t. LXXIV • nr 3/2021 (873) • DOI 10.33226/0137-5490.2021.3.4

Prof. dr hab. Marcin Trzebiatowski

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
ORCID: 0000-0001-5097-3618
e-mail: marcin.trzebiatowski@kul.pl

Uwarunkowania prawne oznakowania towarów na rynku UE oznaczeniem typu „Made in" (cz. 2)

Legal conditions for marking goods on the EU market with the designation of the type "Made in" (part 2)

Streszczenie

Prawidłowość użycia przez przedsiębiorców na rynku unijnym oznaczenia typu „Made in" jest kwestią mocno względną. Brak jasnej, jednoznacznej i wiążącej regulacji prawnej dla określenia pochodzenia, w tym odnoszącej się do wszystkich rodzajów produktów, wymusza zastosowanie w tym celu wielu kryteriów. Ogólne kryterium normatywne ujęte jest wąsko, bo odwołuje się do przynależności produktu do danej pozycji taryfowej w zakresie ceł. Będzie ono zatem często wymagać korekty. Służą do tego kryteria techniczne i ekonomiczne. Podlegają one rozpatrzeniu głównie z punktu widzenia wartości dodanej produktu. Niekiedy jednak znaczenie mogą mieć też uwarunkowania związane z ustaleniem tzw. ceny ex works, a dodatkowo — albo zamiennie — z przebiegiem procesu wytwórczego lub konstrukcją czy właściwościami produktu. Ponadto konieczna jest konfrontacja efektu zastosowania tych kryteriów z konsumenckim zakazem wprowadzania w błąd. Niemniej należy liczyć się z tym, że w pewnych sytuacjach zakaz taki podlega uchyleniu wskutek wyraźnego oparcia oznaczenia pochodzenia na indywidualnych aspektach produkcyjnych. Trzeba również mieć świadomość, że taki stan prawny sprzyja występowaniu aktów nieuczciwej konkurencji pod względem oznaczenia pochodzenia. Wreszcie, czego wykazaniu też służy niniejsza analiza, przedsiębiorcy mogą spotkać się z trudnościami w omawianej kwestii także wobec istnienia na płaszczyźnie krajowej, w zakresie pewnej kategorii produktów, szczególnych przepisów dotyczących wskazania na ich rodzime pochodzenie.

Słowa kluczowe: produkt, pochodzenie, oznaczenie, istotna obróbka lub przetworzenie, pozycja taryfowa, wartość dodana, wprowadzenie w błąd, konsument

JEL: A12, D18, D21, K20

Abstract

Correct use of the designation "Made in" by entrepreneurs on the EU market is a highly relative issue. The lack of a clear, unambiguous and binding legal regulation for determining the origin, including that applicable to all types of products, forces the use of many criteria for this purpose. The general normative criterion is narrowly defined because it refers to the affiliation of a product to a given tariff heading in terms of customs duties. It will therefore often need to be adjusted. Technical and economic criteria are used for this. They are mainly considered from the point of view of the added value of the product. Sometimes, however, the conditions relating to the fixing of the so-called ex-works price, and additionally — or alternatively — to the course of the manufacturing process or the structure or characteristics of the product, may also be relevant. Moreover, it is necessary to confront the effect of the application of these criteria with the consumer prohibition of misleading. However, it should be taken into account that in some cases such a prohibition is to be repealed by expressly basing the designation of origin on individual production aspects. One should also be aware that such a legal situation is conducive to the occurrence of acts of unfair competition in terms of marking the origin. Finally, which is also demonstrated by this analysis, entrepreneurs may encounter difficulties in the discussed issue also due to the existence at the national level, in the scope of a certain category of products, of specific provisions regarding the indication of their native origin.

Keywords: product, designation, origin, substantial working or processing, tariff heading, added value, misleading representation, consumer

Wprowadzenie

W pierwszej części tego opracowania dokonano przeglądu unijnej i krajowej regulacji prawnej, dotyczącej wymogu ujawnienia na produktach informacji o miejscu ich produkcji, z wnioskiem, w szczególności, co do niedostateczności tej regulacji. Przedmiotem obecnej części jest zaś analiza faktycznych przypadków na tle tego stanu prawnego oraz związanych z nimi trudności i wątpliwości co do prawidłowości podania takiej informacji (w formule typu „Made in"). Chodzi zwłaszcza o ustalenie, w nawiązaniu do praktyki niemieckiej oraz unijnej, właściwych kryteriów oznaczania produktów. Zbadano również, na ile w zderzeniu z tymi kryteriami zachowuje znaczenie ogólny zakaz wprowadzania w błąd konsumentów.

Odniesienie stanu prawnego dotyczącego oznaczania pochodzenia produktów do przypadków rynkowych (w zakresie innych produktów niż żywność)

Różnorodność sytuacji rynkowych i potrzeb marketingowych

Weryfikacja stanu prawnego w przedmiotowej kwestii następuje poprzez odniesienie go do konkretnych sytuacji rynkowych i związanych z nimi dylematów, jakie są zgłaszane przez przedsiębiorców. Najbardziej oczekują oni odpowiedzi na takie pytania dotyczące wszelkich produktów poza żywnością.

Problemy ujawniane we wspomnianych pytaniach mają różny stopień skomplikowania oraz różne uwarunkowania marketingowe. Z jednej strony chodzi o sytuację, kiedy przedsiębiorca nie chce opatrywać oznaczeniem „Made in Poland" lub podobnym kosmetyku, który w formie finalnej, poprzez napełnianie pojemników i pakowanie, jest wprawdzie wytwarzany na terytorium Polski, ale którego zawartość, czyli krem lub inna substancja, jest w 75% wyrobem importowanym z innych państw europejskich, a w Polsce jedynie uzupełnianym mało znaczącymi, bo wypełniającymi czy utrwalającymi komponentami. Z drugiej zaś strony, chodzi o sytuację, kiedy przedsiębiorca chce opatrywać tym oznaczeniem kołową kosiarkę ogrodową, która jest całościowo składana na terytorium Polski, ale której elementy w 15% pochodzą z Polski, w 50% z Azji, a w 35% z innych państw europejskich. Ponadto kosiarka taka ma wersje charakteryzujące się aż 70-procentową przewagą części składowych pochodzenia azjatyckiego, przy czym silnik zawsze jest produkcji europejskiej, a ponadto niektóre z podzespołów stanowią gotowe zestawienia części, w tym o mieszanym pochodzeniu.

Przed próbą rozstrzygnięcia powyższych dylematów wskazane jest poczynienie ustaleń wstępnych, do jakich skłania dokonana dotychczas (w cz. 1 tego opracowania — zob. Trzebiatowski, 2021, s. 2–11) analiza stanu prawnego w rozważanej kwestii.

Wstępna ocena przykładowych sytuacji praktycznych

Skutki badanego stanu prawnego, determinujące wspomniane wyżej ustalenia, można lepiej prześledzić na tle następujących przykładów dotyczących uwarunkowań zastosowania oznaczenia typu „Made in Poland":

1) Międzynarodowy koncern składa w polskiej fabryce drobne urządzenia elektryczne, przy czym większość podzespołów pochodzi z innych krajów niż Polska, ale końcowy montaż urządzenia następuje w fabryce krajowej. W takim przypadku można uznać, że w Polsce urządzenie to zostało poddane ostatniemu istotnemu, ekonomicznie uzasadnionemu przetworzeniu. Kierując się więc zasadą, że liczy się miejsce produkcji finalnej, należałoby przyjąć, że można umieścić na tym urządzeniu oznaczenie „Made in Poland". Takie oznaczenie nie będzie wprowadzać odbiorców w błąd co do pochodzenia.

2) Polski producent ma w kraju studio projektowe, ale tkaniny, produkcji krajowej, a także zagranicznej, wysyła na Ukrainę. Tam też następuje szycie odzieży i jej pakowanie, aczkolwiek nici, gumki, zamki, guziki oraz dodatki (np. paski, wisiorki, naszywki), jak też etykiety i wszywki oraz opakowania foliowe z nadrukami, są również w większości krajowe, a częściowo sprowadzane z innych państw, m.in. z Chin. W takim przypadku proces wytworzenia finalnego produktu ma miejsce poza granicami Polski, niezależnie od tego, że z kraju pochodzi większa część surowców oraz sam projekt z kompletem wykrojów. Wówczas więc przy zastosowaniu wyżej wymienionego kryterium nie będzie można posłużyć się oznaczeniem „Made in Poland". Byłoby ono dla odbiorców mylące co do pochodzenia.

3) Spółka krajowa zleca produkcję wyrobów elektronicznych w fabrykach położonych w Singapurze i Malezji, gdzie instaluje się w tych wyrobach polskie oprogramowanie. Takie wyroby trafiają do Polski, są tu poddane kontroli, pakowane i opatrywane logo polskiej spółki. Również zatem w tym przypadku producent nie może posługiwać się oznaczeniem „Made in Poland". Trudno bowiem uznać, że pakowanie, a nawet kontrola i znakowanie stanowią ostatnią istotną obróbkę lub przetworzenie towaru.

