enterprise
europe
network

POLSKA

BIULETYN EURO INFO

11 (188) 2018
www.een.org.pl

ZIELONE ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

DROPSHIPPING, CZYLI JAK ZARABIAĆ BEZ KAPITAŁU

PRAWA AUTORSKIE NA JEDNOLITYM RYNKU CYFROWYM

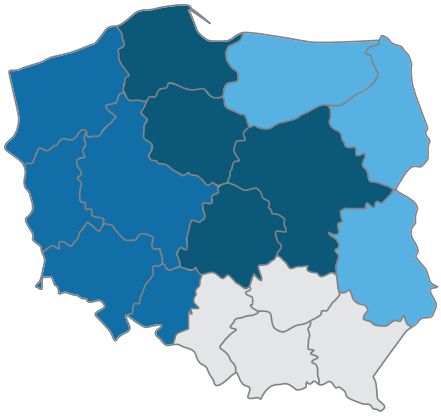
ISSN 2544-4719

PARP Grupa PFR / Centrum Rozwoju MŚP

enterprise europe network

Komisja Europejska

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

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

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

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

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-East Poland

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

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

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

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

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-South Poland

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Konsorcjum: Enterprise Europe Network-West Poland

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

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

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

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego
ul. Syrkiewicza 6, 66-002 Nowy Kisielin
tel. (+48) 504 070 281
www.cptt.uz.zgora.pl

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

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

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości" w Opolu
ul. Damrota 4, 45-064 Opole
tel. (+48) 77 456 56 00
www.een.opole.pl

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

Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości
ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin
tel. (+48) 91 433 02 20
www.zsrg.szczecin.pl/een/

Drodzy Czytelnicy,

przedsiębiorcy działający w branży handlu elektronicznego wiedzą, jak wiele czasu może pochłonąć organizacja wysyłki towaru do klienta, zwłaszcza w okresie przedświątecznym i w sytuacji, kiedy zaczęły obowiązywać przepisy rozporządzenia znoszącego tzw. geoblocking (blokowanie geograficzne, blokadę geograficzną). Jest z tym związana dodatkowa praca, a tym samym – wzrost kosztów oferowanych produktów. Dla niewielkich podmiotów działających w obszarze e-commerce, które zbywają wyroby w małych ilościach, a także dla sklepów sprzedających towary o znacznych gabarytach, rozwiązaniem tych problemów może być dropshipping. Jest to model logistyczny, który polega na przekazaniu dostawcy obowiązków związanych z wysyłką towaru, natomiast rolą e-sklepu jest przede wszystkim przyjmowanie zamówień oraz przekazanie ich dostawcy. Więcej na ten temat można dowiedzieć się dzięki lekturze artykułu pt. „Dropshipping. Czyli jak zarabiać bez kapitału".

Szczególnej uwadze polecamy też dwa artykuły poruszające kwestie ochrony środowiska, tzn. Programu LIFE oraz tzw. zielonych zamówień publicznych. Poszanowanie przyrody staje się bowiem coraz bardziej naglącym wyzwaniem, które dotyczy nas wszystkich.

Z okazji Świąt Bożego Narodzenia oraz Nowego Roku wszystkim Czytelnikom Biuletynu Euro Info składamy najserdeczniejsze życzenia zdrowia, szczęścia, pomyślności i satysfakcji z prowadzenia działalności gospodarczej, a także w życiu osobistym w nadchodzącym roku.

Z wyrazami szacunku
zespół redakcyjny
Biuletynu Euro Info

Spis treści

4 | Akademia PARP
Wykreować innowacje

6 | Prawo
Prawne zasady używania dronów

9 | Ochrona środowiska
Program LIFE

12 | Zamówienia publiczne
Zielone zamówienia publiczne

15 | Własność intelektualna
Przedsiębiorca a organizacje zbiorowego zarządzania

20 | Własność intelektualna
Prawa autorskie na jednolitym rynku cyfrowym

23 | Własność intelektualna
Przeniesienie prawa wyłącznego do znaku towarowego

27 | Handel elektroniczny
Dropshipping

30 | Oferty
Oferty współpracy

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.

Redaktor naczelny: Paweł Sikorski
Zespół: dr Michał Polański, Aleksandra Wolska
Korekta: Pracownia Edytorka
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.ccpg.com.pl
Zdjęcia: Fotolia
Nakład: 1400 egz.

Wykreować innowacje

O biosensorach i innych instrumentach

Eryk Rutkowski

Nie jesteśmy na sprzedaż – mówi Piotr Barski, prezes i współzałożyciel firmy Prochimia Surfaces, która dostarcza naukowcom z całego świata trudne do wytworzenia związki chemiczne. Dzięki nim mogą przeprowadzać badania owocujące innowacjami.

Inżynieria materiałowa i modyfikacja powierzchni metodami chemicznymi to interdyscyplinarne dziedziny naukowe, w których chemia przenika się z biotechnologią i nanotechnologią. Na styku tych trzech dyscyplin działa Prochimia Surfaces – trójmiejska firma założona w 2001 r. przez Piotra Barskiego oraz Bartosza Grzybowskiego.

Do podjęcia działalności zainspirował ich artykuł opublikowany przez grupę naukową George'a Whitesidesa, profesora chemii na uniwersytecie w Harvardzie, dotyczący nukleacji (zarodkowania) powierzchni złotych związkami siarki. – Widzieliśmy rosnącą liczbę publikacji na ten temat, natomiast brakowało realnych produktów z tym związanych, które byłyby łatwo dostępne dla grup badawczych – mówi Piotr Barski, współzałożyciel i prezes Prochimia Surfaces.

Zauważyli, że grupom tym przydałyby się gotowe „klocki budulcowe", które można by wykorzystać do przeprowadzania skomplikowanych doświadczeń. Ułatwiłoby to pracę i przyspieszyło cały proces badawczy. – Badacze nie musieliby się wtedy znać konkretnie na chemii, a dzięki gotowym związkom mogliby zbadać jakąś ideę i przedstawić wyniki – tłumaczy Piotr Barski, prezes i współzałożyciel Prochimia Surfaces.

„Chemiczne delikatesy"

To jedna z nielicznych w kraju i na świecie firm, które specjalizują się w produkcji określonych grup związków chemicznych wykorzystywanych przez zespoły badawcze przy tworzeniu innowacyjnych rozwiązań. Prochimia ma najszersze portfolio markeptanów, dwusiarczków i ditioli organicznych. – Oprócz tego oferujemy silany do modyfikacji powierzchni szklanych i krzemowych, a także katechole do modyfikacji tlenków metali – wyjaśnia prezes Barski. Znajdujące się od początku w portfolio firmy merkaptany (grupa organicznych związków chemicznych, w których atom tlenu grupy hydroksylowej został zastąpiony atomem siarki; w uproszczeniu – siarkowe odpowiedniki alkoholi) to związki, które nie tylko trudno wyabstrahować, ale jeszcze trudniej uzyskać w czystej formie.

Prezes Barski określa te materiały mianem „chemicznych delikatesów" i mniej wyszukane związki przyrównuje do zwykłych bułek, które jest stosunkowo łatwo upiec. – Ktoś, kto ma doświadczenie i przećwiczony proces wytwarzania wyłącznie prostych produktów, z czymś bardziej wyszukanym będzie miał już problem – tłumaczy. Prochimia Surfaces wyspecjalizowała się w produkcji tych „delikatesów" i jest to jedna z jej głównych przewag konkurencyjnych.

Kolejną jest elastyczność wobec oczekiwań klientów oraz sumienność w wykonywaniu zleceń. – Potrafimy obsłużyć nawet osoby grymaśne – wskazuje prezes trójmiejskiej firmy. Zawsze rzetelnie informują o wszystkich plusach i minusach produktów, próbują doradzić, który z nich będzie się najlepiej nadawał do konkretnych badań – podejście to zazwyczaj owocuje dłuższą czy też stałą współpracą z klientami. – Mamy zarówno grupę stałych klientów, jak i wieloletnich, którzy co jakiś czas do nas wracają, bo mają jakiś nowy pomysł lub problem, który chcieliby rozwiązać – dodaje.

Z ich produktów korzysta dwa tysiące klientów rozproszonych po całym świecie, głównie tych z państw wysoko rozwiniętych pasa półkuli północnej – od Stanów Zjednoczonych po Japonię. Wśród nich są zarówno akademickie ośrodki badawcze takich uczelni jak Harvard, Stanford, MIT, Berkeley czy Oxford, jak i działy badawczo-rozwojowe globalnych koncernów pokroju IBM, Intel czy Fuji. W ciągu ostatnich pięciu lat nawiązali też współpracę z klientami z Dalekiego Wschodu. Oprócz wspomnianej Japonii, Prochimia Surfaces ma partnerów w Korei Południowej oraz w Chinach.

Doświadczeni klienci, z którymi długo pracują, zazwyczaj wiedzą, czego chcą. Inni z kolei wymagają konsultacji, a firma prezesa Barskiego im doradza, w którym kierunku warto pójść. Jak wyceniają swoje usługi? – Stoi za nami pewien *know-how* i doświadczenie. Nie są to rzeczy, które da się opatentować, niemniej mało kto wie, jak to robić. Jest naprawdę niewielu zdolnych chemików, którzy mają odpowiednią wiedzą i zacięcie biznesowe, aby z nami konkurować. Dlatego nie są to rzeczy tanie – mówi. Za wysoką ceną idzie jednak wysoka jakość.

Do prowadzenia takiej działalności, jaką wykonuje Prochimia Surfaces, niezbędna jest specjalistyczna i droga aparatura. Część z urządzeń mają na własnym wyposażeniu, resztą dysponują uniwersyteckie ośrodki badawcze, z którymi firma doktora Barskiego współpracuje. – Zakup takich maszyn byłby nieracjonalny z punktu widzenia działalności małej firmy – wyjaśnia.

Skromne początki i organiczny rozwój

Kapitał początkowy i nakłady inwestycyjne, jakie trzeba ponieść na rozwój tego typu działalności, są wielokrotnie wyższe niż chociażby w stosunku

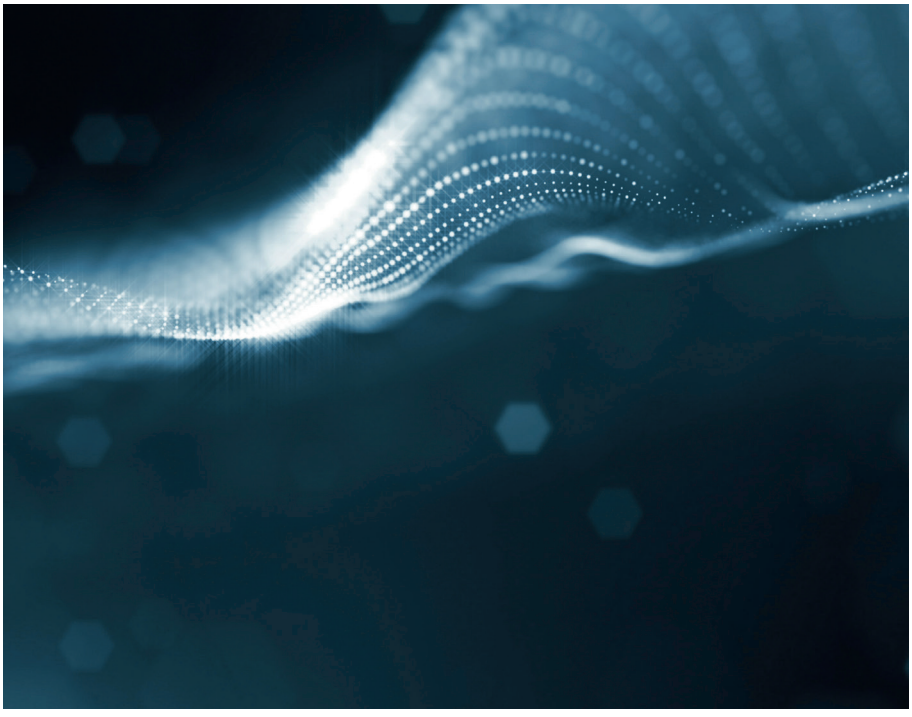
do firm IT. – Co najmniej o dwa rzędy wielkości – mówi Piotr Barski. Uczula, żeby mieć to na uwadze przy tworzeniu programów finansowych dla branży z pogranicza chemii, biotechnologii i nanotechnologii. Obecnie jest bowiem tak, że spółki IT zajmujące się *stricte* oprogramowaniem, muszą spełnić te same warunki konkursowe, co firmy prowadzące badania empiryczne w takich dziedzinach, jak chemia powierzchni czy biofizyka, a są to działalności nieporównywalne pod względem kapitałochłonnym.

Z początku spółka finansowała się wyłącznie z własnych środków. Po stworzeniu podstawowej oferty dostarczyła pierwsze związki chemiczne zaprzyjaźnionej grupie badawczej. Z czasem zaczęli korzystać z potencjału marketingowego, jaki w branży naukowej dają publikacje. W nich grupy badawcze muszą podać, skąd brały materiały do badań, jakiej były jakości itp. Dzięki temu do Prochimia Surfaces zaczęli się zgłaszać kolejni klienci potrzebujący gotowych materiałów do badań. – Najpierw poznaliśmy klientów ze Stanów, a później współpraca rozlała się na cały świat – mówi prezes Barski.

Od czasu do czasu sponsorują specjalistyczne targi branżowe. Są to zazwyczaj bardzo małe zjazdy naukowe, które również dają konkretne rezultaty w postaci nowych zleceń (imprezy odbywają się w Europie oraz w Polsce). Systematycznie monitorują trendy. – Nie jesteśmy firmą innowacyjną, jesteśmy o oczko wyżej. Przy odrobinie szczęścia kreujemy innowacje, np. proponując jakiś nowy związek chemiczny, który do tej pory nie był znany, a ma potencjalnie praktyczne zastosowanie – mówi prezes Barski. Jeśli Prochimia zaproponuje klientowi taki związek lub klient sam go dostrzeże, idzie w kierunku wyznaczonym przez firmę prezesa Barskiego. W zakresie swojego *business capacity* doradzają, w którą stronę można rozwijać badania.

Gdzie rozwiązania Prochimia Surfaces znajdują zastosowanie? Na przykład w sensorach do badania uczuleń z dosłownie kilku kropli krwi pacjenta. Taka technologia jest już komercyjnie dostępna, ale nie w Polsce. Są też firmy wykorzystujące związki Prochimia Surfaces do modyfikacji powierzchni w chromatografii (technika służąca do rozdzielania lub badania składu mieszanin związków chemicznych) – próbują produkować materiały do rozdzielania skomplikowanych substancji, które pozwalają na ich efektywną separację i identyfikację. Ich klienci działają w takich branżach jak biosensoryka, nanosensoryka, inżyniera materiałowa – Zastosowań jest tyle, ile jest produktów – mów doktor Barski.

Wspomniane biosensory to urządzenia, które przetwarzają informację chemiczną na elektroniczną. Zastosowanie znajdują w rozpoznawaniu określonych biomolekuł i „przepisywaniu" ich na sygnał cyfrowy – chodzi przede wszystkim o szybką detekcję konkretnych białek lub mikroorganizmów, które stanowią zagrożenie dla ludzi, np. wąglika.



Małe jest elastyczne

Marka Prochimia powstała dosyć wcześnie w stosunku do dziedziny, w której działa, i jest to jeden z głównych powodów, dla którego trudno ją wyrugować z rynku. – Oczywiście konkurencja próbuje nas gonić, ale w dalszym ciągu mamy swój rynek, który jesteśmy w stanie utrzymać, będąc małą firmą – tłumaczy. W warunkach komercyjnych giganci mogliby zastosować szalone dumpingi i przejąć klientów firmy prezesa Barskiego, niemniej dosyć skutecznym mechanizmem obronnym jest ciągłe tworzenie nowych związków, których korporacyjne kolosy nie mają jeszcze w swojej ofercie, bo nie wiedzą, jak je stworzyć.

Brak rozbudowanych struktur decyzyjnych i bardzo utalentowana kadra sprawiają, że Prochimia Surfaces jest elastyczna w działaniu i podejmuje decyzje dużo szybciej niż duże międzynarodowe koncerny z branży.

W kraju takich firm jest niewiele. W Europie czy w Stanach nieco więcej, jednak większość z nich nie zajmuje się produkcją związków, w których wyspecjalizowała się Prochimia Surfaces. Działają jednak w podobnym modelu biznesowym – specjalizują się w tworzeniu określonych związków chemicznych, które opanowali, i proponują wysokiej jakości usługi, z dużą elastycznością.

– Śmiem twierdzić, że firmy takie są z jednej strony źródłem innowacji, z drugiej zaś często są wykupywane i przejmowane w całości przez gigantów, którym się nie opłaca budować *know-how* od podstaw. My akurat nie jesteśmy na sprzedaż, ale tak mniej więcej wygląda powszechnie obowiązujący mechanizm na rynku – tłumaczy. Prochimia Surfaces ma najszerszą na świecie ofertę merkaptanów i śmiało konkuruje z takimi firmami, jak np. amerykański potentat branży *life sciences* i wysokich technologii – Sigma Aldrich.

Lek, który trafia prosto w ognisko choroby

W ramach programu Horyzont 2020 Prochimia Surfaces wraz z ośmioma innymi podmiotami tworzy konsorcjum, którego celem jest opracowanie uniwersalnej platformy do tworzenia nanocząstek, a w zasadzie nanonośników, które wezmą substancję aktywną „na barana" i dostarczą prosto w ognisko choroby. Obecnie wygląda to tak, że tylko ograniczona ilość substancji (w ograniczonym stężeniu) trafia tam, gdzie powinna – najczęściej ulega degradacji w drodze do celu.

Jest to duży projekt badawczo-pilotażowy prowadzony wespół z angielską firmą Midatech, która przewodzi konsorcjum. Dzięki stworzeniu platformy będzie można uzyskać preparat, w tym wypadku „transporter" dla leków, całkowicie aseptyczny, czyli gotowy do połączenia z substancją aktywną. Oprócz tego w ramach projektu badane są hipotezy dotyczące substancji aktywnych – ich właściwości przeciwwirusowych oraz przeciwnowotworowych. Po zakończeniu projektu właścicielem tworzonej platformy zostanie firma Midatech, która w przyszłości będzie produkować na niej nanocząstki do testowania z substancjami aktywnymi, już na wyższym etapie, czyli w badaniach klinicznych. – W przyszłości też chcielibyśmy korzystać z tej platformy i testować na niej własne pomysły – mówi doktor Barski.

Na przełomie roku Prochimia weźmie udział w kolejnym innowacyjnym projekcie – EvoNano, którego celem będzie stworzenie modelu *in silico* (w naukach termin ten odnosi się do badań, które zostały przeprowadzone przy udziale technik komputerowych), w tym przypadku – algorytmu potrafiącego przewidzieć, jak duże populacje nanocząstek będą się zachowywały w systemach ożywionych, czyli jak będzie przebiegała dystrybucja nanocząstek w organizmie ludzkim. – Długo walczyliśmy o finansowanie tego projektu. Kilkakrotnie odbijał się od gremiów decyzyjnych, ale ostatecznie przyznano nam środki. Będzie prowadzany z dużą grupą partnerów europejskich – zapowiada Piotr Barski.

Tekst pochodzi z portalu Akademia PARP prowadzonej przez Centrum Rozwoju MŚP
www.akademiaparp.gov.pl

Eryk Rutkowski
Centrum Rozwoju MŚP

Prawne zasady używania dronów

Bezzałogowe statki powietrzne w obliczu europejskiej regulacji

Adam Polanowski

Bezzałogowe statki powietrzne (*unmanned aerial vehicle*, UAV), nazywane często dronami, już od jakiegoś czasu zagościły w powszechnej świadomości osób, które chociaż w minimalny sposób interesują się nowymi rozwiązaniami technicznymi. Urządzenia niemające możliwości zabierania na swój pokład załogi czy pasażerów od wielu lat z powodzeniem są używane na szeroką skalę w przemyśle zbrojeniowym. Modele AAI Pioneer pełniły służbę w czasie wojny w Zatoce Perskiej w latach 1990–1991.

