rozliczać w ramach ulgi wydatki z tytułu umów o pracę osób zatrudnionych w celu działalności B+R wraz z ponoszonymi przez

płatnika składkami na ubezpieczenia społeczne. Początkowo wymóg zatrudnienia takich pracowników „w celu prowadzenia działalności B+R” organy podatkowe interpretowały bardzo ściśle, tzn. wymagając takiego zapisu wprost w umowach o pracę. Obecnie to, czy pracownik jest zatrudniony w celu takiej działalności, należy oceniać raczej przez pryzmat zakresu obowiązków. Zgodnie z wyjaśnieniami ministra finansów wydanymi w 2017 r., które począwszy od 2018 r., zostały wprost zaimplementowane w przepisach, kosztem kwalifikowanym są te wydatki w części odpowiadającej proporcji czasu pracy poświęcanej przez danego pracownika na działalność B+R.

Od 2018 r. do kosztów kwalifikujących się do ulgi są zaliczane także te, które wynikają z umów zlecenia i umów o dzieło. Proporcja jest tutaj analogiczna jak w przypadku umów o pracę. Jest to nowość – dotychczas przepisy nie dawały takiej możliwości. Nadal jednak nie ma możliwości rozliczenia w tej kategorii kosztów umów o świadczenie usług, czyli np. ze współpracownikiem prowadzącym własną działalność gospodarczą.

W ramach ulgi od dochodu do opodatkowania można dodatkowo odliczyć 100% kosztów pracowniczych; w 2017 r. było to 50%.

Ponadto do kosztów ulgi zalicza się także:

- nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z działalnością B+R, takich jak np. materiały do badań, budowy prototypów itp.; w 2018 r. jest to 100% kosztów, w 2017 r. w przypadku MŚP było to 50% oraz 30% w przypadku dużych przedsiębiorców;
- nabycie usługi polegającej na odpłaceniu kosztów z aparatury naukowo-badawczej, wyłącznie na potrzeby działalności B+R i wyłącznie od podmiotów niepowiązanych (w 2018 r. – 100% kosztów, w 2017 r. – 50% dla MŚP oraz 30% dla dużych przedsiębiorców);
- amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wykorzystywanych w działalności B+R, z wyjątkiem amortyzacji środków transportu i nieruchomości (w 2018 r. 100% kosztów, w 2017 r. było to 50% u MŚP oraz 30% u dużych przedsiębiorców);



- nabycie niebędącego środkami trwałymi sprzętu specjalistycznego wykorzystywanego bezpośrednio w działalności badawczo-rozwojowej, takiego jak naczynia i przybory laboratoryjne czy urządzenia pomiarowe; chodzi tu o sprzęt, który nie jest amortyzowany ze względu na niską wartość; tę kategorię kosztów dodano w 2018 r., dotychczas nie była ona wymieniona w przepisach, natomiast organy podatkowe, w pewnych przypadkach rozszerzając interpretując zapis o amortyzacji, dopuszczały taką możliwość (limity odliczenia w 2018 r. to 100%);
- koszty uzyskania patentów, praw ochronnych na wzór użytkowy oraz praw z rejestracji wzorów przemysłowych, w tym koszty przygotowania dokumentacji i zgłoszenia, opłaty wstępne i okresowe, koszty odparcia zarzutów dotyczących czystości patentowej, tłumaczenia itp. (w 2018 r. 100%, w 2017 r. 50% dla MŚP i niedostępne dla dużych przedsiębiorców).

Ostatnią kategorią kosztów kwalifikowalnych są wydatki na ekspertyzy, opinie, usługi doradcze, a także wyniki badań naukowych nabywane przez podatnika w związku z działalnością B+R od jednostek naukowych w rozumieniu ustawy o finansowaniu nauki. Choć wymóg nabywania od jednostek naukowych, zgodnie z gramatyczną wykładnią, dotyczy wyłącznie wyników badań naukowych, organy podatkowe interpretowały go rozszerzająco. W efekcie w wydawanych interpretacjach podatkowych

nie pozwalano na zaliczanie do ulgi kosztów ekspertyz, opinii i usług doradczych kupowanych nie od jednostek naukowych. Interpretacje takie były kwestionowane przez sądy administracyjne, które skłaniały się do wykładni gramatycznej.

Było to o tyle istotne, że w 2017 r. nie było możliwości zaliczenia do ulgi wydatków z tytułu umów o dzieło i zleceń, zatem przedsiębiorcy próbowali rozliczać te koszty jako usługi doradcze nabywane oczywiście od osób fizycznych, a nie jednostek naukowych. Ostatecznie przepis ten zmieniono i od 2018 r. jednoznacznie dopuszcza on nabywanie zarówno wyników badań, jak i ekspertyz i usług doradczych wyłącznie od jednostek naukowych.

W rozliczeniu za 2017 r. można zatem próbować wliczać do ulgi usługi doradcze świadczone przez podmioty niebędące jednostką naukową, jednak może się to wiązać ze sporem z fiskusem, który powinien zostać pozytywnie rozstrzygnięty przez sąd w świetle dotychczasowego orzecznictwa. W 2018 r. będzie to już jednak niemożliwe.

Trzeba także pamiętać, że kwalifikowane są jedynie koszty B+R niezwrócone podatnikowi w jakiegokolwiek innej formie, np. poprzez dotacje. Można jednak nawet przy projektach dofinansowanych z funduszy zaliczyć do ulgi tę część kosztów B+R, która odpowiada wkładowi własnemu do projektu. Wynika to z faktu, że ulga nie jest traktowana jako pomoc publiczna.

Do końca 2017 r. ulga nie była dostępna w ogóle dla przedsiębiorców, którzy posiadali zezwolenia na działalność w specjalnych strefach ekonomicznych, i to nawet wtedy, kiedy prowadzili również działalność nieobjętą zwolnieniami. Teraz jednak mogą z niej skorzystać, przy czym do ulgi można wliczać koszty związane wyłącznie z działalnością pozastrefową.

W jaki sposób jest rozliczana ulga B+R?

Jak wspomniano na wstępie, do skorzystania z ulgi nie jest konieczne składanie wniosku czy uzyskanie jakiegokolwiek zgody. Należy jedynie wyodrębnić koszty kwalifikowane B+R w ewidencji, a następnie przemnożyć je przez odpowiednią stawkę odliczenia, czyli, jak już wspomniano, w 2018 r. jest to zasadniczo 100%, ale w 2017 r. stawka wynosiła 50% u MŚP oraz od 30 do 50% u dużych przedsiębiorców. Tak ustaloną kwotę należy odliczyć ponownie od podstawy opodatkowania oprócz standardowego zaliczenia kosztów B+R w koszty uzyskania przychodu. Rozliczenia ulgi należy dokonać w załączniku CIT_BR (lub PIT_BR dla podatników PIT) do rocznej deklaracji na podatek dochodowy, gdzie ulga pomniejszy dochód, a przez to podatek do zapłaty.

Co jeśli kwota ulgi przewyższy kwotę podatku do zapłaty za dany rok? Oczywiście podatku nie zapłacimy, natomiast niewykorzystaną kwotę ulgi możemy odliczyć w ciągu kolejnych 6 lat. Dodatkowo start-upy mogą także odzyskać niewykorzystaną kwotę ulgi w formie zwrotu gotówkowego, czyli podatnik otrzymuje gotówkowy zwrot równowartości zaoszczędzonego podatku. Możliwość ta jest dostępna przez 2 pierwsze lata działalności w przypadku MŚP oraz przez pierwszy rok w przypadku dużych przedsiębiorców. Zwrot gotówkowy jest uznawany przez polskiego ustawodawcę za pomoc publiczną.

Samodzielne deklarowanie wielkości kosztów B+R dla celów ulgi, bez ich weryfikacji z góry przez organ w taki sposób, jak to ma miejsce przy projektach finansowanych z funduszy UE, rodzi oczywiście nieco niepewności. Przedsiębiorca





może obawiać się, że podczas kontroli organy podatkowe będą widziały nieco inaczej zakres działalności B+R lub kwalifikowalność kosztów. Definicja B+R jest dość nieostra i nie można wykluczyć różnicy zdań z administracją skarbową. Z tego względu wskazane jest uzyskanie wiążącej interpretacji podatkowej potwierdzającej przyjęty przez przedsiębiorcę zakres działalności B+R w firmie, a także katalog kosztów. Pozwoli to na uniknięcie ryzyka zakwestionowania rozliczonych w ramach ulgi kosztów czy innej kwalifikacji przez organy zakreślanej prowadzonej działalności B+R.

Przykładowa kalkulacja oszczędności podatkowych w ramach ulgi

Załóżmy, że przedsiębiorca zaliczający się do MŚP zatrudnia w dziale projektowym 4 osoby na pełny etat, z pensją 6000 zł miesięcznie (pensja brutto pracodawcy). Osoby te poświęcają 90% czasu na opracowywanie nowych i ulepszonych produktów, a 10% na prace inne niż B+R. Dodatkowo poniosł on 80 000 zł kosztów ochrony patentowej, a amortyzacja środków trwałych na wyposażeniu działu projektowego wyniosła 10 000 zł w ciągu roku. Dział zużył także materiały i surowce za 30 000 zł. Przychody firmy ogółem wyniosły 2 mln zł, a koszty ich uzyskania (włącznie z wyżej wymienionymi kosztami B+R) wyniosły 1,5 mln zł. Dochód wyniósł zatem 0,5 mln zł, a podatek do zapłaty bez uwzględnienia ulgi 95 000 zł (19% dochodu).

Odnosząc powyższe dane do limitów ulgi za 2017 r., przedsiębiorca uzyskałby oszczędności wskazane w tabeli nr 1.

Łącznie kwota ulgi to 189 600 zł, czyli o tyle zostanie obniżony dochód

do opodatkowania. Spowoduje to obniżenie podatku o 36 024 zł, tzn. zamiast 95 000 zł podatnik zapłaciłby w 2017 r. 58 976 zł podatku.

Gdyby opisywana sytuacja dotyczyła roku 2018, kalkulacja przedstawiałaby się tak jak w tabeli 2.

Tabela 2

Kategoria	Koszty roczne	Koszty kwalifikowane	% odliczenia	Kwota odliczenia od dochodu z tytułu ulgi
Koszty pracownicze	288 000 zł	259 200 zł (90%)	100%	259 200 zł
Amortyzacja	10 000 zł	10 000 zł	100%	10 000 zł
Koszty patentowe	80 000 zł	80 000 zł	100%	80 000 zł
Materiały	30 000 zł	30 000 zł	100%	30 000 zł

Źródło: opracowanie własne

W 2018 r. wartość odliczenia od dochodu wyniosłaby 379 200 zł. Przedsiębiorca zapłaciłby zatem o 72 048 zł mniej podatku – jedynie 22 952 zł zamiast 95 000 zł bez uwzględnienia ulgi.

Status centrum badawczo-rozwojowego – dodatkowe korzyści

Przedsiębiorcy, którzy uzyskują istotną część swoich dochodów ze sprzedaży usług badawczo-rozwojowych, powinni rozważyć uzyskanie statusu centrum badawczo-rozwojowego, co daje istotne dodatkowe korzyści.

Status taki może uzyskać przedsiębiorca, który z tytułu sprzedaży wytworzonych przez siebie usług B+R osiąga co najmniej 70% przychodów netto przy przychodach ogółem nie niższych niż 5 mln zł rocznie lub co najmniej 20%, jeśli przychody ogółem mieszczą się w przedziale 2,5–5 mln zł. Dodatkowym

wymogiem jest stosowanie ustawy o rachunkowości (pełna księgowość) oraz niezaleganie z zapłatą należności publiczno-prawnych.

Jeżeli wymogi te są spełnione, można wystąpić do Ministra Przedsiębiorczości i Technologii o nadanie statusu

centrum B+R. Dzięki temu uzyskujemy następujące dodatkowe korzyści w ramach ulgi:

- wzrost limitu odliczenia do 150% (z wyjątkiem kosztów patentu, w centrach będących dużymi przedsiębiorcami – nadal 100%);
- możliwość zaliczania amortyzacji budynków i budowli do ulgi;
- możliwość zaliczania do kosztów kwalifikowanych także ekspertyz, opinii i usług doradczych od podmiotów innych niż jednostki naukowe.

Te dodatkowe odliczenia (powyżej limitu dla „zwykłych” przedsiębiorców) są jednak uznawane za pomoc publiczną i podlegają stosownym regulacjom.

Jak widać, ulga B+R jest niezwykle interesującą zachętą do zwiększania działalności proinnowacyjnej w przedsiębiorstwach, dostępną dla szerokiego kręgu podmiotów, przy względnie niewielkim poziomie formalizmu. Zdecydowanie warto sprawdzić, czy prowadzone prace nad rozwojem produktów lub usprawnieniem procesów dają możliwość jej wykorzystania i obniżenia w ten sposób opodatkowania.

Łukasz Karpiesiuk

autor jest doradcą podatkowym i partnerem w Kancelarii SSW, specjalizuje się m.in. w zakresie SSE i innych zwolnień podatkowych.

Tabela 1

Kategoria	Koszty roczne	Koszty kwalifikowane	% odliczenia	Kwota odliczenia od dochodu z tytułu ulgi
Koszty pracownicze	288 000 zł	259 200 zł (90%)	50%	129 600 zł
Amortyzacja	10 000 zł	10 000 zł	50%	5 000 zł
Koszty patentowe	80 000 zł	80 000 zł	50%	40 000 zł
Materiały	30 000 zł	30 000 zł	50%	15 000 zł

Źródło: opracowanie własne





Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów

Przewodnik prawny

Paweł Terpiłowski

Polscy przedsiębiorcy nie mają oporów przed konkurowaniem na rynku europejskim. Z roku na rok obroty w handlu międzynarodowym rosną, a w niektórych branżach polskie przedsiębiorstwa wiodą wręcz prym pod względem jakości i zaufania klientów na arenie międzynarodowej. Z handlem jest nieodłącznie związane obciążenie podatkowe, a konkretnie – podatkiem od towarów i usług (VAT), który występuje również w transakcjach międzynarodowych. Zasady funkcjonowania tego podatku różnią się od stosowanych przy transakcjach krajowych. Mogłoby się wydawać, że poznanie tych reguł jest bardzo czasochłonne i wymaga olbrzymiej wiedzy prawniczej i doświadczenia. Niewątpliwie jest w tym dużo prawdy, aczkolwiek sama konstrukcja podatku VAT i jego działanie nie są skomplikowane. Niniejszy artykuł bynajmniej nie ma na celu szczegółowego omówienia wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów (dalej zwanej również „WDT”), gdyż jest to zagadnienie niezmiernie obszerne, ale ma za zadanie przybliżyć czytelnikom, a zwłaszcza przedsiębiorcom, najważniejsze zasady tejże instytucji prawnej oraz sposób jej funkcjonowania. Chciałbym pokazać, że w istocie rzeczy wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów jest bardzo prosta i nie należy postrzegać jej w kategorii przeszkody w handlu zagranicznym. Należy mieć jednak na względzie to, że zagadnienia poruszane w artykule są omówione pobieżnie i wybiórczo, stąd też określenie „przewodnik” w jego podtytule.

Wywóz towarów za granicę

Wszelkie czynności związane ze sprzedażą międzynarodową i wywozem towarów z rodzimego kraju potocznie określa się eksportem. Na gruncie prawa podatkowego takie określenie jest jednakże zarezerwowane wyłącznie

dla dostawy towarów wysyłanych lub transportowanych z terytorium państwa wspólnotowego **poza terytorium Unii Europejskiej**. Zgodnie z taką definicją eksport będzie zatem miał miejsce w przypadku sprzedaży np. do Rosji, USA lub Egiptu. Odkąd Polska dołączyła do Unii Europejskiej, w naszym porządku prawnym pojawiła się wspomniana już instytucja wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, która oznacza wywóz towarów z terytorium kraju w wykonaniu czynności opodatkowanych, na terytorium innego państwa członkowskiego¹. W związku z tym sprzedaż towarów przez polskie przedsiębiorstwo np. do Niemiec nie będzie eksportem, ale właśnie wewnątrzwspólnotową dostawą towarów. WDT dotyczy wyłącznie towarów, w tym również sprzedaży energii, gazu (lecz na odmiennych zasadach), natomiast w żadnym przypadku nie dotyczy usług, do których stosuje się zupełnie inne zasady.

Od dwóch powyższych sytuacji wywozu towaru poza granice państwa członkowskiego należy jeszcze odróżnić sprzedaż wysyłkową, która jest dostawą towarów do innego państwa Unii Europejskiej realizowaną na rzecz podmiotów niezobowiązanych do zapłaty podatku z tytułu wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów. To są sytuacje, w których nabywcą jest osoba fizyczna niebędąca podatnikiem (np. konsument) lub osoba prawna niebędąca podatnikiem, u której wartość nabycia towarów nie przekroczyła określonego limitu.

Możliwość zastosowania WDT

Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów jest objęta **zerową** stawką procentową podatku VAT. Niewątpliwie jest to bardzo korzystne dla

sprzedawców, gdyż ich towary nie są obciążone dodatkowymi kosztami. Wynika to z harmonizacji rynku wewnętrznego (unijnego) oraz zapewnienia konkurencyjności poprzez zniesienie podatku VAT, którego stawki na takie same towary w poszczególnych państwach członkowskich mogą się różnić. Ze względu na zerowy podatek VAT, który w istocie rzeczy oznacza brak wpływów do budżetu państwa, możliwość zakwalifikowania danej transakcji jako wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów jest obwarowana kilkoma warunkami, które muszą zostać spełnione łącznie. Generalnie rzecz ujmując, wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów będzie korzystała z zerowej stawki VAT, jeśli:

- 1) dostawa zostanie wykonana na rzecz podmiotu mającego status podatnika VAT w innym państwie członkowskim UE;
- 2) towary opuściły kraj wysyłki, a dostawca posiada dowody zaświadczone o opuszczeniu przez nie terytorium państwa członkowskiego UE (kraju wysyłki), z którego towary są wysyłane lub w którym rozpoczęto ich transport, oraz
- 3) podatnik składający deklarację podatkową, w której wykazuje tę dostawę towarów, jest zarejestrowany jako podatnik VAT UE².