4) Można jednak wskazać na bardziej skomplikowany przykład. Otóż, krajowy przedsiębiorca z branży sprzętu RTV, w tym wielosystemowych odtwarzaczy audio i wideo, opiera swoją ofertę na zamawianiu tych produktów z fabryk za granicą (z Europy, jak i z rynków wschodnich), ale w postaci pozbawionej takich elementów jak uchwyty czy rączki, anteny zewnętrzne, kable zasilające i akcesoria (m.in. dodatkowe przewody, karty pamięci, zasilacze, słuchawki, torebki przenośne itp.). Te elementy montuje samodzielnie w Polsce, po czym zmontowane wyroby znakuje, dołącza etykiety i pakuje w pudełka. Opatrzenie tak powstałych urządzeń określeniem „Made in Poland" może budzić wątpliwości z punktu widzenia przepisów UKC[1]. Pod znakiem zapytania stoi bowiem, czy dodanie do urządzenia wspomnianych elementów (w większości pochodzących też z zagranicy, zwłaszcza z Azji), które polega na dokręceniu czy innym prostym ich połączeniu z właściwie gotowym urządzeniem i na dołączeniu

do niego akcesoriów w ramach opakowania, stanowi wytworzenie nowego produktu lub istotny etap jego wytwarzania. Tak samo można by oceniać wszelkie podobne sytuacje, jak np. przedsiębiorcę krajowego z branży meblarskiej, który sprowadzone z Chin rozłożone elementy składające się na zestawy meblowe przed ich wprowadzeniem do obrotu jedynie uzupełnia przez dołączenie uchwytów i nóżek oraz śrub i innych drobnych elementów montażowych, a także znakuje swoją marką i zaopatruje w opakowania. Gdyby nawet, ze względu na charakterystykę wskazanych produktów, można było przy argumentacji opartej na motywach technicznych (czy montażowych — w ramach procesu wytwarzania) dojść jednak do wniosku, że wskazany wyżej ostatni etap tego procesu, mający miejsce w Polsce, był ekonomicznie istotny, to w aspekcie rzetelnego informowania konsumenta o produkcie można mieć obiekcje, czy oznaczenie go jako „Made in Poland" nie wprowadza w błąd co do pochodzenia.

Rozwiązania z praktyki innych państw członkowskich — na przykładzie Niemiec

Zasady ogólne

O trudnościach w rozstrzyganiu sytuacji, o których mowa, przekonują doświadczenia zagraniczne, zwłaszcza niemieckie. Znaczenie ma tu bowiem odczuwana w Niemczech potrzeba posługiwania się oznaczeniem „Made in Germany" lub podobnym w sposób prawidłowy, a oceniany przez pryzmat zgodności z interesem ogółu przedsiębiorstw z tego kraju.

Biorąc pod uwagę reguły analogiczne do tych z przepisów UE, w praktyce niemieckiej na bazie tamtejszego orzecznictwa (w części zapadłego jeszcze pod rządami WKC[2]) przyjmuje się w kwestii umieszczania powyższego oznaczenia na produktach — a w każdym razie innych niż żywność — następujące zasady:

- takie oznaczenie może być zastosowane wtedy, gdy w Niemczech:

– następuje produkcja danego wyrobu, która jest miarodajna, tzn. właściwa, główna, znacząca czy istotna dla jego wartości i charakteru z punktu widzenia odbiorców, albo

– ma miejsce końcowy montaż wyrobu, a w razie wątpliwości powstaje decydujący udział w wytworzeniu wartości wyrobu lub

– wyrób jest wytwarzany z komponentów pochodzących z innych krajów, które stanowią tylko część jego elementów składowych i nie mają decydującego znaczenia dla jego relewantnych właściwości jako produktu końcowego[3];

- bierze się pod uwagę względy informacyjne i wpływ takiego oznaczenia na zachowania odbiorców, co powoduje, że nie jest prawidłowe oznaczenie np. wiertarki na baterię określeniem „Made in Germany" (ani samym „Germany"), jeśli nie została ona wyprodukowana w Niemczech, gdyż w opinii odbiorców takie oznaczenie wskazuje na pochodzenie produktu, a nie tylko na siedzibę podmiotu odpowiedzialnego za ten produkt, tj. jego produkcję[4];
- ocena prawidłowości zastosowania takiego oznaczenia zależy od konkretnego przypadku, bo np. choćby wobec zestawu sztućców sposób użycia tego oznaczenia miał reklamowy charakter (przez umieszczenie jeszcze w opakowaniu karteczki wskazującej na „jakość niemiecką"), w sytuacji gdy nawet tylko noże — poza „czysto" niemieckimi pozostałymi elementami tego zestawu — były wytworzone w Chinach, a w Niemczech poddane jedynie szlifowaniu i polerowaniu, to takie oznaczenie jest wprowadzające odbiorców w błąd[5];
- rozstrzygające znaczenie mają jednak względy techniczne, wobec czego o możliwości zastosowania takiego oznaczenia decyduje to, czy na terenie Niemiec dokonywane są działania produkcyjne, które nadają produktowi (i to w całości) jego zasadnicze, najważniejsze właściwości[6];
- są też sytuacje szczególne, jak np. w przypadku wiązań do nart, kiedy oznaczenie ich jako „Made in Germany" jest uzasadnione wtedy, gdy przy ich wytwarzaniu nie tylko brak znaczącego udziału zagranicznych czynników produkcyjnych, lecz także są one bardziej efektem niemieckiej koncepcji i środków technicznych[7];
- niekiedy stawia się jeszcze wyższe wymagania dla opatrzenia takim oznaczeniem, oczekując, że w Niemczech nie tylko położony jest zakład wytwarzający dany produkt — w jego istotnej części (technicznej), lecz także tam odbywa się kontrola nad dalszym przebiegiem procesu produkcyjnego i ostatecznym wytworzeniem tego produktu[8];
- aczkolwiek sam TÜV[9] w swojej certyfikacji w ramach oznaczenia „Made in Germany" potrafi podchodzić liberalniej, uważając za wystarczające — poza innymi szczególnymi wymogami, uzasadnionymi jakością i prestiżem produktów niemieckich (czyli leżącymi już poza regulacją UKC) — żeby przynajmniej połowa procesu produkcji, liczona względem udziału w wartości produktu, miała miejsce w Niemczech (szerzej: Groß, 2019, s. 7–8).

Kryteria szczegółowe

Przy stosowaniu przytoczonych zasad znaczenie ma, z jednej strony, świadomość rynku, w tym konsumentów w kontekście ich interesów informacyjnych, że proces produkcji opiera się na podziale pracy powodującym, że nie wszystkie etapy tego procesu odbywają się w jednym miejscu. Niemniej, z drugiej strony, liczy się też fakt, że wyroby (przemysłowe) swoją jakość i inne charakterystyczne cechy zawdzięczają poziomowi i sposobowi, czyli „sztuce" ich przetworzenia. Z kolei te czynniki są miarodajne dla kształtowania na rynku wyobrażenia o produkcie. Dlatego rynek odnosi oznaczenie pochodzenia wyrobu właśnie do tego miejsca jego wytwarzania, w którym nadane mu zostały wspomniane wyżej właściwości. To zaś powoduje, że oznaczenie produktu określeniem „Made in Germany" niesie ze sobą wskazówkę przynajmniej o tym, że czynności związane z samym jego wytworzeniem miały miejsce w Niemczech. Chodzi o założenie, że w wyniku czynności krajowych produkt został wyposażony w główne części składowe lub uzyskał specyficzne właściwości. Rozumienie tego pojęcia wymaga podejścia restrykcyjnego, jako że określenie to nie jest zwykłym, potocznie używanym angli-

cyzmem informującym ogólnie o odbywaniu się procesu produkcji w Niemczech. Sens tego pojęcia oddalił się od takiego rozumienia i jest na rynku łączony z gwarancją niezawodności produktów, wynikającą z zachowania przy ich wytwarzaniu wysokich standardów, w tym surowych norm bezpieczeństwa i kontroli jakości[10].

Co przy tym też istotne, powyższe oznaczenie jest przez nabywcę produktu odnoszone do jego całości, w tym do wszystkich elementów produktu złożonego. Spowodowało to, że we wspomnianym kazusie dotyczącym sztućców sądy uznały użycie takiego oznaczenia nie tyle nawet za mylące, ile wprost za fałszywe. W ich ocenie motywacja osoby decydującej się na zakup tego rodzaju wyrobu, oparta na oznaczeniu jego pochodzenia, musi bowiem znajdować pokrycie w prawdziwości informacji wynikającej z tego oznaczenia co do całości wyrobu, a nie jego części, choćby nawet przeważającej[11].

Natomiast w przypadku produktów jednorodnych ocena prawidłowości użycia omawianego oznaczenia jest już zróżnicowana. Uznaje się, że takie oznaczenie wcale nie musi przekazywać informacji, że produkt w 100%, począwszy od jego zaprojektowania, poprzez kolejne etapy produkcji, w tym jej kontrolę, aż do uzyskania efektu finalnego, został wytworzony w Niemczech. Dla użycia tego oznaczenia zgodnie z regułami uczciwej informacji rynkowej wystarczy bowiem, że centralny etap produkcji, w znaczeniu głównych czynności produkcyjnych, które wyposażają produkt w części składowe lub nadają mu cechy, jakie z perspektywy rynku są istotne czy charakterystyczne (dosł. „definiujące"), odbywa się w Niemczech lub przynajmniej opiera się na pochodzącym stamtąd świadczeniu (pracy). Chodzi przy tym wprawdzie o wzgląd na jakość, która stanowi podstawową determinantę decyzji o zakupie. Niemniej, odwołując się do regulacji UKC[12], a ponadto do wskazówek niemieckich izb przemysłowo-handlowych, stosuje się w spornych sytuacjach także kryterium ilościowe w postaci udziału w tzw. wartości dodanej produktu. Generalnie polem odniesienia powinien być punkt widzenia osób działających w branży danego produktu i okoliczności, które wyznaczają ich wyobrażenie o tym produkcie w kontekście decyzji o jego zakupie.

Dobrym przykładem tych zależności są kute tłoki do silników samochodowych. Tak samo jak w przypadku tłoków odlewanych, ich dystrybutorzy oraz nabywcy opierają swoją ocenę nie na ich szczególnych elementach czy właściwościach, lecz raczej na finalnej charakterystyce, kojarzonej ogólnie ze skutecznością działania, w tym z trwałością. Jest to więc kryterium jakościowe, choć z dodatkiem kryterium ilościowego. Albowiem z powyższej perspektywy o ocenie tłoka ma decydować materiał użyty do jego produkcji, a także leżące u jej podstaw know-how, jak też obróbka tego materiału i kontrola efektu końcowego. Jeżeli zatem tłok jest wykuwany we Włoszech i stanowi półfabrykat, który następnie jest poddawany w Niemczech precyzyjnej obróbce, a zarazem jest rezultatem niemieckiej myśli technicznej, co w sumie powoduje, że udział świadczenia z Niemiec w wartości dodanej produktu finalnego wynosi około 90%[13], to ten udział przekonuje o przypisaniu takiemu tłokowi pochodzenia niemieckiego. Jest to tym bardziej uzasadnione, że według rozporządzenia wykonawczego do WKC[14] (a obecnie także na gruncie UKC) w przypadku produktów przemysłowych granica istotności ostatniego, ekonomicznie uzasadnionego etapu przetworzenia czy obróbki była osiągnięta już na poziomie 45% wartości produktu końcowego. Na tym samym poziomie również niemieckie izby przemysłowo-handlowe plasowały udział w wartości dodanej jako warunek użycia oznaczenia „Made in Germany"[15].