Dzięki postępowi technologicznemu drony wchodzą dzisiaj do coraz powszechniejszego użytku w różnorakich dziedzinach gospodarki; UAV znalazły zastosowanie m.in. w monitorowaniu magazynów i miejsc pracy czy terenów ważnych inwestycji infrastrukturalnych, dbaniu o zgodność przedsięwzięć z przepisami dotyczącymi ochrony środowiska czy po prostu w przemyśle filmowym i marketingowym. Amazon w ramach swojej usługi Prime Air prowadzi testy wykorzystania bezzałogowych aparatów latających, które mają dostarczać zamówione przesyłki ekspresowe bezpośrednio do domów klientów.

Ogólne funkcje dronów, czyli pozyskiwanie, raportowanie i dostarczanie danych, które w inny sposób nie byłyby możliwe do zgromadzenia, a następnie ich analiza za pomocą specjalnego oprogramowania umożliwiają zastosowanie UAV praktycznie w każdym sektorze gospodarczym. Te statki powietrzne mogą być z powodzeniem używane w transporcie, rolnictwie, górnictwie, telekomunikacji czy przemyśle energetycznym. Światowy rynek rozwiązań biznesowych wykorzystujących drony wyceniany jest na prawie 130 mld dolarów[1], a popularność dronów, ze względu na ich coraz przystępniejsze ceny, rośnie również na konsumenckim rynku hobbistycznym. W takich okolicznościach zrozumiałe jest, że zasady ich używania musiały w końcu zostać odpowiednio określone w prawie. Pomimo tego, że pewne aspekty pozostały nieuregulowane – chodzi np. o problemy związane z naruszeniami przez UAV prawa do prywatności – to Polska posiada w tym momencie jedne z najlepszych przepisów dotyczące ogólnych warunków wykonywania operacji powietrznych z wykorzystaniem dronów. Przepisy te są powszechnie doceniane na arenie międzynarodowej przede wszystkim ze względu na swój pionierski charakter. Również prawodawca unijny postanowił ujednolicić przepisy krajów europejskich w tej tematyce i wprowadził rozporządzenie w sprawie wspólnych zasad w dziedzinie lotnictwa cywilnego i utworzenia Agencji Unii Europejskiej ds. Bezpieczeństwa Lotniczego[2] (dalej: rozporządzenie 2018/1139), które weszło w życie 11 września 2018 r. Te duże zmiany w zakresie prawnego statusu dronów stanowią dobry moment dla podsumowania funkcjonowania regulacji, jakie mają obecnie zastosowanie w Polsce, oraz tego, w jaki

sposób wpływają one na możliwości ich komercyjnego zastosowania.

Prawo polskie a drony

Punkt wyjścia dla prawnych rozważań dotyczących statusu dronów stanowi przyporządkowanie ich do odpowiedniej grupy urządzeń. Drony z pewnością są urządzeniami zdolnymi do unoszenia się w atmosferze na skutek oddziaływania powietrza innego niż oddziaływanie powietrza odbitego od podłoża, czyli statkami powietrznymi na gruncie art. 2 pkt 1 ustawy – Prawo lotnicze[3], i jako takie powinny podlegać wszystkim przepisom tej ustawy. Ustawodawca jednak zdecydował się wyłączyć drony spod zastosowania większości tych przepisów, wprowadzając na podstawie art. 33 ust. 2 rozporządzenie[4] w sprawie wyłączenia zastosowania przepisów prawa lotniczego do niektórych statków powietrznych.

Rozporządzenie wskazuje, że niektórych przepisów prawa lotniczego nie stosuje się zarówno do bezzałogowych statków powietrznych o masie startowej nie większej niż 150 kg, używanych wyłącznie w celach rekreacyjnych lub sportowych, a także do tych używanych w celach innych niż rekreacyjne lub sportowe. Operacje z wykorzystaniem obu wskazanych rodzajów bezzałogowych statków powietrznych muszą być realizowane w zasięgu widoczności wzrokowej VLOS (*Visual Line of Sight Operation*), czyli muszą być operacjami, w których operator lub obserwator modelu latającego utrzymują bezpośredni kontakt wzrokowy z modelem latającym. Drony używane w celach rekreacyjnych zostały przez rozporządzenie nazwane modelami latającymi, natomiast te wykorzystywane w celach komercyjnych są określone jako bezzałogowe statki powietrzne.

Zasady przeprowadzania operacji modelami latającymi (loty rekreacyjne)

Prawne uwarunkowania przeprowadzania lotów modelami latającymi określa załącznik VI do opisywanego rozporządzenia. Wskazuje on obowiązki operatora modelu latającego. Przed rozpoczęciem lotu musi on sprawdzić stan techniczny modelu i używać go zgodnie z zaleceniami i ograniczeniami określonymi przez producenta. W czasie odbywania lotu operator musi sterować modelem w sposób umożliwiający uniknięcie kolizji z innymi statkami powietrznymi i dający pierwszeństwo wszelkim załogowym statkom powietrznym. Podczas lotu nie może on powodować zagrożenia bezpieczeństwa, zakłócać spokoju lub porządku publicznego albo narażać kogokolwiek na szkodę. Operator ponosi odpowiedzialność za decyzję o wykonaniu lotu oraz za jego poprawne przeprowadzenie.

Powyższe obowiązki odnoszą się do operatorów wszystkich typów modeli latających. Dodatkowe obowiązki są uzależnione od masy startowej modelu latającego, którym jest przeprowadzany lot. Na potrzeby tego artykułu przyjmiemy uproszczenie, które pozwoli podzielić drony wykorzystywane w celach rekreacyjnych na dwie kategorie, czyli modele latające o masie startowej nieprzekraczającej 0,6 kg oraz modele latające o masie startowej przekraczającej 0,6 kg.

W przypadku dronów o lżejszej kategorii masy startowej dodatkowe obowiązki operatora ograniczają się do:

- utrzymywania ciągłego kontaktu wzrokowego ze statkiem powietrznym oraz zapewnienia i zachowania bezpiecznej odległości (mając również na uwadze możliwość awarii lub utraty kontroli) od innych statków powietrznych, przeszkód, osób, zwierząt lub mienia;
- uwzględniania warunków meteorologicznych, struktury i klasyfikacji przestrzeni powietrznej oraz informacji o ograniczeniach w ruchu lotniczym;
- odbywania lotów w odległości przynajmniej 1 km od granic lotnisk, na maksymalnej wysokość 30 m (lub na wysokości najwyższej przeszkody terenowej) w maksymalnej odległości 100 m od operatora;
- nieodbywania lotów w strefie powietrznej oznaczonej jako strefa zakazana;
- w strefach powietrznych parków narodowych, strefach powietrznych oznaczonych jako niebezpieczne albo strefach powietrznych stanowiących tereny lotnisk wojskowych – wykonywanie lotów możliwe jest jedynie za zgodą osoby zarządzającej tymi strefami i zgodnie z warunkami przez nią określonymi;
- wykonywania lotów wewnątrz obiektów budowlanych jedynie za zgodą osoby zarządzającej danym obiektem i zgodnie z uzgodnionymi zasadami bezpieczeństwa;
- odbywania lotów zgodnie z ich regulaminem zawodów sportowych, o ile są one wykonywane w ich trakcie.

W odniesieniu do dronów zaliczanych do cięższej kategorii masy startowej, oprócz wszystkich powyższych obowiązków, operator powinien dodatkowo:

- zachowywać przynajmniej 100-metrową odległość od granic zabudowy miejscowości, miast i osiedli lub od zgromadzeń publicznych;
- zachowywać przynajmniej 30-metrową odległość od innych osób, pojazdów czy innych obiektów budowlanych;
- wykonywać loty przynajmniej w odległości 6 km od granic lotniska do maksymalnej wysokości 100 m (w innym wypadku konieczne jest zezwolenie zarządzającego strefą ruchu lotniskowego);
- uzyskiwać zgodę zarządzających pozostałymi strefami (np. strefa identyfikacji obrony powietrznej).

Dodatkowo dronami w sposób rekreacyjny nie można latać nad terenami zamkniętymi, obiektami jądrowymi, a także obszarami wskazanymi w ustawie o ochronie osób i mienia[5].

Zasady przeprowadzania operacji bezzałogowymi statkami powietrznymi (loty komercyjne)

Regulację przeprowadzania komercyjnych lotów dronami – bezzałogowymi statkami powietrznymi – określa załącznik VIa do opisywanego rozporządzenia. Główne obowiązki operatora podczas przeprowadzania lotów komercyjnych są w dużej części tożsame z tymi wskazanymi dla lotów rekreacyjnych. Są jednak pewne dodatkowe obowiązki, czyli:

- statek powietrzny musi być dodatkowo oznaczony nazwą podmiotu, który jest jego właścicielem;
- dron musi być wyposażony w światła ostrzegawcze świecące we wszystkich kierunkach w przypadku wykonywania lotów po zmroku;
- dron musi być wyposażony w system umożliwiający awaryjne lądowanie w sytuacji wystąpienia usterki;
- operator musi być ubrany w kamizelkę ostrzegawczą podczas wykonywania lotu.

Dodatkowo podmiot świadczący tego typu usługi lotnicze ma obowiązek opracowania instrukcji operacyjnej, w której powinny znajdować się m.in. dane personelu, który posiada stosowne uprawnienia, analizę oceny ryzyka przeprowadzanych operacji lotniczych, czynności kontrolne wykonywane przed rozpoczęciem i po zakończeniu lotu, procedury i zasady wykonywania operacji lotniczych, a także procedury awaryjne.

Osoby eksploatujące bezzałogowe statki powietrzne mają obowiązek wykupienia ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Wysokość kwoty ubezpieczenia nie jest zależna od liczby posiadanych dronów i wykupuje się je jednorazowo dla osoby eksploatującej. Ubezpieczenie obejmuje zarówno uszkodzenia dokonane na mieniu innych osób, jak i te skutkujące uszkodzeniami ciała czy rozstrojem zdrowia osoby trzeciej.

Świadectwo kwalifikacji operatora bezzałogowego statku powietrznego

Najdalej idącym wymogiem koniecznym do spełnienia przez operatorów wykonujących loty komercyjne jest konieczność wcześniejszego uzyskania świadectwa kwalifikacji operatora bezzałogowego statku powietrznego. Jest ono dokumentem stwierdzającym posiadanie kwalifikacji i upoważniającym do wykonywania określonych czynności lotniczych, a obowiązek jego uzyskania określa art. 95 ust. 2 pkt 5a Prawa lotniczego. Opis procedury i wymagań koniecznych do spełnienia zawiera rozporządzenie w sprawie świadectw

Osoby eksploatujące bezzałogowe statki powietrzne mają obowiązek wykupienia ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej.

kwalifikacji[6]. Uzyskanie świadectwa jest możliwe tylko dla osoby pełnoletniej, która wcześniej musi odbyć odpowiednie szkolenie w ośrodku szkoleniowym wpisanym na listę prowadzoną przez Urząd Lotnictwa Cywilnego, które zakończone jest egzaminem z wiedzy teoretycznej oraz praktycznych umiejętności pilotażu. Do uzyskanego świadectwa kwalifikacji wpisuje się dodatkowo kategorie oraz przedział wagowy statku powietrznego, na jaki uzyskano kwalifikację.

Europejska regulacja UAV

Łatwo zauważyć, że już polska regulacja zasad prawnych użytkowania dronów ma bardzo wysoki stopień szczegółowości. Mnogość przepisów, z którymi należy się zapoznać, przystępując do lotów rekreacyjnych, czy dodatkowe, jak też konieczne do spełnienia obowiązki w przypadku lotów komercyjnych, mogą początkowo budzić obawę potencjalnych użytkowników nowej technologii i być podstawą do pytania o przeregulowanie tego nowoczesnego sektora gospodarki. Jednak branża ocenia polskie przepisy w bardzo pozytywny sposób, podkreślając, że jasno ustalone zasady przeprowadzania lotów zapewniają większe bezpieczeństwo działalności gospodarczej i ograniczają ryzyka prawne. Przyczyniło się to również do powstania w Polsce wielu „dronowych" inicjatyw, a regulacje tych zagadnień w innych państwach europejskich szeroko czerpały z polskich doświadczeń. Kwestiami prawnymi, które nadal mogą budzić pewne wątpliwości, pozostają problemy o bardziej cywilistycznej naturze, np. możliwość przelotu nad cudzą nieruchomością czy kwestie naruszenia prawa do prywatności w sytuacji rejestracji przez dron materiału audiowizualnego.

Mając na uwadze pozytywne skutki regulacji prawnych dla tej dziedziny gospodarki, również prawodawca europejski zdecydował się po raz pierwszy wprowadzić przepisy regulujące te kwestie na poziomie unijnym. Uczynił to wcześniej wspomnianym rozporządzeniem 2018/1139, które weszło w życie 11 września 2018 r. Warto podkreślić, że regulacja ta jest jedynie rozporządzeniem bazowym o bardzo wysokim stopniu ogólności i o ramowym charakterze, które ma stanowić tylko podstawę do wydawania kolejnych regulacji w postaci rozporządzeń wykonawczych i delegowanych. Z tego powodu opisywane wcześniej wszystkie zasady wynikające z polskich regulacji cały czas mają zastosowanie. Dopiero w przyszłości należy się spodziewać, że zostaną one zastąpione lub istotnie zmodyfikowane przepisami europejskimi.

Jednak już nawet w rozporządzeniu bazowym można znaleźć ciekawe elementy, które obrazują sposób podejścia Unii Europejskiej do tej tematyki i stanowią konkretny prognostyk na przyszłość. Nowa regulacja skupia się na wymogach dotyczących projektowania, produkcji, obsługi technicznej, rejestracji, znakowania oraz eksploatacji bezzałogowych statków powietrznych. Szczególnie ciekawe pozostają kwestie definicyjne zawarte w art. 3 rozporządzenia, które określają znaczenie pojęcia:

- bezzałogowego statku powietrznego (tutaj zostało dopuszczone również jego autonomiczne działanie bez pozostawania pod pilotażem),
- jego pilota (w przypadku autonomicznych działań drona musi on pozostawać w zdolności do interwencji i zmiany kursu w każdej chwili),
- wyposażenia używanego do zdalnego sterowania.

Rozporządzenie wprowadza również nieznany wcześniej w polskich przepisach podział operacji wykonywanych bezzałogowymi statkami powietrznymi na trzy kategorie:

- otwartą (podzieloną na dalsze podklasy zależne m.in. od wagi i wyposażenia drona),
- specjalną (operacje wykonywane na podstawie wcześniej przygotowanych i zatwierdzonych przez nadzór lotniczy scenariuszy lotów),

- certyfikowaną (przeznaczoną tylko dla najbardziej skomplikowanych i niebezpiecznych operacji).

Kolejnym nowym obowiązkiem będzie konieczność rejestracji pilotów wykonujących loty bezzałogowymi statkami powietrznymi o masie większej niż 250 g. Rejestracja ma się dokonywać drogą elektroniczną, każdemu operatowi zostanie nadany indywidualny numer, a rejestr będzie zawierał podstawowe dane, takie jak imię i nazwisko operatora, adres zamieszkania czy numer telefonu. Przyszłe dodatkowe rozporządzenia mają również wprowadzać nowe wymogi dotyczące uprawnień na wykonywanie operacji statkami bezzałogowymi. Bardzo możliwe, że polskie uprawnienie będą stopniowo przekształcane na unijne po spełnieniu uzupełniających obowiązków.

Całość nowego rozporządzenia, jak i samą inicjatywę prawodawcy europejskiego należy ocenić jak najbardziej pozytywnie. Wspólne zasady korzystania z dronów na terenie całej Unii Europejskiej z pewnością przyczynią się do rozwoju tego sektora gospodarki i znacząco ułatwią transgraniczną działalność przedsiębiorstw, które świadczą podobne usługi w kilku państwach europejskich. Pomimo tego, że do całościowego uregulowania europejskiego rynku dronów minie jeszcze na pewno kilka lat, to już teraz można wstępnie założyć, że usługi te będą się rozwijały w coraz szybszym tempie.

Adam Polanowski
praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych kancelarii Wardyński i Wspólnicy

[1] Zgodnie z raportem *Clarity from above: PwC global report on the commercial applications of drone technology*, https://www.pwc.pl/pl/pdf/clarity-from-above-pwc.pdf, dostęp: 25.10.2018 r.

[2] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1139 z dnia 4 lipca 2018 r. w sprawie wspólnych zasad w dziedzinie lotnictwa cywilnego i utworzenia Agencji Unii Europejskiej ds. Bezpieczeństwa Lotniczego oraz zmieniające rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 2111/2005, (WE) nr 1008/2008, (UE) nr 996/2010, (UE) nr 376/2014 i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/30/UE i 2014/53/UE, a także uchylające rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 552/2004 i (WE) nr 216/2008 i rozporządzenie Rady (EWG) nr 3922/91 (Dz.U.UE.L.2018.212.1 z dnia 2018.08.22).

[3] Ustawa z dnia 3 lipca 2002 r. – Prawo lotnicze (t.j. Dz.U. z 2018 poz. 1183 z późn. zm.).

[4] Rozporządzenie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej z dnia 26 marca 2013 r. w sprawie wyłączenia zastosowania niektórych przepisów ustawy – Prawo lotnicze do niektórych rodzajów statków powietrznych oraz określenia warunków i wymagań dotyczących używania tych statków (t.j. Dz. U. z 2016 poz. 1993).

[5] Ustawa z dnia 22 sierpnia 1997 r. o ochronie osób i mienia (t.j. Dz. U. z 2016 r. poz. 1432 z późn. zm.).

[6] Rozporządzenie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej z dnia 3 czerwca 2013 r. w sprawie świadectw kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 288).

Program LIFE

Rozwój innowacji w ochronie środowiska i klimatu

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej

Wśród wielu instrumentów finansowych Unii Europejskiej (UE) Program LIFE jest jedynym programem poświęconym działaniom na rzecz środowiska i klimatu, w całości zarządzanym bezpośrednio przez Komisję Europejską (KE). Pomimo stosunkowo długiej historii wdrażania w Europie w Polsce program ten jest jednym z mniej znanych instrumentów KE i kojarzy się głównie z aktywną ochroną przyrody, zapewne ze względu na największą liczbę realizowanych w Polsce projektów z tego obszaru. W skali całej Unii Europejskiej większość wniosków o dofinansowanie oraz realizowanych przedsięwzięć dotyczy jednak innowacyjnych rozwiązań i technologii mogących przyczynić się do rozwiązania problemów środowiskowych. W obecnej perspektywie finansowej przewidzianej na lata 2018–2020 KE mocno akcentuje możliwość wykorzystania Programu LIFE do budowy potencjału rozwojowego przedsiębiorstw, w tym małych

i średnich, poprzez przetestowanie innowacyjnych, prototypowych rozwiązań środowiskowych oraz realizację działań mających na celu późniejszą komercjalizację rozwiązania po zakończeniu realizacji projektu. Przykłady takich działań można znaleźć już dzisiaj, zarówno w Polsce, jak i UE, co świadczy o skuteczności tego instrumentu.

Co może być finansowane ze środków Programu LIFE

Wśród celów Programu LIFE należy wskazać rozwój, testowanie i prezentację nowych podejść związanych z polityką lub zarządzaniem, w tym opracowywanie i prezentację innowacyjnych technologii pozwalających na sprostanie wyzwaniom w zakresie środowiska i klimatu, odpowiednich do powielenia, naśladowania lub włączenia do głównego nurtu, w tym dotyczących powiązania pomiędzy środowiskiem a zdrowiem, a także wspierających politykę i przepisy prawne dotyczące efektywnego gospodarowania zasobami.

