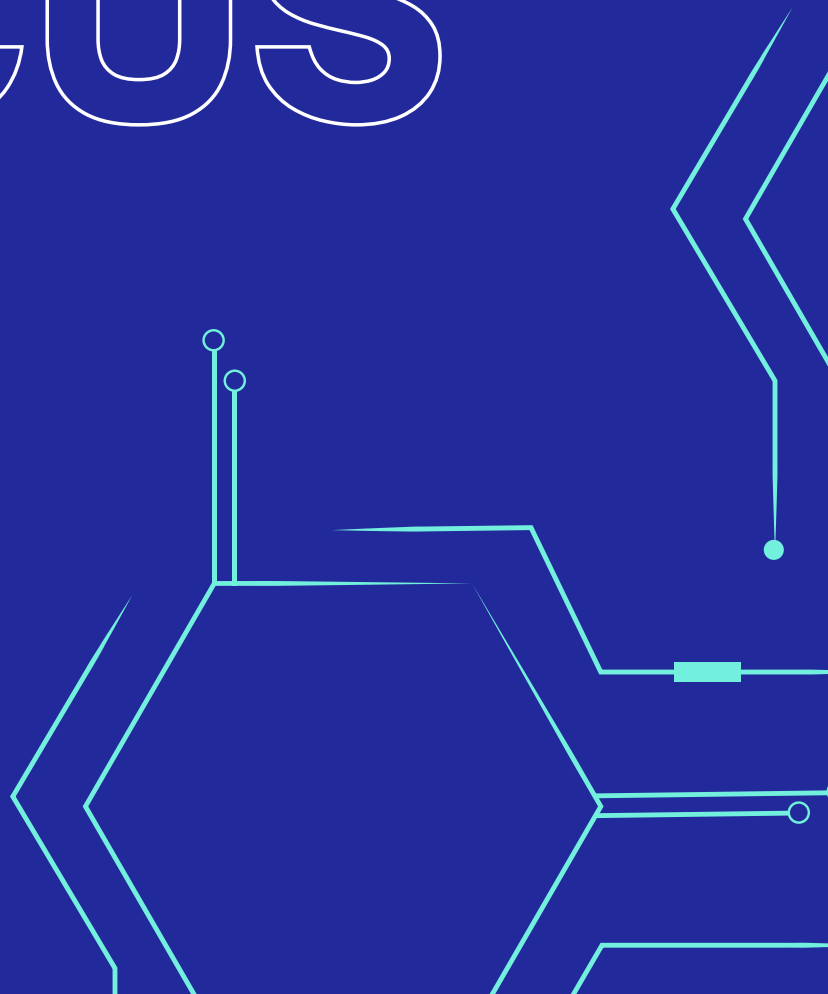




THE RIGHT FOCUS

STYCZEŃ 2024



SPIIS

TREŚCI

3 HIPERPERSONALIZACJA USŁUG A OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH – NOWY TREND CZY ZAGROŻENIE DLA PRYWATNOŚCI

Natalia Kottowska-Wochna

5 SALE AND LEASEBACK – ALTERNATYWNE I SZYBKIE ŹRÓDŁO POZYSKANIA KAPITAŁU

Marcin Bęben

7 KIEDY ZACZNĄ OBOWIĄZYWAĆ NOWE ROZWIĄZANIA W ZAKRESIE DORĘCZEŃ ELEKTRONICZNYCH

Adam Czarnota

8 CORAZ WIĘKSZE RYZYKO W ŁĄCZENIU ETATU Z UMOWĄ B2B

Angelika Stańko

9 EMFA, JAK EUROPA STAWIA NA OCHRONĘ WOLNOŚCI I PLURALIZMU MEDIÓW

Olga Senator

11 NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY, KTÓRE PRZYNIESIE REFORMA USTAWY O PLANOWANIU I ZAGOSPODAROWANIU PRZESTRZENNYM

Malwina Jagiełto / Dominik Gryś

14 USTAWA ANTYLICHWIARSKA, CZYLI RZUT OKA NA INSTYTUCJE POŻYCZKOWE PO 1 STYCZNIA 2024

Jan Ziomek / Maciej Kuranc

16 NOWE PROGI UNIJNE ORAZ ŚREDNI KURS ZŁOTEGO W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Jakub Krysa / Michał Waraksa

HIPERPERSONALIZACJA USŁUG A OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH NOWY TREND CZY ZAGROŻENIE DLA PRYWATNOŚCI



 NATALIA
KOTŁOWSKA
-WOCHNA

Spersonalizowana komunikacja i przekaz marketingowy dopasowany do indywidualnego klienta to dziś oczywiste i bazowe narzędzia nowoczesnego i skutecznego marketingu.

Specjalnie przygotowane treści, reklamy w mediach społecznościowych czy w końcu rekomendacje zakupowe w sklepach internetowych – komunikaty i produkty dostosowane do klienta i spełniające jego wymagania, czy wręcz kreujące potrzeby, z których ten często nie zdaje sobie jeszcze sprawy, to podstawa działań marketingowych.

Hiperpersonalizacja – świat, w którym maszyny wiedzą o nas więcej, niż my sami

Personalizacja stała się już normą, ale co się dzieje, gdy przejdziemy na poziom hiperpersonalizacji?

Kiedy komunikat marketingowy bazuje już nie tylko na prostej analizie danych opartej na płci, wieku i dotychczasowych zakupach, ale jest efektem działania zaawansowanych algorytmów, uczenia maszynowego i analizy dużych zbiorów danych.

Kiedy w grę wchodzi tak daleko idące działania, w ramach których dane o konsumentach zbierane z różnych źródeł (takich jak media społecznościowe, historie zakupów, aktywność na stronach internetowych, geolokalizacja, etc.), analizowane są przez algorytmy potrafiące wykrywać wzorce i zależności niewidoczne dla ludzkiego oka (często nawet dla samego zainteresowanego) nie można nie dostrzec zagrożeń dla prywatności.