Godzenie się prawa unijnego na przypadki mylącego oznaczenia pochodzenia towarów

Praktyka niemiecka, dostrzegając słabość unijnej regulacji dotyczącej oznaczania pochodzenia żywności (z rozp. 1169/2011[16]), a nawet potrzebę rygorystycznego podejścia do jego stosowania odnośnie do niektórych produktów spożywczych, zwraca również uwagę, że mimo wszystko regulacja ta godzi się na ryzyko mylącego informowania o pochodzeniu tego rodzaju produktów.

Chodzi tu m.in. o nieprzetworzone produkty rolno-spożywcze, jak np. hodowlane grzyby, głównie pieczarki (podlegające rozp. 1308/2013[17]). Konsumenci — inaczej niż w przypadku wyrobów przemysłowych — nie mają bowiem świadomości o częstym podleganiu również takich produktów czynnościom przetwórczym w ich procesach produkcyjnych. Tymczasem wspomniana regulacja pozwala na takie oznaczanie produktów rolno-spożywczych, które nie zawsze oddaje ich rzeczywisty charakter, a w każdym razie przez część istotnych odbiorców może być rozumiane inaczej, niż mogłoby to wynikać ze specyfikacji tych produktów, opartej na normach prawnych wywodzonych z zasad branżowych. I nie zmienia tego fakt, że sprzeciwiałyby się temu inne, ogólne zasady prawa unijnego, w tym te dotyczące żywności, które chronią konsumentów przed skutkami mylącego oznakowania, a które wymagałyby takiego samego egzekwowania, jak te dotyczące wszelkich innych produktów. Problem tkwi bowiem w nadrzędnych przepisach określających sposób oznaczania pochodzenia żywności. Można przyjąć, że w pewnych przypadkach rozmija się ono z ogólnymi wyobrażeniami, jakie o pochodzeniu towaru przy uproszczonym jego oznaczeniu mają jego nabywcy. Bo oznaczenie hodowlanych grzybów jako pochodzących z Niemiec będzie w obrocie rozumiane co do zasady jako wskazanie, że nie tylko zbiór, lecz cały proces ich wytwarzania miał miejsce w tym kraju. Jest tak dlatego, że nabywca takich produktów zakłada, że w trakcie wspomnianego procesu nie zmieniają one swojego miejsca, tj. że nie podlegają — jak przetwarzane towary przemysłowe — transgranicznym procesom produkcyjnym (tzw. „turystyce agrarnej"). O takich procesach wie zaś jedynie wąskie grono specjalistów z branży hodowli roślin, jak i osób zawodowo pośredniczących w handlu tymi produktami.

Takie założenie powinno więc przemawiać za tym, że nie mogą być opisane na etykiecie jako „niemieckie" te pieczarki, które były wprawdzie zebrane w Niemczech, ale zostały zasadzone i kultywowane w Holandii, a do Niemiec przywieziono je dopiero w fazie wzrostu czy dojrzewania, i to na kilka dni przed zbiorem[18]. Mylący charakter tego oznaczenia

byłby tu wieloaspektowy, jeśli chodzi o motywy, którymi kieruje się nabywca. Dla decyzji konsumenta o zakupie ważnym czynnikiem jest nie tylko, czy zbiór towarów łatwo psujących się ma miejsce w Niemczech, czy za granicą, jako że wiąże się to z bliskością miejsca zakupu, a tym samym ze zwiększoną świeżością. Konsument ten jest bowiem w stanie wziąć pod uwagę, że odległość, jaką pokonuje towar nawet w samych Niemczech, bywa większa niż ta dzieląca Holandię od wielu miast niemieckich. To zaś, co jest w tym przypadku ważniejsze, to patriotyzm lokalny. Nabywcy niemieccy kierują się bowiem opinią, że towary, które mogą być wytwarzane w kraju, nie muszą być zastępowane importowanymi. Kierują się też medialnym sceptycyzmem wobec mankamentów zagranicznej produkcji, zwłaszcza w dziedzinie żywności powstającej z upraw lub hodowli, których nie usuwa fakt, że towar przed samym zbiorem lub ubojem został przetransportowany do Niemiec. W przypadku tych produktów owe mankamenty bowiem z reguły nie podlegają już później poprawie.

To wszystko jednak okazuje się niczym wobec treści przepisów o oznaczeniu pochodzenia omawianych towarów (tj. art. 23 ust. 2 lit. b rozp. WKC), które w przeciwieństwie do niektórych produktów żywnościowych, jak np. mięso, nakazuje uznanie roślin za „całkowicie uzyskane w danym kraju", jeśli zostały tam „zebrane". I jeżeli zatem w przypadku żywności podlegającej wspomnianemu transgranicznemu procesowi wytwarzania takie oznaczenie jej pochodzenia byłoby mylące, to skutek ten jest świadomie zapisany przez ustawodawcę unijnego, który zrezygnował z konieczności ujawniania konsumentowi faktu poddania grzybów hodowlanych powyższemu procesowi. Wobec tego żaden przedsiębiorca nie jest zobowiązany do uchylenia takiego skutku. Inaczej mówiąc, nie może być nim obciążany, i to także w drodze zarzutu o niezawinione zaniechanie. Posłużenie się w tym przypadku oznaczeniem kraju zbioru grzybów (klasyfikowanych według kodów taryfowych jako podkategoria „innych owoców i warzyw, świeżych lub mrożonych") stanowi bowiem realizację powołanego przepisu unijnego[19].

Rozwiązania z praktyki unijnej

Oznakowanie pochodzenia żywności

Ostatnie z powyższych rozstrzygnięć niemieckich zostało — w trybie prejudycjalnym[20] — w pełni zaaprobowane przez TSUE[21]. Trybunał potwierdził, że w świetle norm unijnych (przepisów WKC czy UKC w związku z rozp. 1308/2013 i rozp. 1169/2011) pochodzenie produktów roślinnych oznacza się według kraju ich zebrania. Ta reguła jest równoznaczna z ich wytworzeniem w całości w tymże kraju. Jest tak niezależnie od tego, że w innym państwie członkowskim miały miejsce istotne etapy procesu wytwarzania tych produktów, i to także wtedy, gdy trafiły one do kraju ich (pierwszego) zbioru zaledwie kilka dni wcześniej. W przypadku pieczarek hodowlanych, które — jak wskazano wyżej — są oceniane co do pochodzenia tak jak świeże warzywa, stają się nimi właśnie w momencie oddzielenia od podłoża. Inne kryteria ustalenia pochodzenia są więc nieuzasadnione. Co przy tym szczególnie ważne, na taką ocenę nie mają wpływu żadne — ogólne ani szczegółowe — przepisy krajowe dotyczące naruszenia zasad uczciwości w handlu przez wprowadzenie konsumentów w błąd. W przepisach unijnych został bowiem zarządzony system oznaczania pochodzenia, dopuszczający *de facto* w powyższym zakresie pomyłki w obrocie. Do uniknięcia tych pomyłek — poprzez np. dodatkowe określenie wyjaśniające — nie zobowiązuje też żaden przepis unijny (z wyjątkiem wyraźnych norm dotyczących wybranych produktów, np. pewnych gatunków mięsa). Taki stan prawny korzysta z nadrzędności wobec systemu krajowego, co oznacza, że wyłączone są przewidziane w nim przepisy, w tym nawet dotyczące danego rodzaju produktów, które zobowiązują do ich oznaczenia co do pochodzenia w sposób wolny od ryzyka pomyłek konsumentów.

Oznakowanie pochodzenia produktów innych niż żywność

Natomiast jeżeli chodzi o znakowanie co do pochodzenia produktów nieżywnościowych, można dla wyjaśnienia tej kwestii przytoczyć inne orzeczenie TSUE. Chodzi o rozstrzygnięcie sprawy dotyczącej (niepreferencyjnego) określenia pochodzenia kabli stalowych wytwarzanych w Korei Północnej ze skrętki sprowadzanej z Chin[22]. Pytanie prejudycjalne w tej sprawie, płynące też od sądu niemieckiego, dotyczyło kwestii, czy istotnymi obróbkami lub przetworzeniem towarów o niepreferencyjnym pochodzeniu (sklasyfikowanych w danej pozycji taryfy celnej) są jedynie takie, w wyniku których powstały towar podlega zaklasyfikowaniu do innej pozycji taryfowej. Odpowiedź TSUE była przecząca — TSUE wskazał, że istotną obróbką lub przetworzeniem są również te procesy, które mimo braku zmiany pozycji taryfowej prowadzą do powstania towaru o własnych cechach i charakterystycznym składzie, jakich wcześniej nie posiadał. Podstawą prawną był tu art. 24 WKC, odpowiadający obecnemu art. 60 UKC. Uzasadnienie zaś było następujące:

- ostatnia obróbka lub przetworzenie są „istotne", jeżeli powstały w ich wyniku produkt ma charakterystyczne cechy i skład, których nie posiadał wcześniej; natomiast czynności mające wpływ na wygląd produktu dla celów jego użycia, które jednak nie pociągają za sobą poważnych zmian jego cech, nie mogą wpływać na określenie jego pochodzenia[23];
- poszukiwanie kryteriów określania pochodzenia przetworzonych produktów w klasyfikacji taryfowej, tj. Nomenklaturze Scalonej (CN) dotyczącej nomenklatury taryfowej i statystycznej na potrzeby wspólnej taryfy celnej, nie jest wystarczające; taryfa celna została bowiem utworzona dla spełnienia własnych wymogów, a nie w celu określania pochodzenia produktów; przeciwnie, określanie pochodzenia towarów musi opierać się na obiektywnej i rzeczywistej różnicy pomiędzy produktem podstawowym a przetworzonym, odnoszącej się zasadniczo do szczególnych cech fizycznych każdego z nich[24];
- ponadto w kwestii, czy montaż różnych elementów stanowi istotną obróbkę lub przetworzenie, uznaje się, że w niektórych sytuacjach dokonywanie oceny na podstawie kryteriów

technicznych może nie doprowadzić do ustalenia pochodzenia towaru i że w tych przypadkach należy pomocniczo uwzględnić inne kryteria[25];

● takim obiektywnym kryterium w przypadku towarów o złożonej budowie jest wartość dodana, która umożliwia wyjaśnienie, na czym polega istotne przetworzenie decydujące o pochodzeniu tych towarów[26];

● w danej sprawie należy zatem sprawdzić, czy stosowanie jednego kryterium, tj. zmiany pozycji taryfowej, dla określenia pochodzenia towarów objętych konkretną pozycją taryfową jest zgodne z powołanym wyżej orzecznictwem oraz czy w każdym przypadku pozwala na ustalenie, że wytwarzanie produktu finalnego z półfabrykatu lub innego surowca stanowi istotną obróbkę lub przetworzenie w rozumieniu art. 24 WKC (art. 60 UKC);

● w przedmiotowej sprawie zaś kryterium zmiany pozycji taryfowej nie opiera się ani na obiektywnej różnicy między produktem bazowym, czyli skrętką stalową, a produktem przetworzonym, czyli kablem stalowym, ani na szczególnych cechach fizycznych każdego z nich oraz nie uwzględnia szczególnego rodzaju obróbki lub przetworzenia, które doprowadziły do powstania przetworzonego produktu;

● w orzecznictwie wprawdzie uznano też, że w celu wyjaśnienia abstrakcyjnych pojęć przetworzenia lub obróbki Komisja mogła w zgodzie z takim przepisem, jak art. 5 rozp. 802/68 27, a potem art. 24 WKC (art. 60 UKC), posłużyć się systemem, w którym zmiana pozycji taryfowej służyła jako reguła podstawowa, korygowana za pomocą list uzupełniających uwzględniających cechy konkretnego przetworzenia lub obróbki[28];

● jakkolwiek poprawne byłoby twierdzenie, że zmiana pozycji taryfowej towaru, spowodowana jego przetworzeniem, stanowi wskazówkę istotnego charakteru przetworzenia lub obróbki, to takie przetworzenie lub obróbka może zachodzić nawet przy braku zmiany tej pozycji; zresztą sama Komisja uznała, że kryterium zmiany pozycji taryfowej przewidziane zgodnie z powyższymi listami obejmuje większość sytuacji, lecz nie pozwala na określenie wszystkich, w których przetworzenie lub obróbka jest istotna; dlatego w celu określenia, czy spełnione zostały przesłanki z art. 24 WKC (obecnie: art. 60 UKC), należy wziąć pod uwagę inne kryteria;

● stąd wniosek, że przy interpretacji zawartego we wskazanej normie WKC (jak i UKC) pojęcia „istotnej obróbki lub przetworzenia" w odniesieniu do towarów objętych daną pozycją taryfową (według CN) posłużenie się wyłącznie formalnym kryterium zmiany pozycji taryfowej, bez jakiegokolwiek odwołania się do konkretnej obróbki lub przetworzenia, których przedmiotem były te towary, może ograniczać zakres tej normy.

Przy czym dalsze orzeczenia TSUE wskazują, że korekta klasyfikacji taryfowej poprzez sięganie do zasad określonych w listach uzupełniających, które wymuszają modyfikację pozycji taryfowej w ramach klasyfikacji, ma się odbywać z uwzględnieniem uwag wprowadzających do tych zasad[29]. Niemniej przy interpretacji art. 24 WKC (art. 60 UKC) sądy krajowe mogą odwoływać się zarówno do zasad z list, jak i do samych uwag, o ile nie prowadzi to do zmiany zakresu tego przepisu. Taki skutek mają zaś te czynniki ujęte w wyżej wymienionych zasadach i uwagach, które pozwalają na uwzględnienie istotnej zmiany jakościowej cech danego produktu, rozpatrywanej przez pryzmat obiektywnego rozróżnienia między produktem podstawowym i przetworzonym, w tym głównie pod kątem jego przeznaczenia.

Sposób weryfikacji czynników relewantnych w aspekcie powyższej reguły dobrze obrazuje kazus dotyczący metalu krzemowego. Chodzi o taki metal pochodzący z Chin, ale dostarczany w dużych blokach do Indii i tam poddawany operacjom oddzielania, kruszenia i oczyszczania oraz odsiewania, sortowania i pakowania. Przy czym ziarna powstałe z kruszenia są po przesianiu sortowane według wielkości i pakowane, zaś oczyszczanie przeprowadza się po części ręcznie i maszynowo przez usunięcie zanieczyszczeń w postaci odpadów żużlowych powstałych wskutek kruszenia. Następnie usuwa się zawarte w krzemie wolne żelazo przez poddanie go działaniu magnezu, co ostatecznie nadaje metalowi krzemowemu wyższy stopień czystości, wskazany dla lepszego wykorzystania go w procesie wytwarzania stopów aluminium. Co się tyczy oddzielania bloków krzemu oraz jego odsiewania, sortowania i pakowania, to w omawianym przypadku operacje te w żaden sposób nie zmieniły jego cech lub składu, ponieważ po ich zakończeniu produkt ten nadal stanowił krzem metalurgiczny, służący już jako taki do produkcji stopów aluminium. Działania te są analogiczne do przemalowania produktu podstawowego w różnych tonacjach barw, zmieniającego tylko jego formę i wygląd dla celów późniejszego użycia, oraz do kontroli jakości przez sortowanie tak pomalowanego produktu i jego pakowanie, które odpowiadają jedynie wymogom sprzedaży i nie wpływają na jego istotne cechy. W rezultacie takie czynniki nie są relewantne w świetle art. 24 WKC (art. 60 UKC). Inaczej jednak jest z oczyszczaniem i kruszeniem. Z uwag wprowadzających do listy uzupełniającej wynika, że te dwie operacje mogą nadać pochodzenie poddanemu im produktowi, i to nawet przy braku zmiany jego pozycji taryfowej. Zgodnie z uwagą nr 3 w przypadku oczyszczania nastąpiłoby to wtedy, gdyby dokonano go w stadium produkcji, w którym usunięte zostanie min. 80% zanieczyszczeń. Zaś zgodnie z uwagą nr 4 w przypadku kruszenia nastąpiłoby to wtedy, gdyby stanowiło ono odmienną od zwykłego tłuczenia zamierzoną i kontrolowaną redukcję produktu, w wyniku której powstałyby cząstki o innych właściwościach fizycznych lub chemicznych niż surowce pierwotne. Czynniki te czyniłyby zadość przesłankom powyższego przepisu, gdyż odpowiadałyby jego zakresowi, wobec czego ich zastosowanie przed sądem krajowym do klasyfikacji krzemu pod względem pochodzenia byłoby uzasadnione. Wówczas sąd ten byłby władny zaakceptować przypisanie tak przetworzonemu w Indiach metalowi krzemowemu pochodzenie z tego kraju, a nie z Chin[30].

Poprzednia regulacja unijna (wspólnotowa) dotycząca ustalania pochodzenia produktów

Dla pełnego wyjaśnienia opinii cytowanego orzecznictwa unijnego uzasadnione jest bliższe przedstawienie dalszych kryteriów poza klasyfikacją taryfową, które miałyby mieć

wpływ na ustalenie pochodzenia produktów innych niż żywność, w tym towarów o złożonej budowie. Nie tylko wskazana przez Trybunał wartość dodana stanowiła bowiem we wcześniejszym stanie prawnym, określonym zwłaszcza przepisami rozp. 2454/93, wyznacznik pochodzenia towarów w obrocie celnym. Było nim też kryterium tzw. wystarczającego przetworzenia czy obróbki. Jakkolwiek obowiązywały tu jednolite reguły wyjściowe, to w szczegółach widoczne były odmienności zależne od tego, czy pochodzenie było ustalane na zasadzie preferencji czy nie.

Jeśli chodzi o preferencyjność, to podstawowym czynnikiem dla powyższego kryterium był najwyższy udział wartości dodanej w ogólnej wartości produktu. Oznaczał on, że wartość dodana w danym kraju przewyższa wartości udziałów z innych krajów. Kryterium takie było najczęściej wykorzystywane przy kumulacji, czyli sumowaniu pochodzenia. I właśnie wtedy znaczenia nabierały reguły preferencyjne, gdyż chodziło o traktowanie jako krajowych (np. polskich) tych składników czy półproduktów włączonych do produktu finalnego, które pochodziły z państw stosujących na podstawie odpowiednich porozumień tę samą zasadę ustalania pochodzenia (np. państw EOG). Z tym, że te składniki czy półprodukty musiały na potrzeby takiego ich zaliczenia zostać poddane pewnym operacjom wykraczającym poza zakres operacji niewystarczających dla zmiany statusu pochodzenia, czyli nieistotnych, ale niekoniecznie operacjom wystarczającym, tj. istotnym. Gdy zatem stosowano zasadę kumulacji, krajem preferencyjnego pochodzenia produktu był ten, w którym dokonano obróbki wykraczającej poza operacje niewystarczające, zaś gdy jej w ogóle nie dokonano — kraj największej wartości dodanej do produktu. Do ustalania zaś samego udziału lub wartości materiałów, które muszą być poddane wystarczającemu przetworzeniu, brało się tylko materiały z krajów trzecich, bo te z krajów objętych preferencją mogły być poddane obróbce mniejszej, tj. słabszej niż wystarczająca.