Na wsparcie mogą zatem liczyć najlepsze wnioski, które przewidują innowacyjne rozwiązania dla ważnych problemów związanych ze środowiskiem lub klimatem oraz dają konkretne, wymierne rezultaty, zarówno pod względem jakościowym, jak i ilościowym.

Warunkiem uzyskania dofinansowania KE jest realizacja projektu o charakterze pilotażowym lub demonstracyjnym.

Projekty pilotażowe to te, w których zostaje wykorzystana technika lub metoda nigdzie wcześniej nie stosowana lub nie testowana, zapewniająca potencjalne korzyści dla środowiska lub klimatu w porównaniu z istniejącymi najlepszymi praktykami i taka, która może zostać użyta w podobnych sytuacjach na szerszą skalę. Innowacyjność w tym przypadku jest oceniana zarówno w odniesieniu do proponowanych technologii, jak i do procesów wdrażania.

Projekty demonstracyjne oznaczają natomiast przedsięwzięcia polegające na zastosowaniu w praktyce, testowaniu, ocenie i rozpowszechnianiu działań, metodyk lub podejść, które są nowe lub nieznane w określonym kontekście projektu, takim jak kontekst geograficzny, ekologiczny, społeczno-ekonomiczny, a które mogłyby być zastosowane w innym miejscu w podobnych okolicznościach.

Głównymi działaniami finansowanymi w przedsięwzięciach LIFE są:

- testowanie w praktyce nowych rozwiązań,
- oszacowanie potencjalnych efektów środowiskowych,
- najszersze rozpowszechnienie metody wśród interesariuszy i zdefiniowanej grupy docelowej celem komercjalizacji po zakończeniu projektu.

Kluczowe dla uzyskania wsparcia jest więc wykazanie we wniosku logicznych wymiernych korzyści środowiskowych wynikających z testowanej technologii, ale również potencjału do jej geograficznej replikacji w całej Europie, a także, jeśli to możliwe, transferu do innych branż lub gałęzi gospodarki. Trwałość rozwiązania po zakończeniu finansowania projektu, a także możliwość jego szerokiego wykorzystania i wdrożenia w skali Europy, świadczy o pożądanej przez KE europejskiej wartości dodanej.

Efekt ekologiczny projektu liczy się nie tylko jako bezpośredni wpływ danego rozwiązania na środowisko w trakcie realizacji, lecz także jako skumulowane

potencjalne oddziaływanie nowego rozwiązania, będące rezultatem wykorzystania nowych technologii przez zainteresowane podmioty.

Zaprojektowany przez UE mechanizm tworzy zatem warunki „pola doświadczalnego" dla nowych prośrodowiskowych pomysłów, sprawdzonych w teorii lub skali laboratoryjnej, których realizacja w szerszej skali jest obarczona pewnym ryzykiem. Finansowanie działań rozpowszechniających testowaną technologię ma stworzyć natomiast mechanizm katalizatora zmian, dzięki którym testowane rozwiązania znajdą swoje realne, szerokie zastosowanie w innych państwach Unii.

Tematyka przedsięwzięć powinna wpisywać się w jeden z kilkudziesięciu tzw. priorytetowych tematów projektów (w obszarze środowiska) lub tzw. obszarów działań (w zakresie klimatu). Zakres tematyczny znajdujący się w sferze zainteresowań KE jest bardzo szeroki, a wśród kilkudziesięciu zagadnień traktowanych jako priorytetowe znaleźć można między innymi:

- projekty wdrażające koncepcje gospodarki w obiegu zamkniętym,
- innowacyjne rozwiązania uzdatniania wody,
- inicjatywy mające na celu ograniczenie wpływu chemikaliów na środowisko i zdrowie człowieka,
- technologie tworzące alternatywę dla stosowanych obecnie fluorowanych gazów cieplarnianych.

Kto może być beneficjentem

Beneficjentem programu LIFE mogą być wszystkie podmioty, prywatne jak i publiczne, zarejestrowane na terenie Unii Europejskiej, z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że bardzo dobre rezultaty dają tworzone dla realizacji projektu partnerstwa uzupełniających się wzajemnie organizacji o różnym charakterze. Komisja Europejska uznaje również za najbardziej pożądane inicjatywy realizowane przez partnerstwa podmiotów z różnych krajów jako wzmacniające jego europejski wymiar.

Zasady dofinansowania

W przypadku przedsięwzięć dotyczących innowacji środowiskowych KE zapewnia dofinansowanie na poziomie 55% kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia. Beneficjenci są zobowiązani do wykazania finansowego wkładu własnego, choć nie została określona jego minimalna wysokość.

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, łącząc funkcje Krajowego Punktu Kontaktowego Programu LIFE oraz instytucji finansowej, wspiera polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, oferując im dodatkowe dofinansowanie w formie dotacji na poziomie od 15 do 20% kosztów kwalifikowanych, a także preferencyjną pożyczkę na zapewnienie wkładu własnego oraz zachowanie płynności finansowej. Taka systemowa, rozbudowana oferta krajowego finansowania stanowi unikalne w skali UE rozwiązanie i czyni z Programu LIFE bardzo atrakcyjne źródło wsparcia dla budowy potencjału polskich przedsiębiorców w szeroko rozumianym sektorze środowiska.

Wartość projektu

Choć nie zostały określone graniczne wartości budżetu projektów LIFE, średnia wartość realizowanych dotychczas działań to ok. 2 mln euro. Jak wskazuje KE, bardzo rzadko są dofinansowywane przedsięwzięcia o budżecie poniżej 0,5 mln euro, a coraz częściej wsparcie otrzymują duże zadania, planujące budżet na poziomie ok. 5 mln euro.

Co może być kosztem kwalifikowanym

Na faktyczny kształt projektu, oprócz jego zakresu, w praktyce w nie mniejszym stopniu wpływa również to, co Komisja Europejska uznaje za koszt kwalifikowany. O ile Programu LIFE nie można utożsamiać z instrumentem wspierającym duże inwestycje infrastrukturalne, o tyle za atrakcyjną z pewnością należy uznać stuprocentową kwalifikowalność kosztów wykonania wszelkich instalacji mających charakter prototypu. Za kwalifikowane w ramach projektu są również uznawane koszty pracy i podróży związane z realizacją inwestycji, koszty wszelkich zleceń zewnętrznych, koszty materiałów zużywalnych oraz koszty ogólne. Te ostatnie są naliczane ryczałtem jako 7-procentowe kwalifikowane koszty bezpośrednie. Jedyne ograniczenia wprowadzone zostały w zakresie zakupu środków trwałych, które za kwalifikowane uważa się tylko w zakresie odpisów amortyzacyjnych przez czas trwania projektu, lecz nie więcej niż 25% poniesionych kosztów w przypadku infrastruktury oraz 50% w przypadku sprzętu.

Nabór wniosków LIFE

Nabór wniosków do Programu LIFE odbywa się raz w roku. Najbliższy spodziewany termin ogłoszenia zaproszenia do składania wniosków to kwiecień 2019 r. Wtedy też zostanie ogłoszony pełny harmonogram naborów. Od 2018 r. Komisja Europejska wdraża nową, dwuetapową procedurę naboru. Zakłada ona możliwość przedłożenia w pierwszym etapie jedynie dziesięciostronicowego dokumentu opisującego koncepcję projektu i jego podstawowej logiki. Dopiero pozytywna ocena koncepcji przez KE będzie uprawniała do przedłożenia pełnego, szczegółowego wniosku oraz dawała szansę na uzyskanie dofinansowania.

Więcej informacji:

European Commision Environment – LIFE Programme:
http://ec.europa.eu/environment/life

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej Krajowy Punkt Kontaktowy:
http://www.nfosigw.gov.pl/life

Pytania dotyczące programu:
life@nfosigw.gov.pl
tel. 022 45 90 167,
022 45 90 490,
022 45 90 435

Zielone zamówienia publiczne

Aspekty środowiskowe w opisie przedmiotu zamówienia

Marta Banyk

Stosowanie kryteriów środowiskowych w zamówieniach publicznych ma szczególne znaczenie dla realizacji celów polityki ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju[1]. Wynika to wprost z zaleceń Komisji Europejskiej. Niewątpliwie ma to ścisły związek z faktem, że to podmioty publiczne, które dysponują znaczną siłą nabywczą, kreują popyt na produkty o określonych cechach. Tym samym to właśnie podmioty publiczne realnie wyznaczają trendy na rynku.

Stąd też na rynku unijnym coraz większą popularnością cieszą się tzw. zielone zamówienia publiczne (Green Public Procurement, dalej: GPP), czyli zamówienia zmierzające do wspierania „procesu, w ramach którego instytucje publiczne starają się uzyskać towary, usługi i roboty budowlane, których oddziaływanie na środowisko w trakcie ich cyklu życia jest mniejsze w porównaniu do towarów, usług i robót budowlanych o identycznym przeznaczeniu, jakie zostałyby zamówione w innym przypadku"[2].

W Polsce liczba udzielanych zielonych zamówień publicznych nadal jednak nie osiągnęła w pełni satysfakcjonującego poziomu, dlatego m.in. Urząd Zamówień Publicznych (dalej: UZP) podejmuje szereg inicjatyw mających na celu popularyzację ochrony środowiska w zamówieniach publicznych. Jedną z nich jest publikacja i promowanie Krajowego Planu Działań na lata 2017–2020, który zakłada, że do 2025 r. udział zielonych zamówień publicznych w całkowitej liczbie zamówień udzielonych przez polskich zamawiających wyniesie co najmniej 25%[3].

Zielone zamówienia publiczne w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

Aby zakupy dokonywane przez podmioty publiczne uwzględniały aspekty ochrony środowiska, konieczne jest odpowiednie ukształtowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Uwzględnienie aspektów środowiskowych może nastąpić na różnych etapach procedury, a mianowicie w:

- opisie przedmiotu zamówienia (dalej: OPZ), w którym zamawiający określa, co jest przedmiotem zamówienia i jakie cechy ma mieć zamawiany towar, usługa czy robota budowlana;
- kryteriach kwalifikacji wykonawców opartych na kryteriach środowiskowych, czyli w ramach warunków udziału w postępowaniu oraz podstaw wykluczenia;
- „środowiskowych" kryteriach oceny ofert;
- klauzulach umownych dotyczących realizacji zamówienia.

OPZ – identyfikacja ekologicznych potrzeb zamawiającego

Odnosząc się do pierwszego z ww. elementów procedury postępowania o udzielenie zamówienia, należy wskazać, że proekologiczne zapisy w OPZ mogą niewątpliwie przynieść zamawiającemu istotne praktyczne korzyści. W szczególności będą się one wiązać z oszczędnościami finansowymi wynikającymi ze zmniejszenia kosztów cyklu życia produktu, co przykładowo wystąpi w sytuacji, w której wyższa cena ekologicznego produktu zrekompensuje późniejsze oszczędności wynikające ze zmniejszenia zużycia energii elektrycznej czy też kosztów utylizacji. Takie aspekty mogą stanowić zachętę do podjęcia przez zamawiającego decyzji o zakupie produktu ekologicznego o określonych cechach.

W świetle powyższego wydaje się zatem, że rozważając udzielenie zielonego zamówienia, zamawiający powinien sformułować odpowiedzi na pytania:

- jakie potencjalne korzyści może uzyskać, decydując się na uwzględnienie środowiskowych aspektów w OPZ, a w konsekwencji
- jak ukształtować OPZ, aby osiągnięcie tych korzyści było możliwe i efektywne?

Zasadniczo zamawiający ma dowolność w zakresie doboru wymagań OPZ mających na celu osiągnięcie oczekiwanych rezultatów z realizacji zamówienia, o ile wymagania te są proporcjonalne i pozostają w związku z przedmiotem zamówienia. To jednak, w jaki sposób zostaną sformułowane konkretne kryteria środowiskowe, zależy od specyfiki danego postępowania, celów zamawiającego, a także wiedzy, którą dysponuje on w chwili formułowania OPZ.

Jednocześnie należy wskazać, że przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (dalej: Pzp) określają kilka możliwych metod formułowania wymogów środowiskowych w OPZ. Mogą one w szczególności przybrać postać definicji opartej na funkcjonalnościach przedmiotu zamówienia, wymaganej metodzie realizacji zamówienia, odwołania się do norm środowiskowych, żądania przedstawienia certyfikatu czy też odwołania się do zbioru kryteriów środowiskowych skupionych w tzw. ekoetykietach[4]. W dalszej kolejności zostanie podjęta próba ich scharakteryzowania.

Funkcjonalność lub wydajność

Zarówno unijne dyrektywy w sprawie zamówień publicznych[5], jak i przepisy Prawa zamówień publicznych pozwalają zamawiającemu nastawionemu na realizację celów środowiskowych na zawarcie w specyfikacji technicznej przedmiotu zamówienia określonych wymagań wydajnościowych lub funkcjonalnych, o ile parametry te są precyzyjne. Przesądza o tym treść art. 30 ust. 1 pkt 1 Pzp stanowiącego, że zamawiający może opisać przedmiot zamówienia poprzez określenie „wymagań dotyczących wydajności lub funkcjonalności, w tym wymagań środowiskowych, pod warunkiem że podane parametry są dostatecznie precyzyjne, aby umożliwić wykonawcom ustalenie przedmiotu zamówienia, a zamawiającemu udzielenie zamówienia".

Odniesienie się w OPZ do funkcjonalności lub wydajności produktów może w szczególności wiązać się z wymogiem osiągnięcia określonego poziomu niskoemisyjności, energooszczędności lub zapewnienia zmniejszonego zużycia paliwa. Zasadniczo w takim wypadku wykonawca ma dowolność w zakresie doboru technologii, której użyje do wykonania zamówienia. W praktyce bowiem postawienie wymagań dotyczących funkcjonalności oznacza, że zamawiający zwykle dąży do uzyskania określonego rezultatu, niezależnie od metody jego osiągnięcia. Takie rozwiązanie może zatem stanowić istotny bodziec dla opracowania przez wykonawców rozwiązań niekonwencjonalnych i innowacyjnych.

Materiały i sposoby produkcji

Ustawodawstwo unijne – a w ślad za nim krajowe – przewiduje również odmienny sposób odniesienia się do kryteriów środowiskowych w OPZ. Zdarzyć się może również tak, że zamawiającemu będzie zależało na przyjęciu przez wykonawcę określonej metody produkcji czy wykonania zamawianego produktu z konkretnego materiału, które to czynniki mogą mieć znaczący wpływ na środowisko[6]. Może to być np. konieczność użycia w trakcie realizacji zamówienia papieru pochodzącego w 100% z recyklingu.

Warto także odnotować, że wskazanie w OPZ, z jakiego materiału ma być wykonany przedmiot zamówienia albo jak ma przebiegać proces produkcyjny produktu, usługi czy roboty budowlanej objętej zamówieniem, jest dozwolone, o ile taki wymóg jest nierozerwalnie związany z przedmiotem zamówienia oraz – biorąc pod uwagę obiektywne potrzeby zamawiającego w zakresie ochrony środowiska – pozostaje w zgodzie z zasadą proporcjonalności. Należy przy tym zwrócić uwagę, że ochrona środowiska może być dla zamawiającego celem samym w sobie, jednak kryteria opisane w OPZ dla osiągnięcia tego celu nie mogą w sposób nieuzasadniony ograniczać konkurencji.

Na rynku unijnym coraz większą popularnością cieszą się tzw. zielone zamówienia publiczne.

Normy środowiskowe

Ponadto zarówno przepisy dyrektyw w sprawie zamówień publicznych[7], jak i przepisy Prawa zamówień publicznych[8] dają zamawiającemu możliwość opisu przedmiotu zamówienia przez odwołanie się do norm technicznych, tj. norm międzynarodowych, europejskich i krajowych, spośród których wiele dotyka kwestii środowiskowych, np. wytrzymałości materiałów, zużycia energii, zużycia wody czy też ograniczenia emisji zanieczyszczeń[9].

Wspomniane przepisy preferują odwoływanie się w OPZ do norm krajowych przenoszących normy europejskie, europejskich ocen technicznych, wspólnych specyfikacji technicznych, norm międzynarodowych, innych systemów referencji technicznych ustanowionych przez europejskie organy normalizacyjne, a dopiero w razie ich braku pozwalają odnieść się do wymagań norm krajowych, krajowych aprobat technicznych lub krajowych specyfikacji technicznych[10].

Określenie proekologicznych wymogów w opisie przedmiotu zamówienia za pomocą norm jest obwarowane pewnymi warunkami. Zgodnie z art. 30 ust. 4 Pzp w takim przypadku zamawiający musi zagwarantować równy dostęp wykonawców do postępowania o udzielenie zamówienia poprzez dopuszczenie rozwiązań równoważnych opisywanym w normie, a odniesieniu takiemu musi towarzyszyć sformułowanie „lub równoważne"[11]. Dopuszczenie rozwiązań równoważnych przy formułowaniu wymogów OPZ ma w praktyce niezwykle istotne znaczenie[12], co m.in. wynika z faktu, że brak dopuszczenia rozwiązań równoważnych może skutkować – jako nieuzasadnione ograniczenie konkurencji – dotkliwymi dla zamawiającego konsekwencjami, tj. nałożeniem korekty finansowej w przypadku projektów współfinansowanych ze środków UE czy też nałożeniem kary pieniężnej przez Prezesa UZP.

Wymóg przedstawienia certyfikatu lub sprawozdania z badań

Opisanemu wyżej wymogowi związanemu z odwołaniem się w OPZ do normy technicznej może towarzyszyć zobowiązanie wykonawcy do przedstawienia certyfikatu, czyli zaświadczenia wystawionego przez jednostkę akredytowaną albo sprawozdania z badań przeprowadzonych przez taką jednostkę, z których wynika, że określony produkt, usługa czy robota spełnia specyficzne wymagania. Dokumenty te stanowią zatem środek dowodowy potwierdzający zgodność z wymaganiami lub cechami określonymi w OPZ, co znajduje swoje odzwierciedlenie w art. 30b ust. 1 Pzp[13].

Należy w tym miejscu również odnotować, że żądanie przedstawienia certyfikatu – podobnie jak odwołanie się do normy – nie może w sposób nieuzasadniony ograniczać konkurencji. Zgodnie z art. 30b ust. 3 i 4 Pzp na zamawiającym ciąży obowiązek respektowania równoważności środków dowodowych. Oznacza to, że wykonawca, poza certyfikatem wskazanym w OPZ i wydanym przez jednostkę akredytowaną, może także przedstawić zamawiającemu certyfikat wydawany przez inne równoważne jednostki oceniające zgodność. Z kolei w przypadku gdy wykonawca nie ma ani dostępu do ww. certyfikatów lub sprawozdań z badań, ani możliwości uzyskania ich w odpowiednim terminie, zamawiający ma obowiązek respektować także odpowiednie inne środki dowodowe niż wskazane powyżej, czyli np. dokumentację techniczną producenta. Niewątpliwie jednak to na wykonawcy spoczywa wówczas obowiązek wykazania, że przedstawione dokumenty potwierdzają spełnienie wszystkich wymagań określonych w certyfikacie wystawianym przez jednostkę akredytowaną, wymaganym zgodnie z postanowieniami OPZ.

Ekoetykiety i oznaczenia ekologiczne

Zbliżonym do certyfikatu środkiem dowodowym potwierdzającym, że zamawiany produkt, usługa lub robota spełnia określone normy jakościowe w zakresie ochrony środowiska, jest tzw. etykieta przedstawiana w formie znaku graficznego[14]. W praktyce etykieta, czy też posługując się nomenklaturą Prawa zamówień publicznych – oznakowanie, umożliwia identyfikację zatwierdzonych i powszechnych zestawów kryteriów środowiskowych. W zależności od etykiety mogą one jednocześnie obejmować kilka aspektów ochrony środowiska (szeroki zestaw kryteriów) albo odnosić się wyłącznie do pojedynczego aspektu[15].