Powstały w efekcie analizy szczegółowy profil behawioralny użytkownika uwzględnia jego preferencje, zainteresowania, zachowania i na ich bazie przewiduje jego przyszłe potrzeby, dostosowując jednocześnie treści i usługi.

Jeśli wziąć pod uwagę, że nie mówimy tutaj wyłącznie o preferencjach zakupowych w sklepie odzieżowym, ale także indywidualnie dostosowanym planie treningowym w aplikacji fitness, historii zakupów w drogerii internetowej (często potocznej z apteką), platformie streamingowej sugerującej filmy

i seriale (na podstawie wcześniejszych wyborów), spersonalizowanych newsletterach, portalach informacyjnych (gdzie uniwersalny layout zastąpiony zostaje każdorazowo informacjami dopasowanymi do użytkownika), to okazuje się, że w prawie każdym aspekcie naszego życia i codziennych wyborów na nasze decyzje w sposób istotny wpływa przekaz marketingowy, będący efektem zaawansowanej analityki.

Jeśli dodatkowo zsumujemy powyższe przykłady to gołym okiem widać jak daleka jest to ingerencja i jak szerokim zakresem naszych danych dysponują dziś dostawcy usług i produktów.

Hiperpersonalizacja a RODO

Im więcej danych tym większe ryzyko naruszenia, wycieku, czy niewłaściwego ich wykorzystania. Pomimo tego, że regulacje RODO mają już kilka lat, nadal wiele firm stosuje przepisy z zakresu ochrony danych osobowych w sposób niewystarczający lub wręcz niewłaściwy.

Nieostrość zapisów (stanowiąca pod wieloma względami zaletę nowych regulacji) jest też bez wątpienia furtką do nadużyć i nieprawidłowości. Co więcej, ryzyka związane z hiperpersonalizacją obejmują nie tylko potencjalne naruszenia prywatności, ale także manipulację, poprzez wykorzystywanie zgromadzonych danych do wpływania na decyzje konsumentów.

Nie zmienia to jednak faktu, że głęboka personalizacja jest stosowana coraz częściej. Są także badania wskazujące na to, że jest to trend pożądaný przez konsumentów, którym zależy na spersonalizowanym podejściu. I taki rodzaj wyjątkowego traktowania odbierają jako coś pozytywnego, wzmacniającego ich zaangażowanie w relację z daną marką.

Hiperpersonalizacja to znak czasów

Nowe zjawisko, jakim jest hiperpersonalizacja jest efektem technologicznego wzmocnienia, dzięki któremu dotychczasowa personalizacja, ograniczona w swojej prostocie możliwościami technologii zyskuje nowy wymiar w pełni czerpiąc z potencjału AI, ML, czy Big Data.

Proces pogłębionej personalizacji to także ciągła optymalizacja w czasie rzeczywistym. Algorytmy, karmione danymi są w trybie nieprzerwanej nauki, co pozwala na ciągłe ulepszanie i coraz dokładniejsze dostosowywania treści.

Hiperpersonalizacja jest z pewnością potężnym narzędziem, które może zrewolucjonizować sposób, w jaki korzystamy z usług i produktów oraz w jaki są one do nas kierowane.

Jednocześnie z pewnością przyczyni się do umacniania baniek informacyjnych, w których już dziś żyjemy. Stanowiąc będzie także mocną ingerencję w naszą prywatność.

Naprzeciw tym zagrożeniom wyjść mogą odpowiednie uregulowania prawne czy działania edukacyjne budujące wśród konsumentów świadomość ryzyk i konsekwencji poruszania się w świecie cyfrowym oraz dysponowania danymi osobowymi.

Przyszłość hiperpersonalizacji zależy więc od tego, jak dobrze zrównoważymy te dwa aspekty.

Dostawcy produktów i usług będą musieli z pewnością coraz większą uwagę zwracać na ochronę danych osobowych i transparentność swoich działań, umożliwiając konsumentom kontrolę nad ich danymi i pełną wiedzę o tym, w jaki sposób są one wykorzystywane.

SALE AND LEASEBACK ALTERNATYWNE I SZYBKIE ŹRÓDŁO POZYSKANIA KAPITAŁU



 **MARCIN
BĘBEN**

Transakcje sale and leaseback cieszą się coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców. I nie bez przyczyny. Dają bowiem szansę na stosunkowo szybkie pozyskanie atrakcyjnego finansowo kapitału.

Szybkie, bo w oparciu o posiadane nieruchomości (głównie takie jak magazyny, hale produkcyjne itp.), przy czym proces ten nie wymaga ani zawieszania, ani zmiany miejsca wykonywanej działalności, którą firma prowadzi w tych samych, znanych sobie warunkach.

Siłą rzeczy odpadają więc wszelkie możliwe dodatkowe komplikacje związane np. z organizacją przeprowadzki czy też aranżacją i wyposażeniem nowego biura lub hali produkcyjnej. To, wbrew pozorom, duża korzyść i zaleta takiego rozwiązania.

Na czym polega sale and leaseback

W transakcji sale and leaseback przedsiębiorstwo sprzedaje swoją nieruchomość inwestorowi (najczęściej instytucji finansowej), który równoległe z zakupem, na podstawie długoterminowej umowy najmu, dzierżawy albo leasingu, oddaje ją do użytku dotychczasowemu właścicielowi.

Od momentu realizacji transakcji sprzedający, jako najemca, zobowiązany jest do zapłaty czynszu oraz ponoszenia wszelkich innych kosztów i wydatków związanych z utrzymaniem nieruchomości, stanowiących podatek od nieruchomości czy koszty mediów. Kupujący uzyskuje natomiast tytuł prawny do nieruchomości oraz stały dochód z najmu.

Dzięki udanej transakcji sale and leaseback przedsiębiorstwo zyskuje znaczny kapitał, który może wykorzystać w dowolnym celu – zarówno na finansowanie bieżącej działalności, jak i na inwestycje – nie tracąc możliwości korzystania z nieruchomości i nie zakłócając swojej codziennej działalności gospodarczej.

Najczęściej przedmiotem tego typu umów są nieruchomości magazynowe, centra logistyczne i budynki biurowe.

