

biuletyn praktyki  
nowych technologii

Warszawa, maj 2014

## Spis treści

<b>Biomedycyna i nowoczesna żywność .....</b>	<b>3</b>
Mity i fakty o innowacjach w sektorze żywnościowym.....	3
<b>Crowdfunding .....</b>	<b>5</b>
Crowdfunding.....	5
Nowa ustawa o zbiórkach publicznych .....	8
<b>Finansowanie nowych technologii.....</b>	<b>10</b>
Podatkowe wsparcie działalności innowacyjnej.....	10
<b>Nowe rozwiązania płatnicze .....</b>	<b>14</b>
Bitcoin a prawo polskie .....	14
<b>Nowe technologie w pozyskiwaniu energii .....</b>	<b>20</b>
Nowy planowany system wsparcia dla kogeneracji .....	20
<b>Orzeczenia .....</b>	<b>22</b>
Odpowiedzialność portalu internetowego za komentarze użytkowników .....	22
Wyrok TSUE w sprawie <i>Digital Rights</i> – co dalej z retencją? .....	25
<b>Wywiady .....</b>	<b>34</b>
Polskie innowacje potrzebują sukcesu na miarę Skype'a. Rozmowa z Sergiuszem Boryślawskim – aniołem biznesu.....	34
<b>Praktyka nowych technologii .....</b>	<b>39</b>
<b>O kancelarii .....</b>	<b>40</b>

# Mity i fakty o innowacjach w sektorze żywnościowym

Nowe technologie kojarzą się najczęściej z telekomunikacją, informatyką czy robotyką. O żywności nie myśli się zwykle w kontekście nowatorskich rozwiązań, ponieważ uważa się, że konsumenci zwracają przede wszystkim uwagę na cenę produktu i jego jakość, a nie innowacyjność. Jednak dynamiczny wzrost udziału rynkowego segmentu tzw. żywności funkcjonalnej skłania do krytycznej weryfikacji mitów narosłych wobec projektów R&D w sektorze żywnościowym.

## Mit 1 – innowacja tylko dla największych

Zaostrzająca się konkurencja na rynku wymusza redukcję kosztów produkcji oraz marży. Mali i średni przedsiębiorcy poddają się presji obniżania cen, uznając, że niska cena produktu to ich główny oręż w walce o konsumenta. Niekiedy błędnie przyjmują, że jedynie międzynarodowe koncerny posiadające wyspecjalizowane centra rozwoju produktów mogą sobie pozwolić na opracowanie produktu, który wyróżniałby się na rynku tym, że zaspokaja potrzeby konsumentów w nowy sposób. Tymczasem budowanie przewagi konkurencyjnej wyłącznie w oparciu o cenę produktu może doprowadzić do sytuacji, w której produkcja przestanie być opłacalna, a byt firmy na rynku stanie się zagrożony.

Obserwacja trendów globalnych pokazuje, że źródłem najbardziej innowacyjnych produktów są właśnie małe i średnie firmy, w szczególności biotechnologiczne spółki typu

*spin off* tworzone na uczelniach wyższych lub w klastrach działających w otoczeniu silnych jednostek naukowych. Warto przy tym pamiętać, że w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 budżet na realizację Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój wynosi w Polsce 8,6 mld EUR, co daje około 35,9 mld zł, czyli średnio 6 mld zł na rok. Co prawda szczegółowy podział środków w ramach tego programu będzie prawdopodobnie znany dopiero pod koniec roku, ale biorąc pod uwagę przyjęte przez Polskę tzw. inteligentne specjalizacje, wśród których znalazły się m.in. innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego, należy oczekiwać, że gros tych środków trafi do firm z sektora żywnościowego. Te przedsiębiorstwa, które przedstawią ambitne i rzetelnie przygotowane plany np. badań wdrożeniowych nowych technologii produkcji, pakowania czy też konserwacji żywności, będą miały szansę uzyskać dźwignię finansową, która umożliwi im wprowadzenie na rynek innowacyjnych produktów i zdobycie w ten sposób przewagi konkurencyjnej.

## Mit 2 – R&D tylko wewnątrz firmy

Spowolnienie gospodarcze spowodowało, że niewiele firm posiada własny dział rozwoju, mogący samodzielnie prowadzić badania nad nowymi produktami. W skrajnych przypadkach środki finansowe przeznaczają się głównie na marketing i promocję, a nowe

produkty opracowują właśnie specjaliści od marketingu, a nie technolodzy żywności. Strategia taka generuje przychody w krótkim terminie, ale w dłuższej perspektywie może doprowadzić do marginalizacji pozycji rynkowej firmy, która z uwagi na brak inwestycji w rozwój innowacyjnych produktów będzie wyłącznie jednym z wielu naśladowców, a nie liderem w określonym segmencie czy też niszy rynkowej.

Tymczasem na świecie i w Polsce zaczyna funkcjonować rynek badań naukowych, który umożliwia outsourcing procesów w obszarze rozwoju nowych produktów do wyspecjalizowanych instytutów naukowych. Umożliwia on zlecenie badań rozwojowych, które nie mogą być prowadzone wewnątrz firmy z uwagi np. na zbyt wysokie koszty utrzymania własnych zespołów badawczych. Nawiązanie współpracy z uczelniami i instytutami naukowymi wyspecjalizowanymi w badaniach wdrożeniowych np. w obszarze opracowywania składów nowatorskich suplementów diety czy wykorzystaniu w żywności funkcjonalnej składników roślinnych lub nanomateriałów może dać firmom dostęp do najnowszych technologii oraz ułatwić im wdrożenie tych technologii w swoich produktach.

Formy prawne współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a instytutami naukowymi są różnorodne – począwszy od umów o realizację konkretnych projektów do umów o stałą współpracę i tworzenie wieloosrodkowych wspólnot wiedzy i innowacji („*centres for excellence*”). Szczególnie popularne mogą okazać się umowy konsorcjalne pomiędzy firmami z sektora żywnościowego a instytutami badawczymi, ponieważ zawarcie takiej umowy będzie wymogiem uzyskania finansowania ze środków unijnych.

Niezależnie od wyboru konkretnego modelu współpracy konieczne jest precyzyjne określenie celu, jakiemu ma służyć realizacja umowy, ustalenie obowiązków stron, w szczególności w obszarze zaangażowania finansowego, rozgraniczenie zadań realizowanych w ramach umowy od innych zobowiązań naukowców, a także ustalenie sposobu podziału praw własności intelektualnej, które mogą powstać w toku realizacji umowy, oraz mechanizmu ochrony udostępnianych tajemnic przedsiębiorstwa.

### **Mit 3 – przepisy regulacyjne barierą przy wprowadzeniu innowacji na rynek**

Podczas ósmego spotkania Okrągłego Stołu Żywnościowego poświęconego „Innowacji w żywności”, które odbyło się 10 kwietnia 2014 r. w kancelarii Wardyński i Wspólnicy, przedstawiciele biznesu jak i nauki wskazywali, że istotną barierą we wprowadzaniu na rynek nowatorskich produktów żywnościowych są przepisy prawa żywnościowego. Wymagają one bowiem zaklasyfikowania produktu do określonej przepisami prawa kategorii, a także tworzą katalogi dozwolonych składników produktów czy też oświadczeń, które producent może zakomunikować konsumentowi, ale jedynie w ściśle określonych warunkach. Przykładem takiego ryzyka prawnego jest nieuregulowany status składników żywności pochodzenia roślinnego. Ponieważ regulacje prawne dotyczące oświadczeń zdrowotnych ograniczają możliwość zakomunikowania konsumentowi, jaki wpływ na zdrowie ma żywność zawierająca taki składnik, nowatorskie produkty często nie mają szansy zaistnieć na rynku.

Nie jest to jednak przeszkoda nie do pokonania. Aby droga do wprowadzenia nowego produktu na rynek zakończyła się sukcesem, na wczesnym etapie prac nad

nowym produktem trzeba wziąć pod uwagę regulacyjne uwarunkowania wprowadzenia produktu na rynek, w szczególności w obszarze klasyfikacji produktu oraz obowiązków wynikających z przyjętej klasyfikacji. Jeżeli np. produkt nie ma szansy zaistnieć na rynku jako suplement diety, być może warto opracować go pod kątem szczególnych potrzeb żywieniowych osób z zaburzeniami metabolicznymi i wprowadzić na rynek jako środek specjalnego przeznaczenia medycznego.

Należy również pamiętać, że obowiązki

wynikające z prawa żywnościowego mają przede wszystkim służyć zapewnieniu bezpieczeństwa produktów i ochronie ich konsumentów. Powinny być zatem interpretowane w sposób adekwatny do celów, jakie realizują, a nie w sposób, który powodowałby nadmierne obciążenie dla producentów, w szczególności gdy z taką interpretacją nie łączy się realna korzyść dla konsumentów.

*Joanna Krakowiak, praktyka nowych technologii; odpowiada za obszar biomedycyny i nowoczesnej żywności*



## Crowdfunding

Finansowanie społecznościowe (*crowdfunding*), czyli finansowanie różnorodnych projektów za pośrednictwem internetu, nie tylko zdobyło liczne grono zwolenników, ale przede wszystkim pozwoliło pomysłodawcom uzyskać miliardy rzeczywistego wsparcia finansowego. Stało się więc alternatywą dla standardowych instrumentów finansowania, takich jak kredyt czy pożyczka. Niemniej, podobnie jak inne innowacyjne rozwiązania, napotyka ono szereg barier, w tym prawnych i podatkowych.

Liczne wątpliwości natury regulacyjnej wynikają m.in. z faktu, że *crowdfunding* nie jest instytucją nazwaną ani zdefiniowaną w polskich przepisach. Ponadto w praktyce w ramach *crowdfundingu* funkcjonuje szereg bardzo różnych rozwiązań. O finansowanie społecznościowe mogą bowiem zabiegać podmioty działające w każdej formie

prawnej, branży i lokalizacji na świecie. Podobnie fundatorzy udzielający wsparcia mogą być osobami fizycznymi (indywidualnymi lub prowadzącymi jednoosobową działalność gospodarczą), prawnymi lub jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości prawnej, mającymi miejsce zamieszkania lub siedzibę w każdym zakątku świata.

Finansowanie może być udzielane nieodpłatnie lub za wynagrodzeniem przybierającym najróżniejsze formy (np. gadżetu, płyty, książki czy usługi związanej z działalnością dofinansowanego podmiotu). Czasem każda wpłata premiowana jest nagrodą (zdefiniowaną w dacie udzielania finansowania lub nie), inne rozwiązania opierają się na formule konkursu czy wręcz loterii uregulowanej w ustawie o grach hazardowych. Niekiedy pomysłodawca

w zamian za udzielone wsparcie zobowiązuje się zwrócić uzyskaną kwotę z nawiązką, analogicznie do umowy pożyczki, w innych przypadkach finansujący mogą uzyskać udział w zyskach z przedsięwzięcia.

Na *crowdfundingu* zarabiają również właściciele platform, za których pośrednictwem organizowane jest finansowanie. Oprócz potencjalnych wpływów z reklam prezentowanych na platformie crowdfundingowej są to najczęściej określone procentowo lub kwotowo prowizje od pozyskanych kwot. Wreszcie w finansowanie społecznościowe zaangażowane są instytucje finansowe, za których pośrednictwem organizowane są przelewy. To oczywiście jedynie przykłady najpopularniejszych rozwiązań finansowania społecznościowego.

Jak wspomniano, w Polsce działalność *crowdfundingowa* nie jest przedmiotem odrębnej regulacji. Rozważana jest ona przede wszystkim przez pryzmat ustawy o zbiórkach publicznych (o nowelizacji tej ustawy piszemy w osobnym tekście).

Niemniej finansowanie społecznościowe oparte jest na obrocie bezgotówkowym (dokonywanym za pośrednictwem internetu) i tym samym nie wyczerpuje definicji ustawowej zbiórki publicznej jako publicznego zbierania ofiar w gotówce lub naturze (art. 1 ustawy). W konsekwencji crowdfunding nie podlega regulacji ustawy o zbiórkach publicznych. Wprawdzie administracja publiczna wydaje się prezentować inne stanowisko w tej materii (por. odpowiedź na interpelację posła Przemysława Wiplera w sprawie planowanych zmian przepisów blokujących rozwój finansowania społecznościowego w Polsce; znak: SPS-023-1719/12), jednak konkluzję o braku objęcia crowdfundingu ustawą

o zbiórkach publicznych popierają sądy (por. wyrok Sądu Rejonowego dla Krakowa-Podgórze w Krakowie z 6 lutego 2012 r.; sygn. akt: XI W 1497/11/P).

Niezależnie od powyższego warto zwrócić uwagę na inne specyficzne elementy *crowdfundingu*. Po pierwsze, finansowanie społecznościowe zwykle ma charakter wzajemny (choć nie zawsze ekwiwalentny). W przeciwieństwie do klasycznej zbiórki publicznej, finansowanie *crowdfundingowe* ogłaszane i organizowane jest w całości za pośrednictwem internetu. Ponadto, co do zasady, finansowanie społecznościowe ukierunkowane jest na osiągnięcie określonego celu (np. zakończenie badań nad produktem, promocję nowatorskiego produktu, wydanie płyty, odnowienie konkretnego zabytku czy finansowanie wyprawy turystycznej).

Ustawa o zbiórkach publicznych nie przystaje w pełni do działalności *crowdfundingowej* również dlatego, że ogranicza krąg uprawnionych do zbiórek do stowarzyszeń i organizacji posiadających osobowość prawną, albo komitetów organizowanych dla realizowania określonego celu.

Wyłączenie *crowdfundingu* z zakresu ustawy o zbiórkach publicznych ma kapitalne znaczenie. Organizacja zbiórki publicznej wymaga bowiem zezwolenia wydawanego w trybie administracyjnym pod rygorem odpowiedzialności wykroczeniowej (art. 56 Kodeksu wykroczeń). Ponadto urządzenie zbiórki publicznej w interesie osobistym jest zabronione, o czym wprost mówi art. 3 ust. 3 ustawy o zbiórkach publicznych. Nowelizacja ustawy o zbiórkach publicznych, podpisana przez Prezydenta RP 1 kwietnia 2014 r., wydaje się definitywnie rozstrzygać, że *crowdfunding* nie podlega regulacjom właściwym dla zbiórek publicznych. Nie

eliminuje to jednak ryzyk prawnych związanych z zaangażowaniem w tego rodzaju projekty.

Na szczególną uwagę zasługują w tym zakresie sankcje karne, jakimi zagrożone są postaci *crowdfundingu* udziałowego. Uważane są one bowiem za formę oferty publicznej (kierowanej do nieoznaczonej grupy potencjalnych inwestorów), wymagającej zatwierdzonego przez nadzór finansowy prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego. Organizatorzy *crowdfundingu* muszą zatem poszukiwać alternatywnych rozwiązań, wśród których można wymienić przykładowo traktowanie wpłat jako dotacji dla serwisu (platformy), zaliczki na poczet przyszłych świadczeń, a w przypadku *crowdfundingu* udziałowego – nabywanie udziałów w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością (udziały w takiej spółce nie stanowią papierów wartościowych i tym samym nie podlegają regulacjom ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych). Inne możliwości dostępne są w zależności m.in. od przyjętej struktury własnościowej i organizacyjnej projektu.

Przyjęty model finansowania implikuje również konsekwencje podatkowe dla każdej z zainteresowanych stron – pomysłodawcy, fundatorów i właściciela platformy *crowdfundingowej*.