Odnosząc powyższe uwagi do praktyki, warto wskazać, że do etykiet i oznaczeń środowiskowych opartych na szerokim zestawie kryteriów, a zatem odnoszących się w sposób kompleksowy do kwestii ochrony środowiska, zalicza się przykładowo oznakowanie ekologiczne UE (EkoLabel)[16] – stosowane na poziomie unijnym, oznaczenie „Blaue Engel" (Niebieski Anioł) – austriackie oznakowanie ekologiczne, a także skandynawskie oznakowanie „Nordic Swan" (Skandynawski Łabędź).

Jednocześnie – jak wcześniej zasygnalizowano – na rynku funkcjonują również oznakowania obejmujące jeden „prośrodowiskowy" aspekt produktu, a więc przykładowo efektywność energetyczną lub jakość materiałów budowlanych stosowanych przy realizacji zielonego zamówienia publicznego[17].

Pomimo iż posługiwanie się etykietami w OPZ może znacznie uprościć procedurę opisu przedmiotu zamówienia, to stawianie wymogu w tym zakresie wymaga – zgodnie z art. 30a ust. 3 Pzp – respektowania przez zamawiającego równoważnych środków dowodowych. Oznacza to, że zainteresowany wykonawca może w trakcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego przedłożyć etykietę żądaną przez zamawiającego, etykietę równoważną, a także inne odpowiednie środki dowodowe. W kontekście problematyki równoważności ekoetykiet stosowanych w OPZ na uwagę zasługuje wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 maja 2012 r. C-368/10, w którym uznano za niedopuszczalną praktykę polegającą na nakazaniu stosowania etykiety „EKO" bez dopuszczenia etykiet równoważnych.

Kryteria podstawowe i kompleksowe

Wychodząc naprzeciw potrzebom i wątpliwościom zamawiających dotyczącym stosowania GPP, Komisja Europejska opracowała również ujednolicone zbiory kryteriów środowiskowych dla pewnych grup produktowych o takim samym przeznaczeniu, czyli względem siebie konkurencyjnych, których udział w wydatkach administracji publicznej w państwach członkowskich jest największy[18].

Ponieważ kryteria GPP zawierają informacje dotyczące czynników oddziaływania na środowisko oraz treści wymogów OPZ mających na celu uwzględnienie tych czynników, kryteria GPP mogą okazać się szczególnie pomocne w sytuacji, gdy zamawiający z jednej strony zamierza udzielić ekologicznego zamówienia, z drugiej zaś nie dysponuje odpowiednią wiedzą o rynku i dostępnych sposobach realizacji środowiskowych celów.

Należy przy tym wskazać, że kryteria zielonych zamówień publicznych podzielono na dwie grupy w zależności od aspiracji zamawiającego w zakresie ochrony środowiska. Kryteria te dzielą się mianowicie na:

- **podstawowe**, które mają na celu ułatwienie stosowania zielonych zamówień publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem kluczowych obszarów ekologiczności produktu oraz utrzymania kosztów administracyjnych przedsiębiorstw na minimalnym poziomie;
- **kompleksowe**, które uwzględniają więcej aspektów lub wyższe poziomy ekologiczności i są przeznaczone dla zamawiających poszukujących dalej idących innowacji w ochronie środowiska, czyli tych, dla których kryteria podstawowe okażą się niewystarczające dla realizacji celów.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę liczbę i zakres dostępnych sposobów uwzględniania aspektów środowiskowych w OPZ, należy wyrazić nadzieję, że zamawiający coraz chętniej będą korzystać z dostępnych

źródeł wiedzy i instrumentów związanych z ochroną środowiska w zamówieniach publicznych. Zielone zamówienia publiczne z jednej strony wiążą się bowiem z realizacją założeń polityki zrównoważonego rozwoju czy też efektywnego wykorzystywania zasobów, z drugiej zaś przyczyniają się również do rzeczywistych oszczędności finansowych w budżecie zamawiającego. Należy w konsekwencji uznać, że zamówienia te niosą za sobą wiele praktycznych korzyści, które mają znaczenie nie tylko w skali globalnej, ale także z perspektywy działalności poszczególnych instytucji zamawiających.

Marta Banyk
prawnik z Kancelarii WKB Wierciński, Kwieciński, Baehr

[1] Komunikat Komisji Europejskiej „Zamówienia publiczne na rzecz poprawy stanu środowiska" COM (2008) 400, s. 4.
[2] *Ibidem*.
[3] Krajowy Plan Działań na lata 2017–2020 (s. 39); dostępny na stronie: https://www.uzp.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0022/34537/Krajowy_Plan_Dzialan_ZZP_na_lata_2017_2020.pdf.
[4] Sposoby określenia wymogów dot. ochrony środowiska ustawodawca krajowy opisał w art. 30 oraz 30a Pzp, zaś ustawodawca unijny w dyrektywach w sprawie zamówień publicznych, tj. art. 42–43 dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 60–61 dyrektywy 2014/25/UE.
[5] Art. 42 ust. 2 dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 60 ust. 3 dyrektywy 2014/25/UE.
[6] Art. 30 ust. 8 pkt 2 lit. g) oraz ust. 9 pkt 2 lit. d) Pzp implementujące art. 42 ust. 1 zd. 2 dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 60 ust. 1 zd. 2 dyrektywy 2014/25/UE.
[7] Art. 42 ust. 3 lit. b) dyrektywy 2014/24/UE i art. 60 ust. 3 lit. b) dyrektywy 2014/25/UE.
[8] Art. 30 ust. 1 pkt 2 Pzp.
[9] Jako przykład specyfikacji technicznej, za pomocą której zamawiający określa wymogi dotyczące ochrony środowiska, można wskazać międzynarodową normę ISO 14001, której aktualna wersja została wydana przez Polski Komitet Normalizacyjny i ma oznaczenie PN-EN ISO 14001:2005.
[10] Przepis art. 42 dyrektywy 2014/24 został implementowany na gruncie prawa krajowego w art. 30 Pzp.
[11] Zob. także motyw 74 preambuły dyrektywy 2014/24/UE.
[12] Por. w tym kontekście np. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 22 września 1988 r. w sprawie 45/87 Komisji Wspólnot Europejskich przeciwko Irlandii.
[13] Często spotykanym w praktyce certyfikatem związanym z ochroną środowiska jest EMAS (*Eco-Management and Audit Scheme*) regulowany rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1221/2009 z 25.11.2009 r. w sprawie dobrowolnego udziału organizacji w systemie ekozarządzania i audytu we Wspólnocie (EMAS).
[14] Art. 30a Pzp oraz art. 43 ust. 1 dyrektywy 2014/24/UE oraz art. 61 ust. 1 dyrektywy 2014/25/UE.
[15] Zgodnie z art. 2 pkt 16 Pzp przez oznakowanie należy rozumieć „zaświadczenie, poświadczenie lub każdy inny dokument, potwierdzający, że obiekt budowlany, produkt, usługa, proces lub procedura spełniają określone wymogi".
[16] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 66/2010 z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie oznakowania ekologicznego UE (Dz.U. UE L z 2010 r. Nr 27, s. 1 z późn. zm.).
[17] Np. efektywność energetyczna wyrobów AGD i RTV gwarantowana jest oznakowaniem ENERGY STAR, a jakość wyrobów budowlanych oznakowaniem EKO-ITB czy też Znakiem Zgodności z Polską Normą.
[18] Komisja Europejska opracowała omawiane zbiory kryteriów przykładowo w odniesieniu do: papieru do kopiowania i papieru graficznego, budynków biurowych czy też usług gastronomicznych i cateringowych. Zbiory te dostępne są na stronie UZP pod adresem https://www.uzp.gov.pl/baza-wiedzy/zrownowazone-zamowienia-publiczne/zielone-zamowienia/kryteria-srodowiskowe-gpp.

Przedsiębiorca a organizacje zbiorowego zarządzania

Umowy licencyjne i opłaty

Marta Czeladzka

Zgodnie z potocznym wyobrażeniem relacja przedsiębiorca – organizacja zbiorowego zarządzania ogranicza się do tego, że przedsiębiorca chcący w swojej działalności korzystać z utworów objętych repertuarem danej organizacji zbiorowego zarządzania (OZZ) musi wnieść na rzecz tej organizacji odpowiednią opłatę. Jednak mało kto zdaje sobie sprawę, że przedsiębiorca może występować także w roli uprawnionego – członka organizacji zbiorowego zarządzania, i że niektóre OZZ reprezentują wyłącznie uprawnionych – przedsiębiorców. W niniejszym artykule zostaną scharakteryzowane relacje przedsiębiorców z organizacjami zbiorowego zarządzania z punktu widzenia wspomnianych dwóch odmiennych ról.

Zbiorowe zarządzanie prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi to działalność polegająca na wykonywaniu praw autorskich lub praw pokrewnych dla zbiorowej korzyści uprawnionych. Jest ono stosowane wówczas, gdy masowy charakter korzystania z chronionych prawem autorskim treści uniemożliwia lub znacząco utrudnia zawarcie przez użytkowników indywidualnych umów ze wszystkimi uprawnionymi. Wykonywaniem zbiorowego zarządzania zajmują się organizacje zbiorowego zarządzania (OZZ).

Wykonywanie zbiorowego zarządzania polega w szczególności na obejmowaniu przez OZZ praw w zbiorowy zarząd, udzielaniu zainteresowanym użytkownikom – takim jak np. osoby odtwarzające muzykę w kawiarniach, zakładach fryzjerskich, sklepach, hotelach czy dyskotekach, muzycy remiksujący inne utwory, kina, nadawcy radiowi i telewizyjni, producenci filmów realizowanych na podstawie powieści – zgody na korzystanie z utworów, pobieraniu wynagrodzeń od korzystających z utworów (inkaso) oraz podziale i wypłacie zainkasowanych środków między uprawnionych (repartycja), a także na monitorowaniu korzystania z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych przez użytkowników i dochodzeniu ochrony praw autorskich lub praw pokrewnych.

Spośród dwunastu funkcjonujących obecnie w Polsce organizacji zbiorowego zarządzania większość reprezentuje indywidualnych uprawnionych, takich jak dziennikarze, pisarze, artyści wykonawcy, kompozytorzy, reżyserzy, scenarzyści, aktorzy, plastycy, fotograficy, itp.[1] Jednak wśród działających na polskim rynku OZZ są i takie, które zrzeszają także bądź nawet wyłącznie przedsiębiorców. Tę ostatnią kategorię reprezentuje Związek Producentów Audio-Video ZPAV, zrzeszający producentów fonogramów i wideogramów. Z kolei OZZ

reprezentujące innych przedsiębiorców to Stowarzyszenie Filmowców Polskich (producenci dzieł audiowizualnych), Stowarzyszenie Autorów i Wydawców Copyright Polska (wydawcy) oraz Stowarzyszenie Dziennikarzy i Wydawców REPROPOL (wydawcy prasy).

Przedsiębiorca jako użytkownik

Zgodnie z art. 17 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych podmiotowi majątkowych praw autorskich przysługuje wyłączne prawo do korzystania z utworu i rozporządzania nim na wszystkich polach eksploatacji oraz do otrzymania wynagrodzenia za korzystanie z utworu. Konsekwencją powyższej konstrukcji monopolu w zakresie majątkowych praw autorskich jest zasada, że na każde wykorzystanie utworu przez osobę trzecią konieczna jest zgoda podmiotu majątkowych praw autorskich, chyba że korzystanie z utworu mieści się w ramach tzw. dozwolonego użytku osobistego lub publicznego lub w ramach tzw. licencji ustawowej. Z oczywistych względów w przypadku przedsiębiorców, których działalność z definicji nakierowana jest na osiągnięcie zysku, tylko przedsiębiorca o specyficznych cechach (np. szkoła prywatna czy szkoła nauki jazdy) i tylko w wyjątkowych sytuacjach będzie mógł się powołać na przepisy o dozwolonym użytku publicznym. Działalność przedsiębiorcy rzadko też będzie mieścić się w ramach tzw. licencji ustawowej. Jest nią przykładowo przewidziana w art. 24 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych możliwość rozpowszechniania za pomocą anteny zbiorowej oraz sieci kablowej utworów nadawanych przez inną organizację radiową lub telewizyjną drogą satelitarną albo naziemną, jeżeli następuje to w ramach równoczesnego, integralnego i nieodpłatnego rozpowszechniania programów radiowych lub telewizyjnych i przeznaczone jest do oznaczonego grona odbiorców znajdujących się w jednym budynku lub w domach jednorodzinnych obejmujących do 50 gospodarstw domowych.

W zdecydowanej większości przypadków korzystanie przez przedsiębiorcę z twórczości innych osób będzie podnosiło wartość świadczonych przez niego usług, przyczyniając się do zwiększenia jego zysków, i jako takie będzie wiązało się z koniecznością uzyskania zgody uprawnionych podmiotów na wykorzystanie ich utworów oraz zapłaty im odpowiedniego wynagrodzenia. Mowa tu o sytuacjach takich, jak odtwarzanie muzyki w kawiarniach, zakładach fryzjerskich, salonach kosmetycznych, centrach handlowych czy dyskotekach, odtwarzanie filmów w pokojach hotelowych czy odbieranie programów telewizyjnych nadawanych przez inne stacje telewizyjne oraz ich rozprowadzanie – w całości i bez zmian – w sieci kablowej do zainteresowanych odbiorców za odpowiednią opłatą (tzw. reemisja). We wszystkich wymienionych przypadkach, z uwagi na dużą skalę wykorzystywanych utworów, kontaktowanie się przez przedsiębiorcę – przykładowo prowadzącego salon kosmetyczny – z każdym pojedynczym piosenkarzem czy zespołem, którego muzyka umila czas klientom korzystającym z usług salonu, byłoby nie tylko niecelowe ze względu na czas i koszty, ale wręcz nierealne. W takich właśnie sytuacjach sprawdza się konstrukcja zbiorowego zarządu.

Podstawy prawne pośrednictwa organizacji zbiorowego zarządzania w opisanych przypadkach sprowadzają się do zawarcia umowy licencyjnej pomiędzy OZZ a użytkownikiem bądź zapłaty przez użytkownika odpowiedniej opłaty na rzecz OZZ. Można tu wyróżnić zasadniczo trzy sytuacje – 1) obowiązek zawarcia umowy licencyjnej, 2) możliwość zawarcia umowy licencyjnej, 3) obowiązek zapłaty stosownych opłat na rzecz OZZ.

Obowiązkowa umowa licencyjna

Pierwsza sytuacja – obowiązek zawarcia umowy licencyjnej, dotyczy przede wszystkim pola eksploatacji reemitowanie. Jest to rozpowszechnianie utworu przez inny podmiot niż pierwotnie nadający, czyli przez operatora telewizji kablowej, drogą przejmowania w całości i bez zmian programu organizacji radiowej lub telewizyjnej oraz równoczesnego i integralnego przekazywania tego programu do powszechnego odbioru. Stosownie do art. 211 ust. 1 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych

> Tylko w wyjątkowych sytuacjach można powołać się na przepisy o dozwolonym użytku publicznym.

zgoda na korzystanie z utworów na polu eksploatacji reemitowanie udzielana jest w obowiązkowych umowach licencyjnych zawieranych przez operatorów telewizji kablowych z właściwymi organizacjami zbiorowego zarządzania, czyli na podstawie odpowiedniego zezwolenia Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego ze Stowarzyszeniem Filmowców Polskich. Oznacza to, że operator telewizji kablowej chcący prowadzić w zgodzie z prawem działalność na terytorium Polski musi zawrzeć umowę licencyjną na reemisję ze Stowarzyszeniem Filmowców Polskich. Obowiązkowe pośrednictwo OZZ na polu reemisji ma swoje źródło w dyrektywie 93/83/EWG z dnia 27 września 1993 r. w sprawie koordynacji niektórych zasad dotyczących prawa autorskiego oraz praw pokrewnych stosowanych w odniesieniu do przekazu satelitarnego oraz retransmisji drogą kablową, która jako jedyna z dyrektyw posługuje się formułą obligatoryjności zbiorowego zarządu. Uzasadnieniem dla tej formuły jest okoliczność, że wykonywanie praw bezpośrednio przez podmioty uprawnione doprowadziłoby do impasu na tym polu eksploatacji. Reemisja jest bowiem tym polem eksploatacji, dla którego zbiorowy zarząd jest jedyną możliwą formą wykonywania praw autorskich oraz pokrewnych.

Innym przykładem obowiązkowego pośrednictwa OZZ w Polsce – niewymuszonego przepisami unijnymi, ale wprowadzonego przez polskiego ustawodawcę – jest nadawanie drobnych utworów muzycznych, słownych i słowno-muzycznych. Przez pojęcie „drobne utwory" rozumie się małe formy literackie i muzyczne, które w praktyce zbiorowego zarządu są określane mianem „małych praw". Obowiązkowe pośrednictwo w tym zakresie dotyczy organizacji radiowych i telewizyjnych. Przedsiębiorcy będącymi właścicielami stacji radiowych i telewizyjnych są zatem zobowiązani do zawarcia stosownych umów licencyjnych z odpowiednimi organizacjami

zbiorowego zarządzania. Uzasadnieniem wprowadzenia w tym przypadku obowiązkowego pośrednictwa OZZ jest masowa eksploatacja utworów należących do kategorii „małych praw", która odbywa się na ogół na podstawie tzw. licencji blankietowej. Na jej mocy stacja radiowa czy telewizyjna uzyskuje dostęp do całego repertuaru zarządzanego przez daną OZZ.

Dobrowolna umowa licencyjna

W kategorii sytuacji, w których zawarcie umowy licencyjnej z organizacją zbiorowego zarządzania nie jest obowiązkowe na podstawie przepisów prawa, ale konieczne w przypadku, gdy dany przedsiębiorca chciałby wykorzystywać w swojej działalności treści chronione, mieszczą się przypadki publicznego odtwarzania oraz reemisji utworów w obiektach hotelowych czy zakładach usługowych, takich jak salony kosmetyczne czy fryzjerskie.

Bezdyskusyjnym przykładem takiej sytuacji jest przy tym udostępnianie utworów audiowizualnych gościom hotelowym. Zgodnie z art. 24 ust. 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych posiadacze urządzeń służących do odbioru programu radiowego lub telewizyjnego mogą za ich pomocą odbierać nadawane utwory, choćby urządzenia te były umieszczone w miejscu ogólnie dostępnym, jeżeli nie łączy się z tym osiąganie korzyści majątkowych. Innymi słowy, odbieranie programów radiowych bądź telewizyjnych za pomocą odbiorników radiowych bądź telewizyjnych umieszczonych w miejscach ogólnie dostępnych stanowi publiczne odtworzenie i jest objęte licencją ustawową tylko wówczas, gdy nie jest połączone z osiąganiem korzyści majątkowych. Przy czym przez osiąganie korzyści majątkowych, o których mowa w art. 24 ust. 2 ustawy o prawie autorskim, należy rozumieć nie tylko pobieranie oddzielnej opłaty za umożliwienie odbioru lub zapoznania się z programem radiowo-telewizyjnym, ale również wszelkie inne, także pośrednie, korzyści materialne, jakie odnosi podmiot eksploatujący utwór. Dotyczy to także działalności, w której udostępnianie utworów nie stanowi głównego elementu aktywności gospodarczej. Takie korzyści majątkowe odnoszą np. hotele, które co prawda nie pobierają osobnej opłaty za odbiór programów w pokojach hotelowych, jednak usługa umożliwienia odbioru za pomocą anteny zbiorczej lub wewnętrznej sieci kablowej przyczynia się do podniesienia standardu i podwyższenia ceny za pokój. Stanowisko, że w przypadku opisanej działalności hotelarskiej mamy do czynienia z publicznym udostępnianiem utworów, z którym wiąże się obowiązek zapłaty podmiotom majątkowych praw autorskich należnego im z tego tytułu wynagrodzenia, potwierdził Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z dnia 7 grudnia 2006 r., wydanym w sprawie C-306/05 *Sociedad General de Autores y Editores de Espana (SGAE) przeciwko Rafael Hoteles SA*. Przedsiębiorca prowadzący hotel, w którym w udostępnianych gościom hotelowym pokojach znajdują się odbiorniki radiowo-telewizyjne, zobowiązany jest zatem do zawarcia umowy licencyjnej z odpowiednią organizacją zbiorowego zarządzania, na podstawie której uzyska zezwolenie na korzystanie z utworów audiowizualnych. Poszczególni twórcy czy producenci nie są bowiem w stanie zawierać indywidualnych umów z podmiotami prowadzącymi hotele ani dochodzić od nich indywidualnie wynagrodzenia, lecz w tym celu powierzają swoje prawa wyspecjalizowanym organizacjom zbiorowego zarządzania. W Polsce rolę takiej organizacji pełni Stowarzyszenie Filmowców Polskich.