Sale and leaseback z opcją odkupu nieruchomości

Istnieją dwa podstawowe modele transakcji sale and leaseback.

Pierwszy z nich możemy określić jako najem zwrotny – polega na sprzedaży nieruchomości i następnie otrzymaniu jej w najem (bez zabezpieczenia prawa odkupu po zakończeniu umowy najmu).

Drugi model to klasyczny leasing zwrotny zapewniający leasingobiorcy prawo odkupu nieruchomości po upływie okresu leasingu. W tym przypadku, w ramach comiesięcznych opłat, poza kosztami finansowania leasingobiorca dokonuje spłaty części wartości nieruchomości.

Sale and leaseback – specyfika transakcji

W ostatnim czasie coraz częściej obserwujemy zwiększone zainteresowanie transakcjami sale and leaseback.

Dla sprzedającego ten sposób pozyskania finansowania jest łatwiejszy niż tradycyjny kredyt bankowy. Z kolei z perspektywy kupującego jest to inwestycja o niższym ryzyku, ponieważ jej przedmiotem jest aktywo, które gwarantuje stały przychód z najmu.

Decydując się na tego rodzaju umowę należy jednak zwrócić uwagę na elementy, które będą kluczowe z punktu widzenia bezpieczeństwa.

Do najważniejszych należy weryfikacja nabywanej nieruchomości. Tu główną kwestią będą potencjalne wady nieruchomości, które w dłuższej perspektywie mogą utrudnić lub uniemożliwić pełne wykorzystanie jej potencjału. Taka informacja jest bardzo cenna dla obu stron transakcji.

Właściciel nieruchomości, mając świadomość występowania ewentualnych wad, może je naprawić przed rozpoczęciem rozmów z inwestorem, z kolei inwestor może dzięki temu skorygować swoją decyzję, cenę lub zmienić warunki transakcji, ograniczając potencjalne ryzyka.

Kolejnym punktem, istotnym przede wszystkim dla inwestora, jest sytuacja finansowa sprzedającego, który w ramach najmu lub leasingu zwrotnego powinien zapewnić inwestorowi stały przychód. Biorąc pod uwagę opisane powyżej kwestie, niezbędne jest przeprowadzanie dokładnego badania prawnego nieruchomości oraz samego sprzedającego, które umożliwi oszacowanie pełnego potencjału inwestycji.

Korzyści z transakcji sale and leaseback:

- Pozyskanie atrakcyjnego finansowo kapitału (np. na inwestycje, bieżące zobowiązania itp.) w stosunku np. do kredytu zabezpieczonego hipoteką
- Prawo przyszłego odkupu nieruchomości, po zakończeniu leasingu
- Możliwość dalszego korzystania z nieruchomości w zamian za czynsz płatny na rzecz instytucji finansowej
- Możliwe refinansowanie istniejących już inwestycji – spłaty mniej korzystnych kredytów lub pożyczek

Sale and leaseback – jak pomagamy

Przede wszystkim oferując kompleksowe wsparcie podczas całego procesu, począwszy od asysty przy doborze instytucji finansującej, po pełną obsługę prawną transakcji. W szczególności zaś w fazie przygotowania i negocjowania odpowiednich dokumentów transakcyjnych.

KIEDY ZACZNĄ OBOWIĄZYWAĆ NOWE ROZWIĄZANIA W ZAKRESIE DORĘCZEŃ ELEKTRONICZNYCH



ADAM
CZARNOTA

Zgodnie z dotychczasowym brzmieniem Ustawy z 18 listopada 2020 r. o doręczeniach elektronicznych, oraz komunikatem Ministra Cyfryzacji z 29 maja 2023 r.^[1], pierwotnie wdrożenie Krajowego Systemu Doręczeń Elektronicznych miało objąć pierwszą kategorię zobowiązanych podmiotów od 10 grudnia 2023 r.

12 grudnia 2023 r., Sejm zmienił ustawę i zmodyfikował pierwotnie przewidziany termin wdrożenia. Jako jeden z powodów nowelizacji podkreślono brak technicznej gotowości Poczty Polskiej, czyli operatora wyznaczonego do wykonywania publicznej usługi rejestrowanego doręczenia elektronicznego oraz publicznej usługi hybrydowej.

W treści ustawy zmieniającej wskazano, że przesunięty termin pierwszego etapu wdrożenia, który zgodnie z art. 155 ust. 11 ustawy o doręczeniach elektronicznych ogłasza minister właściwy do spraw informatyzacji w formie komunikatu ogłoszonego w Dzienniku Ustaw, nie może być późniejszy niż 1 stycznia 2025 r.

W wyniku powyższego, w komunikacie z 21 grudnia 2023 r.^[1], Minister Cyfryzacji wskazał nowe terminy wdrożenia. Obowiązek wejdzie w życie:

1 stycznia 2024 r.

Dla podmiotów niepublicznych składających wnioski o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej

1 października 2024 r. dla:

- Niektórych kategorii podmiotów publicznych
- Osób wykonujących zawody zaufania publicznego (m.in. adwokatów, radców prawnych, notariuszy czy doradców podatkowych)

- Podmiotów niepublicznych wpisanych do Krajowego Rejestru Sądowego po 30 grudnia 2023 r.

1 stycznia 2025 r.

Dla podmiotów niepublicznych wpisanych do Krajowego Rejestru Sądowego przed 30 grudnia 2023 r.

1 października 2026 r.

Dla podmiotów niepublicznych wpisanych do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej przed 31 grudnia 2023 r. (o ile nie aktualizowały swoich danych w okresie 30 września 2025 r. – 30 września 2026 r.)

1 października 2029 r.

Dla jednostek samorządu terytorialnego oraz sądów, trybunałów, komorników, prokuratury, organów ścigania i Służby Więziennej

Szczegółowy i aktualizowany harmonogram obejmujący wszystkie kategorie zobowiązanych podmiotów dostępny jest [tutaj](#) >>

W celu rejestracji w systemie obejmującym doręczenia elektroniczne konieczne jest założenie adresu i wpisanie go do bazy adresów elektronicznych.