Poszczególne warunki zostały omówione w dalszej części artykułu.

Weryfikacja kontrahenta

Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów ma miejsce wyłącznie, jeżeli nabywca towarów jest:

- 1) podatnikiem podatku od wartości dodanej zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzwspólnotowych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju, z którego działa dostawca;





- 2) osobą prawną niebędącą podatnikiem podatku od wartości dodanej, która jest zidentyfikowana na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju;
- 3) podatnikiem podatku od wartości dodanej lub osobą prawną niebędącą podatnikiem podatku od wartości dodanej działającymi w takim charakterze na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju, niewymienionymi w pkt 1 i 2, jeżeli przedmiotem dostawy są wyroby akcyzowe, które, zgodnie z przepisami o podatku akcyzowym, są objęte procedurą zawieszenia poboru akcyzy lub procedurą przemieszczania wyrobów akcyzowych z zapłaconą akcyzą;
- 4) podmiotem innym niż wymienione w pkt 1 i 2 działającym (zamieszkującym) w innym niż Rzeczpospolita Polska państwie członkowskim, jeżeli przedmiotem dostawy są nowe środki transportu.

Aktywność numeru VAT nadanego kontrahentowi przez inne państwo członkowskie można zweryfikować za pośrednictwem portalu internetowego prowadzonego przez Komisję Europejską³. Weryfikacja kontrahenta pod tym względem jest bardzo istotna i spoczywa na dostawcy (podatniku). Ponośi on ryzyko związane z tym, że nabywca nie jest podatnikiem zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych, nawet jeżeli za takiego się podawał. Aby dostawa mogła zostać zakwalifikowana jako WDT, co warunkuje zastosowanie stawki 0% VAT, musi zostać dokonana w czasie, gdy nabywca posiadał ważny numer VAT UE, którym posłużył się na potrzeby rozliczenia tej dostawy⁴. Jeżeli okaże się, że nabywca nie posiadał ważnego numeru VAT UE, transakcja zostanie opodatkowana według stawki krajowej właściwej dla danego towaru. W sytuacji, gdy dostawca

padł ofiarą oszustwa, może on uniknąć opodatkowania według zwykłej stawki, jeżeli wykaże, że działał w dobrej wierze, czyli nie miał żadnej wiedzy na temat uchylania się od obowiązków podatkowych przez zagranicznych kontrahentów. Jednakże powołanie się na tę zasadę jest możliwe tylko wtedy, kiedy dostawca wykonał wszelkie czynności, które – działając w granicach rozsądku – powinien był wykonać dla upewnienia się, że nie bierze udziału w łańcuchu czynności prowadzących do skutku przestępczego⁵. W efekcie uniknięcie opodatkowania zwykłą stawką jest bardzo trudne, dlatego kontrahenci powinni być systematycznie weryfikowani.

Udokumentowanie wewnątrzspółnotowej dostawy towarów

Istotą wewnątrzspółnotowej dostawy towarów jest fizyczne przemieszczenie towaru z jednego państwa członkowskiego do innego. Dostawca powinien posiadać w swojej dokumentacji dowody stwierdzające, że towary będące przedmiotem wewnątrzspółnotowej dostawy zostały wywiezione z terytorium kraju i dostarczone do nabywcy na terytorium innego państwa członkowskiego. Brak takich dokumentów rodzi bardzo poważne skutki prawne.

Jeżeli dostawca korzysta z usług **firmy transportowej**, to ww. dokumentami będą:

- 1) dokumenty przewozowe otrzymane od przewoźnika (spedytora) odpowiedzialnego za wywóz towarów z terytorium kraju, z których jednoznacznie wynika, że towary zostały dostarczone do miejsca ich przeznaczenia na terytorium innego państwa członkowskiego;
- 2) specyfikacja poszczególnych sztuk ładunku.

Natomiast w przypadku wywozu towarów **bezpośrednio** przez podatnika dokonującego takiej dostawy lub przez ich nabywcę, przy użyciu własnego środka transportu podatnika lub nabywcy, podatnik, oprócz specyfikacji poszczególnych sztuk ładunku, powinien wykazać również:

- dokument(-y) zawierające co najmniej dane dostawcy i nabywcy towarów,
- potwierdzenie przyjęcia towarów przez nabywcę,
- rodzaj oraz numer rejestracyjny środka transportu lub numer lotu.

W praktyce najczęściej spotykane i wystarczające są listy przewozowe oraz tzw. dokumenty CMR (międzynarodowe listy przewozowe).

W przypadku wywozu towaru przez nabywcę bardzo istotne jest, żeby dostawca posiadał dokument, który potwierdza





dwuliterowym prefiksem kraju. Warto również pamiętać, że zgodnie z regulacjami VI dyrektywy⁷ państwo członkowskie nie może wprowadzić obowiązku podpisywania faktur. Ponadto zgodnie z unijnymi przepisami fakturę (zarówno w transakcjach krajowych, jak i zagranicznych) można wystawiać w dowolnej walucie wymiennej⁸.

Faktura powinna zostać wystawiona nie później niż 15 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym wydano lub przemieszczono towar. Z chwilą wystawienia faktury przez podatnika powstaje obowiązek podatkowy z tytułu wewnątrzwspólnotowej dostawy. Dość problematyczne jest precyzyjne ustalenie momentu dostawy, ponieważ ustawodawca nie określił, jak należy rozumieć pojęcie „data dokonania dostawy”. Ogólnie rzecz ujmując, dostawa towarów oznacza przeniesienie prawa do dysponowania rzeczą jak właściciel, przy czym przeniesienie tego prawa może być różnie określone w czasie. Dla uniknięcia wątpliwości w praktyce są stosowane coraz częściej reguły Incoterms⁹. Dla przykładu: reguła EXW (*ex works*) oznacza, że dostawa zostaje uznana za dokonaną w momencie postawienia towarów do dyspozycji kupującego w oznaczonym miejscu, bez zobligowania do dalszych czynności ze strony sprzedającego. Jest to najmniejszy zakres odpowiedzialności oraz zaangażowania ze strony sprzedającego, przeniesienie własności rzeczy, czyli wydanie towaru, następuje w chwili przekazania go przewoźnikowi lub nabywcy, który odbiera towar.

Przemieszczenie towarów pomiędzy placówkami przedsiębiorcy

Przedsiębiorcy powinni mieć na uwadze, że wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów może mieć miejsce nawet w przypadku, kiedy nie sprzedają towaru za granicę, a jedynie go tam przemieszczają dla własnych celów. Przemieszczenie towarów dotyczy towarów wytworzonych, wydobytych, nabytych przez przedsiębiorcę w ramach prowadzonej przez niego firmy, które mają służyć działalności gospodarczej w innym państwie. Jeżeli na przykład polski sprzedawca przewozi

wprost, że towary zostały wywiezione przez nabywcę i dostarczone na terytorium innego państwa członkowskiego. Sama deklaracja, czy zobowiązanie nabywcy w tym zakresie jest niewystarczające, gdyż nie potwierdza jednoznacznie faktu dostarczenia towarów do innego państwa i może doprowadzić do zakwestionowania prawa do zastosowania stawki zerowej VAT.

Gdyby okazało się, że powyższe dokumenty dla organów kontroli są niewystarczające, podatnik może posłużyć się dokumentami alternatywnymi, a w tym korespondencją handlową z klientem, dokumentami dotyczącymi ubezpieczenia transportu, dokumentami potwierdzającymi zapłatę, dokumentem potwierdzającym przyjęcie towaru przez nabywcę w innym kraju niż kraj dostawcy.

Dostawca to podatnik VAT

Kolejnym warunkiem umożliwiającym zastosowanie zerowej stawki VAT jest to, aby podatnik składając deklarację podatkową, w której wykazuje dostawę towarów, był zarejestrowany jako podatnik VAT UE. Podatnik może wobec tego zastosować stawkę 0%, jeżeli:

1) w momencie dokonywania dostawy towarów jest czynnym podatnikiem VAT (nie musi być natomiast na ten moment zarejestrowany jako podatnik VAT UE);

2) w momencie składania deklaracji podatkowej, w której podatnik wykazuje dostawę, jest zarejestrowany jako podatnik VAT UE.

Jak wskazują D. Kosacka i B. Olszewski, powyższa regulacja jest bardzo istotna dla podatników, którzy kończą działalność gospodarczą. Jeżeli w ostatnim okresie rozliczeniowym przed likwidacją działalności podatnik dokonał dostawy wewnątrzwspólnotowej, chcąc wówczas skorzystać ze stawki 0%, powinien on pamiętać, aby nie wyrejestrować się jako podatnik VAT UE do dnia złożenia deklaracji, w której wykaże wewnątrzwspólnotową dostawę towarów⁶.

Faktura VAT

Prawo do zastosowania 0% stawki VAT nie jest uzależnione od wystawienia przez dostawcę faktury dla zagranicznego kontrahenta, ale od posiadania przez dostawcę dokumentów przewozowych i specyfikacji poszczególnych sztuk ładunku. Podatnik rozliczy WDT nawet bez faktury. Nie oznacza to jednak, że obowiązek wystawienia faktury nie istnieje; jest wprost przeciwnie.

Na fakturze przy wewnątrzwspólnotowej dostawie towarów należy podać NIP dostawcy i NIP nabywcy, które są używane w transakcjach wewnątrzwspólnotowych, czyli są poprzedzone





Nie każde przemieszczenie towarów pomiędzy placówkami podatnika będzie rodziło skutek w postaci WDT.

swoje towary do sklepu we Włoszech w celu ich oferowania na rynku włoskim, to dokonuje wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, którą musi rozliczyć zarówno po stronie sprzedaży, jak i zakupu (wewnątrzwspólnotowe nabycie towaru). Taka transakcja oczywiście nie rodzi żadnych konsekwencji podatkowych, o ile zostały spełnione wszystkie warunki skutecznego WDT, jednakże może przysporzyć dodatkowej „papierkowej” pracy.

Nie każde przemieszczenie towarów pomiędzy placówkami podatnika będzie rodziło skutek w postaci WDT. Istnieje szereg sytuacji, które nie są w ten sposób traktowane, jak chociażby:

- 1) transport towarów do innego państwa UE w celu ich dalszego wyeksportowania;
- 2) czasowe użycie towaru w celu świadczenia usług;
- 3) towary, które są montowane lub instalowane.

W przypadku przemieszczenia towarów do innego państwa, np. z magazynu w Polsce do magazynu we Włoszech, a następnie sprzedaży tych towarów na terenie tego państwa wystąpi sprzedaż lokalna. W związku z tym przedsiębiorca zostanie objęty krajowymi regulacjami dotyczącymi sprzedaży lokalnej. Wówczas może pojawić się obowiązek rejestracji jako podatnik VAT we Włoszech. W polskiej deklaracji VAT taka sprzedaż nie będzie wykazywana. Podobna sytuacja wystąpi w przypadku przedsiębiorców, którzy oferują swoje towary na targach i wystawach międzynarodowych.

Inaczej wygląda sprawa w przypadku tzw. składów konsygnacyjnych, przy czym ze względu na duże zróżnicowanie norm krajowych w tym obszarze omówienie tego tematu w niniejszym artykule jest niemożliwe. Warto jedynie zasignalizować, że w niektórych państwach podatnik może uniknąć obowiązku rejestracji dla celów podatku VAT.

Gdy nabywca jest spoza Unii Europejskiej

Nierzadko mogą pojawić się sytuacje komplikujące prawidłowe rozliczenie podatku VAT, a ma to miejsce zwłaszcza wtedy, kiedy nabywcą nie jest przedsiębiorca, którego siedziba znajduje się na terytorium Unii Europejskiej, a zakupione towary przemieszczają się w obrębie Unii Europejskiej.

Jeżeli np. polski przedsiębiorca sprzeda swój towar przedsiębiorcy z Egiptu, lecz miejscem dostawy towarów będzie magazyn egipskiej firmy w Berlinie, to na pewno nie będzie miał miejsca eksport, ponieważ towary fizycznie nie opuszczają terenu Unii Europejskiej, nawet jeśli faktura zostanie wysłana do Egiptu. Natomiast zaistnienie wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów będzie uzależnione od tego, czy nabywca posiada ważny status podatnika VAT w kraju, w którym następuje dostawa, czyli w tym wypadku w Niemczech. Jeżeli nabywca jest czynnym podatnikiem VAT, wówczas, po spełnieniu pozostałych warunków, dostawca może zastosować procedurę WDT i przyjąć stawkę 0% VAT. Jeżeli jednak nabywca nie jest podatnikiem VAT w Niemczech, dostawa z Polski nie spełni wymogów wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, natomiast będzie trzeba ją traktować jako dostawę krajową i opodatkować odpowiednią krajową stawką VAT¹⁰.

Dostawa towaru z montażem

W przypadku gdy polski przedsiębiorca dokonuje dostawy towaru i jednocześnie montuje lub instaluje ten towar w innym państwie, zmienia się miejsce opodatkowania, gdyż miejscem opodatkowania dostawy towarów jest państwo, na którego terytorium dokonuje się montażu czy instalacji. Taka dostawa nie podlega opodatkowaniu w Polsce tak jak WDT. Należy jednak zaznaczyć, że nie uznaje się za instalację lub montaż wykonania prostych czynności umożliwiających funkcjonowanie montowanego lub instalowanego towaru zgodnie z jego przeznaczeniem. Zatem montaż czy instalacja powinny

być na tyle skomplikowane, aby konieczny był udział osób wyspecjalizowanych w tym zakresie.

W przypadku dostawy towarów z montażem do innego kraju Unii Europejskiej może pojawić się obowiązek rejestracji dla celów podatku VAT i rozliczenia tego podatku w państwie dostawy. Regulacje krajowe w tym zakresie są bardzo zróżnicowane, a zatem dostawca powinien każdorazowo upewnić się co do ich treści.

Podsumowanie

Jednym z fundamentów Unii Europejskiej jest zasada wolnego rynku i swobody przepływu towarów. Pomimo bardzo zróżnicowanych regulacji krajowych w zakresie prawa podatkowego, jak również dużej rozpiętości stawek podatku VAT – od 17% w Luksemburgu po aż 27% na Węgrzech – zasady opodatkowania tym podatkiem transakcji wspólnotowych są ujednolicone i zunifikowane. Dzięki temu przedsiębiorcy unikają dodatkowych kosztów, a ich handel może odbywać się na prostszych zasadach, niż gdyby nie było wspólnej polityki podatkowej.

Paweł Terpiłowski
prawnik, autor bloga
www.sprawnie.com

¹ D. Kosacka, B. Olszewski, *Transakcje wewnątrzwspólnotowe, eksport, import*, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2015, s. 93.

² Tamże, s. 100.

³ Potwierdzenie numeru VAT (VIES), http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl (dostęp: 21.03.2018 r.).

⁴ Por. wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 29 lutego 2012 r., sygn. akt III SA/Wa 1443/11.

⁵ Por. wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z dnia 28 czerwca 2011 r., sygn. akt III SA/Gl 2676/10; wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 27 września 2007 r. w sprawie C-409/04 Teleos i inni przeciwko Commissioners of Customs & Excise.

⁶ D. Kosacka, B. Olszewski, *Transakcje...*, s. 102.

⁷ Dyrektywa Rady 77/388/EWG z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku (Dz.U. L 145, s. 1).

⁸ D. Kosacka, B. Olszewski, *Transakcje...*, s. 115.

⁹ International Commercial Terms, Międzynarodowe Reguly Handlu.

¹⁰ Por. informację Kujawsko-Pomorskiego Urzędu Skarbowego z dnia 5 lipca 2004 r., Nr ZP-I-443/31/04.



Żywność pochodząca z produkcji ekologicznej

Obowiązki producenta

Marta Chmielewska

Żywność ekologiczna staje się coraz bardziej popularna. Konsumentom, w tym także ci z Polski, sięgają po nią, wierząc, że jest zdrowsza, nie zawiera sztucznych dodatków, antybiotyków czy GMO, a przy tym bogatsza w składniki odżywcze, takie jak witaminy czy minerały. Z drugiej strony przeważająca część polskich konsumentów zwraca uwagę na wysoką cenę produktów ekologicznych, a wielu przyznaje także, że nie wierzy w faktyczną ekologiczność takiej żywności. Jednocześnie znaczna część klientów nie ma pełnej wiedzy co do tego, czym dokładnie jest ekożywność, jak również co do zasad jej certyfikacji. Może wynikać to z faktu, że na polskim rynku obserwujemy wiele produktów spożywczych oznaczanych jako zdrowe, naturalne, tradycyjne, posiadające określone certyfikaty krajowe czy też zagraniczne¹. Występowanie dużej liczby tych oznaczeń, jak również nierzetelny sposób etykietowania produktów może wpływać na niezrozumienie przez odbiorców, co właściwie kryje się pod pojęciem żywności ekologicznej. Trzeba zaznaczyć w tym miejscu, że **obowiązek udzielania informacji o żywności (oznakowania) co do zasady spoczywa na producencie**, jednak to wszystkie podmioty występujące w łańcuchu dostaw ekożywności, poczynając od momentu wytworzenia do dostarczenia jej konsumentowi, są zobowiązane przestrzegać przepisów unijnych w zakresie ekologicznego procesu produkcyjnego.

Co należy rozumieć przez „żywność”?

W pierwszej kolejności, aby przybliżyć zagadnienie dotyczące żywności ekologicznej, warto odpowiedzieć na pytanie, jak na gruncie przepisów prawa jest rozumiana sama „żywność”. Zgodnie

z rozporządzeniem 178/2002² „żywność” lub też „środek spożywczy” to jakakolwiek substancja lub produkty, przetworzone, częściowo przetworzone i nieprzetworzone, przeznaczone do spożycia przez ludzi **lub których spożycia przez ludzi można się spodziewać**. Prawodawca zmierza w ten sposób do eliminacji wątpliwości związanych z tzw. produktami z pogranicza (ang. *borderline products*), czyli takimi, których zakwalifikowanie do jednej z kategorii uregulowanych przez obowiązujące prawo pozostaje problematyczne. Wobec tak brzmiącej definicji środka spożywczego może wystarczyć, żeby co do danego wyrobu pojawiło się racjonalne prawdopodobieństwo spożycia go przez człowieka, aby uznać, iż produkt ten należy do kategorii żywności. Jednocześnie w dalszej części rozporządzenie 178/2002 precyzuje, że środek spożywczy to także:

- napoje,
- guma do żucia oraz
- wszelkie substancje, łącznie z wodą, świadomie dodane do żywności podczas jej wytwarzania, przygotowania lub obróbki.