Przyjęcie koncepcji, zgodnie z którą wpłaty dokonywane są na podstawie umowy darowizny (jakkolwiek wątpliwej w przypadku zwrotnego charakteru świadczeń), pozwalałoby pomysłodawcy będącemu osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej na zwolnienie jej z podatku dochodowego od osób fizycznych, a także od

podatku od spadków i darowizn do kwoty 4 902 zł (od jednego niespokrewnionego darczyńcy kwalifikowanego do tzw. III grupy podatkowej w rozumieniu art. 14 ust. 3 ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn); w przypadku pokrewieństwa w ramach I grupy podatkowej z wyłączeniem zięcia, synowej i teściów oraz spełnienia dodatkowych warunków możliwe jest całkowite zwolnienie z podatku do kwoty 9 637 zł). Beneficjenci finansowania inni niż osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej zobligowani byłiby do rozpoznania przychodu podlegającego opodatkowaniu. Z drugiej strony, po stronie fundatora (zarówno osoby fizycznej, jak i prawnej) dokonanie wpłaty tytułem darowizny ograniczałoby zaliczenie jej do kosztów uzyskania przychodów do ściśle wskazanych w ustawach podatkowych wypadków finansowania przeznaczonego na cele określone w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie na rzecz organizacji wskazanych w tej ustawie, pod warunkiem odpowiedniego udokumentowania i do wysokości 10% dochodu podatkowego.

Alternatywne podejście, polegające na przyjęciu, że finansowanie społecznościowe ma formę przedsprzedaży (uzależnionej od wcześniejszego wytworzenia sprzedawanej rzeczy czy usługi oraz warunkowanej powodzeniem projektu), możliwe jest w przypadku *crowdfundingu*, w którym każdy finansujący otrzymuje gratyfikację za przekazane środki, przy czym przedmiot tej gratyfikacji jest, co do zasady, znany w dacie udzielenia finansowania (w przeciwnym wypadku należałoby rozważyć, czy nie dochodzi do konkursu lub loterii). W takim przypadku otrzymywane przez projektodawców kwoty należałoby uznać za wynagrodzenie z tytułu prowadzonej

działalności gospodarczej. Po stronie fundatorów prowadzących działalność gospodarczą mogłyby one stanowić koszty uzyskania przychodu, pod warunkiem istnienia chociażby potencjalnego związku z prowadzoną działalnością. Dla finansujących osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej zakup w przedsprzedaży pozostanie neutralny dla celów podatku dochodowego.

Jeszcze inne skutki prawno-podatkowe wywoła *crowdfunding* udziałowy, w którym podmioty finansujące uzyskują prawa do udziału w przedsięwzięciu, np. jako wspólnicy pomysłodawcy. W przypadku uzyskania praw do udziału w zyskach spółki będącej osobą prawną finansujący rozpoznawałby przychody z kapitałów pieniężnych (osoby fizyczne) albo przychody (dochody) z udziału w zyskach osób prawnych (osoby prawne). W innym przypadku należałoby rozważyć przychody ze wspólnego przedsięwzięcia lub udziału w spółce osobowej (innej niż komandytowo-akcyjna), które podlegają alokacji do

poszczególnych uczestników tego przedsięwzięcia proporcjonalnie do ustalonego udziału w zyskach. Ostatnie rozwiązanie może być jednak problematyczne w przypadku braku informacji odnośnie do przysługującemu fundatorowi udziałowi w ogólnych zyskach.

Powyższe stanowi jedynie zarys problematyki prawno-podatkowej związanej z *crowdfundingiem*, a znalezienie odpowiednich rozwiązań wymaga analizy konkretnego przypadku. Z pewnością jednak jest to instytucja, która będzie zyskiwała coraz większą popularność. *Crowdfunding*, jako narzędzie pozwalające na pozyskiwanie dodatkowego kapitału i tym samym pozytywnie wpływające na gospodarkę, nie powinien być tylko hasłem na liście dokumentów strategicznych, ale wymaga podjęcia konkretnych działań legislacyjnych.

*Joanna Prokurat, praktyka nowych technologii; odpowiada za obszar crowdfundingu*



## Nowa ustawa o zbiórkach publicznych

W pierwszym dniu kwietnia Prezydent RP podpisał nową ustawę o zbiórkach publicznych zastępującą regulację pochodzącą z 1933 r.

Nowa regulacja proponuje całkowicie odmienne podejście do problematyki zbiórek publicznych, na co wskazywać może chociażby obszerność nowej ustawy. Mimo że

wygląda na regulacyjnie przerośniętą, przynosi ze sobą deregulację wielu sfer gromadzenia środków.

Ograniczenie zakresu regulacji wynika przede wszystkim z zawężonej definicji pojęcia zbiórki publicznej. Nowa ustawa znajdzie zastosowanie do zbierania datków w gotówce lub w naturze w miejscu publicznym na



określony, zgodny z prawem cel pozostający w sferze działań publicznych (w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie). Zakresem regulacji nowej ustawy o zbiórkach publicznych nie zostaną jednak objęte płatności, co do których możliwa jest identyfikacja ich źródeł. Oznacza to, że nowa ustawa o zbiórkach publicznych nie obejmie zbiórek organizowanych za pośrednictwem bankowości internetowej, w tym dzięki usługom pay pall lub płatności mobilnych z wykorzystaniem urządzeń telekomunikacyjnych, które dotychczas wymagały uzyskania pozwolenia administracji publicznej. Tym samym ustawa o zbiórkach publicznych niewątpliwie nie będzie dotyczyła m.in. finansowania społecznościowego (*crowdfunding*), jeżeli tylko dokonywane przez finansujących wpłaty będą rejestrowane. Nowa ustawa będzie regulować przede wszystkim gromadzenie gotówki i darów podczas kwest odbywających się w ogólnodostępnej przestrzeni, gdzie datki zbierane są do puszek od zazwyczaj anonimowych darczyńców (WOŚP, listopadowe kwesty na renowację nagrobków itp.).

Ustawa precyzyjnie wskazuje krąg podmiotów uprawnionych do prowadzenia zbiórek publicznych, co ma gwarantować, że środki ostatecznie trafią pod właściwy adres. Dodatkowo ustawodawca oparł się na zasadzie ograniczonego zaufania,

wyposażając obywateli w narzędzie bezpośredniego nadzoru – dostęp do witryny internetowej, na której prowadzący zbiórkę zobowiązani będą umieszczać informacje dotyczące rozdysponowania zgromadzonych środków. Nadzór obywatelski pod reżimem nowej ustawy w znacznym stopniu zastąpi nadzór administracyjny. Ustawodawca zrezygnował z nakładania na organizatorów zbiórki obowiązku uzyskania pozwolenia – wystarczy, że planujący zbiórkę w odpowiednim terminie zgłosi swój zamiar administracji.

Organizatorom zbiórek publicznych nowa ustawa przyniesie dwie wymierne korzyści. Po pierwsze zwolniono ich z obowiązku publikacji sprawozdania ze zbiórki w prasie, po drugie zastąpienie pozwolenia zgłoszeniem pozwoli zaoszczędzić kwotę 82 zł, która pod starym stanem prawnym uiszczana była tytułem opłaty skarbowej.

Wejście w życie nowej ustawy pociągnie za sobą także liczne zmiany w innych aktach prawnych. Najrozleglejsze spośród nich dotyczą Kodeksu wykroczeń, który został dostosowany do nowej rzeczywistości prawnej – penalizacji podlegać będzie prowadzenie zbiórki bez zgłoszenia lub zachowanie niezgodnie ze zgłoszeniem.

Nowa ustawa o zbiórkach publicznych wejdzie w życie w lipcu 2014 roku.

*Wojciech Marszałkowski, praktyka nowych technologii*



# Podatkowe wsparcie działalności innowacyjnej

Obok bezpośredniego finansowania działalności innowacyjnej ze środków publicznych, np. poprzez dotacje, preferencyjne kredyty i pożyczki itp., ważnym elementem wspierania działalności innowacyjnej są instrumenty podatkowe.

## Ulga na nowe technologie

Sztandarowym instrumentem podatkowym wspierającym innowacyjność jest ulga na nowe technologie, która uprawnia do odliczenia do 50% wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii.

Dla celów ulgi technologicznej nowe technologie określone są jako wartości niematerialne i prawne (dalej: WNiP), w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych. Obejmują one m.in. autorskie lub pokrewne prawa majątkowe, licencje, prawa określone w ustawie Prawo własności przemysłowej oraz *know-how*, które zostały nabyte, nadają się do gospodarczego wykorzystania w dniu przyjęcia do używania, o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną działalnością gospodarczą albo oddane do używania na podstawie umowy licencyjnej (sublicencji), umowy najmu, dzierżawy lub leasingu. Ponadto WNiP stanowią m.in. koszty prac rozwojowych zakończonych pozytywnym wynikiem, który może być wykorzystany na potrzeby działalności

gospodarczej podatnika, o ile spełnione zostaną określone warunki (o których w dalszej części). W praktyce ulga najczęściej znajduje zastosowanie do programów komputerowych, co nie wyłącza jej zastosowania także do innych kategorii praw własności intelektualnej.

Z wyłączeniem własnych prac rozwojowych, nowa technologia powinna zostać nabyta na podstawie *umowy o przeniesienie, oraz korzystanie z praw*. Z uwagi na brak definicji przedmiotowej umowy w przepisach podatkowych wydaje się, że nabycie nowej technologii należy rozumieć szeroko i definiować je nie tylko jako zakup, ale też jako zawarcie umowy rozporządzającej i uprawniającej do korzystania z praw własności przemysłowej, a także umowy leasingu. Do objęcia ulgą technologiczną powinny kwalifikować się także WNiP nabyte z mocy prawa (jeżeli spełniają pozostałe warunki). W szczególności może dotyczyć to WNiP przeniesionych odpłatnie na przedsiębiorcę w wyniku podjętej przez niego współpracy z wynalazcą, np. jednostką badawczo-rozwojową.

Tak rozumiana nowa technologia musi być innowacyjna, tj. powinna umożliwiać wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług oraz nie być stosowana na świecie przez okres dłuższy niż ostatnich 5 lat. Innowacyjność nowej technologii musi

potwierdzać opinią niezależnej od podatnika jednostki naukowej w rozumieniu ustawy o zasadach finansowania nauki.

Po spełnieniu ww. warunków podatnik jest uprawniony do odliczenia do 50% wydatków na nabycie nowej technologii, ujętych w jej wartości początkowej. Ulga obejmuje zatem nie tylko wydatki na zakup nowej technologii, ale wszelkie inne, jeżeli tylko zostały ujęte w wartości początkowej WNiP. Do podstawy ulgi nie mogą być natomiast kwalifikowane wydatki na nabycie środków trwałych lub innych urządzeń, chociażby były niezbędne do korzystania z technologii.

Odliczenia w ramach ulgi dokonuje się w zeznaniu za rok podatkowy, w którym poniesiono wydatki na nabycie nowej technologii, tj. w którym nową technologię wpisano do ewidencji środków trwałych oraz WNiP (za wydatki poniesione w roku wpisania nowej technologii do ewidencji uważa się także wydatki poniesione w roku poprzedzającym wpisanie nowej technologii do tejże ewidencji). Jeżeli podatnik osiąga za ten rok podatkowy stratę podatkową lub wielkość dochodu podatkowego nie wystarcza na odliczenie wszystkich kwalifikowanych wydatków, odliczenia (w całej lub pozostałej nieodliczonej części) dokonuje się w zeznaniach za kolejno następujące po sobie 3 lata podatkowe, licząc od końca roku, w którym nową technologię wprowadzono do ewidencji.

Z ulgi technologicznej nie mogą korzystać podatnicy działający w specjalnej strefie ekonomicznej (dalej: **sse**) na podstawie zezwolenia. Ponadto ustawy podatkowe nakazują zwiększyć podstawę opodatkowania o odliczoną poprzednio kwotę, jeśli w ciągu 3 lat od daty wprowadzenia nowej technologii do ewidencji podatnik:

- ogłosił upadłość likwidacyjną albo został postawiony w stan likwidacji,
- udzielił praw do nowej technologii w jakiegokolwiek formie lub części innym podmiotom,
- otrzymał zwrot wydatków w jakiegokolwiek formie (np. dotacji).

Przed wszystkim jednak ulga technologiczna zasadniczo nie przysługuje podmiotom samodzielnie prowadzącym prace badawczo-rozwojowe, które nie nabywają praw do nowej technologii (chyba że we współpracy z jednostką naukową). Podmioty te mogą jednak potencjalnie wykorzystać ulgę technologiczną w przypadku zbycia wykreowanych praw własności intelektualnej. Zastosowanie takiej „odwróconej” ulgi technologicznej mogłoby polegać na oferowaniu produktu spełniającego warunki uznania za nową technologię w rozumieniu art. 18b ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (WNiP), co uprawniałoby nabywcę do zastosowania ulgi technologicznej. Pozwoliłoby to na przykład na utrzymanie ceny sprzedaży (dla nabywcy pomniejszonej o korzyści wynikające z zastosowania ulgi).

### Centrum Badawczo-Rozwojowe

Podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych samodzielnie podejmujący działalność innowacyjną mogą odnosić korzyści podatkowe, gdy prowadzą prace rozwojowe w ramach centrum badawczo-rozwojowego (CBR).

Status CBR nadaje minister gospodarki przedsiębiorcom spełniającym określone warunki, na podstawie ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, w szczególności przedsiębiorcom prowadzącym badania lub prace rozwojowe i osiągającym przychody

netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy **w wysokości co najmniej 1 200 000 EUR** wg zasad określonych w ustawie o rachunkowości. Co najmniej 20% tej kwoty powinny stanowić przychody netto ze sprzedaży własnych usług badawczo-rozwojowych.

CBR mogą skorzystać na zasadach *pomocy de minimis* ze zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz podatku rolnego i leśnego w zakresie przedmiotów opodatkowania zajętych na cele prowadzonych przez nich badań i prac rozwojowych do wysokości 200 000 EUR w okresie do 3 lat.

CBR mogą również tworzyć fundusz innowacyjności na pokrycie kosztów prowadzonych badań i prac rozwojowych lub kosztów związanych z uzyskaniem patentu na wynalazek. Gdy zachowane są ustawowe warunki, CBR może uznać za koszty uzyskania przychodów odpisy na fundusz innowacyjności już w chwili dokonania odpisu na ten fundusz (do wysokości 20% przychodów w danym miesiącu), bez czekania na wydatkowanie środków zgromadzonych na rachunku funduszu, który powinien jednak nastąpić do końca roku podatkowego. Jednocześnie ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych nie zawiera przepisów wyłączających zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów wydatków sfinansowanych ze środków funduszu innowacyjności. Niemniej organy podatkowe kwestionują takie podejście jako skutkujące podwójnym zaliczeniem tego samego wydatku do kosztów podatkowych<sup>1</sup>. Inaczej

jednak wypowiedział się wojewódzki sąd administracyjny w Warszawie, dopuszczając zaliczenie do kosztów podatkowych zarówno odpisów na fundusz innowacyjności, jak i wydatków ponoszonych ze środków tego funduszu<sup>2</sup>. Wyrok ten pozostaje nieprawomocny, rozprawa przed Naczelnym Sądem Administracyjnym w tym zakresie spodziewana jest jeszcze w 2014 roku.

### **Działalność w specjalnej strefie ekonomicznej**

Przedsiębiorcy mogą również korzystać ze zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych w ramach pomocy publicznej w przypadku prowadzenia działalności na terenie sse na podstawie stosownego zezwolenia. Wymagane jest poniesienie kosztów inwestycyjnych w wysokości 100 000 PLN, a w przypadku objęcia gruntu prywatnego terenem sse – poniesienie kosztów inwestycyjnych równych minimum 17 000 000 PLN lub wzrost zatrudnienia o co najmniej 50 nowych pracowników (konkretną wartość wyznacza lokalizacja i stopa bezrobocia w danym powiecie)

Podatnicy inwestujący w innowację oraz prowadzący działalność w sektorze usług badań naukowych i prac rozwojowych (określonych w dziale 72 PKWiU) mogą jednak liczyć na preferencyjne kryteria objęcia gruntu prywatnego sse. W przypadku inwestycji w innowację jest to poniesienie wydatków inwestycyjnych na poziomie 20 000 000 PLN lub zatrudnienie co najmniej 30 nowych pracowników, a w przypadku działalności badawczo-rozwojowej – inwestycje na poziomie co najmniej 10 000 000 PLN lub stworzenie minimum 50 nowych miejsc pracy.