Rejestracja jest możliwa po kliknięciu pola „[załatw online](#)” >>

[1] [Treść komunikatu dostępna tu >>](#)

[2] [Treść komunikatu dostępna tu >>](#)

CORAZ WIĘKSZE RYZYKO W ŁĄCZENIU ETATU Z UMOWĄ B2B



 ANGELIKA
STAŃKO

Zatrudnianie na etacie i jednocześnie w ramach umowy B2B (samozatrudnienie) jest dla pracodawców coraz bardziej ryzykowne w zakresie składek na ubezpieczenia społeczne pracowników. W świetle najnowszego orzecznictwa Sądu Najwyższego zatrudnianie pracownika w dualnym modelu (umowa o pracę + B2B) nie stanowi zbiegu tytułów do ubezpieczeń społecznych, czyli stosunku pracy i działalności gospodarczej. SN wskazuje, że w takim przypadku powstaje tylko jeden tytuł do ubezpieczenia i jest to ubezpieczenie jako pracownika, co jednocześnie nie zmienia i nie przekształca zawartych umów B2B w stosunek pracy.

Sąd Najwyższy o jednoczesnym etacie i umowie B2B dla pracownika

W praktyce pracodawcy zatrudniający pracowników w ten sposób, przyjmują, że dochodzi do zbiegu dwóch tytułów do ubezpieczeń społecznych tj. umowy o pracę i jednoosobowej działalności gospodarczej. Zazwyczaj więc, jeśli pracownik na umowie o pracę otrzymuje wynagrodzenie minimalne, to ta umowa staje się jedynym obligatoryjnym dla niego i jego pracodawcy tytułem do ubezpieczeń społecznych.

Oznacza to, że do podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne pracownika (tj. do wynagrodzenia z umowy o pracę) pracodawca nie dolicza wynagrodzenia wypłacanego temu pracownikowi na podstawie B2B. Tym samym powoduje to dla pracodawcy niższą składkę ZUS.

Ubezpieczenie z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej jest dla pracownika dobrowolne i jeśli pracownik (kontraktor) się na nie zdecyduje będzie to wyłącznie jego koszt.

Taki model zatrudniania pracowników jest często spotykaną na rynku praktyką. Dlatego temat ten został ostatecznie rozstrzygnięty przez Sąd Najwyższy w wyroku z 25.04.2023r., sygn. akt: II USK 309/22.

Tylko jeden tytuł do ubezpieczenia pracownika

SN jednoznacznie wskazał, że:

- W przypadku jednoczesnego zatrudniania pracownika na umowie o pracę i umowie B2B (w ramach

jednoosobowej działalności gospodarczej) na podstawie, których pracownik osobiście świadczy pracę – nie dochodzi do zbiegu dwóch tytułów do ubezpieczeń społecznych

- Powstaje jeden tytuł ubezpieczenia jako pracownika, co nie znosi ani nie zmienia umów cywilnoprawnych (umowy B2B)
- Zastosowanie znajduje regulacja z art. 8 ust. 2a ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych, zgodnie z którą „za pracownika, w rozumieniu ustawy, uważa się także osobę wykonującą pracę na podstawie umowy agencyjnej, umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, albo umowy o dzieło, jeżeli umowę taką zawarła z pracodawcą, z którym pozostaje w stosunku pracy, lub jeżeli w ramach takiej umowy wykonuje pracę na rzecz pracodawcy, z którym pozostaje w stosunku pracy”.

Jeśli więc pracodawca jest rzeczywistym beneficjentem pracy wykonywanej przez swojego, będącego na samozatrudnieniu pracownika w ramach B2B to taki kontraktor uważany jest za pracownika wykonującego pracę na podstawie innej umowy o świadczenie usług, zawartej ze swoim pracodawcą, z którym pozostaje w stosunku pracy (art. 8 ust. 2a ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych).

W praktyce oznacza to, że pracodawca powinien odprowadzić składkę na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne zarówno od wynagrodzenia wypłacanego pracownikowi, z tytułu umowy o pracę oraz umowy B2B. Innymi słowy, podstawę wymiaru składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne pracownika będzie stanowiła suma wynagrodzenia z umowy o pracę i B2B.

EMFA, JAK EUROPA STAWIA NA OCHRONĘ WOLNOŚCI I PLURALIZMU MEDIÓW



 OLGA
SENATOR

Prace nad rozporządzeniem „EMFA” (European Media Freedom Act), czyli europejskim aktem o wolności mediów, zmierzają ku końcowi. Kraje członkowskie wypracowały już nieoficjalne porozumienie, które w niedalekiej przyszłości ma zostać formalnie przyjęte przez Parlament i Radę UE.

W swoich założeniach akt ma się przyczynić do zwiększenia poziomu ochrony wolności i pluralizmu mediów na rynku europejskim oraz harmonizacji uregulowań obowiązujących w poszczególnych państwach członkowskich. Środowisko wydawców i dziennikarzy wiąże z EMFA duże nadzieje, ale nie brakuje i głosów krytycznych.

Skąd pomysł na European Media Freedom Act

Przyczynkiem do zwrócenia uwagi unijnego ustawodawcy na konieczność zwiększenia ochrony niezależności mediów, w tym przedsiębiorstw medialnych, jest obserwowane w różnych krajach członkowskich rosące ich upolitycznienie.

W odpowiedzi na to EMFA ma m. in. chronić niezależność dziennikarzy, mediów publicznych, zapewniać transparentność struktury właścicielskiej przedsiębiorstw medialnych i zapobiegać koncentracji na rynku medialnym za pomocą tzw. „testu pluralizmu mediów”.

Ochrona niezależności dziennikarskiej

Ochrona niezależności dziennikarskiej na mocy EMFA przejawia się przede wszystkim w ograniczeniu ingerencji i wywierania wpływu na funkcjonowanie redakcji przez państwa członkowskie.

Europejski akt o wolności mediów zakazuje również rządzącym podejmowania działań władczych mających na celu ujawnienie dziennikarskiego źródła oraz stosowania wobec wydawców, redakcji czy dziennikarzy oprogramowania szpiegującego.