Żywnością **nie są** natomiast takie kategorie produktów jak:

- pasze,

- żywe zwierzęta (chyba że mają być one wprowadzone na rynek do spożycia przez ludzi),
- rośliny przed dokonaniem zbiorów,
- produkty lecznicze,
- kosmetyki,
- tytoń i wyroby tytoniowe,
- narkotyki i substancje psychotropowe,
- pozostałości i zanieczyszczenia.

Ogólne zasady znakowania żywności

W celu wypracowania wysokiego poziomu ochrony zdrowia konsumentów, w tym również zapewnienia konsumentom dokonywania świadomych wyborów w zakresie spożywanej żywności, rozporządzenie 1169/2011³ ustanawia zasady oznakowania żywności. Stanowi ono, że informacje dotyczące żywności muszą być **rzetelne, jasne** oraz łatwe do zrozumienia dla konsumenta. Podstawową zasadą jest bowiem to, żeby informacje te **nie wprowadzały w błąd**. Trzeba podkreślić, że powyższe reguły nie odnoszą się jedynie do **etykietowania** żywności, ale mają zastosowanie także w **reklamie** oraz **sposobie prezentacji środków spożywczych**. Rozporządzenie 1169/2011 wskazuje przy tym wprost, że informacje na temat żywności nie mogą przypisywać środkowi spożywczemu właściwości zapobiegania chorobom czy też leczenia chorób u ludzi, jak również odwoływać się do takich właściwości⁴. W celu realizacji zasad ogólnych dotyczących oznakowania żywności ww. rozporządzenie przewiduje zakres informacji obowiązkowo zamieszczanych wraz z żywnością. **Należy jednak wskazać, że istnieje szereg przepisów szczególnych, które mają zastosowanie do określonych środków spożywczych,**





m.in. do suplementów diety, wód mineralnych czy środków spożywczych specjalnego przeznaczenia.

Obowiązkowe elementy oznakowania żywności

Do podstawowych i jednocześnie obowiązkowych informacji na temat żywności umieszczanych przez producenta wraz z żywnością należą:

- 1) nazwa żywności;
- 2) wykaz składników;
- 3) wszelkie składniki lub substancje pomocnicze w przetwórstwie wymienione w załączniku II do rozporządzenia 1169/2011⁵ lub uzyskane z substancji lub produktów wymienionych w tym załączniku, powodujące alergie lub reakcje nietolerancji, użyte przy wytworzeniu lub przygotowywaniu żywności i nadal obecne w produkcie gotowym, nawet jeżeli ich forma uległa zmianie;
- 4) liczba określonych składników lub kategorii składników;
- 5) ilość netto żywności;
- 6) data minimalnej trwałości lub termin przydatności do spożycia;
- 7) wszelkie specjalne warunki przechowywania lub warunki użycia,
- 8) nazwa lub firma i adres podmiotu działającego na rynku spożywczym odpowiedzialnego za informacje na temat żywności; jest nim podmiot, który wprowadza żywność pod własną nazwą lub firmą lub – jeżeli podmiot ten nie prowadzi działalności w Unii Europejskiej – importer danego środka spożywczego na rynek Unii);
- 9) kraj lub miejsce pochodzenia;
- 10) instrukcja użycia (w przypadku gdy jej brak utrudniałby odpowiednie użycie danego środka spożywczego);
- 11) rzeczywista zawartość objętościowa alkoholu w przypadku napojów o zawartości alkoholu większej niż 1,2% objętościowo;
- 12) informacja o wartości odżywczej.

Wszystkie powyższe informacje muszą być dobrze widoczne, wyraźnie i czytelne oraz nie mogą być w żaden sposób ukryte czy zasłonięte. Ponadto istnieje obowiązek podawania ich w języku łatwo zrozumiałym dla konsumentów z państw członkowskich, w których dany środek

spożywczy jest wprowadzany na rynek. Zasadę tę precyzuje polska ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia⁶, która wprowadza **wymóg oznakowania żywności** znajdującej się w obrocie na terytorium Polski w **języku polskim**. Zasada ta jednocześnie nie stoi na przeszkodzie, by żywność była oznakowana dodatkowo w innych językach.

Trzeba wskazać ponadto, że wszystkie powyżej wymienione informacje muszą być umieszczane w przypadku towarów paczkowanych, natomiast w odniesieniu do produktów niepaczkowanych muszą zostać wskazane wyłącznie informacje z przywołanego wcześniej punktu trzeciego dotyczącego substancji i produktów powodujących alergie lub reakcje nietolerancji.

Żywność ekologiczna i ogólne wymogi jej oznakowania

Zarówno polskie, jak i unijne ustawodawstwo w szczególności sposób reguluje wiele zagadnień dotyczących żywności, także tej pochodzącej z produkcji ekologicznej. Obowiązujące przepisy prawa przewidują definicję żywności ekologicznej, wymogi w zakresie jej procesu produkcyjnego czy oznakowania.

Żywność ekologiczna jest żywnością pochodzącą z produkcji ekologicznej zakładającej stosowanie metod określonych w rozporządzeniu 834/2007⁷ **na wszystkich etapach produkcji, przygotowania i dystrybucji**. Obejmują one każdy etap, zaczynając od produkcji wstępnej produktu ekologicznego poprzez jego przechowywanie, przetwarzanie, transport, sprzedaż lub zaopatrzenie ostatecznego konsumenta, a także w określonych przypadkach – znakowanie, reklamę, import, eksport oraz działania podwykonawcze.

Zastosowanie terminów związanych z produkcją ekologiczną w znakowaniu, materiałach reklamowych lub dokumentach handlowych w odniesieniu do produktu lub jego składników jest równoznaczne z tym, że zostały one użyte zgodnie z przepisami określonymi w ww. rozporządzeniu. Terminami odnoszącymi się do produkcji ekologicznej

są m.in. takie oznaczenia jak: „**ekologiczny**”, „**organiczny**”, **ich pochodne** lub **wersje skrócone**, jak np. „**bio**” i „**eko**”.

Podkreślenia wymaga przy tym fakt, że obowiązuje **zakaz** stosowania terminów (w tym także w znakach towarowych), praktyk znakowania czy reklamy, które mogą **wprowadzić w błąd konsumentów** lub użytkowników poprzez sugerowanie, że dany produkt czy też jego składnik spełnia regulacje prawne dotyczące produkcji ekologicznej.

Ponadto stosowanie terminów związanych z produkcją ekologiczną jest zakazane w odniesieniu do produktu, w którego etykietowaniu lub reklamie należy zaznaczyć, że zawiera on **GMO**, składa się z GMO lub został wyprodukowany z GMO zgodnie z unijnymi przepisami.

Zasady oznakowania produktów ekologicznych nieco różnią się w przypadku produktów ekologicznych żywych lub **nieprzetworzonych** oraz **przetworzonych**. W przypadku dwóch pierwszych w zakresie znakowania i reklamy stosuje się terminy odnoszące się do ekologicznej metody produkcji w przypadku, gdy **wszystkie składniki** tego produktu zostały wyprodukowane zgodnie z wymogami zawartymi w rozporządzeniu 834/2007.

Natomiast odnośnie do żywności przetworzonej stosowanie tych terminów w opisie handlowym możliwe jest w przypadku, gdy

- co najmniej **95%** masy jej składników pochodzenia rolniczego stanowią **składniki ekologiczne** oraz
- żywność ta spełnia **ogólne zasady ekologicznej produkcji żywności przetworzonej**⁸.

Do powyższych zasad należą m.in.: wymóg przygotowania przetworzonej żywności ekologicznej w taki sposób, by była ona oddzielona w czasie lub przestrzeni od przygotowania tzw. żywności konwencjonalnej, czy też wymóg, by produkty ekologiczne wytwarzane były w przeważającej części ze składników pochodzenia rolniczego. W tym wypadku nie uwzględnia się jednak dodatków, takich jak woda oraz sól kuchenna.

Tak jak zostało to wcześniej wskazane, produkty ekologiczne nie mogą zawierać





jakichkolwiek składników pochodzących z organizmów modyfikowanych genetycznie, a co więcej, nie mogą być poddawane promieniowaniu jonizującemu.

Obowiązkowe elementy oznakowania produktów ekologicznych

Rozporządzenie 834/2007 przewiduje, że w przypadku produktów spełniających wymogi produkcji ekologicznej obowiązkowo umieszczane są:

- w oznakowaniu – **numer identyfikacyjny organu kontrolnego lub jednostki certyfikującej**, której podlega podmiot gospodarczy dokonujący ostatniej czynności produkcyjnej lub przygotowawczej;
- na opakowaniu – umieszcza się poniższe **logo produkcji ekologicznej Unii Europejskiej**⁹ (wymóg ten dotyczy towarów paczkowanych).

Logo to powstało z połączenia flagi Unii Europejskiej oraz liścia, symbolu natury.



Może być używane jedynie w wypadku, gdy dany produkt został wyprodukowany zgodnie z wymogami rozporządzenia nr 834/2007 oraz innych regulacji unijnych dotyczących produkcji ekologicznej, takich jak rozporządzenie nr 889/2008 oraz nr 1235/2008¹⁰.

Jego stosowanie nie stoi na przeszkodzie używaniu także krajowych i prywatnych logo potwierdzających spełnianie wymogów w zakresie produkcji ekologicznej. W przypadku użycia unijnego logo produkcji ekologicznej w tym samym polu widzenia co ono umieszcza się oznaczenie miejsca, gdzie wyprodukowano nieprzetworzone produkty rolnicze, z których wytworzono końcowy produkt.

Oznaczenie miejsca przybiera następujące formy:

- jeżeli surowiec rolniczy został wyprodukowany na terenie UE, oznaczenie to jest następujące: „**rolnictwo UE**”;
- jeżeli natomiast surowiec wyprodukowano poza terytorium UE, wskazywana jest wówczas informacja „**rolnictwo spoza UE**”;

- z kolei w przypadku gdy część surowców została wyprodukowana w UE, a część poza UE, wskazuje się wówczas oznaczenie „**rolnictwo UE/spoza UE**”.

Warto przy tym zaznaczyć, że wówczas, gdy wszystkie surowce danego produktu wyprodukowano w danym kraju, dozwolone jest, by oznaczenie „UE” lub „spoza UE” zostało zastąpione lub uzupełnione nazwą tego kraju.

Kontrola i certyfikacja

Przepisy unijne przewidują, że każdy producent, który produkuje, przygotowuje, przechowuje lub przywozi z kraju trzeciego produkty ekologiczne, jeszcze przed wprowadzeniem ich na rynek obowiązany jest zgłosić swą działalność właściwym organom krajowym, jak również przekazać zgodę na objęcie jego działań systemem kontroli. **System kontroli** ustalany jest przez państwa członkowskie, które wyznaczają organy odpowiedzialne za przeprowadzanie inspekcji w zakresie wypełniania zobowiązań wynikających z przepisów ekologicznego prawa żywnościowego¹¹.

W celu skutecznej realizacji przepisów powyższych regulacji na terytorium Polski została uchwalona ustawa o rolnictwie ekologicznym¹². Przewiduje ona, że podmiot gospodarczy planujący podjęcie działalności w zakresie ekologicznej uprawy roślin i utrzymania zwierząt składa **zgłoszenie podjęcia działalności w zakresie rolnictwa ekologicznego** do wybranej jednostki certyfikującej na formularzu opracowanym przez Głównego Inspektora Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. **Jednostkami certyfikującymi** kontrolującymi proces produkcji ekologicznej są niezależne prywatne podmioty, które w Polsce zostają upoważnione przez ministra do spraw rolnictwa. Aktualnie na terytorium Polski funkcjonuje dwanaście takich jednostek¹³.

Obowiązujące przepisy przewidują, że to producent oraz jednostka certyfikująca odpowiada za jakość produktów ekologicznych. Po dostarczeniu zgłoszenia do podjęcia działalności w zakresie rolnictwa ekologicznego oraz zawarcia umowy z jednostką certyfikującą

producent ekologiczny przekazuje tej jednostce pełną dokumentację konieczną do oceny zakładu i procesu prowadzonej działalności. Po przeprowadzeniu kontroli i uznaniu, że producent ekologiczny spełnia regulacje dotyczące rolnictwa ekologicznego, jednostka certyfikująca wydaje na jego rzecz certyfikat potwierdzający tę okoliczność. Jednostki certyfikujące dodatkowo przeprowadzają **wizyty kontrolne**, które odbywają się **co najmniej raz w roku**. Warto zaznaczyć, że w ramach systemu kontroli jednostki certyfikujące mają prawo pobierać i poddawać analizie próbki żywności w celu wykrycia ewentualnych niezgodności, m.in. w zakresie istnienia niedozwolonych produktów w produkcji ekologicznej, ewentualnego skażenia czy w zakresie spełniania wymogów dotyczących technik produkcji ekologicznej.

Na producencie spoczywa także obowiązek zapewnienia, aby **transport** produktów ekologicznych do innych jednostek (m.in. hurtowników i detalistów) odbywał się wyłącznie w odpowiednim opakowaniu, pojemnikach lub pojazdach zamkniętych w ten sposób, aby uniemożliwić ewentualne dokonanie zamiany zawartości. Ponadto producent ten jest zobligowany prowadzić ewidencję działań transportowych i w wypadku wystąpienia z takim żądaniem udostępnić ją jednostce certyfikującej.

Co więcej, producent odpowiada za prawidłowe **przechowywanie** ekożywności. Musi być ona przede wszystkim fizycznie lub chronologicznie odseparowana od żywności nieekologicznej. Producent w razie prowadzenia działań na produktach ekologicznych musi uprzednio zadbać o odpowiednie oczyszczenie urządzeń produkcyjnych.

Należy podkreślić, że w przypadku gdy w danym zakładzie produkcyjnym **jest prowadzona równolegle produkcja żywności ekologicznej oraz konwencjonalnej**, część zakładu oddana do prowadzenia produkcji żywności konwencjonalnej również podlega kontroli. Podmiot gospodarczy prowadzący działalność w tym zakresie informuje jednostkę certyfikującą o dokładnych ilościach produktów wyprodukowanych w swoich jednostkach produkcyjnych, a także potwierdza zastosowanie środków podjętych celem odseparowania produktów.





Odpowiedzialność spoczywa także na **podwykonawcach**, którym podmiot gospodarczy prowadzący działalność w zakresie rolnictwa ekologicznego na podstawie umowy zleci działania na etapie przygotowania produktów ekologicznych. Podwykonawcy są objęci systemem kontroli jako podmioty uczestniczące w procesie produkcyjnym. Nie mogą oni zatem prowadzić działalności na podstawie certyfikatu należącego do zlecającego mu działania ekoproducenta. Ich obowiązkiem jest zgłoszenie podjęcia działalności w zakresie rolnictwa ekologicznego.

Zakaz wprowadzania w błąd konsumentów

Wszystkie wymogi wskazane zarówno w przepisach unijnych, jak i krajowych oraz inne kwestie zaakcentowane w niniejszym opracowaniu – w tym w szczególności obowiązek zgłoszenia podjęcia działalności w zakresie rolnictwa ekologicznego, system kontroli czy określone zasady oznakowania żywności ekologicznej – mają na celu ograniczenie ryzyka wprowadzenia w błąd konsumentów. Z tych także względów polska ustawa o rolnictwie ekologicznym penalizuje działania podmiotu, który:

- wprowadza do obrotu produkt jako produkt rolnictwa ekologicznego, który nie spełnia wymagań przepisów dotyczących żywności ekologicznej,
- wprowadza do obrotu produkt, który został oznakowany jako produkt rolnictwa ekologicznego, z naruszeniem przepisów dotyczących oznakowania ekożywności.

Podmiot taki podlega bowiem **karze pieniężnej** w wysokości do 200% korzyści majątkowej uzyskanej lub którą mógłby uzyskać za wprowadzone do obrotu produkty, nie niższej jednak niż 500 zł. Niezależnie od kary pieniężnej, podmiot ten może być zmuszony do niezwłocznego wycofania z rynku na własny koszt produktów niespełniających powyższych wymogów.

Nie należy zapominać także, że mylne oznakowanie produktu może stanowić **czyn nieuczciwej konkurencji** w świetle ustawy o zwalczaniu nieuczciwej



konkurencji¹⁴, która zakazuje stosowania wprowadzającego w błąd oznaczenia towarów. Należy zaznaczyć, że zakaz ten dotyczy także prowadzenia reklamy wprowadzającej w błąd odbiorców i mogącej przez to wpłynąć na ich decyzję co do nabycia takiego towaru.

W podsumowaniu należy stwierdzić, że produkcja ekologiczna wiąże się z wieloma obostrzeniami. Każdy podmiot uczestniczący na którymkolwiek z etapów produkcji, przygotowania i dystrybucji ekożywności jest zobowiązany do przestrzegania szeregu regulacji unijnych oraz krajowych. Najważniejszą

jednak zasadą, którą podmioty te powinny kierować się w swojej działalności, jest reguła niewprowadzenia konsumentów w błąd. Zasada ta jest bowiem punktem wyjścia dla pozostałych obowiązków nałożonych na te podmioty przez aktualne przepisy.

Marta Chmielewska

aplikant radcowski
Kielar & Kołodziejczyk sp. k.