<sup>1</sup> Por. interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 30 lipca 2010 r. (sygn. IPPB3/423-265/10-2/MC).

<sup>2</sup> Wyrok z 27 kwietnia 2012 r. (sygn. akt: III SA/Wa 2196/11).

### Koszty samodzielnie prowadzonych prac rozwojowych

Podatnicy samodzielnie prowadzący prace rozwojowe mogą również sterować momentem rozpoznawania kosztów uzyskania przychodów.

Koszty prac rozwojowych prowadzonych samodzielnie, jako specyficzna kategoria WNiP wytwarzanych we własnym zakresie, a nie nabywanych oraz mogących podlegać amortyzacji niezależnie od przewidywanego okresu używania, mogą być rozliczane poprzez odpisy amortyzacyjne.

Amortyzacji podatkowej podlegają prace rozwojowe zakończone z wynikiem pozytywnym, który może być wykorzystany dla potrzeb działalności gospodarczej podatnika, jeżeli:

- produkt lub technologia wytwarzania są ściśle ustalone, a koszty tych prac są wiarygodnie określone,
- techniczna przydatność produktu lub technologii została odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie podatnik podjął decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii,
- z dokumentacji dotyczącej prac rozwojowych wynika, że przychody ze sprzedaży produktów lub zastosowania technologii pokryją przynajmniej koszty tych prac.

Tak rozumiane koszty prac rozwojowych mogą być zamortyzowane w całości w ciągu 12 miesięcy, począwszy od miesiąca następującego po miesiącu, w którym koszty prac rozwojowych zostały wprowadzone do ewidencji.

Jeżeli zastosowanie 100% stawki amortyzacji nie odpowiada podatnikowi, może on

dowolnie wydłużyć okres amortyzacji (przy czym stawka amortyzacji dla WNiP może być wybrana tylko raz, przed rozpoczęciem dokonywania odpisów).

Jednak gdy prace rozwojowe zakończą się wynikiem negatywnym albo pozytywnym, ale nie spełnią minimum jednego z ww. warunków wymaganych do zaliczenia ich kosztów do WNiP, uzasadnione wydaje się zaliczenie poniesionych wydatków bezpośrednio do kosztów uzyskania przychodu, jeżeli tylko wszystkie wydatki zostały poniesione w celu uzyskania przychodu. Podatnik może zakwalifikować wydatki do kosztów uzyskania przychodów:

- w miesiącu, w którym zostały poniesione,
- proporcjonalnie, począwszy od miesiąca poniesienia, w równych częściach w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy,
- jednorazowo, w roku podatkowym, w którym doszło do zakończenia prac.

Ponadto należy uznać, że potrącanie kosztów według ww. zasad jest możliwe również, jeżeli wynik prac był pozytywny.

### Tytułem podsumowania

Powyższa pobieżna analiza wskazuje, że w Polsce brakuje skutecznych podatkowych instrumentów wspierania innowacji. Ponadto w najbliższej przyszłości nie są oczekiwane zmiany w tym zakresie.

Warto jedynie wspomnieć o projekcie nowelizacji ustaw o podatkach dochodowych<sup>3</sup>, który zakłada m.in. utworzenie mechanizmu dobrowolnego przekazania 1% podatku na rzecz jednostek naukowych posiadających kategorię

---

<sup>3</sup> [http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/wiadomosci/komunikaty/-/asset\\_publisher/2UWI/content/id/2808899;jsessionid=63F275CC899D548F41C96903799E1C62](http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/wiadomosci/komunikaty/-/asset_publisher/2UWI/content/id/2808899;jsessionid=63F275CC899D548F41C96903799E1C62).

naukową A+, A lub B. Pieniądze z podatku będą mogły być przeznaczane na realizację celów statutowych. Podatnicy odprowadzający co najmniej 1 000 000 PLN podatku dochodowego rocznie będą mogli rozłożyć udzielane wsparcie na maksymalnie 3 jednostki. Projekt ten jest jednak ukierunkowany przede wszystkim na wsparcie jednostek naukowych.

Większe nadzieje budzi pakiet propozycji wspierania działalności innowacyjnej Ministerstwa Gospodarki w ramach Programu Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 roku. Przewiduje on m.in. ulgę polegającą na

odliczaniu od podatku 126% kosztów kwalifikowanych (100% kosztów zaliczanych do kosztów podatkowych i 26% tych kosztów odliczanych od podatku). Niewykorzystana w danym roku podatkowym korzyść podatkowa mogłaby być wykorzystana w kolejnych latach podatkowych<sup>4</sup>. Dotychczas nie jest jednak znana chociażby przybliżona data wejścia nowych przepisów w życie.

*Joanna Prokurat, praktyka nowych technologii; odpowiada za obszar finansowania nowych technologii*

---

<sup>4</sup> [http://bip.mg.gov.pl/files/upload/17490/PRP\\_d\\_o\\_konsultacji\\_ost.pdf](http://bip.mg.gov.pl/files/upload/17490/PRP_d_o_konsultacji_ost.pdf).



## Bitcoin a prawo polskie

Upadek Mt.Gox, największej platformy obrotu bitcoinami, był niewątpliwie szokiem dla entuzjastów wirtualnych walut. W jednej chwili z rynku zniknęły (najprawdopodobniej bezpowrotnie) bitcoiny o wartości ponad 400 milionów dolarów. Wiele wskazuje jednak na to, że wydarzenia te nie ostudzą entuzjazmu zwolenników wirtualnych walut.

Pojawiają się coraz to nowe inicjatywy, które mają rozszerzyć zakres wykorzystania tych walut (np. bankomaty z możliwością wypłaty wirtualnych walut czy karty płatnicze, na które można załadować bitcoiny). W obliczu wydarzeń związanych z giełdą Mt. Gox oraz niewątpliwym dynamizmem rynku wirtualnych walut konieczne wydaje się ustalenie prawnych

ram dla funkcjonowania rynku wirtualnego pieniądza. Rynek ten, czego dobitnie dowodzi historia giełdy Mt. Gox, już dawno wyszedł bowiem z fazy eksperymentalnej.

### Czy bitcoiny to rewolucja dla prawa?

Bitcoiny to kolejna odsłona digitalizacji pieniądza, z którą mamy co do zasady do czynienia od ponad dwudziestu lat. Musimy sobie uświadomić, że w najbardziej rozwiniętych gospodarkach świata pieniądź w postaci gotówkowej stanowi niewielki tylko procent pieniądza znajdującego się w obrocie. Pewne segmenty gospodarki, np. rozliczenia między przedsiębiorcami, zostały niemal w całości zdominowane przez pieniądź bezgotówkowy.

„Tradycyjny” pieniądź bezgotówkowy, podobnie jak bitcoiny, jest pieniądzem

wirtualnym w tym znaczeniu, że nie posiada żadnego substratu materialnego. Jest jedynie zapisem w systemie rozliczeniowym. Transfer pieniądza bezgotówkowego nie odbywa się przy pomocy fizycznego transferu gotówki, lecz przy pomocy przeksięgowania informatycznych zapisów w systemach rozliczeniowych.

Bitcoin y są zatem w pewnym sensie odmianą pieniądza bezgotówkowego, ponieważ również nie posiadają jakiegokolwiek substratu materialnego. Wszelkie operacje dokonywane na bitcoinach nie są związane z wydawaniem czy przekazywaniem jakichkolwiek przedmiotów materialnych. Wszystko sprowadza się do dokonywania odpowiednich zapisów w systemach informatycznych.

Istnieją jednak dosyć fundamentalne różnice pomiędzy „tradycyjnym” pieniądzem bezgotówkowym a bitcoinami. Różnice te są na tyle istotne, że można z powodzeniem twierdzić, iż bitcoiny to kolejny, nieznany do tej pory etap w rozwoju pieniądza bezgotówkowego. Przede wszystkim bitcoiny umożliwiają dokonywanie rozliczeń *peer to peer*, tj. rozliczeń bezpośrednio pomiędzy płatnikiem a odbiorcą bez pośrednictwa podmiotu trzeciego. Również przechowywanie bitcoinów może odbywać się bez pośrednictwa jakiegokolwiek podmiotu trzeciego. Swoista autoryzacja transakcji dokonywanych bitcoinami odbywa się w sposób zdecentralizowany, tzn. nie istnieje jeden podmiot (np. izba rozliczeniowa), który kontroluje i księguje transakcje. Transakcje stają się publiczne (co nie oznacza, że publiczne stają się personalia stron transakcji) i są weryfikowane przez użytkowników sieci w skomplikowanym procesie określanym

mianem „miningu”. Okoliczności te niewątpliwie stwarzają szereg bardzo poważnych wyzwań dla współczesnych systemów prawnych.

### **Czy wirtualna waluta to w ogóle waluta?**

Analizę prawnych aspektów bitcoinów należałoby zapewne rozpocząć od udzielenia odpowiedzi na fundamentalne pytanie: czym w ogóle są wirtualne waluty? Niestety, w przypadku wirtualnych walut mamy do czynienia z sytuacją, w której znacznie łatwiej jest nam ustalić, czym wirtualne waluty nie są, niż rozstrzygnąć, czym one są.

W przypadku polskiego prawa punktem wyjścia dla rozważań na temat bitcoinów powinna być analiza przepisów ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. – Prawo dewizowe. Zgodnie z definicjami zawartymi w art. 2 tej ustawy walutami (zarówno obcymi, jak i polskimi) są znaki pieniężne (banknoty i monety) będące prawnym środkiem płatniczym. Istotne są w tym kontekście dwie okoliczności. Po pierwsze, zgodnie z wykładnią literalną Prawo dewizowe rozumie przez walutę wyłącznie znaki pieniężne, a więc pieniądź w formie gotówkowej. Po drugie, walutą może być wyłącznie prawny środek płatniczy a więc waluta, której system prawny przyznaje walor oficjalnego środka płatniczego umożliwiającego skuteczne regulowanie zobowiązań.

Biorąc pod uwagę powyższe, należy dojść do wniosku, że Prawo dewizowe nie traktuje jako waluty nie tylko bitcoinów, ale nawet pieniądza w postaci bezgotówkowej. Podobne, bardzo wąskie rozumienie pieniądza znajdziemy w art. 32 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim. Przepis ten, określając, co

jest prawnym środkiem płatniczym w Polsce, odwołuje się również do znaków pieniężnych, a więc wyłącznie do pieniądza w postaci gotówkowej. Okazuje się zatem, że polskie prawo, przynajmniej w oparciu o jego literalną interpretację, nie jest przystosowane nie tylko do bitcoinów, lecz nawet do tak bardzo już popularnych „tradycyjnych” rozliczeń bezgotówkowych.

Bitcoin nie mogą być zatem traktowane jako znaki pieniężne. Niewątpliwie nie są one również prawnymi środkami płatniczymi w Polsce. O ile mi wiadomo, nie zostały one dotychczas uznane za prawny środek płatniczy w jakimkolwiek państwie świata. Tym samym, wbrew potocznemu znaczeniu tego słowa, nie powinno być wątpliwości, że bazując na literalnej wykładni przepisów polskiego prawa nie sposób uznać bitcoinów za walutę w rozumieniu polskiego prawa ani za prawny środek płatniczy.

### **Czy używanie bitcoinów jest nielegalne?**

Powyższe nie oznacza, że używanie pieniądza bezgotówkowego oraz bitcoinów jest nielegalne. Nie ma w polskim prawie zakazu posługiwania się tego rodzaju środkami płatniczymi. Przeciwnie, istnieją w polskim systemie prawa przepisy, które wprost pozwalają, a niekiedy wymuszają (tak np. w przypadku rozliczeń między przedsiębiorcami) dokonywanie rozliczeń pieniężnych w formie bezgotówkowej. Niemniej jednak fakt, że bitcoiny nie stanowią waluty w rozumieniu Prawa dewizowego, niesie ze sobą pewne praktyczne konsekwencje.

Przede wszystkim zapłata dokonana w formie bezgotówkowej lub za pomocą bitcoinów może doprowadzić do umorzenia istniejącego zobowiązania pieniężnego

wyłącznie w przypadku, w którym strony uzgodniły taką właśnie formę zapłaty. Przy braku uzgodnień jedynie zapłata dokonana w formie gotówkowej daje dłużnikowi pewność co do tego, że jego dług zostaje umorzony. Tak właśnie interpretuje się znaczenie przywołanego powyżej art. 32 ustawy o Narodowym Banku Polskim, zgodnie z którym tylko pieniądz gotówkowy stanowi prawny środek płatniczy.

Fakt, że wirtualne waluty nie mogą zostać uznane za walutę w rozumieniu prawa polskiego, skutkuje również tym, że nie mają do nich zastosowania te przepisy polskiego prawa, które wprost odwołują się do tego pojęcia. Tytułem przykładu można podać dwa szczególnie istotne przypadki. Po pierwsze, zgodnie z Prawem dewizowym regulowana działalność kantorowa odnosi się wyłącznie do waluty w rozumieniu Prawa dewizowego. Literalne odczytanie Prawa dewizowego prowadzi zatem do wniosku, że działalność polegająca na kupnie i sprzedaży bitcoinów nie będzie regulowaną działalnością kantorową. Innym przykładem są przepisy podatkowe dotyczące różnic kursowych. Zgodnie z interpretacją Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi (IPTB3/423-370/13-2/IR) z uwagi na fakt, że wirtualne waluty nie mogą być potraktowane jako waluta, przepisy dotyczące różnic kursowych nie będą miały zastosowania do podmiotów przyjmujących zapłatę w formie wirtualnych walut.

### **Czy bitcoiny to pieniądz elektroniczny?**

Naturalne skojarzenie bitcoinów z pieniądzem elektronicznym – pojęciem znanym polskiemu prawu. Zgodnie z art. 2 pkt 21a) ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (dalej „UUP”) pieniądz elektroniczny to wartość pieniężna przechowywana



elektronicznie, w tym magnetycznie, wydawana, z obowiązkiem jej wykupu, w celu dokonywania transakcji płatniczych, akceptowana przez podmioty inne niż wyłącznie wydawca pieniądza elektronicznego. Pierwszy człon przywołanej definicji odpowiada naturze wirtualnych walut – są to wartości pieniężne przechowywane elektronicznie. Problem polega jednak na tym, że nie mają one żadnego centralnego emitenta. Proces kreacji bitcoinów jest złożony i w praktyce może do niego doprowadzić każdy, kto zajmie się wspomnianym wcześniej procesem „miningu”. W procesie kreacji bitcoinów nie dochodzi jednak do wydania bitcoinów w zamian za tradycyjne środki płatnicze, co ma miejsce w przypadku pieniądza elektronicznego w rozumieniu UUP. Bitcoin powstaje samoistnie, na podstawie algorytmu oprogramowania obsługującego obrót bitcoinami. Należy zatem zapewne przyjąć, że co do zasady bitcoiny nie będą pieniądzem elektronicznym w rozumieniu polskiego prawa.

### **Czy płatności bitcoinami wymagają zezwolenia?**

Fakt, że bardzo trudno jest wskazać wprost kwalifikację prawną bitcoinów, nie oznacza jeszcze automatycznie, że transakcje, których przedmiotem są bitcoiny, nie są w ogóle objęte jakimikolwiek regulacjami. Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że do pewnych aspektów działalności związanej z bitcoinami będą mogły mieć zastosowanie niektóre przepisy UUP.