Restrykcje te są jednak istotnie ograniczone. Wymienione czynności mogą być bowiem dokonywane, gdy jest to uzasadnione „nadrzędnym wymogiem leżącym w interesie publicznym” (w przypadku odmowy ujawnienia źródła) lub względami bezpieczeństwa narodowego (w przypadku oprogramowania szpiegującego).

Uzasadnione są więc obawy, że takie ograniczenia, wyrażone w formie niedookreślonych klauzul generalnych, mogą w praktyce skutkować istotnym osłabieniem ochrony niezależności dziennikarskiej, która, zgodnie z założeniami, stanowić ma jedną z głównych wartości chronionych nowym rozporządzeniem.

EMFA a media publiczne

W ramach EMFA podkreślono misję publiczną mediów państwowych, które w związku z tym zobowiązane są do zapewnienia odbiorcom dostępu do pluralistycznych informacji i opinii.

A te zapewniać mają przejrzyste i obiektywne procedury oraz kryteria, w ramach których wybierani będą członkowie zarządów państwowych przedsiębiorstw medialnych. Prawo krajowe powinno również ograniczać możliwość wcześniejszego odwołania członka zarządu, do sytuacji wyjątkowych.

Europejska Rada ds. Usług Medialnych a przeciwdziałanie monopolom medialnym

Rozporządzenie EMFA powołuje do życia nowy niezależny organ, złożony z przedstawicieli krajowych władz lub organów regulacyjnych – Europejską Radę ds. Usług Medialnych.

Ten wyspecjalizowany organ ma przede wszystkim wspierać Komisję Europejską przy realizacji działań wynikających z rozporządzenia EMFA. Wydaje się jednak, że jednym z najistotniejszych zadań stojących przed Radą będzie opiniowanie krajowych przypadków koncentracji na rynku mediów, które mogą wpłynąć na jego funkcjonowanie, pluralizm mediów i niezależność redakcyjną.

EMFA zobowiązuje państwa członkowskie do kształtowania przepisów krajowych w taki sposób, by te umożliwiały przejrzystą i obiektywną ocenę przypadków koncentracji na rynku medialnym. Jeżeli decyzje organów krajowych mogą wpływać na funkcjonowanie unijnego rynku wewnętrznego, będą one zobowiązane do ich konsultowania z Radą i uwzględnienia w jak największym stopniu jej opinii.

Można pokusić się o tezę, że jednym z głównych celów unijnego ustawodawcy, stawianych w ramach EMFA, jest przeciwdziałanie powstawaniu w UE monopolu medialnych. Wprowadzenie nowych uregulowań można też wiązać z aktualną sytuacją w poszczególnych państwach członkowskich, gdzie coraz częściej obserwuje się koncentrację takich podmiotów.

Czy EMFA zapewni wolność i pluralizm mediów w UE

Założenia, które padły u podstaw EMFA oraz chęć wzmocnienia pluralizmu i wolności mediów na poziomie ustawodawstwa unijnego niewątpliwie należy uznać za słuszne.

EMFA jest jednak krytykowana za próbę zbyt daleko idącej harmonizacji ustawodawstw krajowych w obszarze, który z uwagi na historię i tradycje pozostaje różny w poszczególnych państwach członkowskich. Wątpliwości budzą także m.in. niedookreślone ograniczenia ochrony niezależności dziennikarskiej, które mogą rodzić pole do nadużyć.

Wobec wielu regulacji, które odwołują się do klauzul generalnych, realny wpływ EMFA na wolność i pluralizm mediów poznamy dopiero po wejściu w życie tego rozporządzenia. Niewątpliwie istotną rolę przy jego interpretacji odegra TSUE, do którego trafią sprawy związane ze stosowaniem rozporządzenia EMFA w poszczególnych państwach członkowskich.

NAJWAŻNIEJSZE ZMIANY, KTÓRE PRZYNIESIE REFORMA USTAWY O PLANOWANIU I ZAGOSPODAROWANIU PRZESTRZENNYM



 MALWINA
JAGIEŁŁO



 DOMINIK
GRYŚ

24 września 2023 r. zaczęła obowiązywać nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Jak wskazuje Ministerstwo Rozwoju i Technologii głównym celem reformy jest zwiększenie elastyczności i integralności systemu planowania, uproszczenie procedur oraz poprawa ładu przestrzennego w kraju.

Dlatego wprowadzone zostały nowe narzędzia – plan ogólny, a także zintegrowany plan inwestycyjny. Zmieniają się też zasady wydawania decyzji o warunkach zabudowy.

Plan ogólny gminy

Plan ogólny, który docelowo zastąpi dotychczasowe studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, ma charakter aktu prawa miejscowego, co oznacza, że zawarte w nim ustalenia są wiążące dla organów gminy na etapie procedowania planów miejscowych oraz w procesie wydawania decyzji o warunkach zabudowy. Plan ogólny uchwała się obligatoryjnie dla całego obszaru gminy.

Każda gmina jest zobowiązana do uchwalenia takiego planu najpóźniej do 31 grudnia 2025 r. Założeniem ustawodawcy jest wprowadzenie określonej, przejrzystej struktury takiego dokumentu przy zachowaniu jego zwartej formy, czytelnej dla każdego odbiorcy. W planie ogólnym będą musiały znaleźć się dwa obligatoryjne elementy tj: (i) strefy planistyczne i (ii) gminne standardy urbanistyczne. Gmina będzie mogła ponadto fakultatywnie określić (i) obszary uzupełnienia zabudowy oraz (ii) obszary zabudowy śródmiejskiej.

Postępowanie uproszczone dla miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego

Znowelizowane przepisy przewidują także uproszczony tryb uchwalenia albo zmiany miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Należy jednak pamiętać, że zastosowanie procedury uproszczonej będzie możliwe tylko w ściśle określonych w ustawie przypadkach. Postępowanie uproszczone będzie zatem wyjątkiem od reguły – zasadniczo ma być ono wykonywane przy dokonywaniu zmian w planach już uchwalonych, a nie przy uchwalaniu nowych planów.