- ¹ Raport „Żywność ekologiczna w Polsce” 2017, IMAS International sp. z o.o.
- ² Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 lipca 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności.
- ³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylenia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektywy Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004.
- ⁴ Zasada ta nie dotyczy odstępstw przewidzianych w unijnych regulacjach prawnych dotyczących naturalnych wód mineralnych i żywności specjalnego przeznaczenia żywieniowego.
- ⁵ Załącznik II zawiera wykaz substancji lub produktów powodujących alergie lub reakcje nietolerancji.
- ⁶ Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia.
- ⁷ Rozporządzenie Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91.
- ⁸ Zostały one wskazane w art. 19 oraz 21 rozporządzenia 834/2007.
- ⁹ Projekt unijnego logo produkcji ekologicznej został ustalony w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 889/2008 z dnia 5 września 2008 r. ustanawiającym szczegółowe zasady wdrażania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych w odniesieniu do produkcji ekologicznej, znakowania i kontroli.
- ¹⁰ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1235/2008 z dnia 8 grudnia 2008 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w odniesieniu do ustaleń dotyczących przywozu produktów ekologicznych z krajów trzecich.
- ¹¹ Rozporządzenie (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regulami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt.
- ¹² Ustawa z dnia 25 czerwca 2009 r. o rolnictwie ekologicznym.
- ¹³ Stan na dzień 5 marca 2018 r., źródło: Biuletyn Informacji Publicznej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- ¹⁴ Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.



Oprogramowanie medyczne

Status prawny i orzecznictwo

dr Karolina Libront

Określenie „wyrób medyczny” to stosunkowo szeroka kategoria prawna, która obejmuje nie tylko rzeczy fizyczne, takie jak tomografy, wózki inwalidzkie czy stenty, ale może dotyczyć także oprogramowania medycznego. Dopuszczalność takiego rozwiązania jest przewidziana wprost w europejskim prawie dotyczącym wyrobów medycznych, a niedawno była również interpretowana i została doprecyzowana przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej.

Otrzymanie przez dany produkt statusu wyrobu medycznego oznacza dla producenta i dalszych podmiotów w łańcuchu dystrybucji nie tylko konieczność wykonania szeregu obowiązków, lecz ma także kilka istotnych zalet. W wielu przetargach organizowanych przez szpitale i inne jednostki świadczące usługi na rynku ochrony zdrowia w Polsce dopuszcza się wyłącznie takie produkty, które mają wspomniany status. Dodatkowo, na mocy ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 26 maja 2017 r.¹, do wyrobów medycznych stosuje się 8-procentową stawkę VAT (załącznik nr 3, poz. 105) zamiast standardowej stawki 23% VAT.

Oprogramowanie medyczne może dotyczyć szerokiego zakresu produktów. Będzie to zarówno specjalistyczny software służący do dekompilacji obrazów na stacji opisowej współpracującej z tomografem komputerowym, jak i – pod pewnymi warunkami – aplikacja na telefon z działu *health/fitness*. Oprogramowanie medyczne to szybko rosnący i coraz bardziej perspektywiczny obszar branży, który jest ściśle związany z rozwojem sztucznej inteligencji wspierającej diagnozę i leczenie, telemedycyny, rozwiązań z zakresu Internetu rzeczy (ang. *Internet of Things*) oraz technologii mobilnych. W praktyce pojawiło się sporo wątpliwości przedsiębiorców, czy powinni lub czy mogą certyfikować swoje produkty jako wyroby medyczne. W tym zakresie pod koniec 2017 r. wypowiedział

się Trybunał Sprawiedliwości UE, który w swym wyroku zinterpretował i uściślił unijne przepisy.

Oprogramowanie jako wyrób medyczny w świetle prawa unijnego

Należy zaznaczyć, że oprogramowanie mogło być klasyfikowane jako wyrób medyczny już od wielu lat. Wskazują na to wprost przepisy zarówno obecnie obowiązującej dyrektywy 93/42/EWG w sprawie wyrobów medycznych² (dalej jako MDD – *Medical Devices Directive*), jak i rozporządzenia 2017/745 w sprawie wyrobów medycznych (dalej jako MDR – *Medical Devices Regulation*)³, które co do zasady zacznie obowiązywać od 26 maja 2020 r. Przywołane akty prawne ogólnie przewidują dwie kategorie oprogramowania:

- software działający samodzielnie (w tej kategorii znajdują się np. rozwiązania sztucznej inteligencji wspierające diagnostykę lub niektóre aplikacje mobilne z dziedziny *health/fitness*),
- oprogramowanie zainstalowane w sprzęcie medycznym służące do jego właściwego funkcjonowania.

Na marginesie warto dodać, że takie rozwiązania prawne nie funkcjonują wyłącznie w Europie – amerykańska agencja Food and Drug Administration (FDA), która zajmuje się sprzętem medycznym, od wielu lat definiuje tzw. oprogramowanie jako wyrób medyczny (*software as a medical device*)⁴, podobnie jak międzynarodowe zrzeczenie branżowych agencji regulacyjnych – International Medical Device Regulators Forum⁵.

Zgodnie z definicją zawartą w art. 1 ust. 2 MDD „wyrób medyczny” oznacza dowolny przyrząd, aparat, urządzenie, materiał lub inny artykuł, stosowany samodzielnie lub w połączeniu, **zawierający**

oprogramowanie konieczne do jego właściwego funkcjonowania przewidzianego przez wytwórcę, który ma być używany w odniesieniu do ludzi do celów:

- diagnozowania, zapobiegania, monitorowania, leczenia lub łagodzenia przebiegu chorób,
- diagnozowania, monitorowania, leczenia, łagodzenia lub rehabilitacji w przypadku urazu lub upośledzenia,
- badań, zastąpienia lub zmiany budowy anatomicznej lub procesów fizjologicznych,
- regulacji poczęć,

i który nie osiąga swojego głównego zamierzonego działania w lub na ciele człowieka za pomocą środków farmakologicznych, immunologicznych ani metabolicznych, lecz który może być wspomagany w swoich funkcjach przez takie środki.

Dodatkowo załącznik IX do MDD zawierający reguły klasyfikacji wyrobów medycznych wprost przesądza o klasie, do której powinno być przypisane oprogramowanie⁶.

Motyw 6 nowelizującej MDD dyrektywy 2007/47⁷, która miała w szczególności na celu włączenie samodzielnego oprogramowania do definicji wyrobu medycznego zawartej w art. 1 ust. 2 lit. a MDD, stanowi: „Konieczne jest wyjaśnienie, że **oprogramowanie traktowane samodzielnie jest wyrobem medycznym, jeżeli jest specjalnie przeznaczone przez wytwórcę do użycia do jednego lub więcej celów medycznych określonych w definicji wyrobu medycznego. Oprogramowanie ogólnego zastosowania używane w zakładach opieki zdrowotnej nie jest wyrobem medycznym**”.

Jeśli chodzi o MDR, zawiera ono szczegółowe definicje, podobne do tych wpisanych w motyw 6 nowelizacji MDD. Definicja wyrobu medycznego zapisana w art. 2 MDR wprost zawiera określenie

„oprogramowanie”. Dodatkowo załącznik I do MDR, określający ogólne wymagania dotyczące bezpieczeństwa i działania, stawia w pkt 17 wymagania dla software'u, który sam w sobie jest wyrobem. Zasady klasyfikacji wyrobów medycznych również zawierają wskazówki co do kategoryzacji oprogramowania. Nowością w stosunku do MDD jest to, że w MDR zapisano wprost dwie oddzielne reguły. Po pierwsze, oprogramowanie, które steruje wyrobem lub wpływa na jego używanie, klasyfikuje się w tej samej klasie co dany wyrób. Po drugie, jeżeli oprogramowanie jest niezależne od innych wyrobów, klasyfikuje się je oddzielnie.

W preambule do MDR zawarto kolejną wskazówkę dotyczącą klasyfikacji produktu jako software'u medycznego. Motyw 19 wprowadza podział na:

- oprogramowanie odrębne,
- oprogramowanie do zastosowań ogólnych, używane w ochronie zdrowia oraz oprogramowanie „lifestyle’owe”.

To pierwsze jest wyrobem medycznym, w przypadku gdy zostało specjalnie przewidziane przez producenta do co najmniej jednego z zastosowań

medycznych wyszczególnionych w definicji wyrobu medycznego. Natomiast oprogramowanie do zastosowań ogólnych, nawet jeżeli jest używane w ochronie zdrowia, ani oprogramowanie do zastosowań związanych ze stylem życia i samopoczuciem nie są wyrobami medycznymi. Kwalifikacja oprogramowania – jako wyrobu albo jako wyposażenia – jest niezależna od lokalizacji tego oprogramowania i od typu połączenia między oprogramowaniem a wyrobem.

W tym miejscu warto wspomnieć o szybko rozwijającym się rynku aplikacji mobilnych z dziedziny *health/lifestyle*. Na gruncie motywu 19 nie każde z nich będzie oczywiście wyrobem medycznym; jednak jeśli będzie miało zastosowanie medyczne, wymienione w prawie unijnym, producent będzie musiał przeprowadzić ocenę zgodności i spełnić szereg innych obowiązków. Według szacunków wskazanych w tzw. Zielonej Księdze Komisji Europejskiej z kwietnia 2014 r. dotyczącej mobilnego zdrowia (mHealth) na globalnym rynku cztery lata temu dostępnych było ponad 97 tys. aplikacji z zakresu m-zdrowia⁸. Mają one różne zastosowania – od lifestyle’owych, o których mówi motyw 19 (ogólnie służących podnoszeniu kondycji i sprawności

fizycznej), do aplikacji przeznaczonych dla pacjentów i pracowników służby ochrony zdrowia, umożliwiających wymianę danych medycznych, zdalne konsultacje, monitorowanie stanu zdrowia pacjenta, diagnostykę, uzyskiwanie informacji o lekach itp.

Na gruncie omawianych przepisów, a także przywołanego dalej w artykule orzecznictwa, wydaje się, że bogata gama oprogramowania będzie spełniała przesłanki do uznania go za wyrób medyczny. Przykładowo portal politykazdrowotna.com opisał takie rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji, wykonujące diagnostykę lub wspierające leczenie, które już dziś funkcjonują na polskim rynku⁹.

Aktualne orzecznictwo

Jak zostało wspomniane, na gruncie praktycznym przedsiębiorcy często zastanawiali się, czy dany produkt można lub trzeba zaklasyfikować jako wyrób medyczny. Jedną z takich praktycznych wątpliwości znalazła rozstrzygnięcie na szczeblu unijnego organu sądownego. Trybunał Sprawiedliwości Unii



Europejskiej w dniu 7 grudnia 2017 r. wydał ważny wyrok dotyczący **kwaliifikacji oprogramowania jako wyrobu medycznego**. Orzeczenie to zapadło w sprawie C-329/16, w odpowiedzi na pytanie prejudycjalne złożone przez francuską Radę Stanu (*Conseil d'État*)¹⁰.

Francuski dekret nr 2014-1359 z 14 listopada 2014 r. (dalej jako dekret nr 2014-1359) wymaga, aby **każde oprogramowanie pomagające lekarzom w przepisrywaniu leków pacjentom podlegało krajowej certyfikacji**, która weryfikuje, czy jest ono zgodne z zaleceniami dotyczącymi stosowania leków. **Przepis ten został zakwestionowany przez SNITEM** (*Syndicat national de l'industrie des technologies médicales*), tj. organizację producentów wyrobów medycznych, **oraz Philips France** – stali oni na stanowisku, że wystarczające powinno być uzyskanie oznakowania CE. Producent przeprowadził bowiem ocenę zgodności dla wyrobu medycznego i nadał znak CE oprogramowaniu. W związku z tym nie powinno się nakładać na niego dodatkowych obowiązków biurokratycznych w postaci wymogów prawa krajowego, ponieważ różnice w zakresie wymagań formalnych tworzą bariery dla wymiany handlowej, co przeczy celom MDD. Artykuł 4 tejsze dyrektywy stanowi, że „państwa członkowskie nie wprowadzają na swoim terytorium żadnych ograniczeń dla wprowadzania do obrotu i używania wyrobów noszących oznakowanie CE określone w art. 17, które wskazuje, że były one przedmiotem oceny zgodności zgodnie z przepisami art. 11”. Przepisy krajowe dotyczące stosowania wyrobów medycznych powinny zatem być zharmonizowane w celu zagwarantowania swobodnego przepływu takich produktów w ramach rynku wewnętrznego.

Z powyższych powodów **SNITEM i Philips France wniosły do Rady Stanu skargę o stwierdzenie nieważności art. 1 pkt 3 i art. 2 dekretu nr 2014-1359, wprowadzających i opisujących mechanizm dodatkowej certyfikacji, zarzucając, że przepisy te naruszają cele art. 4 MDD. Skarżący w postępowaniu głównym podnieśli również naruszenie art. 8 MDD** (dotyczącego możliwości zastosowania klauzuli ochronnej), jako że przewidziany w prawie krajowym obowiązek certyfikacji nie mógł ich zdaniem zostać uznany za zastosowanie klauzuli ochronnej w rozumieniu tego przepisu.

Powołali się oni również na naruszenie art. 34 TFUE, gdyż obowiązek dostosowania oprogramowania do norm technicznych stanowi środek o skutku równoważnym z ograniczeniami ilościowymi w przywozie, który jest niezgodny z wymogami proporcjonalności i konieczności, ponieważ pokrywa się z obowiązkiem certyfikacji wyrobów medycznych przewidzianym przez MDD w odniesieniu do oprogramowania.

W przedmiotowym sporze kluczowe było ustalenie, **czy program komputerowy wspomagający lekarzy w przepisrywaniu leków może zostać uznany za wyrób medyczny**. Rząd francuski uznał, że oprogramowanie, które ma za zadanie pomagać osobom przepisrywającym leki, praktykującym w prywatnym gabinecie, w zakładzie opieki zdrowotnej lub w zakładzie medyczno-społecznym, w ustaleniu przepisrywanych produktów leczniczych w celu zwiększenia bezpieczeństwa przepisrywania produktów leczniczych, ułatwienia pracy osobom przepisrywającym leki, wspierania zgodności recept z wymogami przepisów krajowych i obniżenia kosztów leczenia przy zachowaniu jego jednakowej jakości, **nie powinno być uznane za wyrób medyczny**. *Conseil d'État* podnosiła, że przedmiotowe oprogramowanie samo w sobie nie ma oddziaływania na ciało człowieka, a jedynie posiada funkcjonalność pozwalającą na wykorzystanie danych dotyczących pacjenta, mającą pomóc lekarzowi w doborze przepisrywanych produktów leczniczych, w szczególności poprzez wykrycie przeciwwskazań, interakcji z innymi lekami oraz przedawkowania.

Rada Stanu, przed którą zakwestionowano wskazany przepis, zdecydowała się zawiesić postępowanie oraz zadać pytanie prejudycjalne Trybunałowi Sprawiedliwości Unii Europejskiej o wykładnię art. 1 ust. 1 oraz przytoczonego wyżej art. 1 ust. 2 lit. a MDD.

Wyrok TSUE

W dniu 7 grudnia 2017 r. TSUE wydał wyrok w przedmiotowej sprawie (C-329/16). Trybunał stwierdził, że w swoim pytaniu sąd odsyłający (*Conseil d'État*) dąży w istocie do ustalenia, czy art. 1 ust. 1 oraz art. 1 ust. 2 lit. a MDD należy

interpretować w ten sposób, że oprogramowanie, którego jedna z funkcjonalności pozwala na wykorzystanie danych dotyczących pacjenta, w szczególności w celu wykrycia przeciwwskazań, interakcji z innymi lekami oraz nadmierne dawkowania, **stanowi, w zakresie tej funkcjonalności, wyrób medyczny w rozumieniu tych przepisów, nawet jeśli takie oprogramowanie nie ma bezpośredniego oddziaływania na ciało człowieka**.

Zgodnie z obowiązującą definicją wyrobu medycznego zawartą w art. 1 ust. 2 lit. a MDD **produkt stanowi wyrób medyczny do celów tej dyrektywy, gdy spełnia dwie łączne przesłanki, jakie muszą spełniać wszystkie tego rodzaju wyroby, dotyczące:**

- 1) zamierzonego celu oraz
- 2) spowodowanego działania.

Przesłanka zamierzonego celu stanowi, że wyrób medyczny musi być przeznaczony przez wytwórcę do stosowania u ludzi w szczególności w celu:

- diagnozowania chorób, zapobiegania im, ich monitorowania, leczenia lub łagodzenia ich przebiegu, a także
- diagnozowania, monitorowania, leczenia, łagodzenia lub rehabilitacji w przypadku urazu lub upośledzenia.

O przeznaczeniu software'u decyduje zatem producent. W opisywanym przypadku Philips France właśnie w ten sposób przewidział zastosowanie swojego oprogramowania. TSUE wskazał, że prawodawca UE jednoznacznie określił, że **aby oprogramowanie było objęte zakresem stosowania MDD, nie wystarczy, żeby było wykorzystywane w kontekście medycznym, lecz konieczne jest również, aby wytwórca wskazał jego konkretne przeznaczenie do celów medycznych** (wyrok z dnia 22 listopada 2012 r. w sprawie C-219/11, *Brain Products*, pkt 16, 17).

W przedmiotowym przypadku **TSUE uznał, że software realizuje wyraźny medyczny cel** – zapobiegania chorobie, jej monitorowania, leczenia lub łagodzenia jej przebiegu, **co czyni z niego wyrób medyczny w rozumieniu art. 1 ust. 2 lit. a MDD**. Jednocześnie Trybunał zastrzegł, że zbyt szeroka interpretacja definicji nie jest dopuszczalna. **Wyrobem medycznym nie będzie zatem oprogramowanie**, które wprowadzie

może być wykorzystane w środowisku medycznym, lecz jego **jedynym celem jest archiwizacja, gromadzenie i przekazywanie danych**, takie jak:

- oprogramowanie do przechowywania danych medycznych pacjenta, **którego funkcja ogranicza się do wskazania lekarzowi prowadzącemu nazwy leku generycznego związanego z tym, który zamierza on przepisać**, czy też
- oprogramowanie mające **wskazywać przeciwwskazania** podane przez wytwórcę tego leku w ulotce zawierającej wskazania stosowania.

Druga z badanych przesłanek dotyczyła **spowodowanego działania**. Rada Stanu pytała, **czy oprogramowanie, które samo w sobie nie ma oddziaływania na ciało człowieka, może być wyrobem medycznym w rozumieniu art. 2 ust. 1 MDD**. W tym względzie Trybunał wskazał, że choć przywołany przepis stanowi, iż główne zamierzone działanie „w lub na ciele człowieka” nie może zostać osiągnięte wyłącznie za pomocą środków farmakologicznych, immunologicznych ani metabolicznych, nie wymaga on, by taki wyrób oddziaływał bezpośrednio w ludzkim ciele lub na ludzkie ciało. Prawodawca unijny zamierzał się skupić, do celów kwalifikacji oprogramowania jako wyrobu medycznego, na celu jego wykorzystania, a nie na postaci, jaką może przybrać oddziaływanie, które może on wyrzucić na ludzkie ciało.