O ile w przypadku działalności hotelarskiej nie ma wątpliwości, zarówno w orzecznictwie, jak i nauce prawa, co do konieczności zawarcia umowy licencyjnej z OZZ, o tyle sytuacja nie jest tak oczywista w przypadku prowadzenia np. salonu fryzjerskiego czy kosmetycznego. To, co budzi zastrzeżenia w przypadku wykorzystywania utworów w tego rodzaju działalności, to oczywiście określona w art. 24 ust. 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych przesłanka nieosiągania korzyści majątkowych w następstwie odbioru utworów nadawanych w programie radiowym czy telewizyjnym w miejscu ogólnie dostępnym, jakim jest np. zakład fryzjerski czy salon kosmetyczny. Zgodnie z utrwaloną linią orzeczniczą Trybunału Sprawiedliwości UE, która została zaprezentowana w wyroku z dnia 15 marca 2012 r. w sprawie C-135/ 10 *Soccietá Consortile Fonografici (SCF) przeciwko Marcowi Del Corso*, a także w orzeczeniu z dnia 14 listopada 2013 r. w sprawie C-351/12 *Ochranny svaz autorsky pro prava k diiüm hudebnim, o.s. (OSA) przeciwko Léćebné lázné Mariánské Lázné a.s.*, odtwarzanie programów radiowych czy telewizyjnych np. w gabinecie dentystycznym w obecności pacjentów, jako muzyki tła, nie ma wpływu na zwiększenie liczby klientów tej usługi tylko z powodu tego odtwarzania. Nie jest bowiem racjonalne, aby przy wyborze gabinetu lekarskiego, dentystycznego, kosmetycznego czy zakładu fryzjerskiego klient kierował się innym kryterium aniżeli jakością oraz fachowością świadczonych tam usług, kompetencją personelu, dostępnością i odległością od miejsca zamieszkania. W szczególności kryterium tym nie jest możliwość wysłuchania muzyki z radioodbiornika podczas oczekiwania na usługę bądź podczas jej świadczenia. Taka opinia została wyrażona także przez polskie sądy, w słynnym sporze pomiędzy panem Marcinem Węgrzynowskim, prowadzącym zakład fryzjerski „Beauty" w Wałbrzychu, a Stowarzyszeniem Autorów ZAIKS, który domagał się od wspomnianego przedsiębiorcy zapłaty tantiem z tytułu muzyki emitowanej z radia w jego salonie. Sąd Okręgowy w Świdnicy (I C 2418/13), a następnie Sąd Apelacyjny we Wrocławiu (I ACa 806/14) uznały, że słuchanie radia czyni strzyżenie przyjemniejszym, ale nie wpływa na wartość usługi fryzjerskiej. Zdaniem sądów obu instancji odtwarzanie muzyki w zakładzie fryzjerskim, gdzie odbiornik jest słabej jakości, a dźwięk zagłusza np. suszarka, nie zwiększa w żaden sposób obrotów właściciela.

Warto zauważyć, że także odtwarzanie muzyki z płyt dla klientów lokalu wymaga uzyskania licencji odpowiedniej organizacji zbiorowego zarządzania. Niektórzy przedsiębiorcy chcący odtwarzać muzykę w ramach wykonywanej przez siebie działalności, aby zwolnić się z obowiązku zawarcia umowy licencyjnej z OZZ, korzystają jednak z muzyki określanej jako tzw. muzak (muzyka tła – *background music*, muzyka marketingowa, windowa – *elevator music*, w języku polskim używa się też określenia „tapeta muzyczna"). W tym celu nabywają płyty z utworami muzycznymi, którymi nie zarządzają organizacje zbiorowego zarządzania, od firm bezpośrednio udzielających licencji na publiczne i komercyjne

odtwarzanie oferowanej muzyki w lokalu usługowym. Wiąże się to jednak najczęściej z koniecznością zrezygnowania z odtwarzania najbardziej popularnych piosenek, które klienci dobrze znają. Ponadto należy pamiętać, że w przypadku korzystania z muzyki tła nie wolno odtwarzać w lokalu innej muzyki, np. z radia. Podobne możliwości jak muzyka tła oferuje korzystanie z utworów na licencjach Creative Commons (CC). Jednak w przypadku odtwarzania w lokalu muzyki na licencjach CC trzeba uważać, aby wybierać utwory, które są udostępnione na licencji niezawierającej warunku „użycie niekomercyjne". Podobnie jak w przypadku muzyki tła, trzeba też pamiętać, aby nie odtwarzać w lokalu usługowym innej muzyki.

Obowiązek zapłaty opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania

Przykładem sytuacji, w której przedsiębiorca na podstawie przepisów prawa jest zobowiązany do wnoszenia opłat na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania, jest przypadek opisany w art. 20 oraz 201 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Przepisy te dotyczą opłat od urządzeń kopiujących i czystych nośników (art. 20) oraz tzw. opłat reprograficznych (art. 201), tj. opłat z tytułu zwielokrotnień utworów. Zostały one ustanowione w celu rekompensaty uszczerbku majątkowego, który ponoszą podmioty prawa autorskiego i praw pokrewnych z tytułu korzystania z utworów i przedmiotów praw pokrewnych w ramach dozwolonego użytku osobistego. Obowiązek zapłaty opłat z art. 20 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych ciąży na producentach i importerach urządzeń umożliwiających kopiowanie utworów (takich jak kopiarki, skanery itp.) oraz tzw. czystych nośników (płyty CD, DVD, pendrive'y, karty pamięci itp.). Obowiązek zapłaty opłat reprograficznych uregulowanych w art. 201 ustawy dotyczy z kolei posiadaczy urządzeń reprograficznych, którzy prowadzą działalność gospodarczą w zakresie zwielokrotniania utworów dla własnego użytku osobistego osób trzecich (tj. punktów ksero i innych przedsiębiorców prowadzących podobną działalność). Warto odnotować, że w przeciwieństwie do opisanych wyżej sytuacji korzystania przez przedsiębiorcę z utworów chronionych prawem autorskim na podstawie umów licencyjnych, obowiązek uiszczenia opłat z tytułu dozwolonego użytku osobistego został przerzucony na inne podmioty niż te, które faktycznie korzystają z utworów i przedmiotów praw pokrewnych w ramach tej postaci użytku. Wskazane kategorie przedsiębiorców są zobowiązane do zapłaty tych opłat z mocy ustawy w przypadku zrealizowania się określonego w ustawie stanu faktycznego.

Relacje organizacji zbiorowego zarządzania z użytkownikami

W przypadku korzystania przez przedsiębiorców z utworów objętych repertuarem którejś z funkcjonujących w Polsce organizacji zbiorowego zarządzania istotne jest ustalenie zasad, w ramach których odbywa się współpraca przedsiębiorcy i OZZ. Reguły te są wskazane w nowej ustawie o zbiorowym zarządzaniu prawami autorskimi i prawami pokrewnymi z dnia 15 czerwca 2018 r., która weszła w życie w dniu 19 lipca 2018 r.

Najistotniejsza z tych zasad jest wskazana w art. 45 ust. 1 wspomnianej ustawy, który stanowi, że organizacja zbiorowego zarządzania nie może bez ważnej przyczyny odmówić użytkownikowi zawarcia umowy o korzystanie z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych, jeżeli w tym zakresie jest upoważniona do wykonywania zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi. Przedsiębiorcy chcącemu korzystać z utworów objętych repertuarem danej OZZ odmówi ona zatem zawarcia umowy o takie korzystanie wyłącznie w sytuacji, gdyby zaistniał po temu ważny powód. Wówczas OZZ ma obowiązek wskazania niezwłocznie użytkownikowi przyczyn swojej odmowy.

Jeśli chodzi o ustalenie wynagrodzenia i pozostałych warunków umowy o korzystanie z utworów zawieranej z użytkownikiem, organizacja zbiorowego zarządzania jest zobowiązana do równego traktowania wszystkich użytkowników oraz stosowania obiektywnych i niedyskryminujących kryteriów.

> OZZ może domagać się od przedsiębiorcy udzielenia informacji oraz udostępnienia dokumentów niezbędnych do określenia wysokości dochodzonych przez nią wynagrodzeń i opłat.

Wynagrodzenie dochodzone przez organizację zbiorowego zarządzania musi też uwzględniać wysokość wpływów z korzystania z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych osiąganych przez przedsiębiorcę oraz charakter i zakres tego korzystania.

Organizacja zbiorowego zarządzania może domagać się od przedsiębiorcy udzielenia informacji oraz udostępnienia dokumentów niezbędnych do określenia wysokości dochodzonych przez nią wynagrodzeń i opłat, czyli np. informacji pozwalającej na określenie rozmiaru wykorzystywania utworów audiowizualnych w sieciach kablowych operatora telewizji kablowej i wielkości uzyskiwanych z tego tytułu wpływów czy też informacji o wielkości i zakresie importu urządzeń kopiujących. Zasady udostępniania przez przedsiębiorcę informacji oraz dokumentów określa zwykle umowa o korzystanie z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych, która wskazuje czas, format, rodzaj niezbędnych informacji i dokumentów itp. W przypadku, gdyby przedsiębiorca istotnie naruszał obowiązek udostępniania informacji i dokumentów, OZZ może, po uprzednim wezwaniu użytkownika do wykonania obowiązku w wyznaczonym mu w tym celu stosownym terminie, wypowiedzieć ze skutkiem natychmiastowym umowę o korzystanie z utworów.

Ponadto ustawa o zbiorowym zarządzaniu prawami autorskimi i prawami pokrewnymi zobowiązuje organizacje zbiorowego zarządzania do udostępnienia użytkownikom środków komunikacji elektronicznej, które umożliwiają zgłaszanie przez użytkownika zamiaru zawarcia z OZZ umowy o korzystanie z utworów oraz wykonywanie przez użytkownika opisanych powyżej obowiązków informacyjnych. Większość z działających w Polsce organizacji

zbiorowego zarządzania uruchomiła już stosowne serwisy internetowe umożliwiające komunikację użytkownika z OZZ; w przypadku mniejszych OZZ są to co najmniej kanały łatwej i szybkiej komunikacji mailowej.

Przedsiębiorca jako uprawniony

Sytuacja, kiedy przedsiębiorca występuje w roli podmiotu uprawnionego – członka organizacji zbiorowego zarządzania, jest rzadsza, ale nie wyjątkowa. Dotyczy to przedsiębiorców takich jak producenci fonogramów i wideogramów (członkowie Związku Producentów Audio-Video ZPAV), producenci dzieł audiowizualnych (członkowie Stowarzyszenia Filmowców Polskich), wydawcy (członkowie Stowarzyszenia Autorów i Wydawców Copyright Polska) oraz wydawcy prasowi (członkowie Stowarzyszenia Dziennikarzy i Wydawców REPROPOL).

Przedsiębiorcy ci mogą zawrzeć ze wskazanymi OZZ umowy o zbiorowe zarządzanie prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi, które określą utwory lub przedmioty praw pokrewnych, pola eksploatacji i terytoria, których zbiorowe zarządzanie będzie dotyczyć. Podobnie jak w przypadku umowy o korzystanie z utworów, organizacja zbiorowego zarządzania może odmówić zawarcia umowy o zbiorowe zarządzanie wyłącznie z ważnej przyczyny, a odmowa taka wymaga uzasadnienia. Umowa o zbiorowe zarządzanie może dotyczyć wszystkich utworów danego uprawnionego bądź też jego utworów danego rodzaju. Przed zawarciem umowy o zbiorowe zarządzanie organizacja zbiorowego zarządzania ma obowiązek przekazać uprawnionemu informacje o prawach i obowiązkach uprawnionego wynikających z ustawy o zbiorowym zarządzaniu.

Pomimo zawarcia umowy o zbiorowe zarządzanie uprawniony ma nadal prawo do udzielania osobie trzeciej licencji na korzystanie z utworów lub przedmiotów praw pokrewnych objętych umową o zbiorowe zarządzanie, jeżeli korzystanie to nie łączy się z osiąganiem bezpośrednich lub pośrednich korzyści majątkowych. Uprawniony ma jednak każdorazowo obowiązek poinformowania OZZ w przypadku udzielenia takiej licencji. Uprawniony jest także zobowiązany poinformować organizację zbiorowego zarządzania o przeniesieniu praw objętych umową o zbiorowe zarządzanie na osobę trzecią, a także o faktach takich, jak zmiana siedziby czy adresu korespondencyjnego bądź innych danych niezbędnych do wypłaty uprawnionemu należnej mu części przychodów z praw.

Na podstawie umów o zbiorowe zarządzanie zawieranych pomiędzy OZZ a wskazanymi kategoriami przedsiębiorców reprezentująca danego przedsiębiorcę OZZ podpisuje w jego imieniu z użytkownikami umowy o korzystanie z utworów, czyli np. w przypadku producentów fonogramów i wideogramów są to podpisywane przez ZPAV umowy na nadawanie i publiczne odtwarzanie nagrań dźwiękowych, a w przypadku producentów czy dystrybutorów dzieł audiowizualnych podpisywane przez SFP umowy na reemisję kablową czy satelitarną bądź na publiczne udostępnianie utworów w hotelach. Organizacje zbiorowego zarządzania na podstawie umów o korzystanie z utworów zawieranych z użytkownikami inkasują wynagrodzenie należne dysponentom praw autorskich, a następnie przychody uzyskane od podmiotów korzystających z tychże praw dzielą pomiędzy swoich uprawnionych – producentów czy wydawców.

Jednocześnie uprawnionemu przedsiębiorcy przysługuje w każdym czasie prawo wypowiedzenia umowy o zbiorowe zarządzanie z zachowaniem terminu wypowiedzenia określonego w umowie. Wypowiedzenie umowy może dotyczyć całej umowy bądź poszczególnych utworów, pól eksploatacji lub terytoriów objętych umową o zbiorowe zarządzanie.

W czasie trwania powierzenia przez uprawnionego przedsiębiorcę swoich praw w zarząd organizacji zbiorowego zarządzania korzysta on także ze statutowych praw przysługujących członkowi OZZ. Przejawia się to przede wszystkim w prawie udziału w walnym zebraniu członków oraz głosowania na nim, przez co członek – przedsiębiorca może brać udział w podejmowaniu najważniejszych decyzji dotyczących funkcjonowania OZZ.

Podsumowanie

Wbrew pierwszemu skojarzeniu łączącemu organizacje zbiorowego zarządzania z twórcami czy autorami, działalność OZZ dotyczy często także przedsiębiorców. Zwykle występują oni w charakterze użytkowników utworów objętych repertuarami poszczególnych organizacji zbiorowego zarządzania, zainteresowanych na przykład uzyskaniem zezwolenia na publiczne odtwarzanie muzyki w swoich zakładach usługowych. Niejednokrotnie jednak przedsiębiorca występuje w relacji z OZZ jako uprawniony, któremu przysługuje prawo do otrzymania odpowiedniej części wynagrodzenia za korzystanie z jego twórczości, zainkasowanego za pośrednictwem reprezentującej go organizacji zbiorowego zarządzania. Wprowadzona kilka miesięcy temu nowa ustawa o zbiorowym zarządzaniu reguluje szczegółowe zasady relacji OZZ z uprawnionymi oraz użytkownikami, stwarzając szansę na rozwiązanie przynajmniej części znanych z dotychczasowej praktyki problemów związanych z działalnością organizacji zbiorowego zarządzania. Każdy przedsiębiorca wykorzystujący w ramach swojej działalności utwory objęte zbiorowym zarządem którejś z organizacji zbiorowego zarządzania bądź uprawniony do otrzymania za pośrednictwem OZZ wypłaty wynagrodzenia za korzystanie z utworów, w stosunku do których przysługują mu prawa autorskie, powinien zapoznać się szczegółowo z tym aktem prawnym.

Marta Czeladzka
autorka jest radcą prawnym, specjalizuje się w prawie własności intelektualnej, współpracuje z Kancelarią Radców Prawnych Barta & Kaliński sp. j. w Krakowie

[1] Lista wszystkich funkcjonujących w Polsce organizacji zbiorowego zarządzania wraz ze wskazaniem kategorii twórców, których interesy reprezentuje dana OZZ, została zamieszczona w numerze 8 (185) 2018 Biuletynu na s. 11–12.

Prawa autorskie na jednolitym rynku cyfrowym

Nowa dyrektywa unijna

Robert Ratajczak

W maju 2015 r. w dokumencie zatytułowanym „Strategia jednolitego rynku cyfrowego" stwierdzono, że istnieje potrzeba zmniejszenia różnic między krajowymi systemami prawa autorskiego oraz umożliwienia użytkownikom w całej Unii Europejskiej szerszego dostępu do utworów. Z kolei w grudniu 2015 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat zatytułowany „W kierunku nowoczesnych, bardziej europejskich ram prawa autorskiego". Przedstawiono w nim ukierunkowane działania i długofalową wizję modernizacji unijnych przepisów dotyczących praw autorskich.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie praw autorskich na jednolitym rynku cyfrowym (dalej: dyrektywa) jest implementacją tych ustaleń.

Nowe dodatkowe prawo pokrewne dla wydawców prasowych

Uznanie organizacyjnego i finansowego wkładu, jaki wnoszą wydawcy w produkcję publikacji prasowych, znalazło swój wyraz w art. 11 dyrektywy. Przewidziano w nim nowe prawo dotyczące wydawców prasowych, które ma im ułatwić udzielanie licencji na publikacje w internecie, odzyskiwanie inwestycji i egzekwowanie praw. Jednocześnie ma ono stanowić zachętę do utrzymania stabilności branży wydawniczej.

Przepis art. 11 dyrektywy rozszerza na wydawców publikacji prasowych, do celów cyfrowego korzystania z ich publikacji, już funkcjonujące prawa uregulowane w art. 2 i 3 ust. 2 dyrektywy 2001/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 22 maja 2001 r. w sprawie harmonizacji niektórych aspektów praw autorskich i pokrewnych w społeczeństwie informacyjnym (dalej: dyrektywa 2001/29/WE). Prawa te dotyczą:

a) zezwalania lub zabraniania bezpośredniego lub pośredniego, tymczasowego lub stałego zwielokrotniania utworu przy wykorzystaniu dowolnych środków i w jakiejkolwiek formie, w całości lub części;
b) przyznania wyłącznego prawa do zezwalania lub zabraniania na jakiekolwiek podawanie do publicznej wiadomości utworów, drogą przewodową lub bezprzewodową, w taki sposób, że osoby postronne mają do nich dostęp w wybranym miejscu i czasie.

Prawa te wygasają po upływie 20 lat po opublikowaniu danej publikacji prasowej. Termin ten liczy się od dnia pierwszego stycznia roku następującego po dacie publikacji.

Jednocześnie wydawcy podlegają tym samym wyjątkom i ograniczeniom, które przewidziano w dyrektywie 2001/29/WE.