Konkurencyjnym czynnikiem klasyfikacyjnym w ramach wyżej wskazanego kryterium był określony udział procentowy różnych materiałów w cenie produktu ex works (tj. cenie netto z zakładu wytwórczego, z opakowaniem lub bez i bez transportu). Cena ta oznaczała, że nie może być przekroczony ustalony procentowo dla produktu limit użytych do jego wytworzenia określonych materiałów niepochodzących, czyli nieuważanych za decydujące o pochodzeniu. Stąd kryterium oparte na powyższym czynniku było nawet bardziej użyteczne dla uzyskania preferencyjnego pochodzenia niż kryterium oparte na wartości dodanej. Reguła procentowa mogła np. ograniczyć wartość użytych materiałów niepochodzących do 40% ceny produktu ex works. Dla spełnienia takiej reguły producent musiał udowodnić, że wartość wszystkich materiałów niepochodzących użytych do wytworzenia produktu nie przekroczyła tego procentu. Jeżeli był on w stanie udowodnić, że np. koszty niemateriałowe, zawsze pochodzące, wynoszą min. 60% ceny produktu, to również spełniał regułę procentową dotyczącą zużytego materiału. W przeciwnym razie dla realizacji tej reguły trzeba było wykazać, że niektóre materiały użyte do produkcji były pochodzące, czyli istotne.

Poza tym, że preferencyjność wpływała na pewne zróżnicowanie w ustaleniu pochodzenia towarów wyeksportowanych do krajów trzecich i powrotnie wwiezionych[31], to ustanawiała też specyficzne kryteria w przypadku niektórych wyrobów. Dotyczyło to zwłaszcza wyrobów włókienniczych i skór, których pochodzenie było zależne od poddania ich obróbce od danego etapu produkcji (np. farbowania lub cięcia materiału na odzież).

Ten podział produktów na włókiennicze (i podobne) oraz na pozostałe był jeszcze bardziej zaznaczony w zakresie kryterium decydującego o nadaniu pochodzenia według zasad niepreferencyjnych. Tylko odnośnie do tych pierwszych istniało rozróżnienie na te, które na potrzeby określenia pochodzenia miały podlegać całkowitemu przetworzeniu, i te, które w tym celu podlegały regule wystarczającego przetworzenia.

Za całkowite przetworzenie uznano obróbkę lub przetworzenie, w wyniku którego uzyskane produkty klasyfikuje się pod inną pozycją CN niż pozycja odpowiadająca użytym materiałom niepochodzącym. Wyjątkiem była grupa produktów, do których całkowitego przetworzenia wystarczało poddanie ich szczególnym sposobom przetwarzania, niezależnie od tego, czy pociągałoby to za sobą zmianę wspomnianej pozycji. Wymienione były też pewne czynności uważane za niewystarczającą obróbkę lub przetworzenie, i to niezależnie od tego, czy powodowały zmianę pozycji. Chodziło o proste czynności, jak: a) zachowanie produktów w dobrym stanie podczas transportu i składowania, np. wietrzenie, rozkładanie, suszenie, usuwanie uszkodzonych części, b) usuwanie kurzu, mycie, przesiewanie, sortowanie, segregowanie, dobieranie, łącznie z kompletowaniem zestawów, c) pakowanie, rozdzielanie i łączenie przesyłek, umieszczanie w workach, skrzynkach, pudełkach, mocowanie na kartach, d) umieszczanie znaków, etykiet i innych wyróżniających oznakowań na towarach lub opakowaniach, e) zwykły montaż części dla otrzymania kompletnego wyrobu oraz f) połączenie dwóch lub więcej czynności wymienionych pod lit. a–e.

To szczególne podejście do wyrobów włókienniczych pod względem ustalenia ich pochodzenia wynikało z wyłączenia ich zasadniczo spod art. 24 WKC. Przepis ten wyznaczał zaś zasady ustalania pochodzenia wszelkich innych produktów i właśnie w ich przypadku widoczne było jedynie pośrednie uzależnienie pochodzenia od przynależności do klasy taryfowej. Z tym jednak, że głównym kryterium wyznaczającym pochodzenie był udział danej czynności polegającej na przetworzeniu czy obróbce nie w wartości dodanej produktu, lecz w jego cenie ex works (art. 40 rozp. 2454/93). Oznaczała ona cenę ex-works uzyskanego produktu po odliczeniu podatków wewnętrznych, które podlegają zwrotowi po wywozie. Przepisy posługiwały się też pojęciem „wartości nabytej w wyniku montażu", przez którą rozumiano sumę wartości wynikającej: z samego montażu, łącznie z każdą czynnością wykończeniową lub kontrolną, a także z włączenia części pochodzących z państwa, w którym czynności te zostały dokonane, wraz z zyskami i ogólnymi kosztami poniesionymi w tym państwie w związku z takimi czynnościami. Przy obliczaniu tej ceny obowiązywał określony limit udziału wartości[32] procentowej użytych materiałów niepochodzących. Dla produktów wytwarzanych w procesach obróbki lub przetworzenia, które są przeprowadzane na takich materiałach, sporządzony był wykaz procesów nadających status pochodzenia i nienadających

takiego statusu (załącznik 11 do rozp. 2454/93). Z kolei ten wykaz — zgodnie z zamieszczonymi w nim uwagami wyjaśniającymi — przy wyznaczaniu pochodzenia produktów brał pod uwagę czynnik uzupełniający, którym była wartość dodana. Uwzględniał ją jednak tylko niekiedy. Przykładowo, w stosunku do obuwia obróbką lub przetworzeniem wykonanym na materiałach niepochodzących, które nadawały status pochodzenia, było: „Wytwarzanie z materiałów wymienionych w jakiejkolwiek pozycji, z wyjątkiem połączeń wierzchów z wewnętrznymi podeszwami lub innymi częściami podeszwy [objętymi pozycją 6406CN]"). W stosunku zaś do odbiorczych urządzeń radiotelefonicznych status taki nadawało: „Wytwarzanie, podczas którego wartość dodana w wyniku montażu i, jeżeli ma to miejsce, włączenie części pochodzących z kraju montażu, stanowi co najmniej 45% ceny ex-works produktu. Jeżeli reguła 45% nie jest spełniona, produkt jest traktowany jako pochodzący z kraju, z którego pochodzą części stanowiące więcej niż 35% ceny ex-works produktu. Jeżeli reguła 35% jest spełniona przez dwa kraje, produkt jest traktowany jako pochodzący z kraju, z którego pochodzą części reprezentujące większy udział procentowy".

Wnioski końcowe

Całość poczynionych rozważań pozwala utwierdzić się w przekonaniu, że ocena danego produktu w aspekcie opatrzenia go oznaczeniem typu „Made in" opiera się — co do zasady — na jego przynależności taryfowej oraz ustaleniu istotności procesu jego przetworzenia względem tej przynależności. Z kolei to ustalenie następuje w drodze szczegółowej analizy techniczno-produkcyjnej, w której pomocniczo znajdują też zastosowanie kryteria ekonomiczne. Wśród nich trudno wskazać na jedno uniwersalne. Bo choć główną rolę powinno się przypisać udziałowi w wartości dodanej poszczególnych operacji przetwarzania, to w przypadku wielu produktów bardziej sprawdzalny dla oceny znaczenia tych operacji będzie ich udział w cenie ex works. Niekiedy też może się okazać konieczna kombinacja obydwu tych kryteriów.

Dokonane rozważania niosą też ze sobą wniosek, że choć w powyższej ocenie powinno się również mieć na uwadze, czy oznakowaniu produktu według tak ustalonego pochodzenia nie stoi na przeszkodzie wymóg rzetelnego informowania konsumentów, to jednak wbrew powszechnemu poczuciu wymóg ten nie ma wyższej rangi niż kryteria istotności operacji przetwarzania czy obróbki. Przy wypełnieniu określenia „Made in" lub podobnego ostateczną treścią czynniki techniczno-produkcyjne i ekonomiczne korzystają — przynajmniej co do zasady — z przymiotu nadrzędności nad zakazem wprowadzania odbiorców w błąd. Tym samym, nawet gdyby zachodziło ryzyko pomyłki odbiorców w wyniku opatrzenia danego produktu takim określeniem, powinno być ono jednak umieszczone na tym produkcie, jeśli przemawiałyby za tym względy oznaczenia jego pochodzenia wynikające z techniczno-ekonomicznej charakterystyki procesu jego wytwarzania. A co równie znamienne, to fakt, że odnosi się to nie tylko do produktów będących rezultatem zaawansowanych operacji przetwórczych, lecz nawet do niektórych produktów spożywczych, będących efektem mało skomplikowanych i krótkoterminowych upraw.

Należy też zaznaczyć, że akurat z perspektywy produktów spożywczych ujawnia się jeszcze dalej idąca zasada w dyskutowanym aspekcie. Chodzi o to, że czynniki techniczno-ekonomiczne korzystają z wyższej rangi w zakresie ustalania pochodzenia produktów w stosunku do wymogu ochrony konsumentów przed wprowadzeniem w błąd, ale nie mają w tej materii rangi najwyższej. Ustępują bowiem względom natury czysto prawnej, czyli treści normy prawnej (dotyczącej danego rodzaju produktu), która podlega tu dosłownemu rozumieniu — co dobitnie pokazuje kazus grzybów hodowlanych.