Dodatkowo TSUE uznał, że odmówienie produktowi niemającemu bezpośredniego oddziaływania na ciało człowieka statusu wyrobu medycznego oznaczałoby w praktyce wykluczenie z zakresu stosowania MDD software'u, który jest konkretnie przeznaczony przez producenta do wykorzystania w co najmniej jednym z medycznych celów wymienionych w definicji wyrobu medycznego. Dodanie takiej przesłanki groziłoby w konsekwencji pozbawieniem art. 1 ust. 2 lit. a tej dyrektywy w części jego skuteczności (*effet utile*).

Trybunał dodatkowo odwołał się do ram prawnych dotyczących wyrobów medycznych (*Guidelines on the qualification and classification of stand alone software used in healthcare within the regulatory framework of medical devices*, Meddev 2.1/6¹¹). Wskazują one,

że **wyrobem medycznym jest oprogramowanie, które zostało przez wytwórcę przeznaczone do realizacji, w związku ze swoim wykorzystaniem, jednego z celów wymienionych w art. 1 ust. 2 lit. a MDD i przeznaczonych do tworzenia lub modyfikacji informacji medycznych**, w szczególności w drodze obliczeń, ujęcia ilościowego czy porównania zarejestrowanych danych z określonymi odniesieniami, w celu udzielenia informacji dotyczących określonego pacjenta¹².

W dalszej części wyroku TSUE opisał również postępowanie w przypadku oprogramowania medycznego zawierającego jednocześnie moduły objęte definicją wyrobu medycznego oraz inne, które się w niej nie mieszczą i nie są wyposażeniem w rozumieniu art. 1 ust. 2 lit. b MDD (wówczas tylko moduł będący wyrobem medycznym powinien być opatrzony oznakowaniem CE).

Podsumowanie

Jeśli dane oprogramowanie jest wyrobem medycznym, musi zgodnie z art. 17 ust. 1 MDD przejść procedurę oceny zgodności i zostać opatrzone znakiem CE przy wprowadzaniu do obrotu. Nie powinno przy tym musieć przechodzić jakiegokolwiek dodatkowej procedury, takiej jak ponowna certyfikacja¹³. Wyrok TSUE należy uznać za korzystny dla przedsiębiorców, gdyż zachowana została logika znoszenia barier handlowych. Jednocześnie zawiera on cenne wskazówki dotyczące kategoryzacji oprogramowania medycznego.

Warto podkreślić, że procedura certyfikacyjna wymagana przez MDD i MDR jest żmudna i kosztowna. Producent musi spełnić szereg obowiązków zarówno przed, jak i po wprowadzeniu produktu do obrotu. Wydaje się, że nakładanie jakichkolwiek dodatkowych wymagań na producentów w prawie krajowym jest niezasadne, podwyższa koszty oraz ogranicza swobodny przepływ towarów na rynku unijnym.

Nie ulega wątpliwości, że obecnie następuje ogromny wzrost liczby oferowanych rozwiązań informatycznych w medycynie. Każdego dnia pojawiają się nowe aplikacje mobilne typu mHealth,

które są dostępne dla każdego. Jednocześnie ciągle są opracowywane przetłomowe produkty w znaczący sposób wspierające diagnostykę – np. programy działające na zasadzie sztucznej inteligencji czy z kategorii *Internet of Things*, czy ułatwiające codzienne leczenie, takie jak rozwiązania telemedyczne. Wydaje się, że stoimy u progu prawdziwej rewolucji w tej dziedzinie.

dr Karolina Libront

Kancelaria Traple Konarski
Podrecki i Wspólnicy

¹ Dz.U. z 2017 r. poz. 1221.

² Dyrektywa Rady 93/42/EWG z dnia 14 czerwca 1993 r. dotycząca wyrobów medycznych (Dz.Urz. WE L 169 z 12.07.1993, s. 1).

³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylenia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Dz.Urz. UE L 117 z 05.05.2017, s. 1).

⁴ Strona FDA: <https://www.fda.gov/MedicalDevices/DigitalHealth/SoftwareasMedicalDevice/ucm587924.htm> (dostęp: 01.03.2018 r.).

⁵ *Software as a medical device. Final Document*, 2013, <http://www.imdrf.org/docs/imdrf/final/technical/imdrf-tech-131209-samd-key-definitions-140901.pdf> (dostęp: 01.03.2018 r.).

⁶ Rozdział II – Reguły wykonawcze, pkt 2.3: „Oprogramowanie, które zarządza wyrobem lub wpływa na jego używanie, zaliczane jest automatycznie do tej samej klasy”.

⁷ Dyrektywa 2007/47/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 września 2007 r. zmieniająca dyrektywę Rady 90/385/EWG w sprawie zbliżenia ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do wyrobów medycznych aktywnego osadzania, dyrektywę Rady 93/42/EWG dotyczącą wyrobów medycznych oraz dyrektywę 98/8/WE dotyczącą wprowadzania do obrotu produktów biobójczych (Dz.Urz. UE L 247 z 21.09.2007, s. 21).

⁸ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/mhealth> (dostęp: 01.03.2018 r.).

⁹ J. Maciejowski, *Czy sztuczna inteligencja zastąpi tradycyjną diagnostykę?*, <http://www.politykaszczepki.com/29124,czy-sztuczna-inteligencja-zastapi-tradycyjna-diagnostyke> (dostęp: 01.03.2018 r.).

¹⁰ Rada Stanu sprawuje kontrolę nad działaniami administracji. Jednocześnie jest najwyższym organem sądownictwa administracyjnego. Formalnie podlega premierowi. Jej pracami kieruje wiceprzewodniczący, mianowany (tak jak i pozostali członkowie) dekretem Rady Ministrów na wniosek ministra sprawiedliwości.

¹¹ <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/17921> (dostęp: 20.12.2017 r.).

¹² Jednocześnie ramy prawne wykluczają z definicji wyrobu medycznego oprogramowanie, które nie dokonuje żadnych operacji na danych lub którego działanie ogranicza się do przechowywania, archiwizacji, bezstratnej kompresji czy wreszcie zwykłego wyszukiwania, czyli w tym ostatnim przypadku oprogramowanie wyposażone w funkcje biblioteki cyfrowej i pozwalające znajdować informacje pochodzące z metadanych, bez ich zmiany lub interpretacji.

¹³ Por. podobny wyrok TSUE z dnia 19 listopada 2009 r. w sprawie C-288/08, *Nordiska Dental*, pkt 21.

Zmiany na rynku ubezpieczeniowym

Znaczenie dla przedsiębiorców

Wojciech Kapica

Zamiarem autora niniejszego artykułu jest przedstawienie najważniejszych zmian zachodzących na rynku ubezpieczeń, gdyż będą one miały duże znaczenie dla przedsiębiorców – klientów zakładów oferujących produkty z tego obszaru. W relacji pomiędzy klientem a dystrybutorem ubezpieczeń na słabszej pozycji niemal zawsze jest ten pierwszy. Wynika to przede wszystkim z tego, że zazwyczaj klient nie dysponuje specjalistyczną wiedzą dotyczącą produktów ubezpieczeniowych oraz nie zawsze potrafi do końca zidentyfikować swoje potrzeby w tym zakresie. Często brakuje mu także informacji o innych, konkurencyjnych ofertach dostępnych na rynku, a tym samym nie może ocenić atrakcyjności tej, która jest mu prezentowana. Taka sytuacja jest określana jako asymetria informacji. Oznacza to, że informacje są rozpowszechniane na rynku nierównomiernie, a to z kolei skutkuje ograniczonym zaufaniem klientów do rynku finansowego. W związku z tym organy Unii Europejskiej postawiły sobie za cel przeprowadzenie szeregu zmian, które mają za zadanie zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów, w tym także wspierania ich prawa do informacji, edukacji i organizowania się w celu wspólnej reprezentacji interesów.

Dyrektywa IDD

Aby zrealizować wyżej nakreślone cele, 20 stycznia 2016 r. został przyjęty jeden z ważniejszych aktów prawnych w zakresie sprzedaży i zarządzania produktami ubezpieczeniowymi – dyrektywa 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (*Insurance Distribution Directive*, dalej też: dyrektywa IDD)¹. W związku z obowiązkiem implementacji dyrektywy ciężącym na wszystkich państwach członkowskich został uchwalony projekt polskiej ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (dalej też: ustawa IDD)² zmieniającej ustawę o nadzorze ubezpieczeniowym

i emerytalnym, ustawę o pośrednictwie ubezpieczeniowym, ustawę o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym oraz ustawę o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz uchyla ustawę o pośrednictwie ubezpieczeniowym i wiele innych. Nowa ustawa zacznie obowiązywać od dnia 1 października 2018 r.

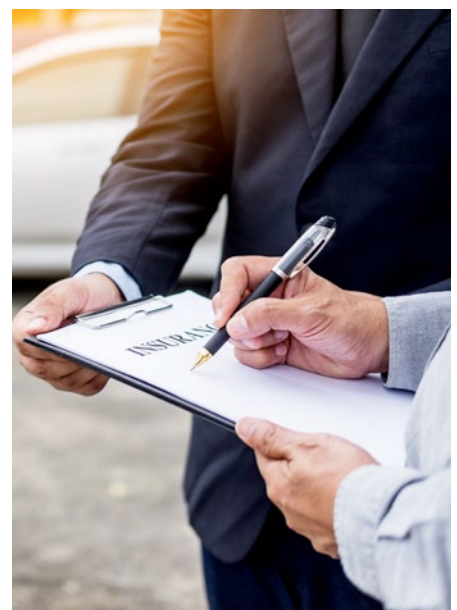
Złe praktyki na rynku ubezpieczeń

W związku z przygotowaniem do wprowadzenia nowych regulacji Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA) opublikował raport³ dotyczący złych praktyk na europejskim rynku ubezpieczeń. Przeprowadzona analiza wykazała:

- 1) Brak przejrzystości** – wprowadzenie w błąd przez materiały marketingowe i trudne do zrozumienia koszty produktów ubezpieczeniowych.
- 2) Niespójne ujawnianie informacji** – materiały reklamowe zamiast skupiać się na warunkach ubezpieczenia, podkreślały głównie atrakcyjność cen, co motywowało wybór klienta. Co więcej, dystrybutorzy ubezpieczeń nie zachęcali do bliższego zapoznania się z warunkami ubezpieczenia.
- 3) Sprzedaż krzyżowa** – chodzi o sytuację, w której produkty ubezpieczeniowe są sprzedawane dodatkowo podczas sprzedaży innych produktów finansowych (tj. ochrona związana z kredytami, kartami debetowymi i kredytowymi, w tym ochrona przed kradzieżą tożsamości) oraz niefinansowych (np. utrata, uszkodzenie, kradzież telefonu komórkowego), i ma to miejsce bez wyraźnej informacji o tym fakcie.
- 4) Jawność wynagrodzeń** – programy motywacyjne dla sprzedaży

ubezpieczeń zostały zidentyfikowane jako prowadzące do nieprawidłowej sprzedaży ze względu na niewystarczające kroki podjęte w celu ochrony uczciwego traktowania klientów, które mogą być zagrożone przez szeroko rozumiane konflikty interesów. Jest to sytuacja, w której pośrednik otrzymuje większą prowizję w przypadku sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego, przez co proponuje klientowi ten produkt zamiast produktu, który byłby adekwatny do potrzeb klienta.

- 5) Wiedza finansowa** – poziom wiedzy finansowej wśród konsumentów jest oceniany jako niski. W połączeniu z dodatkowymi wyzwaniem związanymi z rosnącą złożonością i innowacyjnością w obszarze produktów finansowych podważa to zdolność konsumentów do podejmowania świadomych wyborów.
- 6) Roszczenia** – problemy w zakresie ich obsługi. Zidentyfikowano m.in. niewłaściwie przeprowadzane postępowanie odszkodowawcze, spory dotyczące wysokości wypłaconych rekompensat i nieuzasadnione opóźnienia w płatnościach w zakresie ubezpieczenia



odpowiedzialności cywilnej za szkody powstałe w związku z transportem samochodowym.

Dystrybutor ubezpieczeń to nie tylko zakład ubezpieczeń

Dyrektywa IDD wskazuje, że dystrybucja ubezpieczeń oznacza działalność polegającą na:

- doradzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia,
- zawieraniu takich umów lub udzielaniu pomocy w administrowaniu takimi umowami i wykonywaniu ich, w szczególności w przypadku roszczenia, w tym udzielaniu informacji dotyczących umów ubezpieczenia na podstawie kryteriów wybranych przez klienta za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów, oraz
- opracowaniu rankingu produktów ubezpieczeniowych, obejmującego porównanie cen i produktów, lub udzielaniu zniżki od ceny umowy ubezpieczenia, gdy klient jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów.

W związku z tym pojęcie „dystrybutor ubezpieczeń” oznacza każdego pośrednika ubezpieczeniowego, pośrednika oferującego ubezpieczenia uzupełniające lub zakład ubezpieczeń.

Rozszerzony zakres obowiązywania nowych regulacji

Pierwszą istotną zmianą dla klienta jest już sam zakres nowej ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. Wskazano w niej, że **każda osoba**, której działalność polega na pomaganiu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczeniowych, w tym w imieniu ubezpieczycieli (np. w zakresie zarządzania

roszczeniami), **jest objęta reżimem dyrektywy IDD**. Poprzednia dyrektywa obejmowała jedynie osoby działające w imieniu ubezpieczyciela. Dla klientów oznacza to podwyższenie poziomu świadczonych usług na wszystkich płaszczyznach dotyczących świadczenia usług ubezpieczeniowych. Nowe regulacje będą służyć poprawie sytuacji klientów, którzy powinni być chronieni na identycznym poziomie, niezależnie od różnic między poszczególnymi kanałami dystrybucji ubezpieczeń.

Ujawnienie wynagrodzenia przez dystrybutora ubezpieczeń a zarządzanie konfliktami interesów

Prowizja, jaką otrzymują pośrednicy za oferowanie produktów ubezpieczeniowych określonego zakładu ubezpieczeń, może wpływać na ich bezstronność. Dlatego w celu uniknięcia negatywnego wpływu na jakość usług świadczonych przez nich klientowi IDD zobowiązuje dystrybutora ubezpieczeń do przekazywania klientowi odpowiednich informacji o honorariach, prowizjach lub korzyściach dla dystrybutorów ubezpieczeń wynikających z zaoferowania określonego produktu ubezpieczeniowego. Są oni również zobligowani do przyjęcia i regularnego poddawania kontroli procedur dotyczących konfliktów interesów, co również wpłynie na zachowanie bezstronności przez dystrybutorów ubezpieczeń.

Wymagania w zakresie jawności wynagrodzeń obejmują ujawnienie:

- charakteru wynagrodzenia otrzymanego w związku z umową ubezpieczenia;
- podstawy wynagrodzenia (tzn. metoda obliczenia) – chodzi o to, czy jest to opłata opłacana przez klienta, prowizja uwzględniona w składce ubezpieczeniowej, świadczenie ekonomiczne dowolnego rodzaju oferowane lub udzielane w związku z umową ubezpieczenia;
- informacji o płatnościach pozaskładkowych – jeżeli po dokonaniu płatności klient będzie musiał dokonać płatności innych niż składki stałe i planowane, pośrednik ubezpieczeniowy będzie również zobowiązany

do ujawnienia klientowi informacji po każdej z tych płatności.

Wynagrodzenie zostało zdefiniowane w ustawie IDD jako prowizja, honorarium, opłata lub inna płatność, w tym korzyść ekonomiczna jakiegokolwiek rodzaju lub inna korzyść, lub zachęta finansowa lub niefinansowa, oferowana lub przekazywana w związku z działalnością w zakresie dystrybucji ubezpieczeń. Już na tym etapie, przed wprowadzeniem ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, widoczny jest bardzo szeroki katalog możliwych korzyści dla pośredników, który mógłby wpłynąć na ich bezstronność.

Jawność wynagrodzeń w innych państwach

Rozwiązanie dotyczące ujawniania wynagrodzenia jest już stosowane w Wielkiej Brytanii, Holandii i Finlandii, gdzie pośrednik działający jako agent ubezpieczeniowy jest zobowiązany do przekazywania informacji o wynagrodzeniu klientom zgodnie z zasadami *common law* oraz zasadami ICOBS (*Insurance Conduct of Business*). Taka transparentność spowodowała ograniczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego w tych krajach.

Powyższa zmiana zostanie niebawem zauważona również przez klientów w Polsce. Nie będą oni musieli doszukiwać się nieobiektywnych pobudek pośredników ubezpieczeniowych oferujących swoje produkty, co z pewnością również poprawi komfort wyboru wśród nabywców.

Sprzedaż krzyżowa

Dyrektywa IDD wskazuje, że w przypadku gdy produkt ubezpieczeniowy jest oferowany wraz z produktem uzupełniającym lub usługą uzupełniającą, które nie są ubezpieczeniem, jako część pakietu lub tej samej umowy, wtedy dystrybutor ubezpieczeń ma obowiązek poinformować klienta, czy istnieje możliwość odrębnego zakupu poszczególnych składników. Jeśli tak – będzie musiał przekazać odpowiedni opis poszczególnych elementów umowy lub pakietu

oraz osobne zestawienie poszczególnych kosztów i opłat dla każdego składnika umowy.

Jasne wymagania i potrzeby klienta przed zawarciem umowy ubezpieczenia

Istotnym problemem dla klientów zakładów ubezpieczeń zauważonym przez EIOPA był brak adekwatności oferowanych usług przez dystrybutorów ubezpieczeń w stosunku do potrzeb klientów. Po wejściu w życie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń nie będzie miejsca na proponowanie dodatkowych produktów ubezpieczeniowych. Nowy system wprowadzi dwie ogólne zasady. Po pierwsze, dystrybutorzy ubezpieczeń muszą „działać zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów”. Po drugie, wszystkie informacje przekazywane klientom muszą być „jasne, rzetelne i niewprowadzające w błąd”.