Przepisy UUP są bardzo pojemne i z założenia mają obejmować wszelką działalność polegającą na pośrednictwie w dokonywaniu rozliczeń pieniężnych. Świadczy o tym najlepiej fakt, że kluczowe

dla UUP pojęcie transakcji płatniczej posługuje się terminem „środki pieniężne” (odpowiednik terminu „funds” w angielskiej wersji dyrektywy 2007/64), który nie jest w UUP zdefiniowany. W szczególności UUP nie zawęża znaczenia „środków pieniężnych” wyłącznie do pieniądza w postaci gotówkowej. Na pierwszy rzut oka nic nie stoi zatem na przeszkodzie, aby na potrzeby UUP uznać bitcoiny za środek pieniężny.

Kwalifikacja taka będzie mogła mieć bardzo istotne znaczenie dla podmiotów uczestniczących w rozliczeniach dokonywanych bitcoinami. Rozwój rynku wirtualnych walut spowodował, że w tej chwili wydzieliła się już trzy podstawowe rodzaje podmiotów funkcjonujących na tym rynku. Są to zwykli użytkownicy bitcoinów, użytkownicy, którzy uczestniczą w procesie kreacji bitcoinów, zwani od angielskiej nazwy tego procesu „górnikami”, oraz podmioty świadczące różne usługi związane z bitcoinami.

Wydaje się, że regulacje UUP (o ile uznamy, że rzeczywiście mogą mieć zastosowanie do obrotu bitcoinami) nie będą nakładały na zwykłych użytkowników bitcoinów żadnych regulacyjnych obciążeń. Mogą natomiast być potencjalnie źródłem uprawnień takich podmiotów (np. w relacjach z dostawcami usług związanych z bitcoinami). Wiele kontrowersji wzbudzi zapewne możliwość stosowania przepisów UUP do „górników”. Istnieją próby zakwalifikowania działalności „górników” jako działalności quasi-emisyjnej, co w konsekwencji prowadziłoby do odpowiedniego stosowania do działalności „górników” zawartych w UUP przepisów o wydawaniu pieniądza elektronicznego.

Podejście takie wydaje się jednak wielce kontrowersyjne.

Znacznie mniej problematyczna wydaje się natomiast możliwość stosowania przepisów UUP wobec podmiotów, które świadczą usługi związane z bitcoinami. Mam tu na myśli przede wszystkim podmioty pośredniczące w rozliczeniach dokonywanych bitcoinami (np. giełdy bitcoinów). W zależności od rodzaju prowadzonej działalności nie można wykluczyć, że podmioty te będą wykonywały działalność regulowaną w rozumieniu UUP (np. będą prowadziły rachunki płatnicze w rozumieniu UUP lub wykonywały transakcje płatnicze w rozumieniu UUP). Wielce prawdopodobne jest również to, że niektórzy dostawcy oprogramowania związanego z bitcoinami (np. dostawcy tzw. klientów bitcoin) będą mogli zostać uznani za wydawców instrumentów płatniczych (z uwagi na bardzo pojemną definicję instrumentu płatniczego zawartą w UUP).

Uznanie, że określona działalność związana z bitcoinami jest działalnością regulowaną w rozumieniu UUP, może mieć bardzo istotne konsekwencje. Co do zasady bowiem działalność taką mogą wykonywać tylko podmioty posiadające odpowiednie zezwolenia. Prowadzenie działalności regulowanej bez zezwolenia rodzi natomiast ryzyko odpowiedzialności karnej.

### **Czy bitcoiny są w zasięgu komornika?**

Niestandardowa natura bitcoinów powoduje, że należy zastanowić się nad tym, czy bitcoiny mogą służyć zaspokojeniu roszczeń osób trzecich. Innymi słowy, czy komornik może prowadzić postępowanie egzekucyjne z bitcoinów. To pytanie, wbrew pozorom, dotyczy znacznie szerszego zagadnienia: czy bitcoiny mogą być

w ogóle przedmiotem prawa własności. Stanowią one niewątpliwie pewną wartość, ale z uwagi na pozbawienie substratu materialnego (są wyłącznie zapisem w systemie informatycznym) trudno jest mówić o tym, że są przedmiotem prawa własności w ścisłym, prawnym znaczeniu tego słowa (zgodnie z Kodeksem cywilnym przedmiotem prawa własności może być tylko rzecz rozumiana jako przedmiot materialny). Bitcoin jest cyfrowym zapisem znajdującym się, w zależności od wyboru jego użytkownika, bądź na urządzeniu użytkownika, bądź na urządzeniu dostępnym online (w chmurze obliczeniowej). Posiadacz bitcoina ma do niego uprawnienie dostępowe oparte na wygenerowanym dla danego użytkownika unikalnym kluczu prywatnym. Klucz ten umożliwia posiadaczowi bitcoinów dysponowanie wirtualną walutą. Bitcoiny będą zatem zapewne swoistym prawem majątkowym, niemniej jednak bliższe określenie jego natury może sprawić sporo problemów. Przykładowo, bardzo trudno jest ustalić, czy bitcoiny są prawem o charakterze względnym, tj. czy kreują po stronie posiadacza bitcoinów uprawnienie/roszczenie w stosunku do osób trzecich. W gruncie rzeczy takim właśnie względnym prawem majątkowym jest „tradycyjny” pieniądź bezgotówkowy, który daje posiadaczowi roszczenia względem banku bądź innej instytucji prowadzącej rachunek, na którym pieniądź bezgotówkowy jest zapisany. W przypadku bitcoinów, o czym pisałem już wcześniej, co do zasady brakuje takiego podmiotu. Bitcoiny mogą być przechowywane na komputerze posiadacza. W obliczu takich trudności nie dziwi, że wśród wielu koncepcji dotyczących prawnej natury bitcoinów pojawiają się również takie,

zgodnie z którymi bitcoiny powinny być traktowane jako przedmiot prawa autorskiego.

Fakt, że w przypadku bitcoinów bardzo trudno jest wskazać podmiot, który byłby zobowiązany do wypełnienia zobowiązań względem posiadacza bitcoina (tak jak bank w przypadku „tradycyjnego” pieniądza bezgotówkowego), powoduje konieczność ustalenia, na czym (o ile w ogóle dopuszczymy taką możliwość) miałyby polegać egzekucja z bitcoinów. W przypadku „tradycyjnego” pieniądza bezgotówkowego egzekucja polega nie tyle na zajęciu pieniądza bezgotówkowego znajdującego się na rachunku, ile na wydaniu odpowiednich dyspozycji bankowi prowadzącemu zajmowany rachunek. W przypadku bitcoinów takie działanie może okazać się niemożliwe. Po pierwsze, co do zasady, w przypadku bitcoinów nie istnieje prowadzony przez podmiot trzeci rachunek, na którym zapisywane są bitcoiny (pewnym wyjątkiem mogą być w tym przypadku rachunki bitcoinów prowadzone np. dla użytkowników giełd bitcoinów). Po drugie, nawet w przypadku istnienia takich rachunków mogą być one anonimowe.

Powyższe prowadzi do wniosku, że przy obecnym kształcie systemu obrotu bitcoinami efektywna egzekucja z bitcoinów będzie mogła dokonać się w praktyce jedynie poprzez uzyskanie wyłącznego dostępu do klucza prywatnego umożliwiającego rozporządzenie bitcoinami. W praktyce zatem egzekucja z bitcoinów może okazać się niemożliwa lub co najmniej znacznie utrudniona.

Nadmierny entuzjazm posiadaczy bitcoinów wywołany tą okolicznością powinien jednak ostudzić fakt, że trudności z ustaleniem prawnego statusu bitcoinów oraz utrudnienia w dostępie do nich przez osoby trzecie mogą obrócić się również przeciwko posiadaczom

bitcoinów. Przy braku jasnych reguł prawnych powstaje przykładowo pytanie o zasady dziedziczenia bitcoinów. Do rozstrzygnięcia pozostają również tak fundamentalne zagadnienia jak to, jakie prawo jest właściwe dla bitcoinów oraz kto powinien być adresatem ewentualnych roszczeń dotyczących bitcoinów.

### **Czy można w ogóle dochodzić swoich praw w związku z bitcoinami?**

To ostatnie pytanie jest niewątpliwie jednym z najważniejszych dotyczących bitcoinów. Trudności z udzieleniem na nie prostej odpowiedzi pokazują dobitnie, z jak znaczącą rewolucją prawną mamy do czynienia. Jedną z podstawowych idei towarzyszących powstaniu bitcoinów było stworzenie systemu rozliczeń P2P (*peer to peer*), tj. systemu umożliwiającego dokonywanie bezgotówkowych płatności pomiędzy płatnikiem a odbiorcą bez pośrednictwa podmiotu trzeciego. Stworzono rozwiązanie, które powoduje, że co do zasady przelew bitcoinów jest nieodwracalny. Jeżeli użytkownicy bitcoinów ograniczają się do korzystania z tej najprostszej funkcjonalności bitcoinów, muszą mieć świadomość, że dokonując zapłaty bitcoinami nie korzystają z niczych usług. Decentralizacja systemu bitcoin powoduje, że nie sposób wskazać zewnętrznego dostawcy usług. Tym samym użytkownicy bitcoinów dokonujący najprostszymi transakcjami P2P nie mogą, co do zasady, mieć roszczeń względem jakiegokolwiek podmiotu trzeciego, jeśli transakcja nie zostanie wykonana po ich myśli.

Nieco inna sytuacja może mieć miejsce w przypadku włączenia się w transakcje bitcoinami podmiotów trzecich. Tak będzie przykładowo w przypadku giełd bitcoinów, usługi „wyłaty” bitcoinów w bankomatach czy emitowania instrumentów płatniczych

„załadowanych” bitcoinami. W każdym z tych przypadków w rozliczenia angażują się podmioty trzecie. Tak jak sugerowałem wcześniej, nie można wykluczyć, że w stosunku do takich podmiotów będą miały zastosowanie przepisy UUP. To z kolei determinowałoby znacznie podwyższony stopień ochrony prawnej podmiotów korzystających z usług takich pośredników.

W przypadku stosowania UUP istniałby bowiem podmiot, w stosunku do którego można, przynajmniej teoretycznie, zgłaszać ewentualne roszczenia związane z nieprawidłowością w rozliczeniach bitcoinami.

Niniejszy tekst jest próbą naszkicowania

kilku wybranych zagadnień dotyczących prawnych aspektów wirtualnych walut. Z całą pewnością nie wyczerpuje on tego złożonego tematu. W kolejnych wydaniach Newslettera planujemy przedstawić bardziej pogłębione analizy na temat podatkowych aspektów wirtualnych walut oraz możliwości stosowania do bitcoinów regulacji dotyczących instrumentów finansowych.

*Krzysztof Wojdyło, praktyka nowych technologii; odpowiada za obszar nowych rozwiązań płatniczych*



## Nowy planowany system wsparcia dla kogeneracji

System wsparcia dla wysokosprawnej kogeneracji to podstawowy mechanizm realizacji polityki energetycznej Unii Europejskiej i Polski. Umożliwia on ograniczenie emisji CO<sub>2</sub>, oszczędność energii, rozwój wytwarzania energii elektrycznej oraz poprawę bezpieczeństwa energetycznego.

W Polsce system wsparcia dla jednostek wysokosprawnej kogeneracji opalanych paliwami gazowymi (kwalifikujących się do uzyskania tak zwanych „żółtych świadectw pochodzenia”) oraz innymi paliwami (kwalifikujących się do uzyskania tak zwanych „czerwonych świadectw pochodzenia”) zakończył się w marcu 2013 roku.

„Żółte i czerwone świadectwa pochodzenia” stanowią dowód na to, że określona ilość energii elektrycznej pochodzi z jednostek kogeneracji opalanych paliwami gazowymi. Świadectwa są wydawane przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki. Wytwórcy energii mają obowiązek zakupu i umarzenia świadectw pochodzenia lub uiszczenia opłaty zastępczej.

Rząd początkowo zakładał, że wraz z wejściem w życie tak zwanego dużego trójpaku energetycznego (to jest nowego Prawa energetycznego, nowego Prawa gazowego, oraz ustawy o odnawialnych źródłach energii) zostanie przedłużone wsparcie dla wysokosprawnej kogeneracji. Do uchwalenia dużego trójpaku, a co za tym idzie do przedłużenia nowego systemu

wsparcia jednak nie doszło. W związku z powyższym rząd podjął decyzję o przedłużeniu systemu wsparcia, nowelizując ustawę – Prawo energetyczne.

2 kwietnia 2013 roku rząd przedstawił projekt zmian do ustawy Prawo energetyczne odnawiający system „czerwonych i żółtych świadectw”. Przyznanie wsparcia dla kogeneracji było uzależnione od wydania decyzji Komisji Europejskiej w sprawie oceny zgodności z rynkiem wewnętrznym pomocy publicznej proponowanej w powyższym projekcie ustawy.

Komisja Europejska zdecydowała, że będzie oceniać cały polski system wsparcia dla kogeneracji działający od 2007 roku, a więc nie tylko planowane zmiany zawarte w projekcie.

Rząd planował wznowić i przedłużyć działanie systemu wsparcia dla kogeneracji do 2018 roku. 24 stycznia 2014 roku Parlament przyjął projekt zmian do ustawy Prawo energetyczne. Tego samego dnia projekt został skierowany do Senatu. W dniu 21 lutego 2014 roku Senat wprowadził dwie poprawki do projektu, które zostały przyjęte przez Sejm. 14 marca 2014 roku uchwalona ustawa została przekazana Prezydentowi do podpisania.

Ustawa wprowadza różny poziom obowiązku zakupu i umarzania świadectw pochodzenia i opłaty zastępczej. Poziom opłaty zastępczej jest ustalany corocznie przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki na podstawie przedstawionych w ustawie wzorów.

Ustawa przewiduje, że zakres obowiązku uzyskania i przedstawienia do umorzenia świadectwa pochodzenia lub uiszczenia opłaty zastępczej dla jednostki kogeneracji opalanej paliwami gazowymi określa się na poziomie:

- a) 3,9% w 2014
- b) 4,9% w 2015
- c) 6,0% w 2016
- d) 7,0% w 2017
- e) 8,0% w 2018.

Zakres obowiązku uzyskania i przedstawienia do umorzenia świadectwa pochodzenia lub uiszczenia opłaty zastępczej dla jednostki kogeneracji opalanej innymi paliwami określa się na poziomie:

- a) 1,1% w 2014
- b) 1,3% w 2015
- c) 1,5% w 2016
- d) 1,8% w 2017
- e) 2,3% w 2018.

Co więcej, „żółte i czerwone świadectwa pochodzenia” wydane dla energii elektrycznej wytworzonej w wysokosprawnej kogeneracji przed wejściem w życie nowelizacji Prawa energetycznego nie będą uwzględniane przy rozliczeniu wykonania obowiązku przedstawienia świadectw pochodzenia do umorzenia Prezesowi Urzędu Regulacji Energetyki.

Oznacza to, że wszystkie „żółte i czerwone świadectwa” wystawione w 2013 roku oraz wcześniej nie będą brane pod uwagę przy rozliczaniu wykonania obowiązku za rok 2014. Na potrzeby wykonania obowiązku za dany rok będzie można umorzyć jedynie świadectwa wydane dla energii wytworzonej w tym roku.

Wprowadzone zmiany z pewnością zwiększą zainteresowanie nowymi źródłami kogeneracyjnymi oraz pozytywnie wpłyną na rozwój działalności aktualnych źródeł kogeneracyjnych.

*Karol Czuryzkiewicz, praktyka nowych technologii*



# Odpowiedzialność portalu internetowego za komentarze użytkowników

Europejski Trybunał Praw Człowieka uznał odpowiedzialność właściciela portalu internetowego za komentarze umieszczane przez użytkowników, mimo że właściciel usuwał komentarze niezwłocznie po otrzymaniu zawiadomienia o ich bezprawnym charakterze.

*Wyrok z 10 października 2013 r. w sprawie Delfi AS vs. Estonia (sygn. 64569/09)*

Wyrok Trybunału spotkał się z powszechną krytyką i zdaje się dowodzić nierozumienia podstawowych zasad przyjętych w dyrektywie o handlu elektronicznym 2000/31/WE z 8 czerwca 2000 r. w zakresie odpowiedzialności podmiotów świadczących usługi w internecie.