Uproszczoną procedurę można zastosować m. in. w przypadku zmian planu miejscowego, które nie są skutkiem rozstrzygnięć czynionych przez gminę w ramach władztwa planistycznego, a prowadzą do uwzględnienia uwarunkowań naturalnych lub ograniczeń w zagospodarowaniu wynikających z innych przepisów.

W trybie uproszczonym dopuszczalne jest pominięcie etapu zbierania wniosków do aktu planistycznego, ograniczenie konsultacji społecznych do samego zbierania uwag oraz ograniczenie zakresu i czasu trwania uzgodnień do 14 dni. O możliwości zastosowania takiej procedury decyduje wojewoda, który ma 14 dni na podjęcie decyzji.

Zmiany w zakresie odnawialnych źródeł energii

Nowelizacja wprowadza wiele zmian w tematyce OZE, co oznacza, że inwestycje w odnawialne źródła energii będą odbywały się na nieco innych warunkach. Przede wszystkim, jeżeli uchwalenie planu miejscowego (lub jego zmiana) dotyczy wyłącznie lokalizacji instalacji odnawialnych źródeł energii innych niż elektrownie wiatrowe to dopuszczalne jest, aby zastosować postępowanie uproszczone. Jak wskazuje uzasadnienie ustawy – celem takiego rozwiązania jest przyspieszenie procesu inwestycyjnego w zakresie realizacji inwestycji związanych z OZE.

Zgodnie z nowymi przepisami lokalizowanie instalacji fotowoltaicznych możliwe będzie jedynie na terenach, na których znajduje się miejscowy plan. W innym przypadku inwestor nie będzie mógł zrealizować na tym terenie danej inwestycji, chyba że na tym terenie dopuszczalne będzie wnioskowanie o decyzję WZ, a należy pamiętać, że nowe przepisy zdecydowanie ograniczają wydawanie decyzji WZ.

Nowelizacja wprowadza również zmiany w zakresie wydawania zgody ministra właściwego do spraw rozwoju wsi na inwestycję realizowaną na gruntach rolnych lub nieużytkach.

Nowelizacja wprowadza także ułatwienia dla inwestorów w przypadku wystąpienia o ZPI, który ma dotyczyć tylko instalacji OZE. W takim przypadku procedura może być skrócona. Nie dotyczy to elektrowni wiatrowych.

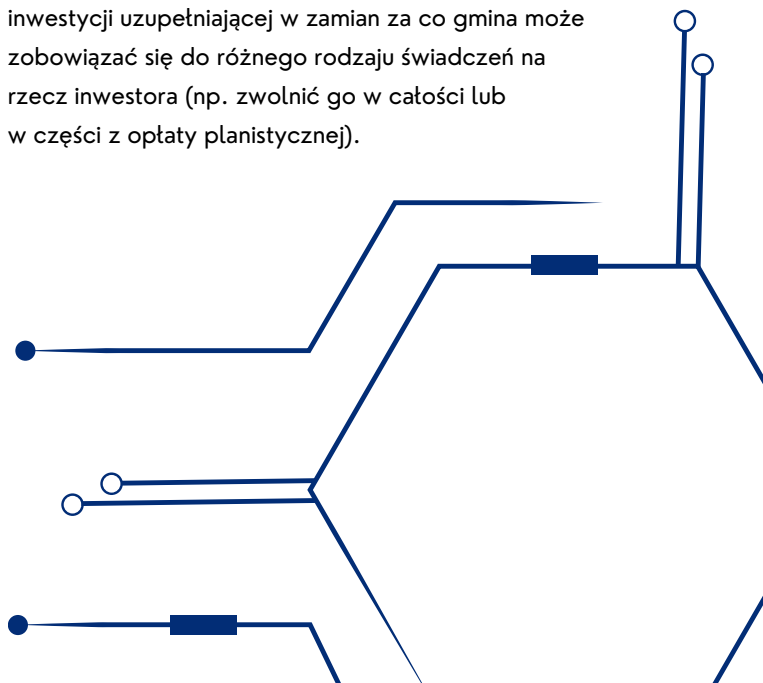
Rejestr urbanistyczny może okazać się bardzo przydatny dla inwestorów OZE. Wykorzystanie tego narzędzia może być pomocne w zlokalizowaniu obszaru, gdzie, zgodnie z miejscowym planem lub ogólnym planem, przewiduje się możliwość budowy projektów związanych z odnawialnymi źródłami energii. Z pewnością przyspieszy to procesy inwestycyjne, a tym samym przybliży nas do większej niezależności energetycznej, redukcji emisji gazów cieplarnianych, obniżenia kosztów energii i promowania zrównoważonego rozwoju.

Zintegrowany plan inwestycyjny

Zintegrowany plan inwestycyjny (tzw. ZPI) ma uzupełniać, a docelowo zastąpić przepisy tzw. uchwały „Lex Deweloper”.

Istotną zmianą w stosunku do przepisów „Lex Deweloper” jest to, że na podstawie ZPI będzie można budować nie tylko mieszkania, ale również realizować inwestycje o charakterze komercyjnym. ZPI będzie szczególną formą planu miejscowego, uchwalanego na wniosek inwestora, po przeprowadzeniu negocjacji i zawarciu z gminą umowy urbanistycznej. Zawarcie umowy urbanistycznej będzie koniecznym elementem procedury uchwalenia ZPI. Wejście w życie ZPI spowoduje utratę mocy obowiązującej planów miejscowych w części odnoszącej się do terenu objętego przez dany ZPI.

Na podstawie takiego porozumienia inwestor będzie zobowiązany – obok inwestycji głównej – do realizacji inwestycji uzupełniającej w zamian za co gmina może zobowiązać się do różnego rodzaju świadczeń na rzecz inwestora (np. zwolnić go w całości lub w części z opłaty planistycznej).