Z punktu widzenia klientów może się to okazać najważniejszą zmianą na rynku ubezpieczeń. Pierwsza z tych głównych zasad oznacza, że dystrybutorzy ubezpieczeń będą mieli obowiązek sprecyzowania potrzeb klienta i zaproponowania mu adekwatnego produktu ubezpieczeniowego. Natomiast druga z powyżej wymienionych zasad jest powiązana z szeregiem kolejnych obowiązków dystrybutorów ubezpieczeń wynikających z ustawy. Szczególnie dotyczy to wymagań związanych z informacjami, które dystrybutorzy ubezpieczeń muszą ujawnić klientom przed zawarciem umowy ubezpieczenia. Dystrybutorzy ubezpieczeń będą musieli zadbać o formę obiektywnych informacji o produkcie, aby była ona zrozumiała i obiektywna.

Przed zawarciem umowy klienci będą otrzymywać jasną informację o statusie zawodowym osoby sprzedającej produkt ubezpieczeniowy i o rodzaju wynagrodzenia, które ona otrzyma. Dodatkowo IDD wprowadza szczegółowy, znormalizowany dokument zawierający informacje o ubezpieczeniach dla wszystkich produktów ubezpieczeniowych innych niż ubezpieczenia na życie. Zgodnie z ustawą IDD dokument ten

ma być krótkim i odrębnym od pozostałej dokumentacji, musi mieć przejrzysty układ i strukturę ułatwiającą czytanie. Zwrócono również uwagę na wielkość czcionki – zabroniono zapisywania kluczowych niekiedy informacji tzw. drobnym druczkiem lub pod gwiazdką.

Dodatkowo, co jest bezpośrednio związane z zasadą działania w najlepiej pojętym interesie klienta, dystrybutor ubezpieczeń będzie musiał dostarczyć klientowi spersonalizowane zalecenia wyjaśniające, dlaczego dany produkt najlepiej spełniałby jego wymagania i potrzeby.

Rankingi zakładów ubezpieczeń

Często w celu wybrania odpowiedniego produktu ubezpieczeniowego klienci korzystają z rankingów umieszczonych na stronach internetowych, czyli tzw. wyszukiwarek produktów ubezpieczeniowych. Wobec tego nowa ustawa zakłada, że dystrybucja ubezpieczeń ma miejsce już w przypadku stron internetowych lub informacji przekazywanych innymi środkami przekazu, które są wykorzystywane do dostarczania informacji o umowach ubezpieczeniowych. Dla klientów korzystających z ubezpieczeń lub chcących określić kwotę ubezpieczeń jest to istotne, ponieważ rankingi służące porównaniu cen nie będą mogły być subiektywne. Właściciele takich stron jako dystrybutorzy ubezpieczeń mają obowiązek informowania klientów w sposób rzetelny i precyzyjny.

Czytelność najważniejszych elementów umowy

Bezpośrednim problemem związanym z warunkami umów ubezpieczenia jest nieczytelność najważniejszych elementów. Dotyczą one ochrony ubezpieczeniowej, tzn. przed czym umowa tak naprawdę zabezpiecza klientów oraz czy do konkretnych wypadków jest wymagana opłata dodatkowej składki. Kolejnym istotnym elementem umowy jest katalog wyłączeń, czyli sytuacji, których wystąpienie nie powoduje odpowiedzialności

ubezpieczyciela. Istotne są też terminy, czyli początek i koniec okresu odpowiedzialności ubezpieczyciela. Może się bowiem okazać, że mimo opłacenia składki klient nie jest objęty ochroną albo mimo regularnego opłacania składek zdarzenie wywołujące szkodę, przed którym miała nas chronić polisa, nastąpiło już po wygaśnięciu umowy. Dlatego istotne są również zasady opłacania składek, zwłaszcza gdy klient nie robi tego jednorazowo, ale opłaca je okresowo, tzn. miesięcznie, kwartalnie czy rocznie. Trzeba też zwrócić uwagę na to, czy jest jakiś limit szkody (tzw. minimalna wartość szkody), poniżej którego nie wypłaca się odszkodowania, jak również na zasady wyliczania odszkodowania.

Obowiązek działania „zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów” może kreować dodatkowe podstawy do roszczeń względem dystrybutorów ubezpieczeń. W połączeniu z koniecznością jasnej i czytelnej komunikacji może znacząco utrudnić obronę *ex post* w przypadku, gdyby ubezpieczenie przestało odpowiadać ubezpieczającemu. Stąd określenie procesu dystrybucji ubezpieczeń, procesu ustalania potrzeb klienta i komunikacji z nim staje się kwestią o fundamentalnym znaczeniu.

Szkolenie pracowników

Nowy system będzie wymagał szczegółowych i zdecydowanie bardziej rygorystycznych wymagań zawodowych. Wszystkie państwa członkowskie UE mają obowiązek ustanowić i opublikować mechanizmy skutecznej kontroli i oceny wiedzy oraz kompetencji pośredników ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych oraz pracowników zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, a także pracowników pośredników ubezpieczeniowych. Zgodnie z przyjętą ustawą polskie regulacje nakładają na dystrybutorów obowiązek szkolenia zawodowego w liczbie co najmniej 15 godzin szkoleń lub rozwoju rocznie. Przy czym szkolenia te nie będą mogły być ogólne; będzie brany pod uwagę charakter sprzedawanych produktów, rodzaj dystrybutora, rola, jaką wykonuje, oraz działalność prowadzona w ramach dystrybutora ubezpieczeń. Państwa członkowskie mogą wymagać udowodnienia, że pomyślne ukończenie wymagań szkoleniowych



i rozwojowych zostało udowodnione poprzez uzyskanie certyfikatu. Oznacza to, że dystrybutorzy ubezpieczeń, a szczególnie osoby zajmujące się bezpośrednią obsługą klienta, będą zdecydowanie lepiej wykwalifikowani, co w dużej mierze podniesie poziom oferowanych usług.

Orzeczenie Sądu Najwyższego

Odzwierciedlenie obecnej sytuacji znajduje potwierdzenie w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 17 kwietnia 2015 r. (sygn. akt I CSK 216/14), w którym sąd sformułował tezę, zgodnie z którą brak namysłu może spowodować, że oszukany przez nieuczciwego agenta ubezpieczeniowego klient będzie uznany za osobę, która przyczyniła się do wystąpienia szkody. Orzeczenie dotyczyło sytuacji, gdy klient nie miał wiedzy, do jakich czynności został przez niego upoważniony pośrednik ubezpieczeniowy. W glosowanym orzeczeniu dotyczącym odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za szkodę wyrządzoną przez agenta Sąd Najwyższy opowiedział się za szerokim ujęciem przesłanki wyrządzenia szkody w związku z wykonywaniem czynności

agENCYJNYCH, obejmującym również sytuacje, gdy agent działał we własnym, przestępczym celu. W przedmiotowym orzeczeniu umożliwione zostało rozważenie możliwości obniżenia odszkodowania należnego od dystrybutora ubezpieczeń odpowiedzialnego za czyn cudzy w związku z przyczynieniem się poszkodowanego klienta w sytuacji, gdy ograniczenie obowiązku naprawienia szkody przez samego sprawcę kłóciłoby się z elementarnym poczuciem sprawiedliwości. W tym wypadku prawdopodobnie zabrakło precyzyjnego poinformowania klienta na temat tego, do czego zobowiązany jest agent, oraz jakie wynagrodzenie otrzyma, brak tych informacji prawdopodobnie uścipló czujność klienta.

Publikacja informacji o sankcjach

Dodatkowo, co może być motywujące dla dystrybutorów ubezpieczeń, państwa członkowskie będą zobowiązane do publikowania informacji o każdej sankcji administracyjnej lub innym środku nałożonym za naruszenie przepisów krajowych wdrażających niniejszą dyrektywę, wobec których nie wniesiono

w terminie odwołania, w tym informacji na temat rodzaju i charakteru naruszenia oraz tożsamości osób odpowiedzialnych za naruszenie.

Podsumowanie

Powyższe zmiany z jednej strony mogą doprowadzić do podwyższenia cen produktów ubezpieczeniowych w związku z dodatkowymi kosztami, do których zobowiązani zostali dystrybutorzy ubezpieczeń (np. szkolenia). Z drugiej jednak strony wprowadzenie ich może doprowadzić do większego zadowolenia z samych usług oraz uproszczenia i zmniejszenia liczby produktów, a potencjalnie także na obniżenie marż z tytułu dystrybucji i cen polis.

Wojciech Kapica

szeF praktyki bankowo-finansowej
Gawroński & Partners

¹ Dz.Urz. UE L 26 z 2 lutego 2016, s. 19.

² Dz.U. 2017 poz. 2486.

³ Third Consumer Trends Report EIOPA-BoS-14/207; <https://eiopa.europa>.

Wymiana dóbr kultury ponad granicami

Transgraniczne przenoszenie na rynku wewnętrznym usług online w zakresie treści

Jakub Lorenc

Organy Unii Europejskiej kładą duży nacisk na zagadnienie propagowania na europejskim rynku równego dostępu do wszelkich dóbr kultury. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) stanowi, że Unia Europejska przyczynia się do rozkwitu kultur państw członkowskich, w poszanowaniu ich różnorodności narodowej i regionalnej, równocześnie podkreślając znaczenie wspólnego dziedzictwa kulturowego. W 2015 r. Komisja Europejska zauważyła¹, że to treści cyfrowe są jednym z głównych czynników wzrostu w gospodarce cyfrowej. Uznała ona jednocześnie, że **konieczne jest podjęcie działań**

prowadzących do zapewnienia szerszego dostępu użytkowników do treści audiowizualnych, muzyki, książek i innych materiałów.

Dostęp ten winien być oparty m.in. na zasadzie równości oraz na swobodnym przepływie osób i usług. Równie ważne jest przy tym zarówno umożliwienie konsumentom zapoznawania się z treściami, jak też zapewnienie europejskim twórcom warunków umożliwiających dotarcie do jak najszerszego grona odbiorców. Stąd podejmowanych jest szereg kroków zmierzających do realizacji obu tych celów.

Zakres dostępu do europejskich dóbr kultury

Ciekawe, a jednocześnie niepokojące wnioski można wyciągnąć na podstawie danych opracowanych w raporcie „Jak filmy krążą na platformach VoD i w kinach w Unii Europejskiej?”². Wynika z niego, że europejskie filmy docierają średnio jedynie do 2,8 państw członkowskich UE w porównaniu z 6,8 w przypadku filmów amerykańskich. Oznacza to, że o ile każdy film



wyprodukowany w Stanach Zjednoczonych znajdzie się w dystrybucji (choćby VOD lub DVD) w niemal 7 krajach europejskich, o tyle dla filmów europejskich będą to niecałe 3 kraje. Jeszcze mniej korzystnie dla dzieł wywodzących się z Europy wygląda sytuacja w obszarze dystrybucji kinowej. Tutaj te współczynniki kształtują się odpowiednio: 2,6 do 9,7. Można też wskazać, że spośród filmów wyświetlanych w kinach w latach 2005–2014 tylko 47% produkcji europejskich trafiło później na platformy VOD. Jeśli chodzi o produkcje amerykańskie, współczynnik ten wynosi aż 87%. **Czy oznacza to, że Europejczycy nie chcą oglądać filmów powstałych na Starym Kontynencie? Czy też nie mają ku temu możliwości?** Niezależnie od genezy problemu konieczne jest podjęcie działań, które pomogą zmienić zaistniały stan rzeczy. Treści audiowizualne są tu tylko przykładem dla ogólnej dostępności dóbr kultury europejskiej.

Wspieranie kreatywności europejskich twórców

W ramach aktywności wspierających kreatywność Europejczyków na wyróżnienie zasługuje program „Kreatywna Europa”. Inicjatywa ta propagowana jest hasłem: „Jeśli chcesz realizować projekty rozwijające i promujące europejską kulturę oraz sztukę audiowizualną, ten Program jest dla Ciebie”. Głównymi celami są promocja europejskiej różnorodności kulturowej i dziedzictwa, budowanie kompetencji profesjonalistów, rozwój publiczności dla odbioru europejskich dzieł, m.in. poprzez zwiększanie dostępu do kultury i utworów audiowizualnych³.

Program zaplanowano na lata 2014–2020. W ramach jego realizacji wspierane finansowo są europejskie projekty dla sektorów kultury, audiowizualnego i kreatywnych **w wysokości 1,46 mld euro**. Polscy przedsiębiorcy mogą pochwalić się skutecznym korzystaniem z funduszy europejskich. Nie inaczej jest w przypadku programu „Kreatywna Europa”. Przykładem niech będą polscy producenci gier wideo. Granty na rozwój swoich projektów w 2016 r. pozyskały CD Projekt SA (150 000 euro otrzymała gra

o roboczym tytule „CPF”), Bloober Team SA (150 000 euro dla gry „Dum Spiro”) i Telehorse Sp. z o.o. (59 000 euro dla gry „Transatlantic”). **Polakom udało się zatem uzyskać aż 359 000 euro dofinansowania, co dało nam drugie miejsce w Europie.** Bardziej przedsiębiorczy okazali się tylko Norwegowie⁴.

Poza wspieraniem poprzez finansowanie projektów podejmowane są także działania dążące do usuwania barier językowych (opracowywanie wielojęzycznych wersji filmów), które umożliwiają łatwiejsze dotarcie z treściami do konsumenta poprzez specjalne repozytorium online, a także działania polegające na wsparciu prawnym – prace legislacyjne oraz opracowanie nowego mechanizmu negocjacji ułatwiającego udzielanie licencji dla platform VOD.

Wymiana dóbr kultury ponad granicami

Z jednej strony zatem wspiera się kreatywność poprzez stwarzanie twórcom warunków do pracy i dystrybucji, z drugiej zaś za równie istotne uważa się podjęcie działań polegających na stopniowym usuwaniu barier dla transgranicznego dostępu do treści w obrębie UE. Jest to ważne zwłaszcza w świetle coraz powszechniejszych sposobów korzystania z Internetu i technologii cyfrowych⁵. Z Internetu korzystamy nie tylko częściej, ale też bardziej mobilnie. Miniaturyzacja technologii pozwala zabrać ze sobą laptop, tablet czy smartfon wszędzie tam, gdzie się udajemy – bez względu na przekraczane granice państwowe. Działania są zatem prowadzone dwutorowo. Ukierunkowane one zostały zarówno na zwiększenie podaży dzieł, jak i na poszerzenie możliwości ich konsumpcji. Należy zatem oczekiwać, że organy ustawodawcze UE będą podejmować inicjatywy skupiające się na ułatwieniu transgranicznej dystrybucji programów telewizyjnych i radiowych, udzielania licencji na europejskie utwory audiowizualne na platformach VOD, digitalizacji, dystrybucji oprogramowania i gier oraz szerszego rozpowszechniania utworów o wyczerpanym nakładzie.

Działania ustawodawcze

Spełnieniem tych oczekiwań, a jednocześnie jedną z ważniejszych inicjatyw ustawodawczych, która została zrealizowana i która niedawno weszła w życie, jest rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1128 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie transgranicznego przenoszenia na rynku wewnętrznym usług online w zakresie treści (dalej: rozporządzenie). W preambule rozporządzenia słusznie zwrócono uwagę na fakt, że rozwój technologiczny, który doprowadził do upowszechnienia urządzeń przenośnych, takich jak laptopy, tablety i smartfony, w coraz większym stopniu ułatwia korzystanie z usług online w zakresie treści poprzez umożliwianie dostępu do nich niezależnie od miejsca, w którym znajduje się konsument. Zapotrzebowanie konsumentów na dostęp do treści oraz do innowacyjnych usług online wzrasta w szybkim tempie i nie należy spodziewać się odwrócenia tego trendu, a w zasadzie można zaryzykować stwierdzenie, że będzie on raczej przybierał na sile. Rozporządzenie jako swój cel definiuje: „dostosowanie zharmonizowanych ram prawnych dotyczących prawa autorskiego i praw pokrewnych oraz **wypracowanie wspólnego podejścia do świadczenia usług online w zakresie treści abonament czasowy obecnym w państwie członkowskim innym niż państwo członkowskie ich zamieszkania** przez usunięcie barier w możliwości transgranicznego przenoszenia świadczonych zgodnie z prawem usług online w zakresie treści”. Przy czym również w preambule zaznaczono, że swoje cele rozporządzenie winno osiągnąć bez uszczerbku dla wysokiego poziomu ochrony gwarantowanej przez prawo autorskie i prawa pokrewne w Unii Europejskiej, bez zmiany obowiązujących modeli licencjonowania, takich jak licencjonowanie terytorialne, i z zastrzeżeniem istniejących mechanizmów finansowych.