Po głośnych wyrokach Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawach *Scarlett Extended SA vs. SABAM* (sygn. C-70/10) i *SABAM vs. Netlog NV* (sygn. C360/10) ustalony wydawał się już w Unii Europejskiej pogląd, że podmioty świadczące usługi w internecie nie mają obowiązku monitorowania swoich zasobów i wprowadzania systemów filtrujących połączenia realizowane za ich pośrednictwem lub treści umieszczane na ich platformach. Również w orzecznictwie polskim panowała zgoda, że tego rodzaju podmiotom odpowiedzialność może być przypisana jedynie wówczas, gdy nie podejmują niezwłocznych

działań w odpowiedzi na wiarygodną wiadomość o bezprawnym charakterze umieszczonych treści.

Wydaje się, że takie ograniczenie odpowiedzialności usługodawców internetowych jest słuszne. Trudno byłoby bowiem przyjąć, że podmioty, które jedynie ułatwiają komunikację w internecie, udostępniając m.in. portale, blogi lub serwisy społecznościowe, miałyby ponosić odpowiedzialność prawną za działania użytkowników.

## Polityka Delfi wobec treści niepożądanych

Delfi jest właścicielem jednego z największych internetowych portali informacyjnych w Estonii. Na portalu publikowane są artykuły, pod którymi goście mogą dodawać komentarze. Są one automatycznie udostępniane na portalu, przy czym właściciel portalu ich nie edytuje ani nie moderuje.

Delfi stosowała jednak:

- procedurę *notify and take down* („usunięcia na żądanie”) – każdy czytelnik miał możliwość oznaczenia nieodpowiedniego komentarza, który był następnie usuwany
- automatyczny system filtrowania i usuwania komentarzy zawierających słowa wulgarne
- zasadę niezwłocznego usuwania komentarza przez administratora serwisu, jeżeli komentarz naruszał prawa określonej

osoby, a ta zwróciła się bezpośrednio do administratora z wnioskiem o jego usunięcie.

Na stronie portalu znajdowało się też zastrzeżenie, że komentarze umieszczane pod artykułami nie stanowią opinii Delfi, a odpowiedzialność za nie ponoszą ich autorzy. Delfi ponadto informowała, że zabronione jest umieszczanie komentarzy, które naruszają dobre obyczaje, tj. zawierają groźby lub obelgi, namawiają do szerzenia wrogości, przemocy lub działań niezgodnych z prawem, lub zawierają wulgaryzmy.

### **Przedmiotowe zdarzenie**

24 stycznia 2006 r. na portalu został opublikowany artykuł na temat spółki SLK, która zapewnia publiczny transport promowy pomiędzy stałym lądem Estonii a sąsiednimi wyspami. W następnym dniu pod artykułem pojawiło się 185 komentarzy, spośród których około 20 zawierało osobiste groźby i obraźliwe wyrażenia pod adresem członka rady nadzorczej i współnika SLK. 9 marca 2006 r. zwrócił się on do Delfi z żądaniem usunięcia obraźliwych komentarzy oraz wypłacenia odszkodowania za poniesioną szkodę. Jeszcze w tym samym dniu obraźliwe komentarze zostały przez Delfi usunięte, o czym poinformowała ona wnioskodawcę 23 marca 2006 r., odmawiając jednocześnie wypłacenia odszkodowania.

### **Argumentacja sądów krajowych**

W kwietniu 2006 r. pokrzywdzony złożył pozew, który został oddalony wyrokiem z czerwca 2007 r. Sąd uznał, że odpowiedzialność Delfi jest wyłączona na podstawie ustawy o usługach społeczeństwa informacyjnego, stanowiącej implementację dyrektywy o handlu elektronicznym do prawa estońskiego. Sąd stwierdził też, że sekcja portalu, w której umieszczane były komentarze, powinna być

uważana za oddzielną od tej, w której znajdowały się artykuły. Administrowanie sekcją z komentarzami miało charakter mechaniczny i pasywny. Delfi nie może więc zostać uznana za wydawcę komentarzy ani też za podmiot, który ma obowiązek ich monitorowania.

W wyniku apelacji wniesionej przez pokrzywdzonego sprawa wróciła do sądu pierwszej instancji, który w ślad za sądem apelacyjnym uznał, że ustawa o społeczeństwie informacyjnym nie ma tu zastosowania. Sąd przyjął, że choć Delfi umieściła na portalu informacje, że komentarze nie są w żaden sposób edytowane, zabroniła umieszczania komentarzy sprzecznych z dobrymi obyczajami oraz stworzyła system powiadamiania przez użytkowników o nieodpowiednich komentarzach, to jednak zastosowane środki były niewystarczające i nie gwarantowały należytej ochrony praw osób trzecich. Sąd stwierdził również, że Delfi była wydawcą komentarzy, a opublikowanie zastrzeżenia o braku odpowiedzialności za komentarze osób trzecich nie wyłącza jej odpowiedzialności za te treści.

Sąd apelacyjny podtrzymał to stanowisko. Podkreślił, że Delfi nie była wprawdzie zobowiązana do kontrolowania komentarzy umieszczanych na portalu, jednak nie podejmując się tego rodzaju kontroli, powinna była stworzyć skuteczny system, który umożliwiłby niezwłoczne usuwanie komentarzy. Sąd uznał, że środki zastosowane przez Delfi były niewystarczające i że sprzeczne z zasadą dobrej wiary byłoby przerzucanie ciężaru monitorowania komentarzy na osoby, które mogą być nimi potencjalnie pokrzywdzone. Sąd wskazał, że przez stworzenie sekcji z komentarzami Delfi zachęcała do ich dodawania.

W ten sposób sprawa trafiła do Sądu Najwyższego, który oddalił apelację Delfi.

Podtrzymał on argumentację sądów niższej instancji, stwierdzając, że usługodawca internetowy, o którym mowa w ustawie o społeczeństwie informacyjnym i dyrektywie o handlu elektronicznym, nie ma ani wiedzy o transmitowanych lub przechowywanych przez siebie informacjach, ani kontroli nad tymi informacjami.

Natomiast Delfi umożliwiała komentowanie artykułów na swoim portalu, zachęcając tym samym użytkowników do ich umieszczania. Liczba komentarzy miała wpływ na liczbę wizyt na stronie portalu, a tym samym na dochody Delfi z tytułu reklam tam umieszczanych. Tak więc, w ocenie sądu, Delfi była ekonomicznie zainteresowana komentarzami umieszczanymi na jej portalu. Fakt, że Delfi sama nie pisała i nie publikowała komentarzy, nie oznacza, że nie miała wpływu na sekcję z komentarzami. Sąd podkreślił, że to Delfi stworzyła zasady udostępniania komentarzy, a także usuwała komentarze w przypadku naruszenia zasad portalu. Użytkownicy mogli jedynie notyfikować niestosowne komentarze administratorowi. Tak więc to Delfi miała wyłączny wpływ na to, które komentarze zostaną opublikowane na portalu.

### **Stanowisko Trybunału**

W skardze do Trybunału Delfi zarzuciła, że uznanie jej odpowiedzialności za komentarze umieszczane na portalu przez użytkowników narusza zasadę swobody wypowiedzi, o której mowa w art. 10 Europejskiej konwencji praw człowieka. Trybunał nie zgodził się z tym zarzutem i jednogłośnie uznał, że nie doszło do naruszenia art. 10 Konwencji, w zasadzie podążając za tokiem rozumowania sądów krajowych.

Trybunał, oceniając sprawę, podkreślił, że artykuł dotyczył sprawy istotnej publicznie, tak więc Delfi mogła się spodziewać negatywnych komentarzy i wyższego niż zazwyczaj ryzyka

przekroczenia granic dopuszczalnej krytyki. Zdaniem Trybunału Delfi powinna była wykazać większy stopień ostrożności w celu uniknięcia odpowiedzialności za naruszenie dobrego imienia osób trzecich.

Jeśli chodzi o środki zaradcze zastosowane przez Delfi, Trybunał uznał, że nie były one wystarczające do zapewnienia należytej ochrony praw osób trzecich.

Co więcej Delfi była zainteresowana, aby jak największa liczba użytkowników odwiedziła portal i umieściła komentarze, gdyż od popularności portalu zależał jej dochód. Ta kwestia – jak podkreślił Trybunał – była istotna z punktu widzenia oceny zarzutu Delfi dotyczącego naruszenia jej prawa do swobody wypowiedzi.

Jednocześnie Delfi powinna była przewidzieć, że publikowany artykuł może spowodować negatywne komentarze, w związku z tym powinna zastosować środki uniemożliwiające opublikowanie komentarzy o niestosownej treści. Tym bardziej, że tylko Delfi miała kontrolę nad publikowanymi na portalu komentarzami.

W odpowiedzi natomiast na argument Delfi, że pokrzywdzony mógł skierować swoje roszczenia wobec faktycznych autorów komentarzy, Trybunał wskazał, że z uwagi na trudności w ustaleniu tożsamości autorów stanowiłoby to istotne ograniczenie możliwości dochodzenia ochrony jego prawa do poszanowania życia prywatnego, tym bardziej że to Delfi dopuściła umieszczanie anonimowych komentarzy na swoim portalu.

W efekcie powyższych rozważań Trybunał uznał, że rozstrzygnięcie sądów estońskich, zgodnie z którym Delfi jest odpowiedzialna za bezprawne komentarze użytkowników jej portalu, stanowiło uzasadnione i proporcjonalne ograniczenie prawa Delfi do



swobody wypowiedzi, i wykluczył w ten sposób naruszenie art. 10 Europejskiej konwencji praw człowieka.

### Sprawa przekazana do rozstrzygnięcia przez Wielką Izbę

17 lutego 2014 r. sprawa została przekazana na wniosek Delfi do Wielkiej Izby Trybunału Praw Człowieka. Jeżeli wyrok Trybunału zostanie utrzymany, może mieć on istotne znaczenie dla zasady swobody wypowiedzi w internecie i działalności usługodawców internetowych, w szczególności właścicieli portali internetowych umożliwiających

użytkownikom umieszczanie komentarzy pod publikowanymi materiałami. W obecnym kształcie wyrok zdaje się bowiem dowodzić istotnego niezrozumienia kwestii związanych z działaniem tak pośredników internetowych, jak internetu. Wywołuje także obawy powstania niebezpiecznego precedensu dotyczącego swobody wypowiedzi i jej dopuszczalnych ograniczeń.

*Marta Ziółkowska-Nasińska, praktyka nowych technologii; współodpowiada za obszar technologii informacyjnych i przemysłu kreatywnego.*



## Wyrok TSUE w sprawie *Digital Rights* – co dalej z retencją?

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) wyrokiem z 8 kwietnia 2014 r. w połączonych sprawach C-293/12 *Digital Rights Ireland Ltd.* oraz C-594/12 *Kärntner Landesregierung i inni* („*Digital Rights*”) orzekł, że dyrektywa 2006/24/WE o retencji danych telekomunikacyjnych jest nieważna. Zdaniem Trybunału dyrektywa – ze względu na zbyt szeroki zakres i brak odpowiednich gwarancji chroniących przed nadużyciami – w sposób nieproporcjonalny ingerowała w gwarantowane w Karcie Praw Podstawowych UE prawo do prywatności i ochrony danych osobowych.

Rozstrzygnięcie Trybunału w sprawie *Digital Rights* nie jest zaskoczeniem. Dyrektywa retencyjna od samego początku wzbudzała duże kontrowersje. Przed 2006 rokiem tylko

niektóre państwa wprowadziły retencję danych telekomunikacyjnych dla celów walki z przestępczością i terroryzmem. Inne nie widziały takiej potrzeby, a wręcz dostrzegały w tym rozwiązaniu problemy natury konstytucyjnej. Zmiana klimatu politycznego nastąpiła po zamachach terrorystycznych w Europie. Okazało się, że celem terrorystów może być nie tylko Nowy Jork, lecz także Madryt czy Londyn. Na fali tych emocji dyrektywa retencyjna została przyjęta w ekspresowym tempie. Nie bez znaczenia przy tym było przyjęcie dyrektywy jako instrumentu znoszącego bariery na rynku wewnętrznym. Pozwoliło to przeprowadzić proces legislacyjny w ramach ówczesnego pierwszego filaru, co w praktyce oznaczało, że do jej przyjęcia

nie była potrzebna jednogłośnie państw członkowskich.

Dyrektywa wprowadzała wymóg retencji danych telekomunikacyjnych o ruchu w sieci, czyli zapisywania i przechowywania przez okres od 6 miesięcy do 2 lat danych przede wszystkim o tym, kto jest abonentem danego numeru telefonu, z jakimi numerami wykonywał połączenia, przez jak długo i kiedy, a także gdzie się wtedy znajdował. Dane te miały być wykorzystywane do walki z poważnymi przestępstwami i terroryzmem. Dyrektywa nie obejmowała jednak kwestii zasad udostępniania danych, pozostawiając tę kwestię do uregulowania państwom członkowskim.

Zanim zapadł wyrok *Digital Rights*, dyrektywa była już kilkakrotnie poddana kontroli Trybunału Sprawiedliwości. Kontrole te nie dotyczyły jednak jej zgodności z prawami podstawowymi. Najtrudniejszym testem stanowiła kontrola prawidłowości jej podstawy prawnej (wyrok TSUE z 10 lutego 2009 r. w sprawie C-301/06 *Irlandia przeciwko Parlamentowi i Radzie*). Wówczas, wbrew oczekiwaniom wielu prawników uzasadnionym wcześniejszymi orzeczeniami Trybunału m.in. w sprawie wymiany danych pasażerów linii lotniczych ze Stanami Zjednoczonymi (wyrok TSUE z 30 maja 2006 r. w sprawie C-317/04 i C-318/04 *Parlament przeciwko Radzie*), Trybunał uznał, że dyrektywa jest ważna. Zastrzegł jednak, że kwestia jej zgodności z prawami podstawowymi leżała poza zakresem jego kontroli i pozostaje otwarta.

Powyższe orzeczenie nie kończyło zatem kontrowersji wokół retencji danych billingowych. Trauma po zamachach opadała, a równolegle narastał sprzeciw społeczeństwa obywatelskiego przeciw „totalnej inwigilacji”. Niektóre z państw

członkowskich odmawiały implementacji dyrektywy. W innych krajowe przepisy implementujące dyrektywy poddane zostały kontrolom konstytucyjnym. W ich wyniku w Niemczech, Czechach, Rumunii, Bułgarii i na Cyprze krajowe przepisy o retencji danych telekomunikacyjnych okazywały się niekonstytucyjne. Stawało się jednak coraz bardziej oczywiste, że niekonstytucyjność krajowych przepisów regulujących retencję nie wynikała z nieprawidłowej implementacji dyrektywy do porządków krajowych, lecz tkwiła w samym modelu zaproponowanym państwom członkowskim w dyrektywie. Zresztą potrzebę modyfikacji dyrektywy dostrzegła sama Komisja Europejska w związku z przeprowadzonym w 2011 r. audytem stosowania dyrektywy.

Żaden z sądów krajowych orzekających o niekonstytucyjności przepisów krajowych nie zdecydował się jednak zasygnalizować w zdecydowany sposób, że problem może dotyczyć dyrektywy. Żaden z tych sądów nie zdecydował się także zwrócić z takim pytaniem do Trybunału Sprawiedliwości.

Dopiero irlandzki *High Court* i austriacki *Verfassungsgericht* rozpoznające skargi na zgodność krajowych przepisów z prawami podstawowymi zdecydowały się w końcu zadać takie pytanie Trybunałowi Sprawiedliwości, czego wynikiem jest komentowany wyrok *Digital Rights*.

Rozpatrując sprawę, Trybunał skupił się na ocenie zgodności dyrektywy retencyjnej z prawem do prywatności (art. 7 Karty Praw Podstawowych) oraz ochrony danych osobowych (art. 8 Karty Praw Podstawowych).