Zgodnie z motywem 33 w związku z art. 2 pkt 4 dyrektywy za publikacje prasowe uważa się wyłącznie publikacje dziennikarskie publikowane przez usługodawcę, okresowo lub regularnie aktualizowane na wszelkich nośnikach, w celu informowania lub dostarczenia rozrywki. Mogą one obejmować np. gazety codzienne, tygodniki i miesięczniki o tematyce ogólnej lub specjalistycznej oraz internetowe serwisy informacyjne. Publikacje periodyczne, które są wydawane do celów naukowych lub akademickich, takie jak czasopisma naukowe, nie powinny być objęte ochroną udzielaną publikacjom prasowym zgodnie z niniejszą dyrektywą.

Dodatkowo ochrona w powyższym znaczeniu nie obejmuje czynności linkowania, która nie stanowi publicznego udostępnienia.

Co istotne, zgodnie z brzmieniem motywu 35 dyrektywy wydawcy publikacji prasowych nie powinni mieć możliwości powoływania się na przyznaną im ochronę wobec autorów i innych podmiotów praw. Powyższe wynika z założenia, zgodnie z którym ochrona wydawcy nie powinna ingerować w prawa autorów i innych podmiotów praw do utworów, w tym w odniesieniu do zakresu, w jakim mogą oni eksploatować swoje utwory lub inne przedmioty objęte ochroną niezależnie od publikacji prasowej, w skład której wchodzą te utwory lub przedmioty.

„Podatek od linkowania"

Zgodnie z brzmieniem art. 12 dyrektywy państwa członkowskie mogą przewidzieć, że jeżeli autor przenosi prawo na wydawcę lub udziela wydawcy licencji na dane prawo, to takie przeniesienie lub licencja stanowią wystarczającą podstawę prawną dla wydawcy do roszczenia o udział w rekompensacie za korzystanie z utworu, które miało miejsce na podstawie wyjątku od prawa podlegającego przeniesieniu lub objętego licencją lub na podstawie ograniczenia tego prawa.

Istotę tego uregulowania oddaje motyw nr 36 dyrektywy, zgodnie z którym wydawcy często działają, opierając się na przeniesieniu praw autorskich w drodze umowy lub przepisów ustawowych. W tym kontekście dokonują oni inwestycji w celu eksploatacji utworów znajdujących się w ich publikacjach i w niektórych przypadkach mogą zostać pozbawieni przychodów, jeżeli korzystanie z takich utworów odbywa się na podstawie wyjątków lub ograniczeń, np. dotyczących kopiowania na użytek prywatny i opłat reprograficznych.

W wielu państwach członkowskich rekompensata za korzystanie w ramach tych wyjątków jest dzielona między autorów a wydawców. W celu uwzględnienia tej sytuacji i zwiększenia pewności prawa dla wszystkich zainteresowanych stron państwa członkowskie powinny mieć możliwość określenia, że jeżeli autor przekazuje swoje prawa lub udziela na nie licencji, lub w inny sposób wnosi wkład w postaci swoich utworów do publikacji oraz istnieją systemy służące do zrekompensowania szkód spowodowanych przez wyjątek lub ograniczenie, to wydawcy są uprawnieni do żądania udziału w takiej rekompensacie, w ramach obowiązującego systemu.

na możliwości ustalenia przez podmioty praw, czy ktoś korzysta z ich utworów i innych przedmiotów objętych ochroną, a jeśli tak, to na jakich warunkach, a także na możliwości uzyskania przez nich odpowiedniego wynagrodzenia.

Artykuł 13 dyrektywy nakłada na dostawców usług społeczeństwa informacyjnego – tzn. usług polegających na przechowywaniu i zapewnianiu publicznego dostępu do dużej liczby utworów i innych przedmiotów objętych ochroną zamieszczanych przez użytkowników – obowiązek zastosowania odpowiednich i proporcjonalnych środków, aby zapewnić funkcjonowanie umów zawieranych z podmiotami praw i zapobiec dostępjako skuteczne technologie rozpoznawania treści. By zapewnić efektywność i skuteczność takich środków, konieczna jest ścisła współpraca pomiędzy dostawcami oraz podmiotami praw, w szczególności w zakresie przekazania możliwie najbardziej szczegółowych danych identyfikujących utwór lub inny przedmiot objęty ochroną. Z całą pewnością usługodawcy, o ile nie będą uprawnieni do zwolnienia z tego obowiązku, będą zatem musieli podjąć inwestycje w celu realizacji obowiązku filtrowania przechowywanych i oferowanych treści.

Zgodnie z art. 13 ust. 3 dyrektywy w „stosownych przypadkach" państwa członkowskie ułatwiają współpracę pomię-

Obowiązek filtrowania treści

Internetowe usługi zapewniania dostępu do treści chronionych prawem autorskim, zamieszczanych przez użytkowników bez udziału podmiotów praw, rozwinęły się i stały się głównym źródłem dostępu do treści online. Ma to wpływ

ności w serwisach treści naruszających prawo.

Celem dyrektywy jest zapewnienie szerszego dostępu do treści i ich skuteczniejszego upowszechniania, przy poszanowaniu praw autorów i innych podmiotów praw.

Odpowiednie i proporcjonalne środki, o których mowa wyżej, są identyfikowane

dzy dostawcami a podmiotami praw poprzez dialog zainteresowanych stron w celu określenia najlepszych praktyk, takich jak ustalenie odpowiednich i proporcjonalnych technologii rozpoznawania treści, z uwzględnieniem charakteru usługi, dostępności danych technologii oraz skuteczności.

Ponadto, jeżeli dostawcy usług społeczeństwa informacyjnego przechowują

i udostępniają społeczeństwu utwory chronione prawem autorskim lub inne przedmioty objęte ochroną zamieszczane przez swoich użytkowników, wykraczając tym samym poza zwykłe dostarczenie urządzeń oraz dokonując czynności publicznego udostępniania utworu, są oni zobowiązani do zawierania umów licencyjnych z podmiotami praw autorskich, chyba że kwalifikują się one do zwolnienia od odpowiedzialności, o którym mowa w art. 14 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/31/WE.

Obowiązek informowania i przejrzystości

Z treści art. 13 ust. 1 dyrektywy wynika, że dostawca jest zobowiązany do:

a) przekazywania podmiotom praw informacji na temat zastosowanych środków, sposobu ich stosowania oraz wskaźnika skuteczności w zakresie rozpoznawania treści należących do podmiotów prawa;
b) przekazywania w uzasadnionych przypadkach sprawozdań na temat rozpoznawania utworów i innych przedmiotów objętych ochroną;
c) wdrożenia mechanizmu składania skarg i dochodzenia roszczeń, które są dostępne dla użytkowników w przypadku ewentualnych sporów dotyczących zastosowania, wadliwego zastosowania lub niezastosowania przez dostawcę środków, o których mowa wyżej.

W motywie 40 dyrektywy słusznie wskazano, że niektórym podmiotom praw potrzebne są informacje umożliwiające ocenę wartości rynkowej należących do nich praw. Jest to szczególnie ważne w momencie, gdy podmioty praw udzielają licencji lub przenoszą prawa w zamian za wynagrodzenie.

Ponieważ wynikająca z umów pozycja twórców i wykonawców udzielających licencji lub przenoszących swoje prawa jest zazwyczaj słabsza, potrzebują oni informacji do stałej oceny wartości rynkowej swoich praw w stosunku do wynagrodzenia otrzymywanego z licencji lub przeniesienia praw, jednak często stykają się z brakiem przejrzystości. W związku z tym wymiana stosownych informacji przez ich kontrahentów lub ich następców prawnych jest ważna dla przejrzystości i równowagi w systemie, który reguluje wynagrodzenie autorów i wykonawców.

Zgodnie z treścią art. 14 dyrektywy autorzy i wykonawcy muszą mieć zagwarantowane prawo do otrzymywania regularnie i z uwzględnieniem specyfiki każdego sektora, adekwatnych informacji na temat eksploatacji swoich utworów i wykonań od podmiotów, którym udzielili licencji lub na które przenieśli swoje prawa. Dotyczy to w szczególności informacji na temat:

a) sposobu eksploatacji;
b) uzyskiwanych dochodów;
c) oraz należnego wynagrodzenia.

Realizacja powyższego obowiązku musi być skuteczna i zapewniać odpowiedni poziom przejrzystości, jednocześnie nie może naruszać zasady proporcjonalności. Dlatego też w sytuacjach, w których obciążenie administracyjne wynikające z realizacji powyższego obowiązku byłoby nieproporcjonalne w świetle dochodów uzyskanych z eksploatacji utworu lub wykonania, państwa członkowskie mogą dostosować ten obowiązek pod warunkiem, że pozostanie on skuteczny i zapewni odpowiedni poziom przejrzystości.

Wyjątkowo, w sytuacji gdy wkład autora lub wykonawcy w stosunku do całego utworu lub wykonania nie jest znaczący, państwa członkowskie mogą zdecydować, że obowiązek ten nie ma zastosowania.

Przepis art. 15 dyrektywy zapewnia autorom i wykonawcom – w sytuacji gdy pierwotnie uzgodnione wynagrodzenie jest niewspółmiernie niskie w porównaniu do późniejszych właściwych dochodów i korzyści uzyskiwanych z eksploatacji utworów lub wykonań – prawo żądania dodatkowego i odpowiedniego wynagrodzenia od podmiotu, z którym zawarli umowę o eksploatację praw.

Na przyczyny powstania tej regulacji wskazuje motyw 42 dyrektywy, zgodnie z którym umowy o eksploatację praw są zawierane na długie okresy i oferują autorom i wykonawcom niewiele możliwości ich renegocjowania z kontrahentami lub ich następcami prawnymi. W związku z tym, bez

> Celem dyrektywy jest zapewnienie szerszego dostępu do treści i ich skuteczniejszego upowszechniania.

uszczerbku dla przepisów mających zastosowanie do umów zawieranych w państwach członkowskich, należy wprowadzić mechanizm dostosowania wynagrodzeń w przypadkach, gdy wynagrodzenie pierwotnie uzgodnione na podstawie licencji lub przeniesienia praw jest nieproporcjonalnie niskie w stosunku do dochodów oraz korzyści płynących z korzystania z utworu lub utrwalenia wykonania, również w świetle wymogu przejrzystości wprowadzanego w niniejszej dyrektywie. Ocena sytuacji powinna każdorazowo uwzględniać szczególne okoliczności każdego przypadku, jak również specyfikę i praktyki stosowane w różnych sektorach w zależności od treści. W przypadku gdy strony nie osiągną porozumienia w sprawie dostosowania wynagrodzenia, autor lub wykonawca powinien mieć prawo wystąpienia z roszczeniem do sądu lub innego właściwego organu.

O procedurze alternatywnego, polubownego rozwiązywania sporów w tym zakresie mowa jest w przepisie art. 16 dyrektywy, gdzie wskazano na dobrowolność tej procedury.

Wyjątki

Dyrektywa przewiduje istotne wyjątki w zakresie jej obowiązywania w przypadku:

a) zwielokrotnień i pobrań dokonywanych przez instytucje badawcze w celu przeprowadzenia eksploracji tekstów i danych na utworach lub innych przedmiotach objętych ochroną, do których mają legalny dostęp, do celów badań naukowych (art. 3 dyrektywy);
b) cyfrowego korzystania z utworów i innych przedmiotów objętych ochroną – wyłącznie w celu zilustrowania nauczania, w zakresie uzasadnionym przez niekomercyjny cel,

który ma zostać osiągnięty (art. 4 dyrektywy) pod warunkiem, że:
- odbywa się to na terenie placówki edukacyjnej lub za pośrednictwem bezpiecznej sieci elektronicznej dostępnej wyłącznie dla studentów i pracowników dydaktycznych placówki,
- jest to opatrzone informacją dotyczącą źródła, łącznie z nazwiskiem autora, chyba że okaże się to niemożliwe.

c) wykonywania przez instytucje dziedzictwa kulturowego kopii wszelkich utworów lub innych przedmiotów objętych ochroną, które znajdują się na stałe w ich zbiorach, niezależnie od formatu i nośnika, w wyłącznym celu zachowania takich utworów lub innych przedmiotów objętych ochroną i w zakresie potrzebnym do tego zachowania (art. 5 dyrektywy).

Podsumowanie

Stanowisko Parlamentu Europejskiego przed negocjacjami z państwami członkowskimi, w wyniku których powstanie ostateczna wersja przepisów dyrektywy, przyjęto w dniu 12 września 2018 r. 438 głosami za, przy 226 głosach przeciw oraz 39 wstrzymujących się od głosu.

Z komunikatu prasowego Parlamentu Europejskiego z dnia 12 września 2018 r. wynika, iż Parlament zaproponował następujące zmiany w zakresie tekstu dyrektywy:

a) zaostrzenie odpowiedzialności dostawców za przypadki wyświetlania również fragmentów utworów lub przedmiotów praw;
b) wyłączenie z zakresu dyrektywy małych i mikroplatform;
c) wyłączenie z zakresu dyrektywy zwykłego dzielenia się hiperłączami, nawet zawierającymi krótkie komentarze je opisujące;
d) wyłączenie z zakresu dyrektywy niekomercyjnych encyklopedii online, takich jak Wikipedia, oraz platform oprogramowania open source, takich jak GitHub.

Robert Ratajczak
adwokat zajmujący się prawem autorskim oraz IT, autor bloga http://prawo-autorskie-blog.pl, wspólnik Kancelarii Ratajczak Mańkowski Adwokaci Radcowie Prawni z Poznania

Przeniesienie prawa wyłącznego do znaku towarowego

Polskie i unijne przepisy w tym zakresie

Marta Lampart

Znaki towarowe mogą podlegać ochronie wyłącznej w systemie krajowym, unijnym i międzynarodowym. W przypadku ochrony krajowej przyznane przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej (UPRP) prawo ochronne na znak towarowy może być przedmiotem przeniesienia na inny podmiot. To zagadnienie jest podobnie uregulowane w unijnym systemie ochrony, w którym rejestracja znaku towarowego jest dokonywana w Urzędzie Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej (EUIPO) – znak towarowy Unii Europejskiej również może zostać zbyty na rzecz osób trzecich.

Szczegółowe zasady w tym przedmiocie określają odpowiednio ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (dalej: ustawa p.w.p.)[1] i rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1001 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej (dalej: rozporządzenie 2017/1001)[2], a także akty wykonawcze do wymienionych aktów prawnych.

Ze względu na podobieństwo krajowego i unijnego systemu ochrony oraz postępującą harmonizację przepisów regulujących te kwestie niniejszy artykuł zostanie ograniczony do omówienia rozwiązań dotyczących przeniesienia prawa wyłącznego do znaku towarowego chronionego zgodnie z prawem polskim i unijnym.

Przeniesienie prawa wyłącznego do znaku towarowego, z uwagi na niejednokrotnie wysoką wartość tego prawa, może przynieść przedsiębiorcom korzyści finansowe.

Zasady przeniesienia prawa ochronnego na znak towarowy w prawie polskim

Zgodnie z art. 162 ust. 1 ustawy p.w.p. prawo ochronne na znak towarowy jest zbywalne i podlega dziedziczeniu. Z odpowiedniego stosowania art. 67 ust. 2 ustawy p.w.p. wynika natomiast to, że umowa o przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności. Zachowanie formy aktu notarialnego lub formy pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi pozwoli również na skuteczne przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy. Zawarcie umowy w jednej z tych form może być podyktowane koniecznością ich zastosowania ze względu na określony

stan faktyczny zaistniały między zbywcą a nabywcą prawa. Przedmiotem przeniesienia może być także wspólne prawo ochronne lub prawo z dokonanego w UPRP zgłoszenia znaku towarowego na zasadach określonych w art. 162 ustawy p.w.p.

Ponadto, jak wynika z odpowiedniego stosowania art. 67 ust. 3 ustawy p.w.p., przeniesienie tego prawa staje się skuteczne wobec osób trzecich, gdy zostanie ono wpisane do rejestru znaków towarowych prowadzonego przez UPRP. W tym przedmiocie wypowiedział się w uzasadnieniu swojego wyroku z dnia 13 maja 2010 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Łodzi (sygn. akt: I SA/Łd 245/10[3]), wyjaśniając, iż „z wykładni gramatycznej art. 67 ust. 3 p.w.p., w którym użyto sformułowania «staje się skuteczne wobec osób trzecich» wynika jednoznacznie, że wskutek zawarcia pisemnej umowy o przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy, do przeniesienia prawa między stronami (które niewątpliwie nie są osobami trzecimi) dochodzi już w dniu zawarcia umowy lub ewentualnie w innej dacie, określonej w umowie. Jednakże do chwili wpisu tego przeniesienia do rejestru patentowego nabywca prawa ochronnego nie może skutecznie powoływać się na swoje uprawnienia wobec osób trzecich". W tym przypadku oczywiście przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy jest wpisywane do rejestru znaków towarowych na wniosek. Ustawa p.w.p. nie precyzuje, czy to zbywca, czy nabywca powinien złożyć przedmiotowy wniosek, jednak w praktyce w umowach przeniesienia prawa ochronnego na znak towarowy najczęściej przyjmuje się, że to nabywca jest zobowiązany do złożenia wniosku.

Istotne jest również to, że prawo ochronne na znak towarowy może być przeniesione zarówno co do wszystkich towarów, jak i w stosunku tylko do niektórych, dla których prawo to jest udzielone. Jak wynika z ust. 4 art. 162 ustawy p.w.p., przeniesienie prawa ochronnego wyłącznie do niektórych towarów może nastąpić, jeżeli towary, dla których znak towarowy pozostaje zarejestrowany na rzecz zbywcy, nie są tego samego rodzaju. W przypadku spełnienia tego wymogu, z chwilą przeniesienia, prawo to jest traktowane jako niezależne od prawa przysługującego zbywcy.

W orzecznictwie zostało również przedstawione stanowisko w przedmiocie przeniesienia prawa ochronnego na znak towarowy wyłącznie w części związanej z daną sferą działalności. Sąd Apelacyjny w Katowicach w uzasadnieniu wyroku wydanego dnia 8 czerwca 2016 r. (sygn. akt: I ACa 14/16[4]) przyjął, iż „Umowa, mocą której strona uprawniona ze świadectwa ochronnego do znaku towarowego przenosi swoje prawo do niego jedynie w części związanej z określoną sferą działalności, jest w pełni zgodna z prawem. Nie tylko żaden przepis, zasady współżycia społecznego lub właściwość łączącego strony stosunku nie wymaga, by rozporządzenie obejmowało całość prawa ochronnego (co pozwala stronom ułożyć swój stosunek wedle swego uznania – art. 353 1 k.c.), ale prawo wręcz możliwość taką przewiduje. Art. 162 ust. 4 Prawa własności przemysłowej wprost przewiduje możliwość przeniesienia prawa ochronnego w stosunku do niektórych towarów, dla których zostało ono udzielone, i normuje skutki takiego przeniesienia. Nie ma przy tym żadnych przeszkód, by regulacje dotyczące przeniesienia prawa ochronnego w stosunku do niektórych towarów odnieść także do jego przeniesienia w stosunku do niektórych sfer chronionej znakiem szerszej działalności".

Przepisy ustawy p.w.p. nie wskazują wprost, jakie elementy powinna zawierać umowa o przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy. W praktyce spotyka się rozwiązania przewidujące, że taka umowa powinna określać przede wszystkim:

- znak towarowy wraz ze wskazaniem numeru prawa wyłącznego w celu jego identyfikacji,
- oświadczenie woli o przeniesieniu prawa, klasy towarów lub usług, których dotyczy przeniesienie,
- cenę za przeniesienie,
- stronę ponoszącą koszty przeniesienia prawa wyłącznego na nabywcę związane z wpisem w rejestrze znaków towarowych, co wiąże się z tym, która ze stron jest zobowiązana do złożenia wniosku o wpis.