Warunki zabudowy

Zasady wydawania decyzji o warunkach zabudowy (tzw. decyzji WZ) zmieniają się w istotny sposób. Wydanie decyzji WZ na wniosek złożony po 1 stycznia 2026 roku będzie możliwe jedynie wtedy, jeżeli w danej gminie wszedł w życie plan ogólny gminy. Decyzje WZ będzie można wydawać jedynie na obszarach uzupełnienia zabudowy określonych w planach ogólnych.

Z jednej strony pozwoli to przeciwdziałać lokalizowaniu nieruchomości w pustej, niezagospodarowanej przestrzeni. Z drugiej zapewni gminom wpływ na rozwój, jakość i charakter tej zabudowy.

Co ważne, decyzje WZ, które staną się prawomocne po 1 stycznia 2026 roku, wygasną po 5 latach od dnia uprawomocnienia. Bezterminowe pozostaną w dalszym ciągu decyzje WZ, które stały się prawomocne przed tą datą.

Rejestr urbanistyczny

Nowelizacja wprowadza również rejestr urbanistyczny, który będzie nieodpłatną i ogólnodostępną bazą danych zawierającą wyczerpujące informacje o gospodarce przestrzennej kraju, w tym o możliwościach inwestycyjnych w dowolnie wybranym miejscu.

W rejestrze znajdą się m.in.

- Uchwały o przystąpieniu do sporządzania planów
- Projekty planów miejscowych i audytów krajobrazowych
- Wnioski o wydanie warunków zabudowy
- Decyzje o warunkach zabudowy

Samorządy zostały zobowiązane do udostępniania tych danych od 1 stycznia 2026 roku.

Partycypacja społeczna

Reforma zakłada również zdecydowane wzmocnienie oraz uproszczenie społecznego udziału w procesie planistycznym, któremu w znowelizowanej ustawie został poświęcony cały rozdział.

W ramach konsultacji obowiązkowe będą trzy elementy:

- Zbieranie uwag do projektu
- Organizacja spotkania z prezentacją projektu
- Dyskusja publiczna

oraz przeprowadzenie dowolnej z określonych ustawą form konsultacji społecznych.

Nowelizacja otwiera ponadto katalog dopuszczalnych form takich konsultacji, wyróżniając m.in.: spotkania otwarte czy też spotkania plenerowe.

Uwagi, w ramach konsultacji, będzie można składać elektronicznie, a termin, miejsce i sposób konsultacji zostanie ustalony tak, aby jak największa liczba mieszkańców gminy mogła w nich partycypować np. po godzinach pracy.

Co jeszcze przewiduje reforma ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym

Powyższe to zaledwie wstęp do zmian, jakie czekają nas pod rządami nowej ustawy, która w ciągu następnych lat będzie organizowała planowane przestrzenne w naszym kraju.

Jesteśmy świadomi, że wszelkie decyzje dotyczące zabudowy, począwszy od lokalizacji budynków, ich przeznaczenia, charakteru, wielkości i wysokości na bardzo długie lata kształtują nasze bliższe i dalsze otoczenie; mają wpływ na to jak wyglądają dzisiaj serca naszych miast; w jaki sposób kształtują się przedmieścia, i któredy przebiegają najważniejsze arterie komunikacyjne.

USTAWA ANTYLICHWIARSKA, CZYLI RZUT OKA NA INSTYTUCJE POŻYCZKOWE PO 1 STYCZNIA 2024



 JAN
ZIOMEK

W ostatnich latach rynek kredytów konsumenckich znacznie ewoluował, głównie za sprawą zwiększonego zainteresowania regulatorów. I to zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim. Zmiany te, projektowane głównie z myślą o ochronie konsumentów, obejmowały między innymi obniżenie maksymalnych kosztów pozaodsetkowych oraz wprowadzenie obowiązku badania zdolności kredytowej przez instytucje pożyczkowe. To jeszcze nie koniec, bo w przyszłości możemy spodziewać się jeszcze większych zmian w tym sektorze.



 MACIEJ
KURANC

Zmiany w instytucjach pożyczkowych

Od 1 stycznia 2024 r., wyniku uchwalenia tzw. ustawy antylichwiarskiej, instytucje pożyczkowe zostały objęte nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego. Nadzór KNF skupi się m.in. na:

- Analizie źródeł pochodzenia środków, z których udzielany jest kredyt konsumencki
- Badaniu sprawozdawczości kwartalnej i rocznej
- Poprawności udzielania kredytu konsumenckiego

Zmiany te oznaczają nowe wymagania dotyczące formy prawnej, minimalnego kapitału zakładowego oraz konieczności funkcjonowania rady nadzorczej w instytucjach pożyczkowych.

Dla wielu podmiotów wymagania te mogą stanowić poważne wyzwanie, zwłaszcza w kontekście potrzeby podniesienia kapitału zakładowego i wpisu do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego.

Nadzór KNF a ochrona konsumentów

Nadzór KNF nad instytucjami pożyczkowymi ma na celu zapewnienie prawidłowego funkcjonowania rynku, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości. W Polsce to precedens, że organ zajmujący się stabilnością rynku finansowego przejmuje także część zadań związanych z ochroną konsumentów, co wcześniej leżało w kompetencji Prezesa UOKiK i Rzecznika Finansowego.

Wpływ zmian ustawy antylichwiarskiej na rynek instytucji pożyczkowych

Nowe regulacje i nadzór KNF mogą mieć istotny wpływ na rynek instytucji pożyczkowych. Z jednej strony, wprowadzenie bardziej rygorystycznych wymogów może doprowadzić do zwiększenia bezpieczeństwa i przejrzystości na rynku kredytów konsumenckich.

Z drugiej strony, rygorystyczne wymagania i potencjalne kary finansowe mogą tworzyć wyzwania zwłaszcza dla tych, które będą miały trudności z dostosowaniem się do nowych regulacji. Instytucje pożyczkowe będą musiały spełniać również inne wytyczne nadzoru, mające zagwarantować pewność i bezpieczeństwo obrotu.

Zmiany te, w połączeniu z rosnącymi wymaganiami dotyczącymi zgodności z regulacjami, mogą z kolei wpłynąć na rentowność oferowanych produktów i usług. Firmy będą musiały dostosować się do nowych limitów, co może wpłynąć na ich strategię cenową i ofertę produktową.