Trybunał uznał, że dyrektywa retencyjna ingeruje w prawo do prywatności i ochrony danych osobowych. Zdaniem Trybunału, choć ingerencja ta jest uzasadniona słusznym

interesem publicznym (zwalczania zorganizowanej przestępczości oraz terroryzmu), to jednak nie jest ona proporcjonalna, jako że przekracza to, co jest ściśle konieczne.

Trybunał za niedopuszczalne uznał objęcie zasięgiem oddziaływania obowiązku retencji danych wszystkich użytkowników, nawet takich, co do których nie ma żadnego dowodu, aby mieli choć odległy związek z czynem przestępczym. Ponadto inwigilacji podlegają również osoby, które w świetle prawa krajowego objęte są obowiązkiem tajemnicy zawodowej. Innymi słowy w dyrektywie brak jest zróżnicowanych kryteriów i ograniczeń uzasadniających różne traktowanie poszczególnych przypadków. To zaś powoduje, że ramy oddziaływania dyrektywy należy uznać za zbyt szerokie i zbyt ogólnie sprecyzowane, przez co dyrektywa dotyka osób niestanowiących żadnego zagrożenia dla bezpieczeństwa publicznego.

Co więcej brak jasno określonych przesłanek proceduralnych i materialnych sprawia, że dyrektywa nie gwarantuje wystarczająco, iż zgromadzone dane będą wykorzystywane przez władze krajowe wyłącznie do zapobiegania „poważnym przestępstwom” ani że dane te będą wykorzystywane wyłącznie przez uprawnione do tego osoby. Za istotny Trybunał uznał także brak w dyrektywie jasnych wymogów co do standardów technicznych i organizacyjnych przechowywania danych. W efekcie może to powodować obniżenie poziomu zabezpieczenia przechowywanych danych, zwłaszcza że operatorzy przy ustanawianiu zabezpieczeń mogą kierować się kryterium ekonomicznym.

Wśród innych powodów decyzji Trybunału można wskazać brak rozróżnienia w dyrektywie długości okresu

przechowywania danych w stosunku do ich poszczególnych kategorii oraz brak obowiązku przechowywania zgromadzonych informacji na obszarze Unii Europejskiej, co nie gwarantuje poszanowania wymogów kontroli przewidzianych przez prawo unijne.

Wyrok Trybunału jest istotny z punktu widzenia praworządności oraz ochrony praw człowieka. Chociaż Trybunał nie zdezawuował mechanizmu retencji danych telekomunikacyjnych jako takiego – uznając, że jest to narzędzie niezbędne do zwalczania zorganizowanej przestępczości i terroryzmu – wskazał jednak, że tak intensywna ingerencja w prawa podstawowe musi spełniać „szczególny wymóg proporcjonalności”. Oznacza to, że dyrektywa musi mieć wbudowane mechanizmy przeciwdziałające jej nadużywaniu, a zakres jej zastosowania musi być ograniczony wyłącznie do szczególnie ciężkich przestępstw.

Zaskoczeniem jest jednak decyzja Trybunału o skutkach czasowych wyroku. Wbrew sugestiom rzecznika generalnego Trybunał nie zdecydował się odroczyć skutków swojego wyroku w czasie, tak by dać Unii i państwom odpowiedni czas na przemodelowanie dyrektywy. Z dniem publikacji wyroku dyrektywa stała się *de facto* nieważna i to ze skutkiem od jej wydania.

Rodzi to szereg praktycznych wątpliwości dotyczących tego, czy przepisy krajowe implementujące dyrektywę powinny być dalej stosowane: czy operatorzy telekomunikacyjni mają w dalszym ciągu dokonywać retencji danych i udostępniać je na żądanie sądów i innych organów, czy obywatele mają prawo żądać zaprzestania retencji ich danych telekomunikacyjnych i skasowania danych dotąd zebranych i czy sądy mogą dalej wykorzystywać dane billingowe na potrzeby postępowań karnych.

### Czy wyrok przesądza, że dyrektywa jest nieważna?

Technicznie wyrok *Digital Rights* ma skutek wiążący tylko względem sądów pytających, tj. irlandzkiego *High Court* i austriackiego *Verfassungsgesichtshof*. Oznacza to, że formalnie dyrektywa cały czas funkcjonuje w obrocie, a na instytucjach unijnych spoczywa obowiązek niezwłocznego podjęcia działań w celu usunięcia stwierdzonej przez Trybunał nieważności. W orzecznictwie przyjmuje się jednak, że stwierdzenie nieważności aktu prawa unijnego przez TSUE w procedurze prejudycjalnej „*jest wystarczającym powodem dla każdego innego sądu krajowego, aby uznać taki akt za nieważny na potrzeby orzeczenia, które ma wydać*” (wyrok TSUE z 13 maja 1981 r. w sprawie C-66/80 *International Chemical Corporation*). W praktyce przesądza to więc, że dyrektywę retencyjną należy uważać za nieważną (zob. M. Taborowski, *Opinia dla HFPC nt. Skutki wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej stwierdzającego nieważność dyrektywy retencyjnej*).

### Jakie znaczenie dla przepisów krajowych implementujących dyrektywę ma wyrok *Digital Rights*?

Traktaty ani orzecznictwo Trybunału nie regulują tej kwestii wprost. Nie można jednak mówić o żadnym automatyzmie. Dopóki przepisy krajowe nie zostaną uchylone przez Trybunał Konstytucyjny albo ustawodawcę, dopóty formalnie nadal będą obowiązywać.

Inną kwestią jest jednak ich dalsza legitymizacja. Choć wyrok nie ma bezpośredniego przełożenia na ważność przepisów krajowych, to jednak przeprowadzona w nim analiza proporcjonalności z gwarancjami prawa do

prywatności pozwala pod podobnym kątem ocenić przepisy krajowe, zwłaszcza zwracając uwagę, czy nie są obciążone mankamentami dyrektywy, które zakwestionował Trybunał.

To, czy zgodność polskich przepisów może być oceniana z Kartą Praw Podstawowych UE, skoro dyrektywa, którą te przepisy implementowały, została unieważniona, nie ma większego praktycznego znaczenia. Praktycznie identyczny poziom ochrony prawa do prywatności gwarantuje Konstytucja i Europejska Konwencja Praw Człowieka. Warto dodać, że choć Trybunał w Strasburgu nie miał jeszcze okazji wypowiedzieć się konkretnie w sprawie retencji, z jego wypowiedzi przy okazji innych spraw można zrekonstruować pewien standard, jakim regulacja retencji powinna odpowiadać. Zdaniem ETPCz już samo gromadzenie danych takich jak DNA i odciski palców stanowi ingerencję w prywatność obywateli niezależnie od tego, czy te dane są później wykorzystywane (*S i Marper przeciwko Wielkiej Brytanii*). Ingerencja w prywatność w celu przeciwdziałania przestępczości i terroryzmowi, zwłaszcza gdy ma charakter stosowania tajnych podsłuchów, jest dopuszczalna wyłącznie w szczególnie uzasadnionych przypadkach (*Klass przeciwko Niemcom*). Regulacja musi być napisana w sposób precyzyjny (*Rotaru przeciwko Rumunii*) i musi zawierać gwarancje przed nadużyciami poprzez zapewnienie kontroli sądowej. Należy spodziewać się, że Trybunał wypowie się wkrótce w kwestii blankietowej retencji danych. Będzie miał m.in. ku temu okazję w zawistej przed nim sprawie ze skargi *Big Brother Watch (Big Brother Watch i inni przeciwko Wielkiej Brytanii, skarga nr 58170/13)*.

Zastosowanie powyższych kryteriów do oceny polskich przepisów o retencji danych telekomunikacyjnych (które implementowały

dyrektywę w jeden z najbardziej rygorystycznych sposobów) prowadzi do konkluzji, że przepisy te nie spełniają testu proporcjonalności.

Można w tej sytuacji mówić zatem o dużym prawdopodobieństwie niekonstytucyjności krajowych przepisów. Potwierdza to zresztą raport Najwyższej Izby Kontroli z 2013 r. dotyczący wykorzystywania i przetwarzania danych retencyjnych. W ocenie NIK przepisy nie chronią w stopniu wystarczającym praw i wolności obywatelskich przed nadmierną ingerencją ze strony państwa. Chociaż więc dyrektywa retencyjna została unieważniona, zagadnienie proporcjonalności i konstytucyjności przepisów krajowych pozostaje nadal aktualne, mimo że przepisy te ciągle obowiązują.

**Czy oznacza to, że operatorzy telekomunikacyjni mogą zaprzestać retencji, a dane dotychczas zgromadzone skasować?**

Na to pytanie trudno jednoznacznie odpowiedzieć. Z jednej strony słyszy się stanowiska, że wyrok Trybunału nie ma żadnego znaczenia dla konieczności przestrzegania przepisów krajowych. Z drugiej jednak strony pojawiają się informacje, że szwedzcy operatorzy telekomunikacyjni już zaprzestali retencji, a dotąd zgromadzone dane skasowali.

Niewątpliwie operatorzy znaleźli się w trudnej sytuacji. Dalsze stosowanie się do ustawy w zasadzie eliminuje ryzyko kary ze strony regulatora rynku za niewywiązywanie się z ustawowych obowiązków. Takie podejście stawia jednak operatorów w niezręcznej sytuacji w stosunku do klientów, którzy mogą mieć uzasadnione oczekiwanie, że operatorzy zaprzestaną technicznie nieuzasadnionego gromadzenia danych o ich ruchu sieciowym i udostępniania ich służbom. Jest to nie tylko

kwestia reputacji i lojalności wobec klientów, lecz także wywiązywania się przez korporację ze swoich zobowiązań do ochrony praw człowieka, o których mowa w dokumencie ONZ „*Guiding Principles on Business and Human Rights*”. Myślenie o korporacjach jako podmiotach odpowiedzialnych za przestrzeganie i ochronę praw człowieka nie jest ograniczone tylko do korporacji działających w krajach z dużymi deficytami w ochronie praw obywatelskich, lecz dotyczy także w pewnym sensie działalności tych firm w państwach rozwiniętych.

Z prawnego punktu widzenia najbezpieczniejszym rozwiązaniem dla operatorów telekomunikacyjnych jest jednak dalsze stosowanie się do ustawy i oczekiwanie na wyjaśnienie sprawy ze strony państwa. Urząd Komunikacji Elektronicznej, który jest odpowiedzialny za kontrolę przestrzegania wykonywania obowiązku retencji danych, mógłby zająć stanowisko w tej kwestii, co pozwoliłoby przedsiębiorstwom telekomunikacyjnym rozwiązać wątpliwości. Tą drogą poszedł szwedzki regulator rynku PTS (*Post- och telestyrelsen*), który oświadczył, że w związku z wyrokiem *Digital Rights* nie wymaga od operatorów dalszego retencjonowania danych. W tej sytuacji można mówić – co jest dość rzadką w prawie sytuacją – o „wymarcui” przepisu wskutek jego powszechnego nierespektowania (*desuetudo*).

Niezależnie jednak od działań UKE pożądana byłaby szybka interwencja ze strony prawodawcy. To na nim ciąży bowiem obowiązek dbania o konstytucyjność stosowanych przepisów.

Ze względu na zbliżające się wybory do Parlamentu Europejskiego nie wydaje się, aby w najbliższym czasie mogła powstać nowa dyrektywa retencyjna. Jej powstanie

niewątpliwie byłoby impulsem do szybkiej zmiany przepisów krajowych.

Ustawodawca krajowy, chociażby na okres przejściowy, powinien albo wycofać się z retencji danych całkowicie, albo też uregulować retencję w sposób uwzględniający wytyczne płynące z wyroku *Digital Rights*. Obowiązek taki wypływa także z unijnej zasady lojalności. Wymaga ona, aby w sytuacji stwierdzenia poważnych uchybień w ochronie praw człowieka na poziomie aktów Unii podobne uchybienia usunąć także z prawa krajowego (por. M. Klamert, *The Principle of Loyalty in EU Law*, Oxford University Press 2014).

W tym kontekście pozytywnie ocenić należy prace senackiej Komisji Praw Człowieka, Praworządności i Petycji. Komisja ta zaczęła przyglądać się regulacjom retencji danych już po publikacji wspomnianego raportu NIK. Owocem dotychczasowych prac jest projekt nowelizacji przepisów regulujących dostęp przez policję i służby do danych telekomunikacyjnych. Komisja senacka zareagowała również na wyrok *Digital Rights*. 13 maja 2014 r. odbyło się specjalne posiedzenie współorganizowane z Generalnym Inspektorem Ochrony Danych Osobowych, na którym analizowano skutki wyroku dla przepisów krajowych.

Dodatkowo można również zastanawiać się, czy na ustawodawcy krajowym nie ciąży prawny obowiązek uchylecia niezgodności przepisów krajowych z przepisami Karty Praw Podstawowych przez wzgląd na zasadę lojalności. Przyszłoroczne wybory parlamentarne oddalają jednak perspektywę szybkiej nowelizacji przepisów.

W tych okolicznościach najszybciej spodziewać należy się wyroku Trybunału Konstytucyjnego. Przed TK zakwestionowane zostały krajowe

przepisy o udostępnianiu danych retencyjnych (K 23/11 i dalsze dołączone sprawy). Sędziowie Trybunału mają już za sobą trzydniową rozprawę, a zatem wyrok może zapaść w każdym momencie. Być może wyrok TSUE w jakimś mierze przyspieszy deliberację nad wyrokiem. Niezależnie jednak od tego, czy TK zdecyduje się uchylić przepisy w całości, czy tylko w pewnym ich zakresie, raczej pewne wydaje się odroczenie skutków wyroku w czasie. Z pewnością zmobilizuje to ustawodawcę, lecz ze względu na materię, w której ściera się szereg sprzecznych interesów, pożądane byłoby, aby prace nad ustawą toczyły się w sposób wyjątkowo przemyślany i przy udziale wszystkich zainteresowanych.

Trzeba jednak zwrócić uwagę, że postępowanie przed TK nie dotyczy *stricte* przepisów prawa telekomunikacyjnego implementujących dyrektywę. Ma to ten skutek, że nawet wyrok uznający przepisy o udostępnianiu danych za niekonstytucyjne nie będzie uchylał obowiązku samego przechowywania danych. Tymczasem sama retencja, niezależnie od tego, czy dane te są udostępniane, stanowi już daleką ingerencję w prywatność. W takiej sytuacji TK mógłby rozważyć wydanie postanowienia sygnalizacyjnego w zakresie przepisów nieobjętych postępowaniem przed TK. Pod koniec kwietnia o wydanie takiego postanowienia wniosła już Helsińska Fundacja Praw Człowieka.

### **Co zatem powinni zrobić operatorzy telekomunikacyjni?**

Ponieważ nieprzestrzeganie formalnie obowiązujących przepisów o retencji może spotkać się z sankcjami (w tym karami finansowymi) ze strony regulatora rynku Urzędu Komunikacji Elektronicznej, na ten moment najmniejsze ryzyko prawne dla operatorów stwarza stosowanie się do tych przepisów.

Nie czekając na zmiany legislacyjne, dostawcy usług telekomunikacyjnych już teraz mogą rozważyć dostosowanie się do wymogów retencji, o których wspomniał Trybunał Sprawiedliwości, a które nie podlegają regulacji ustawowej. Mianowicie chodzi o lokalizację serwerów, na których przechowywane są dane abonentów. Trybunał wyraźnie wskazał, że dane retencyjne gromadzone w Europie muszą być przechowywane w Europie. Ta decyzja sędziów wydaje się efektem informacji uzyskanych od Edwarda Snowdena o działalności amerykańskiej agencji NSA i programu PRISM. W ocenie Trybunału gromadzenie danych w „europejskiej chmurze” („*Schengen cloud*”) daje wyższe gwarancje ich bezpieczeństwa.