Ponadto umowa powinna wskazywać datę oraz precyzyjnie zbywcę i nabywcę prawa; powinna też zawierać podpisy stron, a także pozostałe elementy właściwe dla umów[5]. Jeżeli chodzi o liczbę egzemplarzy umowy, warto przewidzieć jeden z nich dla UPRP, który wysyłany

jest wraz z wnioskiem. W praktyce, aby wykazać istnienie prawa ochronnego na znak towarowy, zbywca może przedstawić świadectwo ochronne, wyciąg z rejestru znaków towarowych czy wydruki z bazy UPRP.

Prawo ochronne na znak towarowy stanowi jeden ze składników przedsiębiorstwa w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego z 23 kwietnia 1964 r.[6], ale obecnie prawo wyłączne może być przedmiotem przeniesienia samodzielnie albo wraz z innymi składnikami przedsiębiorstwa. W przypadku jednak, gdy prawo ochronne na znak towarowy jest przenoszone wraz z przedsiębiorstwem, właściwym rozwiązaniem będzie zachowanie formy pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi, albowiem takiej dla zbycia przedsiębiorstwa wymaga art. 751 § 1 Kodeksu cywilnego.

Wpis w rejestrze znaków towarowych w zakresie przeniesienia prawa ochronnego na nowy podmiot wymaga złożenia stosownego wniosku w tym przedmiocie i uiszczenia jednorazowej opłaty od wniosku o dokonanie zmiany w rejestrze. Zgodnie z art. 229 ust. 1^1 i 1^2 ustawy p.w.p. powinien on zawierać w szczególności:

- oznaczenie wnioskodawcy i jego adres,
- wyraźnie określone żądanie,
- podpis wnioskodawcy albo jego przedstawiciela ustawowego lub pełnomocnika,
- datę wniosku,
- wykaz załączników, którymi mogą być pełnomocnictwo, jeżeli wnioskodawca ustanowił pełnomocnika, dowód uiszczenia należnej opłaty od wniosku oraz dokumenty uzasadniające wydanie decyzji o dokonaniu wpisu w rejestrze.

Aktualnie, zgodnie z załącznikiem III do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 sierpnia 2001 r. w sprawie opłat związanych z ochroną wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych, znaków towarowych, oznaczeń geograficznych i topografii układów scalonych[7], opłata od wniosku o dokonanie zmiany w rejestrze wynosi 70 zł (od każdej zmiany). Przy składaniu wniosku należy jednak sprawdzić aktualną wysokość opłaty jednorazowej z tego tytułu, jej wysokość może bowiem w przyszłości ulec zmianie.

Zasady przeniesienia w prawie unijnym

Unijny znak towarowy, którego ochrona jest uzyskiwana w systemie unijnym, również może być przedmiotem zbycia. Jak wynika z art. 20 ust. 1 rozporządzenia 2017/1001, może on być przeniesiony, niezależnie od przeniesienia przedsiębiorstwa, w odniesieniu do niektórych lub wszystkich towarów lub usług, dla których jest zarejestrowany. Regulacje w tym przedmiocie są zatem podobne do rozwiązań przewidzianych w przepisach krajowych. Także na gruncie przepisów unijnych przeniesienie może nastąpić niezależnie od przeniesienia przedsiębiorstwa.

Przepisy rozporządzenia 2017/1001 wskazują, że dla ważności umowy przeniesienie wymaga zachowania formy pisemnej i podpisu stron umowy z wyjątkiem przypadku, w którym przeniesienie wynika z orzeczenia. W art. 20 ust. 3 rozporządzenia 2017/1001 wyraźnie sprecyzowano, że w przeciwnym wypadku przeniesienie jest nieważne.

Na żądanie jednej ze stron przeniesienie zostaje wpisane do rejestru unijnych znaków towarowych prowadzonego przez EUIPO i jest publikowane, co wynika z art. 20 ust. 4 rozporządzenia 2017/1001. Podobnie jak w rozwiązaniach przewidzianych w ustawie polskiej, wpis w rejestrze ma znaczenie dla skuteczności przeniesienia wobec osób trzecich, ponieważ do momentu wpisania przeniesienia do rejestru następca prawny nie może powoływać się na prawa wynikające z rejestracji unijnego znaku towarowego. Art. 27 ust. 1 rozporządzenia 2017/1001 określa także, iż czynność prawna, jaką stanowi przeniesienie unijnego znaku towarowego, wywołuje skutki prawne wobec stron trzecich we wszystkich państwach członkowskich dopiero po wpisaniu ich do rejestru unijnych znaków towarowych. Wyjątkiem od tej zasady jest sytuacja, w której strony trzecie, które nabyły prawa do znaku towarowego po dacie przeniesienia, wiedziały o tej czynności w momencie nabycia prawa.

Przepisy rozporządzenia 2017/1001 stanowią również, że wniosek o rejestrację przeniesienia powinien zawierać informacje umożliwiające zidentyfikowanie unijnego znaku towarowego, nowego

właściciela, towarów i usług, do których odnosi się przeniesienie, a także dokumenty należycie stwierdzające przeniesienie. W stosownych przypadkach wniosek może też zawierać informacje umożliwiające zidentyfikowanie przedstawiciela nowego właściciela.

Z kolei szczegółowe zasady związane z redakcją wniosku o rejestrację przeniesienia regulują przepisy rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2018/626 z dnia 5 marca 2018 r. określające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1001 w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej oraz uchylające rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/1431 (dalej: rozporządzenie 2018/626)[8].

Według reguł wskazanych w art. 13 rozporządzenia 2018/626 wniosek o rejestrację przeniesienia powinien zawierać:

- numer rejestracji unijnego znaku towarowego,
- dane nowego właściciela, zgodnie z art. 2 ust. 1 lit. b) rozporządzenia 2018/626,
- dane wszystkich zarejestrowanych towarów lub usług, do których odnosi się przeniesienie, w przypadku gdy przeniesienie nie dotyczy wszystkich zarejestrowanych towarów lub usług,
- dowód należycie ustanawiający przeniesienie,
- w stosownych przypadkach nazwę (imię i nazwisko) i adres prowadzenia działalności pełnomocnika nowego właściciela, określone zgodnie z art. 2 ust. 1 lit. e) rozporządzenia 2018/626.

Ponadto należy wskazać, że za wystarczający dowód przeniesienia, zgodnie z art. 13 ust. 3 rozporządzenia 2018/626, jest uznawane jedno z następujących rozwiązań:

1) podpisanie wniosku o rejestrację przeniesienia przez zarejestrowanego właściciela lub jego pełnomocnika oraz przez następcę prawnego lub jego pełnomocnika,
2) jeżeli wniosek składa zarejestrowany właściciel lub jego pełnomocnik – oświadczenie podpisane przez następcę prawnego lub jego pełnomocnika o zgodzie na rejestrację przeniesienia,
3) jeżeli wniosek o rejestrację składa następca prawny, wystarczający dowód przeniesienia stanowi oświadczenie podpisane przez zarejestrowanego właściciela lub jego pełnomocnika, że zarejestrowany właściciel wyraża zgodę na rejestrację następcy prawnego,
4) podpisanie wypełnionego formularza lub dokumentu przeniesienia, jak określono w art. 65 ust. 1 lit. e) rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2018/625 z dnia 5 marca 2018 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1001 w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej oraz uchylające rozporządzenie delegowane (UE) 2017/1430[9], przez zarejestrowanego właściciela lub jego pełnomocnika oraz przez następcę prawnego lub jego pełnomocnika.

W przypadku natomiast, gdy wniosek o rejestrację przeniesienia odnosi się tylko do niektórych towarów lub usług, dla których znak jest zarejestrowany, zgłaszający powinien rozdzielić towary lub usługi z pierwotnej rejestracji pomiędzy pozostającą w mocy rejestrację a wniosek o częściowe przeniesienie w taki sposób, aby towary lub usługi objęte pozostającą w mocy rejestracją i nową rejestracją nie pokrywały się. Reguła ta wynika z art. 14 ust. 1 rozporządzenia 2018/626.

Uwagi ogólne

Przeniesienie prawa wyłącznego do znaku towarowego należy wyraźnie odróżnić od udzielenia innej osobie upoważnienia do używania znaku. W tym pierwszym wypadku właściciel wyzbywa się prawa, a w drugim prawo pozostaje przy nim, zaś licencjobiorca uzyskuje upoważnienie jedynie do korzystania ze znaku w interesującym go zakresie.

W praktyce często mogą zdarzać się sytuacje, w których prawo wyłączne do znaku towarowego może zostać przeniesione na spółkę prawa handlowego, a następnie na kolejne spółki, czy być przedmiotem przeniesienia między spółkami w ramach grup kapitałowych. Istotne natomiast jest, aby, niezależnie od tego, na jaki podmiot przenoszone byłoby to prawo, dokonać wpisu w odpowiednim rejestrze prowadzonym przez UPRP albo EUIPO.

Na uwagę zasługuje również zagadnienie zdolności aportowej prawa ochronnego na znak towarowy lub prawa z rejestracji unijnego znaku towarowego. Nie jest ona obecnie co do zasady kwestionowana, a zatem prawa te mogą być przedmiotem aportu. Wystarczające jest w tym zakresie przeniesienie prawa w umowie założycielskiej spółki, jeżeli w umowie tej wspólnik zobowiązuje się wnieść prawo wyłączne na znak towarowy[10].

Brak przeniesienia prawa ochronnego na inny podmiot w przypadku zamiaru likwidacji spółki, która jest uprawniona do tego prawa, może być dotkliwy w skutkach dla bytu prawa ochronnego na znak towarowy. Należy bowiem pamiętać, iż m.in. wykreślenie z właściwego rejestru podmiotu mającego osobowość prawną, któremu przysługiwało prawo ochronne na znak towarowy, może być powodem wygaśnięcia prawa ochronnego na znak towarowy, a zatem ustania jego ochrony, co przewiduje art. 169 ust. 1 pkt 4 ustawy p.w.p.

Marta Lampart
radca prawny, specjalizuje się w prawie własności intelektualnej, w tym prawie znaków towarowych, prawie dotyczącym przedsiębiorców, prowadzi kancelarię radcy prawnego w Krakowie

[1] T.j.: Dz.U. z 2017 r. poz. 776 z późn. zm.
[2] Dz.Urz. UE L 154 z 16.6.2017 r., s. 1 i n.
[3] Orzeczenie to dostępne jest w Centralnej Bazie Orzeczeń Sądów Administracyjnych: http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/686F0E8B02, dostęp: 5.11.2018 r.
[4] Orzeczenie dostępne w Portalu Orzeczeń Sądów Powszechnych: http://orzeczenia.ms.gov.pl/details/$N/151500000000503_I_ACa_000014_2016_Uz_2016-06-08_002 lub serwisach prawniczych np. Legalis nr 1482598, dostęp: 5.11.2018 r.
[5] Por. K. Marciniszyn, *Prawa ochronne na znaki towarowe*, [w:] A. Michalak (red.), *Prawo własności przemysłowej. Komentarz*, Warszawa 2016, s. 503–504.
[6] T.j.: Dz.U. z 2018 r. poz. 1025 z późn. zm.
[7] Dz.U. z 2001 r. Nr 90, poz. 1000 z późn. zm.
[8] Dz.Urz. UE L 104 z 24.04.2018 r., s. 37 i n.
[9] Dz.Urz. UE L 104 z 24.4.2018 r., s. 1 i n.
[10] Zob. więcej na ten temat: A. Niewęgłowski, *Prawa własności przemysłowej w spółkach handlowych*, [w:] R. Skubisz (red.), *System Prawa Prywatnego. Prawo własności przemysłowej*, t. 14 C, Warszawa 2017, s. 952–953, 958–959, nb 149, 165–166.

Dropshipping

Czyli jak zarabiać bez kapitału

Małgorzata Moczulska

Każdy przedsiębiorca zaczynający przygodę z e-biznesem marzy o założeniu, a następnie rozwoju dochodowego sklepu internetowego. Jednak wielu z nich, zwłaszcza w początkowej fazie działalności, dysponuje ograniczonym kapitałem i nie może zainwestować zbyt dużych środków w zakup produktów oferowanych potem w sklepie. Ciekawym rozwiązaniem w takiej sytuacji jest dropshipping, który pozwala na rozwój bez ponoszenia nadmiernych nakładów finansowych oraz zmniejsza ryzyko negatywnej weryfikacji trafności pomysłu na biznes.

Czym jest dropshipping?

Nazwa „dropshipping" to połączenie dwóch angielskich wyrazów, tj. *drop* i *shipment*, które w zestawieniu ze sobą oznaczają bezpośrednią dostawę. W tym modelu sprzedaży występują trzy strony, czyli hurtownia (producent, oryginalny dostawca, dystrybutor), sklep internetowy (sprzedawca) oraz klient końcowy. Spopularyzowany w USA i Wielkiej Brytanii model logistyczny polega na tym, że to hurtownia, a nie sklep internetowy, realizuje zamówienie, czyli pakuje, przygotowuje do wysyłki i doręcza towar klientowi końcowemu. Sprzedawca nie ma zatem bezpośredniego (fizycznego) kontaktu z produktami, które znajdują się w ofercie jego sklepu. W Polsce model ten rozwinął się początkowo wśród firm oferujących elektronikę i akcesoria komputerowe. Obecnie dropshipping staje się coraz powszechniejszy wśród podmiotów oferujących książki, odzież i bieliznę, zabawki dla dzieci czy zegarki.

Dropshipping może być wdrożony na dwa sposoby: sprzedaży we własnym imieniu i na własny rachunek lub jako pośrednictwo w sprzedaży. W modelu pośredniczenia rolą sprzedawcy jest zbieranie zamówień i przekazywanie ich do hurtowni oraz, co jest istotne z punktu widzenia powodzenia działalności biznesowej, prowadzenie działań marketingowych, np. wysyłka newslettera z ofertami i promocjami sklepu. Jeśli natomiast sklep decyduje się działać we własnym imieniu, wówczas ciążą na nim wszystkie obowiązki związane z prowadzeniem sprzedaży, które wynikają między innymi z ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną, z ustawy o prawach konsumenta oraz Kodeksu cywilnego. Paragon lub inny dowód sprzedaży klient może otrzymać na dwa różne sposoby w zależności od tego, jak zostanie to ustalone między sprzedawcą a hurtownią. Według pierwszego sposobu dowód zakupu zostaje wystawiony i wysłany przez e-sklep do klienta, na przykład w wersji elektronicznej na podany przez klienta adres mailowy. Jednak niektóre z hurtowni oferują usługę drukowania dowodów sprzedaży przysłanych przez sklep oraz zamieszczania ich w paczkach. Dlatego drugim sposobem będzie wystawienie dowodu zakupu przez sprzedawcę i przekazanie go hurtowni, by ta dołączyła go do paczki.

Niezależnie od wybranego rodzaju dropshippingu na pewno osoba prowadząca sklep internetowy unika kosztów oraz problemów związanych z magazynowaniem, pakowaniem i wysyłką produktów[1]. Zysk uzyskiwany ze sprzedaży stanowi natomiast różnica między ceną hurtową a detaliczną produktu[2].

Zalety dropshippingu

Plusów prowadzenia sklepu internetowego w modelu dropshippingu jest na pewno wiele. Poniżej zostało przedstawionych kilka z nich.

1) Brak konieczności posiadania magazynu. Jest to jedna z podstawowych wygód. Osoba prowadząca sklep internetowy nie musi ponosić kosztów wynajmowania pomieszczeń na magazynowanie produktów oferowanych w sklepie, a także zatrudnienia pracowników magazynu, personelu do pakowania paczek czy zabezpieczenia i ochrony mienia[3]. Jest to ciekawy sposób na funkcjonowanie bez magazynu i jednocześnie realizowanie zamówień pod konkretnego klienta.

2) Brak konieczności dysponowania dużym kapitałem początkowym. Nie można sobie wyobrazić funkcjonowania sklepu internetowego bez towarów. Jednak dropshipping umożliwia sprzedaż bez konieczności wcześniejszego zakupu towaru, który następnie zostanie wystawiony w sklepie. Dzięki takiemu rozwiązaniu sprzedawca unika zamrożenia znacznego kapitału na gromadzenie produktów, które dopiero wejdą do obrotu.

3) Praca z domu. Element obniżającym koszty prowadzenia sklepu internetowego jest także brak konieczności wynajmowania biura, a jedyne, co jest przy tym niezbędne, to komputer z dostępem do internetu oraz telefon. Wszystko inne pozostaje w rękach sprzedawcy i tego, jak rozreklamuje e-sklep w sieci[4].

4) Oferowanie różnych produktów. Istnieje możliwość szybkiej zmiany oferty, jeśli okaże się, że produkty się nie sprzedają. Bez zalegania w magazynie można szybko wycofać jedne produkty, a umieścić inne.

Poza tymi kilkoma przykładowymi zaletami, które są kuszące, model ten ma także wady.

Zagrożenia dropshippingu

Nie ma idealnych rozwiązań. Dropshipping niesie ze sobą także spore ryzyko.

Z tego też powodu, zanim potencjalny przedsiębiorca zdecyduje się na ten sposób prowadzenia biznesu online, warto, aby zawczasu poznał problemy, z jakimi może się spotkać.

1) Brak wpływu na hurtownię. Decydując się na współpracę z hurtownią, sprzedawca zgadza się na jej zasady pakowania paczek, wysyłki i doręczenia towaru. Dlatego bardzo ważne jest sprawdzenie, czy sposób obsługi klienta odpowiada wizerunkowi naszej firmy. Warto w tym kontekście zapoznać się nie tylko z regulaminem i zasadami współpracy z hurtownią, ale także z opiniami współpracujących z nią firm. Brak kontroli nad wysyłanym towarem jest jednym z podstawowych zagrożeń dropshippingu.

2) Długi czas realizacji. Zanim dokona się wyboru hurtowni, warto również zwrócić uwagę, jaki czas hurtownia daje sobie na realizację zamówienia od momentu jego otrzymania ze sklepu. Ponadto niektóre hurtownie uzależniają wysłanie towaru do klienta końcowego od uprzedniego otrzymania płatności za towar, a to wydłuża cały proces. Jednakże wiele hurtowni realizuje zamówienia, nie czekając na płatność, a ze sklepem rozlicza się na zasadzie faktur.

Problemy początkujących sprzedawców

Planując rozpoczęcie sprzedaży online z wykorzystaniem modelu dropshippingu, w pierwszej kolejności należy dowiedzieć się jak najwięcej o zasadach obowiązujących w tym modelu sprzedaży, korzystając z informacji zawartych na blogach, stronach hurtowni, artykułach, które można znaleźć w sieci.

Następnie należy zatroszczyć się o zaplecze techniczne. Dla prowadzenia sklepu w modelu dropshippingu niezbędne jest posiadanie platformy internetowej z e-sklepem. Można ją stworzyć samodzielnie bądź zlecić jej przygotowanie zewnętrznej firmie, która zajmie się zakupem domeny, uruchomieniem sklepu oraz połączeniem jej z hurtownią. Niektóre z nich odpłatnie umożliwiają potencjalnym sprzedawcom stworzenie

sklepu za pośrednictwem ich platformy e-commerce.

Techniczne możliwości integracji ze sklepem pozwalają na automatyczne zatowarowanie sklepu oraz bieżącą aktualizację stanów magazynowych[5].

Niezależnie od tego, które rozwiązanie sprzedawca wybierze, warto, aby pamiętał, że prawidłowa komunikacja sklepu internetowego z hurtownią jest sprawą kluczową. Proces ten powinien umożliwiać nie tylko przesyłanie treści zamówienia ze sklepu do hurtowni, ale również innych danych, takich jak data zaksięgowania środków, data wysyłki towaru czy odbioru towaru przez klienta końcowego[6].