Choć powyższe rozwiązanie może *prima vista* budzić opór z punktu widzenia reguł ochrony konsumenta, to po głębszym zastanowieniu wydaje się zasługiwać na akceptację. Ochrona konsumenta nie może działać jako bezwzględny aksjomat. W pewnych aspektach obrotu handlowego muszą bowiem brać górę techniczne oraz ekonomiczne względy produkcji przemysłowej czy rolniczej. Trudno nie przyznać, że odbiorca ma tylko przeciętne rozeznanie na temat różnorodnych uwarunkowań procesu wytwarzania produktów, a na pewno na temat uwarunkowań technicznych i ekonomicznych w poszczególnych branżach przemysłu lub rolnictwa, którymi ma się kierować producent, dystrybutor lub importer przy znakowaniu produktu oznaczeniem typu „Made in". Rozeznanie to nie pokrywa się nawet z założeniem, które legło u podstaw art. 60 UKC, a które opiera się na zależności pochodzenia produktu od jego związku z danym krajem w zakresie wszystkich albo chociaż istotnych dla jego cech etapów procesu wytwórczego. Aczkolwiek jest ono takiemu założeniu już bliższe. Przeciętny odbiorca przyjmuje, że produkt z określeniem np. „Made in Poland" jest powiązany z Polską poprzez to, że jest tu wytwarzany w całości (tzn. w każdym swoim elemencie i na każdym etapie produkcji) albo przynajmniej w zakresie decydującym dla jego właściwości, a w zakresie mniej ważnym może być poddany wytworzeniu lub obróbce poza Polską. Niemniej odbiorca taki nie jest w stanie każdorazowo ocenić, tak jak jest to w stanie zrobić producent, dystrybutor lub importer, czy ów etap procesu wytwórczego, na którym dany produkt znajduje się na obszarze Polski, jest istotny dla charakterystyki produktu w aspekcie technicznym, w tym jakościowym, a także w aspekcie ekonomicznym (tj. co do ceny ex works czy wartości dodanej). To powoduje więc, że znaczenie takich zasad, jakie na gruncie prawa polskiego wynikają z art. 8 i 10 czy 16 u.z.n.k.[33] lub art. 5 u.p.n.p.r.[34] albo nawet z (funkcjonalnie pokrewnych im) przepisów branżowych dotyczących etykietowania i znakowania produktów, musi przy ustalaniu prawidłowości użycia oznaczenia „Made in Poland" lub podobnego zejść na dalszy plan wobec kryteriów, jakie w świetle z art. 60 UKC, uzupełnionego przepisami wykonawczymi, decydują o ustaleniu pochodzenia produktów.

Wyznaczenie kierunku działania przedsiębiorców w celu zgodnego z prawem podawania informacji o pochodzeniu oferowanych przez nich produktów, jaki wynika z przedstawionych wyżej reguł, wbrew pozorom wcale nie zamyka problemu dotyczącego stosowania oznaczenia typu „Made in".

Wynika to co najmniej z dwóch przyczyn, będących tu przedmiotem uwag uzupełniających.

Po pierwsze, należy pamiętać, że w obecnym stanie prawnym na płaszczyźnie unijnej nie ma wiążącej normy, która stanowiłaby jednoznaczną i klarowną podstawę do zastosowania oznaczenia typu „Made in" w odniesieniu do produktów nieżywnościowych. Wobec stanowczego sprzeciwu znaczących państw członkowskich[35] na takie unormowanie, zaproponowane we wspomnianej propozycji odnośnego rozporządzenia[36], nadal panuje dowolność w sposobie wskazywania na pochodzenie produktów, a nawet w samym podawaniu takiej wskazówki. Niekorzystne skutki takiej sytuacji są odczuwane przez rodzimych przedsiębiorców nie tylko wobec wynikającej stąd niepewności co do legalności ich własnych poczynań w tej materii (w tym odnośnie do produktów wprowadzanych na obce rynki). Przedsiębiorcy ci narzekają bowiem również na nadużycia ze strony konkurentów zagranicznych, którzy fałszywie oznaczają pochodzenie swoich produktów. Dotyczy to w szczególności oznaczenia „Made in EU", które — jak podnoszą np. producenci zrzeszeni w Polskiej Izbie Przemysłu Skórzanego — podlega dowolnemu stosowaniu i jest niejasne[37], a pozostanie takie dopóki nie będą ustanowione przepisy o obowiązkowym i dokładnym wskazywaniu pochodzenia wszystkich produktów[38].

Po drugie, jeśli chodzi o samo oznaczenie „Made in Poland", to powstają dodatkowe wątpliwości w jego używaniu, i to zwłaszcza w przypadku żywności. Otóż, według rozp. 1169/2011 obowiązek oznaczenia pochodzenia produktu istnieje tylko w wyjątkowych sytuacjach, tj. gdy jego brak mógłby wprowadzać konsumentów w błąd co do kraju lub miejsca rzeczywistego pochodzenia produktu objętego tym rozporządzeniem. Tymczasem prawo polskie w przepisach o jakości handlowej produktów[39] przewiduje od 2017 r.[40] znakowanie żywności także nową informacją: „Produkt polski". Odnosi się to m.in. do efektów rolnictwa i rybołówstwa w postaci surowców, półproduktów i otrzymywanych z nich wyrobów gotowych jako środków spożywczych, czyli żywności w rozumieniu rozp. 178/2002[41] (art. 3 pkt 1 u.j.h.a.r.s.). Zgodnie z art. 7b ust. 1–2 u.j.h.a.r.s. zastosowanie takiej informacji jest uwarunkowane tym: a) w przypadku produktów nieprzetworzonych[42] — żeby ich produkcja podstawowa, tzn. uprawa lub hodowla, w tym zbiory lub dojenie, odbyła się w Polsce, zaś jeśli chodzi o mięso, to jeżeli zostało pozyskane ze zwierząt urodzonych, hodowanych i poddanych ubojowi na tym terytorium, a co się tyczy produktów innych niż mięso, to jeżeli zostały one pozyskane od zwierząt, których chów odbywa się w Polsce; natomiast b) w przypadku produktów przetworzonych[43] — żeby ich produkcja nastąpiła w Polsce i zarazem wszystkie ich składniki spełniały wyżej wymienione warunki dla produktów nieprzetworzonych lub zostały wyprodukowane w Polsce wyłącznie ze składników spełniających takie warunki, a jeżeli do ich produkcji użyto innych składników, to o tyle, o ile łączna masa tych składników wynosi nie więcej niż 25% łącznej masy wszystkich składników w chwili ich użycia do produkcji (nie licząc masy wody), i zarazem o ile nie można ich zastąpić takimi samymi składnikami, które spełniają warunki dla produktów nieprzetworzonych lub zostały wyprodukowane w Polsce wyłącznie ze składników spełniających takie warunki. Na tle cytowanego przepisu pojawia się zatem pytanie, czy zachodzi sprzeczność między nim a zasadą znakowania określoną w rozp. 1169/2011, a jeśli nie, to czy jego stosowanie ma skutkować pojawianiem się na objętych nim produktach podwójnych oznaczeń, tj. zarówno oznaczenia „Produkt polski", jak i oznaczeń wynikających z rozp. 1169/2011. To dalsze pytanie jest uwarunkowane fakultatywnością użycia powyższego oznaczenia, które w razie pojawienia się na produkcie uzasadniałoby tezę o potrzebie jego użycia, a to z kolei pociągałoby za sobą zamieszczenie na nim także oznaczenia, o którym mowa w rozp. 1169/2011 (chyba żeby przyjąć, że to pierwsze wyczerpuje wymóg oznaczenia pochodzenia). Powołany przepis u.j.h.a.r.s. nie wyraża bowiem wprost wymogu oznakowania artykułu rolno-spożywczego miejscem czy krajem jego pochodzenia. Taki wymóg można wywieść jedynie pośrednio, z innych przepisów u.j.h.a.r.s. Postanawia się w nich, że oznakowanie artykułu rolno-spożywczego zawiera informacje istotne z punktu widzenia jego jakości handlowej, w szczególności dane umożliwiające jego identyfikację oraz odróżnienie od innych takich artykułów (art. 7 ust. 1 u.j.h.a.r.s.). O tym zaś, że do takich danych należy informacja o pochodzeniu, przekonuje wspomniana już w tym opracowaniu (zob. cz. 1) definicja artykułu rolno-spożywczego zafałszowanego (art. 3 pkt 10 lit. c u.j.h.a.r.s.).

Przypisy/Notes

[1] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9.10.2013 r. ustanawiające Unijny Kodeks Celny (Dz.Urz. UE L 269 z 10.10.2013 r., s. 1–101 ze zm.), dalej: UKC.

[2] Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z 12.10.1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz.Urz. L 302 z 19.10.1992 r., s. 1–91, ze zm.), oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z 23.04.2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny — tzw. zmodernizowany kodeks celny (Dz.Urz. WE L 145 z 4.06.2008 r., s. 1–64), dalej łącznie: WKC.

[3] Postanowienie Wyższego Sądu Krajowego (dalej: OLG) Stuttgart z 10.11.1995 r., sygn. 2 U 124/95.

[4] Wyrok OLG Frankfurt/nad Menem z 5.05.2011 r., sygn. 6 U 41/10.

[5] Wyrok OLG Düsseldorf z 5.04.2011 r., sygn. I–20 U 110/10, https://medien-internet-und-recht.de/volltext. php?mir_dok_id=2329 (31.03.2020).

[6] Uchwała Federalnego Sądu Najwyższego (dalej: BGH) z 27.11.2014 r., sygn. I ZR 16/14., wraz z cytowanym tam orzecznictwem, dotycząca oznaczenia prezerwatyw, https://medien-internet-und-recht. de/volltext. php?mir_dok_id=2692 (31.03.2020).

[7] Wyrok BGH z 23.03.1973 r., sygn. I ZR 33/72, https://research.wolterskluwer-online.de/document/30ff9edf-ea0a-4c84-a063-689774437b77 (31.03.2020).

[8] Wyrok OLG Frankfurt/nad Menem z 7.11.2008 r., sygn. 3–12 O 55/08.

[9] Technischer Überwachungsverein (Techniczny Związek Nadzorczy) — niemiecko-austriacki koncern, mający liczne oddziały w wielu krajach, a zajmujący się certyfikacją produktów, w tym pojazdów.

[10] Cyt. uchwała BGH w sprawie I ZR 16/14, jw.

[11] Cyt. wyrok OLG Düsseldorf w sprawie I–20 U 110/10, jw.

[12] Z tym, że wskazuje się tu jeszcze na WKC, a konkretnie na jego art. 24.