Co to w praktyce oznacza? Otóż chodzi o to, aby nie naruszając wysokiego poziomu ochrony prawa autorskiego, pozwolić konsumentom na korzystanie z treści cyfrowych w innym kraju UE aniżeli kraj ich zamieszkania. Czy rzeczywiście możemy spotkać się



z przeszkodami, które takie korzystanie utrudniają? Prawdopodobnie nie zauważamy tego na co dzień, ale rynek cyfrowy funkcjonuje, opierając się na zasadzie terytorialności związanej z polami eksploatacji, o których mowa w regulacjach prawnych dotyczących prawa autorskiego i praw pokrewnych. Skutkuje to tym, że umowy licencyjne zawierane przez posiadaczy praw własności intelektualnej z dystrybutorami treści (filmów, seriali, muzyki, gier czy nawet transmisji sportowych) wskazują, na jakim terytorium dystrybutor może dany produkt rozpowszechnić. **Zawierają one również zobowiązanie dystrybutora do podjęcia odpowiednich kroków technicznych oraz prawnych celem zapewnienia, że dystrybuowany produkt nie będzie dostępny na terytorium krajów innych aniżeli te, których dotyczy zawarta przez niego umowa.** Dla konsumenta oznacza to, że jeśli zakupił dostęp do usługi VOD w Polsce, to musi liczyć się z tym, że nie będzie mógł oglądać np. ulubionych seriali podczas wakacji w Hiszpanii. Jeśli zaś użytkownik ma abonament na kanał z meczami piłkarskiej ligi angielskiej i może je oglądać w Internecie w Polsce, to nie uzyska do nich dostępu, będąc w sprawach służbowych w Niemczech. Z kolei polski fan gier wideo, który zakupił je, będąc jeszcze na terytorium naszego kraju, może mieć problem z graniem podczas studenckiej wymiany we Francji, bo nie przejdzie procesu aktywacji na elektronicznej platformie typu Steam, Origin czy Uplay. Z czego to wynika? Właśnie z tego, że **rynek cyfrowy opiera się na zasadzie terytorialności.**

Stopniowe ujednoczenie rynku cyfrowego

Komisja Europejska uznała, że takie funkcjonowanie rynku godzi w zasady swobodnego i równego dostępu do dóbr kultury, a dodatkowo hamuje kreatywność i rozwój obywateli UE. Czy rozporządzenie całkowicie znosi transgraniczne przeszkody? **Na początku analizy jego treści trzeba podkreślić, że celem rozporządzenia nie było całkowite ujednoczenie rynku cyfrowego.** Warto zauważyć, że takie ujednoczenie i całkowite zniesienie funkcjonującej zasady terytorialności mogłoby przynieść skutek odwrotny od zamierzonego,

tzn. zamiast ułatwić dostęp do treści, utrudnić go. Dlaczego? Z prozaicznego powodu – doprowadziłoby to do zrównania cen dla wszystkich obywateli UE. O ile być może ucieszyliby się z tego dystrybutorzy, o tyle konsumentom na pewno nie przypadłoby to do gustu. Wyobraźmy sobie bowiem, że za dostęp do usług VOD musielibyśmy płacić tę samą cenę, którą płać internauci z bogatszych Niemiec czy Francji...

Rozporządzenie jest niewątpliwie krokiem w kierunku ujednoczenia rynku cyfrowego, ale krokiem wstępnym. Zgodnie z art. 3: „Dostawca usługi online w zakresie treści świadczonej za odpłatnością w formie pieniężnej umożliwia abonentowi, **który jest czasowo obecny w danym państwie członkowskim,** dostęp do usługi online w zakresie treści i korzystanie z niej w taki sam sposób, jak w państwie członkowskim zamieszkania, w tym zapewniając dostęp do tych samych treści, w tym samym zakresie i na tej samej liczbie urządzeń oraz dla tej samej liczby użytkowników i z tym samym zakresem funkcjonalności”. Zatem kluczowa jest ta **„czasowa obecność”** w innym kraju członkowskim. Wracając do wyżej przywołanych przykładów, polscy konsumenci będą mogli oglądać seriale podczas wakacji w Hiszpanii, śledzić rozgrywane mecze w czasie podróży służbowych w Niemczech czy bawić się, grając, gdy są na wymianie studenckiej we Francji. Ale jeżeli polskiemu turyście tak bardzo spodoba się na Półwyspie Iberyjskim, że postanowi zostać tam na stałe, nie będzie on już mógł korzystać z dobrodziejstwa rozporządzenia i utraci dostęp do swojego „polskiego” VOD. Będzie zmuszony wykupić go ponownie na warunkach określonych przez hiszpańskiego dostawcę.

Przepisy ustalają istotne warunki, które musi spełnić dostawca treści. Przede wszystkim zapewniony transgraniczny dostęp:

- 1) nie może wiązać się z nałożeniem na konsumenta dodatkowych opłat przez dostawcę treści (nie dotyczy to zatem opłat na rzecz podmiotów zewnętrznych, np. za dostęp do Internetu);
- 2) powinien obejmować te same treści co w państwie zamieszkania konsumenta (zatem np. w usłudze VOD dostępne muszą być te same filmy i seriale);

- 4) powinien następować w taki sam sposób (poprzez jedną aplikację czy stronę dostępową);
- 5) powinien umożliwiać korzystanie na takiej samej liczbie urządzeń oraz dla tej samej liczby użytkowników co w kraju zamieszkania.

Co ciekawe, zobowiązania nałożone na dostawców treści **nie obejmują wymogów jakościowych.** Zatem jakość świadczonej usługi może być niższa, jeżeli wynika to z obiektywnych przyczyn. Dostawca nie może natomiast podejmować żadnych działań w celu umyślnego obniżenia tej jakości.

Czasowa obecność oraz ochrona posiadaczy praw autorskich i pokrewnych

Jak już zostało wcześniej wspomniane, oprócz uzyskania transgranicznego dostępu do dóbr kultury, innym celem rozporządzenia było także **poszanowanie interesów posiadaczy praw autorskich i pokrewnych do treści cyfrowych.** Zatem nowo wprowadzane przepisy nie powinny ingerować w te prawa bardziej, aniżeli jest to konieczne dla osiągnięcia ich celu. Chodzi zatem o to, żeby przysłowiony wilk (konsument) był syty i owca (dostawca usług) była cała.

Pojawia się w tym miejscu pytanie, czy rozporządzenie nie powoduje tego, że posiadacz praw autorskich na jakiś utwór traci nad nim całkowicie kontrolę, kiedy udziela licencji. W założeniu bowiem obejmowała ona np. tylko Polskę, a na skutek obowiązywania nowych przepisów materiały objęte licencją dostępne będą w każdym innym kraju UE. Ustawodawca zadbał, aby tak się nie stało.

Osiągnięto to w trzech krokach. Po pierwsze, dzięki wyżej przywołanej „czasowej obecności”⁶. Uprawnienie z rozporządzenia jest zatem uprawnieniem **wyłącznie tymczasowym**, a nie stałym, i jako takie nie godzi w interesy ekonomiczne dostawców treści czy posiadaczy praw autorskich. Drugim krokiem jest wprowadzenie tzw. fikcji prawnej, czyli takiego postanowienia w akcie prawnym, które każe uznać za fakt coś, co w rzeczywistości nie ma miejsca. W tym przypadku chodzi o to, że zgodnie z art. 4 rozporządzenia





będziemy mogli sprawdzić, czy nasi dostawcy treści zastosowali się do wprowadzonych przepisów. Co ważne, **rozporządzenie znajduje zastosowanie nie tylko do umów zawartych po dacie jego wejścia w życie, ale także do tych zawartych wcześniej.**

Krok w dobrym kierunku?

Wydaje się, że rozporządzenie jest krokiem w dobrym kierunku. Inicjatywa legislacyjna w połączeniu z aktywizacją środowisk twórczych powinna prowadzić do stałego wzrostu dostępności dzieł kultury europejskiej wśród obywateli Unii. Jednocześnie uważam, że przez nierówności w strukturze możliwości poszczególnych społeczeństw narodowych nie jesteśmy jeszcze gotowi na wprowadzenie bezwarunkowo jednolitego rynku cyfrowego. Pozytywnie należy zatem ocenić fakt, że na taką jednolitość się nie zdecydowano. Słuszną decyzją jest też wprowadzenie katalogu środków zapobiegawczych przeciwko nadużyciom. Wątpliwości budzi natomiast nieostra definicja „czasowej obecności w państwie członkowskim”. Może ona działać zarówno na korzyść, jak i na niekorzyść konsumentów. Jak będzie wyglądała praktyka stosowania nowych regulacji, pokażą już najbliższe miesiące. Komisja Europejska zaplanowała ocenić stosowanie rozporządzenia do dnia 21 marca 2021 r.

Jakub Lorenc

radca prawny specjalizujący się w zakresie prawa własności intelektualnej,
autor bloga: autorskielegalnie.pl

¹ Komunikat Komisji „Strategia jednolitego rynku cyfrowego dla Europy”, 6 maja 2015 r.
² Europejskie Obserwatorium Audiowizualne „Jak filmy krążą na platformach VoD i w kinach w Unii Europejskiej?”, maj 2016 r.
³ <http://kreatywna-europa.eu>.
⁴ https://eacea.ec.europa.eu/sites/eacea-site/files/results_video_games_2016_final.pdf.
⁵ Komunikat Komisji „W kierunku nowoczesnych, bardziej europejskich ram prawa autorskiego”, 9 grudnia 2015 r.
⁶ Na marginesie wspomnieć należy o tym, że sama definicja „czasowej obecności w państwie członkowskim” jest nieostra i może prowadzić do problemów z praktycznym stosowaniem przepisów.

„Uznaje się, że świadczenie usługi online w zakresie treści na podstawie niniejszego rozporządzenia na rzecz abonenta, który jest czasowo obecny w państwie członkowskim, jak również dostęp do tej usługi i korzystanie z niej przez abonenta, **ma miejsce wyłącznie w państwie członkowskim zamieszkania abonenta**”. Zatem w teorii usługa świadczona naszemu przykładowemu polskiemu turystyce w Hiszpanii nadal jest świadczona w Polsce, chociaż w rzeczywistości nie jest to prawda. Dzięki temu dostawca treści nie narusza prawa autorskiego i nie musi przystępować do negocjacji zawartych dotychczas umów z posiadaczami praw w zakresie ograniczenia terytorialnego, które zostały na niego narzucone. Po trzecie zaś, ustawodawca przewidział mechanizm weryfikacji miejsca zamieszkania konsumenta. Aby zapobiec nadużyciom, do których mogliby dążyć niektórzy użytkownicy, na dostawcę treści nałożono obowiązek przeprowadzenia takiej weryfikacji za pomocą wybranych – z katalogu zaproponowanego przez rozporządzenie – środków. W katalogu tym znajdują się m.in.:

- dowód tożsamości,
- rachunek bankowy lub karta kredytowa bądź debetowa abonenta,
- miejsce instalacji urządzenia wykorzystywanego do świadczenia usług na rzecz abonenta,
- adres na fakturze lub adres pocztowy abonenta,
- oświadczenie abonenta potwierdzające jego adres w państwie członkowskim,
- sprawdzenie adresu IP (protokołu internetowego).

Jeżeli weryfikacja doprowadzi do uzyskania informacji o tym, że miejsce zamieszkania konsumenta nie pokrywa się z jego oświadczeniem złożonym podczas zawierania umowy z dostawcą, dostawca nie może na podstawie rozporządzenia umożliwiać konsumentowi dostępu do treści podczas jego czasowej obecności w innym państwie członkowskim. Oczywiście pytanie rodzi w tym kontekście kwestia weryfikacji tożsamości konsumenta np. na podstawie skanu dowodu osobistego czy innego dokumentu. Świadomy konsument powinien zawsze zachować najwyższą ostrożność przy przekazywaniu ich skanów czy kopii ze względu na możliwość wykorzystania jego danych osobowych do nielegalnych celów. Warto obserwować, jaka praktyka wykształci się w tym zakresie.

Obowiązywanie nowych regulacji

Należy zwrócić uwagę na fakt, że regulując przedmiotową materię, ustawodawca zdecydował się na skorzystanie z formy rozporządzenia, nie zaś dyrektywy, która to wycyzajowo jest stosowana w przypadku regulacji dotyczących praw autorskich. Powoduje to, że wszystkie przepisy rozporządzenia znajdują bezpośrednie zastosowanie w porządkach prawnych państw członkowskich. Nowa regulacja wchodzi w życie 1 kwietnia 2018 r. A zatem już podczas najbliższej podróży służbowej czy w czasie wyjazdu wakacyjnego

Giełda kooperacyjna na targach Hannover Messe, 23–27 kwietnia 2018 r., Hanower (Niemcy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do wzięcia udziału w międzynarodowej giełdzie kooperacyjnej dla branży przemysłowej, która odbędzie się podczas targów Hannover Messe.

W ubiegłym roku targi te odwiedziło 200 tys. osób; swoją ofertę zaprezentowało ponad 5 tys. wystawców z 70 krajów.

Dla kogo jest przeznaczona giełda

Giełda kooperacyjna jest przeznaczona dla przedstawicieli firm i innych podmiotów działających w szeroko rozumianej branży przemysłowej, w szczególności w dziedzinie:

- drukowania w technologii 3D;
- produkcji przemysłowej;
- obróbki skrawaniem, obróbki powierzchniowej;
- materiałów budowlanych, materiałów kompozytowych;
- fotowoltaiki, energii wiatrowej i wodnej;
- zarządzania energią;
- automatyki przemysłowej i urządzeń pomiarowych;
- robotyki.

Jak to działa

- Uczestnicy w formularzu rejestracyjnym dostępnym online określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.
- Dane zarejestrowanych firm są umieszczane w katalogu online na stronie internetowej giełdy.
- Z katalogu online zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.
- Po zamknięciu rejestracji (z reguły 3–4 dni robocze przed rozpoczęciem targów) system dokona automatycznego ustalenia agendy spotkań dla każdego z zarejestrowanych

uczestników; każdy z uczestników otrzyma indywidualną agendę drogą mailową na kilka dni przed rozpoczęciem giełdy kooperacyjnej.

- W dniach 23–27 kwietnia 2018 r., przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych 30-minutowych spotkań B2B.

Koszty

- Koszt uczestnictwa w targach wynosi 119 EUR dla pierwszej osoby reprezentującej dany podmiot oraz 75 EUR za każdego kolejnego uczestnika.
- Uczestnicy we własnym zakresie pokrywają koszty transportu i zakwaterowania na miejscu. Firmom, które zarejestrują swój udział w giełdzie, organizator zapewnia bilety wejściowe na targi.
- Szczegółowe informacje na temat opłaty rejestracyjnej znajdują Państwo na stronie wydarzenia w zakładce „Information”.

Więcej informacji na temat giełdy można uzyskać na stronie wydarzenia: <http://www.een-matchmaking.com/hannovermesse2018>

Ważne terminy

Rejestracja uczestnictwa i profili trwa do 20 kwietnia 2018 r.

Kontakt

Sławomir Biedermann
e-mail: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Giełda kooperacyjna na targach INNOFORM, 24–26 kwietnia 2018 r., Bydgoszcz

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Toruńskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA, Bydgoski Klaster Przemysłowy, Targi w Krakowie Sp. z o.o. i Bydgoska Agencja Rozwoju Regionalnego zapraszają producentów, dystrybutorów oraz specjalistów sektora wytwarzania narzędzi i przetwórstwa tworzyw polimerowych do wzięcia udziału w Giełdzie

Kooperacyjnej B2B, towarzyszącej drugiej edycji Międzynarodowych Targów Kooperacyjnych Przemysłu Narzędziowo-Przetwórczego INNOFORM 2018.

Targi INNOFORM 2018

Targi są przeznaczone dla podmiotów reprezentujących m.in. następujące branże:

- narzędzia do przetwórstwa tworzyw sztucznych;
- narzędzia skrawające do obróbki metali;
- technologie, urządzenia i materiały do inżynierii odwrotnej;
- technologie, obrabiarki i urządzenia do obróbki ubytkowej, łączenia i powlekania metali;
- przetwórstwo tworzyw sztucznych;
- środki smarujące, chłodziwa i ich komponenty;
- przyrządy i urządzenia kontrolno-pomiarowe;
- oprzyrządowanie technologiczne;
- modelowanie, wizualizacja i symulacja procesu wtryskiwania;
- specjalistyczne oprogramowanie CAD/CAM/CAE;
- wyposażenie zakładów przemysłowych;
- automatyzacja i robotyzacja produkcji;
- recykling;
- logistyka itd.

Korzyści z uczestnictwa w giełdzie

- Giełda Kooperacyjna stwarza szansę, aby podczas 25-minutowych spotkań brokerskich poznać krajowych i zagranicznych partnerów biznesowych.
- Podczas spotkań B2B uczestnicy mają możliwość poznania najnowszych trendów rynkowych.

Zasady uczestnictwa w giełdzie

- Uczestnicy rejestrują się na stronie internetowej wydarzenia, określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.
- Dane zarejestrowanych firm są na bieżąco umieszczane na stronie giełdy, co ułatwia przegląd zarejestrowanych podmiotów.

- Z katalogu zarejestrowanych podmiotów uczestnicy dokonują wyboru partnerów, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.
- Przed giełdą uczestnicy otrzymują indywidualny harmonogram spotkań B2B wraz z nazwą firmy, godziną oraz z numerem stolika.
- 25 kwietnia 2018 r. przy ponumerowanych stolikach odbywają się serie uprzednio zaaranżowanych 25-minutowych spotkań pomiędzy dobranymi w pary firmami.

Językiem obowiązującym na spotkaniach z partnerami zagranicznymi jest język angielski.

Koszty

Udział w giełdzie jest **bezpłatny**.

Rejestracja

Aby wziąć udział w giełdzie, należy do 15 kwietnia 2018 r. zarejestrować firmę za pośrednictwem strony internetowej wydarzenia:
<https://innofarm-2018.b2match.io/>

Kontakt

Miłosz Warachewicz
 tel.: + 48 (56) 699 54 80,
 e-mail: miłosz.warachewicz@tarr.org.pl

Polskie stoisko informacyjno-promocyjne na targach Japan IT Week, 9–11 maja 2018 r., Tokio (Japonia)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, zaprasza przedstawicieli polskich firm z branży ICT do wzięcia udziału w polskim stoisku informacyjno-promocyjnym podczas międzynarodowych targów teleinformatycznych – Japan IT Week.

Celem organizacji stoiska jest promocja polskiej branży ICT wśród zagranicznych odbiorców. Niezależnie od tego, czy firma jest indywidualnym wystawcą, czy zwiedzającym, może skorzystać z różnych form **nieodpłatnej** promocji na polskim stoisku. Swoje materiały mogą przysyłać również firmy niebiorące osobiście udziału w targach.

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

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

Zarówno korzystanie z polskiego stoiska, jak i wstęp na targi Japan IT Week są **nieodpłatne**, jednakże bezpłatny wstęp na targi możliwy jest tylko po wcześniejszej rejestracji online, za okazaniem wydrukowanego biletu.

Przedsiębiorcy, którzy są zainteresowani skorzystaniem z promocji na polskim stoisku podczas Japan IT Week Spring 2018, mogą uzyskać więcej informacji, pisząc na adres:
magdalena_zwolinska@parp.gov.pl

Polskie stoisko informacyjno-promocyjne na Pioneers Festival, 24–25 maja 2018 r., Wiedeń (Austria)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji Branżowego Programu Promocji IT/ICT, zaprasza przedstawicieli polskich firm z branży ICT do wzięcia udziału w polskim stoisku informacyjno-promocyjnym podczas międzynarodowej konferencji dedykowanej startupom – Pioneers Festival.