Dyrektywa CCD2 i jej wpływ na rynek

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie umów o kredycie konsumenckim (CCD2) wprowadza istotne zmiany, które będą miały wpływ na funkcjonowanie instytucji pożyczkowych.

Kluczowe obejmują m.in.:

- Podniesienie górnej granicy kwotowej kredytów konsumenckich
- Poszerzenie katalogu umów kwalifikujących się jako kredyt konsumencki
- Wprowadzenie ograniczeń dotyczących oprocentowania RRSO

Ustawa antylichwiarska budzi wątpliwości

Obecnie instytucje pożyczkowe stają przed wyzwaniem zrozumienia, interpretacji oraz określenia zakresu stosowania regulacji w ich modelach biznesowych.

Wyraźnie widać to na przykładzie Komunikatu Chmurowego czy też przepisów DORA, do których będą musiały się dostosować, i to już do końca tego roku. Pytań i obszarów jest oczywiście więcej i w najbliższym czasie trzeba się będzie nad nimi bardzo dokładnie pochylić, aby zachować zgodność z wymogami.

Na tym etapie kwestie te są bardzo intensywnie dyskutowane. Na pewno jednak wymagają wsparcia, które umożliwi optymalne dostosowanie się do nowych wymogów.

NOWE PROGI UNIJNE ORAZ ŚREDNI KURS ZŁOTEGO W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH



 DR JAKUB
KRYSA

Zgodnie z postanowieniami europejskich dyrektyw dotyczących zamówień publicznych, co dwa lata Komisja Europejska weryfikuje i aktualizuje wysokość tzw. progów unijnych (określonych w euro), które implikują konieczność zastosowania właściwego trybu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego oraz wartość tych progów wyrażoną w walutach tych państw członkowskich Unii Europejskiej, które nie funkcjonują w strefie euro.



 MICHAŁ
WARAKSA

Prezes Urzędu Zamówień Publicznych, w oparciu o komunikat Komisji, publikuje w Monitorze Polskim obwieszczenie, w którym przedstawia wartość aktualnych progów oraz kursu złotego w stosunku do euro, stanowiącego podstawę przeliczania wartości zamówień publicznych lub konkursów. Nowe wartości obowiązują od 1 stycznia 2024 r.

Nowe progi unijne oraz zaktualizowany kurs złotego

Najnowsze obwieszczenie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych z 6 grudnia 2023 r. przewiduje wzrost średniego kursu złotego w stosunku do euro do kwoty 4,6371 (poprzedni przelicznik – obowiązujący od 1 stycznia 2022 roku – wynosił 4,4536).

Ponadto obwieszczenie zawiera znowelizowane wartości progów unijnych.

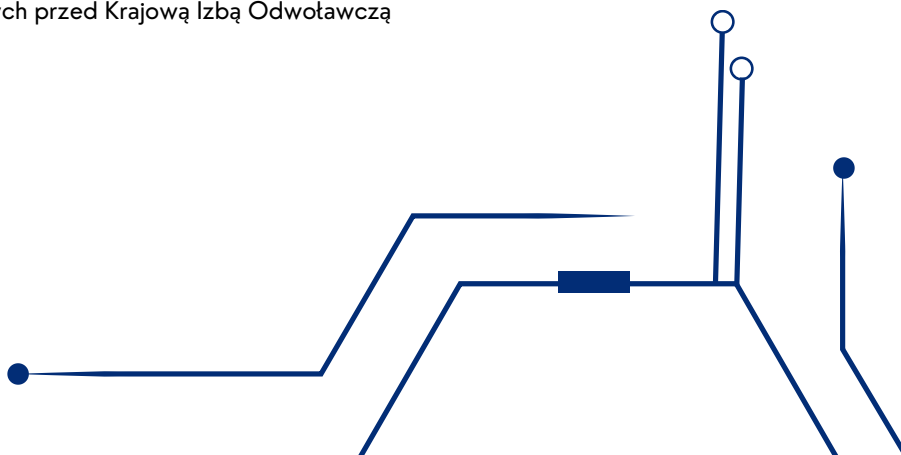
Rodzaj zamówienia	Progi unijne – do 31 grudnia 2023 r.	Progi unijne – od 1 stycznia 2024 r.
Zamówienia klasyczne		
Dostawy lub usługi	140.000 euro (zamawiający będący jednostkami sektora finansów publicznych) / 215.000 (pozostali zamawiający)	143.000 euro (zamawiający będący jednostkami sektora finansów publicznych) / 221.000 (pozostali zamawiający)
Usługi społeczne	750.000 euro	750.000 euro
Roboty budowlane	5.382.000 euro	5.538.000 euro
Zamówienia sektorowe		
Dostawy lub usługi	431.000 euro	443.000 euro
Usługi społeczne	1.000.000 euro	1.000.000 euro
Roboty budowlane	5.382.000 euro	5.538.000 euro
Zamówienia w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa		
Dostawy lub usługi	431.000 euro	443.000 euro
Roboty budowlane	5.382.000 euro	5.538.000 euro

Porównanie nowych progów z wartościami obowiązującymi w poprzednim okresie (od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2023 r.)

Jak wynika z powyższego zestawienia, wartości progów unijnych w zdecydowanej większości przypadków uległy podwyższeniu.

Jak wspieramy w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego:

- Pomagamy w przygotowaniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego – specyfikacji warunków zamówienia, umowy w sprawie zamówienia publicznego
- Analizujemy oferty złożone w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego
- Reprezentujemy zamawiających przed Krajową Izbą Odwoławczą





FOLLOW US



kochanski.pl

Newsletter The Right Focus nie zawiera opinii prawnych i nie może być traktowany jako doradztwo prawne ani stanowić podstawy do podejmowania decyzji biznesowych. Każda sprawa jest inna i wymaga indywidualnej analizy. Kochański & Partners nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie zawartych tu informacji bez uprzedniej konsultacji >> kochanski@kochanski.pl

Copyright © 2023 / Kochański & Partners