



Politechnika
Wroclawska



OPRACOWANIE

„Metodyka tworzenia nowych podmiotów gospodarczych (spin-off, start-up) w nowych uwarunkowaniach prawnych

Autorzy opracowania:

Kancelaria adwokacka
„Keller Pfnür Grudzińska”
Pasaż „Pod Błękitnym Słońcem”
Rynek 7
50-106 Wrocław

„TRANSFER WIEDZY POMIĘDZY SFERĄ B+R A GOSPODARKĄ DOLNEGO
ŚLĄSKA” POPRZEZ TWORZENIE REGIONALNYCH SIECI NAUKOWO-
GOSPODARCZYCH”

NR PROJEKTU: Z/2.02/II/2.6/06/05



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską i budżet Państwa

Wrocław, 30.11.2006

Jednym z centralnych punktów wprowadzenia na rynek nowej technologii jest moment wyboru formy prowadzenia działalności gospodarczej. Jest to punkt zwrotny, począwszy od którego idea, procedura lub gotowy produkt przestaje być tylko projektem, a staje się efektem pracy przedsiębiorstwa przynoszącym korzyść swoim twórcom.

Idea powoływania spółek tworzonych przez członków zespołów badawczych, pracujących równolegle w instytucjach naukowych, rozwinęła się w czasie internetowej hossy lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych i od tego czasu doświadcza nieustannego rozwoju.

Formuła spółki spin off, czyli podmiotu wydzielającego się z naukowych grup badawczych, nie jest już postrzegana jako niegroźna zabawa grupy entuzjastów. Oparte na tym modelu przedsięwzięcia przejęły znaczącą część rynku usług nowych technologii. Spółki te (z ang. startup companies) mają w chwili obecnej w Europie szeroki wachlarz dostępnych dróg rozwoju, począwszy od finansowania ze źródeł funduszy strukturalnych, poprzez fundusze venture capital, aż do publicznej oferty sprzedaży akcji.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie dostępnych w Polsce form działalności gospodarczej z punktu widzenia wprowadzenia na rynek nowego produktu lub usługi przez osoby, które są lub były związane z działalnością naukową. Korzystając z doświadczeń Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej, proponujemy model prowadzenia spółki w oparciu o minimalizację ryzyka i odpowiedzialności założycieli, niskie koszty rozpoczęcia działalności oraz elastyczność struktury w perspektywie dalszego rozwoju przedsięwzięcia.

Niniejsze opracowanie składa się z II części - pierwsza z nich skupia się na opisie podstaw obrotu gospodarczego w Polsce, druga zaś na charakterystyce infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej

W części pierwszej, uwzględniając specyfikę przyszłych projektów, opisujemy podstawowe zasady rozpoczęcia i prowadzenia działalności w Polsce. W kolejnych rozdziałach omawiamy wybrane źródła prawa mającego zastosowanie w prowadzeniu przedsiębiorstwa, przedstawiamy najważniejsze umowy pojawiające się na początku działalności, a także strukturę funkcjonowania przedsiębiorstwa w formie spółki. Przy okazji każdej umowy wskazujemy najistotniejsze kwestie, które mogą pojawić się przy ich zawieraniu. Projekty poszczególnych umów znajdują się na końcu książki.

Druga część opracowania poświęcona charakterystyce infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej. Ma na celu wykazanie, że kluczowe znaczenie dla powstania warunków transferu innowacji do gospodarki ma zaakceptowanie faktu, że jedyną drogą dla osiągnięcia tego celu jest zastosowanie standardowych reguł prowadzenia biznesu dla tego obszaru. Standardowe reguły biznesu to troska o rynek, produkt, organizację i finansowanie, które tworzą „infrastrukturę biznesową” każdego przedsięwzięcia o charakterze gospodarczym.

Życząc powodzenia w przyszłych projektach czytelników, z zawodowej ostrożności autorzy są zmuszeni zastrzec, iż podobnie jak medycyna nie ma jednego lekarstwa na wszystkie dolegliwości, tak i prawo nie oferuje formuły odpowiedniej dla każdego przypadku. W sytuacjach trudnych lub nietypowych nie jest więc możliwe pominięcie konsultacji ze specjalistą w danej dziedzinie, który będzie mógł przedstawić diagnozę i wskazać najlepszy sposób rozwiązania problemu.

Autorzy

CZĘŚĆ I

PODSTAWOWE ZASADY OBROTU GOSPODARCZEGO W POLSCE

1. Wprowadzenie
2. Podmioty obrotu gospodarczego i zasady ogólne dokonywania czynności prawnych
 - 2.1 Czynności prawne
 - 2.2 Forma czynności prawnych
 - 2.3 Przedstawicielstwo
 - 2.4 Klasyfikacja umów
 - 2.5 Sposoby zawierania umów
 - 2.6 Zawarcie umowy jako wykonanie umowy przedwstępnej
 - 2.7 Przedawnienie roszczeń
3. Podstawowe umowy występujące w obrocie gospodarczym
 - 3.1 Umowa sprzedaży
 - 3.1.1 Rękojmia
 - 3.1.2 Gwarancja
 - 3.1.3 Szczegółowe rodzaje sprzedaży
 - 3.2 Umowa najmu
 - 3.3 Umowa leasingu
 - 3.4 Umowa zlecenia
 - 3.5 Umowa o dzieło
 - 3.6 Umowa pożyczki
 - 3.7 Umowa spółki cywilnej
 - 3.7.1 Umowa spółki cywilnej a inne spółki
 - 3.7.2 Treść umowy spółki cywilnej
 - 3.8 Umowa o pracę
4. Tworzenie podmiotów gospodarczych ze szczególnym uwzględnieniem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością
 - 4.1 Przedsiębiorcy i działalność gospodarcza
 - 4.2 Krajowy Rejestr Sądowy
 - 4.3 Przedsiębiorca jednoosobowy
 - 4.4 Spółka cywilna
 - 4.5 Spółki handlowe
 - 4.5.1 Spółki osobowe. Wiadomości ogólne
 - 4.5.2 Spółki kapitałowe. Wiadomości ogólne

- 4.5.2.1 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
 - 4.5.2.1.1 Powstanie spółki
 - 4.5.2.1.2 Kapitał zakładowy
 - 4.5.2.1.3 Prawa i obowiązki wspólników
 - 4.5.2.1.4 Organy spółki
 - 4.5.2.1.5 Rozwiązanie i likwidacja spółki
 - 4.5.2.1.6 Odpowiedzialność cywilnoprawna członków organów spółki
- 4.5.2.2 Spółka akcyjna

5. Wsparcie nowych podmiotów gospodarczych z funduszy Strukturalnych UE oraz programów pomocy publicznej skierowanej na rozwój nowych technologii

- 5.1 Innowacje a pomoc regionalna
 - 5.2 Instrumenty wsparcia inwestycji w okresie 2004-2006
 - 5.3 Podstawowe zasady udzielania pomocy regionalnej
 - 5.4 Doświadczenia z realizacji programów w okresie 2004-2006
 - 5.5 Innowacyjność w nowych programach operacyjnych
 - 5.6 Inne instrumenty wsparcia innowacji
- ## 6. Wzory podstawowych umów niezbędnych dla rozpoczęcia działalności gospodarczej
- 6.1 Umowa o pracę na czas określony - projekt
 - 6.2 Umowa zlecenia - projekt
 - 6.3 Umowa najmu – projekt
 - 6.4 Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - projekt

CZEŚĆ II

INFRASTRUKTURA BIZNESOWA DLA KOMERCJALIZACJI WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

- 1. Wstęp
- 2. Istota zagadnienia komercjalizacji własności intelektualnej
- 3. Identyfikacja barier i czynników sprzyjających komercjalizacji własności intelektualnej
- 4. Główne elementy infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej
 - 4.1. Rynek
 - 4.2. Produkt innowacyjny
 - 4.3. Organizacja spółek technologicznych
 - 4.4. Finansowanie procesu komercjalizacji własności intelektualnej
- 5. Szczególne czynniki infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej
 - 5.1. Obrót prawami własności intelektualnej

- 5.2. Szacowanie ryzyka i pozyskiwanie kapitału w procesie komercjalizacji własności intelektualnej
- 5.3. Kompetencje biznesowe w spółkach technologicznych
- 5.4. Osiągane korzyści
- 6. Wsparcie dla komercjalizacji własności intelektualnej
 - 6.1. Bodźce podatkowe dla przedsiębiorców
 - 6.2. Inicjatywy europejskie
 - 6.3. Inicjatywy instytucji otoczenia biznesu
- 7. Ocena szans na przełamanie zastoju i propozycje rozwiązań

CZĘŚĆ I

PODSTAWOWE ZASADY OBROTU GOSPODARCZEGO W POLSCE

1. Wprowadzenie

Najważniejszą cechą obrotu gospodarczego jest równość wszystkich podlegających mu podmiotów. Różni to prawo cywilne od prawa karnego czy administracyjnego, gdzie jedna ze stron postępowania jest wyposażona we właściwe dla niej środki przymusu. Obowiązującą zasadą jest autonomia woli stron stosunku cywilnoprawnego, na mocy której każda osoba fizyczna czy prawna może sama decydować nie tylko o tym, czy i z kim chce zawrzeć umowę, ale także jaka ma być jej treść. Strony mogą ułożyć łączący je stosunek dowolnie, byleby nie był on sprzeczny z bezwzględnie obowiązującymi przepisami ustawy, nie miał na celu obejścia ustawy i był zgodny z zasadami współżycia społecznego.

Cechą obrotu gospodarczego jest to, że co najmniej jeden uczestnik lub wszyscy uczestnicy obrotu prowadzą działalność gospodarczą w sposób zawodowy, trwały, w celach zarobkowych.

Dla prawidłowego poznania reguł rządzących obrotem gospodarczym niezbędne jest przede wszystkim poznanie podmiotów stosunków cywilnoprawnych, czyli wskazanie kto i na jakich warunkach może zawierać w Polsce umowy, odpowiadać za zobowiązania, nabywać prawa i obowiązki. Regulacje prawne w tym zakresie omówione zostaną w Rozdziale 2, który przedstawia także podstawowe zasady dokonywania czynności prawnych, a więc przede wszystkim zawierania umów.

W Rozdziale 3 charakteryzujemy kilka typów umów o podstawowym znaczeniu dla rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Dotyczy to tak zawarcia umów z pracownikami czy współpracownikami (umowa o pracę, umowa o dzieło, umowa zlecenia), jak i zapewnienia przedsięwzięciu odpowiedniego lokalu (umowa najmu) czy pierwszego źródła finansowania (umowa pożyczki). Wskazane zostaną podstawowe elementy kształtujące poszczególne umowy oraz postanowienia, o których należy pamiętać przy ich zawieraniu.

Zasady tworzenia podmiotów gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, zostały omówione w Rozdziale 4. Można w nim odnaleźć także przedstawienie innych występujących na rynku form prowadzenia działalności gospodarczej. Wiedza na temat struktury prawnej danego rodzaju spółki jest bowiem niezbędna nie tylko na etapie wyboru własnej formy działalności, ale przede wszystkim na etapie negocjacji czy podpisywania umów z kontrahentami.

Rozdział 5 przedstawia podstawowe instrumenty finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych i innowacyjnych w ramach funduszy strukturalnych. Zawiera on wskazówki pozwalające ocenić szanse uzyskania dotacji na planowane przedsięwzięcie oraz charakterystykę działań, które w szczególny sposób są wspierane przez programy wspólnotowe.

W ostatnim Rozdziale zamieszczono projekty niektórych umów wykorzystywanych na pierwszym etapie powoływania do życia podmiotu gospodarczego, tj. umowy zlecenia, umowy o pracę, umowy spółki z o.o. oraz umowy najmu. Stanowią one wzorce, na podstawie których przyszli przedsiębiorcy mogą tworzyć umowy odpowiadające specyfice ich zamierzeń, planów i potrzeb.

2. Podmioty obrotu gospodarczego i zasady ogólne dokonywania czynności prawnych

Podmiotami obrotu gospodarczego w Polsce są osoby fizyczne, czyli każdy człowiek, oraz osoby prawne, czyli jednostki organizacyjne, które uznaje za osobę prawną przepis szczególny. Potrzeby praktyki wykształciły ponadto trzecią kategorię podmiotów, jakimi są tzw. ułomne osoby prawne.

Najbardziej popularną formą prowadzenia działalności gospodarczej w formie osoby prawnej jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która zostanie opisana w dalszej części opracowania.

Osoby fizyczne, osoby prawne oraz ułomne osoby prawne, prowadzące w sposób zorganizowany i ciągły zarobkową działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową lub też poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin, są określane zbiorczym terminem **przedsiębiorcy**. Szersza charakterystyka przedsiębiorców i zasad prowadzenia działalności gospodarczej zostanie przedstawiona w Rozdziale 4.

2.1 Czynności prawne

Zawijając spółkę, zatrudniając jej pracowników lub też zawierając umowy z kontrahentami, dokonujemy aktów woli, które prawo cywilne określa zbiorczą nazwą czynności prawnej. Czynnością prawną jest co najmniej jedno świadome oświadczenie woli podmiotu prawa cywilnego, skierowane na wywołanie określonych skutków prawnych, np. przeniesienie własności rzeczy, zawiązanie spółki, obciążenie hipoteką czy zastawem.

Czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej przewidziane, czyli bezpośrednio wskazane np. w podpisanej przez nas umowie, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i z ustalonych zwyczajów. Podkreślenia wymaga także to, że o faktycznym znaczeniu dokonywanej czynności prawnej decyduje jej treść, a nie nazwa. Dlatego też np. zawarcie umowy zlecenia, zawierającej elementy charakterystyczne dla umowy o pracę, powoduje nawiązanie stosunku pracy ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Każdy przedsiębiorca musi spełniać pewne warunki, by móc być uznanym przez prawo za zdolnego do dokonywania czynności prawnych.

Zdolność do tego, aby być podmiotem praw i obowiązków wynikających ze stosunków cywilnoprawnych jest nazywana zdolnością prawną. Zdolność prawną posiada każdy człowiek, np. małoletnie dziecko, które jest uprawnione do nabycia spadku.

Od zdolności prawnej należy odróżnić zdolność do czynności prawnych czyli zdolność do tego, aby własnym działaniem nabywać prawa i zaciągać zobowiązania. Pełną zdolność do czynności prawnych posiadają osoby pełnoletnie, które nie zostały ubezwłasnowolnione całkowicie lub częściowo, a także wszystkie osoby prawne i ułomne osoby prawne. Jedynie osoby posiadające zdolność do czynności prawnych mogą skutecznie zawierać umowy.

Z nielicznymi wyjątkami bezwzględnie nieważne są czynności prawne w następujących wypadkach:

- 1) jeżeli strona dokonująca czynności prawnej nie ma wymaganej zdolności prawnej lub zdolności do czynności prawnej.
- 2) jeżeli nie dochowano formy pod rygorem nieważności.

- 3) w wypadku dokonania czynności prawnej w braku świadomości lub swobody albo czynności prawnej pozornej.
- 4) jeżeli czynność prawna ma na celu obejście ustawy, jest sprzeczna z ustawą lub z zasadami współżycia społecznego.

Bezwzględnie nieważna czynność prawna nie wywołuje skutków prawnych.

2.2. Forma czynności prawnych

Obowiązującą w Polsce zasadą jest, że jeżeli z mocy ustawy lub z woli stron nie wynika nic innego, oświadczenie woli może być złożone w dowolnej formie. Wyjątki od tej zasady polegają na obowiązku zachowania w określonej sytuacji przewidzianej prawem formy szczególnej:

- 1) *zwyczajnej formy pisemnej* - dla jej zachowania wystarczy złożenie własnoręcznego podpisu na dokumencie obejmującym treść oświadczenia woli.
- 2) *poświadczenia daty (tzw. data pewna)* - dokonywanego na dokumencie przez notariusza lub poprzez umieszczenie na dokumencie jakiegokolwiek wzmianki przez organ państwowy. Ma ono na celu potwierdzenie momentu dokonania czynności prawnej, by zapobiegać jej antydatowaniu.
- 3) *poświadczenia podpisu* - polega na zamieszczeniu na dokumencie przez notariusza lub upoważniony do tego organ klauzuli potwierdzającej własnoręczność podpisu złożonego przez wskazaną w klauzuli osobę. Wymóg stosowania tej formy ma na celu zapewnienie, że osoba, która złożyła podpis na dokumencie, rzeczywiście tego dokonała w określonym czasie.
- 4) *akt notarialny* - polega na spisaniu przez notariusza podanych mu do wiadomości oświadczeń stron, uczestniczenia w redagowaniu dokumentu, a następnie odczytania go stronom i wraz z nimi podpisania go. Akt notarialny sporządza notariusz, jeżeli wymaga tego przepis prawa lub taka jest wola stron. Oryginał aktu notarialnego pozostaje w archiwum biura notarialnego, natomiast strony uzyskują jedynie jego wypisy, opatrzone pieczęcią urzędową. W obrocie cywilnoprawnym wypisy traktowane są jako dokumenty oryginalne.

Niezachowanie wymaganej formy czynności prawnej powoduje różne skutki prawne. W związku z tym możemy wyróżnić trzy rodzaje form czynności prawnych:

1. *forma czynności prawnej zastrzeżona pod rygorem nieważności* - jej niezachowanie powoduje bezwzględną nieważność czynności prawnej, która nie wywołuje skutków prawnych. Tytułem przykładu umowa leasingu musi być pod rygorem nieważności zawarta w formie pisemnej. Umowa leasingu zawarta jedynie w formie ustnej jest nieważna.
2. *forma czynności prawnej zastrzeżona dla celów dowodowych* - w razie jej niezachowania strony mają ograniczoną możliwość dowodzenia treści łączącego je stosunku prawnego przed Sądem, np. sprzedaż środka transportowego o wartości 5.000 zł dokonana w formie ustnej jest zgodnie z zasadą dowolności formy skuteczna, jednakże w razie sporu co do treści umowy sprzedaży możliwość przeprowadzenia dowodu ze świadków lub przesłuchania stron będzie ograniczona.

3. *forma czynności prawnej zastrzeżona dla wywołania określonych skutków prawnych* - jej niezachowanie nie powoduje nieważności czynności prawnej. Przykładem zastosowania tej formy może być nieformalna umowa przedwstępna, w której strony zobowiązały się do zawarcia w przyszłości innej umowy, dla której zastrzeżona jest forma aktu notarialnego. Jeżeli jedna ze stron uchyla się od zawarcia umowy przyrzeczonej to druga strona może żądać naprawienia powstałej stąd szkody. Jeżeli jednak umowę przedwstępną zawarto w formie aktu notarialnego to strona uprawniona może w Sądzie żądać zawarcia umowy przyrzeczonej.

2.3. Przedstawicielstwo

Przedstawicielstwo polega na tym, że jedna osoba (przedstawiciel, pełnomocnik) dokonuje w imieniu drugiej osoby (reprezentowanego) czynności prawnej, która jeżeli mieści się w granicach upoważnienia, pociąga za sobą skutki bezpośrednio dla reprezentowanego.

Przedstawicielstwo opiera się albo na ustawie, wtedy mówimy o **przedstawicielstwie ustawowym**, np. rodzice w stosunku do dziecka podlegającego ich władzy, w niektórych wypadkach małżonek w stosunku do drugiego małżonka, albo na oświadczeniu woli reprezentowanego, czyli **pełnomocnictwie**, np. pełnomocnictwo udzielone adwokatowi w sprawie cywilnej.

Do udzielenia pełnomocnictwa stosuje się przepisy o formie czynności prawnej, a więc możliwe jest jego udzielenie w dowolnej formie. Szczególna forma wymagana jest dla:

- 1) *pełnomocnictwa ogólnego*, obejmującego umocowanie do czynności zwykłego, codziennego zarządu - forma pisemna pod rygorem nieważności.
- 2) *pełnomocnictwa dla dokonania czynności prawnej, dla ważności której potrzebna jest określona forma* - forma wymagana dla dokonania danej czynności, np. pełnomocnictwo do zawarcia umowy przeniesienia własności nieruchomości musi być pod rygorem nieważności sporządzone w formie aktu notarialnego.

W obrocie gospodarczym znaczącą rolę odgrywa specjalny typ pełnomocnictwa handlowego, zwany *prokurą*. Jest on szczególnie rozpowszechniony w krajach związanych z niemiecką kulturą prawną, a za pośrednictwem niemieckich przedsiębiorców inwestujących w Polsce jest coraz częściej wykorzystywany także przez polskie spółki.

Prokury może udzielić tylko przedsiębiorca podlegający wpisowi do rejestru. W przypadku spółki jawnej wymagana jest zgoda wszystkich wspólników prowadzących sprawę spółki, natomiast dla ustanowienia prokurenta spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej potrzebna jest zgoda wszystkich członków zarządu.

Prokura upoważnia do wszystkich czynności sądowych i pozasądowych jakie są związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa zarobkowego. Do zbycia przedsiębiorstwa, wydzierżawienia i ustanowienia na nim prawa użytkowania oraz do zbywania i obciążania nieruchomości potrzeba wyraźnego upoważnienia. Prokury nie można ograniczyć ze skutkiem prawnym wobec osób trzecich. W związku z tym, że udzielenie prokury jest aktem szczególnego zaufania wobec konkretnej osoby, nie może ona samodzielnie udzielić dalszej prokury innej osobie, co jest możliwe w przypadku zwykłego pełnomocnictwa. Osoba prokurenta jest wpisywana w Krajowym Rejestrze Sądowym, gdzie zostaje także złożony jej wzór podpisu.

Pełnomocnictwo o tak szerokim zakresie upoważnienia jak prokura, oparte na szczególnym zaufaniu, może być w każdej chwili odwołane. Do odwołania wystarcza decyzja jednego ze

wspólników spółki jawnej lub jednego z członków zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.

Prokura jest coraz częściej stosowaną formą pełnomocnictwa w obrocie gospodarczym. Pozwala osobom zarządzającym spółkami handlowymi na elastyczne zmiany w łonie osób reprezentujących spółkę, może być też skutecznym sposobem na sprawowanie nadzoru przez wspólnika spółki, który z różnych powodów nie chce lub nie może być członkiem zarządu spółki czy prowadzić jej spraw.

2.4. Klasyfikacja umów

Spośród omówionych powyżej czynności prawnych największe znaczenie mają umowy zobowiązaniowe, będące najważniejszym instrumentem kreującym obrót pieniędzy, usług i towarów w gospodarce rynkowej.

Zobowiązanie polega na tym, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić.

Jedną z najważniejszych zasad gospodarki rynkowej jest swoboda umów. Ustala ona reguły i granice swobodnego zachowania się stron stosunków umownych. Na jej podstawie strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swojego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Uznaje się, że oznacza to również swobodę:

- a. decyzji o zawarciu umowy,
- b. wyboru kontrahenta,
- c. wyboru rodzaju umowy,
- d. wyboru formy umowy.

Ograniczenie swobody umów poprzez zakaz kreowania ich treści w sprzeczności z właściwością (naturą) stosunku polega na tym, iż powinny one zezwalać na realizowanie interesu każdej ze stron. W związku z tym za sprzeczne z naturą umowy może być uznane pozostawienie w ręku tylko jednej ze stron uprawnienia do swobodnej zmiany jej warunków.

Sprzeczność z ustawą to niezgodność z przepisami ustawy, które są postanowieniami bezwzględnie obowiązującymi. Natomiast sprzeczność stosunku prawnego z zasadami współżycia społecznego można wiązać z ogólnymi zwyczajami danej społeczności, kwestią lojalności, zaufania, czy tzw. uczciwości kupieckiej w stosunkach obrotu gospodarczego.

2.5. Sposoby zawierania umów

W największym uproszczeniu można stwierdzić, iż dla zawarcia umowy niezbędne jest złożenie dwóch zgodnych oświadczeń woli. Polskie prawo przewiduje następujące sposoby zawierania umów:

- 1) *oferta i jej przyjęcie* - polega na skierowaniu przez oferenta oświadczenia woli do oznaczonego adresata (oblata) lub ogółu ludzi. Ofertą jest oświadczenie oferenta zawierające wolę zawarcia umowy, określające istotne jej postanowienia i wskazanie terminu, w ciągu którego oczekiwać będzie odpowiedzi. Do upływu tego terminu oferent jest

związany złożoną przez siebie ofertą. Wymiana oświadczeń woli może być dokonana także w formie elektronicznej. Umowa zostaje zawarta, gdy oferent otrzyma pozytywną odpowiedź o przyjęciu oferty. Należy pamiętać, iż wystawienie rzeczy w miejscu sprzedaży na widok publiczny z oznaczeniem ceny uważa się za ofertę sprzedaży ze wszystkimi tego konsekwencjami. W stosunkach między przedsiębiorcami oferta może być odwołana przed zawarciem umowy, jeżeli oświadczenie o odwołaniu zostało złożone drugiej stronie przed wysłaniem przez nią oświadczenia o przyjęciu oferty. Jednakże oferty nie można odwołać, jeżeli wynika to z jej treści lub określono w niej termin przyjęcia. Jeżeli przedsiębiorca otrzymał od osoby, z którą pozostaje w stałych stosunkach gospodarczych, ofertę zawarcia umowy w ramach swej działalności, brak niezwłocznej odpowiedzi poczytuje się za przyjęcie oferty.

2) *przetarg* i aukcja – są bardzo rozpowszechnionymi sposobami zawarcia umowy.

Zawarcie umowy w drodze *aukcji* następuje w drodze licytacji z chwilą zaoferowania oferty, która mimo trzykrotnego wywołania prowadzącego nie zostanie przelicytowana. Z tą chwilą mamy do czynienia z tzw. przybicciem. Inne, mniej korzystne oferty złożone w toku licytacji przestają wiązać.

Przetarg pisemny jest przewidziany dla zawierania umów o bardziej skomplikowanym charakterze. Organizator przetargu jest zainteresowany nie tylko uzyskaniem jak najwyższej ceny, ale także innymi postanowieniami zawieranej umowy, np. wiarygodnością kontrahenta, jakością wykonanych przez niego w przeszłości usług czy rodzajem używanych materiałów. Oferta złożona w toku przetargu pisemnego przestaje wiązać, gdy została wybrana inna oferta lub gdy przetarg został zamknięty bez wybrania którejkolwiek z ofert. Ogłaszający przetarg ma obowiązek powiadomić niezwłocznie uczestników o wyniku przetargu lub o jego zamknięciu bez dokonania wyboru.

Strona umowy zawartej w drodze przetargu może żądać jej unieważnienia, jeżeli druga strona lub działająca z nią w porozumieniu osoba trzecia, sprzecznie z prawem lub zasadami współżycia społecznego, wpłynęła na wynik przetargu. Uprawnienie to wygasa z upływem miesiąca od dowiedzenia się o istnieniu przyczyny unieważnienia, nie później niż z upływem roku od dnia zawarcia umowy.

3) *negocjacje* - polegają na kolejnym uzgadnianiu przez strony poszczególnych postanowień przyszłej umowy. Umowa zostaje zawarta, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem rokowań. W tym momencie następuje złożenie zgodnych oświadczeń woli.

W ostatnich latach coraz częściej stosuje się w Polsce znaną w rozwiniętych gospodarczo krajach praktykę podpisywania tzw. listów intencyjnych. Mają one na celu skonkretyzowanie negocjowanych przez strony warunków umowy oraz potwierdzają dotychczasowe rezultaty negocjacji. Nie jest to jednak oświadczenie woli w rozumieniu prawa cywilnego i nie może być traktowane jako oferta w przedstawionym wyżej znaczeniu.

2.6. Zawarcie umowy jako wykonanie umowy przedwstępnej

Umowa przedwstępna to umowa, przez którą jedna lub obie jej strony zobowiązują się do zawarcia w przyszłości umowy zwanej umową przyrzeczoną. Umowa przedwstępna powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej. Jeżeli termin, w ciągu którego ma być zawarta umowa przyrzeczona, nie został oznaczony, powinna ona być zawarta w odpowiednim terminie wyznaczonym przez stronę uprawnioną do żądania zawarcia umowy przyrzeczonej. Jeżeli

obie strony są uprawnione do żądania zawarcia umowy przyrzeczonej i każda z nich wyznaczyła inny termin, strony wiąże termin wyznaczony przez stronę, która wcześniej złożyła stosowne oświadczenie. Jeżeli w ciągu roku od dnia zawarcia umowy przedwstępnej nie został wyznaczony termin do zawarcia umowy przyrzeczonej, nie można żądać jej zawarcia.

Zachowanie odpowiedniej formy ma wpływ na skutki prawne jakie wywołuje umowa przedwstępna. Jeżeli strona zobowiązana do zawarcia umowy przyrzeczonej uchyła się od jej zawarcia, druga strona może żądać naprawienia szkody, którą poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy przyrzeczonej.

Jednakże gdy umowa przedwstępna została zawarta w formie, od której zależy ważność umowy przyrzeczonej, strona uprawniona może dochodzić zawarcia umowy przyrzeczonej na drodze postępowania sądowego.

Roszczenia o zapłatę odszkodowania lub o zawarcie umowy przyrzeczonej przedawniają się z upływem roku od dnia, w którym umowa przyrzeczona miała być zawarta.

2.7. Przedawnienie roszczeń

Przedawnienie jest z punktu widzenia obrotu gospodarczego instytucją niezwykle ważne. Jego istota polega na tym, że po upływie określonego w ustawie terminu, ten przeciwko komu kieruje się roszczenie, czyli dłużnik, może uchylić się od jego wykonania. Roszczenie przedawnione nie wygasa, ale w razie upływu terminu przedawnienia sąd oddali powództwo wierzyciela, ponieważ nie wykorzystał on swoich uprawnień w przewidzianym prawem czasie.

Długość terminów przedawnienia jest określona w ustawie. Terminy przedawnienia nie mogą być umownie skracane ani przedłużane.

Jeżeli przepis szczególny nie stanowi inaczej, termin przedawnienia wynosi dziesięć lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe, np. odsetki albo związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, trzy lata. Jak widać ustawodawca traktuje osoby prowadzące działalność gospodarczą bardziej rygorystycznie, albowiem jako profesjonaliści powinny one dochodzić swoich należności we właściwym czasie.

Bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne. Bieg przedawnienia przerywa się:

- 1) przez złożenie przeciwko dłużnikowi pozwu w Sądzie lub wszczęcie mediacji; samo wezwanie do zapłaty nie przerywa biegu terminu przedawnienia.
- 2) przez uznanie roszczenia przez osobę, przeciwko której roszczenie przysługuje.

Po każdym przerwaniu przedawnienia biegnie ono na nowo. Roszczenie stwierdzone prawomocnym orzeczeniem sądu przedawnia się z upływem lat dziesięciu, chociażby termin przedawnienia roszczeń tego rodzaju był krótszy, z wyjątkiem świadczeń okresowych, które ulegają przedawnieniu trzyletniemu.

3. Podstawowe umowy występujące w obrocie gospodarczym

3.1. Umowa sprzedaży

Sprzedaż jest umową, która znajduje najczęstsze zastosowanie w praktyce codziennego obrotu.

Przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę.

Sprzedawca zobowiązany jest udzielić kupującemu potrzebnych informacji dotyczących rzeczy sprzedanej oraz wydać posiadane przez siebie dokumenty, które jej dotyczą. Jeżeli jest to potrzebne do należytego korzystania z rzeczy zgodnie z jej przeznaczeniem, sprzedawca powinien załączyć instrukcję dotyczącą sposobu korzystania z rzeczy.

Jeżeli ani z umowy ani z ustawy nie wynika, kogo obciążają koszty wydania i odebrania rzeczy, sprzedawca ponosi koszty wydania, w szczególności koszty zmierzenia lub zważenia, opakowania, ubezpieczenia za czas przewozu i koszty przesłania rzeczy. Koszty odebrania ponosi natomiast kupujący.

Roszczenia z tytułu sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy przedawniają się z upływem lat dwóch.

3.1.1. Rękojmia

W przypadku, gdy rzecz sprzedana posiada wady, kupujący może skorzystać z rękojmi za wady fizyczne lub prawne.

Z możliwością skorzystania z uprawnień wynikających z rękojmi za wady fizyczne mamy do czynienia jeżeli:

- 1) rzecz sprzedana ma wadę zmniejszającą jej wartość lub użyteczność ze względu na cel w umowie oznaczony albo wynikający z okoliczności lub z przeznaczenia rzeczy,
- 2) jeżeli rzecz nie ma właściwości, o których istnieniu sprzedawca zapewnił kupującego,
- 3) jeżeli rzecz została kupującemu wydana w stanie niezupełnym.

Kupujący może skorzystać z uprawnień wynikających z rękojmi za wady prawne jeżeli:

- 1) rzecz sprzedana stanowi własność osoby trzeciej,
- 2) jeżeli jest obciążona prawem osoby trzeciej.

Należy pamiętać, iż od 1 stycznia 2003 r. rękojmia nie ma zastosowania w odniesieniu do sprzedaży rzeczy ruchomej osobie fizycznej, która nabywa tę rzecz w celu niezwiązanym z działalnością zawodową lub gospodarczą.

Sprzedawca jest zwolniony od odpowiedzialności z tytułu rękojmi, jeżeli kupujący wiedział o wadzie w chwili zawarcia umowy.

Strony mogą umownie odpowiedzialność z tytułu rękojmi rozszerzyć, ograniczyć lub wyłączyć. Wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi jest bezskuteczne, jeżeli sprzedawca zataił podstępnie wadę przed kupującym.

W przypadku wadliwości rzeczy sprzedanej, kupujący może:

- 1) odstąpić od umowy,
- 2) żądać obniżenia ceny,
- 3) żądać usunięcia wady,
- 4) żądać wymiany na rzecz wolną od wad.

Kupujący nie może od umowy odstąpić, jeżeli sprzedawca niezwłocznie wymieni rzecz wadliwą na rzecz wolną od wad albo niezwłocznie wady usunie, chyba że rzecz była już wymieniona przez sprzedawcę lub naprawiana albo wady są nieistotne.

Kupujący traci uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie:

- 1) w ciągu miesiąca od jej wykrycia,
- 2) w wypadku, gdy zbadanie rzeczy jest w danych stosunkach przyjęte, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie w ciągu miesiąca po upływie czasu, w którym przy zachowaniu należytej staranności mógł ją wykryć,
- 3) przy sprzedaży między osobami prowadzącymi działalność gospodarczą utrata uprawnień z tytułu rękojmi następuje, jeżeli kupujący nie zbadał rzeczy w czasie i w sposób przyjęty przy rzeczach tego rodzaju i nie zawiadomił niezwłocznie sprzedawcy o dostrzeżonej wadzie, a w wypadku gdy wada wyszła na jaw dopiero później - jeżeli nie zawiadomił sprzedawcy niezwłocznie po jej wykryciu.

Do zachowania terminów zawiadomienia o wadach rzeczy sprzedanej wystarczy, by kupujący wysłał przed upływem tych terminów list polecony.

Ponadto utrata uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy nie następuje mimo niezachowania terminów do zbadania rzeczy przez kupującego i do zawiadomienia sprzedawcy o wadach, jeżeli sprzedawca wadę podstępnie zataił albo zapewnił kupującego, że wady nie istnieją.

Kupujący może dochodzić uprawnień z tytułu rękojmi za wady fizyczne w ciągu roku, a gdy chodzi o wady budynku - w ciągu trzech lat, licząc od dnia, kiedy rzecz została kupującemu wydana, chyba że sprzedawca wadę podstępnie zataił.

Uprawnienia z tytułu rękojmi za wady prawne rzeczy sprzedanej wygasają z upływem roku od chwili, kiedy kupujący dowiedział się o istnieniu wady. Jeżeli kupujący dowiedział się o istnieniu wady prawnej dopiero na skutek powództwa osoby trzeciej, termin ten biegnie od dnia, w którym orzeczenie wydane w sporze z osobą trzecią stało się prawomocne. Upływ terminu nie wyłącza wykonania uprawnień z tytułu rękojmi za wady prawne, jeżeli sprzedawca wadę podstępnie zataił.

3.1.2. Gwarancja

Jest instytucją prawa cywilnego odrębną od rękojmi. Kupujący może wykonywać uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, niezależnie od uprawnień wynikających z gwarancji. Sprzedawca udziela kupującemu gwarancji na piśmie przy zawarciu umowy sprzedaży. Na sprzedawcy ciąży obowiązek wykonania obowiązków wynikających z gwarancji w odpowiednim terminie oraz dostarczenia rzeczy na swój koszt do miejsca wskazanego w umowie.

Jeżeli w gwarancji nie zastrzeżono innego terminu, termin wynosi jeden rok licząc od dnia, kiedy rzecz została kupującemu wydana.

Jeżeli w wykonaniu swoich obowiązków gwarant dostarczył uprawnionemu z gwarancji zamiast rzeczy wadliwej rzecz wolną od wad albo dokonał istotnych napraw rzeczy objętej gwarancją, termin gwarancji biegnie na nowo od chwili dostarczenia rzeczy wolnej od wad lub zwrócenia rzeczy naprawionej. W pozostałych wypadkach termin gwarancji ulega przedłużeniu o czas, w ciągu którego skutek wady rzeczy objętej gwarancją uprawniony z gwarancji nie mógł z niej korzystać.

3.1.3. Szczególne rodzaje sprzedaży

Kodeks cywilny przewiduje ponadto kilka szczególnych rodzajów sprzedaży:

- 1) sprzedaż na raty - dokonywana w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedaż rzeczy ruchomej osobie fizycznej za cenę płatną w określonych ratach, jeżeli według umowy rzecz ma być kupującemu wydana przed całkowitym zapłaceniem ceny.
- 2) *sprzedaż z zastrzeżeniem prawa własności* - jeżeli sprzedawca zastrzegł, iż pozostaje właścicielem sprzedanej rzeczy ruchomej aż do uiszczenia ceny.
- 3) *sprzedaż na próbę albo z zastrzeżeniem zbadania rzeczy* - zawierana pod warunkiem zawieszającym, że kupujący uzna przedmiot sprzedaży za dobry w określonym terminie. Jeżeli kupujący rzecz odebrał i nie złożył oświadczenia przed upływem umówionego przez strony lub wyznaczonego przez sprzedawcę terminu, uważa się, że uznał przedmiot sprzedaży za dobry.
- 4) *sprzedaż z zastrzeżeniem prawa odkupu* - prawo odkupu może być zastrzeżone na czas nie przekraczający lat pięciu. Jeżeli sprzedawca w tym terminie złoży kupującemu oświadczenie o wykonaniu prawa odkupu, to kupujący obowiązany jest przenieść z powrotem na sprzedawcę własność kupionej rzeczy za zwrotem ceny i kosztów sprzedaży oraz za zwrotem nakładów. Prawo odkupu jest niezbywalne i niepodzielne. Jeżeli jest kilku uprawnionych do odkupu, a niektórzy z nich nie wykonywają tego prawa, pozostali mogą je wykonać w całości.
- 5) *sprzedaż z zastrzeżeniem prawa pierwokupu* - oznacza zastrzeżenie pierwszeństwa zakupu określonej rzeczy, gdyby druga strona chciała sprzedać tę rzecz osobie trzeciej. Zobowiązany z tytułu prawa pierwokupu powinien niezwłocznie zawiadomić uprawnionego o treści umowy sprzedaży zawartej z osobą trzecią. Prawo pierwokupu co do nieruchomości można wykonać w ciągu miesiąca, a co do innych rzeczy - w ciągu tygodnia od otrzymania zawiadomienia o sprzedaży, chyba że zostały umownie zastrzeżone inne terminy. Jeżeli zobowiązany z tytułu prawa pierwokupu sprzedał rzecz osobie trzeciej bezwarunkowo albo jeżeli zawiadomił uprawnionego o sprzedaży lub podał mu do wiadomości istotne postanowienia umowy sprzedaży niezgodnie z rzeczywistością, ponosi on odpowiedzialność za wynikłą stąd szkodę. Jeżeli prawo pierwokupu przysługuje z mocy ustawy Skarbowi Państwa lub jednostce samorządu terytorialnego, współwłaścicielowi albo dzierżawcy, sprzedaż dokonana bezwarunkowo jest nieważna.

Prawo pierwokupu jest niezbywalne. Jeżeli jest kilku uprawnionych, a niektórzy z nich nie wykonywają prawa pierwokupu, pozostali mogą wykonać je w całości.

3.2. Umowa najmu

Przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nie oznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz. Czynsz może być oznaczony w pieniądzach lub w świadczeniach innego rodzaju.

Umowa najmu nieruchomości lub pomieszczenia na czas dłuższy niż rok powinna być zawarta na piśmie. W razie niezachowania tej formy poczytuje się umowę za zawartą na czas nie oznaczony.

Najem zawarty na czas dłuższy niż lat dziesięć poczytuje się po upływie tego terminu za zawarty na czas nie oznaczony.

Wynajmujący jest obowiązany:

- 1) wydać najemcy rzecz w stanie przydatnym do umówionego użytku,
- 2) utrzymywać rzecz w takim stanie przez czas trwania najmu, jednakże drobne naprawy połączone ze zwykłym użytkowaniem rzeczy obciążają najemcę,
- 3) zapewnić najemcy spokojne używanie rzeczy.

Jeżeli rzecz najęta uległa zniszczeniu z powodu okoliczności, za które wynajmujący odpowiedzialności nie ponosi, wynajmujący nie ma obowiązku przywrócenia stanu poprzedniego.

W przypadku, gdy rzecz najęta ma wady, które ograniczają jej przydatność do umówionego użytku, najemca może żądać odpowiedniego obniżenia czynszu za czas trwania wad.

Najemca jest zobowiązany i uprawniony do:

- 1) terminowej zapłaty umówionego czynszu,
- 2) używania rzeczy najętej w sposób w umowie określony, a gdy umowa nie określa sposobu używania - w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy,
- 3) jeżeli umowa tego nie zabrania najemca może rzecz najętą oddać w całości lub części osobie trzeciej do bezpłatnego używania albo w podnajem,
- 4) dokonywania drobnych nakładów połączonych ze zwykłym użytkowaniem rzeczy.

Bez zgody wynajmującego najemca nie może czynić w rzeczy najętej zmian sprzecznych z umową lub z przeznaczeniem rzeczy. Jeżeli najemca używa rzeczy w sposób sprzeczny z umową lub z przeznaczeniem rzeczy i mimo upomnienia nie przestaje jej używać w taki sposób albo gdy rzecz zaniedbuje do tego stopnia, że zostaje ona narażona na utratę lub uszkodzenie, wynajmujący może wypowiedzieć najem bez zachowania okresów wypowiedzenia.

Dla zabezpieczenia czynszu oraz świadczeń dodatkowych, z którymi najemca zalega nie dłużej niż rok, przysługuje wynajmującemu ustawowe prawo zastawu na rzeczach ruchomych najemcy wniesionych do przedmiotu najmu, chyba że rzeczy te nie podlegają zajęciu.

Jeżeli najemca dopuszcza się zwłoki z zapłatą czynszu co najmniej za dwa pełne okresy płatności, wynajmujący może najem wypowiedzieć bez zachowania terminów wypowiedzenia.

W przypadku, gdy czas trwania najmu nie jest oznaczony, zarówno wynajmujący, jak i najemca mogą wypowiedzieć najem z zachowaniem terminów umownych, a jeżeli ich w umowie nie przewidziano to z zachowaniem następujących terminów ustawowych:

- 1) *gdy czynsz jest płatny w odstępach czasu dłuższych niż miesiąc* - na trzy miesiące naprzód na koniec kwartału kalendarzowego.

- 2) *gdy czynsz jest płatny miesięcznie* - na miesiąc naprzód na koniec miesiąca kalendarzowego.
- 3) *gdy czynsz jest płatny w krótszych odstępach czasu* - na trzy dni naprzód.
- 4) *gdy najem jest dzienny* - na jeden dzień naprzód.

Charakterystycznym jest, o czym często się zapomina, że jeżeli czas trwania najmu jest oznaczony, zarówno wynajmujący, jak i najemca mogą wypowiedzieć najem tylko w wypadkach szczegółowo określonych w umowie.

Z praktycznego punktu widzenia niezwykle istotny jest także przepis, który stanowi, że jeżeli po upływie terminu oznaczonego w umowie albo w wypowiedzeniu najemca używa nadal rzeczy za zgodą wynajmującego, to w razie wątpliwości przyjmuje się, że najem został przedłużony na czas nie oznaczony. Wynajmujący, który np. ze względu na długoletnią współpracę zezwolił najemcy na używanie rzeczy po upływie terminu umownego albo terminu wypowiedzenia może być więc zmuszony przez nieuczciwego najemcę do dokonania kolejnego wypowiedzenia umowy zawartej na czas nieoznaczony, a więc „utraci” kolejny okres czasu.

Po zakończeniu najmu najemca obowiązany jest zwrócić przedmiot najmu w stanie nie pogorszonym. Najemca nie ponosi odpowiedzialności za zużycie rzeczy będące następstwem prawidłowego używania.

Jeżeli najemca ulepszył rzecz najętą, wynajmujący, w braku odmiennej umowy, może według swego wyboru albo zatrzymać ulepszenia za zapłatą sumy odpowiadającej ich wartości w chwili zwrotu, albo żądać przywrócenia stanu poprzedniego.

Roszczenia wynajmującego przeciwko najemcy o naprawienie szkody z powodu uszkodzenia lub pogorszenia rzeczy, jak również roszczenia najemcy przeciwko wynajmującemu o zwrot nakładów na rzecz albo o zwrot nadpłaconego czynszu przedawniają się z upływem roku od dnia zwrotu rzeczy.

3.3. Umowa leasingu

Przez umowę leasingu finansujący, zwany potocznie leasingodawcą, zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa (umowa handlowa), nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu, zwanemu potocznie leasingobiorcą, do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne.

Umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności.

Finansujący:

- 1) jest zobowiązany wydać korzystającemu rzecz w takim stanie, w jakim znajdowała się ona w chwili wydania finansującemu przez zbywcę wraz z dokumentacją, w szczególności odpis dokumentu gwarancyjnego co do jakości rzeczy, otrzymanego od zbywcy lub producenta.
- 2) może zobowiązać się do nieodpłatnego, lub dokonywanego za symboliczną opłatą przeniesienia na korzystającego własności rzeczy po upływie oznaczonego w umowie czasu trwania leasingu. Korzystający, w braku odmiennej umowy, ma miesiąc na żądanie przeniesienia własności rzeczy.

Korzystający:

- 1) obowiązany jest utrzymywać rzecz w należytym stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie niepogorszonym, z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania,
- 2) ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy,
- 3) powinien używać rzeczy i pobierać jej pożytki w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa - w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy,
- 4) bez zgody finansującego nie może oddać rzeczy do używania osobie trzeciej.

Jeżeli korzystający dopuszcza się zwłoki z zapłatą co najmniej jednej raty, finansujący powinien wyznaczyć na piśmie korzystającemu odpowiedni termin dodatkowy do zapłacenia zaległości z zagrożeniem, że w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony uzgodniły inny termin wypowiedzenia.

Co ważne, w razie wypowiedzenia przez finansującego umowy leasingu na skutek okoliczności, za które korzystający ponosi odpowiedzialność, finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązania umowy leasingu. Wynika z tego, że korzystający musi uiścić wszystkie przewidziane umową czynsze, niezależnie od tego, że nie korzysta już z przedmiotu leasingu.

3.4. Umowa zlecenia

Przez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej *czynności prawnej* dla dającego zlecenie, np. złożenia oferty, zawarcia umowy. Czynności czysto faktyczne, jak np. przeprowadzenie wykładu, zostały wyłączone z tak zakreślonego zakresu umowy zlecenia. Do takich umów stosuje się jednak odpowiednio przepisy Kodeksu cywilnego dotyczące umowy zlecenia.

W razie braku odmiennej umowy za wykonane zlecenie należy się wynagrodzenie. Jeżeli zlecenie jest odpłatne, to wynagrodzenie należy się przyjmującemu dopiero po wykonaniu zlecenia, chyba że co innego wynika z umowy lub z przepisów szczególnych.

Osoba zawodowo trudniąca się załatwianiem czynności dla drugich, powinna, jeżeli nie chce zlecenia przyjąć, zawiadomić o tym niezwłocznie dającego zlecenie. Taki sam obowiązek ciąży na osobie, która dającemu zlecenie oświadczyła gotowość załatwiania czynności danego rodzaju. Zleceniodawca i zleceniobiorca może w *każdym czasie* wypowiedzieć umowę, chyba że co innego wynika z treści umowy.

Umowa zlecenia jest umową starannego działania, co oznacza, że zleceniobiorca nie odpowiada za efekt, jaki przyniesie jego działanie. Musi on wykonywać swoje obowiązki z należytą starannością i tylko jej brak może być podstawą pociągnięcia go do odpowiedzialności.

Przyjmujący zlecenie może powierzyć wykonanie zlecenia osobie trzeciej tylko wtedy, gdy to wynika z umowy lub ze zwyczaju albo gdy jest do tego zmuszony przez okoliczności. W wypadku takim obowiązany jest zawiadomić niezwłocznie dającego zlecenie o osobie i miejscu zamieszkania swego zastępcy i w razie zawiadomienia odpowiedzialny jest tylko za brak należytej staranności w wyborze zastępcy.

Zleceniobiorca powinien udzielać dającemu zlecenie potrzebnych wiadomości o przebiegu sprawy, a po wykonaniu zlecenia lub po wcześniejszym rozwiązaniu umowy złożyć mu sprawozdanie.

Dający zlecenie może je wypowiedzieć w każdym czasie. Powinien jednak zwrócić przyjmującemu zlecenie wydatki, które ten poczynił w celu należytego wykonania zlecenia. W razie odpłatnego zlecenia obowiązany jest uiścić przyjmującemu zlecenie część wynagrodzenia odpowiadającą jego dotychczasowym czynnościom, a jeżeli wypowiedzenie nastąpiło bez ważnego powodu, powinien także naprawić szkodę.

Roszczenia z tytułu umowy zlecenia przedawniają się na zasadach ogólnych z wyjątkiem dla przedawnienia dwuletniego w sprawach:

- 1) roszczeń o wynagrodzenie za spełnione czynności i o zwrot poniesionych wydatków przysługujących osobom, które stale lub w zakresie działalności przedsiębiorstwa trudnią się czynnościami danego rodzaju; to samo dotyczy roszczeń z tytułu zaliczek udzielonych tym osobom.
- 2) roszczeń z tytułu utrzymania, pielęgnowania, wychowania lub nauki, jeżeli przysługują osobom trudniącym się zawodowo takimi czynnościami albo osobom utrzymującym zakłady na ten cel przeznaczone.

3.5. Umowa o dzieło

Przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty wynagrodzenia.

W odróżnieniu od umowy zlecenia jest to tzw. umowa rezultatu. Z punktu widzenia zamawiającego najważniejszy jest finalny efekt działań przyjmującego zamówienie, a nie sposób albo staranność, z jaką był on wykonywany.

Wynagrodzenia za wykonanie dzieła może zostać określone albo ryczałtowo, albo kosztorysowo, na podstawie zestawienia planowanych prac i przewidywanych kosztów.

Jeżeli w toku wykonywania dzieła zajdzie konieczność przeprowadzenia prac, które nie były przewidziane w zestawieniu prac planowanych będących podstawą obliczenia wynagrodzenia kosztorysowego, a zestawienie sporządził zamawiający, przyjmujący zamówienie może żądać odpowiedniego podwyższenia umówionego wynagrodzenia. Jeżeli zestawienie planowanych prac sporządził przyjmujący zamówienie, może on żądać podwyższenia wynagrodzenia tylko wtedy, gdy mimo zachowania należytej staranności nie mógł przewidzieć konieczności prac dodatkowych. Przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, jeżeli wykonał prace dodatkowe bez uzyskania zgody zamawiającego.

Jeżeli strony umówiły się o wynagrodzenie ryczałtowe, przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów prac.

Jeżeli przyjmujący zamówienie wykonuje dzieło w sposób wadliwy albo sprzeczny z umową, zamawiający może wezwać go do zmiany sposobu wykonania i wyznaczyć mu w tym celu odpowiedni termin. Po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu zamawiający może od umowy odstąpić albo powierzyć poprawienie lub dalsze wykonanie dzieła innej osobie na koszt i niebezpieczeństwo przyjmującego zamówienie.

Jeżeli do wykonania dzieła potrzebne jest współdziałanie zamawiającego, a tego współdziałania brak, przyjmujący zamówienie może wyznaczyć zamawiającemu odpowiedni termin z zagrożeniem, iż po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu będzie uprawniony do odstąpienia od umowy.

Jeżeli dzieło ma wady, zamawiający może żądać ich usunięcia, wyznaczając w tym celu przyjmującemu zamówienie odpowiedni termin z zagrożeniem, że po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu nie przyjmie naprawy. Przyjmujący może odmówić naprawy, gdyby wymagała nadmiernych kosztów.

Gdy wady usunąć się nie dadzą albo gdy z okoliczności wynika, że przyjmujący zamówienie nie zdoła ich usunąć w czasie odpowiednim, zamawiający może od umowy odstąpić, jeżeli wady są istotne. Jeżeli wady nie są istotne, zamawiający może żądać obniżenia wynagrodzenia w odpowiednim stosunku. To samo dotyczy wypadku, gdy przyjmujący zamówienie nie usunął wad w terminie wyznaczonym przez zamawiającego.

W pozostałym zakresie do rękojmi za wady dzieła stosuje się odpowiednio przepisy o rękojmi przy sprzedaży.

Roszczenia wynikające z umowy o dzieło przedawniają się z upływem **lat dwóch** od dnia oddania dzieła, a jeżeli dzieło nie zostało oddane - od dnia, w którym zgodnie z treścią umowy miało być oddane.

3.6. Umowa pożyczki

Przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości. Umowa pożyczki, której wartość przekracza pięćset złotych, powinna być dla celów dowodowych stwierdzona pismem.

Umowa pożyczki może być nieodpłatna lub odpłatna. W przypadku odpłatności świadczenie biorącego zwykle przybiera postać zobowiązania do zapłaty odsetek.

Dający pożyczkę może odstąpić od umowy i odmówić wydania przedmiotu pożyczki, jeżeli zwrot pożyczki jest wątpliwy z powodu złego stanu majątkowego drugiej strony. Uprawnienie to nie przysługuje dającemu pożyczkę, jeżeli w chwili zawarcia umowy o złym stanie majątkowym drugiej strony wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć.

Jeżeli termin zwrotu pożyczki nie jest oznaczony, dłużnik obowiązany jest zwrócić pożyczkę w ciągu sześciu tygodni po wypowiedzeniu przez dającego pożyczkę.

Jeżeli rzeczy otrzymane przez biorącego pożyczkę mają wady, dający pożyczkę obowiązany jest do naprawienia szkody, którą wyrządził biorącemu przez to, że wiedząc o wadach nie zawiadomił go o nich. Przepisu powyższego nie stosuje się w wypadku, gdy biorący mógł z łatwością wadę zauważyć.

Roszczenie biorącego pożyczkę o wydanie przedmiotu pożyczki przedawnia się z upływem sześciu miesięcy od chwili, gdy przedmiot miał być wydany.

3.7. Umowa spółki cywilnej

3.7.1. Umowa spółki cywilnej a inne spółki

Przez umowę spółki cywilnej wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów. Spółka cywilna jest więc niczym innym jak zobowiązaniem, posiadającym cechy innych umów uregulowanych w Kodeksie cywilnym. Należy ją odróżniać od spółek handlowych, których tworzenie, organizację, funkcjonowanie, rozwiązywanie, łączenie, podział i przekształcanie uregulowano w Kodeksie spółek handlowych. Są one, w odróżnieniu od spółki cywilnej, przedsiębiorcami, posiadają zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych. Mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane. Są, w odróżnieniu od spółki cywilnej, odrębnymi podmiotami, bardziej lub mniej niezależnymi od swoich wspólników.

Za przedsiębiorcę uważa się nie spółkę cywilną, ale wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej działalności gospodarczej. To wspólnicy są rejestrowani jako przedsiębiorcy, wpisywani jako właściciele w dowodzie rejestracyjnym pojazdu czy w księdze wieczystej nieruchomości. Majątek jest własnością wszystkich wspólników a nie spółki. Spółka nie jest podmiotem praw majątkowych czy niemajątkowych. Pewną odrębność spółka cywilna wykazuje na gruncie prawa podatkowego.

3.7.2. Treść umowy spółki cywilnej

Umowa spółki powinna być dla celów dowodowych sporządzona na piśmie. Treść umowy spółki powinna zawierać:

- 1) wskazanie wspólników,
- 2) zobowiązanie wspólników do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego,
- 3) określenie wspólnego celu gospodarczego i oznaczenie sposobu jego realizacji,
- 4) wskazanie, czy umowa jest zawarta na czas oznaczony czy nieoznaczony.

Wkład wspólnika może polegać na wniesieniu do spółki własności lub innych praw albo na świadczeniu usług. Domniemywa się, że wkłady wspólników mają jednakową wartość.

W czasie trwania spółki wspólnik nie może domagać się podziału wspólnego majątku wspólników.

Za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiedzialni są solidarnie, co oznacza, że każdy odpowiada za całość długu, a spełnienie świadczenia przez jednego ze wspólników zwalnia pozostałych. Wewnętrzny łączący wspólników stosunek umowny decyduje o ich wzajemnych rozliczeniach. Wierzyciel może żądać zaspokojenia z majątku osobistego wspólników według swojego wyboru, a więc, co zrozumiałe, wybierze w pierwszej kolejności majątek wspólnika najzamożniejszego. Wspólnik, z którego majątku zaspokoił się wierzyciel, ma roszczenie zwrotne do pozostałych wspólników o zwrot odpowiedniej części zapłaconego przez niego długu. Wierzyciel nie musi najpierw szukać zaspokojenia w majątku wspólnym, jak to ma miejsce w przypadku spółki jawnej. Może od razu żądać zaspokojenia z majątku wspólnika. Odpowiedzialność wspólnika spółki cywilnej jest więc bezpośrednia, nieograniczona i osobista.

Każdy wspólnik jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki cywilnej. Każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników prowadzić sprawy, które nie przekraczają zakresu zwykłych czynności spółki, czyli zapewniają prawidłowy przebieg codziennych, powszednich czynności spółki. Jeżeli jednak przed zakończeniem takiej sprawy chociażby jeden z pozostałych wspólników sprzeciwi się jej prowadzeniu, potrzebna jest uchwała wspólników. Dokonanie czynności prawnej bez wymaganej uchwały wspólników powoduje zawieszenie skuteczności takiego działania. Umowa, która nie zostanie potwierdzona przez wspólników, jest nieważna.

Bez uprzedniej uchwały wspólników można jednak wykonać czynność nagłą, której zaniechanie mogłoby narazić spółkę na niepowetowane straty. Prawo wspólnika do prowadzenia spraw spółki może zostać mu odebrane tylko za jego zgodą lub, z ważnych powodów, przez sąd.

Wspólnik jest uprawniony do równego z innymi wspólnikami udziału w zyskach bez względu na rodzaj i wartość wkładu. W umowie spółki można inaczej ustalić stosunek udziału wspólników w zyskach i stratach. Można nawet zwolnić niektórych wspólników od udziału w stratach. Natomiast nie można wyłączyć wspólnika od udziału w zyskach. Ustalony w umowie stosunek udziału wspólnika w zyskach odnosi się w razie wątpliwości także do udziału w stratach.

Wspólnik może żądać podziału i wypłaty zysków dopiero po rozwiązaniu spółki. Gdy spółka została zawarta na czas dłuższy, wspólnicy mogą żądać podziału i wypłaty zysków z końcem każdego roku obrotowego.

Jeżeli mimo istnienia przewidzianych w umowie powodów rozwiązania spółki trwa ona nadal za zgodą wszystkich wspólników, poczytuje się ją za przedłużoną na czas nie oznaczony.

Cechą umowy spółki cywilnej jest niezmiennosc składu osobowego, tzn. nowy wspólnik może przystąpić do spółki tylko w drodze zmiany umowy spółki. Wypowiedzenie przez wspólnika umowy spółki zawartej na czas nieoznaczony jest możliwe na trzy miesiące na koniec roku obrotowego. Z ważnych powodów wspólnik może wypowiedzieć swój udział bez zachowania terminów wypowiedzenia, chociażby spółka była zawarta na czas oznaczony. Zastrzeżenie przeciwnie jest nieważne.

Z ważnych powodów każdy wspólnik może żądać rozwiązania spółki przez sąd.

3.8. Umowa o pracę

Zgodnie z art. 22 Kodeksu pracy, przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca - do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem

Umowa o pracę powinna zawierać następujące elementy:

- rodzaj pracy,
- miejsce wykonywania pracy,
- wynagrodzenie za pracę ze wskazaniem ewentualnych składników wynagrodzenia,
- wymiar czasu pracy,
- termin rozpoczęcia pracy.

W ciągu tygodnia od dnia zawarcia umowy o pracę pracodawca powinien poinformować pracownika na piśmie o obowiązującej dobowej i tygodniowej normie czasu pracy, częstotliwości

wypłaty wynagrodzenia za pracę, urlopie wypoczynkowym, długości okresu wypowiedzenia umowy o pracę, a jeżeli pracodawca nie ma obowiązku ustalania regulaminu pracy, dodatkowo o porze nocnej, miejscu, terminie i czasie wypłaty wynagrodzenia oraz przyjętym sposobie potwierdzania przez pracowników przybycia i obecności w pracy oraz usprawiedliwiania nieobecności w pracy.

Prawo pracy przewiduje zamknięty katalog umów o pracę, jakie mogą być zawarte w Polsce. Są to:

- umowa o pracę na okres próbny,
- umowa o pracę na czas określony,
- umowa o pracę na czas wykonywania określonej pracy,
- umowa na czas zastępstwa pracownika, w czasie jego usprawiedliwionej nieobecności w pracy,
- umowa o pracę na czas nieokreślony.

W związku z powyższym niedopuszczalne jest łączenie dwóch typów umowy w jednej. Oznacza to, że jeżeli pracownik ma zostać zatrudniony na próbę, to należy najpierw zawrzeć z nim jedną umowę na okres próbny, a następnie po upływie okresu próby, jeśli taka będzie wola stron, kolejną umowę o pracę. W przypadku wątpliwości co do charakteru zawartej umowy o pracę, przyjmuje się że strony zawarły umowę o pracę na czas nieokreślony.

Umowa o pracę na okres próbny może być zawarta na okres nieprzekraczający trzech miesięcy. Nie jest możliwe zawieranie dwóch następujących po sobie umów o pracę na okres próbny.

Umowa o pracę na okres próbny, tak jak każda umowa o pracę, może zostać rozwiązana za porozumieniem stron. W ściśle określonych przypadkach może zostać rozwiązana bez zachowania okresu wypowiedzenia lub za wypowiedzeniem. Umowa o pracę na okres próbny, tak jak każda inna terminowa umowa o pracę, wygasa z upływem czasu, na jaki została zawarta bez konieczności składania jakichkolwiek oświadczeń. Okres wypowiedzenia umowy o pracę zawartej na okres próbny wynosi:

- 3 dni robocze, jeżeli okres próbny nie przekracza 2 tygodni,
- 1 tydzień, jeżeli okres próbny jest dłuższy niż 2 tygodnie,
- 2 tygodnie, jeżeli okres próbny wynosi 3 miesiące.

Okresy wypowiedzenia umowy o pracę na czas nieokreślony zależą od okresu zatrudnienia u danego pracodawcy i wynoszą:

- 2 tygodnie, jeżeli pracownik był zatrudniony krócej niż 6 miesięcy,
- 1 miesiąc, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 6 miesięcy,
- 3 miesiące, jeżeli pracownik był zatrudniony co najmniej 3 lata.

Powyżej wskazane okresy wypowiedzenia na okres próbny i na czas nieokreślony mogą być przedłużane, a skrócone mogą być na mocy postanowienia obu stron, jednakże dopiero po dokonaniu wypowiedzenia.

Okres wypowiedzenia umowy o pracę obejmujący tydzień lub miesiąc albo ich wielokrotność kończy się odpowiednio w sobotę lub w ostatnim dniu miesiąca. Zgodnie z polskim prawem stosunek pracy nie wygasa automatycznie wraz z osiągnięciem wieku emerytalnego lub z uwagi na brak zdolności do pracy.

Rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia musi być zgodne z prawem i uzasadnione. Oświadczenie pracodawcy musi nastąpić na piśmie z podaniem konkretnej i prawdziwej przyczyny rozwiązania umowy. Nawet, jeśli rozwiązanie umowy jest sprzeczne z prawem lub nieuzasadnione, to powoduje ono ustanie stosunku pracy. Pracownik niezgadzający się z przyczyną wypowiedzenia może wnieść do sądu pozew o przywrócenie do pracy lub o odszkodowanie.

Należy przypomnieć, iż powyższe rozwiązania odnoszą się do typowego, kodeksowego stosunku pracy. Znaczne odrębności w tym zakresie pojawiają się w szczegółowych pragmatykach służbowych, np. nauczycieli akademickich czy tzw. służb mundurowych.

4. Tworzenie podmiotów gospodarczych ze szczególnym uwzględnieniem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

4.1. Przedsiębiorcy i działalność gospodarcza

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej określa zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz zadania organów administracji rządowej i organów jednostek samorządu terytorialnego w zakresie działalności gospodarczej.

Działalnością gospodarczą w rozumieniu ustawy jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

Znajomość definicji działalności gospodarczej pozwala nam rozstrzygnąć, czy czynności przez nas podejmowane można uważać za działalność gospodarczą ze wszystkimi tego konsekwencjami, jak obowiązek rejestracji i ponoszenia innych dodatkowych ciężarów publicznoprawnych.

Przedsiębiorcą natomiast jest osoba fizyczna, osoba prawna i ułamna osoba prawna, wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. Powody takiego rozwiązania zostały wskazane przy omówieniu umowy spółki cywilnej.

Ustalenie kto jest przedsiębiorcą jest ważne o tyle, że to właśnie przedsiębiorca jest podmiotem praw i obowiązków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą, tzn. podlega obowiązkowi rejestracji, otrzymuje zezwolenia i koncesje itd.

Kardynalną zasadą wszystkich krajów o rynkowym modelu gospodarki jest wolność podejmowania działalności gospodarczej dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa.

Przedsiębiorca powinien wykonywać działalność gospodarczą na zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów, interesów także słuszych interesów konsumentów. Zakład główny, oddział oraz inne stałe miejsce wykonywania przez przedsiębiorcę działalności gospodarczej powinny być oznaczone na zewnątrz. Zewnętrzne oznaczenie, powinno zawierać:

- 1) oznaczenie przedsiębiorcy.
- 2) zwięzłe określenie przedmiotu wykonywanej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorca jest obowiązany do dokonywania lub przyjmowania płatności za pośrednictwem rachunku bankowego w każdym przypadku, gdy stroną transakcji jest inny przedsiębiorca, a jednorazowa wartość należności lub zobowiązań przekracza równowartość 15.000 EURO.

4.2. Krajowy Rejestr Sądowy

Uruchomienie Krajowego Rejestru Sądowego (KRS) jest z pewnością jednym z największych osiągnięć twórców reformy polskiego prawa handlowego. U źródeł jego powołania leżało stworzenie rejestru wszystkich podmiotów gospodarczych, które dotychczas były zgłaszane w rozproszonych rejestrach sądowych. Co prawda ze względu na ogromną ilość podmiotów podlegających wpisowi wstrzymano czasowo proces rejestracji w KRS osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, jednakże także i one zostaną w nim z czasem zarejestrowane.

Krajowy rejestr sądowy składa się z rejestru przedsiębiorców, rejestru podmiotów niekomercyjnych, objętych obowiązkiem rejestracji oraz rejestru dłużników niewypłacalnych.

Krajowy Rejestr Sądowy jest jawny, co oznacza, że każdy ma prawo dostępu do zgromadzonych w nim danych. Każdy ma prawo otrzymać odpisy, wyciągi i zaświadczenia oraz przeglądać akta podmiotów wpisanych do rejestrów. Ma to podstawowe znaczenie z punktu widzenia bezpieczeństwa obrotu prawnego. Skorzystanie z informacji zawartych w KRS może być wskazane przed zawarciem istotnej dla danego przedsiębiorcy umowy, jest natomiast niezbędne przed rozpoczęciem procedury sądowej przeciwko konkretnemu przedsiębiorcy.

Od dnia ogłoszenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym wpisu dokonanego w Krajowym Rejestrze Sądowym nikt nie może zasłaniać się nieznaną ogłoszonym wpisów. Jednak w odniesieniu do czynności dokonanych przed upływem szesnastego dnia od dnia ogłoszenia podmiot wpisany do Rejestru nie może powoływać się na wpis wobec osoby trzeciej, jeżeli ta udowodni, że nie mogła wiedzieć o treści wpisu.

Podmiot zarejestrowany w KRS ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną zgłoszeniem nieprawdziwych danych albo niezgłoszeniem danych podlegających obowiązkowemu wpisowi w wyznaczonym terminie, chyba że szkoda nastąpiła wskutek siły wyższej albo wyłącznie z winy poszkodowanego lub osoby trzeciej, za którą nie ponosi odpowiedzialności.

W przypadku stwierdzenia przez sąd rejestrowy, że dokument lub wniosek o wpis do rejestru nie zostały złożone, może zostać nałożona grzywna na obowiązującego do dokonywania zgłoszeń.

4.3. Przedsiębiorca jednoosobowy

Przedsiębiorcą jednoosobowym jest osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą zawodowo, we własnym imieniu, w sposób zorganizowany i ciągły.

W chwili obecnej osoba fizyczna pragnąca rozpocząć działalność gospodarczą powinna uzyskać wpis do ewidencji działalności gospodarczej. Wniosek o wpis do ewidencji działalności gospodarczej zawiera:

- 1) nazwę przedsiębiorcy oraz jego numer PESEL, o ile taki posiada,

- 2) numer identyfikacji podatkowej (NIP), o ile taki posiada,
- 3) oznaczenie miejsca zamieszkania i adresu, adres do doręczeń przedsiębiorcy oraz adres, pod którym jest wykonywana działalność gospodarcza, a jeżeli przedsiębiorca wykonuje działalność poza miejscem zamieszkania - adres głównego miejsca wykonywania działalności i oddziału, jeżeli został utworzony,
- 4) określenie przedmiotu wykonywanej działalności gospodarczej, zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD),
- 5) informacje o istnieniu lub ustaniu małżeńskiej wspólności majątkowej,
- 6) informacje o umowie spółki cywilnej, jeżeli taka została zawarta,
- 7) dane stałego pełnomocnika, uprawnionego do prowadzenia spraw przedsiębiorcy, o ile przedsiębiorca udzielił takiego pełnomocnictwa.

Działalność gospodarcza przedsiębiorcy jednoosobowego kończy się w przypadku:

- 1) zaprzestania działalności łącznie z wykreśleniem z ewidencji.
- 2) prawomocnego orzeczenia sądu zakazującego danej osobie fizycznej prowadzenia określonego rodzaju działalności gospodarczej.
- 3) cofnięcia koncesji lub zezwolenia, jeżeli przedmiot działalności przedsiębiorcy obejmował jedynie taki zakres.
- 4) upadłości przedsiębiorcy.
- 5) śmierci przedsiębiorcy.

4.4. Spółka cywilna

Zagadnienia dotyczące spółki cywilnej zostały umówione w rozdziale dotyczącym umów. Na potrzeby prawa handlowego należy pamiętać, że za przedsiębiorcę uznaje się nie spółkę cywilną a wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

4.5. Spółki handlowe

Tworzenie, organizację, funkcjonowanie, rozwiązywanie, łączenie, podział i przekształcanie spółek handlowych uregulowano w Kodeksie spółek handlowych.

Spółkami handlowymi są:

- 1) spółka jawna
- 2) spółka partnerska
- 3) spółka komandytowa
- 4) spółka komandytowo-akcyjna
- 5) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- 6) spółka akcyjna.

Spółki handlowe możemy natomiast podzielić na:

- A. Spółki osobowe - pkt 1 - 4
- B. Spółki kapitałowe - pkt 5 - 6.

Pomimo tego, iż może się to wydawać sprzeczne z „naturą” spółki, ustawodawca unijny, a za nim polski, dopuścił możliwość istnienia spółek jednoosobowych, w których wszystkie udziały albo akcje należą do jednego wspólnika albo akcjonariusza. Dotyczy to jednak wyłącznie spółek kapitałowych.

Spółki handlowe powstają z chwilą ich wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego.

4.5.1 Spółki osobowe. Wiadomości podstawowe

Spółka osobowa jest, o czym była mowa w pierwszym rozdziale, tzw. ułomną osobą prawną. Oznacza to, iż pomimo braku osobowości prawnej, może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywana. Nie jest jednak całkowicie „niezależna”, albowiem za jej zobowiązania, w razie braku wystarczającego majątku spółki, odpowiadają całym majątkiem osobistym wspólnicy. Spółka osobowa prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, czyli nazwą.

Zmiana postanowień umowy spółki osobowej wymaga zgody wszystkich wspólników, chyba że umowa stanowi inaczej.

Wspólnik może przenieść swój „udział” w spółce osobowej na inną osobę tylko wówczas, gdy jest to przewidziane w umowie spółki. Ponadto musi uzyskać pisemną zgodę wszystkich pozostałych wspólników, chyba że umowa spółki stanowi inaczej.

Najbardziej rozpowszechnioną spółką osobową jest spółka jawna. Znajomość uregulowań spółki jawnej jest ważna ze względu na to, że w sprawach nieuregulowanych w przepisach dotyczących pozostałych spółek osobowych stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące spółki jawnej.

Każdy wspólnik spółki jawnej odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółką. Wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku wspólnika w przypadku, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna - jest to tzw. subsydiarna odpowiedzialność wspólnika. Wynika z tego, że odpowiedzialność wspólnika spółki jawnej jest pośrednia i osobista.

Umowa spółki jawnej powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Warto w tym miejscu przypomnieć, że umowy wszystkich pozostałych spółek handlowych muszą być pod rygorem nieważności zawarte w formie aktu notarialnego.

Umowa spółki jawnej powinna zawierać:

- 1) firmę (nazwę, oznaczenie) i siedzibę spółki.
- 2) określenie wkładów wnoszonych przez każdego wspólnika i ich wartość.
- 3) przedmiot działalności spółki.
- 4) czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony.

Firma spółki jawnej powinna zawierać nazwiska lub firmy (nazwy) co najmniej jednego wspólnika oraz dodatkowe oznaczenie "spółka jawna".

Zgłoszenie spółki jawnej do sądu rejestrowego powinno zawierać:

- 1) firmę, siedzibę i adres spółki.
- 2) przedmiot działalności spółki.
- 3) nazwiska i imiona albo firmy (nazwy) wspólników oraz adresy wspólników albo ich adresy do doręczeń.
- 4) nazwiska i imiona osób, które są uprawnione do reprezentowania spółki i sposób reprezentacji.

Wszelkie zmiany wyżej wymienionych danych powinny zostać zgłoszone sądowi rejestrowemu.

Do zgłoszenia do sądu rejestrowego należy dołączyć złożone wobec sądu albo poświadczony notarialnie wzory podpisów osób uprawnionych do reprezentowania spółki.

Każdy wspólnik ma prawo reprezentować spółkę. Wspólnicy do prowadzenia spraw spółki mogą powołać prokurenta. Prawo wspólnika do reprezentowania spółki dotyczy wszystkich czynności sądowych i pozasądowych spółki. Umowa spółki może przewidywać, że wspólnik jest pozbawiony prawa reprezentowania spółki albo że jest uprawniony do jej reprezentowania tylko łącznie z innym wspólnikiem lub prokurentem.

Pozbawienie wspólnika bez jego zgody prawa reprezentowania spółki może nastąpić wyłącznie z ważnych powodów na mocy prawomocnego orzeczenia sądu.

Nie można powierzyć prowadzenia spraw spółki wyłącznie osobom trzecim, niebędącym wspólnikami.

Każdy wspólnik ma prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki. Każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników prowadzić sprawy nieprzekraczające zakresu zwykłych czynności spółki. Jeżeli jednak przed załatwieniem zwykłej sprawy, choćby jeden z pozostałych wspólników sprzeciwił się jej przeprowadzeniu, wymagana jest uprzednia uchwała wspólników.

W sprawach przekraczających zakres zwykłych czynności spółki, czyli w sprawach o największym znaczeniu i najdonioślejszych konsekwencjach dla spółki i wspólników, wymagana jest zgoda wszystkich wspólników, w tym także wspólników wyłączonych od prowadzenia spraw spółki. Jednakże wspólnik mający prawo prowadzenia spraw spółki może bez uchwały wspólników wykonać czynność nagłą, której zaniechanie mogłoby wyrządzić spółce poważną szkodę.

W razie wątpliwości uważa się, że wkłady wspólników są równe.

Każdy wspólnik ma prawo do równego udziału w zyskach i uczestniczy w stratach w tym samym stosunku bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Określony w umowie spółki udział wspólnika w zysku odnosi się, w razie wątpliwości, także do jego udziału w stratach. Umowa spółki może zwolnić wspólnika od udziału w stratach.

Wspólnik może żądać podziału i wypłaty całości zysku z końcem każdego roku obrotowego. Wspólnik ma prawo żądać corocznie wypłacenia odsetek w wysokości 5% od swojego udziału kapitałowego, nawet gdy spółka poniosła stratę.

Wspólnik obowiązany jest powstrzymać się od wszelkiej działalności sprzecznej z interesami spółki. Wspólnik nie może, bez wyraźnej lub domniemanej zgody pozostałych wspólników, zajmować się interesami konkurencyjnymi, w szczególności uczestniczyć w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki jawnej, partner, komplementariusz lub członek organu spółki.

Rozwiązanie spółki powodują:

- 1) przyczyny przewidziane w umowie spółki,
- 2) jednomyślna uchwała wszystkich wspólników,
- 3) ogłoszenie upadłości spółki,
- 4) śmierć wspólnika lub ogłoszenie jego upadłości,
- 5) wypowiedzenie umowy spółki przez wspólnika lub wierzyciela wspólnika,
- 6) prawomocne orzeczenie sądu.

Spółkę uważa się za przedłużoną na czas nieoznaczony w przypadku, gdy pomimo istnienia przyczyn rozwiązania, przewidzianych w umowie, prowadzi ona swoją działalność za zgodą wszystkich wspólników.

Jeżeli spółkę zawarto na czas nieoznaczony, wspólnik może wypowiedzieć umowę spółki na sześć miesięcy przed końcem roku obrotowego.

Każdy wspólnik może z ważnych powodów żądać rozwiązania spółki przez sąd. Jeżeli jednak ważny powód zachodzi po stronie jednego ze wspólników, sąd może na wniosek pozostałych wspólników orzec o wyłączeniu tego wspólnika ze spółki.

W zakresie spółek osobowych, w obrocie gospodarczym możemy spotkać się z następującymi „hybrydami” spółki jawnej:

- 1) spółką partnerską - utworzoną przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu. Partnerami w spółce mogą być wyłącznie osoby fizyczne, uprawnione do wykonywania wolnych zawodów, m.in. adwokata, aptekarza, architekta, biegłego rewidenta, lekarza, lekarza stomatologa, lekarza weterynarii, rzeczoznawcy majątkowego i tłumacza przysięgłego. Cechą charakterystyczną spółki partnerskiej jest to, że partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem przez pozostałych partnerów wolnego zawodu w spółce, jak również za zobowiązania spółki będące następstwem działań lub zaniechań osób zatrudnionych przez spółkę na podstawie umowy o pracę lub innego stosunku prawnego, które podlegały kierownictwu innego partnera przy świadczeniu usług związanych z przedmiotem działalności spółki.
- 2) spółką komandytową - w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz – tak jak wspólnik spółki jawnej), a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika (komandytariusza) jest ograniczona. Komandytariusz odpowiada za zobowiązania spółki wobec jej wierzycieli tylko do wysokości oznaczonej sumy pieniężnej, czyli sumy komandytowej. Ta forma działalności gospodarczej jest korzystna z podatkowego punktu widzenia, albowiem jej wspólnicy podlegają opodatkowaniu jedynie podatkiem dochodowym od osób fizycznych, przy ograniczeniu odpowiedzialności za zobowiązania spółki (komandytariusz). Stanowi to jej przewagę nad spółką z o.o. i spółką akcyjną, gdzie „cena” wyłączenia odpowiedzialności wspólników jest m.in. konieczność uprzedniego uiszczenia podatku dochodowego od osób prawnych. Spółka ta jest ogromnie popularna w krajach niemieckojęzycznej Europy, w postaci mieszanej formy spółki komandytowej (GmbH & Co. KG), gdzie spółka z o.o. jest wspólnikiem odpowiadającym bez ograniczeń (komplementariuszem) a osoby fizyczne odpowiadają tylko do wysokości sumy komandytowej (komandytariusze).
- 3) spółką komandytowo – akcyjną, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem. Jest to bardziej rozwinięta forma spółki komandytowej,

gdzie w miejsce komandytariusza pojawia się akcjonariusz, który może przede wszystkim bardziej swobodnie dysponować swoimi „udziałami”, czyli akcjami w spółce.

4.5.2 Spółki kapitałowe. Wiadomości podstawowe

Spółki kapitałowe są osobami prawnymi, czego najważniejszym przejawem jest to, że jako samodzielny podmiot tylko one odpowiadają za swoje zobowiązania. Z informacji uzyskanych w poprzednich rozdziałach wiemy, że spółki kapitałowe powstają z chwilą zarejestrowania w KRS.

W okresie pomiędzy zawarciem umowy spółki kapitałowej a jej zarejestrowaniem w KRS istnieje tzw. spółka kapitałowa (spółka z o.o., spółka akcyjna) w organizacji.

Spółki kapitałowe w organizacji, mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane. Wynika to z tego, iż zarejestrowanie spółki zabiera zwykle trochę czasu, a wspólnicy często potrzebują rozpocząć wcześniej działania przygotowujące spółkę do funkcjonowania na rynku, jak np. wynajęcie lokalu, zatrudnienie pracowników.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w organizacji albo spółka akcyjna w organizacji z chwilą wpisu do rejestru staje się spółką z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółką akcyjną i uzyskuje osobowość prawną.

Za zobowiązania spółki kapitałowej w organizacji odpowiadają spółka i osoby, które działały w jej imieniu.

Przedmiotem wkładu do spółki kapitałowej może być tylko wkład pieniężny albo wkład niepieniężny (aport) posiadający określoną wartość majątkową. Wkładem wspólnika nie może być prawo niezbywalne lub świadczenie pracy bądź usług.

Zawarcie przez spółkę kapitałową umowy kredytu, pożyczki, poręczenia lub innej podobnej umowy z członkiem zarządu, rady nadzorczej, komisji rewizyjnej, prokurentem, likwidatorem albo na rzecz którejkolwiek z tych osób wymaga zgody zgromadzenia wspólników albo walnego zgromadzenia, chyba że ustawa stanowi inaczej.

Jeżeli do dokonania czynności prawnej przez spółkę ustawa wymaga uchwały zgromadzenia wspólników albo walnego zgromadzenia bądź rady nadzorczej, czynność prawna dokonana bez wymaganej uchwały jest nieważna.

Zgoda może być wyrażona przed złożeniem oświadczenia przez spółkę albo po jego złożeniu, nie później jednak niż w terminie dwóch miesięcy od dnia złożenia oświadczenia przez spółkę. Potwierdzenie wyrażone po złożeniu oświadczenia ma moc wsteczną od chwili dokonania czynności prawnej.

Czynność prawna dokonana bez zgody właściwego organu spółki, wymaganej wyłącznie przez umowę spółki albo statut, jest ważna, jednakże nie wyklucza to odpowiedzialności członków zarządu wobec spółki z tytułu naruszenia umowy spółki albo statutu.

Członkiem zarządu, rady nadzorczej, komisji rewizyjnej albo likwidatorem może być tylko osoba fizyczna mająca pełną zdolność do czynności prawnych. Kodeks spółek handlowych przewiduje ponadto szczególne kategorie przestępstw, za popełnienie których osoby skazane nie mogą piastować funkcji w spółkach kapitałowych przez określony czas.

Pisma i zamówienia handlowe spółki kierowane do osób niepozostających ze spółką w stałych stosunkach gospodarczych powinny zawierać:

- 1) firmę spółki, jej siedzibę i adres.
- 2) oznaczenie sądu rejestrowego i numeru, pod którym spółka jest wpisana do rejestru.

4.5.2.1. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może być utworzona przez jedną albo więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym, chyba że ustawa stanowi inaczej. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością nie może być zawiązana wyłącznie przez inną jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki. W związku z tym, że spółka z ograniczoną odpowiedzialnością została wyposażona w osobowość prawną, odpowiada ona za zobowiązania bez ograniczeń całym swoim majątkiem.

4.5.2.1.1 Powstanie spółki

W związku z tym, że spółka z o.o. jest osobą prawną, a więc sama odpowiada za swoje zobowiązania, w celu wyeliminowania możliwych nadużyć przy jej powoływaniu ustawodawca szczegółowo unormował procedurę zakładania spółki z o.o.

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością powinna określać:

- 1) firmę i siedzibę spółki.
- 2) przedmiot działalności spółki.
- 3) wysokość kapitału zakładowego.
- 4) czy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział.
- 5) liczbę i wartość nominalną udziałów objętych przez poszczególnych wspólników.
- 6) czas trwania spółki, jeżeli jest oznaczony.

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest zawierana w formie aktu notarialnego.

Jeżeli wkładem do spółki w celu pokrycia udziału ma być w całości albo w części wkład niepieniężny (aport), umowa spółki powinna szczegółowo określać przedmiot tego wkładu oraz osobę wspólnika wnoszącego aport, jak również liczbę i wartość nominalną objętych w zamian udziałów.

Firma spółki może być obrana dowolnie. Powinna jednak zawierać dodatkowe oznaczenie "spółka z ograniczoną odpowiedzialnością".

Z chwilą zawarcia umowy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, o czym była mowa powyżej, powstaje spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w organizacji.

Do powstania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wymaga się:

- 1) zawarcia umowy spółki.

- 2) wniesienia przez wspólników wkładów na pokrycie całego kapitału zakładowego, a w razie objęcia udziału za cenę wyższą od wartości nominalnej, także wniesienia nadwyżki.
- 3) powołania zarządu.
- 4) ustanowienia rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej, jeżeli wymaga tego ustawa lub umowa spółki.
- 5) wpisu do rejestru.

Jeżeli zawiązanie spółki nie zostało zgłoszone do sądu rejestrowego w terminie sześciu miesięcy od dnia zawarcia umowy spółki albo jeżeli postanowienie sądu odmawiające zarejestrowania spółki stało się prawomocne, umowa spółki ulega rozwiązaniu.

Po zarejestrowaniu spółki zarząd powinien, w terminie dwóch tygodni złożyć we właściwym urzędzie skarbowym poświadczony przez siebie odpis umowy spółki ze wskazaniem sądu, w którym spółka została zarejestrowana, oraz daty i numeru rejestracji.

4.5.2.1.2. Kapitał zakładowy

W związku z tym, że spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, jako osoba prawna, samodzielnie odpowiada za swoje zobowiązania, dla rozpoczęcia jej działalności oraz zabezpieczenia interesów przyszłych kontrahentów, wspólnicy są zobowiązani przed jej rejestracją wnieść wkłady na kapitał zakładowy. Jest on więc z jednej strony majątkiem początkowym przeznaczonym na rozruch spółki, z drugiej jednak strony stanowi przede wszystkim o zdolności kredytowej i wiarygodności spółki.

Kapitał zakładowy w spółce z o.o. wynosi minimum 50.000 zł i dzieli się na równe albo nierówne udziały o minimalnej wartości nominalnej 50 zł.

Umowa spółki stanowi, czy wspólnik może mieć tylko jeden, czy więcej udziałów. Jeżeli wspólnik może mieć więcej niż jeden udział, wówczas wszystkie udziały w kapitale zakładowym powinny być równe i niepodzielne.

Kapitał zakładowy spółki z o.o. może być podwyższony, co może być konieczne dla jej dofinansowania lub zwiększenia jej wiarygodności. Kapitał zakładowy może być także obniżony, jednakże nie może być zmniejszony poniżej wartości minimalnej, tj. 50.000 zł. W przypadku obniżenia kapitału zakładowego należy taki zamiar ogłosić w Monitorze Sądowym i Gospodarczym i dopiero po trzech miesiącach od ogłoszenia można obniżyć kapitał zakładowy spółki. Wierzyciele, którzy w tym terminie zgłosili sprzeciw, powinni być przez spółkę zabezpieczeni lub spłaceni, nawet jeżeli termin wymagalności ich należności jeszcze nie nadszedł. Ten szczególny tryb zabezpieczenia interesów wierzycieli należy tłumaczyć tym, iż zawierali oni umowy ze spółką o wyższym kapitale zakładowym, a więc bardziej wiarygodną i przynajmniej potencjalnie wypłacalną, i nie mogą ponosić konsekwencji związanych z ryzykiem obniżenia kapitału zakładowego, na co przecież nie mieli wpływu. Wierzycieli, którzy sprzeciwu nie zgłosili, uważa się za zgadzających się na obniżenie kapitału zakładowego.

4.5.2.1.3. Prawa i obowiązki wspólników

Wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki.

Wspólnicy spółki z o.o., w odróżnieniu od wspólników spółek osobowych, mogą w miarę swobodnie rozporządzać swoimi udziałami. Zbycie udziału oraz jego zastawienie powinno być dokonane w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi. Jednakże zbycie udziału, jego części lub ułamkowej części udziału oraz zastawienie udziału umowa spółki może uzależnić od zgody spółki albo w inny sposób ograniczyć.

Zarząd jest obowiązany prowadzić księgę udziałów, do której należy wpisywać nazwisko i imię albo firmę (nazwę) i siedzibę każdego wspólnika, adres, liczbę i wartość nominalną jego udziałów oraz ustanowienie zastawu lub użytkownika i wykonywanie prawa głosu przez zastawnika lub użytkownika, a także wszelkie zmiany dotyczące osób wspólników i przysługujących im udziałów. Po każdym wpisaniu zmiany zarząd składa sądowi rejestrowemu podpisaną przez wszystkich członków zarządu nową listę wspólników z wymienieniem liczby i wartości nominalnej udziałów każdego z nich oraz wzmianką o ustanowieniu zastawu lub użytkownika udziału.

Wspólnikowi nie wolno pobierać odsetek od wniesionych wkładów, jak również od przysługujących mu udziałów. Wspólnik ma prawo do udziału w zysku wynikającym z rocznego sprawozdania finansowego, przeznaczonym do podziału uchwałą zgromadzenia wspólników.

Jeżeli umowa spółki lub uchwała o podwyższeniu kapitału nie stanowi inaczej, dotychczasowi wspólnicy mają prawo pierwszeństwa do objęcia nowych udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym w stosunku do swoich dotychczasowych udziałów. Prawo pierwszeństwa należy wykonać w terminie miesiąca od dnia wezwania do jego wykonania.

Z ważnych przyczyn dotyczących danego wspólnika sąd może orzec jego wyłączenie ze spółki na żądanie wszystkich pozostałych wspólników, jeżeli udziały wspólników żądających wyłączenia stanowią więcej niż połowę kapitału zakładowego.

4.5.2.1.4 Organy spółki

Zarząd prowadzi sprawy spółki i reprezentuje spółkę. Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków. Do zarządu mogą być powołane osoby spośród wspólników lub spoza ich grona. Członek zarządu jest powoływany i odwoływany uchwałą wspólników, chyba że umowa spółki stanowi inaczej. Członek zarządu może być w każdym czasie odwołany uchwałą wspólników.

Prawo członka zarządu do prowadzenia spraw spółki i jej reprezentowania dotyczy wszystkich czynności sądowych i pozasądowych spółki. Prawa członka zarządu do reprezentowania spółki nie można ograniczyć ze skutkiem prawnym wobec osób trzecich.

Jeżeli zarząd jest wieloosobowy, sposób reprezentowania określa umowa spółki. Jeżeli umowa spółki nie zawiera żadnych postanowień w tym przedmiocie, do składania oświadczeń w imieniu spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków zarządu albo jednego członka zarządu łącznie z prokurentem.

Każdy członek zarządu może prowadzić bez uprzedniej uchwały zarządu sprawy nieprzekraczające zakresu zwykłych czynności spółki. Jeżeli jednak przed załatwieniem takiej sprawy, choćby jeden z pozostałych członków zarządu sprzeciwi się jej przeprowadzeniu lub jeżeli sprawa przekracza zakres zwykłych czynności spółki, wymagana jest uprzednia uchwała zarządu.

O czym była już mowa w Rozdziale I, powołanie prokurenta wymaga zgody wszystkich członków zarządu. Odwołać prokurę może każdy członek zarządu.

Członków zarządu obowiązuje zakaz konkurencji, tzn. nie mogą oni bez zgody spółki zajmować się interesami konkurencyjnymi ani też uczestniczyć w spółce konkurencyjnej jako wspólnicy spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członkowie organu spółki kapitałowej bądź uczestniczyć w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członkowie organu. Zakaz ten obejmuje także udział w konkurencyjnej spółce kapitałowej w przypadku posiadania przez członka zarządu co najmniej 10% udziałów lub akcji tej spółki albo prawa do powołania co najmniej jednego członka zarządu.

W celu sprawowania nadzoru nad działalnością spółki może zostać powołana rada nadzorcza lub komisja rewizyjna. W spółkach, w których kapitał zakładowy przewyższa kwotę 500.000 złotych, a wspólników jest więcej niż dwudziestu pięciu, musi zostać ustanowiona rada nadzorcza lub komisja rewizyjna.

Rada nadzorcza lub komisja rewizyjna składa się co najmniej z trzech członków powoływanych i odwoływanych uchwałą wspólników.

Rada nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności, jednakże nie ma prawa wydawania zarządowi wiążących poleceń dotyczących prowadzenia spraw spółki. W celu wykonania swoich obowiązków rada nadzorcza może badać wszystkie dokumenty spółki, żądać od zarządu i pracowników sprawozdań i wyjaśnień oraz dokonywać rewizji stanu majątku spółki.

Umowa spółki może rozszerzyć uprawnienia rady nadzorczej, a w szczególności stanowić, że zarząd jest obowiązany uzyskać zgodę rady nadzorczej przed dokonaniem oznaczonych w umowie spółki czynności, oraz przekazać radzie nadzorczej prawo zawieszania w czynnościach, z ważnych powodów, poszczególnych lub wszystkich członków zarządu.

Pomimo istnienia rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej prawo kontroli służy każdemu wspólnikowi. W tym celu wspólnik lub wspólnik z upoważnioną przez siebie osobą może w każdym czasie przeglądać księgi i dokumenty spółki, sporządzać bilans dla swego użytku lub żądać wyjaśnień od zarządu. Zarząd może odmówić wspólnikowi wyjaśnień oraz udostępnienia do wglądu ksiąg i dokumentów spółki, jeżeli istnieje uzasadniona obawa, że wspólnik wykorzysta je w celach sprzecznych z interesem spółki i przez to wyrządzi spółce znaczną szkodę.

Najważniejszym organem spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest zgromadzenie wspólników.

Podjeżdżuje ono najważniejsze decyzje dotyczące funkcjonowania i kierunku rozwoju spółki. Uchwały wspólników, poza innymi sprawami wymienionymi w umowie spółki, wymaga:

- 1) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania zarządu z działalności spółki, sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom organów spółki z wykonania przez nich obowiązków,
- 2) postanowienie dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
- 3) zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- 4) nabycie i zbycie nieruchomości, użytkownika wieczystego lub udziału w nieruchomości, jeżeli umowa spółki nie stanowi inaczej,
- 5) zwrot dopłat,

6) zawarcie niektórych umów ze spółką zależną.

Umowa o nabycie dla spółki nieruchomości albo udziału w nieruchomości lub środków trwałych za cenę przewyższającą jedną czwartą kapitału zakładowego, nie niższą jednak od 50.000 złotych, zawarta przed upływem dwóch lat od dnia zarejestrowania spółki, wymaga uchwały wspólników, chyba że umowa ta była przewidziana w umowie spółki.

Rozporządzenie prawem lub zaciągnięcie zobowiązania do świadczenia o wartości dwukrotnie przewyższającej wysokość kapitału zakładowego wymaga uchwały wspólników, chyba że umowa spółki stanowi inaczej.

Zwyczajne zgromadzenie wspólników powinno odbyć się w terminie sześciu miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Przedmiotem obrad zwyczajnego zgromadzenia wspólników powinno być:

- 1) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania zarządu z działalności spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy.
- 2) powzięcie uchwały o podziale zysku albo pokryciu straty.
- 3) udzielenie członkom organów spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków.

Nadzwyczajne zgromadzenie wspólników zwołuje w przypadkach określonych w umowie spółki zarząd, rada nadzorcza lub inne osoby wskazane w umowie spółki, a także jeżeli bilans sporządzony przez zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz połowę kapitału zakładowego. W takiej sytuacji zarząd jest obowiązany niezwłocznie zwołać zgromadzenie wspólników w celu powzięcia uchwały dotyczącej dalszego istnienia spółki.

Zgromadzenia wspólników odbywają się w siedzibie spółki, jeżeli umowa spółki nie wskazuje innego miejsca na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Zgromadzenie wspólników może się odbyć również w innym miejscu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli wszyscy wspólnicy wyrażą na to zgodę na piśmie.

Na każdy udział o równej wartości nominalnej przypada jeden głos, chyba że umowa spółki stanowi inaczej.

Uchwały dotyczące zmiany umowy spółki, rozwiązania spółki lub zbycia przedsiębiorstwa albo jego zorganizowanej części zapadają większością dwóch trzecich głosów. Uchwała dotycząca istotnej zmiany przedmiotu działalności spółki wymaga większości trzech czwartych głosów. Umowa spółki może ustanowić surowsze warunki powzięcia tych uchwał.

Uchwała wspólników sprzeczna z umową spółki bądź dobrymi obyczajami i godząca w interesy spółki lub mająca na celu pokrzywdzenie wspólnika może być zaskarżona w drodze wytoczonego przeciwko spółce powództwa o uchylenie uchwały.

Jeżeli wspólnik uzna, że uchwała zgromadzenia wspólników jest niezgodna z prawem, może wytoczyć przeciwko spółce powództwo o stwierdzenie nieważności uchwały.

4.5.2.1.5 Rozwiązanie i likwidacja spółki

Rozwiązanie spółki z o.o. powodują:

- 1) przyczyny przewidziane w umowie spółki.

- 2) uchwała wspólników o rozwiązaniu spółki albo o przeniesieniu siedziby spółki za granicę, stwierdzona protokołem sporządzonym przez notariusza.
- 3) ogłoszenie upadłości spółki.
- 4) inne przyczyny przewidziane prawem.

Do dnia złożenia wniosku o wykreślenie spółki z rejestru wspólnicy mogą jednomyślną uchwałą zdecydować o zmianie swojej decyzji i dalszym jej istnieniu.

Poza powyższymi przypadkami, sąd może wyrokiem orzec rozwiązanie spółki:

- 1) na żądanie wspólnika lub członka organu spółki, jeżeli osiągnięcie celu spółki stało się niemożliwe albo jeżeli zaszły inne ważne przyczyny wywołane stosunkami spółki,
- 2) na żądanie oznaczonego w odrębnej ustawie organu państwowego, jeżeli działalność spółki naruszająca prawo zagraża interesowi publicznemu.

Likwidatorami są członkowie zarządu, chyba że umowa lub uchwała zgromadzenia wspólników stanowi inaczej.

Likwidatorzy powinni sporządzić bilans otwarcia likwidacji. Bilans ten likwidatorzy składają zgromadzeniu wspólników do zatwierdzenia.

Likwidatorzy po upływie każdego roku obrotowego składają zgromadzeniu wspólników sprawozdanie ze swej działalności oraz sprawozdanie finansowe. Powinni zakończyć interesy bieżące spółki, ściągnąć wierzytelności, wypełnić zobowiązania i upłynnić majątek spółki. Nowe interesy mogą podejmować tylko wówczas, gdy to jest potrzebne do ukończenia spraw w toku. Otwarcie likwidacji powoduje wygaśnięcie prokury. W okresie likwidacji nie może być ustanowiona prokura.

W przypadku upadłości spółki jej rozwiązanie następuje po zakończeniu postępowania upadłościowego, z chwilą wykreślenia z rejestru. Wniosek o wykreślenie z rejestru składa syndyk.

Rozwiązanie spółki następuje po przeprowadzeniu likwidacji, z chwilą wykreślenia spółki z rejestru.

4.5.2.1.6 Odpowiedzialność cywilnoprawna członków organów spółki

Jeżeli członkowie zarządu umyślnie lub przez niedbalstwo podali fałszywe dane w oświadczeniu dotyczącym wniesienia przez wspólników całości wkładów, to odpowiadają wobec wierzycieli spółki solidarnie ze spółką przez trzy lata od dnia zarejestrowania spółki lub zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego.

Członek zarządu, rady nadzorczej, komisji rewizyjnej oraz likwidator powinien przy wykonywaniu swoich obowiązków dołożyć staranności wynikającej z zawodowego charakteru swojej działalności.

Jeżeli egzekucja przeciwko spółce okaże się bezskuteczna, członkowie zarządu odpowiadają solidarnie za jej zobowiązania, chyba że wykażą, że we właściwym czasie zgłosili wniosek o ogłoszenie upadłości lub wszczęcie postępowania układowego, albo że niezgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości oraz niewszczęcie postępowania układowego nastąpiło nie z ich winy, albo że pomimo niezgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości oraz niewszczęcia postępowania układowego wierzyciel nie poniósł szkody.

4.5.2.2 Spółka akcyjna

Spółka akcyjna jest najbardziej skomplikowanym bytem prawnym spośród spółek handlowych i wymaga znaczącego wkładu kapitałowego, w minimalnej wysokości 500.000 PLN. Ze względu na ograniczenia niniejszego opracowania nie zostanie ona odrębnie opisana. Należy jednak pamiętać, iż jako osoba prawną wykazuje szereg podobieństw do omówionej powyżej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

5. Wsparcie nowych podmiotów gospodarczych z funduszy strukturalnych UE oraz programów pomocy publicznej skierowanej na rozwój nowych technologii

5.1. Innowacje a pomoc regionalna

Wspieranie innowacyjności gospodarki jest istotnym przedmiotem zainteresowania Unii Europejskiej. Docenia się tutaj rolę innowacji w stymulowaniu szybkiego i trwałego rozwoju gospodarczego oraz w podnoszeniu poziomu konkurencyjności unijnej gospodarki. Zadanie to, szczegółowo określone w ramach tzw. Strategii Lizbońskiej oraz w innych dokumentach strategicznych, traktowane jest jako jedno z wyzwań stojących przez Unią Europejską. Realizacja tego celu pozwoli zniwelować różnice w poziomie zaawansowania europejskich gospodarek w porównaniu do poziomu gospodarki amerykańskiej lub japońskiej.

Odzwierciedleniem takiego podejścia do innowacyjności stały się oferowane przez UE formy wspierania innowacji w gospodarce, z których znacząca część dystrybuowana jest w ramach programów współfinansowanych z funduszy strukturalnych.

Dla potrzeb dalszej części opracowania przyjęto, że skoncentruje się ono na wskazaniu możliwości oraz praktycznych aspektów pozyskiwania środków na innowacje wprowadzane w przedsiębiorstwach dzięki inwestycjom.

Warto zaznaczyć, że istniejące formy wspierania przedsiębiorców we wdrażaniu projektów, które podnoszą poziom innowacyjności firm, a dostępne są w ramach programów finansowanych przez fundusze strukturalne, dopuszczają również szeroki wachlarz projektów doradczych, jak również obejmują pomoc udzielaną w formie dofinansowania udziału pracowników i pracodawców w szkoleniach.

Istotne jest, że wszelkie formy współfinansowania inwestycji w przedsiębiorstwach środkami z funduszy strukturalnych stanowią wyjątek od ogólnych zasad unijnej polityki konkurencji. Zgodnie bowiem z art. 87 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej pomoc publiczna dla przedsiębiorców w jakiegokolwiek formie jest co do zasady niedopuszczalna. Przyczyna takiego rozwiązania to obawa, że wspieranie środkami publicznymi przedsiębiorstw narusza równość konkurujących ze sobą podmiotów, a zatem łamie zasady wolnego rynku.

Z tego powodu ogólne odstępstwa, które dopuszczają taką pomoc, określone zostały szczegółowo w kolejnych ustępach art. 87. Zgodnie z nimi pomoc udzielana w oparciu o fundusze strukturalne, tzw. pomoc regionalna, traktowana jest jako zgodna z zasadami wspólnego rynku. Wyjątkowość jednak wszelkich form pomocy publicznej sprawia, że i od tej formy wspierania firm wymaga się, aby zachowane zostały określone zasady podczas jej udzielania tak, aby nie stanowiła ona nadmiernego zagrożenia dla ogólnych reguł rynkowych.

5.2. Instrumenty wsparcia inwestycji w okresie 2004 - 2006

Przygotowywanie niniejszego opracowania zbiega się z pierwszymi doświadczeniami w korzystaniu z unijnych programów regionalnych przeznaczonych dla beneficjentów z Polski w okresie 2004 – 2006. Okres kontraktowania tych programów dobiega już końca. Nie jest zatem celowe wnikanie w szczegóły formalne i merytoryczne kończących się obecnie programów, ponieważ nie są one już w zasadzie dostępne. Dotyczy to w szczególności programów wspierających inwestycje, które zawsze cieszą się ogromnym zainteresowaniem przedsiębiorców i szybko wyczerpują dostępną pulę środków.

Jest to równocześnie okres przejściowy, poprzedzający uruchomienie nowych programów wspierania inwestycji, jakie przewidziane są na okres 2007 – 2013. Ponieważ szczegóły nowych programów są obecnie ustalane, nie można jeszcze dokładnie wskazać szczegółowych zasad, jakie będą obowiązywały, gdy wejdą one w życie. Doświadczenia, jakie zostały zdobyte w okresie 2004 – 2006, z pewnością jednak mogą służyć pomocą w przygotowaniu się do pozyskiwania środków w kolejnym okresie programowania.

Kluczową rolę we wspieraniu projektów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach odgrywały w okresie 2004 – 2006 trzy działania, przewidziane w ramach 2 programów operacyjnych:

- SPO WKP - Działanie 2.3 oraz Działanie 2.2.1,
- ZPORR – Działanie 3.4.

Każde z nich umożliwiło pozyskanie środków finansowych na inwestycje realizowane przez przedsiębiorców, głównie z sektora MŚP. Traktowany jest on od wielu lat jako szczególnie ważny, ponieważ generuje większość istniejących w gospodarce miejsc pracy.

Dostrzeżenie potrzeby promowania nowo powstających firm zaowocowała włączeniem do programu ZPORR Działania 3.4, przeznaczonego wyłącznie wspieraniu inwestycji w tzw. mikroprzedsiębiorstwach (do 9 zatrudnionych włącznie), które działają na rynku nie dłużej niż 36 miesięcy.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że inwestycje, które mają charakter innowacyjny, zdecydowanie ułatwiają obecnie skuteczne ubieganie się o dotacje. W istniejących bowiem obecnie programach wykazanie się innowacyjnością projektu promowane było w różny sposób:

- jako uprawnienie do ubiegania się o dotację pomimo braku wymaganego okresu działania firmy,
- jako warunek poprawności merytorycznej projektu (konieczność wykazania innowacji procesowej lub produktowej jako efektu planowanych działań inwestycyjnych),
- jako czynnik uwzględniany podczas merytorycznej oceny wniosku.

5.3 Podstawowe zasady udzielania pomocy regionalnej

Zgodnie z ogólnymi zasadami, jakie obowiązują w przypadku wszystkich projektów inwestycyjnych współfinansowanych ze środków UE, można wskazać kilka prawidłowości.

Pierwsza z nich to dokładne określenie zarówno kategorii beneficjentów, którymi są co do zasady przedsiębiorcy należący do sektora MŚP. Wyjątkowo rzadko dopuszcza się możliwość finansowania podmiotów spoza tego sektora.

Po drugie należy pamiętać, że każdy z programów dokładnie określa typy projektów oraz rodzaje kosztów, jakie mogą zostać poniesione w ramach realizowanych projektów, a które stanowić będą następnie podstawę do współfinansowania środkami z UE. Generalna zasada wskazuje w tym przypadku, że koszty kwalifikowane są kosztami niezbędnymi do realizacji projektu oraz osiągnięcia jego celów, które dodatkowo wskazane są w szczegółowych zasadach określonego programu. Wbrew pozorom, kategorie kosztów określone są jednak bardzo elastycznie. Typowa formuła to „koszt nabycia środków trwałych”, „koszt nabycia wartości niematerialnych i prawnych”, które pozwalają zarówno na szerokie traktowanie pojęcia środków trwałych oraz sposobów ich nabycia. Dopuszcza się tutaj zarówno zakup nowych i używanych środków trwałych, jak również korzystanie z leasingu. Ta ostatnia forma z określonymi zastrzeżeniami.

Ściśle określona jest również wysokość dofinansowania udzielanej pomocy unijnej, uzależniona od tzw. mapy pomocy regionalnej, która określa maksymalne poziomy współfinansowania inwestycji na obszarach Polski. Przyjęte w tym zakresie rozwiązania określają standardowo maksymalny poziom dofinansowania jako 50% kosztów kwalifikowanych, który powiększany jest dodatkowo o 15 punktów procentowych (do 65%) w przypadku małych i średnich firm. Wyjątek od tej zasady to kilka największych miast Polski (w tym Wrocław), gdzie maksymalna standardowa intensywność udzielanej pomocy to 40% lub 30%. Decyduje w tym zakresie miejsce lokalizacji inwestycji, a nie siedziba firmy.

Istotne jest również to, że czas realizacji projektów unijnych (okres ponoszenia kosztów projektów) został dokładnie określony, zarówno jeśli chodzi o moment rozpoczynania inwestycji, ale również określenie zakończenia projektu. Zgodnie z większością obecnie kończących się programów, początkowy moment przystępowania do realizacji projektów następuje w chwili złożenia wniosków. Oznacza to, że dopiero po złożeniu odpowiedniej dokumentacji (wniosku wraz z wymaganymi załącznikami) możliwe jest przystępowanie do realizacji projektu. Żaden zatem z dokumentów związanych z realizacją projektu nie może nosić daty wcześniejszej (umowy, faktury, protokoły odbioru). Czasami warunek ten bywa bardzo uciążliwy, ponieważ przedsiębiorcy chcieliby pokrywać koszty już zakupionych urządzeń. Końcowy etap realizacji inwestycji określany jest zasadą tzw. $n + 2$. Oznacza ona, że jeszcze przez dwa lata po skończeniu się danego okresu programowania (obecnie 2004-2006) możliwe jest zakończenie rzeczowe oraz finansowe realizacji projektu. Dla zwiększenia stopnia wykorzystania funduszy z UE przez Polskę w kolejnym okresie programowania przyjęto, że okres ten wydłużony zostanie o 1 rok (tzw. $n + 3$).

Należy uwzględnić, że dominująca zasada wypłacania dotacji to refundacja. Nie jest zatem w praktyce możliwe ustalenie sposobu finansowania inwestycji w taki sposób, aby do jej sfinansowania posłużyć się dotacją. W praktyce oczywiście może się to okazać po części możliwe, jeśli istnieje szansa stopniowego rozliczania projektu, w miarę ponoszonych wydatków. Planowanie jednak finansów projektu wymaga czytelnego wykazania, że dysponujemy środkami na sfinansowanie całego projektu już na etapie składania dokumentacji.

Należy również pamiętać, że każdy z wniosków przechodzi 3 etapy oceny. Pierwszy z nich to ocena formalna, która służyć ma eliminacji projektów, które w oczywisty sposób nie kwalifikują się do wsparcia (np. z powodu nieuprawnionego beneficjenta, nieuprawnionych kosztów), ale również usunięciu ewentualnych braków w złożonej dokumentacji. Drugim etapem oceny jest ocena techniczno-ekonomiczna, której celem jest ustalenie czy inwestycja jest wykonalna pod względem technicznym (dostępność technologii, maszyn, posiadanie pozwolenia na budowę) oraz ekonomicznym (zapewnione środki finansowe, inwestycja w granicach zdolności finansowych firmy). Etap trzeci to ocena merytoryczna, gdzie podlegają ocenie zalety i wady zgłoszonego projektu zgodnie ze zdefiniowanymi kryteriami oceniania.

Ponieważ cechą charakterystyczną wszelkich działań w ramach jest ich celowość, cechy tej wymaga się również od projektów aplikujących o dotację. Przejawia się to koniecznością precyzyjnego określenia jakim celom służyć będzie projekt oraz dobrania odpowiednich wskaźników, które będą służyły do zwymiarowania tych celów i oceny w jakim stopniu zostały one osiągnięte. Wymaga się przy tym, aby określać cele podejmowanych projektów na poziomie produktów, rezultatów i oddziaływania. Podczas oceny projektów oraz późniejszego weryfikowania już przyznanych dotacji, przyjęte wskaźniki, jak również stopień ich realizacji są dokładnie badane. Niezrealizowanie wskazanych dla danego projektów celów może stanowić podstawę do decyzji nakazującej nawet zwrot otrzymanego dofinansowania. Dlatego etap określania celów, wskaźników realizacji tych celów oraz ostatecznej wielkości tych wskaźników to kluczowy element każdego projektu, który ma stanowić podstawę do ubiegania się o środki z UE.

5.4 Doświadczenia z realizacji programów w okresie 2004 -2006

Konieczne jest również wskazanie pewnych praktycznych porad, które z pewnością okażą się przydatne do skutecznego aplikowania o środki w ramach nowych programów operacyjnych.

Podstawowa rada to bardzo dokładne zapoznanie się z zasadami każdego działania (programu), który stanowić będzie podstawę do ubiegania się o dotację. Bez znajomości szczegółowych zasad trudno jest bowiem opracować projekt, który mógłby stanowić podstawę skutecznego ubiegania się o dotację. Chociaż uwaga ta może wydawać się oczywista, doświadczenie pokazuje, że w wielu przypadkach zgłaszano do konkursów projekty, które już po pobieżnej ocenie nie miały szans na dofinansowanie.

Warto mieć na uwadze, że to co jest celowe i jak najbardziej uzasadnione ekonomicznie dla firmy, nie musi być w taki sam sposób oceniane przez programy wsparcia. Należy zatem zawsze być gotowym do rezygnacji z określonych elementów inwestycji, jakie ujmowane są w formie kosztów kwalifikowanych projektu, aby nie zaniżyć wartości samego projektu. Może to również oznaczać potrzebę wzbogacenia inwestycji o takie elementy, które przewiduje i dobrze ocenia program.

Nie należy również traktować pomocy udzielanej w formie dotacji jako pomocy dla słabych podmiotów. Ubieganie się o środki z UE stawia bardzo wysokie wymagania zarówno samemu projektowi, jak również wnioskodawcy i stawia w obliczu konkurencji z wieloma innymi przedsiębiorcami. Potwierdzają to zasady oceniania projektów; wynika z nich jasno, że wsparcie należy się tym, którzy potrafią otrzymane pieniądze wykorzystać w sposób najefektywniejszy.

Należy zawsze pamiętać o trwałości planowanych projektów inwestycyjnych. Standardowo wymagane jest utrzymanie efektów osiągniętych dzięki współfinansowaniu przez okres 5 lat. W trakcie tego okresu nabyte środki trwałe (wartości niematerialne i prawne), jak również efekty w postaci np. nowych miejsc pracy muszą zostać utrzymane. Każde to z wielkim rozsądkiem podchodzić do kwestii wskaźników - inwestycja musi być efektem pewnej długookresowej strategii firmy. Jest to zatem praktyczne odzwierciedlenie unijnej zasady programowania, w oparciu o którą funkcjonują fundusze strukturalne.

Skuteczność ubiegania się o dotację wymaga często od przedsiębiorcy zmiany w sposobie postrzegania środków unijnych. Nie służą one bowiem finansowaniu określonych przypadkowo zebranych kosztów, ale mają na celu współfinansowanie przemyślanego projektu, który rozwiązuje określone problemy firmy i pozwala jej osiągnąć zamierzone cele. Z tego powodu przystępowanie do procesu aplikowania warto poprzedzić przede wszystkim gruntownym rozpoznaniem potrzeb oraz oceną, na ile określona inwestycja jest w stanie rozwiązać odnotowane problemy. Warto

również pamiętać, że udzielanie pomocy regionalnej promować ma również zmiany w otoczeniu firmy. Z tego względu dobrze jest wskazać takie elementy projektu, które mogą przyczynić się nie tylko do wsparcia wnioskującej firmy, ale również np. firm kooperujących, lokalnej społeczności (np. nowe miejsca pracy), środowiska naturalnego. Widać to zawsze wtedy, gdy padają pytania odnośnie relacji danego projektu inwestycyjnego do polityk horyzontalnych UE (kwestie zatrudnienia, równych szans, promowania technologii IT).

Ponieważ procedura kompletnej oceny wniosków bywa czasochłonna, zdarzają się opóźnienia. Powoduje to, że czas realizacji projektu powinien zostać dobrany w sposób możliwie elastyczny, zwłaszcza w przypadku realizacji inwestycji tylko pod warunkiem otrzymania wsparcia. Uniknie się wówczas potrzeby dokonywania niepotrzebnych zmian.

Należy również minimalizować udział w projekcie kosztów, które nie posiadają walorów innowacyjności (koszty prac budowlanych, koszty zakupu nieruchomości). Na skuteczne aplikowanie o dotację nie mogą zatem liczyć przedsiębiorcy, którzy planują sfinansowanie jedynie (lub w znacznej części) nowej hali produkcyjnej, magazynu czy też budowy nowej siedziby. Zwłaszcza w sposób bolesny przekonali się o tym liczni wnioskodawcy, którzy ubiegali się o dotację w ramach Działania 2.3 SPO WKP, gdzie znacząca ilość składanych projektów (i odrzucanych) w oczywisty sposób nie spełniała warunków programu.

5.5 Innowacyjność w nowych programach operacyjnych

Tendencja do preferowania inwestycji innowacyjnych jest jeszcze lepiej widoczna w priorytetach nowych programów operacyjnych (projektach układu priorytetów). W chwili obecnej opracowywane są bowiem projekty nowych programów operacyjnych, jakie będą stanowiły podstawę do wydatkowania środków z funduszy strukturalnych w okresie nadchodzącej perspektywy finansowej 2007 – 2013. Wbrew wcześniej przygotowanemu układowi programów operacyjnych, nowy układ nie przewiduje już osobnego programu operacyjnego, który służyłby wspieraniu innowacyjności. Każdy jednak z 16 regionalnych programów operacyjnych, jak również programy ogólnokrajowe przewidują wspieranie inwestycji, w tym zwłaszcza projektów innowacyjnych. I tak w przyjętych Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia na okres 2007 –2013:

- w ramach 10 programów regionalnych funkcjonować będzie priorytet „Badania i rozwój technologiczny (BRT), innowacje i przedsiębiorczość”
- w ramach programu operacyjnego „Konkurencyjna Gospodarka” wspierane priorytety to między innymi „Kapitał dla innowacji” oraz „Inwestycje”,
- w ramach „PROGRAM ROZWOJU WOJEWÓDZTW POLSKI WSCHODNIEJ” funkcjonować będzie priorytet „Innowacje i rozwój przedsiębiorczości”.

5.6 Inne instrumenty wsparcia innowacji

Na zakończenie warto wskazać, że znaczenie wspierania inwestycji wprowadzających innowacje technologiczne znalazło swój wyraz nie tylko w programach współfinansowanych z funduszy strukturalnych, ale również w alternatywnych mechanizmach wsparcia.

W szczególności wskazać należy w tym zakresie 2 rozwiązania, skorzystanie z których jest obecnie możliwe: pożyczkę na innowację oraz kredyt technologiczny.

Możliwość wsparcia inwestycji proinnowacyjnej korzystnie oprocentowaną pożyczką, udzielaną przez PARP, przeznaczona jest dla firm z sektora MŚP. Służy ona finansowaniu m. in. wdrożenia wyników prac badawczo – rozwojowych, zakupu licencji krajowych lub zagranicznych, zakupu maszyn i urządzeń. Wysokość pożyczki to maksymalnie 75% kosztów kwalifikowanych, jednak nie więcej niż 500.000 EUR. Zaletą, płynącą z tej formy wsparcia, to stosowanie korzystnego oprocentowania według stopy referencyjnej określonej przez Komisję Europejską. Dodatkowo przewidziana jest możliwość zawieszenia spłaty rat pożyczki na okres realizowania inwestycji.

Druga możliwość to tzw. kredyt technologiczny. Podstawą prawną jego funkcjonowania jest ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej. Kredyt technologiczny udzielany jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego, a podmioty uprawnione do skorzystania z tej formy finansowania to przedsiębiorcy (zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej), w tym również podmioty spoza sektora MŚP. Kredyt udzielany jest na zakup nowej technologii lub wdrożenie technologii objętej inwestycją i wynosi do 2 mln EUR. Kredyt technologiczny jest oprocentowany na warunkach rynkowych (zgodnie z ofertą kredytową BGK na działalność gospodarczą). Główną jednak jego zaletą to możliwość umorzenia do wysokości 50% kwoty wykorzystanego kapitału, jednak nie więcej niż równowartość 1 mln euro. Wymaga ono jednak m. in. uruchomienia sprzedaży towarów i usług powstałych w wyniku inwestycji technologicznej. W praktyce zatem forma ta bardzo przypomina wskazane wcześniej programy dotacji.

6. Wzory podstawowych umów niezbędnych dla rozpoczęcia działalności gospodarczej

6.1 Umowa o pracę na czas określony – projekt

UMOWA O PRACĘ NA CZAS OKREŚLONY

zawarta we Wrocławiu w dniu 2006 r. pomiędzy:

.....,
zwaną dalej **Pracodawcą**

a

.....,
zwanym dalej **Pracownikiem**.

§ 1. Przedmiot umowy

1. Pracodawca zatrudnia na stanowisku
2. Pracownik zobowiązuje się wykonywać swoje obowiązki zgodnie z zakresem obowiązków i ograniczeń wynikających z niniejszej umowy oraz obowiązujących przepisów prawa.
3. Pracownik zobowiązuje się wykonywać wszystkie powierzone mu zadania starannie i sumiennie, a jeśli zaistnieje taka potrzeba przejąć także inne obowiązki lub być gotowym do przeniesienia się do innej filii przedsiębiorstwa Pracodawcy w innym mieście.
4. Pracownik zobowiązuje do się wykonywania powierzonych mu zadań i ochrony interesów Pracodawcy zgodnie z najlepszymi umiejętnościami i wiedzą, do poświęcania całej swej siły roboczej pracodawcy, do przestrzegania ustalonego czasu pracy i aktywnego przyczyniania się do polepszenia procesów pracy, a także do współpracy z pozostałymi pracownikami Pracodawcy.
5. Pracownik zobowiązuje się do przestrzegania istniejącego u Pracodawcy regulaminu pracy i instrukcji dotyczącej organizacji filii.

§2. Stanowisko pracy i podstawowe obowiązki Pracownika

Opis stanowiska pracy i podstawowe obowiązki pracownika opisane są w załączniku nr 1 stanowiącym integralną część niniejszej umowy.

§ 3. Czas trwania umowy

1. Umowa niniejsza zostaje zawarta na czas jednego roku.
2. Stosunek pracy na podstawie niniejszej umowy rozpoczyna się w dniu 2007 r. i w tym dniu pracownik obowiązany jest stawić się do pracy.

3. Niniejsza umowa może być wypowiedziana przez każdą ze stron za dwutygodniowym wypowiedzeniem.

§ 4. Miejsce Pracy

Miejszem pracy Pracownika jest filia przedsiębiorstwa Spółki we Wrocławiu. W razie uzasadnionych potrzeb Pracodawcy Pracownik będzie świadczył pracę także w innych filiach na terenie całej Polski i krajów Unii Europejskiej.

§ 5. Czas pracy

1. Pracownik będzie świadczył pracę w ramach podstawowego czasu pracy, w pełnym wymiarze. Czas pracy wynosi nie więcej niż 8 godzin na dobę i przeciętnie 40 godzin w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy, w przyjętym okresie rozliczeniowym (max. 4 miesiące). Początek i koniec dziennego czasu pracy oraz przerwy wyznacza zwyczajowa praktyka Pracodawcy oraz wytyczne wydane przez Pracodawcę.

Lub

1. Pracownik będzie świadczył pracę w pełnym wymiarze czasu pracy, w systemie równoważnego czasu pracy, w trzymiesięcznym okresie rozliczeniowym. Dobowy wymiar czasu pracy może być przedłużony do 12 godzin dziennie. Przedłużenie dobowego wymiaru czasu pracy będzie równoważone krótszym dobowym wymiarem czasu pracy w niektórych dniach lub dniami wolnymi od pracy. Początek i koniec dziennego czasu pracy oraz przerwy wyznacza zwyczajowa praktyka Pracodawcy oraz wytyczne wydane przez Pracodawcę.
2. Wszystkie powierzone zadania i obowiązki pracownik jest zobowiązany wykonać w ramach regularnego czasu pracy. Praca w godzinach nadliczbowych może następować jedynie w przypadku uzasadnionych potrzeb pracodawcy, tylko na pisemne polecenie przełożonego. Praca w godzinach nadliczbowych, świadczona w razie uzasadnionych potrzeb pracodawcy na pisemne polecenie przełożonego nie może przekraczać 416 godzin rocznie.

§ 6. Wynagrodzenie

1. Pracownik otrzymuje wynagrodzenie miesięczne w wysokości zł (słownie: złotych) brutto.
2. Wynagrodzenie płatne jest w okresach miesięcznych, z dołu, w ostatnim dniu roboczym danego miesiąca kalendarzowego, na konto bankowe Pracownika w nr konta Pracownik wyraża zgodę na wypłatę wynagrodzenia przelewem na wskazany przez niego numer rachunku.
3. Pracodawca może przyznać Pracownikowi premię uznaniową, inne gratyfikacje z tytułu jubileuszy, jak również inne specjalne płatności czy świadczenia socjalne. Wypłata tych świadczeń uzależniona będzie od dobrowolnej decyzji Pracodawcy; świadczenia te nie mogą stanowić przedmiotu roszczenia Pracownika, nawet wówczas gdy były dotychczas świadczone powtarzalnie. Od wynagrodzenia Pracodawca będzie potrącał wszystkie należne podatki i składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne zgodnie z przepisami prawa.

§ 7. Obowiązek zachowania tajemnicy

1. Pracownik zobowiązuje się tak w czasie trwania stosunku pracy, jak i po jego ustaniu zachować w absolutnej tajemnicy wszystkie istotne informacje, dotyczące spraw przedsiębiorstwa, zdarzeń handlowych i zakresu obowiązków pod rygorem odpowiedzialności wobec Pracodawcy za wyrządzoną szkodę. Wszystkie pisma, odpisy, kopie i inne dane udostępnione Pracownikowi pozostają własnością Pracodawcy. Pracownik będzie dbał o to, aby informacje niedozwolone nie były udostępniane osobom trzecim, a także innym pracownikom, o ile dobro Pracodawcy nie będzie wymagało ich ujawnienia.
2. W przypadku zakończenia stosunku pracy wszystkie powierzone Pracownikowi dokumenty i rzeczy, stanowiące własność Pracodawcy, powinny zostać zwrócone bez dodatkowego wezwania Pracodawcy.

§ 8. Praca dodatkowa

W czasie trwania stosunku pracy Pracownik nie może bez pisemnej uprzedniej zgody Pracodawcy wykonywać odpłatnej pracy na rzecz osób trzecich - ani na podstawie umowy o pracę, umowy-zlecenia lub umowy o dzieło ani też na podstawie innego dowolnego stosunku prawnego. Zamiar podjęcia dodatkowego zatrudnienia należy zgłosić w dziale personalnym.

§ 9. Przeszkody w pracy

1. O niemożności stawienia się do pracy, powódzie nieobecności i przewidywanym czasie jej trwania należy poinformować Pracodawcę osobiście, telefonicznie, telegraficznie lub przez inne osoby niezwłocznie, czyli rankiem pierwszego dnia nieobecności.
2. Zaświadczenie o niezdolności do pracy z powodu choroby należy doręczyć Pracodawcy najpóźniej w trzecim dniu nieobecności. Pracodawca jest uprawniony do poddania pracownika badaniom lekarskim przez wyznaczonego lekarza na swój koszt, jeśli istnieje uzasadniona wątpliwość co do braku zdolności do pracy pracownika.

§ 10. Postanowienia końcowe

1. Pracownik zapewnia, iż wszystkie dane podane podczas rekrutacji są zgodne z prawdą. Podanie przez Pracownika nieprawdziwych danych uprawnia Pracodawcę do rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia (zwolnienie dyscyplinarne).
2. Wszystkie warunki niniejszej umowy należy zachować w ścisłej tajemnicy.
3. Zmiany i uzupełnienia do niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
4. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym egzemplarzu dla każdej ze stron.
5. Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo polskie. Spory, mogące wyniknąć z wykonania niniejszej umowy, strony poddają pod rozstrzygnięcie właściwego rzeczowo Sądu we Wrocławiu.
6. W sprawach nie uregulowanych postanowieniami niniejszej umowy mają zastosowanie odpowiednie przepisy kodeksu pracy.

.....
Pracodawca

.....
Pracownik

6.2 Umowa zlecenia – projekt

Umowa zlecenie

Zawarta w dniu r. we Wrocławiu pomiędzy,

.....,

zwaną dalej **Zleceniodawcą**,

a

.....,

zwanym dalej **Zleceniobiorcą**.

§ 1

Zleceniodawca powierza, a zleceniobiorca zobowiązuje się do
.....

§ 2

Zleceniobiorca zobowiązuje się wymienione w § 1 czynności wykonać w terminach wynikających z harmonogramu stanowiącego załącznik nr 1 do umowy opisanej w § 1. Zleceniobiorca zobowiązuje się informować Zleceniodawcę za pośrednictwem poczty elektronicznej o wykonaniu poszczególnych czynności, o których mowa w § 1, a po wykonaniu zlecenia złożyć pisemne sprawozdanie.

§ 3

Za wykonanie wymienionych w § 1 czynności Zleceniobiorca otrzyma wynagrodzenie w wysokości zł brutto (słownie:). Wynagrodzenie płatne jest po wykonaniu zlecenia, po potrąceniu wymaganych prawem podatków oraz składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne.

§ 4

Wyplata wynagrodzenia nastąpi na wskazany przez Zleceniobiorcę rachunek bankowy.

§ 5

W przypadku niewykonania zlecenia w terminie lub nienależytego wykonania zobowiązania, Zleceniobiorca jest zobowiązany do zwrotu całości wynagrodzenia opisanego w § 3, co nie wyłącza dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych.

§ 6

Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 7

Sądem właściwym dla rozstrzygnięcia sporów związanych z niniejszą umową jest Sąd właściwy dla Zleceniodawcy. W sprawach nieuregulowanych stosuje się odpowiednie przepisy Kodeksu cywilnego.

§ 8

Umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze stron.

Zleceniodawca

Zleceniobiorca

6.3 Umowa najmu – projekt

UMOWA NAJMU

zawarta we Wrocławiu w dniu pomiędzy:

.....,

zwaną w dalszej części umowy **Wynajmującym**,

a

..... ,

zwaną w dalszej części umowy **Najemcą**.

§ 1. Przedmiot najmu i sposób korzystania

1. Wynajmujący jest właścicielem nieruchomości położonej przy ul., dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Krzyki, Wydział Ksiąg Wieczystych, prowadzi księgę wieczystą o numerze KW
2. Wynajmujący wynajmuje Najemcy następującą powierzchnię:
 - lokal nr na III piętrze w części budynku o powierzchni, z której Najemca będzie korzystał w tygodniu.
3. Przedmiot najmu będzie używany jako

§ 2. Początek najmu i czas trwania umowy

1. Stosunek najmu na podstawie niniejszej umowy rozpoczyna się z dniem i przedmiot najmu zostanie w tym dniu wydany.
2. Umowa zostaje zawarta na czas nieokreślony.

§ 3. Wydanie przedmiotu najmu

1. Wynajmujący wyda Najemcy przedmiot najmu w stanie, w którym znajdował się on w czasie wspólnie przeprowadzonych oględzin. Najemca uznaje ten stan za odpowiadający postanowieniom umowy.
2. Na czas trwania umowy najmu Wynajmujący wyda Najemcy wszystkie klucze, które są potrzebne do używania przedmiotu najmu. Dorabianie dalszych kluczy odbywać się będzie na koszt Najemcy za pośrednictwem Wynajmującego.

§ 4. Czynsz

1. Miesięczny czynsz netto z tytułu wynajmowania przedmiotu najmu, wynosizł (.....). Czynsz obejmuje wszelkie koszty eksploatacyjne.

2. Oprócz czynszu netto Najemca płaci podatek VAT w wysokości wynikającej ze stosownych regulacji ustawowych, obecnie 22 %, liczony od każdorazowej kwoty czynszu netto podlegającej zapłacie.

§ 5. Płatności

1. Czynsz wraz z należnym podatkiem VAT Najemca jest zobowiązany wpłacać z góry i na własny koszt do 7 (siódmego) dnia kalendarzowego każdego miesiąca na konto Wynajmującego.
2. W przypadku zwłoki w zapłacie Najemca jest zobowiązany do uiszczenia ustawowych odsetek za zwłokę. W przypadku zaległości w uiszczaniu czynszu Wynajmujący jest upoważniony dokonywane płatności zaliczać według własnego wyboru na bieżące zobowiązania, na odsetki związane z opóźnieniem lub na zaległe płatności.

§ 6. Zwrot przedmiotu najmu

1. Najemca jest zobowiązany przy zakończeniu najmu, to znaczy najpóźniej w przeciągu ostatniego dnia roboczego przed zakończeniem trwania stosunku najmu, zwrócić przedmiot najmu w stanie wolnym od uszkodzeń wykraczających poza typowe zużycie, po wykonaniu robót konserwacyjnych, naprawczych i malarskich oraz wysprzątaniu lokalu. Urządzenia, które Najemca miał w przedmiocie najmu powinny być przez niego usunięte. Wynajmujący nie jest zobowiązany do przejęcia urządzeń.
2. Przy zwrocie przedmiotu najmu Najemca jest zobowiązany do zwrotu Wynajmującemu wszystkich otrzymanych kluczy. Najemca ponosi ponadto koszty związane z dorobieniem kluczy przez niego zagubionych. W przypadku, gdy Najemca zgubił klucze zamków lub innych urządzeń zabezpieczających jest on zobowiązany do wymiany wyżej wymienionych zamków lub urządzeń na własny koszt.
3. Ze zwrotu przedmiotu najmu zostanie sporządzony pisemny protokół, w którym zostaną ujęte wszystkie stwierdzenia, jak również jednostronne, sporne i inne oświadczenia stron, jeśli strony tego zażądadają. Protokół zostanie podpisany przez obie strony. Każda ze stron otrzyma jeden egzemplarz protokołu. Najemca jest zobowiązany usunąć niezwłocznie wszystkie szkody i wady stwierdzone w czasie zwrotu przedmiotu najmu.

§ 7. Postanowienia końcowe

1. Niniejsza umowa zastępuje wszystkie porozumienia ustne i pisemne zawarte między stronami i dotyczące przedmiotu najmu. Strony oświadczają, że dodatkowe porozumienia nie zostały zawarte. Okoliczności nie objęte niniejszą umową są traktowane za nieistotne dla tej umowy.
2. Zmiany i uzupełnienia niniejszej umowy wymagają dla swej ważności zachowania formy pisemnej.
3. Sądem właściwym miejscowo jest Sąd we Wrocławiu, a miejscem spełnienia zobowiązań pieniężnych Najemcy jest Wrocław.
4. Jeżeli poszczególne postanowienia niniejszej umowy są lub okażą się nieważne albo niewykonalne lub umowa zawierać będzie lukę prawną, fakt ten nie będzie miał wpływu na ważność pozostałych jej postanowień. W miejsce nieważnego, niewykonalnego lub brakującego postanowienia obowiązuje postanowienie ważne lub wykonalne, które będzie w jak największym stopniu odpowiadać gospodarczemu celowi postanowienia nieważnego, niewykonalnego lub brakującego. Strony są zobowiązane do wynegocjowania odpowiedniej regulacji.

5. Niniejsza umowa jest sporządzona w dwóch egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....

.....

- Wynajmujący –

- Najemca -

6.4 Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – projekt

UMOWA SPÓŁKI Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

§ 1

Stawający, zwany dalej Wspólnikiem oświadcza, że zawiązuje Spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, zwaną dalej Spółką. -----

§ 2

1. Spółka będzie działać pod firmą: „.....” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
2. Spółka może używać w obrocie skrótu: spółka z o.o. lub sp. z o.o. oraz wyróżniającego ją znaku graficznego.

§ 3

1. Siedzibą Spółki jest
2. Spółka działa na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i za granicą.
3. Spółka na podstawie uchwały Wspólników może otwierać i prowadzić oddziały oraz tworzyć i prowadzić przedsiębiorstwa i zakłady, zarówno w kraju jak i za granicą, w tym również uczestniczyć w innych spółkach w kraju i za granicą.

§ 4

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

§ 5

1. Kapitał zakładowy Spółki wynosi **50.000 zł** (pięćdziesiąt tysięcy złotych) i dzieli się na 1000 (tysiąc) równych i niepodzielnych udziałów po **50,00 zł** (pięćdziesiąt złotych) każdy.
2. Każdy ze Wspólników może posiadać więcej niż jeden udział.

§ 6

Udziały w kapitale zakładowym Spółki objęte zostały w sposób następujący:

1. obejmujeudziałów o łącznej wartości (słownie:) złotych i pokrywa je gotówką,

2. obejmuje udziałów o łącznej wartości (słownie:) złotych i pokrywa je gotówką,

§ 7

1. Kapitał zakładowy Spółki może być podwyższony w drodze uchwały Wspólników poprzez podwyższenie wartości nominalnej udziałów istniejących lub ustanowienie nowych. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki do kwoty 1.000.000,00 zł (jednego miliona złotych) w terminie do dnia 01.01.2020 r. nie stanowi zmiany umowy Spółki.
2. Udziały w podwyższonym kapitale zakładowym mogą być pokrywane gotówką lub aportem.

§ 8

1. Udziały są zbywalne i mogą być oddane w zastaw lub obciążane innymi prawami na rzecz osób trzecich z tym, że zbycie, zastawienie udziałów lub obciążenie innymi prawami na rzecz osób trzecich wymaga zgody wyrażonej w formie uchwały wspólników.
2. Wspólnicy zastrzegają sobie prawo pierwszeństwa zbywanych udziałów proporcjonalnie do już posiadanych. Jeżeli nie wszyscy wspólnicy korzystają ze swego prawa, prawo pierwszeństwa przysługuje pozostałym wspólnikom proporcjonalnie do już posiadanych udziałów. Oświadczenie o skorzystaniu z prawa pierwszeństwa winno być złożone Wspólnikowi listem poleconym w ciągu trzech tygodni od dnia dokonania pisemnego powiadomienia o zamiarze zbycia udziałów.
3. Zbycie udziału oraz jego zastawienie powinno być dokonane w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi.

§ 9

1. Udział może być umorzony za zgodą Wspólnika.
2. Umorzenie udziału następuje na podstawie uchwały Zgromadzenia Wspólników wskazującej podstawę prawną umorzenia i wysokość wynagrodzenia przysługującego Wspólnikowi za umorzony udział, które to wynagrodzenie nie może być niższe od wartości księgowej udziału.
3. Za zgodą Wspólnika umorzenie udziału może nastąpić bez wynagrodzenia.

§ 10

Wspólnikom nie wolno pobierać odsetek od wniesionych wkładów i przysługujących im udziałów.

§ 11

1. Uchwałą Wspólników, Wspólnicy mogą zostać zobowiązani do wniesienia dopłat do dziesięciokrotnej wartości objętych udziałów. Dopłaty będą uiszczane przez Wspólników proporcjonalnie do wielkości posiadanych udziałów.
2. Zgromadzenie Wspólników określa każdorazowo termin i wysokość wnoszonych dopłat.
3. Dopłaty mogą być zwracane Wspólnikom jeżeli nie są wymagane na pokrycie straty wykazanej w sprawozdaniu finansowym.

§ 12

1. Wspólnicy uczestniczą w zyskach i stratach Spółki proporcjonalnie do posiadanych udziałów.
2. Uchwałę o podziale czystego zysku podejmuje Zgromadzenie Wspólników, które może w danym roku obrachunkowym wyłączyć czysty zysk lub jego część od podziału przeznaczając go na inne cele.
3. Uchwałą Zgromadzenia Wspólników można tworzyć w Spółce fundusze: rezerwowy, zapasowy oraz inne fundusze celowe.

§ 13

1. Uprawnionymi do dywidendy za dany rok obrotowy są Wspólnicy, którym udziały przysługiwały w dniu powzięcia uchwały o podziale zysku.
2. Zarząd Spółki uprawniony jest do wypłaty Wspólnikom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy za rok obrotowy, jeżeli Spółka posiada środki wystarczające na wypłatę.
3. Zaliczka na poczet dywidendy może zostać wypłacona, gdy zatwierdzone sprawozdanie finansowe Spółki za poprzedni rok obrotowy wykazuje zysk. Zaliczka stanowić może najwyżej połowę zysku osiągniętego od końca poprzedniego roku obrotowego, powiększonego o kapitały rezerwowe utworzone z zysku, którymi w celu wypłaty zaliczek może dysponować zarząd, oraz pomniejszonego o niepokryte straty i udziały własne.

§ 14

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

§ 15

Władzami Spółki są:

- Zgromadzenie Wspólników,
- Zarząd.

§ 16

Uchwały Zgromadzenia Wspólników wymagają poza innymi sprawami, wymienionymi w umowie spółki bądź Kodeksie Spółek Handlowych, następujące sprawy:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności spółki, sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy, postanowienie co do podziału zysku lub pokrycia straty oraz udzielenie absolutorium członkom organów spółki z wykonania przez nich obowiązków,
- postanowienie dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
- zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- nakładanie i zwrot dopłat,

- zbycie i nabycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości.

§ 17

1. Zgromadzenie Wspólników zwołuje Zarząd.
2. Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników odbywa się jeden raz w roku. Zarząd zwołuje je w pierwszych sześciu miesiącach po zamknięciu roku obrachunkowego.
3. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników zwołuje Zarząd, kiedy nie cierpiące zwłoki sprawy wymagają natychmiastowego podjęcia uchwał i gdy organy lub osoby uprawnione do zwoływania zgromadzeń uznają to za wskazane.
4. Zarząd zwołuje Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników także na wniosek Wspólników reprezentujących co najmniej 1/10 część kapitału zgłoszony na piśmie z podaniem powodów zwołania.
5. Wspólnicy biorą udział w Zgromadzeniach Wspólników osobiście lub przez pełnomocników. Pełnomocnictwo musi być udzielone na piśmie pod rygorem nieważności i dołączone do księgi protokołów.
6. Na Zgromadzeniu Wspólników jednemu udziałowi odpowiada jeden głos.
7. Uchwały Zgromadzenia Wspólników zapadają bezwzględną większością głosów, chyba że umowa lub Kodeks Spółek Handlowych stanowią inaczej.
8. Zgromadzenia Wspólników odbywają się w siedzibie Spółki. Zgromadzenie Wspólników może odbyć się w innym miejscu na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli wszyscy Wspólnicy wyrażą zgodę na piśmie.

§ 18

1. Zarząd zarządza majątkiem i sprawami Spółki i kieruje bieżącą działalnością Spółki.
2. Zarząd Spółki składa się z jednego lub kilku członków. Kadencja członków Zarządu trwa lata.
3. Zarząd jest powoływany przez Zgromadzenie Wspólników, które określa także liczbę członków Zarządu odpowiednio do potrzeb Spółki.
4. Jeżeli Zarząd składa się z kilku członków, to do składania oświadczeń i podpisywania w imieniu Spółki wymagane jest współdziałanie dwóch członków Zarządu albo jednego członka Zarządu łącznie z prokurentem. ---
5. Niniejszy akt stanowi jednocześnie protokół pierwszego Zgromadzenia Wspólników, na którym jednogłośnie powołano Zarząd w osobach:

..... – Członek Zarządu,

..... – Wiceprezes Zarządu.

6. Wysokość wynagrodzenia dla członków Zarządu ustalana jest uchwałą Zgromadzenia Wspólników.

§ 19

1. Likwidację Spółki prowadzi się pod firmą Spółki z dodatkiem „w likwidacji”.
2. Likwidatora powołuje Zgromadzenie Wspólników.

3. Wartość udziałów w rozwiązanej i likwidowanej Spółce ustala się na podstawie bilansu likwidacyjnego po spłaceniu wszystkich zobowiązań Spółki. Wypłaty z tytułu udziałów dokonuje się przez podział majątku trwałego i obrotowego Spółki.

§ 20

Spory, jakie mogą wyniknąć w trakcie działania Spółki, rozpatruje właściwy sąd.

CZĘŚĆ II

INFRASTRUKTURA BIZNESOWA DLA KOMERCJALIZACJI WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

1. Wstęp

Kluczowymi czynnikami sukcesu we współczesnym społeczeństwie są konkurencyjność i innowacyjność. Szczególnie praktyczny i mierzalny wymiar mają one we współczesnej gospodarce. Konkurencyjność i innowacyjność są troską polityk gospodarczych na całym świecie, a Unia Europejska koncentruje środki będące w jej dyspozycji na wspieraniu tych czynników rozwoju.

Wdrażanie innowacyjności zwiększa konkurencyjność, a wzrost konkurencyjności wymusza innowacyjność. Tak ścisłe powiązanie tych czynników nie wyklucza możliwości ich odrębnej analizy. Niniejsze opracowanie koncentruje się na zagadnieniach związanych z innowacyjnością.

Innowacyjność w gospodarce może mieć charakter organizacyjny oraz technologiczny. W niniejszym opracowaniu rozpatrywany jest aspekt technologiczny innowacji. Jest on dominujący w środowisku uczelni technicznych.

W niniejszej części opracowania przyjęto, zawężając nieco zagadnienie, że innowacyjność technologiczna polega na komercjalizacji własności intelektualnej wytworzonej przez twórców i ujętej w postaci praw patentowych i pokrewnych.

Zasadnicza teza zawarta w materiale sprowadza się do stwierdzenia, że skuteczna komercjalizacja własności intelektualnej wymaga umiejętnego zastosowania „standardowego zestawu reguł biznesowych” znanych z innych, tradycyjnych obszarów gospodarki. Stąd też tytuł opracowania sprecyzowany został jako „Infrastruktura biznesowa dla komercjalizacji własności intelektualnej” i obejmuje identyfikację barier i czynników rozwojowych, omówienie ogólnych i szczegółowych elementów infrastruktury biznesu innowacyjnego, wyszczególnienie czynników wsparcia dla wdrażania innowacji, ocenę szans na przełamanie ewidentnego zastoju w innowacyjności oraz propozycje niektórych rozwiązań praktycznych.

Niniejsza część opracowania nie ma ambicji wszechstronnego i ogólnego ujęcia zagadnienia implementacji innowacji w gospodarce. Literatura w tym zakresie jest łącznie imponująca. Ma ona w większości charakter generalizujący i strategiczny. Niniejszy dokument, na zasadzie kontrastu, ma charakter szczegółowego punktu widzenia z pozycji praktyki zarządzania.

W wyniku stosunkowo łatwej dostępności środków desygnowanych przez Unię Europejską na wsparcie transferu technologii i wdrażanie innowacyjności powstało i nadal powstaje szereg instytucji wspierających te procesy. Instytucje te tworzą sieć wsparcia o charakterze materialnym (budynki, laboratoria, aparatura) i niematerialnym (systemy wymiany informacji o innowacjach). Polityka innowacyjna jest opracowana i oficjalnie zaakceptowana przez wszystkie województwa i regiony. Liczba konferencji i programów dotyczących innowacyjności jest duża. Dlaczego zatem ilość działań nie przemienia się w jakość procesu wdrażania innowacji do gospodarki i nie widać w tym zakresie istotnego postępu.

Niniejsza część opracowania ma na celu wykazanie, że kluczowe znaczenie dla powstania warunków transferu innowacji do gospodarki ma zaakceptowanie faktu, że jedyną drogą dla osiągnięcia tego celu jest zastosowanie standardowych reguł prowadzenia biznesu dla tego obszaru. Standardowe reguły biznesu to troska o rynek, produkt, organizację i finansowanie, które tworzą „infrastrukturę biznesową” każdego przedsięwzięcia o charakterze gospodarczym.

Podstawową kwestią decydującą o możliwości tworzenia biznesu opartego o innowacje są rozwiązania prawne w zakresie patentów, licencji i wynalazków. W USA biznes innowacyjny rozpoczął się dopiero po uchwaleniu w 1980 roku ustawy (Bayh-Doyle Act) przekazującej własność praw intelektualnych twórcom i prywatnym instytucjom.

Podstawowa bariera dla transferu innowacji do biznesu wynika z faktu, że twórcy rozwiązań innowacyjnych tj. wynalazków, zrębów technologii itp. nie mają prawie żadnej wiedzy o regułach i

praktykach biznesu, a biznesmeni nie traktują jeszcze innowacji jako potencjalnie zyskowego produktu rynkowego.

Przedsiębiorstwa mogą, chcą i będą wdrażać innowacje ale w postaci dla nich zrozumiałej i przydatnej tj. w postaci kompleksowo opracowanej i sprawdzonej lub przynajmniej przetestowanej technologii. Twórcy nie są w stanie dostarczyć takich technologii. Jedyna droga prowadzi przez powoływanie spółek technologicznych, których celem jest opracowanie w okresie od 1 roku do 3 lat nowej technologii, urządzenia lub innej komercyjnej postaci innowacji. Twórcy powinni być współwłaścicielami spółek technologicznych poprzez wnoszenie do nich praw własności intelektualnej oraz powinni w nich pracować u boku profesjonalnych managerów, marketingowców i finansistów. Z uwagi na stosunkowo duże ryzyko rynkowe spółki technologiczne powinny przyjmować postać spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub w dalszych etapach rozwoju - spółek akcyjnych. Spółki technologiczne muszą pozyskać kapitał na swoją działalność, co jest stosunkowo trudne z uwagi na brak oferty funduszy inwestycyjnych w tym zakresie. Ten obszar finansowania powinien być zorganizowany na zasadach komercyjnych, ale przy wsparciu środków pomocowych z Unii Europejskiej lub środków publicznych.

Aby pokonać bariery stojące na drodze transferu innowacji do biznesu należy twórcom pomóc poprzez stworzenie rozwiązań prawnych umożliwiających im kapitalizację praw własności intelektualnej oraz poprzez dostarczenie wsparcia w zakresie powoływania i prowadzenia spółek technologicznych. Niezbędne jest również pojawienie się funduszy inwestycyjnych oferujących na wczesnym etapie rozwoju spółki technologicznej stosunkowo niewielki kapitał, ale obciążony dużym ryzykiem niepowodzenia przedsięwzięcia.

Wymienione powyżej kwestie zostaną wprawdzie omówione szerzej w niniejszym opracowaniu, ale nie wyczerpują one całości i złożoności zagadnienia.

Celem pracy jest przede wszystkim wykazanie konieczności spojrzenia na proces transferu innowacji do gospodarki jako na proces biznesowy.

Celem niniejszej części opracowania jest również wskazanie i wyeksponowanie oczywistych spostrzeżeń, które są powszechnie znane ale zwyczajowo są tematem tabu w dyskusjach, opracowaniach i propozycjach działań. Głównie dotyczy to mizernej kompetencji biznesowej twórców oraz ukrywanych przez nich finansowych motywacji do podejmowania działań proinnowacyjnych.

2. Istota zagadnienia komercjalizacji własności intelektualnej

Procesy wdrażania innowacji w gospodarce są wyjątkowo złożone ponieważ o potrzebie lub konieczności innowacji oraz skuteczności tego procesu decyduje duża liczba czynników o różnorodnym charakterze. Są to czynniki o charakterze rynkowym, technicznym, prawnym, makroekonomicznym, politycznym, finansowym, psychologicznym, kompetencyjnym, kulturowym i zapewne jeszcze innym niż wymienione. Jednakże w każdym procesie innowacyjnym niezbędne jest źródło tej innowacji. Potrzebny jest pomysł, idea lub konkretne rozwiązanie, które stanie się zacznem, osią i przedmiotem innowacji.

Źródła innowacji mogą powstawać w małych i dużych przedsiębiorstwach, laboratoriach przemysłowych, instytutach i laboratoriach badawczych, prywatnych i państwowych uczelniach wyższych, instytucjach niekomercyjnych oraz w głowach indywidualnych wynalazców. Pomysły, które mają stać się źródłami innowacji muszą być w jakiś sposób sformalizowane. Mogą to być różnego rodzaju raporty, projekty i opracowania techniczne, ekspertyzy, wnioski racjonalizatorskie oraz przede wszystkim projekty wynalazcze.

Każda forma źródła innowacji może być wykorzystana w procesie innowacyjnym, ale działania systemowe skuteczne w skali całej gospodarki muszą być twardo oparte na dobrze skodyfikowanych i przenaszalnych prawach własności intelektualnej.

Prawo własności intelektualnej, zwane inaczej prawem na dobrach niematerialnych lub też prawem autorskim i wynalazczym, określają:

- regulacje zawarte w prawie cywilnym dotyczące dóbr niematerialnych (intelektualnych),
- regulacje dotyczące własności przemysłowej.

Własność intelektualna jest uregulowana w różnych gałęziach prawa. Zawiera konstrukcje typowe dla regulacji prawa rzeczowego, zobowiązań, a normy części ogólnej i prawa spadkowego stosuje się wprost do stosunków uregulowanych przez prawo własności intelektualnej. Podstawowymi jednak aktami prawnymi są:

- w zakresie prawa własności artystycznej naukowej i literackiej (prawa autorskiego) – ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83) oraz ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. o ochronie baz danych (Dz.U. z 2001 r. Nr 128, poz. 1402).
- w zakresie prawa własności przemysłowej – ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. prawo własności przemysłowej. (Dz. U. 2001 nr 49 poz. 508) i ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 1993 nr 47, poz. 211).

Do przedmiotów własności przemysłowej zaliczamy:

- projekty wynalazcze, w tym:
 - wynalazki,
 - wzory użytkowe,
 - wzory przemysłowe,
 - topografia układu scalonego,
 - projekty racjonalizatorskie,
- znaki towarowe,
- oznaczenia geograficzne,
- ochrona konkurencji,
- zwalczanie nieuczciwej konkurencji.

Tak daleko posunięte zróżnicowanie tego działu prawa jest wynikiem różnic w wyodrębnianiu jako dóbr niematerialnych (intelektualnych) przedmiotów własności artystycznej, naukowej i literackiej oraz przedmiotów własności przemysłowej.

Ochrona praw własności intelektualnej jest dobrze rozwinięta we wszystkich krajach Unii Europejskiej, z wieloma elementami rozwiązań ponadpaństwowych wspólnych dla całej wspólnoty. W ochronie praw własności intelektualnej rozróżniamy:

- ochronę dóbr niematerialnych (intelektualnych) – dobra te objęte są ochroną prawną od momentu ich ustalenia, bez konieczności dokonywania ich rejestracji. Ochrona prawna tych dóbr obejmuje na podstawie umów międzynarodowych prawie wszystkie kraje świata.

- ochronę przedmiotów własności przemysłowej – większość tych przedmiotów w celu uzyskania pełnej ochrony prawnej wymaga:
 - dokonania ich zgłoszenia do Urzędu Patentowego
 - wydania przez ten organ decyzji w sprawie udzielenia patentu, praw ochronnych lub praw z rejestracji.

W środowisku twórców źródeł innowacji podstawowe znaczenie mają wynalazki. Wynalazek to nowe rozwiązanie techniczne, najczęściej poprzedzone przez pomysł. Według prawa patentowego wynalazek to, poddające się ścisłej definicji prawno-technicznej, unikalne rozwiązanie techniczne, nie opatentowane dotychczas. Większość wynalazków jest bezużyteczna, lecz przed zastosowaniem w praktyce trudno określić ich stopień przydatności.

Pojęciem pokrewnym jest odkrycie naukowe – obserwacja nieznanego dotąd zjawiska występującego naturalnie w przyrodzie. Odkrycia nie podlegają ochronie patentowej – uważa się, że są one własnością całej ludzkości. Ochrona patentowa może natomiast dotyczyć nowej technologii, która przyczyniła się do odkrycia. Pojawiają się jednak próby patentowania odkryć, przez przypisywanie im znamion wynalazku np. zapis ludzkiego genomu.

Aby wynalazek mógł zostać opatentowany, musi spełniać trzy kryteria, które są zasadniczo takie same na całym świecie:

- Kryterium nowości - wynalazek jest uważany za nowy, jeżeli przed datą jego pierwszego zgłoszenia w urzędzie patentowym (bądź wystawienia na uznanej wystawie) informacje o nim nie były nigdzie potencjalnie dostępne dla każdego,
- Kryterium przemysłowej stosowalności (charakteru technicznego) - oznacza, że wytwór lub sposób będący wynalazkiem może być faktycznie uzyskany lub technicznie realizowany w sposób powtarzalny. Wynalazek nie musi być przy tym wcale efektywny czy użyteczny,
- Kryterium poziomu wynalazczego (nieoczywistości) - oznacza, że wynalazek nie wynika w sposób oczywisty z aktualnego stanu wiedzy. Na przykład:
 - stanowi element zaskoczenia dla znawcy,
 - jest rozwiązaniem problemu dotąd bezskutecznie podejmowanego,
 - zaspokaja nową (nieuświadomioną) potrzebę społeczną,
 - umożliwia zwiększenie efektywności,
 - umożliwia osiągnięcie szczególnego, nieoczekiwanego efektu,

Jeżeli wynalazek nie cechuje się poziomem wynalazczym, a należy do kategorii urządzeń może uzyskać ochronę w formie prawa ochronnego na wzór użytkowy. Kryterium pomocniczym, lecz z formalnego punktu widzenia równie ważnym, jest także kryterium dostatecznego ujawnienia - możliwości technicznej realizacji wynalazku na podstawie informacji zawartych w jego opisie i na rysunku bez dodatkowego wysiłku twórczego.

Rejestracją i udzielaniem praw do wzorów przemysłowych zajmuje się w Polsce Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej. Ochrona prawna wzoru przemysłowego w Polsce może maksymalnie trwać przez 25 lat (dzielone na pięć 5-letnich okresów ochronnych). Urząd wydaje uprawnionemu dokument w postaci Świadectwa Rejestracji na Prawo z Rejestracji wzoru przemysłowego.

Właściwości formalno-prawne dokumentu potwierdzającego prawo własności intelektualnej (np. patentu) umożliwiające wycenę tych praw i obrót komercyjny w różnorodnej postaci czynią z niego doskonałego „partnera” dla działalności biznesowej.

Należy jasno stwierdzić, że tylko źródła innowacji ujęte w postaci udokumentowanych praw własności przemysłowej lub innych praw do dóbr niematerialnych stanowią podstawę do kontaktu ze światem biznesu i nie istnieją realne, systemowe rozwiązanie pomijające ten fakt. Zaznaczyć należy również, że sam pomysł, nawet ujęty w sformalizowaną postać patentu czy wzoru użytkowego jest niemalże bezwartościowy, nabiera znaczenia dopiero podczas rozwijania do postaci komercyjnego produktu i wprowadzania go na rynek. Dlatego dysponowanie prawami własności intelektualnej jest niezbędnym, ale początkowym etapem procesu transferu innowacji do gospodarki.

Oczywiście można sobie wyobrazić sytuację, kiedy proces innowacyjny nie opiera się na komercjalizacji prawach własności intelektualnej i przebiega z sukcesem rynkowym. Takie rozwiązanie występuje przykładowo wtedy gdy nieduża firma opierając się na swoich własnych, wieloletnich doświadczeniach produkcyjno-rynkowych wypracowała nowatorski i innowacyjny sposób wytwarzania produktów, zostanie przejęta przez większego gracza rynkowego, który następnie rozpowszechni ten sposób wytwarzania na większą skalę. Najprawdopodobniej przed rozwojem produkcji na większą skalę przejmujące firma i tak dokona odpowiednich zastrzeżeń patentowych, oczywiście na swoją rzecz. Przykład ten pokazuje dwa ważne elementy stanowiące istotę zagadnienia komercjalizacji praw własności intelektualnej:

- w procesie transferu innowacji zawsze musi występować początkowa, wstępna faza działalności polegająca na przekształceniu źródła innowacji objętego zastrzeżeniami patentowymi (w większości przypadków) lub nie objętego tymi zastrzeżeniami do postaci przetestowanego produktu rynkowego,
- dopiero przetestowany produkt rynkowy (technologia, urządzenie, rozwiązanie) może być przedmiotem zainteresowania podmiotów gospodarczych i dostawców kapitału pragnących wprowadzić innowację na skalę przemysłową.

Podział procesu transferu innowacji na co najmniej dwie wymienione wyżej fazy wynika z podstawowej zasady biznesowej prowadzenia działalności gospodarczej polegającej na możliwości oszacowania ryzyka podejmowanych działań. Jeżeli innowacyjny produkt rynkowy został opracowany zgodnie z potrzebami rynku i zostało to chociaż z grubsza sprawdzone i przetestowane w spółce technologicznej to ryzyko zainwestowania w rozwój innowacji na skalę przemysłową jest możliwe do oszacowania. Jeśli natomiast zadanie polega na oszacowaniu ryzyka podjęcia produkcji i dystrybucji produktu dopiero co „wymyślonego” to dla banków, finansistów i menadżerów przemysłowych jest to zadanie nierozwiązywalne i dlatego nie są oni zainteresowani tego typu innowacjami, nawet otoczonymi wieloma patentami.

Kolejnym aspektem przemawiającym za oparciem procesu transferu technologii na komercjalizacji ustanowionych praw własności intelektualnej jest zagadnienie motywacji twórców do opracowywania i udostępniania źródeł innowacji w postaci patentów i innych praw pochodnych. O wiele wygodniejsze jest dla pracowników instytucji naukowych poszukiwanie (na ogół bezskuteczne) odkryć naukowych, niż opracowywanie rozwiązań mogących stanowić źródła innowacji. Dlatego musi istnieć systemowa motywacja do podejmowania działalności innowacyjnej. Motywacja musi dotyczyć instytucji zatrudniającej twórcę jak i samego twórcy. Przykładowo Uniwersytet Columbia w Nowym Jorku uzyskał w 2003 roku ponad 178 milionów dolarów wpływów z tantiemów od praw własności intelektualnej. Uniwersytet Stanford zarobił w tym samym okresie ponad 61 milionów dolarów [*]. Uniwersytet w Dublinie (Dublin City University) opracował i wdrożył politykę w zakresie patentów przewidującą wysokie honoraria dla twórców, nawet do 100 % wpływów uzyskanych przez uczelnię z tantiemów [*].

Problematyka motywowania i wynagrodzenia twórców jest tak istotna, że stanowi ona prawie całkowicie o możliwości inicjowania procesów innowacyjnych. Polega to z grubsza na tym, że twórcy nie posiadając kapitału nie mogą zakładać spółek technologicznych, ani nie mogą być współwłaścicielami tych firm. Jedynym kapitałem, który mają są to prawa własności intelektualnej, ale nie mogą nimi dysponować. Tak więc w łańcuchu wartości procesów innowacyjnych brakuje pierwszego ogniwa – źródeł innowacji, ponieważ twórcy nie są zainteresowani ich dostarczeniem. Przyczyną tego stanu rzeczy jest złe rozwiązanie systemowe, a nie twórcy. Oni sami w poszukiwaniu zarobku zajmują się świadczeniem prostych i nie na najwyższym poziomie usług dla przemysłu, zamiast inwestować w spółki technologiczne lub przynajmniej w nich pracować. Wielu pracowników uczelni, nawet nie będąc twórcami mogłoby z pożytkiem pracować w spółkach technologicznych uczestnicząc w procesach innowacyjnych. Przykładowo w USA w roku 2003 powstały 374 spółki technologiczne oparte na źródłach innowacji pozyskanych z uczelni wyższych. Ogółem od 1980 roku - kiedy to uchwalono ustawę (Bayh-Doyle Act) przekazującą własność praw intelektualnych powstałych ze środków państwowych twórcom i prywatnym instytucjom - powstało 4081 spółek technologicznych, z których 59% działa do dzisiaj [*].

Istota zagadnienia komercjalizacji praw własności intelektualnej sprowadza się do:

- stworzenia możliwości kapitalizacji praw patentowych w postaci udziałów lub akcji w spółkach technologicznych, na rzecz instytucji naukowej jak i twórców, z możliwością swobodnego dysponowania tymi aktywami,
- zakładania spółek technologicznych z kapitałowym i osobistym udziałem twórców w celu przekształcenia źródeł innowacji (patentów) w przetestowane rynkowo produkty,
- sprzedaży praw do opracowanych w spółce technologicznej technologii i urządzeń podmiotom gospodarczym zamierzającym wykorzystać innowację na skalę przemysłową,
- sprzedaż całej lub części spółki technologicznej lub też jej rozwój z udziałem zewnętrznego finansowania typu venture capital lub private equity .

Powodzenie tego bardzo złożonego procesu zależy od wielu czynników, jednakże oparcie go na sprawdzonych mechanizmach biznesowych gwarantuje jego przejrzystość, przewidywalność i prawdziwość oraz w wielu przypadkach sukces.

3. Identyfikacja barier i czynników sprzyjających komercjalizacji własności intelektualnej.

Jak przedstawiono w poprzednim rozdziale istota zagadnienia komercjalizacji własności intelektualnej polega na umiejętności przekształcenia źródeł innowacji w zyskowny interes. Proces ten jest bardzo złożony i ryzykowny, w sensie ryzyka biznesowego. Podstawowy łańcuch wydarzeń prowadzący do sukcesu innowacyjnego składa się z następujących dziesięciu elementów:

1. *Istnienie źródła innowacji* (pomysłu, idei, usprawnienia, odkrycia naukowego) – aktualnie istnieje pewna niezbyt duża liczba niewykorzystanych komercyjnie źródeł innowacji. Zostaną one wykorzystane w pierwszej kolejności i ujawniony zostanie istotny brak napływu nowych źródeł innowacji. Dopiero sukcesy na polu komercjalizacji własności intelektualnej stworzą motywację do generowania kolejnych źródeł innowacji.
2. *Sformalizowanie źródeł innowacji* do postaci patentów, wzorów użytkowych lub innych wytworów własności przemysłowej.

3. *Istnienie ogólnego pomysłu* na wykorzystanie źródeł innowacji do potencjalnie rentownej działalności biznesowej. Mogą to być dość dalekie skojarzenia.
4. *Stworzenie spółki technologicznej* z udziałem kapitałowym twórców źródeł innowacji oraz innych osób fizycznych lub prawnych zainteresowanych komercjalizacją własności intelektualnej. Kapitał wnoszony przez twórców powinien pochodzić z wyceny praw własności intelektualnej, głównie patentów i wzorów użytkowych.
5. *Pozyskanie do spółki technologicznej profesjonalnej kadry menadżerskiej* z doświadczeniem zakresu zarządzania strategicznego, marketingu, finansów i organizacji. Wymagany jest również bezpośredni udział twórców w działalności operacyjnej spółki technologicznej. Kadra ta stanowi zespół kształtujący w oparciu o dostępne źródła innowacji produkt rynkowy.
6. *Pozyskanie finansowania spółki technologicznej* na etapie kształtowania i testowania produktu rynkowego. Z uwagi na potencjalnie duże ryzyko niepowodzenia projektu nie ma komercyjnej oferty funduszy inwestycyjnych lub banków. Pozyskane środki mogą przyjąć postać kapitałów spółki technologicznej lub formę pożyczki. Szansa tkwi w funduszach reasekurowanych przez środki budżetowe lub w inwestycjach prywatnych np. przez Aniołów Biznesu (Business Angels).
7. *Rozwój innowacyjnego produktu* np. do postaci technologii lub jej usprawnienia, czy też do postaci nowego albo zmodernizowanego urządzenia lub zmodyfikowanego działania procesu nie będącego technologią. Końcowym etapem rozwoju przetestowanego innowacyjnego produktu rynkowego musi być jego cena lub sposób jej wyliczenia.
8. *Rozpoznanie i identyfikacja segmentów rynku* potencjalnie zainteresowanych nabyciem innowacyjnego produktu rynkowego. Wytypowanie potencjalnych nabywców.
9. *Sprzedaż innowacyjnego produktu rynkowego*, praw do niego, licencji lub sprzedaż części bądź całości spółki technologicznej, czy też fuzja z innym podmiotem prawnym. Dla powodzenia przedsięwzięcia istotny jest model finansowy określający długoterminowe korzyści dla spółki technologicznej i jej właścicieli, twórców i nabywców innowacyjnego produktu rynkowego.
10. *Spółka technologiczna powinna kontynuować swoją działalność* po sprzedaży swojego innowacyjnego produktu, jeśli tylko nie podlegała fuzji z innym podmiotem. Posiadając już doświadczenia powinna ona pozyskać nowe źródła innowacji i następnie powinna cały cykl komercjalizacji własności intelektualnej powtórzyć.

Aby zrealizować powyższą sekwencję czynności łańcucha innowacyjnego należy zidentyfikować bariery i rozpoznać czynniki sprzyjające procesowi komercjalizacji własności intelektualnej. Poniżej przedstawiono wybrane elementy takiej analizy.

Bariery	Czynniki sprzyjające
Niskie kompetencje biznesowe twórców.	Wspólnotowa polityka proeuropejska w zakresie innowacji.
Brak kapitału do tworzenia spółek technologicznych.	Rządowe inicjatywy proinnowacyjne: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka.

Brak możliwości kapitalizacji patentów.	Regionalne inicjatywy proinnowacyjne: Regionalne Programy Operacyjne.
Brak funduszy finansujących wczesny etap rozwoju spółek technologicznych (seed capital funds).	Istnienie pewnej liczby nie wdrożonych patentów, skumulowanych w dłuższym okresie czasu.
Mały popyt na innowacje ze strony przedsiębiorstw.	Pierwsze sygnały o poszukiwaniu innowacji przez firmy.
Brak umiejętności zorganizowania spółki technologicznej	Rosnąca świadomość potrzeby innowacji.
Brak wzorców działania spółki technologicznej.	Możliwość stworzenia miejsc pracy dla studentów, doktorantów i pracowników w spółkach technologicznych.
Brak systemu szkoleń i wydawnictw informacyjnych o tematyce komercjalizacji własności intelektualnej.	Duża ilość informacji i wydawnictw o charakterze ogólnym na temat problematyki innowacyjności.
Duże ryzyko i niepewność związane z innowacjami.	Spora liczba instytucji otoczenia biznesu statutowo zobowiązanych do wspierania procesu komercjalizacji własności intelektualnej
Istnienie wielu opatentowanych wynalazków, przy prawie całkowitym braku projektów inwestycyjnych o charakterze innowacyjnym.	Przebijająca się wolno świadomość, możliwości uzyskania znaczących dochodów z procesu komercjalizacji własności intelektualnej.

4. Główne elementy infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej

Podstawowe elementy infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej nie różnią się od takich elementów spotykanych w dowolnej działalności gospodarczej. Każda działalność gospodarcza wymaga istnienia co najmniej czterech podstawowych elementów do których należą:

- rynek, na którym lokowane są produkty,
- produkt, który zaspokaja potrzeby rynku,
- organizacja, której pracownicy w ramach struktury organizacyjnej wytwarzają produkty i lokują je na rynku,
- finansowanie, daje organizacji możliwość rozpoczęcia działalności, jej kontynuowania i rozwoju.

Infrastruktura biznesowa dla komercjalizacji własności intelektualnej musi być jednak szczególnie dobrze i kompetentnie przygotowana gdyż cele tego rodzaju działalności gospodarczej są bardzo trudne do osiągnięcia.

Podmioty gospodarcze powinny posiadać swoją misję oraz powinny mieć opracowaną i przyjętą strategię działania.

Misja jest to zwarte wyrażenie celu istnienia firmy oraz wartości obowiązujących w organizacji. Przykładowo, misja firmy oferującej usługi doradztwa finansowego może brzmieć: „*Dostarczamy rzetelną, profesjonalną informację pozwalającą na obniżenie ryzyka gospodarczego i finansowego*”.

Strategia firmy są to zamierzenia długofalowe przedsiębiorstwa w sferze obszarów działalności, rynków, produktów, organizacji i finansowania.

Misje spółek technologicznych powinny być skoncentrowane na oferowaniu produktów umożliwiających przedsiębiorstwom przeobrażenie innowacji w zyskowny interes.

Strategie spółek technologicznych należą do grupy strategii różnicowania polegających na oferowaniu produktów, które są unikalne. Wytwory spółek technologicznych spełniają to kryterium. Strategie różnicowania nie pozwalają firmie pomijać wysokości kosztów działalności, ale troska o poziom kosztów nie jest podstawowym celem strategicznym spółek technologicznych. Ten typ strategii umożliwia uzyskiwanie wysokich marż na sprzedawanych produktach, co pozwala na uniknięcie przyjmowania strategii niskich kosztów. Strategia różnicowania wymaga ciągłego odnawiania i udoskonalania swojej oferty, ale taka jest właśnie natura spółek technologicznych.

4.1. Rynek

Rynek dla innowacyjnych technologii, urządzeń i rozwiązań, które mogą oferować spółki technologiczne jest potencjalnie duży, ale uśpiony. Rynek dla innowacji jest szeroki i prawie zawsze wykracza poza granice kraju. Ale ulokowanie produktu niosącego innowację na rynku zagranicznym jest dość trudne.

Innowacje oferowane na rynku mogą powstawać jako odpowiedź na konkretne zapotrzebowanie przedsiębiorstw (*innowacje popytowe*) lub jako wytwór pracy twórców techniki (*innowacje podażowe*). Innowacje popytowe mają większą szansę wdrożenia do praktyki gospodarczej, ale wymagają aktywnych firm, które mają kontakt z instytucjami badawczymi. Według badań przeprowadzonych w województwie małopolskim tylko 7% firm deklaruje współpracę z jednostkami badawczo-rozwojowymi (B+R), a 93% nie poszukiwało kontaktów i nie próbowało nawiązać takiej współpracy. Według tych samych badań firmy nie tylko nie współpracują z jednostkami B+R w celu absorpcji innowacji, ale również bardzo rzadko pracują nad własnymi innowacjami samodzielnie. Tylko 4% firm potwierdziła taką działalność. Dla kontrastu w większości badanych firm istnieje świadomość istotnej roli innowacji jako ważnego czynnika rozwoju. Dowodzi to potrzeby pobudzania potrzeb rynkowych w zakresie innowacji. Barierą, jak zawsze w takich przypadkach, jest brak komunikacji rynkowej czyli *marketingu innowacji*.

Zagadnienie marketingu innowacji wymaga bardzo starannego przeanalizowania i dużej troski w obszarze pobudzania innowacyjności. Produkty innowacyjne muszą być, niezależnie od wysokich walorów funkcjonalnych, prezentowane i komunikowane na światowym poziomie z uwzględnieniem nowoczesnych technik medialnych i psychologii rynkowej. Lokowanie produktów niosących innowacje do przedsiębiorstw jest stosunkowo mało rozpoznany w kraju zagadnieniem marketingowym. Kwestia ustalania ceny na ten produkt, sposób kontraktowania oraz treści umów handlowych wymagają dużej wiedzy z zakresu zarządzania. Kwestie odpowiedzialności i gwarancji za produkt dodatkowo komplikują warunki transakcyjne. Spółki technologiczne muszą więc przewidywać jako standard w działalności konieczność zasięgnięcia porad u ekspertów.

4.2. Produkt innowacyjny

Produkt innowacyjny oferowany przez Spółkę Technologiczną sam w sobie jest oczywiście innowacyjny, ale jego głównym przeznaczeniem jest wykorzystanie go do powstania innowacji w przedsiębiorstwie, które nabyło taki produkt od spółki technologicznej. Produkty innowacyjne spółek technologicznych, jak wszystkie produkty rynkowe, muszą być dostosowane do potrzeb i oczekiwań klientów oraz muszą dostarczać określoną korzyść, za którą klient jest gotów zapłacić odpowiednią do stopnia spodziewanych korzyści cenę. Korzyść jaką nabywca produktu innowacyjnego pozyskuje musi pozwolić mu na osiągnięcie lub wzmocnienie przewagi konkurencyjnej na rynku.

Ponieważ produkty innowacyjne są tylko częściowo przetestowane rynkowo i produkcyjnie niosą one ze sobą większe, niż inne produkty prorozwojowe, ryzyko niepowodzenia. Dlatego spółki technologiczne powinny skrupulatnie dbać o swoją reputację i starannie budować referencje i zaufanie do swoich rozwiązań.

Wiele firm w ramach działań promocyjnych ogłasza o innowacyjności swoich produktów, które takimi w rzeczywistości nie są. Dlatego innowacje dojrzałe, sprawdzone i istotne muszą być komunikowane z rynkiem ze szczególnym profesjonalizmem, gdyż istnieje potrzeba odróżnienia się od retoryki produktów quasi innowacyjnych wykreowanych li tylko przez działania marketingowców.

4.3. Organizacja spółek technologicznych

Organizacja spółek technologicznych realizujących proces komercjalizacji własności intelektualnej i oferujących na rynku innowacyjne technologie, urządzenia i rozwiązania powinna spełniać następujące wymagania:

- możliwość pracy w jednej organizacji profesjonalistów z zakresu zarządzania, marketingu, finansów i twórców innowacji,
- elastyczność w zakresie skali przedsiębiorstwa,
- nieskrępowany przepływ informacji w zakresie działalności operacyjnej,
- wysoką efektywność działań zespołowych,
- możliwość zastosowania agresywnego systemu motywacyjnego dla uczestników przedsięwzięcia,
- możliwość realizacji kilku projektów jednocześnie,
- jasny podział kompetencji o odpowiedzialności przy zachowaniu elastyczności działania i efektywności pracy zespołowej,
- możliwość profesjonalnego zarządzania projektami.

Odpowiednim wyborem struktury organizacyjnej dla spółek technologicznych jest *struktura macierzowa*. Struktura macierzowa została pierwszy raz zastosowana w latach sześćdziesiątych przez NASA w przemyśle kosmicznym. Struktura taka jest dostosowana do firm, których istota polega na dostarczaniu rozwiązań (solutions company). Struktura macierzowa polega na tym, że w organizacji istnieją komórki funkcjonalne np. Dział Badań, Dział Marketingu, Dział Finansowy, Dział Prototypów i

jednocześnie pracownicy tych działów pracują na co dzień w ramach autonomicznych przedsięwzięć kierowanych przez menadżerów projektów.

Silne strony struktury macierzowej:

- elastyczność organizacji,
- interdyscyplinarna współpraca,
- stymuluje zaangażowanie pracowników i rozwija umiejętności pracowników,
- kierownictwo zajmuje się sprawami strategicznymi i nie uczestniczy wykonawczo w projektach,
- identyfikacja pracownika z produktami,
- powstają efekty synergii.

Słabe strony struktury macierzowej:

- istnienie dwóch lub więcej przełożonych – szef funkcyjny i szef projektu,
- wymaga dużych umiejętności interpersonalnych,
- wywołuje, w początkowym okresie wprowadzania, poczucie anarchii.

Idea struktury macierzowej przedstawiona na poniższym schemacie.

Struktura macierzowa



4.4. Finansowanie procesu komercjalizacji własności intelektualnej

Finansowanie procesu komercjalizacji własności intelektualnej jest czynnikiem kluczowym dla osiągnięcia sukcesu w tym procesie. Istnieje pilna potrzeba obalenia kilku mitów.

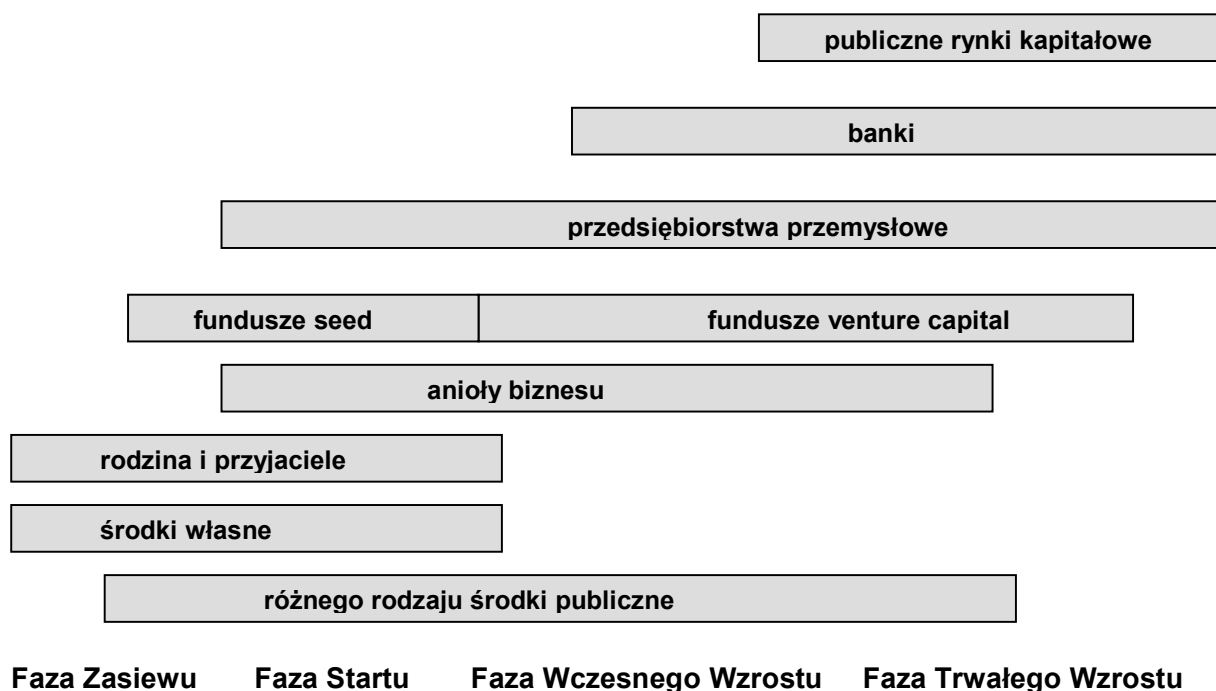
Mit 1. Twórcy działają w celu chwalebego wdrożenia swoich produktów, a nie w celu osiągnięcia znaczących korzyści materialnych.

Mit 2. Finanse i środki pomocowe z budżetu państwa lub UE zapewnią pełne finansowanie projektu.

Mit 3. Poziom środków finansowych wymaganych w celu opracowania produktów innowacyjnych jest zbyt wysoki dla przedsiębiorstw przemysłowych.

Podstawową kwestią, która stanowi o powodzeniu projektu w postaci spółki technologicznej jest zaakceptowanie faktu, że przedsięwzięcie musi być finansowane na zasadach komercyjnych. Dodatkowo projekt może i powinien być wspomagany z krajowych lub unijnych środków budżetowych. Powszechna ochota i niekiedy praktyka do odstępstwa od komercyjnych, profesjonalnych metod oceny projektu i wymagających warunków finansowania jest przyczyną niepowodzenia przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym. Autentyczność szans na powodzenie projektu może poświadczyć tylko profesjonalna ocena przeprowadzona według standardów bankowych lub standardów stosowanych przez fundusze inwestycyjne.

Poniżej przedstawiono schematycznie źródła finansowanie cyklu rozwojowego spółki technologicznej



Należy stwierdzić brak dostępności zewnętrznych źródeł finansowania w Fazie Zasięwu. W Fazie Startu aktywni są inwestorzy typu Business Angels (aniołowie biznesu). Dostępne są już środki publiczne, ale one nie zapewnią całości finansowania. Fundusze zasiewowe (seed) są trudno osiągalne ponieważ jest ich bardzo niewiele, a projekty - jak dla kapitału komercyjnego - są zbyt ryzykowne.

Analiza zagadnienia finansowania rozwoju Spółek Technologicznych prowadzi do wniosku, że rozwiązaniem mogłyby być fundusze zasiewowe i startowe o charakterze komercyjnym, ale

reasekurowane środkami publicznymi w celu obniżenia ryzyka finansowania projektu. Problematyka ta wymaga prawnych rozwiązań wielu zagadnień pojawiających się na styku środków prywatnych z budżetowymi.

Finansowanie spółek technologicznych w Fazie Zasiewu oraz w Fazie Startu nie jest możliwe z funduszy typu venture capital lub private equity. Fundusze te mogą dostarczyć kapitał rozwojowy dopiero na późniejszym etapie rozwoju spółki technologicznej, czyli w momencie kiedy oszacowane ryzyko jest dużo mniejsze niż na początku działalności.

Niezależnie od finansowania pochodzącego z funduszy inwestycyjnych lub od prywatnych inwestorów bardzo ważnym i stosunkowo łatwo dostępnym źródłem kapitału są przedsiębiorstwa przemysłowe. Dla większych przedsiębiorstw poziom środków potrzebnych na opracowanie innowacyjnego rozwiązania nie stanowi bariery, której nie można pokonać. Wydatki rzędu pojedynczych milionów złotych nie stanowią większego problemu dla potencjalnych posiadaczy innowacyjnego produktu, na którym spodziewają się oni się zarobić wiele milionów. Problemem jest brak wiary w powodzenie przedsięwzięcia innowacyjnego, wyrażonego brakiem zaufania biznesowego do twórców.

Skutecznym sposobem przełamania braku zaufania biznesu do twórców jest zastosowanie znanego w biznesie rozwiązania polegającego na inwestycjach kapitałowych przedsiębiorstw przemysłowych w spółki technologiczne. Zapewnia to firmom przemysłowym kontrolę nad procesem komercjalizacji własności intelektualnej oraz gwarantuje pierwszeństwo dostępu do innowacyjnych rozwiązań opracowanych w spółce technologicznej.

5. Szczególne elementy infrastruktury biznesowej dla komercjalizacji własności intelektualnej

Poniżej przedstawiono niektóre wybrane szczegółowe elementy infrastruktury biznesowej występujące w procesie komercjalizacji własności intelektualnej.

5.1. Obrót prawami własności intelektualnej

Pierwszym ogniwem łańcucha procesu innowacyjnego jest możliwość kapitalizacji praw własności intelektualnej. Oznacza to, że musi istnieć patent lub inne prawo ochronne, następnie musi być ono wycenione i dopiero wtedy może podlegać gospodarczemu obrotowi komercyjnemu. Komercyjny obrót prawami własności intelektualnej polega na sprzedaży tych praw, udzielaniu licencji wyłącznej lub niewyłącznej oraz zamianie na inne aktywa np. na udziały w spółkach technologicznych w drodze wkładu niepieniężnego – aportu. Prawa te mogą być też prawnie obciążane, czyli przykładowo mogą być gwarantem jakiejś transakcji.

Tworzenie spółek kapitałowych wymaga zgromadzenia przez właścicieli kapitału założycielskiego. Wynosi on co najmniej 50 tysięcy złotych dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i co najmniej 500 tysięcy złotych dla spółek akcyjnych. Spółki technologiczne są spółkami kapitałowymi i aby w nich uczestniczyć na prawach właścicielskich należy wnieść kapitał w postaci wkładu pieniężnego lub wkładu niepieniężnego zwanego aportem.

Twórcy źródeł innowacji w polskich warunkach nie dysponują odpowiednimi zasobami wolnej gotówki na pokrycie wkładu pieniężnego, pozostaje im więc potencjalna możliwość budowania swojego udziału w spółce technologicznej poprzez wnoszenie wkładu niepieniężnego w postaci praw własności intelektualnej. Bariery, której nie można obecnie pokonać jest prosty fakt, że

właścicielami praw do własności intelektualnej są jednostki badawcze zatrudniające twórców, czyli w większości szkoły wyższe i one mogłyby być współwłaścicielami spółek technologicznych. W praktyce z powodów prawnych, organizacyjnych i społecznych tak się nie dzieje i dzieć się w najbliższej przyszłości nie będzie.

Jeśli twórcy nie mogą lub nie mają możliwości tworzenia spółek technologicznych, a jednostki naukowo-badawcze również nie mogą lub nie chcą tworzyć spółek tego typu to oznacza, że pierwsze ogniwo łańcucha procesu innowacyjnego jest rozerwane i żadne innowacje nie mogą być wdrażane do praktyki gospodarczej.

Oczywiście można z pomocą profesjonalnych kancelarii prawnych tak skonstruować umowę lub statut spółki technologicznej oraz jej wewnętrzny ustroj, aby przynajmniej w pewnym stopniu zmotywować twórców do rozwijania źródeł innowacji w spółkach technologicznych, ale nie jest to rozwiązanie systemowe i jest niemożliwe do zastosowania na szerszą skalę. Innym, negatywnym rozwiązaniem, które podpowiada życie jest pojawiające się już „szara strefa” tworzenia praw własności intelektualnej polegająca na tym, że źródła innowacji tworzone w jednostkach naukowo-badawczych są rejestrowane i uzyskują ochronę na rzecz trzecich podmiotów prawnych lub fizycznych.

Problem jest poważny i strategiczny. Bez jego rozwiązania nie jest możliwe uruchomienie procesów innowacyjnych w polskiej gospodarce.

Niezależnie od ograniczonych możliwości dysponowania prawami własności intelektualnej istnieje zagadnienie wyceny ich wartości. Wartość ta wyrażona w jednostkach pieniężnych jest podstawą obrotu prawami własności intelektualnej czyli stanowi również o możliwości realizowania dalszych etapów procesu innowacyjnego.

Wycena praw własności intelektualnej zawsze jest subiektywna. Wartość ta oparta jest na oczekiwanej przyszłej korzyści ekonomicznej, jakiej można się spodziewać z tytułu posiadania i wykorzystania prawa ochronnego. Nie jest to zagadnienie trywialne. Wartość prawa własności intelektualnej nie odpowiada zatem tylko kosztom poniesionym na stworzenie dzieła i uzyskanie prawa ochronnego. Wartość ta powinna znacznie te koszty przekraczać, ale problem jej oszacowania wymaga sporej wiedzy i doświadczenia. W ostateczności wartość praw jest ustalana w drodze negocjacji i jest potwierdzona zawartą transakcją sprzedaży lub inną umowną formą przeniesienia tych praw. Niezbędna jest wieloletnia praktyka i doświadczenie również od strony psychologicznej, aby poradzić sobie z wyceną i akceptacją stron co do wartości określonego prawa własności intelektualnej.

5.2. Szacowanie ryzyka i pozyskiwanie kapitału w procesie komercjalizacji własności intelektualnej

Powszechnie stwierdza się, że działalność Spółek Technologicznych obarczona jest dużym ryzykiem. Ryzyko w działalności gospodarczej wynika z braku możliwości dokładnego przewidywania rozwoju spraw. Ryzyko gospodarcze jest miarą niepewności podejmowanych działań. Ponieważ nie potrafimy, mimo wielkich starań, przewidywać rezultatów dokonywanych wyborów i decyzji musimy wyposażyć się w narzędzia zarządzania ryzykiem gospodarczym. Podstawowym elementem zarządzania ryzykiem jest jego ocena. Ocena ryzyka podjęcia

gospodarczej działalności innowacyjnej powinna być dokonana przed założeniem spółki technologicznej i stanowi ona istotny element tzw. *studium wykonalności* (feasibility study) projektu inwestycyjnego. W tym przypadku projekt inwestycyjny polega powołaniu spółki technologicznej, opracowaniu i przetestowaniu określonej technologii lub urządzenia oraz ulokowanie tego produktu innowacyjnego na rynku. W ramach studium wykonalności projektu bada się również wrażliwość rezultatów projektu na możliwe do przewidzenia zakłócenia.

Im wyżej zostanie oszacowane ryzyko projektu tym większa jest oczekiwana stopa zwrotu z tej inwestycji. Wewnętrzna stopa zwrotu (Internal Rate of Return) – IRR jest podstawowym kryterium oceny rentowności projektu świadczącym o opłacalności jego realizacji. IRR jest to taka stopa dyskontowa, dla której suma zdyskontowanych przepływów (Net Present Value) w okresie inwestycji równa się zero. IRR jest to „procent” zwrotu z zainwestowanych środków. Musi on być co najmniej kilka razy wyższy od poziomu lokaty bankowej. Na marginesie, warto podkreślić że arkusz kalkulacyjny Excel zawiera standardowe funkcje IRR oraz NPV dostępne dla każdego użytkownika pakietu biurowego.

Rentowność projektu oraz ryzyko osiągnięcia zakładanej rentowności procesu komercjalizacji własności intelektualnej w spółce technologicznej stanowią o atrakcyjności projektu zarówno dla obecnych właścicieli jak i dla potencjalnych inwestorów kapitałowych.

Ponieważ dobrze prowadzona spółka technologiczna osiągnie poziom przychodów przewyższający ponoszone wydatki po około 3 latach oznacza to, że przez ten okres musi ona być finansowana z kapitału założycielskiego lub pozyskanego kapitału zewnętrznego lub innych środków zewnętrznych. Dla spółki technologicznej jest to olbrzymi problem ponieważ jest bardzo niewiele funduszy inwestycyjnych wyrażających wolę finansowania Fazy Zasięgu i Fazy Startu w rozwoju tych podmiotów. Przyczyną słabego zainteresowania funduszy inwestycyjnych spółkami technologicznymi jest właśnie bardzo duże ryzyko niepowodzenia projektu. Jest to sytuacja występująca na całym świecie.

Na tym etapie procesu komercjalizacji własności intelektualnej należy szukać alternatywnych źródeł finansowania działalności spółek technologicznych. Istnieje grupa prywatnych inwestorów nazywana Aniołami Biznesu, którzy są gotowi wyłożyć własny kapitał na przedsięwzięcie o małej lub średniej skali znajdujące się w początkowej fazie cyklu innowacyjnego. Są to inwestycje stosunkowo niewielkie rzędu jednego do kilku milionów złotych w branżach, w których Aniołowie Biznesu mają doświadczenie i mogą samodzielnie ocenić ryzyko i szansę na sukces przedsięwzięcia.

Inną formą finansowania wczesnego etapu działalności Spółek Technologicznych są dotacje budżetowe krajowe i europejskie. Dotacje te należy traktować jako korzystne i ważne uzupełnienie finansowania projektu. Nie da się sfinansować całego projektu inwestycyjnego z tych funduszy, gdyż nie takie jest ich przeznaczenie.

Realnym źródłem pozyskania kapitału do spółki technologicznej są inwestorzy branżowi. Wobec braku, w warunkach polskich, ofert funduszy inwestycyjnych wysokiego ryzyka, inwestycje w spółki technologiczne prywatnych średnich firm, które weszły na ścieżkę rozwojową i poszukują produktów innowacyjnych dla swojej ekspansji mogą stanowić istotne źródło pozyskania kapitału. Firmy te inwestując w spółki technologiczne gwarantują sobie, poprzez układ właścicielski dostęp do produktów innowacyjnych wytworzonych w spółce technologicznej. Przedsiębiorstwa te nie posiadają na ogół środków na nabycie gotowych technologii innowacyjnych i w zamian za ryzyko niepowodzenia projektu otrzymują dużo tańszy dostęp do innowacji. Dla spółek technologicznych istnienie w strukturze właścicielskiej konsumenta produktów jest bardzo dużym ułatwieniem z punktu widzenia instytucji finansujących spółkę, ponieważ potencjalny klient na produkty jest już *a priori* znany.

Podstawowym źródłem kapitału rozwojowego spółek technologicznych powinny być jednak komercyjnie prowadzone fundusze inwestycyjne wczesnego etapu z częściową reasekuracją wysokiego ryzyka ze środków pomocowych lub innych niekomercyjnych źródeł. Przyczyną, dla której powinny być to komercyjnie prowadzone fundusze jest pewność, że tylko takie fundusze posiadają technologię oszacowania ryzyka inwestycyjnego w innowacyjnych projektach. Według tradycyjnych metod szacowania ryzyka najczęściej poziom tego ryzyka jest za wysoki i fundusze nie podejmują się finansowania innowacyjnego projektu inwestycyjnego. Obniżenie tego ryzyka poprzez reasekurację mogłoby zachęcić fundusze inwestycyjne do finansowania wczesnego etapu rozwoju spółek technologicznych. Istotne jest również to, że fundusze inwestycyjne prócz umiejętności szacowania ryzyka mają doświadczenie w monitorowaniu przebiegu całej inwestycji i wprowadzaniu niezbędnych korekt w rozwoju spółki. Jest to istotne udogodnienie dla właścicieli i zarządów spółek technologicznych ponieważ udział funduszy w zarządzaniu strategicznym zwiększa szanse na sukces projektu.

Fundusze inwestycyjne oraz inni dostawcy kapitału rozwojowego spółek technologicznych „wychodzą” ze spółki po 4 do 7 latach. Oznacza to, że postanawiają oni zrealizować swoje zyski poprzez sprzedaż udziałów lub akcji. Kupującymi mogą być:

- sama spółka przez tzw. umorzenie udziałów z zysku,
- menadżerowie spółki przez proces zwany wykupem menadżerskim lub MBO (management buy-out),
- pozostali udziałowcy,
- inne podmioty gospodarcze,
- fundusze inwestycyjne innego typu: venture capital, private equity,
- giełda,
- inni inwestorzy.

5.3. Kompetencje biznesowe w spółkach technologicznych

Spółki technologiczne jako wehikuł komercjalizacji własności intelektualnej muszą być profesjonalnie zarządzane. Twórcy zaangażowani w działalność spółek technologicznych nie posiadają na ogół wystarczającej wiedzy i umiejętności do prowadzenia podmiotów gospodarczych i nie należy takich kompetencji od nich wymagać ani też oczekiwać. Twórcy powinni zarządzać rozwojem technicznym produktu lub przynajmniej uczestniczyć w tym procesie. Kwestie związane z marketingiem, finansowaniem, sprzedażą, aspektami prawnymi i organizacyjnymi należy pozostawić specjalistom zatrudnionym w spółce technologicznej. Oczywiście powstaje pytanie gdzie znaleźć takich specjalistów i w jaki sposób ich zachęcić do prowadzenia spraw spółki technologicznej i zmotywować do wzięcia odpowiedzialności za wyniki spółki. W większości przypadków spółki technologiczne nie mogą zaoferować wysokiego wynagrodzenia odpowiadającego kwalifikacjom wymaganym do efektywnego zarządzania spółką. Jedynym rozwiązaniem jest zachęcanie menadżerów do przejmowania udziałów lub akcji w spółce technologicznej. System taki realizowany w postaci tzw. opcji menadżerskich jest wybitnie motywujący, a nie obciąża salda wydatków bieżących spółki. Następuje też korzystna dywersyfikacja ryzyka właścicielskiego oraz związanie menadżerów ze spółką.

Należy stwierdzić raz jeszcze, że zarządzanie spółką technologiczną mającą za cel działania komercjalizację praw własności intelektualnej jest sporym wyzwaniem menadżerskim. Liczba

problemów, które trzeba rozwiązać na drodze do sukcesu rynkowego jest isticie imponująca. Pozyskanie i zmotywowanie niedużego ale profesjonalnego zespołu menadżerów stanowi o sukcesie lub porażce całego przedsięwzięcia.

Jeśli na czele przedsięwzięcia stanie, nie będący doświadczonym menadżerem twórca, a każdy ma na to ochotę i uważa oczywiście w dobrej wierze, że podoła wyzwaniu to spółka technologiczna ma jasno określoną przyszłość – upadłość w bliższej lub dalszej, ale niezbyt odległej perspektywie. Twórcy bez doświadczenia biznesowego nie mogą zarządzać spółkami technologicznymi, ale mogą i powinni zarządzać rozwojem technicznym innowacji. Twórca ma bardzo silną motywację do osiągnięcia sukcesu i powinien być zarówno w gronie współwłaścicieli jak i pracowników spółki technologicznej.

Podstawową kwestią jest dobór kadry zarządzającej w spółkach technologicznych spośród praktyków nowoczesnych metod zarządzania. Niezbędni są menadżerowie z zakresu marketingu, organizacji i prawa, finansów (nie mylić z księgowymi) oraz sprzedaży. Dostępność i weryfikacja takiej kadry jest ograniczona. Z praktycznego punktu widzenia problem dostępności doświadczonej i rozwojowej kadry jest kolejnym wielkim ograniczeniem. Oparcie się w procesie doboru kadry li tylko na deklaracjach i ukwieconych referencjach jest zwodnicze i należy wprowadzić dodatkowy mechanizm weryfikacji i monitorowania skuteczności kadr zarządzających. Rozwiązaniem mógłby być mechanizm rad nadzorczych określony przez kodeks spółek handlowych, do których właściciele powoływaliby doświadczonych menadżerów, a oni mogliby ukierunkować zarządy tych spółek technologicznych które nie mają wystarczającego doświadczenia.

5.4. Osiągane korzyści

Motorem napędowym procesu komercjalizacji własności intelektualnej muszą być wymierne korzyści osiągane przez wszystkich uczestników tego procesu. System osiągania korzyści przez poszczególne osoby i instytucje powinien być tak skonstruowany aby zapewnić skuteczność osiągnięcia postawionego celu. Oznacza to, że główne korzyści pojawią się po osiągnięciu celu komercyjnego w postaci sprzedaży technologii lub urządzenia. Korzyści wynikające z osiągnięcia komercyjnego celu spółki technologicznej muszą być istotne z punktu widzenia poszczególnych osób lub instytucji. Przykładowo, dla twórcy zatrudnionego w instytucji budżetowej jednorazowe wynagrodzenie w wysokości stukrotności średniej krajowej stanowi godziwą dodatkową premię za trud włożony w całe przedsięwzięcie, a dla profesjonalnego menadżera jest to tylko godziwa premia roczna. Problem dysonansów w postrzeganiu osobistych korzyści jest i będzie poważnym utrudnieniem w płynnej realizacji procesu komercjalizacji własności intelektualnej.

Odrębnym zagadnieniem jest źródło osiaganych korzyści. Nie jest dla wszystkich oczywiste, że najlepszym i społecznie akceptowanym sposobem osiagania korzyści materialnych jest czerpanie tych korzyści z praw własności podmiotu gospodarczego. Twórca nie jest już właścicielem patentu, ale jest współwłaścicielem spółki kapitałowej. Dlatego przy konstruowaniu spółek technologicznych aspekt spodziewanych korzyści materialnych jest bardzo istotny, choć często jest on przemilczany z uwagi na polskie uwarunkowania kulturowe. Tą barierę psychologiczną nie mówienia o korzyściach materialnych, ale szeptania o nich należy przełamać.

Czerpanie korzyści z praw własnościowych do podmiotu gospodarczego eliminuje konieczność istnienia innych skomplikowanych i niezbyt wiarygodnych sposobów rozliczeń finansowych z twórcami źródeł innowacji. Przykładowo stosuje się niekiedy rozliczenia oparte na „procencie” od wartości sprzedanych w przyszłości produktów. Są to rozwiązania wadliwe z wielu względów.

6. Wsparcie dla komercjalizacji własności intelektualnej

Proces komercjalizacji własności intelektualnej jest elementem ogólniejszej polityki w zakresie innowacji. Konkurencyjność i innowacyjność uznane zostały za główne siły napędowe rozwoju gospodarczego i społecznego w Europie.

W Polsce przyjęto centralny Program Operacyjny (PO) pod nazwą Innowacyjna Gospodarka (IG), który ma na celu rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacje przedsiębiorstw. Na program ten przeznaczono ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) w latach 2007 – 2013 kwotę 8,3 miliarda euro co stanowi 12,3% całkowitej kwoty planowanych środków pomocowych, która wynosi 59,5 miliarda euro. Prócz programów centralnych przyjęte zostały również Regionalne Programy Operacyjne, gdzie pierwszym celem szczegółowym jest wzrost aktywności gospodarczej oparty o wiedzę i innowacyjność. W ramach finansowania wspólnotowego ze środków EFRR województwo dolnośląskie może wykorzystać w latach 2007 – 2013 kwotę 1213 milionów euro.

6.1. Bodźce podatkowe dla przedsiębiorstw

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. (Dz.U. nr 179 poz.1484) oraz jej nowela z dnia 12 maja 2006 r. (Dz.U. nr 107 poz. 723) określają niektóre formy wspierania działalności innowacyjnej, w szczególności zasady, tryb udzielania kredytu technologicznego i umarzania części tego kredytu.

Ulga podatkowa na zakup nowej technologii jest wyłączona spod regulacji europejskich dotyczących pomocy publicznej tj. nie wyczerpuje limitu pomocy określonego zasadą *de minimis*.

Ustawa określa pojęcie nowych technologii jako: *wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, przede wszystkim licencji, praw do wynalazków, w tym patentów oraz know-how*. Można ją nabyć poprzez zakup patentu, jeśli nowa technologia stanowi wynalazek zarejestrowany w Urzędzie Patentowym, względnie jako zakup pierwszeństwa do prawa do patentu, poprzez umowę licencyjną na korzystanie z nowej technologii zarejestrowanej w Urzędzie Patentowym, a także umowę typu know-how, na podstawie której nabywane jest uprawnienie do korzystania z nowej technologii nie będącej wynalazkiem, a stanowiącej określoną wiedzę technologiczną.

Ustawa wprowadza cztery instrumenty:

- skrócenie okresu amortyzacji zakończonych pozytywnym rezultatem prac badawczo-rozwojowych z 36 miesięcy do 12 miesięcy skutkujące zwiększeniem tzw. "tarczy podatkowej" oraz polepszeniem *cash flow*,
- włączenie wydatków na prace badawczo-rozwojowe w koszty uzyskania przychodu niezależnie od wyniku jakim się te prace skończyły,
- odliczanie od podstawy opodatkowania wydatków na zakup nowych technologii. Możliwe jest pomniejszenie podstawy opodatkowania o 50% ceny nowej technologii,
- opodatkowanie 22% podatkiem VAT usług naukowo-badawczych.

Ustawa powołała Fundusz Kredytu Technologicznego utworzony w Banku Gospodarstwa Krajowego. Gromadzone w ramach Funduszu środki przeznaczone są na kredyty technologiczne udzielane na finansowanie inwestycji technologicznej, którą jest zakup lub wdrożenie własnej

nowej technologii, jej wdrożenie i uruchomienie w oparciu o nią produkcji nowych lub zmodernizowanych wyrobów lub świadczenie nowych lub zmodernizowanych usług.

Kredyt udzielany jest na warunkach rynkowych z zastrzeżeniem możliwości częściowego umorzenia kapitału kredytu. Udział własny przedsiębiorcy musi być większy od 25% wartości netto inwestycji. Kredyt jest udzielany na okres do 6 lat, a jego kwota nie może przekroczyć 2 miliony euro. Niezbędne jest ustanowienie pełnego zabezpieczenia kredytu oraz spełnienie wielu dodatkowych warunków. Wniosek jest rozpatrywany w okresie 2 miesięcy. Umorzenie części kredytu technologicznego dokonywane jest po uruchomieniu produkcji i udokumentowaniu przez kredytobiorcę sprzedaży towarów lub usług powstałych w wyniku inwestycji technologicznej finansowanej kredytem technologicznym. Całkowita kwota umorzenia kredytu technologicznego nie może przekroczyć 50% (40% we Wrocławiu) wydatków poniesionych na realizację inwestycji oraz 50% kwoty uzyskanego kredytu. W kontekście procesu komercjalizacji własności intelektualnej kredyt technologiczny jest instrumentem, który może wspierać sprzedaż przez spółkę technologiczną skomercjalizowanych do postaci technologii lub know-how własności intelektualnych. Finansowanie zakupu do spółki technologicznej źródeł innowacji (patentów, wzorów użytkowych) jest wątpliwe, choć wszystko zależy od praktyki bankowej.

Nie ma doświadczeń z wykorzystaniem tej formy finansowania innowacji ale można stwierdzić, że jest to interesujące źródło finansowania dla dojrzałych przedsiębiorstw, które potrafią przejść trudną drogę uzyskania kredytu. Konieczna jest każdorazowo predykcja spodziewanych ulg i oszczędności uzyskanych poprzez skorzystanie z kredytu, aby angażować się tylko we wsparcie na oczekiwanym poziomie, a poniżej określonego poziomu oczekiwań nie należy się angażować.

6.2. Inicjatywy europejskie

Środki pochodzące z EFRR stanowią podstawowe źródło finansowania rozwoju opartego na innowacyjności. Ogólnokrajowy Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) jest jednym z pięciu programów operacyjnych, w ramach których dysponowane będą środki wspólnotowe pochodzące z EFRR. PO IG koncentruje się na ośmiu osiach priorytetowych, w ramach których realizowane są tzw. działania. Kwota całkowita programu w wysokości 8,3 miliarda euro jest mniej więcej równomiernie rozłożona na 7 lat trwania programu oraz mniej równomiernie na poszczególne osie priorytetowe. Alokacja środków z EFRR na lata 2007 – 2013 na poszczególne osie priorytetowe w PO IG przedstawia się następująco:

Oś priorytetowa	Kwota dotacji z EFRR	Udział w PO IG
1. Badania i rozwój nowych technologii	1117 milionów euro	13,5 %
2. Infrastruktura sfery B+R	1117 milionów euro	13,5 %
3. Kapitał dla innowacji	339 milionów euro	4,1 %
4. Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa	2813 milionów euro	33,9 %

5. Dyfuzja innowacji	339 milionów euro	4,1 %
6. Polska gospodarka na rynkach międzynarodowych	349 milionów euro	4,2 %
7. Budowa i rozwój społeczeństwa informacyjnego	1949 milionów euro	23,5 %
8. Pomoc techniczna	280 milionów euro	3,4 %

W redystrybucji 54% środków uczestniczy Ministerstwo Gospodarki alokując je następujący sposób:

- 10% - finansowanie działalności innowacyjnej,
- 30% -bezpośrednie wsparcie na inwestycje,
- 6% - promocja gospodarcza Polski i wsparcie wymiany handlowej,
- 8% - wsparcie działalności innowacyjnej.

Duża część środków, a mianowicie 2831 milionów euro jest przeznaczona na bezpośrednie inwestycje, a 68% tej kwoty tj. 1900 milionów euro przeznaczona jest na „inne inwestycje w przedsiębiorstwa”. Kwota ta nie jest lizbońska kategorią wydatków czyli nie jest postrzegana jako element strategii lizbońskiej – wzrostu konkurencyjności gospodarek Europy. Ten element alokacji daje wprawdzie pewną elastyczność wykorzystania środków ale z drugiej strony środki te są narażone na bezproduktywność w sensie wspierania innowacyjności. W tym kontekście warto wspomnieć przysłowie, które mówi: *„jeśli chcesz naprawdę pomóc cierpiącym głód to nie dawaj im ryby, ale wędkę”*. Wsparcie finansowe ze środków EFRR ma głównie kreować trwały system powstawania innowacji, a w dużo mniejszym stopniu same innowacje. Jest to zagadnienie dostrzegane i jedna z obiecujących inicjatyw rządowych nosi właśnie nazwę „Wędka Technologiczna”.

Zarówno poziom funduszy wspólnotowych jak ich alokacja określone w oficjalnie przyjętych dokumentach pozwalają stwierdzić, że w najbliższych latach będą spełnione warunki finansowe do istotnego wzmocnienia systemu innowacyjnego w polskiej gospodarce. Należy również podkreślić, że innowacje, o których mowa w dokumentach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka oraz w Regionalnych Programach Operacyjnych są rozumiane bardzo szeroko i relatywnie tzn. dane rozwiązanie może być innowacją w jednym otoczeniu, a w innym nią nie będzie ponieważ jest w tym otoczeniu standardem stosowanym od lat. W ramach takiego określenia innowacji nieco węższe jest rozumienie innowacji opartych na komercjalizacji własności intelektualnej.

W zasadzie jedynym zagrożeniem efektywnego wykorzystania ogromnych środków jest brak inicjatyw ze strony przedsiębiorców, twórców i instytucji otoczenia biznesu. Potencjalny brak trafnych inicjatyw może powstać również w wyniku fałszywego odczytania przez wnioskodawców celów i założeń programów wsparcia.

Na szczególne wskazanie zasługuje inicjatywa pod nazwą „Wędka Technologiczna” przygotowana według koncepcji budżetu zadaniowego przez Międzyresortowy Zespół ds. Rozwoju Sektorów Wysoko Zaawansowanych Technologii. W opisie programu czytamy: *„Ocena programu ukierunkowanego na wzrost konkurencyjności 2007-2013, przeprowadzona przez wielu ekspertów, sygnalizuje, że omawiane dokumenty przedstawiają obszernie i głębokie analizy obecnych uwarunkowań Polskich*

przedsiębiorstw, lecz w istocie proponują wiele rozwiązań, które wdrażano w poprzednich latach bez wyraźnych rezultatów. Zwykle powielenie dotychczasowych koncepcji w skorygowanym wymiarze finansowych jest nieskutecznym podejściem - nie można oczekiwać nowych, lepszych i realnych efektów, bez wprowadzenia radykalnych zmian". Program „Wędką Technologiczną” zakłada m.in.:

- wprowadzenie rozwiązań legislacyjnych umożliwiających ośrodkom badawczym komercjalizowanie swoich wynalazków i patentów,
- stworzenie funduszu przeznaczanego na zakładanie spin-off i innych podmiotów w rodzaju spółek technologicznych.

6.3. Inicjatywy instytucji otoczenia biznesu

Institucje otoczenia biznesu to organizacje, których celem jest wspieranie przedsiębiorców. Oferują one pomoc związaną z tworzeniem, prowadzeniem i rozwojem firm. Do instytucji tych zaliczamy m.in. stowarzyszenia przedsiębiorców, centra wspierania przedsiębiorczości, centra i ośrodki transferu technologii, parki naukowo-technologiczne i przemysłowe, inkubatory przedsiębiorczości, klastry wysokich technologii, centra rozwoju regionalnego. Instytucje te mają na ogół charakter lokalny i regionalny. W jednej z inicjatyw w Krajowym Systemie Usług (KSU) dla małych i średnich przedsiębiorstw zrzeszonych jest ponad 200 organizacji wsparcia biznesu o charakterze *non-profit*. KSU jest stworzona przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Instytucje otoczenia biznesu są postrzegane jako jeden z najważniejszych elementów i uczestników tworzenia warunków do innowacyjności przedsiębiorstw. Są one również konsumentem pokaźnej ilości środków pomocowych. Naturalne wydaje się zatem pytanie o rzeczywistość, a nie tylko sprawozdawczą efektywność wsparcia procesów innowacyjnych ze strony instytucji otoczenia biznesu.

Odrębną grupę instytucji otoczenia biznesu stanowią Izby Gospodarcze, Przemysłowo-Handlowe i Izby Rzemieślnicze. Instytucje te mają wieloletnią tradycję i stałą wierną grupę przedsiębiorców skupionych wokół tych izb. Zadaniem tych stowarzyszeń jest głównie reprezentacja interesów środowiska wobec otoczenia.

Na szczególne podkreślenie zasługują instytucje typu centra transferu technologii, parki przemysłowe, parki technologiczne, inkubatory przedsiębiorczości, w tym akademickie, ośrodki doskonałości, klastry etc. Celem podstawowym tych organizacji jest tworzenie warunków dla komercjalizacji własności intelektualnej. W Polsce istnieje dobrze rozwinięta struktura takich instytucji. Organizacje te mają dostęp do znacznych środków dedykowanych wsparciu innowacyjności. Rezultaty działania tych struktur są różnorodne, niektóre mają iście imponujące wyniki np. Wrocławski Park Technologiczny inne natomiast świadomie lub z braku wiedzy pozorują aktywność proinnowacyjną. Niezależnie od oceny działań poszczególnych instytucji, pokutuje jak najbardziej fałszywa teza wyznaczające cele instytucji wsparcia biznesu, że wartościowe wsparcie procesu innowacyjnego polega na dostarczaniu „twardych” korzyści takich jak lokal do prowadzenia działalności, laboratorium, aparatura badawcza. Natomiast oferta wsparcia w sferze „miękkiej” jest bardzo skromna, nie licząc standardowych szkoleń nie związanych bezpośrednio z innowacyjnością, szkoleń typu: *jak założyć firmę?*

Ponieważ instytucje otoczenia biznesu są oficjalnie uznanym elementem systemu wspierania innowacyjności więc powinny one zmienić swój profil lub uzupełnić swoją ofertę o usługi pomagające budować infrastrukturę biznesową dla komercjalizacji własności intelektualnej. Czasami odnosi się wrażenie, że parki, inkubatory, klastry i centra nie są naturalnym środowiskiem dla spraw biznesu innowacyjnego. Gdyby taka opinia dała się potwierdzić to instytucje te nie

realizują celu swojego istnienia, dla którego zostały powołane. Tak jakby sprawy biznesowe: *kapitał, finansowanie rozwoju, sprzedaż, marketing, nowoczesne zorganizowanie, fundusze, patenty* leżały poza sferą zainteresowania instytucji wspierających ten innowacyjny biznes. Może wynika to z braku doświadczeń biznesowych kadr zarządzających, które wywodzą się często z instytucji badawczych lub administracji oraz z bliskich kontaktów tych instytucji z administracją rządową i samorządową i z braku kontaktów z rzeczywistym biznesem i światem komercyjnych instytucji finansowych.

Oczekiwania od instytucji otoczenia biznesu są dość spore. Niestety nie są one spełnione. Jediną realną alternatywą dla tych organizacji mogą być inicjatywy prywatne w zakresie wspierania i czynienia interesów razem z twórcami. Pierwsze symptomy widać już na rynku. Słychać głosy mówiące, że taka ilość środków w rękach prywatnych lub częściowo prywatnych przyniosłaby szybko oczekiwane rezultaty w postaci pobudzenia procesów innowacyjnych. Może to zagrozić niektórym instytucjom *non-profit* w ich monopolistycznej roli wspierania procesów komercjalizacji własności intelektualnej. Powstanie alternatywnych sposobów wspierania innowacyjności byłoby korzystne, przecież konkurencja jest prorozwojowa.

7. Ocena szans na przełamanie zastoju i propozycje rozwiązań

Panuje zgodne i udokumentowane przekonanie, że Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Europie pod względem innowacyjności. Tylko 2,7% naszego eksportu opartego jest o produkty wysokiej technologii, wobec 18% średnio realizowanych przez 25 członków UE i 36% w USA. Liczba patentów na 1 milion mieszkańców zarejestrowanych w Europejskim Urzędzie Patentowym (EPO) pochodzących z Polski wynosi średnio poniżej 3 patenty/ milion mieszkańców wobec 133 w UE-25. Gwoli ścisłości należy zauważyć, że liczba zgłoszeń patentowych w Urzędzie Patentowym RP wynosi ok. 60 patentów/ milion mieszkańców, ale nie są to zgłoszenia europejskie. Należy też wspomnieć, że liczba zgłoszeń w starych krajach członkowskich (UE-15) wynosiła w 1990 roku 260 patentów/milion mieszkańców. W roku 1989 w Polsce zgłaszano 140 patentów/ milion mieszkańców, ale innowacji również, tak jak dzisiaj nie było.

W skali ogólnopolskiej szansą na przełamanie zastoju innowacyjnego jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka z olbrzymią ilością środków na wsparcie systemu innowacyjności.

W skali regionalnej szansą są Regionalne Programy Operacyjne, w ramach których jest miejsce na wspieranie procesów innowacyjnych.

W skali mikro – realnych procesów biznesowych – szanse na przełamanie impasu nie są tak oczywiste. Istnieją dwie nie komunikujące się ze sobą grupy potencjalnie zaangażowane w komercjalizację własności intelektualnej. Jedną z nich jest świat administracji, urzędów i niekomercyjnych instytucji otoczenia biznesu, a drugim świat przedsiębiorstw działających na wymagającym rynku. Na dodatek obok tych światów stoją zagubieni twórcy, którzy nie wiedzą który świat jest realny. Przyczyny tego stanu rzeczy są następujące:

- brak komunikacji i chęci wymiany informacji spowodowane odmiennymi motywacjami przypisanymi każdej z wymienionych grup. Świat urzędów i administracji nie znosi ryzyka i motywuje go stabilizacja, sprawdzone metody oraz brak odpowiedzialności osobistej i jest to świat nie nastawiony na zysk, nie rozumiejący tej motywacji i zazdrosny o profity osób z innego biznesowego świata. Świat biznesu lubi ryzyko i motywuje się osiąganiem zysku. Biznes nie traktuje działań administracji i instytucji otoczenia biznesu jako mogących wpłynąć pozytywnie na ich działanie. Brak jest w tym względzie zaufania,

- niechęć do zrozumienia drugiego świata. Oba środowiska; otoczenie biznesu i biznes stosują różne języki i odmienną retorykę do komunikacji,
- uproszczone poglądy na temat drugiego środowiska. Administracja i otoczenie biznesu ma pretensje do biznesu, że „nie rozumieją procesów integracji europejskiej”, biznes odpowiada „jeśli dostanę środki na zakup maszyny to niech będzie ta integracja, ale dlaczego tak dużo bicia piany i straszna ilość papierów”.

Szansą jest upływający czas, który zmusi oba te środowiska do stosowania innowacji. Istotny postęp nastąpiłby już poprzez uświadomieni stronom, że obiektywnie istnieją takie dwa światy, oba są rzeczywiste i są na siebie skazane. Należy tylko dokonać wysiłku dla zrozumienia drugiej strony. Nie jest to takie trudne do wykonania, ale taki cel nie został postawiony.

Rola twórcy jest kluczowa dla zainicjowania procesu innowacyjnego, ale w miarę jego rozwoju rola ta wyraźnie spada. Twórcy wiedzą o tym lub intuicyjnie przeczuwają ten fakt. Napawa to twórców wielką obawą, że stracą kontrolę nad procesem komercjalizacji osobistej własności intelektualnej, bez zabezpieczenia właściwej gratyfikacji. To jest kluczowy problem twórców źródeł innowacji. Problem ten jest pomijany i bagatelizowany, a w rzeczywistości hamuje on cały proces innowacyjny. Rozwiązaniem jest nadanie wartości prawom własności intelektualnej przykładowo poprzez udziały w spółce technologicznej lub w inny sposób gwarantujący dochody w przypadku powodzenia przedsięwzięcia. Jest bardzo niewiele opracowań i dyskusji na temat tego zagadnienia.

Drugim problemem, który wiąże się z twórcami jest brak motywacji do generowania źródeł innowacji i opracowywania ich w postaci praw własności intelektualnej. Istnieją pewne bodźce stymulujące taką pożądaną praktykę, ale są one bardzo słabe np. zgłoszenie patentowe jest równoważne krajowej publikacji naukowej i jest to uwzględnianie przy ocenie pracownika naukowego. Dość iluzoryczną motywacją jest ambicjonalna chęć twórcy do wdrożenia swojego dzieła do praktyki gospodarczej. Tego typu motywacje są zbyt słabe aby pobudzić twórców do ekstremalnego wysiłku. Istotny postęp we wzroście liczby wytworzonych źródeł innowacji można osiągnąć tworząc i demonstrując bardzo silne motywacje ekonomiczno-finansowe. Muszą one być tak silne, aby zmobilizować do nieprzeciętnego wysiłku. Motywacje powinny być postrzegane przykładowo w następujący sposób: „w końcu kupię sobie wymarzony dom i wspaniałe auto oraz zaproszę żonę na wycieczkę dookoła świata”. Niezbędne jest pokazywanie w sposób rzeczywisty i zrozumiały imponujących przykładów sukcesów twórców.

Jedną z trudniejszych kwestii, która wymaga rozwiązania jest posiadanie i swoboda dysponowania prawami własności intelektualnej. Bez skutecznego rozwiązania tego problemu nie będzie innowacyjności w gospodarce. Właściwe systemowe rozwiązania w tym zakresie są blokowane przez istniejące pozorne substytuty dysponowania prawami własności intelektualnej np. pośrednie tantiemy za sprzedaż licencji przez instytucję badawczą. Wybrani specjaliści od prawa autorskiego i własności przemysłowej mogliby zaproponować wariantowe rozwiązania tego problemu.

Aby pokonać bezwładność procesu komercjalizacji własności intelektualnej i uzyskać referencje należałoby założyć pierwszych kilkanaście spółek technologicznych. Można tym, regionalnie zainteresować prywatną firmę doradczo-inwestycyjną lub też utworzyć taką firmę. Zadaniem dla niej byłoby wyszukanie źródeł innowacji, namówienie twórców do podjęcia wysiłku i ryzyka, zaplanowanie spółek technologicznych, ocenienie szans powodzenia, ustalenie struktury właścicielskiej, powołanie tych podmiotów gospodarczych, dobranie kadry, opracowanie kilkuletnich planów działania i rozpoczęcie działalności. Dopiero sukces lub droga do sukcesu ukazana na przykładzie pewnej liczby firm pozwoli zaprezentować i objaśnić proces komercjalizacji własności intelektualnej i wytworzyć masę krytyczną dla kolejnych naśladowców. Być może jedna z instytucji otoczenia biznesu mogłaby się podjąć kreowania, prowadzenia i nadzorowania spraw

kilku spółek technologicznych. W celu uściślenia należy dodać, że rozwiązania w tym zakresie nie polegają na opracowaniu spójnego systemu zakładania i prowadzenia spółek technologicznych. Ludzie biznesu wiedzą jak się to robi, to jest standard, ale oni nie robili jeszcze biznesu innowacyjnego. Rzecz jest w tym aby dać im informacje i kontakty, stworzyć klimat oczekiwania na sukces oraz monitorować cały proces i interweniować w razie potrzeby.

Kolejną barierą, której pokonanie wydaje się być możliwe to utworzenie funduszu finansowania spółek technologicznych we wczesnym, początkowym okresie rozwoju. Nie musi to być finansowanie całości przedsięwzięcia wystarczy finansowanie częściowe. Fundusz Kapitału Założkowego mógłby być wykreowany przez jeden z funduszy inwestycji kapitałowych przy zapewnieniu asekuracji ryzyka ze strony środków wspólnotowych. Kilka funduszy inwestycyjnych wspomina już obecnie w swojej ofercie, raczej *pro forma*, o możliwości finansowania procesów innowacyjnych. Realność takiego, pilotowego przedsięwzięcia można by przedyskutować gronie kompetentnych finansistów i prawników oraz znawców europejskich środków strukturalnych. Finansowanie utworzenia takiego funduszu jest *explicite* zaplanowane w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Szanse na przełamanie zastoju innowacyjnego można upatrywać również w propagowaniu sukcesów biznesu innowacyjnego i metod ich osiągania poprzez zapraszanie zagranicznych z konieczności gości, którzy mogliby pokazać, że jest to możliwe i na dodatek bardzo dochodowe. Ten obszar działania jest wpisany w cele statutowe instytucji otoczenia biznesu i tam należy skierować oczekiwania w tym zakresie. Finansowanie tego typu wydarzeń jest łatwo dostępne. Na terenie Wrocławia korzystne byłoby skorelowanie takich działań z inicjatywą Europejskiego Instytutu Technologicznego (EIT) oraz jego prekursorem - inicjatywą EIT+ „wymienioną wielokrotnie w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka.

Istnieje pilna potrzeba zmiany nastawienia środowiska naukowego do problematyki biznesu innowacyjnego, zwłaszcza w wydaniu małych i średnich przedsiębiorstw. Ciągłe pokutują negatywne opinie, w większości z odległej przeszłości, o „kombinacjach” biznesowych mogących ugodzić w dobre imię Alma Mater. Taka głęboka zmiana jest procesem długotrwałym, ale korzystne byłaby manifestacja poglądów na ten temat autorytetów z tego środowiska.

Wymienione powyżej dosyć skrótowo i ogólnie propozycje oraz idee rozwiązań wymagają opracowania i następnie podjęcia próby realizacji. Jednym z koniecznych warunków jest intensyfikacja i koordynacja strategii regionalnej w zakresie *public relations*. Połowa barier na drodze do innowacyjnej gospodarki leży w „miękkiej” sferze komunikacji, której polepszenie nie jest aż takie trudne, ale wymaga innego niż do tej pory spojrzenia na cały łańcuch innowacyjny. Należy po prostu ukazać, że proces komercjalizacji własności intelektualnej składa się w większości ze standardowych znanych i zrozumiałych czynności, a nie jest jakimś tajemnym i niezrozumiałym systemem działań.

Praktyczną rzeczą byłoby opracowanie, wydanie i upowszechnienie „Podręcznika komercjalizacji własności intelektualnej”.