[13] Włoski etap produkcji tłoka, odbywający się pod kontrolą producenta niemieckiego, polega na tym, że tarcze ze (stopu) tlenku glinu są podgrzewane do 400 st., a potem formowane w prasie przez ok. 30 sek. Powodem przeniesienia procesu kucia do Włoch jest jego niezwykła energochłonność, a koszty energii są tam o ok. 1/3 niższe niż w Niemczech, a ponadto kucie jest jednym z najprostszych kroków w tej produkcji i do jego wykonania zatrudnione mogą być osoby bez specjalnych kwalifikacji. Natomiast na niemiecką część produkcji, poza inżynieryjnym i projektowym know-how oraz wyposażeniem maszynowym, składa się wytworzenie samego surowca oraz modelu formy do kucia, a następnie przetworzenie półfabrykatu z Włoch w tłok o wysokiej wydajności w ok. 15 kolejnych etapach tego procesu — poprzez m.in. złożoną obróbkę zewnętrznej średnicy, kieszeni zaworów, rowków pierścienia tłokowego i otworu sworznia tłokowego, wykonywaną przez sterowane komputerowo obrabiarki o znacznej precyzji, specjalnie monitorowane (ponieważ ewentualna rozszerzalność cieplna podczas toczenia i szlifowania może zaburzyć obróbkę, a tłoki muszą być produkowane z dokładnością do setnych milimetra), dalej poprzez powlekanie w celu lepszego działania, aż po kontrolę jakości i testy gotowych tłoków. Dlatego wartość tłoków z Niemiec przewyższa wartość półfabrykatu z Włoch niemal 20-krotnie.

[14] Rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z 2.7.1993 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz.Urz. L 253 z 11.10.1993 r., s. 1–766 ze zm.), dalej „rozp. 2454/93". Obowiązywało ono, po wielu nowelizacjach, aż do wejścia w życie UKC.

[15] Wyrok OLG Köln z 13.06.2014 r., sygn. 6 U 156/13, powołujący bogatą literaturę i orzecznictwo, https://betriebs-berater.ruw.de/wirtschaftsrecht/urteile/Irrefuehrende-Werbung-mit-Made-in-Germany-24088 (31.03.2020).

[16] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z 25.10.2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylenia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004 (Dz.Urz. L 304 z 22.11.2011 r., s. 18–63, ze zm.), dalej „rozp. 1169/2011".

[17] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z 17.12.2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 (Dz.Urz. L 347 z 20.12.2013 r., s. 671–854), dalej „rozp. 1308/2013".

[18] Proces hodowli pieczarek przebiegał w następujących etapach: 1) surowce do kompostu cięto i mieszano w Belgii i Holandii przez 7–11 dni, 2) 5–6 kolejnych dni trwały pasteryzacja i przygotowanie kompostu w Holandii, 3) potem przez 15 dni nadal w Holandii wstrzykiwano grzybnię (tj. zarodniki grzybów) do kompostu, 4) po 10–11 dniach rozpoczynało się owocowanie w warstwie torfu i wapnia w skrzyniach hodowlanych, gdzie grzyby rosły do 3 mm, 5) po kolejnych ok. 15 dniach skrzynie te transportowano do Niemiec, gdzie pierwsze zbiory grzybów odbywały się po ok. 1–5 dniach, a drugie — po ok. 10–15 dniach.

[19] Wyrok OLG Stuttgart z 10.03.2016 r., sygn. 2 U 63/15, http://lrbw.juris.de/cgi-bin/laender_rechtsprechung/document.py?Gericht=bw&nr=21441 (31.3.2020). Na temat uwarunkowań, którymi kieruje się praktyka niemiecka, też m.in.: Mühlbauer, 2018, s. 20–22 i 28.

[20] Sprawa ta została zakończona w Niemczech wyrokiem BGH z 16.01.2020 r., sygn. I ZR 74/16, http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=104175&pos=0&anz=1 (31.03.2020).

[21] Wyrok TSUE z 4.09.2019 r. w sprawie C-686/17 Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs przeciwko Prime Champ Deutschland Pilzkulturen, ECLI:EU:C:2019:659, wydany na skutek postanowienia BGH z 21.09.2017 r. w tej sprawie, ECLI:DE:BGH:2020:160120UIZR74.16.0.

[22] Wyrok TSUE z 10.12.2009 r. w sprawie C-260/08, Bundesfinanzdirektion West przeciwko HEKO Industrieerzeugnisse GmbH, Zb. Orz. 2009, I–11571, pkt 27–37.

[23] Wyroki TSUE: z 26.01.1977 r. w sprawie 49/76 Gesellschaft für Überseehandel, Zb. Orz. 1977, s. 41, pkt 6 oraz z 23.2.1984 r. w sprawie 93/83 Zentrag, Zb. Orz. 1984, s. 1095, pkt 13.

[24] Wyroki TSUE: w sprawie Gesellschaft für Überseehandel, jw., pkt 5, oraz z 23.03.1983 r. w sprawie 162/82 *Cousin i in*., Zb. Orz. 1983 r., s. 1101, pkt 16.

[25] Wyroki TSUE: z 13.12.1989 r. w sprawie C-26/88 Brother International, Zb. Orz. 1989, s. 4253, pkt 20, z 8.3.2007 r. w sprawach połączonych C-447/05 i C-448/05 Thomson i Vestel France, Zb. Orz. 2007, s. I–2049, pkt 27 oraz z 13.12.2007 r. w sprawie C-372/06 Asda Stores, Zb. Orz. 2007, s. I–11223, pkt 37.

[26] M.in. wyrok TSUE w sprawie Thomson i Vestel France, jw., pkt 39.

[27] Rozporządzenie Rady (EWG) nr 802/68 z 27.6.1968 r. dotyczące wspólnej definicji pojęcia pochodzenia towarów, Dz.Urz. L 148 z 28.6.1968 r., s. 1 i nast.

[28] Tak już w wyroku TSUE w sprawie Cousin i in., pkt 17, jw.

[29] Zasady te nie zostały opublikowane w Dz.Urz. UE i są dostępne jedynie w Internecie, w języku angielskim, w związku z czym twierdzi się, że nie mają one charakteru wiążącego.

[30] Wyrok TSUE z 11.02.2010 r. w sprawie C-373/08 *Hoesch Metals and Alloys*, pkt 41 i 48–54, Zb. Orz. 2010, I–951.

[31] Towary takie były traktowane (nadal) jako pochodzące także wtedy, gdy jako produkt końcowy zostały uzyskane w kraju trzecim przez obróbkę lub przetworzenie wywiezionych materiałów, a nabyta tam wartość dodana nie przekraczała 10% ceny ex works.

[32] „Wartość" oznaczała wartość celną w momencie przywozu wykorzystanych materiałów niepochodzących lub, jeżeli nie była ona znana i nie mogła być ustalona, pierwszą możliwą do ustalenia cenę zapłaconą za te materiały w państwie, w którym dokonano przetworzenia.

[33] Ustawa z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1010 ze zm.).

[34] Ustawa z 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz.U. z 2017 r. poz. 2070).

[35] Głównym oponentem są Niemcy twierdzące, że przez akceptację takiej regulacji straciłyby na eksporcie, a nawet, że oznaczenie „Made in Germany" mogłoby w wielu branżach zniknąć z rynku, bo tak jak np. torebki — do których wygarbowane skóry są wysyłane do Tunezji i które tam właśnie są szyte, a po powrocie do Niemiec jedynie uzupełniane o dodatki — również wiele innych produktów wytwarzanych w podobny sposób musiałoby być wówczas pozbawionych powyższego oznaczenia. Por. Wieliński, 2013.

[36] Wniosek Komisji Europejskiej z 13.02.2013 r. dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie bezpieczeństwa produktów konsumpcyjnych, uchylające dyrektywę Rady 87/357/EWG oraz dyrektywę 2001/95/WE (COM/2013/078 final — 2013/0049, COD), https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX:52013PC0078 (31.03.2020 r.).

[37] Oznaczenie „Made in EU" jest określane przez specjalistów na ogół jako „nijakie". Por. np. audycję pt. „*Made in Poland*" *czy* „*Made in EU*"?, która odbyła się 13.09.2013 r. w Radiu Poznań; http://radiopoznan. fm/informacje/pozostale/made-in-poland-czy-made-in-ue (31.03.2020).

[38] *Made in…? Stanowisko PIPS ws. obowiązkowego znakowania produktów krajem ich pochodzenia*, http://www.pips.pl/made-in-stanowisko-pips-ws-obowiazkowego-znakowania-produktow-krajem-ich-pochodzenia/ (31.03.2020).

[39] Ustawa z 12.12.2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych (t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 2178 ze zm.), dalej: u.j.h.a.r.s.

[40] Ustawa z 4.11.2016 r. o zmianie ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych (Dz.U. z 2016 r. poz. 2007).

[41] Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28.01.2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz.Urz. WE L 31 z 1.02.2002 r., s. 1–24, ze zm.).

[42] Czyli niepodlegających przetwarzaniu i obejmujących produkty, które zostały np. podzielone na części, rozdrobnione, zmielone, pozbawione kości, pestek lub łusek, oskórowane, wyczyszczone, zamrożone lub rozmrożone.

[43] Czyli uzyskanych w wyniku przetworzenia produktów nieprzetworzonych.