W związku z powyższym operatorzy telekomunikacyjni, którzy przechowują dane retencyjne poza Europą, powinni rozważyć jak najszybszą zmianę tej praktyki, szczególnie że niekiedy proces „przeniesienia” może wymagać odpowiedniego czasu ze względów logistyczno-prawnych.

Wyrok *Digital Rights*, a w perspektywie wyrok TK, mogą otwierać drogę operatorom telekomunikacyjnym do poszukiwania zrekompensowania kosztów stosowanej dotąd retencji (koszty wdrożenia systemu i koszty operacyjne). Proces o odszkodowanie nie będzie łatwy. Trudności sprawić będzie chociażby obliczenie wysokości szkody. Dlatego tym bardziej warto już teraz zacząć przyglądać się wysokości realnie ponoszonych wydatków na retencję. Jak wskazują dostępne źródła, te koszty nie są małe. Szacuje się, że w 2003 roku operatorzy w Wielkiej Brytanii wydali na to ponad 150 milionów euro (zob. *Directorate General for Internal Policies, Note on Estimated Costs of EU Counterterrorism Measures*, 2011, s. 95).

### **Czy należy liczyć się z działaniami abonentów, którzy domagają się będą usunięcia ich danych telekomunikacyjnych?**

Nie można wykluczyć, że abonenci wywierają będą na operatorach nie tylko presję, lecz również podejmą kroki prawne zmierzające do usunięcia ich danych telekomunikacyjnych.

Naszym zdaniem możliwe jest wytoczenie powództwa o naruszenie dóbr osobistych z żądaniem usunięcia skutków naruszenia i zaprzestania dalszych naruszeń w ten sposób, że operator przestanie dalej retencionować dane i skasuje dane już zgromadzone. Decydująca będzie ocena kwestii bezprawności. Prawidłowa – prokonstytucyjna i proeuropejska wykładnia przepisów powinna jednak prowadzić do konkluzji, że gromadzenie danych jest niekonstytucyjne i niekonwencyjne, a przez to bezprawne. Takie rozstrzygnięcie jest szczególnie prawdopodobne w przypadku wszystkich osób wykonujących zawody wiążące się z zachowaniem tajemnicy zawodowej (adwokaci, radcowie prawni, lekarze, dziennikarze).

Możliwość zakazania dalszej retencji i nakazania wykasowania danych wydaje się prawdopodobne w świetle wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie (*Bogdan Wróblewski przeciwko CBA* – wyrok Sądu Apelacyjnego z 26 kwietnia 2013 r.). Również w razie takich procesów operatorzy telekomunikacyjni powinni rozważyć odzyskanie kosztów prowadzonych spraw od Skarbu Państwa.

### **Czy będzie można wznawiać postępowania, w których dowodami były dane telekomunikacyjne i czy w ogóle te dane mogą stanowić dowód w sądzie?**

Możliwość wznawiania postępowania, w których sądy uwzględniły dowód z danych billingowych, jest bardzo mało

prawdopodobna, aczkolwiek nie niemożliwa. Przede wszystkim zależy to będzie w dużej mierze od wyroku Trybunału Konstytucyjnego i tego, czy TK zdecyduje się uznać niekonstytucyjność polskich przepisów o retencji ze skutkiem wstecznym (*ex tunc*). Gdyby TK się na to zdecydował, potencjalnie otworzyłaby się możliwość wznowienia zakończonych procesów. Nie jest jednak przesądzone, w jaki sposób należałoby traktować dowód z danych billingowych w takiej sytuacji. W Polsce nie funkcjonuje zasadniczo doktryna „owoców zatrutego drzewa”. W postępowaniu pełni ona funkcję instrumentalną, zabezpieczając obywateli przed pozyskiwaniem przeciw nim dowodów niezgodnie z prawem. Wcale nie jest jednak tak, że mieć ona będzie zastosowanie do dowodu pozyskanego w sposób zgodny z prawem, a następnie uznany za niekonstytucyjny. Wydaje się, że takie postawienie sprawy nie dałoby się jednak pogodzić z zasadą prawdy materialnej w procesie karnym.

Wyrok *Digital Rights* może mieć natomiast nieco większy wpływ na możliwość korzystania z danych billingowych w toczących się procesach. Wyrok z dużym prawdopodobieństwem pozwala przyjąć, że polskie regulacje są niekonstytucyjne. *De facto* możemy mówić o utracie domniemania konstytucyjności polskich przepisów. Możliwe jest zatem argumentowanie, że korzystanie z danych telekomunikacyjnych nie powinno mieć miejsca, jako że dowód taki został pozyskany niezgodnie z Konstytucją i Europejską Konwencją Praw Człowieka. Pogląd taki byłby tym bardziej słuszny, gdyby wykorzystywanie retencji dla celów walki z przestępczością zostało podważone jako takie. Tymczasem kwestionowany jest jedynie zbyt szeroki zakres zastosowania retencji i brak wbudowania gwarancji przed nadużyciami. Wobec tego skuteczność argumentacji

o konieczności zdyskwalifikowania dowodu z danych billingowych jako pozyskanych niezgodnie z prawem (zgodnie z ustawą, lecz niezgodnie z aktami wyższego rzędu) ograniczona będzie wyłącznie do tych przypadków, w których zakres retencji przekraczał to, co niezbędne. Może chodzić tutaj np. o sprawy w bardzo drobnych przestępstwach lub sprawy z udziałem osób objętych tajemnicą zawodową.

### Czy będzie nowa dyrektywa retencyjna?

Obecnie niewiele osób potrafi wyobrazić sobie walkę z przestępczością i terroryzmem bez retencji danych telekomunikacyjnych (zob. Paul Bernal, *Internet Privacy Rights, Rights to Protect Autonomy*, Cambridge University Press 2014, s. 103). Dlatego też najbardziej prawdopodobnym scenariuszem jest przyjęcie nowej dyrektywy retencyjnej lub rozporządzenia na poziomie unijnym.

Ponieważ swoboda unijnego ustawodawcy ograniczona jest obecnie wskazówkami TSUE, już teraz można przewidywać, że zakres dyrektywy ulegnie znaczącemu ograniczeniu. Dyrektywa też w dużo bardziej kompleksowy sposób będzie regulowała kwestię retencji, zostawiając niewielki margines swobody regulacji państwom członkowskim.

Jednocześnie trzeba jednak zaznaczyć, że wpływ retencji na zmniejszenie przestępczości i terroryzmu jest kontestowany. Wątpliwości co do skuteczności tego instrumentu miał czeski trybunał konstytucyjny. Również raport instytutu Maxa Plancka z 2012 r. (*German Max Planck Institute for Foreign and International Criminal Law*) wskazuje, że z przeprowadzonych badań w Austrii, Niemczech i Szwajcarii nie wynika, by retencja wpływała na zmniejszenie przestępczości w tych krajach.

Należy też mieć na uwadze, że społeczeństwo europejskie przejawia coraz większe oburzenie



skalą kontroli stosowanej wobec obywateli. Uświadamiają nam to informacje przekazane przez Edwarda Snowdena o działaniach amerykańskiej agencji NSA i programie PRISM.

Pytanie o zakres prywatności w sieci należy więc do jednych z najistotniejszych w kontekście relacji między ochroną praw człowieka a bezpieczeństwem wewnętrznym. Nieprzypadkowo prezes Federalnego Trybunału Konstytucyjnego RFN Hans-Jürgen Papier uznał, że wyrok niemieckiego trybunału w sprawie retencji należał do jednych z najważniejszych w jego karierze (*Süddeutsche Zeitung* z 6 marca 2010 r., *Gegen die Totalkontrolle*).

Wbrew powszechnemu przekonaniu blankietowa retencja danych ma swoje alternatywy. Takim rozwiązaniem mógłby być proponowany w Konwencji o Cyberprzestępczości mechanizm „quick freeze”. Polega on na retencjonowaniu danych wyłącznie tych osób, w stosunku do których istnieje podejrzenie popełnienia przestępstwa w oparciu o decyzję niezależnej instytucji.

**Czy jeżeli Komisja Europejska nie zdecyduje się wprowadzić nowej dyrektywy, państwa mogą uregulować tę kwestię we własnym zakresie?**

Jeżeli ustawodawca unijny zrezygnuje z kwestii uregulowania retencji danych, prawdopodobnie zrobi to ustawodawca krajowy. I raczej nie ma większych wątpliwości, że będzie do tego uprawniony.

Kwestie podziału kompetencji między Unią a państwami członkowskimi regulują traktaty. Stanowią one, że w zakresie inicjatyw legislacyjnych podejmowanych przez Unię państwa członkowskie tracą kompetencje do regulowania tej samej materii na poziomie

krajowym. Jednakże w sytuacji, gdy Unia rezygnuje z regulowania danej dziedziny, kompetencja niejako „powraca” do państwa.

Unieważnienie dyrektywy powoduje, że Unia *de facto* rezygnuje z wykonywania swojej kompetencji w obszarze regulacji retencji danych telekomunikacyjnych, jednakże należy spodziewać się, że w niedalekiej przyszłości kompetencję tę na nowo przejmie. Do tego czasu państwa odzyskały uprawnienie do autonomicznego regulowania retencji. Trudno powiedzieć, jak długi będzie to czas, wobec zbliżających się wyborów europejskich. Państwa mogłyby jednak, chociażby tymczasowo, dostosować swoje przepisy krajowe do wymogów wyroku *Digital Rights*. Przykładem może być słowacki trybunał konstytucyjny, który wprowadził moratorium na stosowanie przepisów o retencji.

Niezależnie jednak od tego, czy kwestia ta regulowana będzie na poziomie unijnym czy krajowym, wskazówki z wyroku *Digital Rights* powinny zostać uwzględnione. Chodzi o wprowadzenie rozróżnienia danych telekomunikacyjnych na co najmniej trzy kategorie – dane o abonencie, o wykonywanych połączeniach i o lokalizacji. Każda z kategorii powinna zostać poddana odmiennemu reżimowi prawnemu i zróżnicowanemu okresowi przechowania. Konieczne jest wprowadzenie katalogu „poważnych przestępstw”. Dane billingowe nie powinny być wykorzystywane w sprawach o drobne przestępstwa. Wprowadzony powinien zostać obowiązkowy nadzór sądowy (prewencyjny lub – w niektórych sytuacjach – *ex post*) nad pozyskiwaniem tych danych przez policję i służby. Należy oczekiwać także rozwiązań wyłączających spod retencji osoby objęte tajemnicami zawodowymi. Tutaj potrzebne jest partnerstwo operatorów, aby porozmawiać o możliwościach technicznych

na poziomie samego retencjonowania albo udostępniania danych. Na pewno także spodziewać się należy obowiązku zapewnienia wyższego poziomu bezpieczeństwa danych, włączając w to konieczność przechowywania danych na serwerach zlokalizowanych w UE. Chociaż wyrok *Digital Rights* nie odnosi się do zasad

ponoszenia kosztów retencji, kwestia ta powinna zostać uregulowana. Stosowane obecnie w Polsce rozwiązanie przerzucające ten koszt w całości na operatorów nie wydaje się zgodne ze standardami konstytucyjnymi.

*Magdalena Gutowska, Tomasz Krzywański i Łukasz Lasek, praktyka postępowań sądowych i arbitrażowych*



# Polskie innowacje potrzebują sukcesu na miarę Skype'a

## Rozmowa z Sergiuszem Borystawskim – aniołem biznesu

Wydaje się, że wciąż tradycyjnie postrzegamy inwestorów prywatnych. Sądzymy, że mogą dofinansować początkujący biznes, ale na tym ich rola się kończy. Czy tak jest naprawdę?

**Sergiusz Borystawski:** Taki model sprawdza się raczej w sektorze inwestorów instytucjonalnych na rynku publicznym. W naszym przypadku to jest ciężka fizyczna praca. Kiedyś mój japoński znajomy Keisuke Yawata powiedział mi: „zobaczysz, przyjdzie taki czas w twoim życiu, że doba będzie zbyt krótka. Skoncentruj się na biznesie w promieniu 60 km od miejsca zamieszkania, projekty porzucane geograficznie nie pozwolą ci efektywnie pracować”. Polskie miasta to nie Tokio, w promieniu 60 km są lasy i łąki, tak więc pozostaje mi ciągłe podróżowanie (śmiech).

Mówiąc jednak poważnie, jeżeli chce się wspierać młode talenty w biznesie, ważne jest nie tylko to, żeby dać pieniądze, ale także żeby

wziąć odpowiedzialność i pokierować. Pozafinansowe wsparcie aniołów biznesu trudno przecenić. Mówię np. o przyłączeniu do ekosystemu zapewniającego dźwignię w działaniach operacyjnych (kontakty handlowe, doświadczenie biznesowe, infrastruktura) oraz merytorycznym wsparciu w strategicznych decyzjach.

**To oznacza, że jesteście inwestorami i menedżerami młodych przedsiębiorców.**

Jesteśmy kimś w rodzaju mentora, doradcy, ciężko to opisać. Dziś w dowolnej restauracji w Warszawie można znaleźć stolik, przy którym jakiś coach opowiada swojemu uczniowi, jak kierować życiem prywatnym i zawodowym, zatrudniać lub zwalniać ludzi, albo jak prezentować się publicznie. Taki coach jednak jest cały czas na zewnątrz, stąd nie odczuwa porównywalnego stresu, najwyżej uczeń nie kupi następnej lekcji. My jesteśmy w środku

przedsięwzięcia, już zagłosowaliśmy prywatnymi pieniędzmi, „kupiliśmy” odpowiedzialność, koszty i ryzyko. Nic tak nie motywuje jak danie obietnicy, zaangażowanie kapitałowe i zainwestowany prywatny czas, więc to jest całkiem innego rodzaju „mentorowanie”.

**Syndykat Aniołów Biznesu, w którym Pan funkcjonuje, poszukuje innowacyjnych pomysłów, na których można budować przedsięwzięcia gospodarcze. Czy dla prywatnych inwestorów liczy się pomysł czy konkretna branża?**

Myślę, że w tradycyjnym modelu działania inwestorzy rzeczywiście ograniczają się do wspierania tej branży, w której są mocno osadzeni. Powód jest prosty: znajomość specyfiki biznesu. My jednak stworzyliśmy hybrydowy „ekosystem”, dzięki któremu możemy wspierać przedsiębiorstwa z różnych branż, dlatego mogę powiedzieć, że dla nas liczy się ciekawy pomysł. Mieliśmy już do czynienia z branżą medyczną, kulinarną, informatyczną, obróbką metali czy biotechnologią. W każdym przypadku, chcąc w pełni zaangażować się w projekt, musieliśmy najpierw nauczyć się tych dziedzin, przynajmniej w stopniu, który by pozwalał nam zrozumieć model biznesowy i zweryfikować potencjał rozwoju, żeby móc ostudzić lub podzielić hurraoptymizm pomysłodawcy.

Ta różnorodność jest z jednej strony fascynująca, lecz tak naprawdę to bardzo ciężka i angażująca praca. Założenia biznesowe i parametry w start-upie szybko się zmieniają, nie sposób przewidzieć ich na kilkanaście miesięcy do przodu, dlatego trzeba być czujnym, ciągle zadawać pytania wewnątrz i na zewnątrz przedsięwzięcia, szukać odpowiedzi, budować zespół, pozyskiwać kolejne rundy finansowania etc.

**Czy prywatny inwestor może być bardziej atrakcyjny dla pomysłodawców niż inwestor instytucjonalny?**

To jest bardzo szczególny sposób pozyskiwania finansowania. Anioła biznesu można zarazić pomysłem, swoją osobowością, emocjami. Zdarza się, że inwestor indywidualny łatwiej zrozumie specyfikę danej działalności, gdyż ma pokrewne doświadczenia, szybciej zaangażuje pieniądze, sam często doradzi i będzie współkierował przedsięwzięciem.