Celem organizacji stoiska jest promocja polskiej branży ICT wśród zagranicznych odbiorców. Niezależnie od tego, czy firma jest indywidualnym wystawcą, czy zwiedzającym, może skorzystać z różnych form **nieodpłatnej** promocji na polskim stoisku. Swoje materiały mogą przysyłać również firmy niebiorące osobiście udziału w wydarzeniu.

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

- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, foldery itp.),

- wyświetlanie materiałów audiowizualnych z ofertą firmy na dostępnych ekranach (filmy promocyjne, prezentacje itp.),
- skorzystanie ze stoiska w celu organizacji spotkań i prezentacji dla potencjalnych partnerów biznesowych.

Korzystanie z polskiego stoiska podczas Pioneers Festival jest bezpłatne, jednakże PARP **nie zapewnia** biletów wejściowych na wydarzenie.

Przedsiębiorcy, którzy są zainteresowani skorzystaniem z promocji na polskim stoisku podczas Pioneers Festival 2018, mogą uzyskać więcej informacji, pisząc na adres: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Giełda kooperacyjna podczas Free From Functional Food Expo, 16–17 maja 2018 r., Sztokholm (Szwecja)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do udziału w giełdzie kooperacyjnej, która odbędzie się podczas targów żywności funkcjonalnej i typu *free from*.

Wydarzenie jest przeznaczone przede wszystkim dla producentów i dystrybutorów następujących rodzajów żywności:

- funkcjonalna,
- dla alergików (bezglutenowa, bez laktozy itp.),
- wegańska,
- bez cukru,
- bez GMO,
- suplementy diety itd.

Uczestnictwo w giełdzie kooperacyjnej umożliwi przedsiębiorcom nie tylko nawiązanie bezpośrednich kontaktów biznesowych, ale również zapoznanie się z najnowocześniejszymi trendami w branży.

Jak to działa?

Uczestnicy określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.

Dane zarejestrowanych firm umieszczone są w katalogu online na stronie internetowej giełdy kooperacyjnej.

Od 12 marca do 4 maja 2018 r. (a w przypadku producentów od 20 kwietnia do 4 maja) z aktualizowanego na bieżąco katalogu online zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.

9 maja 2018 r. uczestnicy otrzymują wstępne agendy spotkań.

W dniach 16–17 maja 2018 r., przy ponumerowanych stolikach, odbywają się uprzednio zaaranżowane indywidualne spotkania.

Koszty

Udział w giełdzie jest bezpłatny. Istnieje również możliwość otrzymania bezpłatnej wejściówki na targi. Uczestnicy pokrywają koszty transportu i zakwaterowania we własnym zakresie.

Uczestnikom przysługuje:

- wpis do katalogu giełdy kooperacyjnej, który jest dostępny online,
- indywidualny harmonogram spotkań,
- wsparcie logistyczne, pomoc przy rejestracji oraz podczas trwania giełdy.

Oficjalnym językiem spotkań będzie angielski.

Wszystkich zainteresowanych udziałem w giełdzie kooperacyjnej prosimy o wypełnienie formularza rejestracyjnego dostępnego na stronie wydarzenia.

Termin rejestracji upływa 1 maja 2018 r.

Kontakt:

Magdalena Zwolińska

e-mail: magdalena_zwolinska@parp.gov.pl

Giełda kooperacyjna na targach teleinformatycznych CeBIT 2018, 12–15 czerwca 2018 r., Hanower (Niemcy)

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza firmy, instytucje badawcze oraz inne podmioty działające w branży IT/ICT (big data, cloud

computing, internet, aplikacje mobilne, business security, communication & network) do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej Future Match organizowanej podczas targów CeBIT 2018.

Do udziału w giełdzie kooperacyjnej zapraszamy również potencjalnych nabywców usług ICT, czyli przedstawicieli branży: motoryzacyjnej, transportowej i logistycznej, biotechnologicznej, farmaceutycznej, elektrycznej, ochrony środowiska, spożywczej, maszynowej, chemicznej i kosmicznej.

Jak to działa?

- Uczestnicy rejestrują się na stronie internetowej wydarzenia, określają profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chcieliby nawiązać.
- Dane zarejestrowanych firm są na bieżąco umieszczane na stronie giełdy.
- Z katalogu zarejestrowanych podmiotów uczestnicy dokonują wyboru partnerów, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.
- W dniach 12–15 czerwca 2018 r. na stoisku D18 w hali 16, przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych 30-minutowych spotkań.

Koszty

Koszt udziału w giełdzie kooperacyjnej Future Match wynosi 110 EUR (+ VAT) i obejmuje:

- rejestrację firmy i wpisanie jej do katalogu uczestników giełdy,
- bilet wstępu na targi dla jednego przedstawiciela zarejestrowanej firmy.

Transport i zakwaterowanie w trakcie trwania giełdy uczestnicy pokrywają we własnym zakresie.

Opłata rejestracyjna dla firm, które będą wystawcami w trakcie targów CeBIT 2018, wynosi 65 EUR (+ VAT).

Jeśli reprezentują Państwo takie branże jak motoryzacja, transport i logistyka, biotechnologia, farmaceutyka, ochrona środowiska, spożywcza, chemiczna, telekomunikacyjna, kosmiczna itp., a także są Państwo zainteresowani zakupem usług IT od uczestników giełdy kooperacyjnej, rejestracja na wydarzenie jest BEZPŁATNA.

Uwaga! W przypadku rejestracji na giełde kooperacyjną i niewzięcia w niej udziału lub wzięcia udziału, ale nieumówienia żadnych spotkań nie można ubiegać się o zwrot opłaty rejestracyjnej.

Ważne terminy

- Rejestracja uczestników i profilu trwa do 3 czerwca 2018 r.
- Wybór partnerów do spotkań będzie trwał od 1 maja do 4 czerwca 2018 r.

Giełda kooperacyjna odbędzie się w dniach 12–15 czerwca 2018 r.

Oficjalnym językiem spotkań będzie angielski.

Dodatkowe pytania dotyczące udziału w giełdzie kooperacyjnej proszę kierować na adres: slawomir_biedermann@parp.gov.pl.

Misja handlowa firm z Tajwanu, 19 kwietnia 2018 r., Warszawa

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza do wzięcia udziału w spotkaniach b2b z firmami z Tajwanu, które odbędą się w ramach misji handlowej organizowanej przez Taiwan Trade Center Warsaw – polskie biuro Tajwańskiej Rady Rozwoju Handlu Zagranicznego (TAITRA) i sieć Enterprise Europe Network.

Firmy z Tajwanu reprezentować będą następujące sektory:

- maszyny,
- komponenty elektroniczne,
- elementy złączne i wyroby metalowe (w tym na zamówienie),
- produkty ICT, elektronika konsumencka,
- urządzenia medyczne itd.

Pełna lista firm tajwańskich biorących udział w misji wraz z oferowanymi przez nie produktami jest dostępna online na stronie www.een.org.pl

Udział w spotkaniach jest bezpłatny.

Kontakt:

Sławomir Biedermann

e-mail: slawomir_biedermann@parp.gov.pl

Oferty współpracy

Belgia

Belgijskie przedsiębiorstwo działające w dziedzinie druku fleksograficznego poszukuje dostawców szczotek do czyszczenia wałków rastrowych i płytek polimerowych. Firma specjalizuje się w dystrybucji środków czyszczących na rynek fleksodruku i chce rozszerzyć swoją obecną linię produktów, aby sprostać wymaganiom i potrzebom klientów. Preferowana forma współpracy to umowa dystrybucyjna. Numer referencyjny BRBE20171122002

Belgijski startup poszukuje partnera, który pomoże w stworzeniu i wyprodukowaniu plecaka premium. Materiały, z których mogą być wytwarzane te wyroby, to skóra, guma, nylon itd. Numer referencyjny BRBE20180228001

Bułgaria

Bułgarska firma nawiąże współpracę z partnerami z obszaru psychologii społecznej. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane dystrybucją innowacyjnych produktów (zestawów gier i zabawek, urządzeń elektronicznych, aplikacji mobilnych) i technik psychoterapii przyczyniających się do rozwoju umiejętności miękkich, wykorzystywanych również w fizjoterapii i w sytuacjach podwyższonego napięcia nerwowego. Numer referencyjny BRBG20180208001

Cypr

Cypryjska firma produkująca wysokiej jakości narzędzia remontowe i dekoracyjne poszukuje firm produkcyjnych z zagranicy, które mogłyby dostarczyć uchwyty ze skompresowanego kartonu do pędzli i wałków. Numer referencyjny BRCY20180124001

Dania

Duński startup mający siedzibę w Kopenhadze chce wprowadzić na rynek linię męskiej i damskiej bielizny

wyprodukowanej z ekologicznej bawełny i przetworzonych opakowań PET. Firma poszukuje producentów, którzy pomogą jej w stworzeniu pierwszej kolekcji. Preferowana forma współpracy to umowa produkcyjna. Numer referencyjny BRDK20180208001

Finlandia

Fińskie przedsiębiorstwo poszukuje nowych europejskich dostawców zaworów kulowych, siłowników pneumatycznych i wyłączników krańcowych. Firma jest również zainteresowana znalezieniem europejskiego dostawcy metali wykorzystywanych podczas produkcji maszyn przędzalniczych. Współpraca odbywałaby się na podstawie umowy produkcyjnej lub umowy o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRFI20170223001

Francja

Francuska firma opracowująca edukacyjne gry i zabawki dla dzieci do lat 6 poszukuje producenta takich wyrobów. Potencjalny partner dostarczałby puzzle, łamigłówki, domina, gry planszowe oraz gry karciane. Współpraca z przyszłym partnerem odbywałaby się na podstawie umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRFR20180115001

Francuska firma, która projektuje i produkuje meble tapicerowane, szuka stałego podwykonawcy z branży stolarskiej do wyrobu drewnianych ram (owalnych i prostokątnych) oraz nóg meblowych. Numer referencyjny BRFR20180220001

Hiszpania

Hiszpański producent metalowych komponentów, biżuterii i akcesoriów mających zastosowanie w przemyśle odzieżowym poszukuje dostawców surowego mosiądzu. Firma poszukuje partnerów do zawarcia umów produkcyjnych. Numer referencyjny BRES20180220004

Holandia

Holenderska firma dystrybucyjna poszukuje innowacyjnych produktów higienicznych i do dezynfekcji, aby poszerzyć swoją ofertę handlową. Potencjalnymi partnerami do współpracy są dostawcy lub producenci rozwiązań do dezynfekcji pomieszczeń i powierzchni, którzy są zainteresowani sprzedażą swoich produktów na rynku holenderskim w ramach umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRNL20180102001

Holenderska firma dysponująca nowo opracowaną designerską kolekcją ubrań dla młodych kobiet i mężczyzn poszukuje partnera, który może produkować małe partie koszulek, swetrów, bluz i kurtek. Preferowana forma współpracy to umowa produkcyjna. Numer referencyjny BRNL20180214002

Holenderskie studio projektowe poszukuje producenta porcelany, który na zamówienie będzie wytwarzać porcelanowe doniczki. Potencjalny partner powinien móc produkować donice porcelanowe za pomocą form do zalewania oraz pracy ręcznej. Numer referencyjny BRNL20171206001

Izrael

Firma izraelska mająca duże doświadczenie w sprzedaży i marketingu produktów i urządzeń farmaceutycznych, suplementów diety i kosmetyków do skóry poszukuje producentów takich wyrobów. Klientami firmy są m.in. prywatne i publiczne jednostki służby zdrowia, największe sieci aptek oraz organy podległe Ministerstwu Obrony Narodowej. Firma poszukuje umowy o pośrednictwo handlowe i dystrybucyjne. Numer referencyjny BRIL20180207001

Japonia

Japońska firma mleczarska poszukuje unijnego producenta serów twarogowych i mascarpone.

Oferta jest skierowana do dostawców takich surowców, z których mogłyby zostać wyprodukowane nowe wyroby przeznaczone na rynek japoński. Produkty powinny być dostarczane w formie zamrożonej i spełniać oczekiwania dotyczące ich jakości, zgodnie z wytycznymi japońskiego przedsiębiorstwa. Numer referencyjny BRJP20180105001

Niemcy

Niemieckie przedsiębiorstwo specjalizujące się w opracowywaniu i produkcji przyrządów do pomiarów napięcia powierzchniowego i międzyfazowego poszukuje producentów precyzyjnych czujników wagowych do tensometrów. Firma oferuje współpracę na podstawie umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRDE20171211001

Niemieckie przedsiębiorstwo specjalizujące się w produkcji innowacyjnych i wysoce energooszczędnych powlekanych patelni, mających zastosowanie zarówno w profesjonalnej gastronomii, jak i użytku domowym, poszukuje dystrybutorów dla swoich produktów w Europie. Firma oferuje patelnie w dwóch rozmiarach (Ø 24 cm, Ø 28 cm). Dzięki innowacyjnej powłoce i bardzo dużemu przewodnictwu termicznemu patelnia zapewnia optymalny i równomierny rozkład ciepła i bardzo szybko się nagrzewa (do 200°C w ciągu 15 sekund). Materiał, z którego została wyprodukowana, jest lekki, ale jednocześnie bardzo wytrzymały na odkształcenia spowodowane wysokimi temperaturami. Oferowana forma współpracy to umowa dystrybucyjna. Numer referencyjny BODE20171206002

Portugalia

Portugalska firma, która wprowadza na rynek ponad 750 różnych rozwiązań maszynowych i produkuje własne wyroby, jest zainteresowana nawiązaniem współpracy z producentem materiałów ściernych – białego i brązowego tlenku glinu. Numer referencyjny BRPT20171017001

Rumunia

Rumuński dystrybutor poszukuje ekologicznych i nieprzetworzonych produktów żywnościowych, kosmetyków i surowców do sprzedaży w swoim specjalistycznym sklepie. Pożądane są takie wyroby jak herbaty, syropy, suplementy w tabletkach, olejki kosmetyczne, witaminy, ekstrakty i wiele innych. Wszystkie produkty powinny być zgodne z normami UE dotyczącymi ochrony konsumentów przed zagrożeniami dla zdrowia. Preferowaną formą współpracy będzie umowa dystrybucyjna. Numer referencyjny BRRO20171207001

Rumuńska firma specjalizująca się w wytwarzaniu szerokiej gamy ceramiki domowej i dekoracyjnej poszukuje międzynarodowych partnerów biznesowych, którzy mogą dostarczyć surowce niezbędne do procesu produkcyjnego. Preferowana forma współpracy to umowa produkcyjna. Numer referencyjny BRRO20171215001

Singapur

Firma z Singapuru specjalizująca się w dystrybucji i integracji systemów bezprzewodowych i radiowych oraz świadczeniu usług wsparcia dla sektora bezpieczeństwa publicznego, górnictwa, energii odnawialnej, transportu, przemysłu morskiego, lądowego i morskiego, ropy naftowej i gazu poszukuje europejskich dostawców lub producentów oferujących wskazane rozwiązania. Preferowana forma współpracy to umowa agencyjna. Numer referencyjny BRSG20180217001

Singapurska firma z sektora medycznego poszukuje innowacyjnych produktów z obszaru rehabilitacji, opieki geriatrycznej, oceny psychiatrycznej, a także zarządzania przyjmowaniem lekarstw przez osoby starsze. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych z firmami europejskimi. Numer referencyjny BRSG20180217002

Szwecja

Szwedzki startup poszukuje firmy, której mógłby zlecić produkcję bezpiecznych dla środowiska podpaszek higienicznych. Numer referencyjny BRSE20180112001

Szwedzka firma poszukuje producenta wysokiej klasy lamp. Potencjalny partner musi być w stanie obsłużyć zamówienia liczące ok. 100 sztuk oraz zapewnić im opakowanie. Większość wyrobów powinna być wykonana ze stali i/lub szkła. Preferowani są producenci wyrobów mających oznakowanie CE. Numer referencyjny BRSE20180103001

Szwedzki producent zdrowej żywności jest zainteresowany nawiązaniem współpracy z podwykonawcą, który dostarczy chipsy wykonane na bazie fasoli i babeczki na bazie psyllium. Produkty mają być wegańskie, bogate w białko i błonnik, bezglutenowe, bez laktozy i nie zawierać kukurydzy. Szwedzka firma dostarczy receptury, natomiast dostawców różnych składników potencjalny partner będzie pozyskiwał we własnym zakresie. Numer referencyjny BRSE20180223001

Turcja

Turecka firma oferująca innowacyjne rozwiązania dla szpitali poszukuje dostawców aspiratora chirurgicznego mającego certyfikat CE. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy dystrybucyjnej lub agencyjnej. Numer referencyjny BRTR20180115001

Wielka Brytania

Brytyjska firma wytwarzająca akcesoria łazienkowe poszukuje europejskiego producenta małych żarówek wyposażonych w zewnętrzną izolację oraz podwójnie izolowany kabel. Wyroby powinny być wytwarzane zgodnie z normami CE. Preferowana forma współpracy to umowa produkcyjna. Numer referencyjny BRUK20180202002

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

Giełda kooperacyjna podczas targów

Free From Functional Food Expo

16–17 maja 2018 r.
Sztokholm (Szwecja)

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, w ramach realizacji projektu Enterprise Europe Network, zaprasza do wzięcia udziału w giełdzie kooperacyjnej podczas targów żywności funkcjonalnej i żywności typu „free from”.

Wydarzenie jest przeznaczone dla producentów i dystrybutorów następujących rodzajów żywności:

- ✓ funkcjonalna,
- ✓ dla alergików (bezglutenowa, bez laktozy itp.),
- ✓ wegańska,
- ✓ bez cukru,
- ✓ bez GMO,
- ✓ suplementy diety i itd.

kontakt: magdalena_zwolinska@parp.gov.pl

Więcej informacji na temat giełdy kooperacyjnej:
<https://free-from-functional-food-matchmaking-2018.b2match.io/>