Bibliografia/References

Lireratura/Literature

Groß, L. (2019). *Anmerkungen zu MADE IN GERMANY: Deutschlands Wirtschaftsgeschichte von der Industrialisierung bis heute*, e-book, https://books.google.pl/books?id=tDWDDwAAQBAJ&pg=PA10&lpg=PA10&dq=LG+Frankfurt++urteil+7.11.2008++3-12+O+55/08&source=bl&ots=SEWVSPk0Fa&sig=ACfU3U2yWikOWwxNpDi2dDnlVmv_mZlMDQ&hl=pl&sa=X&ved=2ahUKEwjwmKq24rTmAhUllYsKHeNfDTcQ6AEwAHoECAoQAQ#v=onepage&q=LG%20Frankfurt%20%20urteil%207.11.2008%20%203-12%20O%2055%2F08&f=false

Mühlbauer, H. (2018). *Made in Germany — als Marke und Kennzeichnung. „Made in Germany" — als brand and marking: Möglichkeiten und Einschränkungen. Possibilities and restrictions*, e-book, https://books.google.pl/books?id=iepDDwAAQBAJ&pg=PA26&lpg=PA26&dq=OLG+Stuttgart+10.11.1995,+2+U+124/95+urteil&source=bl&ots=oBq14VmpFE&sig=ACfU3U2KDuM9qEEOc2akNiyHtXKfoOTAw&hl=pl&sa=X&ved=2ahUKEwihideT-s_oAhXIpIsKHf2aBwwQ6AEwAnoECAsQOg#v=onepage&q=OLG%20Stuttgart%2010.11.1995%2C%202%20U%20124%2F95%20urteil&f=false

Trzebiatowski, M. (2021). Uwarunkowania prawne oznakowania towarów na rynku UE oznaczeniem typu „Made in" (cz. 1). *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, (2). https://doi.org/10.33226/0137-5490.2021.2.1

Wieliński, B. T. (2013). Made in Germany, ale z fabryk w Chinach. Bruksela chce zmienić oznaczenia. *Gazeta Wyborcza*, 13.80.2013, https://wyborcza.pl/1,75399,14430150, Made_in_Germany__ale_z_fabryk_w_Chinach__Bruksela. html? disableRedirects=true

Materiały internetowe/Internet materials

Made in…? Stanowisko PIPS ws. obowiązkowego znakowania produktów krajem ich pochodzenia, http://www.pips. pl/made-in-stanowisko-pips-ws-obowiazkowego-znakowania-produktow-krajem-ich-pochodzenia (31.03.2020).

„Made in Poland" czy „Made in EU"?, audycja z 13.09.2013 r. w Radiu Poznań, http://radiopoznan.fm/informacje/pozostale/made-in-poland-czy-made-in-ue (31.03.2020).

Akty prawne/Legal acts

Rozporządzenie Rady (EWG) nr 802/68 z 27.06.1968 r. dotyczące wspólnej definicji pojęcia pochodzenia towarów, Dz.Urz. L 148 z 28.6.1968 r., s. 1 i nast.

Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z 12.10.1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.Urz. L 302 z 19.10.1992 r., s. 1–91 ze zm.

Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 z 2.07.1993 r. ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz.Urz. L 253 z 11.10.1993 r., s. 1–766 ze zm.

Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28.01.2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, Dz.Urz. WE L 31 z 1.2.2002 r., s. 1–24, ze zm.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z 23.04.2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny — tzw. zmodernizowany kodeks celny, Dz.Urz. WE L 145 z 4.06.2008 r., s. 1–64.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z 25.10.2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylenia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004, Dz.Urz. L 304 z 22.11.2011 r., s. 18–63, ze zm.

Ustawa z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, t.j. Dz.U. z 2019 r. poz. 1010 ze zm.

Ustawa z 12.12.2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 2178 ze zm.

Ustawa z 23.08.2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, t.j. Dz.U. z 2017 r. poz. 2070.

Ustawa z 4.11.2016 r. o zmianie ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, Dz.U. z 2016 r. poz. 2007.

Wniosek Komisji Europejskiej z 13.02.2013 r. dotyczący rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie bezpieczeństwa produktów konsumpcyjnych, uchylającego dyrektywę Rady 87/357/EWG oraz dyrektywę 2001/95/WE (COM/2013/078 final — 2013/0049, COD), https://eur-lex. europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX:52013PC0078

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9.10.2013 r. ustanawiające Unijny Kodeks Celny, Dz.Urz. UE L 269 z 10.10.2013 r., s. 1–101 ze zm.

Orzecznictwo/Judgments

Postanowienie BGH z 21.09.2017 r. w sprawie Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs przeciwko Prime Champ Deutschland Pilzkulturen, ECLI:DE:BGH:2020:160120UIZR74.16.0.

Postanowienie OLG Stuttgart z 10.11.1995 r., sygn. 2 U 124/95.

Uchwała BGH z 27.11.2014 r., sygn. I ZR 16/14, https://medien-internet-und-recht.de/volltext.php? mir_dok_id=2692

Wyrok BGH 23.03.1973 r., sygn. I ZR 33/72, https://research.wolterskluwer-online.de/document/30ff9edf-ea0a-4c84-a063-689774437b77

Wyrok BGH z 16.01.2020 r., sygn. I ZR 74/16, http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=104175&pos=0&anz=1

Wyrok OLG Frankfurt/nad Menem z 7.11.2008 r., sygn. 3-12 O 55/08.

Wyrok OLG Düsseldorf z 5.04.2011 r., sygn. I-20 U 110/10, https://medien-internet-und-recht.de/volltext.php?mir_dok_id=2329

Wyrok OLG Frankfurt/nad Menem z 5.05.2011 r., sygn. 6 U 41/10.

Wyrok OLG Köln z 13.06.2014 r., sygn. 6 U 156/13, https://betriebs-berater.ruw.de/wirtschaftsrecht/urteile/Irrefuehrende-Werbung-mit-Made-in-Germany-24088

Wyrok OLG Stuttgart z 10.03.2016 r., sygn. 2 U 63/15, http://lrbw.juris.de/cgi-bin/laender_rechtsprechung/document.py?Gericht=bw&nr=21441

Wyrok TSUE z 26.01.1977 r. w sprawie 49/76 Gesellschaft für Überseehandel, Zb.Orz. 1977, s. 41.

Wyrok TSUE z 23.02.1984 r. w sprawie 93/83 Zentrag, Zb.Orz. 1984, s. 1095.

Wyrok TSUE z 23.03.1983 r. w sprawie 162/82 Cousin i in., Zb.Orz. 1983, s. 1101.

Wyrok TSUE z 13.12.1989 r. w sprawie C-26/88 Brother International, Zb.Orz. 1989, s. 4253.

Wyrok TSUE z 8.03.2007 r. w sprawach połączonych C-447/05 i C-448/05 Thomson i Vestel France, Zb.Orz. s. I–2049.

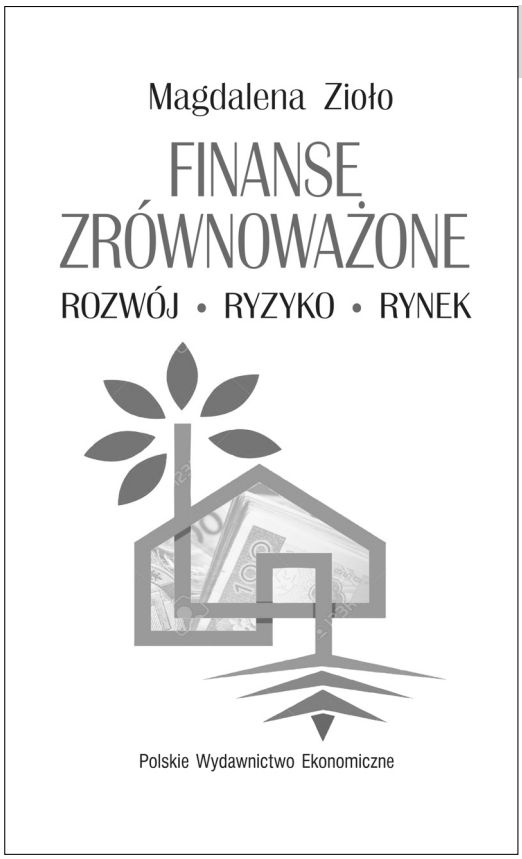
Wyrok TSUE z 13.12.2007 r. w sprawie C-372/06 Asda Stores, Zb.Orz. 2007, s. I–11223.
Wyrok TSUE z 10.12.2009 r. w sprawie C-260/08, Bundesfinanzdirektion West przeciwko HEKO Industrieerzeugnisse GmbH, Zb. Orz. 2009, I–11571.
Wyrok TSUE z 11.02.2010 r. w sprawie C-373/08 Hoesch Metals and Alloys, Zb. Orz. 2010, s. I–951.
Wyrok TSUE z 4.09.2019 r. w sprawie C-686/17 Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs przeciwko Prime Champ Deutschland Pilzkulturen, ECLI:EU:C:2019:659.

Prof. dr hab. Marcin Trzebiatowski

Profesor w Katedrze Prawa Handlowego Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, radca prawny i rzecznik patentowy, prezes Instytutu Ekspertyz Własności Intelektualnej i Dóbr Niematerialnych w Gdańsku.

Prof. dr hab. Marcin Trzebiatowski

Professor at the Department of Commercial Law of the Catholic University of Lublin, attorney-at-law and patent attorney, President of the Institute of Expertise in Intellectual Property and Intangible Goods in Gdańsk.



Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne poleca

Monografia jest jedną z pierwszych na rynku wydawniczym, które w sposób kompleksowy podejmują problematykę finansów zrównoważonych z perspektywy rynków, instytucji, ryzyka oraz powiązań między kategoriami rozwoju zrównoważonego, zrównoważonej adaptacji oraz finansów zrównoważonych. Oryginalne podejście zaprezentowane w opracowaniu wyraża się m.in. w: usystematyzowaniu pojęć i kategorii z zakresu finansów zrównoważonych, kompleksowej klasyfikacji subdyscyplin finansów zrównoważonych oraz propozycji koncepcji zrównoważonych systemów finansowych, propozycji scenariuszy rozwoju finansów zrównoważonych oraz nowatorskim spojrzeniu na rolę finansów w zapewnianiu efektywnego finansowania rozwoju zrównoważonego.

Monografia jest efektem badań prowadzonych w ramach grantu NCN, OPUS 13 nt. Finansowanie rozwoju zrównoważonego. Determinanty-Efektywność-Modelowanie. Wyniki badań oraz rozważania przedstawione w opracowaniu dedykowane są wszystkim osobom, które naukowo i zawodowo interesują się problematyką finansów w aspekcie wyzwań i konieczności dostosowania do potrzeb zrównoważonego rozwoju.

Księgarnia internetowa: www.pwe.com.pl