Wbrew pozorom na początku nie są potrzebne bardzo duże pieniądze. Wdrażanie pomysłu wymaga znacznie więcej pracy własnej niż kapitału. No i zaufania, bo początki współpracy pomiędzy pomysłodawcą i aniołem biznesu bywają bardzo trudne. Najczęściej pomysłodawcy nie dzielą się od razu swoim pomysłem, ponieważ obawiają się, że ktoś go ukradnie. Z drugiej strony inwestorzy zadają sobie pytanie, czy pomysłodawca nie chce wyłudzić pieniędzy. To jest ping-pong. Inwestor prywatny musi wykazać dużo umiejętności miękkich, a pomysłodawcom w równym stopniu co kapitał są potrzebne umiejętności biznesowe, organizacyjne i menedżerskie.

Teoretycznie katalog możliwości pozyskania kapitału w Polsce na wczesnym etapie rozwoju przedsięwzięcia jest mocno rozbudowany, dzięki dostępności środków z UE oraz działalności funduszy *venture capital*. Natomiast doświadczenie pokazuje, że polityka inwestycyjna instytucji jest mocno usztywniona, poza tym oczekują one od innowacyjnych projektów szybkich zysków. Przedsiębiorcy wyczuwają instynktownie, że fundusz to instytucja, a anioł biznesu to konkretny człowiek. Wiadomo, że kontakt z takim inwestorem jest łatwiejszy niż z instytucją, no i oczywiście jest większa elastyczność. Każda instytucja to komitet inwestycyjny, ścisłe harmonogramy, presja czasu, obostrzenia.

Czas pozyskania kapitału z instytucji to długie miesiące, i to bez gwarancji powodzenia. U aniołów biznesu zajmuje to niekiedy dwa tygodnie.

**Jak Pan ocenia dostęp do potencjalnych inwestorów w Polsce? Czy ta grupa jest duża?**

Na podstawie własnych doświadczeń powiedziałbym, że jest duża, może kilkaset osób.

Na równi z dostępnością inwestorów ważny jest jednak ich właściwy dobór. Moim zdaniem pomysłodawca musi znaleźć inwestora odpowiedniej wielkości do swojego pomysłu i na tyle blisko zlokalizowanego, żeby mógł bywać częściej u danego pomysłodawcy. Spotkania z investorem, bezpośredni kontakt są ważne, powiedziałbym, że ważniejsze niż pieniądze.

**Już Pan o tym wspominał, ale dopytam: jakie są potrzeby finansowe start-upów w Polsce?**

Uważam, że żaden start-up nie potrzebuje na początek miliona złotych w gotówce. Oczywiście, są biznesy, które wymagają prowadzenia np. specjalistycznych badań laboratoryjnych czy zakupu drogiego sprzętu. Moim zdaniem, żeby wystartować z ciekawym projektem, potrzeba maksymalnie kilkuset tysięcy złotych. Podkreślam jednak, że na początku w większości przypadków ważniejsze od kapitału są kompetencje i determinacja zespołu ludzi realizujących projekt.

**Czy polski model finansowania innowacji jest dojrzały?**

Przy ocenie atrakcyjności inwestycji nadal dominuje u nas metoda oparta na pomiarze wielkości przychodów i zysków. Tymczasem amerykańscy inwestorzy pytają, jaki problem rozwiązuje produkt i czy biznes jest skalowalny, jaką nową jakość, nowe rozwiązanie wprowadza. Skuteczne modele

rozwijania innowacji pochodzą z Izraela i USA. W Polsce wiele podmiotów odwołuje się do tych praktyk, lecz tylko w materiałach reklamowych i na konferencjach, na tym się kończy. Komercjalizacja polskich innowacji na skalę globalną jest możliwa, wymaga jednak kompetencji i doświadczenia wynikających z liczby przeprowadzonych transakcji, zastosowania skutecznych strategii marketingowych, gdyż często nasze technologie to jeszcze nie produkty w rozumieniu partnerów z Doliny Krzemowej. Na obecną chwilę w Polsce nie posiadamy takich zasobów w dostatecznej ilości.

Najbliższy wzorzec godny naśladowania znajduje się w Estonii, która wyprzedza nas o co najmniej 8 lat. Spektakularny sukces Skype'a zmienił kulturę inwestycyjną tego kraju, pozwolił uwierzyć, że nadbałtycki kraj może zrealizować transakcję na skalę globalną. Dzisiaj Tallin gromadzi fundusze *venture capital* z całego świata, innowacje z Estonii zdobywają Skandynawię i najbardziej konkurencyjny rynek świata – USA.

**Na jakim etapie powstawania start-upu powinni się pojawić prawnicy, tak żeby pomóc, a nie przeszkodzić?**

Myszę, że prawnicy powinni pojawić się na samym początku. Pytanie tylko, po której stronie i w jakim charakterze. Tak jak powiedziałem, na początku powstawania start-upu strony muszą dobrze się zrozumieć i nabrać do siebie zaufania. Nie można tworzyć zbyt jednostronnych rozwiązań, bo one nie zafunkcjonują. Jeżeli prawnik przygotowuje przedsiębiorcy umowę zabezpieczającą wyłącznie jego prawa, inwestor tego nie podpisze. Z drugiej strony, jeżeli inwestor ma „twardą” umowę, to rozsądny przedsiębiorca nigdy nie zdecyduje się na jej zawarcie. Znam fundusze *venture*,

które mają naprawdę rygorystyczne umowy z pomysłodawcami, ale w takim przypadku pomysłodawcy niestety kupują sobie „złote kajdany”. Jestem zdania, że prawnik jest potrzebny na każdym etapie, ale rozsądny, taki, który rozumie specyfikę projektu, intencje stron, charakter transakcji i będzie zaangażowany nie tylko w powołanie podmiotu, który jest jedynie wehikułem inwestycyjnym, lecz będzie również wspierał kompetencjami przedsiębiorcę wraz ze wzrostem całego biznesu. Prawnik powinien przejawiać elementy charakteru anioła biznesu.

**Czy można określić średnią żywotność start-upu w Polsce, do momentu, w którym się rozwinie lub upadnie?**

Statystyka mówi, że 8 na 10 start-upów upada. Pytanie tylko, dlaczego upadają? Może wiele z nich nie powinno było w ogóle powstać. Inwestor zakłada, że przedsiębiorca myśli tak jak on, zakłada również, że pomysłodawca jest jednocześnie doskonałym zarządzającym, sprzedawcą, księgowym, HR-owcem i że wystarczą tylko pieniądze, aby skutecznie realizować cele biznesowe. Natomiast przedsiębiorca myśli, że jak już pozyskał pieniądze, to jest już koniec, że wszystko zrobi sam, że stworzenie genialnego produktu to już sukces. Obydwaj są w błędzie.

Start-up jest etapem rozwoju przedsiębiorstwa, a żywotność przedsięwzięć uzależniona jest od jakości ludzi realizujących dany projekt. Należy pamiętać, że większość założeń biznesowych doskonale sprawdza się na kartce papieru lub w Excelu, ale gdy przychodzi do praktycznej weryfikacji przez rynek, to sprawa się komplikuje. Dlatego kluczowym czynnikiem jest determinacja przedsiębiorcy i inwestora, by doprowadzić do sukcesu mimo trudności

i licznych wyzwań. Podpisuję się pod stwierdzeniem, że z mądrym człowiekiem można zrobić nawet słaby projekt, ale świetny projekt ze słabym człowiekiem nie uda się na pewno. Szukamy więc mocnych i przedsiębiorczych ludzi, którzy odnajdą się we własnym biznesie i wezmą na siebie odpowiedzialność, odłożą chęć konsumpcji drobnych sukcesów, tylko zainwestują własny czas i podejmą ryzyko, elastycznie reagując na nadchodzące zmiany.

**Do tej pory dużo mówiliśmy o pomysłodawcach i inwestorach prywatnych, ale nie możemy zapominać o ramach instytucjonalnych i prawnych, w jakich działają. Czy Pana zdaniem pożądane są zmiany, które wspierałyby proces tworzenia i komercjalizacji innowacyjnych projektów?**

Oczywiście. Mój współnik Paweł Wiczyński jest autorem raportu dla Ministerstwa Gospodarki o barierach rynkowych dla przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju. Opisał w nim istotne kroki, jakie należy podjąć, żeby usprawnić działania start-upów i zachęcić do ich tworzenia. Prosty przykład. Jeżeli inwestor na rynku publicznym utraci część kapitału na giełdzie, to tę stratę może rozliczyć przez 5 lat od przyszłych zysków. Z drugiej strony, jeśli inwestor na rynku niepublicznym zainwestuje w spółkę i pieniądze zostaną zdefraudowane, roztrwonione niezgodnie z harmonogramem lub projekt okaże się nietrafiony, to niestety zaangażowany kapitał bezpowrotnie przepada i nie ma możliwości rozliczenia tej straty. Z raportu wynika również, że dla inwestorów prywatnych największe bariery stanowią: wysoki stopień regulacji w wielu dziedzinach gospodarki, biurokracja, wysokie podatki, brak zwolnień

podatkowych dla działalności inwestycyjnej i niejasność przepisów podatkowych.

**Działalność aniołów biznesu to oczywiście szansa na zarobienie pieniędzy, ale i liczne ryzyka. Czy warto takie wyzwania podejmować?**

Znam łatwiejsze sposoby zarabiania pieniędzy. Rynek *early-stage* to ekstremalnie wysokie ryzyko. Ale tu nie chodzi o to, czy warto. Inwestowanie w innowacyjne projekty to pasja, możliwość tworzenia nowej jakości, przyjemność obserwowania zachodzących zmian w samej spółce, w ludziach ją tworzących oraz w otaczającym środowisku – budujemy trwałą jakość. Wiele osób uprawia sport, kolekcjonuje przeróżne przedmioty, realizuje się w gotowaniu, projektowaniu lub w podróżach. Ja połączyłem działalność

zawodową z przyjemnością hobbystyczną. Nadzorowanie pomysłów biznesowych i zwiększanie prawdopodobieństwa ich powodzenia to jest praca bez limitu. Jeżeli więc ktoś nie ma takiego zacięcia i traktuje tę działalność jedynie inwestycyjnie, to rzeczywiście dużo ryzykuje, gdyż na materialne korzyści z projektu można długo czekać. Natomiast bezcenne jest przebywanie w gronie kreatywnych, młodych ludzi, służenie im swoim doświadczeniem zdobytym na przestrzeni lat. Przeróżne charaktery i kompetencje obcych sobie ludzi łączą się w projektach biznesowych, tworząc istotną wartość. Powiedziałbym nawet, że w działalności aniołów biznesu jest więcej sztuki niż biznesu.

*Rozmawiali: Anna Pompe i Krzysztof Wojdyło*

**Sergiusz Boryśławski** – inwestor na rynku niepublicznym, aktywny uczestnik rynku kapitałowego. Partner w konsorcjach doradczych w procesach upublicznienia spółek. Członek zarządu PILAB SA (hi-tech informatyczny z obszaru Big Data). Członek organów nadzorczych przedsiębiorstw, m.in. MASTERFORM SA. Doświadczony anioł biznesu, rozwija innowacyjne przedsięwzięcia biznesowe z dużym potencjałem wzrostu. Wspiera komercjalizację polskich projektów w Dolinie Krzemowej. Wykładowca Szkoły Giełdowej, prelegent na licznych konferencjach z zakresu rynku *early-stage* oraz praktycznych zagadnień rynku finansowego. Wizytuje międzynarodowe organizacje inwestorskie i giełdy papierów wartościowych w wielu krajach. Promotor instytucji klubów inwestorów w Polsce.

---

*Niniejsza publikacja została ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej zawartość jest aktualna na dzień skierowania do publikacji. Nie stanowi ona usługi doradztwa prawnego oraz nie powinna być podstawą do podejmowania decyzji biznesowych.*

© WARDYŃSKI I WSPÓLNICY, 2014

# Praktyka nowych technologii

Dla nas nowe technologie to przede wszystkim nowe wyzwania prawne. W wielu przypadkach musimy zmagać się z wątpliwościami dotyczącymi kwalifikacji prawnej innowacyjnych produktów lub usług albo wręcz z brakiem odpowiednich regulacji. Zapewnienie klientom bezpieczeństwa prawnego w takich okolicznościach wymaga od prawników doświadczenia, kreatywności i rozumienia otoczenia biznesowego.

Dlatego stworzyliśmy w kancelarii interdyscyplinarną praktykę prawa nowych technologii, która skupia wysokiej klasy prawników, specjalistów w wybranych dziedzinach prawa. Wspierają nas współpracujący z kancelarią eksperci dysponujący szeroką wiedzą techniczną.

Staramy się na bieżąco reagować na potrzeby naszych klientów, tworząc wysoce wyspecjalizowane usługi prawne adresowane do poszczególnych segmentów rynku nowych technologii. Świadczymy kompleksowe doradztwo regulacyjne, podatkowe oraz transakcyjne.

Praktyka prawa nowych technologii zapewnia kompleksowe doradztwo w następujących obszarach: biomedycyna i nowoczesna żywność, crowdfunding, cyberbezpieczeństwo, e-commerce, finansowanie nowych technologii, gaming, nowe rozwiązania płatnicze, nowe technologie w pozyskiwaniu energii, ochrona prywatności, prace badawcze, projekty partnerstwa publiczno-prywatnego, przemysł kreatywny, technologie informacyjne, telekomunikacja.



**Anna Pompe**  
advokat, wspólnik

**E-mail:** [anna.pompe@wardynski.com.pl](mailto:anna.pompe@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Krzysztof Wojdyło**  
advokat

**E-mail:** [krzysztof.wojdylo@wardynski.com.pl](mailto:krzysztof.wojdylo@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Joanna Prokurat**  
doradca podatkowy

**E-mail:** [joanna.prokurat@wardynski.com.pl](mailto:joanna.prokurat@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Piotr Rutkowski**  
doradca ds. nowych technologii

**E-mail:** [piotr.rutkowski@wardynski.com.pl](mailto:piotr.rutkowski@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00

# O kancelarii

Kancelaria Wardyński i Wspólnicy jest jedną z największych niezależnych polskich firm prawnych. Biura kancelarii znajdują się w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie oraz Brukseli.

Kancelaria specjalizuje się m.in. w następujących dziedzinach: arbitraż, bankowość i finansowanie projektów, fuzje i przejęcia, nieruchomości, obsługa korporacyjna firm, podatki i spory podatkowe, prawo konkurencji, prawo Unii Europejskiej, prawo farmaceutyczne, prawo morskie, prawo ochrony środowiska, prawo pracy, projekty infrastrukturalne oraz PPP, rozwiązywanie sporów, doradztwo dla sektora energetycznego, rynki kapitałowe, technologie, media i telekomunikacja,

upadłości i postępowania naprawcze, własność intelektualna i zamówienia publiczne.

Kancelaria jest wydawcą Portalu Procesowego prezentującego aktualności i analizy z tematyki postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych, oraz Portalu Transakcyjnego opisującego prawne aspekty transakcji fuzji i przejęć na polskim rynku. Oba portale są dostępne w wersji polskiej i angielskiej.

Kancelaria jest też wydawcą aplikacji Wardyński+, pierwszej polskojęzycznej aplikacji o tematyce prawnej na iPada i Androida. Aplikacja jest dostępna bezpłatnie w App Store i Google Play.

[www.wardyński.com.pl](http://www.wardyński.com.pl)

[www.PortalProcesowy.pl](http://www.PortalProcesowy.pl)

[www.PortalTransakcyjny.pl](http://www.PortalTransakcyjny.pl)

Wardyński+



Wardyński i Wspólnicy  
Al. Ujazdowskie 10  
00-478 Warszawa

Tel.: 22 437 82 00, 22 537 82 00

Faks: 22 437 82 01, 22 537 82 01

E-mail: [warsaw@wardynski.com.pl](mailto:warsaw@wardynski.com.pl)