Wybór hurtowni

Zanim przedsiębiorca podejmie decyzję o podjęciu współpracy z hurtownią, powinien rozważyć następujące kwestie:

- koszty przesyłki oferowane przez hurtownię,
- koszty dodatkowe za udostepnienie zdjęć i opisów produktów,
- wybór form dostawy,
- możliwość powiązania kategorii produktów z hurtowni i sklepu,
- automatyczne aktualizacje stanów magazynowych i dostępności,
- ustalenie, czy hurtownia dołącza paragony lub inny dowód zakupu do przesyłki,
- możliwość dołączenia do przesyłki materiałów reklamowych sklepu internetowego czy kodów rabatowych,
- sposób pakowania,
- wysokość kwoty, od jakiej hurtownia realizuje zamówienie,
- czy istnieje wymóg opłacenia kilku pierwszych zamówień z góry,
- procedura rozpatrywania reklamacji i zwrotów,
- koszty zwrotu towaru przez klienta.

To oczywiście tylko niektóre najbardziej istotne zagadnienia dotyczące prowadzenia działalności opartej na dropshippingu, ale, jak się okazuje później w praktyce, mają one największy wpływ na jej powodzenie.

Umowa z hurtownią

Klasyczny model dropshippingu zakłada pośrednictwo handlowe, dlatego pomiędzy sklepem internetowym a hurtownią są zawierane umowy o świadczenie usług. Przepisy nie wymagają, aby umowa dropshippingu miała formę pisemną. Wystarczy zgodne oświadczenie stron wyrażone w dowolnej formie, tj. ustnej, mailowo czy przez komunikator znajdujący się

na stronie bądź profilu społecznościowym. Może się to odbyć na przykład poprzez rejestrację konta na platformie hurtowni oraz akceptację regulaminu i postanowień umownych online bez wymiany dokumentów w formie papierowej. Zapoznanie się z regulaminem jest integralną częścią umowy pomiędzy hurtownią a klientem.

Podpisując z hurtownią umowę, sprzedawca decyduje się, że część jego dochodów stanie się jej udziałem w postaci prowizji czy abonamentu. Jeżeli zaczyna współpracę z podmiotem mającym ugruntowaną pozycję na rynku, na pewno trudniej będzie wynegocjować swoje warunki i stawki. Inny koszt, który należy uwzględnić, to opłata na rzecz hurtowni za pliki xml z ofertą ich produktów. W zależności od hurtowni może to być opłata jednorazowa lub wliczona w cenę produktu, co w konsekwencji może spowodować wyższą cenę za ten produkt w porównywalnych sklepach.

Poniżej zostały wymienione najważniejsze elementy umowy, która reguluje prawa i obowiązki sklepu internetowego oraz hurtowni. Są to:

- strony umowy,
- przedmiot umowy,
- procedura składania zamówień,
- sposoby płatności,
- koszty, terminy i sposoby dostaw,
- przyjęty przez strony model dropshippingu,
- zakres praw i obowiązków sprzedawcy i dostawcy,
- stosunek stron umowy do klienta końcowego,
- zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa,
- postanowienia końcowe.

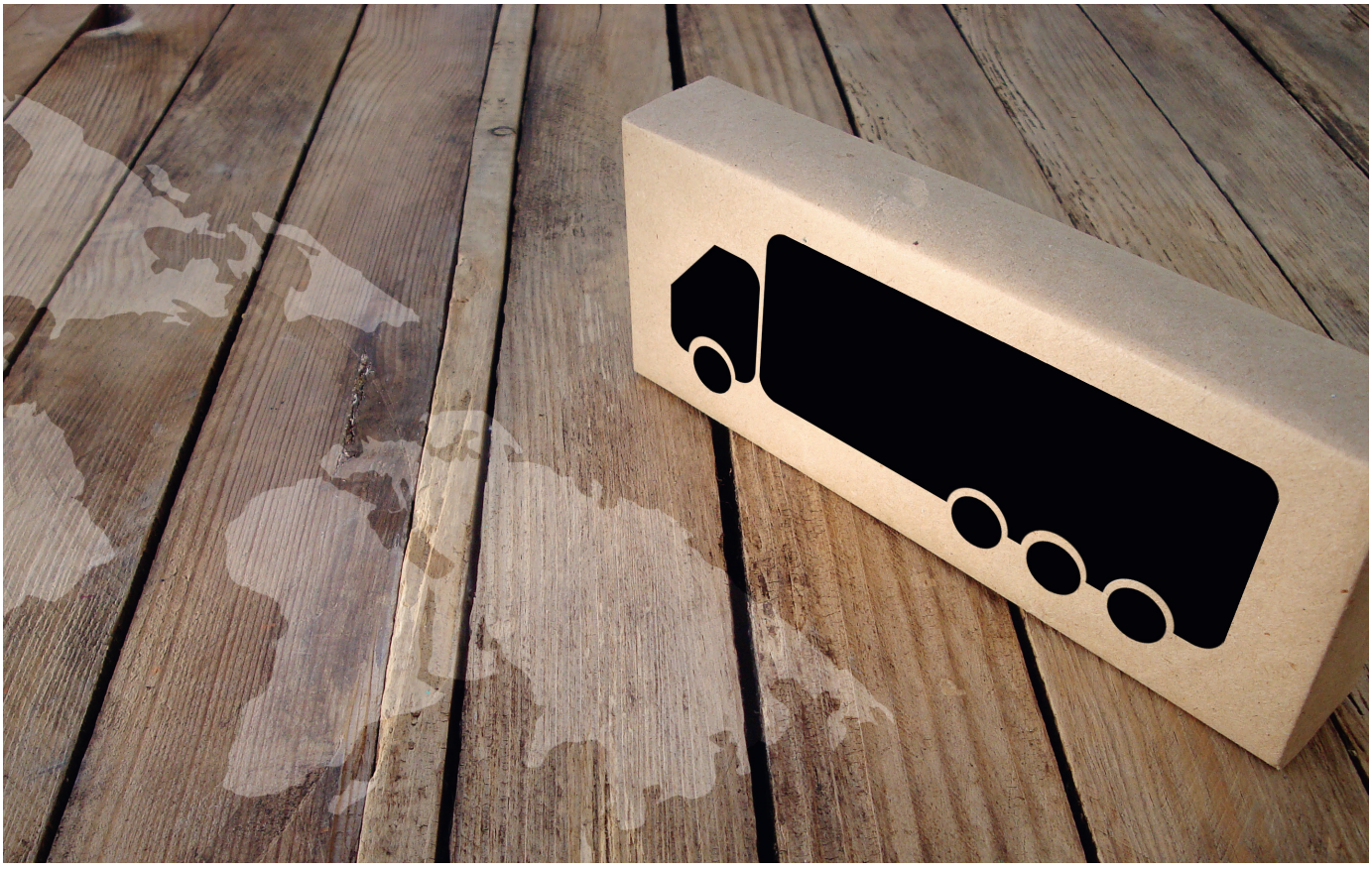
Sporządzenie prawidłowej umowy chroniącej interesy stron pozwoli uniknąć w przyszłości nieporozumień i niejasności, kto, za co i w jakim zakresie odpowiada, kiedy następuje rozliczenie, jak często i na podstawie jakiego dokumentu strony powinny się rozliczać, co zrobić, gdy klient końcowy zrezygnuje z zakupu, itd.

Większość hurtowni posiada swoje wzory umów oraz regulaminów, których zaakceptowanie jest warunkiem podjęcia współpracy. Niemniej jednak warto zapoznać się, i to dokładnie, z postanowieniami umowy, zanim cokolwiek się podpisze lub zaakceptuje. Dla bezpieczeństwa dobrze spotkać się również z zaprzyjaźnionym prawnikiem i uzyskać poradę prawną.

Przetwarzanie danych osobowych

Nie można zapomnieć, że od 25 maja 2018 r. obowiązuje rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Tekst mający znaczenie dla EOG, dalej: RODO). Nieodłączną cechą dropshippingu jest to, że do danych osobowych klienta zawsze dostęp mają co najmniej dwa podmioty, tj. sprzedawca oraz hurtownia. W zależności od tego, czy sklep świadczy usługę sprzedaży przez internet we własnym imieniu i na własny rachunek, czy pośredniczy w sprzedaży między hurtownią a klientem końcowym, będziemy mieć do czynienia z udostępnianiem bądź powierzeniem danych osobowych, a to z kolei będzie obligowało do zawarcia umowy powierzenia przetwarzania danych.

Z powyższym ściśle związane jest ustalenie, kto jest administratorem danych osobowych. Jest to szczególnie



ważne z uwagi na szereg obowiązków, które na nim spoczywają. Z tego też powodu administrator, poza regulaminem sklepu, powinien także przygotować odpowiednie noty informacyjne oraz klauzule. Niezależnie jednak od wybranego modelu dropshippingu sprzedawca będzie przetwarzał dane osobowe klientów, gdyż to w jego sklepie internetowym będzie dochodziło do zakupu (platforma, konto klienta, formularz zakupu). Jeżeli do tego sprzedawca będzie chciał wysyłać oferty handlowe o rabatach i promocjach, to dla pobrania adresu mailowego klienta niezbędne będzie uzyskanie od niego zgody.

Jeżeli masz wątpliwości, jak prawidłowo zastosować nowe przepisy o ochronie danych osobowych, dobrze skorzystać z porad kancelarii prawnej specjalizującej się we wdrażaniu RODO.

Złoty biznes, czyżby?

Czy łatwo jest prowadzić sklep internetowy w modelu dropshippingu? Na pewno nie wygląda to tak kolorowo, jak początkowo może się wydawać. Konkurencja jest ogromna. Duża liczba sklepów internetowych sprzedaje podobne produkty, które nie wyróżniają się wcale lub słabo na tle innych. Dlatego nawet, jeżeli osoba prowadząca sklep zaoszczędzi na towarze i magazynie, to będzie musiała zainwestować w działania marketingowe.

Aby klient dokonał zakupu w sklepie, musi najpierw do niego trafić, a nawet jeśli odwiedzi stronę internetową, do zakupu jeszcze daleka droga. Ludzie kupują oczami, pod wpływem emocji. Zatrzymają się w sklepie, jeżeli znajdą coś, co przykuje ich uwagę, ładne zdjęcie bądź dobrze wyeksponowany produkt, inaczej po kilku sekundach wyjdą ze sklepu i o nim zapomną. Stąd skupienie się na działaniach marketingowych sklepu powinno stanowić priorytet sprzedawcy. Nic tak nie zniechęca w budowaniu biznesu jak brak sprzedaży.

Jeżeli ktoś marzy o otwarciu sklepu internetowego, dropshipping pomaga zminimalizować ryzyko, zwłaszcza na początku badania rynku, jaki jest popyt na produkty, które oferuje. W zależności od branży, w której planuje działać, dobór współpracujących hurtowni spełniających oczekiwania może być łatwiejszy lub trudniejszy. Dlatego warto przemyśleć ostateczną decyzję, nie podejmując jej zbyt pochopnie, a opierając się na finansowych prognozach i obliczeniach, rozważając wszystkie plusy i minusy przedsięwzięcia.

Małgorzata Moczulska
adwokat, pedagog. Prowadzi Kancelarię Prawną Bliżej Prawa oraz blog skierowany do branży e-commerce: www.blizejprawa.com

[1] Por. M. Smużniak, *Dropshipping* [w:] *Biblia e-biznesu*, praca zbiorowa, Gliwice, s. 433.
[2] Por. http://edropshipping.info/sklep-internetowy-prowadzony-w-modelu-dropshipping/ (dostęp: 20.10.2018).
[3] G. Chodak, *Dropshipping – model logistyczny dla sklepu internetowego* [w:] S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Teoria i praktyka zarządzania rozwojem organizacji*, Łódź 2008, s. 250.
[4] M. Smużniak, *Dropshipping*, s. 434.
[5] Por. http://edropshipping.info/dropshipping-najczesciej-spotykane-problemy-poczatkujacych-sprzedawcow/ (dostęp: 20.10.2018).
[6] Por. G. Chodak, *Dropshipping – model logistyczny…*, s. 251–252.

Oferty współpracy

Belgia

Belgijska firma, specjalizująca się w produkcji metalowych schodów, obręczy, barierek, bram, blokad, drzwi, witryn wystawowych i innych produktów tworzonych na zamówienie indywidualne, poszukuje partnera w produkcji. Potencjalny partner powinien produkować podobne elementy spawane na podstawie zindywidualizowanych modeli 3D, które będą elektronicznie przesyłane przez firmę belgijską. Numer referencyjny BRBE20181005001

Finlandia

Fińska firma działająca w branży gospodarki odpadami poszukuje długoterminowego partnera produkcyjnego dostarczającego stalowe kontenery służące do zbierania i segregacji makulatury, szkła, plastiku, bioodpadów itd. Część pojemników powinna być wyposażona w haki, pokrywy, włazy itd., zaś ich pojemność to co najmniej 2 m^3. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy produkcyjnej, o podwykonawstwo lub o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRFI20181102001

Francja

Francuska firma specjalizująca się w projektowaniu i sprzedaży wielofunkcyjnych toreb dla rodziców (*on-the-go*) poszukuje producentów w państwach Unii Europejskiej. Wyroby powinny być wykonane z ekologicznych tekstyliów, mieć pojemność do 35 l oraz wytrzymałość pozwalającą na sporadyczne noszenie na nich dzieci ważących nie więcej niż 15 kg. Numer referencyjny BRFR20181012001

Francuskie MŚP z Bretanii, które projektuje i dostarcza drewniane zabawki na kółkach dla dzieci w wieku od 1 do 3 lat, poszukuje podwykonawców świadczących usługi stolarskie lub usługi obróbki drewna. Wykonane wyroby będą miały zastosowanie zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz budynków i zostaną wykonane z białego buku. Numer referencyjny BRFR20181022001

Grecja

Grecka firma z branży inżynierii lądowej i wodnej poszukuje dostawców słonecznych podgrzewaczy wody, pomp grzewczych, ekologicznych kotłów, urządzeń energooszczędnych, urządzeń

monitorujących zużycie energii itp. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRGR20181102001

Gruzja

Gruziński dostawca gier planszowych poszukuje partnerów do dystrybucji i promocji swoich produktów. Oferowane przez niego wyroby są przeznaczone głównie dla dzieci – mają za zadanie rozwijanie ich wyobraźni i krytycznego myślenia. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy agencyjnej lub umowy o świadczenie usług dystrybucyjnych. Numer referencyjny BOGE20180329001

Holandia

Holenderskie przedsiębiorstwo sprzedające karmę dla leśnego ptactwa poszukuje producentów. Wyroby mają być wykonane ze słomianych wieńców, do których za pomocą specjalnej substancji klejącej będzie przymocowana mieszanka nasion oraz orzechów. W procesie produkcji będą używane towary dostarczone przez holenderską firmę. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane nawiązaniem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRNL20181018001

Irlandia

Irlandzka firma prowadząca za pośrednictwem Internetu sprzedaż upominków i pamiątek (kubki, stalowe i drewniane znaki z cytatami, flagi, bawełniane torby itd.) mających charakterystyczne cechy irlandzkie poszukuje partnerów, którzy dostarczą takie wyroby. Numer referencyjny BRIE20180910001

Katar

Katarskie przedsiębiorstwo specjalizujące się w imporcie i dystrybucji przyrządów medycznych poszukuje producentów i dostawców produktów wykorzystywanych m.in. w onkologii, dermatologii, ginekologii, okulistyce itd. Firma oferuje swoje usługi w charakterze dystrybutora na rynku katarskim i w krajach Bliskiego Wschodu. Dostarczane wyroby muszą być w całości wyprodukowane w Unii Europejskiej. Numer referencyjny BRQA20180724001

Niemcy

Niemieckie przedsiębiorstwo poszukuje producentów i dostawców arkuszy antypoślizgowych, toreb papierowych, papierów do pakowania i składanych pudełek papierowych mających zastosowanie w branży spożywczej, kosmetycznej, artykułów biurowych, farmaceutycznej, chemicznej i elektronicznej. Firma oferuje swoje usługi w charakterze agenta handlowego na rynku niemieckim, austriackim i krajów Beneluksu. Numer referencyjny BRDE20180301001

Niemiecka firma z Saksonii specjalizująca się w handlu i obróbce drewna poszukuje dostawców (tartaki) pociętych bali drewna liściastego i iglastego. Potencjalni partnerzy powinni być w stanie zrealizować duże zamówienia i mieć możliwości dostarczenia towaru we własnym zakresie. Firma oferuje usługi dystrybucji lub umowę produkcyjną. Numer referencyjny BRDE20180911002

Słowenia

Słoweńska firma specjalizująca się w projektowaniu i rozwoju wielofunkcyjnych zabawek dla dzieci (rower typu „3 w 1" – rower trzykołowy, skuter i rower treningowy) poszukuje producentów takich wyrobów wykonanych z drewna. Firma jest zainteresowana nawiązaniem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRSI20181026001

Szwecja

Szwedzka firma mająca w swojej ofercie żywność funkcjonalną pomagającą w pokonywaniu bezsenności poszukuje producenta batoników granoli. Wyroby powinny być wykonane z produktów organicznych i niealergizujących. Firma poszukuje partnera do długotrwałej współpracy, z którym rozwinie oferowany produkt. Przedsiębiorstwo jest zainteresowane zawarciem umowy produkcyjnej. Numer referencyjny BRSE20181101002

Turcja

Turecka firma z Antalyi specjalizująca się w dystrybucji produktów rolnych poszukuje hurtowników lub producentów innowacyjnych i ekologicznych wyrobów. Przedsiębiorstwo jest szczególnie zainteresowane nawiązaniem współpracy z dostawcami nawozów organicznych i produktów biologicznych zwalczających szkodniki. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o świadczenie usług dystrybucji. Numer referencyjny BRTR20160817001

Wielka Brytania

Brytyjski producent wysokiej jakości noży i stali do ostrzenia noży poszukuje partnera do nakładania cząstek diamentu (25–30 mikronów) na stalowe pręty służące do ostrzenia w procesie galwanizacji lub w inny, bardziej nowoczesny sposób. Firma jest zainteresowana zawarciem umowy o podwykonawstwo. Numer referencyjny BRUK20180917002

Brytyjska firma projektująca odzież dla kobiet karmiących piersią poszukuje producenta koszul z długim rękawem i z niewidocznym suwakiem po każdej stronie ułatwiającym dyskretne nakarmienie dziecka lub odciągnięcie pokarmu. Koszule będą wykonane z bawełny czesanej, niezawierającej żadnych szkodliwych ani drażniących substancji, która jest bezpieczna nawet dla delikatnej skóry. Numer referencyjny BRUK20181004001

Brytyjski producent i dystrybutor wyrobów mających zastosowanie w ogrodnictwie poszukuje dostawców drewnianych produktów ogrodowych, w tym ogrodzeń ozdobnych, altan, urządzeń rekreacyjnych itd. Firma jest zainteresowana zawarciem umów produkcyjnych lub dystrybucyjnych. Numer referencyjny BRUK20181102001

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

Polska

Polskie stoisko narodowe
podczas targów branży medycznej

ARAB HEALTH 2019

Termin: 28–31 stycznia 2019 r.
Miejsce: Dubaj (Zjednoczone Emiraty Arabskie)

Firmom i startupom zainteresowanym skorzystaniem ze stoiska narodowego umożliwiamy:

- wpis do katalogu polskich firm obecnych na targach;
- prezentację materiałów informacyjno-promocyjnych (ulotki, foldery, gadżety itp.) na polskim stoisku;
- wyświetlanie materiałów audio-wizualnych z ofertą firmy na dostępnych ekranach (filmy promocyjne, prezentacje itp.);
- skorzystanie ze stoiska w celu organizacji spotkań i prezentacji dla potencjalnych partnerów biznesowych;
- udział w wydarzeniu networkingowym, które zostanie zorganizowane na polskim stoisku podczas trwania targów.

kontakt: agnieszka_promianowska@parp.gov.pl

Stoisko zostanie zorganizowane w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej (poddziałanie 3.3.2 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój).

Fundusze Europejskie Inteligentny Rozwój | Rzeczpospolita Polska | PARP Grupa PFR | Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego