

NAUKA + PARTNERSTWO + INNOWACYJNOŚĆ  
= SPOSÓB NA BIZNES

# KOMERCJALIZACJA INNOWACJI

WYBRANE ZAGADNIENIA PRAWNE  
EKONOMICZNE I SPOŁECZNE



[www.kreator.gpnt.pl](http://www.kreator.gpnt.pl)

NAUKA + PARTNERSTWO + INNOWACYJNOŚĆ  
= SPOSÓB NA BIZNES

# KOMERCJALIZACJA INNOWACJI

WYBRANE ZAGADNIENIA PRAWNE  
EKONOMICZNE I SPOŁECZNE



NAUKA + PARTNERSTWO + INNOWACYJNOŚĆ  
= SPOSÓB NA BIZNES

# KOMERCJALIZACJA INNOWACJI

WYBRANE ZAGADNIENIA PRAWNE  
EKONOMICZNE I SPOŁECZNE

REDAKCJA NAUKOWA  
BARTOSZ PILITOWSKI

WARSZAWA 2010

Recenzenci: dr Wojciech Filipkowski, dr Piotr Tamowicz  
Redakcja naukowa: Bartosz Pilitowski

© Copyright by Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna Sp. z o.o.  
© Copyright by Wydawnictwo Cursor

Egzemplarz bezpłatny  
„Nauka + Partnerstwo + Innowacyjność = Sposób na biznes”

**Projekt realizowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego  
„Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”**

[www.kreator.gpnt.pl](http://www.kreator.gpnt.pl)

Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna Sp. z o. o.  
ul. Władysława IV 9  
81-703 Sopot

Gdański Park Naukowo-Technologiczny  
im. Hilarego Koprowskiego  
ul. Trzy Lipy 3  
80-172 Gdańsk

Wydawnictwo Cursor  
ul. Modzelewskiego 98  
02-679 Warszawa  
tel.: 22 487 89 23  
e-mail: [cursormedia@cursormedia.pl](mailto:cursormedia@cursormedia.pl)

Projekt okładki:  
Marcin Kędzierski

Redakcja i skład:  
Hermina Haintze



Projekt typograficzny, skład i druk:  
Cursor Media Sp. z o.o., [www.cursormedia.pl](http://www.cursormedia.pl), tel.: 22 487 89 23

Nakład: 500 szt.

ISBN 978-83-61080-52-7  
Warszawa 2010

## Spis treści

BARTOSZ PILITOWSKI	Wstęp. Komercjalizacja innowacji w Polsce ..... 7
ALICJA ZBYTNIIEWSKA	Podaż innowacji. Analiza działalności badawczo-rozwojowej na Pomorzu ..... 13
MICHAŁ KUBLICKI	Wybór optymalnej formy prawnej dla komercjalizacji wiedzy ..... 33
SEBASTIAN SUSMARSKI	Finansowanie działalności startupów ..... 63
KATARZYNA HEBA	Ustawowe instrumenty do korzystania z praw autorskich ..... 77
MARCIN ŻUKOWSKI	Parki naukowo-technologiczne w procesie inkubacji innowacji ..... 97



## Wstęp. Komercjalizacja innowacji w Polsce

Komercjalizacja nauki stała się przedmiotem szczególnego zainteresowania zarówno środowisk naukowych, jak i politycznych od chwili wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Wspólnota postawiła sobie za cel strategiczny budowę gospodarki opartej na wiedzy, a drogą do osiągnięcia tego celu jest wspieranie jednostek naukowych oraz budowanie ich zdolności do komercjalizacji owoców swoich badań. Dostrzeżono to także w Polsce – niedługo po akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej w projektach dokumentów strategicznych znalazł się zapis: „największy potencjał dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy stanowią: silne jednostki naukowe zdolne do tworzenia nowej wiedzy i technologii, zaplecze gospodarcze zdolne do absorpcji i komercyjnego wykorzystania tej wiedzy oraz środki na finansowanie badań. Czynnikiem decydującym o sukcesie są sprawne mechanizmy współpracy i przepływu wiedzy pomiędzy głównymi podmiotami życia społeczno-gospodarczego. Istotne są zarówno powiązania formalne, jak i te pozainstytucjonalne, uzależnione w dużym stopniu od istniejącego kapitału społecznego”<sup>1</sup>.

Obecnie potrzeba tworzenia warunków do sprawnego przepływu innowacji z sektora naukowego do przemysłu nikogo nie dziwi. Zdarza się jednak, że niesłusznie utożsamia się komercjalizację nauki z prywatyzacją jednostek naukowych<sup>2</sup>. Tymczasem w Narodowym

Rozwój rynku  
innowacji  
w Polsce

---

1 *Nauka w Narodowym Planie Rozwoju*, „Sprawy Nauki – Biuletyn Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego” nr 3, 2005.

2 Zob. np. S. Tkaczyk, *Planowany rozwój polskiej gospodarki w najbliższych latach*, „Problemy Jakości” nr 8, 2005, s. 5–7.



Planie Rozwoju na lata 2007–2013 możemy przeczytać, że wsparcie rozwoju rynku innowacji ma być realizowane poprzez: „wspieranie zakupów wyników prac badawczo-rozwojowych i praw własności przemysłowej oraz przekształcania wyników badań w produkt komercyjny”, a zainteresowane przedsiębiorstwa będą mogły liczyć na „pomoc finansową we wdrażaniu i komercjalizacji produktów i technologii”<sup>3</sup>.

Komercjalizacja  
nauki jako  
komercjalizacja  
innowacji

Komercjalizacja nauki powinna być więc rozumiana jako komercjalizacja wyników badań naukowych albo, ściślej rzecz ujmując, jako komercjalizacja innowacji tworzonych przez naukę. Dlaczego innowacji, a nie wszystkich wyników badań? Dlatego, że komercjalizacja dotyczy lokacji na wolnym rynku towarów i usług. Rządzi nią prawo maksymalizacji korzyści ekonomicznych i z tego względu zdolność komercyjną wyników badań ocenia się na podstawie ich predyspozycji do stawienia czoła konkurencji na wolnym rynku i przynoszenia korzyści większych niż te osiągane za pomocą dotychczasowych rozwiązań. Taką zdolność ma ograniczona liczba wyników badań – są nimi innowacje, czyli te odkrycia i owoce prac badawczo-rozwojowych, które, zgodnie z jedną z definicji, prowadzą do zmiany podnoszącej rentowność lub zyskowność przedsięwzięć gospodarczych. Taka definicja innowacji uwzględnia fakt, że korzyści gospodarcze mogą przynosić wyniki badań z różnych dziedzin nauki, nie tylko tych tradycyjnie kojarzonych z innowacyjnością lub przemysłem. Innowacją o ogromnym potencjale komercyjnym może być z powodzeniem także wiedza z zakresu nauk społecznych, np. nowatorska metoda zarządzania przedsiębiorstwem.

Nowy model  
komercjalizacji

Za tradycyjną drogę komercjalizacji technologii uznawano sprzedaż patentów, praw lub licencji. Obecnie coraz częściej model ten ustępuje innemu modelowi, w którym uczelnie oraz naukowcy biorą aktywny udział w procesie komercjalizacji, stając się często właścicielami lub udziałowcami przedsiębiorstw, zajmujących się komercyjnym wykorzystaniem wyników ich badań. Model ten, za-

---

3 *Narodowy Plan Rozwoju 2007–2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, [http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/informator/npr2/npr/NPR\\_4.doc](http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/informator/npr2/npr/NPR_4.doc), [31.07.2010], s. 34.

kładający aktywne działanie przedstawicieli sfery nauki w przestrzeni biznesowej, nie jest zarezerwowany jedynie dla przodujących ośrodków akademickich, takich jak Stanford i Cambridge University czy Massachusetts Institute of Technology. Z tymi uczelniami wiąże się wprawdzie powstanie, rozwój i spektakularne sukcesy tego modelu, jednak podobny sposób działania nie jest obcy wielu polskim naukowcom (choć warto zadać pytanie, czy otoczenie kulturowo-prawno-instytucjonalne wspierało ich w działalności na rzecz komercjalizacji swoich odkryć, czy wręcz przeciwnie).

Z pewnością dominujący w naszej kulturze akademickiej etos naukowca nieskażonego działalnością w sferze przedsiębiorczości przynosi szereg korzyści: ciągłość wysokiej kultury akademickiej w jej tradycyjnej postaci, oddanie i koncentrację naukowców na swoich badaniach i niezależność ludzi nauki – szczególnie ważną w dziedzinach takich jak biotechnologia. Jednak z drugiej strony jest to jedna z przyczyn niskiej podaży innowacji w naszym kraju. Sytuację rynku innowacji analizuje z tej strony Alicja Zbytńska w artykule otwierającym niniejszy tom. Autorka ta omawia sytuację rynku innowacji w województwie pomorskim, zestawiając je pod względem aktywności z innymi regionami w kraju. Zebrane w tej pracy dane wskazują na słabo rozwinięte w regionie pomorskim relacje pomiędzy stroną podażową rynku innowacji, czyli sektorem naukowo-badawczym, a stroną popytową, czyli gospodarką. Dlatego właśnie autorka nie poprzestaje na diagnozie sytuacji pomorskiego rynku innowacji, lecz kończy swoje opracowanie listą rekomendacji – warunków sprzyjających sukcesom na polu komercjalizacji innowacji.

W związku z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy nauka staje wobec wielu nowych wyzwań. Po pierwsze, gospodarka potrzebuje aktywnego zaangażowania się w nią ludzi nauki, gdyż w sytuacji błyskawicznego rozwoju technologicznego tradycyjne formy transferu wiedzy okazują się niewydolne. Po drugie, nauka potrzebuje większej integracji ze sferą gospodarki, ponieważ przedsiębiorcy i konsumenci to niewyczerpane źródło pomysłów i problemów do rozwiązania. Poza tym bardziej bezpośrednia współpraca badaczy z przedsiębiorstwami może przynieść badaczom większą niezależność, z uwagi na dywersyfikację źródeł finansowania. W krajach o najbardziej inno-

Przeszkody  
w przepływie  
innowacji

Rynek  
innowacji

Potrzeba bliż-  
szej współpracy  
świata nauki  
i gospodarki

wacyjnej i konkurencyjnej gospodarce nauka jest w dużo większym niż u nas stopniu finansowana ze źródeł pozapaństwowych (np. w USA, Finlandii czy Szwecji) i nie wiąże się to z degradacją statusu naukowca, lecz przeciwnie – z poprawą warunków i możliwości osobistego i zawodowego rozwoju dla najlepszych badaczy.

Przedsiębiorstwa  
odpryskowe

Z tych powodów obszerna część niniejszego tomu jest poświęcona mała na razie popularnej w Polsce drodze komercjalizacji, jaką jest komercjalizacja poprzez stworzenie przedsiębiorstwa odpryskowego *spin-off* lub *spin-out*, czyli komercjalizacja samodzielna. Narzędzia do tego typu transferu wiedzy do gospodarki przedstawia w swym artykule Michał Kublicki. Jego opracowanie stanowi praktyczne wprowadzenie do zasad tworzenia spółek, pozwalających na samodzielną lub wspólną komercjalizację wyników badań. Równie cennych informacji dla badacza planującego wejście na wolny rynek dostarcza tekst autorstwa Sebastiana Susmarskiego, który prezentuje różne formy finansowania nierzadko kapitałochłonnego przedsięwzięcia biznesowego, jakim jest komercjalizacja innowacji. Autor ten omawia nie tylko różne źródła finansowania, ale także poziom związanego z nimi ryzyka.

Komercjalizacja  
samodzielna

W warunkach gospodarki o słabo rozwiniętej kulturze własnych prac badawczo-rozwojowych droga samodzielnej komercjalizacji nierzadko jest dla badacza jedyną możliwością wdrożenia wyników swoich badań do praktyki, nie zawsze znajdują się bowiem przedsiębiorcy posiadający odpowiedni potencjał do doprowadzenia odkrycia do postaci produktu. Przedsiębiorstwo odpryskowe może być także najlepszym wyjściem w sytuacji, kiedy odkrycie lub produkt prac badawczo-rozwojowych nie może być skomercjalizowany bez zaangażowania samych autorów (np. z powodu wysokiego poziomu nowatorstwa odkrycia czy produktu albo ze względu na konieczność udziału w komercjalizacji specjalistów z wiedzą posiadaną jedynie przez samych autorów pomysłu). W takim wypadku, przedsiębiorstwo *spin-out*, nawet jeśli miałoby na celu sprzedaż swoich produktów i usług tylko jednemu podmiotowi zainteresowanemu ich wykorzystaniem lub dystrybucją, może być bardzo korzystną alternatywą dla bezpośredniej pracy dla tego podmiotu. Przedsiębiorstwa zakładane przez pracowników uczelni pozwalają badaczom zaistnieć

w nowej przestrzeni, sprawdzić w praktyce wyniki swoich badań, ale także zagwarantować sobie zyski z komercjalizacji, często wyższe niż te, które mogłaby przynieść sprzedaż technologii na wczesnym etapie rozwoju.

Niezależnie od tego, czy przedstawiciele sektora naukowo-badawczego decydują się na komercjalizację samodzielną, czy na transfer technologii do zewnętrznego podmiotu biznesowego, kluczową kwestią, którą muszą rozwiązać, jest uregulowanie praw do innowacyjnego pomysłu, technologii czy produktu prac badawczo-rozwojowych. Ustawowe instrumenty do korzystania przez osoby trzecie z praw przysługujących twórcom prezentuje w czwartym artykule tomu Katarzyna Heba. Jej analiza z pewnością będzie pomocna także dla tych naukowców, którzy są zainteresowani samodzielnym wprowadzeniem na rynek owoców badań przeprowadzonych w ramach wykonywania obowiązków służbowych na uczelni.

Tom zamyka opracowanie Marcina Żukowskiego poświęcone instytucjom, których zadaniem jest wspieranie przebiegu procesu komercjalizacji innowacji, czyli parkom naukowo-technologicznym. Prezentacja idei, rozwoju i aktualnych działań parków naukowo-technologicznych będzie pomocna dla osób, które nie miały dotąd styczności z tymi instytucjami. Z pewnością pozwoli zrozumieć cel i zasadność istnienia instytucji otoczenia biznesu, a być może zachęci także do skorzystania z ich usług.

Z pewnością niniejsze opracowanie nie wyczerpuje problematyki komercjalizacji innowacji. Celem jego powstania było bowiem poruszenie tematów wybranych z punktu widzenia potrzeb osób, które z uwagi na brak doświadczenia w procesie komercjalizacji mogą czuć się zagubione z jednej strony w gąszczu przepisów, a z drugiej w morzu możliwości, jakie daje im wolny rynek. Liczymy na to, iż zaprezentowane ujęcie – mimo zachowania formy opracowania naukowego – posłuży przede wszystkim jako praktyczne wprowadzenie dla przedstawicieli środowisk akademickich i pomoże wielu osobom stać się przedsiębiorczymi innowatorami lub nawet innowacyjnymi przedsiębiorcami.

Prawa  
autorskie

Instytucje  
pośredniczące



## Podaż innowacji. Analiza działalności badawczo-rozwojowej na Pomorzu

### Charakterystyka rynku innowacji

Omawiając rynek innowacji, należy zacząć od przywołania definicji, która charakteryzuje rynek jako „ogół stosunków zachodzących między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany”.<sup>1</sup> W odniesieniu do rynku innowacji mówimy o procesach zachodzących na polu wdrażania innowacji w życie od momentu jej wykreowania. I chociaż pojęcie rynku innowacji ma trochę bardziej abstrakcyjny charakter niż rynki, na których dokonywane są zwyczajne transakcje, to również tam można dostrzec podmioty uczestniczące, czyli odbiorców i dostawców innowacji, oraz mechanizmy rynkowe, takie jak podaż i popyt na innowacje. Analizując te dwie strony, popytu i podaży, możemy mówić o komercjalizacji badań naukowych jako o procesie trwającym od momentu powstania pomysłu, idei, do momentu wdrożenia go w życie jako innowacji, najczęściej poprzez przedsiębiorców współpracujących ze światem nauki lub przez firmy zakładane przez naukowców w celu osiągnięcia zysków z przeprowadzanych badań.

„Popyt na innowacje zdefiniować można jako zapotrzebowanie na nowe pomysły i rozwiązania zgłaszane ze strony potencjalnych odbiorców, a podaż innowacji to oferta nowych rozwiązań proponowana przez stosowne podmioty”.<sup>2</sup>

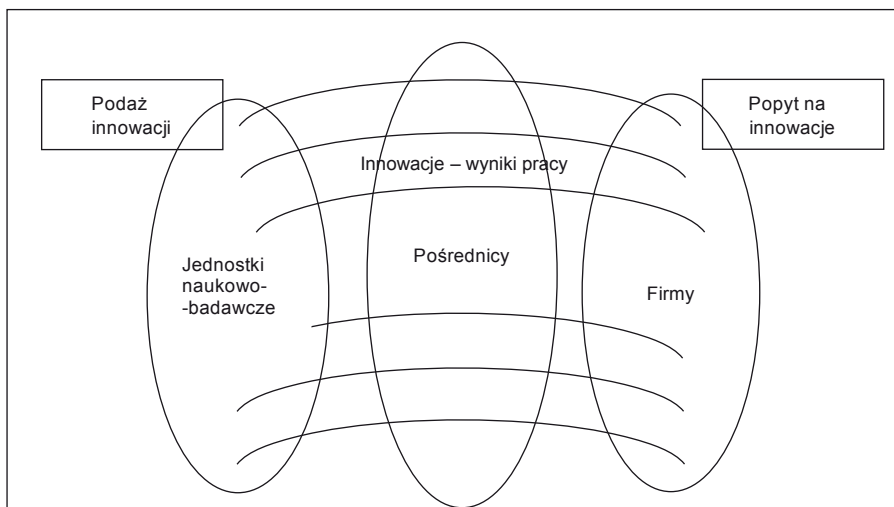
Definicja  
popytu  
i podaży

Zamieszczony poniżej wykres nr 1 przedstawia model funkcjonowania rynku innowacji.

1 W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002, s. 13.

2 *Raport z badania podaży innowacji w ramach projektu „Rynek Innowacji w Małopolsce”*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 3.

Wykres 1. Model rynku innowacji.



Źródło: opracowanie własne.

Rola  
pośredników

Oprócz jednostek naukowo-badawczych i przedsiębiorstw, znaczącą rolę na rynku innowacji odgrywają pośrednicy, którzy wspierają nawiązywanie współpracy między podmiotami. Ich zadaniem jest ułatwianie kontaktów między światem nauki a światem biznesu.

Podczas wszelkich analiz rynku innowacji należy skupić się przede wszystkim na ofercie jednostek badawczych (czyli na swoistym przeglądzie podaży innowacji) oraz na potencjale innowacyjnym przedsiębiorstw w badanym regionie, które stanowią bazę podmiotów tworzących popyt na innowacje. Aby poznać trendy, które charakteryzują badany rynek, należy przeprowadzić analizę powiązań między podażą a popytem na innowacje. Powiązania te można również określić jako współpracę podmiotów uczestniczących w tym procesie, ponieważ współczesne innowacje coraz rzadziej są wynikiem pracy jednego podmiotu, a wręcz przeciwnie, łączą zaangażowanie wielu jednostek organizacyjnych.

Zatem podmioty, które biorą udział w procesie innowacyjnym to:	Podmioty procesu innowacyjnego
<ul style="list-style-type: none"><li>• instytucje sfery B+R, czyli jednostki badawcze,</li><li>• przedsiębiorstwa,</li><li>• instytucje pośredniczące,</li><li>• jednostki administracji publicznej,</li><li>• instytucje finansowe.</li></ul>	
Posługując się odpowiednimi przepisami prawa, definiuje się jednostki badawcze jako „podmioty prowadzące w sposób ciągły badania naukowe lub prace rozwojowe. Zalicza się do nich:	Definicja i rodzaje jednostek badawczych
<ul style="list-style-type: none"><li>• podstawowe jednostki organizacyjne szkół wyższych lub wyższych szkół zawodowych w rozumieniu statutów tych szkół,</li><li>• placówki naukowe Polskiej Akademii Nauk,</li><li>• jednostki badawczo-rozwojowe,</li><li>• międzynarodowe instytuty naukowe,</li><li>• jednostki organizacyjne posiadające status jednostki B+R,</li><li>• Polską Akademię Umiejętności,</li><li>• inne podmioty”.<sup>3</sup></li></ul>	
Aby scharakteryzować potencjał instytucji tworzącej ofertę innowacyjną, można uwzględnić następujące cechy, jakimi powinna się ona wyróżniać i które mają wpływ na jakość generowanych przez nią pomysłów i badań:	Cechy instytucji z ofertą innowacyjną
<ul style="list-style-type: none"><li>• „zasięg działalności,</li><li>• liczba zatrudnionych pracowników naukowych,</li><li>• współpraca krajowa i międzynarodowa,</li><li>• liczba patentów zgłoszonych do Urzędu Patentowego RP, a także zarejestrowane i sprzedane patenty i wzory użytkowe,</li><li>• udział w krajowych i międzynarodowych programach wsparcia innowacji,</li><li>• udział w programach badawczych,</li><li>• stan infrastruktury badawczej,</li><li>• działalność szkoleniowa,</li><li>• źródła finansowania działalności,</li></ul>	

---

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 8 października 2004 o zasadach finansowania nauki, Dz. U. z 2004 r., Nr 238, poz. 2390, z późn. zm.



Cechy  
innowacyjnego  
przedsiębiorstwa

- sposoby udostępniania informacji o innowacjach i uzyskiwanie zleceń,
- ocena stopnia innowacyjności branży, w której działa jednostka, a także problemy we współpracy z przedsiębiorstwami,
- działalność konkurencyjnych jednostek badawczych,
- przygotowanie wniosków o wsparcie z funduszy Unii Europejskiej,
- współpraca z uczelniami wyższymi”<sup>4</sup>

Określając cechy innowacyjnego przedsiębiorstwa, którego aktywność w działalności innowacyjnej również jest istotna dla rynku innowacji w danym regionie, można uwzględnić następujące zagadnienia:

- wprowadzone w ostatnich latach nowości produktowe, usługowe i procesowe,
- wielkość poświęconych nakładów na B+R oraz na inne nakłady inwestycyjne,
- poziom inwestowania w nowe technologie oraz źródła ich finansowania,
- współpraca z jednostkami badawczymi,
- korzystanie z programów wsparcia i funduszy unijnych.

Aby przedsiębiorstwa posiadały wystarczający dostęp do źródeł nowych rozwiązań technologicznych, szczególnie ważna jest aktywność jednostek badawczych, które mają dostęp do odpowiedniej infrastruktury, jaką stanowią laboratoria, maszyny i urządzenia testujące, oraz posiadają odpowiednio wykwalifikowaną kadrę naukowców. Daje to możliwość wglądu do wyników badań finansowanych ze środków publicznych. Z kolei podmiotem, który ma ogromny wpływ na ukształtowanie dogodnego dla firm otoczenia gospodarczego, jest administracja publiczna. Jest to podmiot odpowiedzialny za kreowanie norm i prawa, realizowanie projektów ukierunkowanych na wspieranie innowacyjności, zapewnianie dofinansowania projektów i inwestycji o charakterze innowacyjnym oraz niekiedy

Rola  
administracji  
publicznej

---

<sup>4</sup> *Raport z badania podaży innowacji w ramach projektu „Rynek Innowacji w Małopolsce”,* Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 7–8.

za generowanie odpowiednio ukierunkowanego popytu. Jednostki administracji publicznej jako jedyne mogą wpływać na wprowadzanie nowych rozwiązań na rynek lub ich zahamowanie. Istotną rolę w procesie innowacyjnym odgrywają również instytucje finansowe oraz instytucje pośredniczące, do których można zaliczyć ośrodki innowacji, centra transferu technologii, agencje rozwoju gospodarczego, inkubatory technologiczne, parki naukowo-technologiczne, organizacje zrzeszające przedsiębiorców itp.

Rola instytucji wspierających

Obecnie, chcąc mówić o silnej gospodarce, czyli gospodarce innowacyjnej, nie można pominąć konieczności współpracy świata nauki i biznesu. We współczesnym świecie, w związku z ciągłym poszukiwaniem nowych rozwiązań w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, polityka krajów wysoko rozwiniętych koncentruje się na tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy. O trwałym rozwoju można mówić tylko w odniesieniu do tych krajów, które nieprzerwanie inwestują w edukację i wspierają badania nad wdrożeniem nowych technologii. Bardzo ważny stał się również postulat, aby systemowo tworzyć, pozyskiwać i wykorzystywać wiedzę w procesach innowacyjnych. Wiedza stała się zasobem gospodarczym, a firmy muszą być przygotowane do tego, aby ją w jak najlepszy sposób wykorzystać, ponieważ to właśnie umiejętność szybkiego pozyskiwania wiedzy, korzystanie ze zdobyczy techniki oraz z najnowocześniejszych technologii pozwala stać się liderem na rynku. Kluczowym czynnikiem gospodarki opartej na wiedzy jest kapitał ludzki, jego poziom kwalifikacji i wykształcenia, doświadczenie, motywacja, przedsiębiorczość i zaradność oraz świadomość konieczności ciągłego rozwoju intelektualnego. Z tego powodu panuje przeświadczenie, że największy potencjał rozwojowy mają te kraje i regiony, w których istnieją silnie rozbudowane centra naukowo-badawcze, zdolne do pozyskiwania nowej wiedzy i technologii, i w których znajduje się zaplecze gospodarcze, zdolne do łatwego wchłaniania wygenerowanej wiedzy i praktycznego jej wykorzystania. Dlatego nie wystarczają już jedynie działania firm, na własną rękę przeprowadzających badania w celu wykreowania innowacji. Aby niższym kosztem, łatwiej i szybciej pozyskać innowacje, najlepiej korzystać z gotowych rozwiązań przedstawianych przez naukowców, którzy wciąż nad nimi pracują.

Gospodarka oparta na wiedzy

Współpraca  
podstawą  
innowacyjności

Mówiąc o praktycznym wykorzystaniu wiedzy, zwraca się uwagę na zdolność przedsiębiorców do współpracowania z ośrodkami badawczymi, które tę wiedzę tworzą. Poszukiwanie kontaktów, nawiązywanie współpracy, podejmowanie wspólnego wysiłku w celu wdrożenia innowacji w życie powinno stać się priorytetem w działalności innowacyjnej nie tylko przedsiębiorstw, lecz również jednostek badawczo-rozwojowych. Niestety, w realiach polskiej gospodarki takie działania ciągle jeszcze nie są traktowane jako priorytetowe.

Warto powrócić jeszcze do badań i analiz na temat współpracy przedsiębiorstw z województwa pomorskiego z zapleczem naukowo-rozwojowym w latach 2000–2010, by pokazać, jak zmieniało się podejście do innowacji na polskim rynku. W latach 2000–2003 współpracę taką deklarowało jedynie 3,6% firm z województwa pomorskiego. Ponadto współpraca ta najczęściej polegała na wymianie wiedzy i informacji (94,1%), rzadziej na zlecaniu prac badawczo-rozwojowych (68,3%) czy wspólnych pracach B+R (63,7%) oraz zlecaniu ekspertyz/badań laboratoryjnych (57,5%)<sup>5</sup> W tym czasie zauważono, że taka sytuacja nie sprzyja polskiej gospodarce i podjęto działania zmierzające do wzrostu innowacyjności w regionach, poczynszy od decyzji o stworzeniu Regionalnych Strategii Innowacji. Poniżej przedstawiono najważniejsze spostrzeżenia na temat stanu i barier innowacyjności MSP w województwie pomorskim, opracowane podczas tworzenia Regionalnej Strategii Innowacji dla Pomorza w 2004 roku, oraz krótkie opisy działań zmierzających do budowy systemu wsparcia innowacyjności, wynikających z potrzeb MSP regionu.<sup>6</sup>

Poziom  
współpracy  
w Polsce

Bariera i szanse  
poprawy  
poziomu  
innowacyjności

- Pomorskie firmy rzadko zawierają współpracę z jednostkami badawczo-rozwojowymi. Powodem tego jest nastawienie przedsiębiorców na szybki zysk i działania krótkoterminowe. Największą barierą jest brak systemu finansowego wsparcia przedsięwzięć innowacyjnych, co dla małych firm okazuje się przeszkodą nie

---

5 Na podstawie: *Barometr Innowacyjności Województwa Pomorskiego* – edycja 2006, pod red. S. Szultki, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007, s. 9.

6 *Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Pomorskiego (RIS-P)*, Gdańsk 2004, s. 12.

do przebycia. Rozwiązaniem może być wspólne działanie na rzecz badań i rozwoju, oczywiście przy odpowiednim wsparciu ze strony mechanizmów funkcjonowania RIS-P.

- Niewystarczająca liczba zorganizowanych instytucji, które profesjonalnie działają, aby zapewnić przedsiębiorcom podnoszenie kwalifikacji w dziedzinie innowacyjności i zarządzania procesami innowacyjnymi. Jest to szczególnie widoczne na obszarach pozaaglomeracyjnych. Poprawę sytuacji może zapewnić stworzenie powiatowych centrów szkoleniowo-wdrożeniowych, które powinny funkcjonować sprawniej i skuteczniej jako położone bliżej firm niż obecnie istniejące instytucje.
- Ważną rolę w stymulowaniu innowacyjności przedsiębiorców spełniają władze samorządowe szczebla lokalnego, które powinny pobudzać nawiązywanie współpracy pomiędzy przedsiębiorcami.
- Wśród firm z sektora MSP niemal nie funkcjonuje strategiczne planowanie technologiczne. Ważne jest, aby przeprowadzić szkolenia uświadamiające potrzeby planowania strategicznego w tej dziedzinie.

Mimo że od przeprowadzenia tych analiz upłynęło dużo czasu, wskazane powyżej problemy wciąż istnieją i są poważną barierą rozwoju. Wskazane braki w rozwoju innowacyjnym stanowiły podstawę dla Programów Rozwojowych oraz projektów związanych z Programem Innowacyjna Gospodarka 2007–2013, którego założenia dotyczyły m.in. wzrostu innowacyjności, wzrostu konkurencyjności polskiej nauki oraz zwiększenia roli nauki w rozwoju gospodarczym. Inne podjęte działania, takie jak wsparcie badań naukowych, projektów B+R, rozwój ośrodków B+R, inwestycje w infrastrukturę badawczą, dyfuzja innowacji, mają na celu systematyczne niwelowanie barier rozwoju, jednak ich wyniki będzie można omówić dopiero po roku 2013.

Fundusze UE  
szansą dla  
innowacyj-  
ności

Podaż innowacji. Analiza działalności badawczo-rozwojowej  
na Pomorzu

Pozytywna rola przedsiębiorczości akademickiej

Współcześnie wiedza i jej zastosowanie w gospodarce stanowią istotę konkurencyjności. Dlatego tak dużą wagę przywiązuje się do współpracy uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych z przedsiębiorcami, do transferu technologii z nauki do biznesu oraz tworzenia firm akademickich, które aktywnie komercjalizują badania naukowe. Ten cały obszar aktywności, w którym działają uczelnie, jest nazywany przedsiębiorczością akademicką. „Przedsiębiorczość akademicka jest to całość działań podejmowanych przez uczelnie i inne podmioty badawczo-rozwojowe na rzecz gospodarki. Z jednej strony, uczelnie mogą współpracować z przemysłem sprzedając wyniki własnych badań (licencje) lub realizując badania i usługi zlecane przez przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, mogą być także źródłem nowych firm technologicznych powstających na bazie wypracowanej wiedzy i zakładanych m.in. przez pracowników naukowych, studentów i absolwentów. W ten sposób następuje komercjalizacja wiedzy generowanej w sektorze badawczo-rozwojowym, co zwiększa jego społeczną użyteczność”<sup>7</sup>. Uczelnie zatem nie są już postrzegane jedynie jako placówki edukacyjne czy naukowe, ale również jako źródła innowacji i stają się aktywnymi podmiotami w przedsiębiorczości akademickiej.

Uczelnie naturalnym beneficjentem środków

Z tego właśnie powodu środki publiczne, przeznaczone na działalność badawczo-rozwojową, trafiają do uczelni wyższych. Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) to prowadzone systematycznie prace twórcze, ukierunkowane na zdobywanie nowej wiedzy oraz na znalezienie dla niej nowych zastosowań. „Prace badawczo rozwojowe można podzielić na badania podstawowe, stosowane i rozwojowe:

Rodzaje prac badawczo-rozwojowych

- Badania podstawowe to działalność badawcza, eksperymentalna lub teoretyczna, która nie jest bezpośrednio wykorzystywa-

---

<sup>7</sup> *Przedsiębiorczość Akademicka i Transfer Technologii – warunki sukcesu*, Zeszyt V, M. Dzierżanowski, M. Ryżejno, S. Szultka, D. Trzmiela, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008, s. 9.

na w praktyce lub nie jest skierowana na komercjalizację. Ich nadrzędnym celem jest poszerzanie wiedzy naukowej i technologicznej. Są one najczęściej prowadzone przez uczelnie wyższe, jak i instytuty badawcze. Oczywiście ze względu na ich charakter przedsiębiorcy nie angażują się w ich realizację.

- Badania stosowane mają na celu uzyskanie nowej wiedzy i znalezienie jej komercyjnego zastosowania. Są one przeprowadzane na podstawie wyników badań podstawowych i ich zadaniem jest rozwiązywanie konkretnych problemów. Celem badań jest często opracowanie prototypu. Nie obejmują one natomiast działań związanych z projektowaniem, rozwojem lub badaniem produktów czy usług, które miałyby być sprzedawane w przyszłości.
- Prace rozwojowe opierają się na dotychczasowej wiedzy i mają na celu wytworzenie nowych lub udoskonalenie istniejących materiałów, wyrobów, urządzeń, usług, procesów, systemów lub metod”.<sup>8</sup>

Zatem istotną rolę przy określaniu potencjału innowacyjnego danego regionu stanowią uczelnie wyższe i inne instytucje naukowe oraz posiadany przez nie potencjał naukowo-badawczy, który tworzą ich zasoby ludzkie oraz wyposażenie (budynki, laboratoria, sprzęt). Najczęstszym zjawiskiem jest podejmowanie przez nie badań podstawowych oraz stosowanych, inspirowanych przez naukowców lub odbiorców technologii. W województwie pomorskim istnieją 53 ośrodki zajmujące się działalnością badawczo-rozwojową, co oznacza, że Pomorze zajmuje ósme miejsce wśród wszystkich województw w kraju (por. wykres nr 2).

Potencjał  
województwa  
pomorskiego

Potencjał naukowy i badawczo-rozwojowy (B+R) Pomorza tworzą następujące podmioty:

- 31 uczelni wyższych, w tym największe publiczne uczelnie – Politechnika Gdańska, Uniwersytet Gdański, Gdański Uniwersytet Medyczny, Akademia Morska, Akademia Marynarki Wojennej,
- Instytuty naukowo-badawcze Polskiej Akademii Nauk (PAN) –

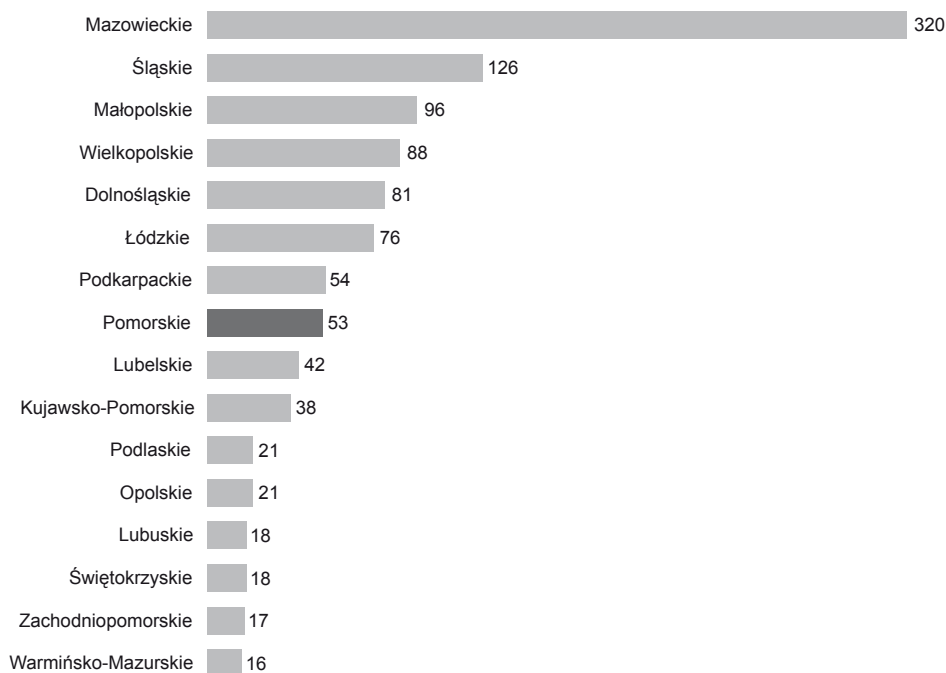
---

<sup>8</sup> *Innowacje – co jest co?*, Pomorskie Studia Regionalne Woj. Pomorskiego pod red. T. Parteki i P. Kasprzaka, Urząd Marszałkowski, Gdańsk 2006, s. 31.

Instytut Oceanologii w Sopocie, Instytut Budownictwa Wodnego, Instytut Maszyn Przepływowych, Zakład Ornitologii,

- Pozostałe państwowe instytuty i jednostki badawczo-rozwojowe, wśród których można wymienić: Instytut Morski w Gdańsku, Morski Instytut Rybacki w Gdyni, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Centrum Techniki Morskiej w Gdyni, Centrum Techniki Okrętowej w Gdańsku, Instytut Energetyki O/Gdańsk, Instytut Elektrotechniki O/Gdańsk, Instytut Łączności O/Gdańsk.

Wykres 2. Liczba jednostek badawczo-rozwojowych w poszczególnych województwach w 2006 r.



Źródło: Marita Koszarek, *Innowacyjne Pomorskie – współpraca nauki i gospodarki w liczbach*, PPG 4/2008 (39), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008. Opracowane na podstawie GUS.

Jednostkami badawczo-rozwojowymi nazywamy podmioty, które są powołane do realizacji badań stosowanych i prac rozwojowych, tak aby te badania znalazły zastosowanie w różnych dziedzinach życia i gospodarki. Dodatkowo jednostki te zajmują się prowadzeniem szkoleń, dostarczaniem informacji naukowej, technicznej i gospodarczej, a także pełnią funkcję weryfikacyjną i opiniotwórczą dla różnych osiągnięć naukowych. Jednostki badawczo-rozwojowe są również uprawnione do prowadzenia działalności gospodarczej, np. w zakresie produkcji urządzeń, maszyn, aparatury i materiałów, co stanowi ważną część prac badawczo-rozwojowych.<sup>9</sup>

Praktyczna rola jednostek B+R

W pomorskim bardzo aktywnie działają także jednostki rozwojowe, które tym różnią się od jednostek badawczych, że równoległe do działalności B+R prowadzą działalność gospodarczą (np. przedsiębiorstwa przemysłowe z własnym zapleczem badawczo-rozwojowym).

Pomorskie centra naukowo-technologiczne

Znaczącą rolę odgrywają także centra naukowo-technologiczne:

- Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni,
- Gdański Park Naukowo-Technologiczny,
- Starogardzki Park Przemysłowy,
- Kwidzyński Park Przemysłowo-Technologiczny.

Z obserwacji wskaźników działalności badawczo-rozwojowej wynika, że województwo pomorskie plasuje się pod tym względem na dość wysokim poziomie. Nakłady na działalność B+R w relacji do produktu krajowego brutto (w %) w 2006 wynosiły 0,52%, podczas gdy dla Polski 0,57%, co daje pomorskiemu trzecie miejsce w kraju. Również pod względem nakładów na B+R w przeliczeniu na 1 mieszkańca (pomorskie: 139,4 zł, Polska: 154,6 zł) jest na trzecim miejscu (wykres 3).

Niestety, w 2006 roku ilość środków przeznaczonych w województwie pomorskim na działalność B+R to tylko 5,4% wszystkich środków przeznaczonych na ten cel w Polsce (dla porównania, w mazowieckim było to 44%). Za to pomorskie jest na piątym

---

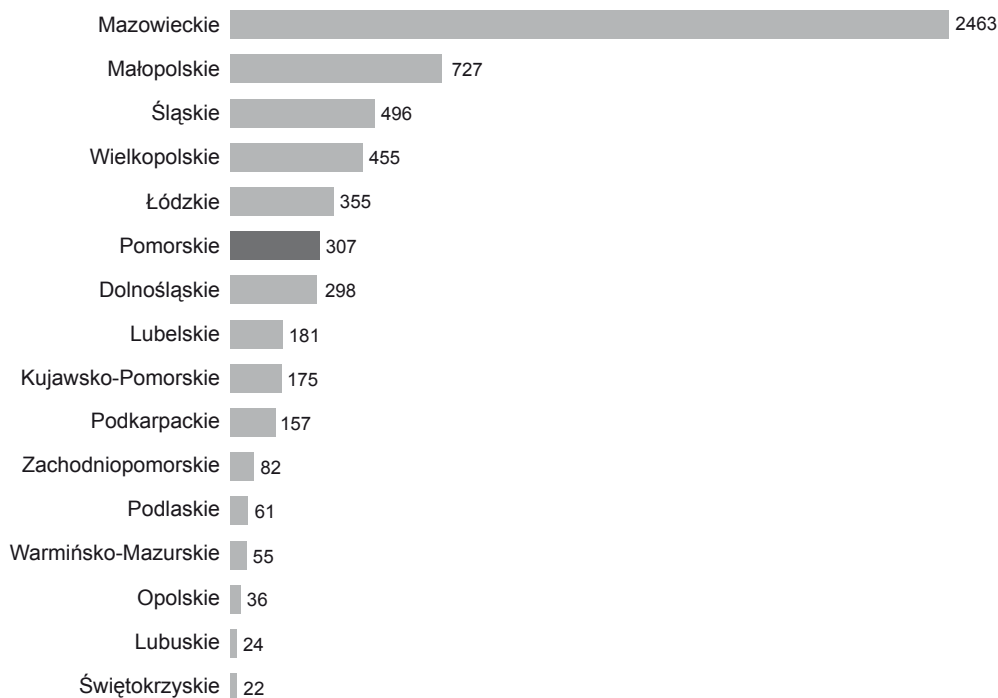
9 Na podstawie: *Innowacje – co jest co?*, Pomorskie Studia Regionalne Woj. Pomorskiego pod red. T. Parteki i P. Kasprzaka, Urząd Marszałkowski, Gdańsk 2006, s. 33.



miejscu w Polsce pod względem wielkości nakładów wewnętrznych bieżących na B+R, która w 2008 roku wyniosła 257 mln zł, z czego przeznaczono:

- 137 mln (53,4% nakładów) na prace rozwojowe,
- 71 mln (28% nakładów) na badania podstawowe,
- 49 mln (19% nakładów) na badania stosowane<sup>10</sup>.

Wykres 3. Nakłady na B+R w poszczególnych województwach w 2006 roku w mln zł.



Źródło: Marita Koszarek, *Innowacyjne Pomorskie – współpraca nauki i gospodarki w liczbach*, PPG 4/2008 (39), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

<sup>10</sup> [http://www.midwig.woj-pomorskie.pl/badania\\_i\\_rozwoj.html](http://www.midwig.woj-pomorskie.pl/badania_i_rozwoj.html). Aktualizacja z dnia 27.08.09.

Liczby te pozwalają ocenić pomorskie jako region rozwijający się i inwestujący w badania i nowoczesne rozwiązania. Pozytywnym zjawiskiem jest tak duży procent nakładów właśnie na prace rozwojowe.

Najistotniejszym wskaźnikiem aktywności jednostek badawczych jest liczba zgłoszonych patentów i wzorów użytkowych. Na Pomorzu prym w pracach naukowo-badawczych w dziedzinie Politechnika Gdańska jako największa uczelnia techniczna w regionie. Uczelnia ta nawiązała porozumienie z Pomorskim (PPN-T) i Gdańskim Parkiem Naukowo-Technologicznym (GPN-T), aby aktywnie uczestniczyć w komercjalizacji badań naukowych i aby znaleźć się bliżej przedsiębiorców. W murach Politechniki Gdańskiej działa Biuro Transferu Technologii (Dział Współpracy z Gospodarką), wyszukujące odbiorców dla rozwiązań wykreowanych na Politechnice, podpisujące umowy związane z ochroną własności intelektualnej, kojarzące zapytania ofertowe środowiska gospodarczego z zespołami badawczymi PG oraz promujące przedsiębiorczość akademicką<sup>11</sup>. W ostatnich latach Politechnika Gdańska wypracowała następujące wynalazki i patenty<sup>12</sup>:

- w 2005 roku – 15 patentów
- w 2006 roku – 6 patentów
- w 2007 roku – 23 patenty
- w 2008 roku – 16 patentów (33 zgłoszenia patentowe)

Podpisano również pierwsze kontrakty między naukowcami a firmami technologicznymi. Nowe rozwiązania technologiczne są wprowadzane na rynek konsumpcyjny. Coraz częściej dochodzi również do dialogu między naukowcami a biznesmenami, a w Gdańskim Parku Naukowo-Technologicznym, w pobliżu Politechniki, powstaje miejsce integracji i wymiany informacji między tymi dwoma środowiskami. Na uwagę zasługują organizowane w GPN-T i w regionie konferencje na temat innowacji, komercjalizacji badań naukowych

Pozycja województwa pomorskiego w kraju

Działania komercjalizacyjne Politechniki Gdańskiej

Współpraca instytucji w województwie pomorskim

11 Na podstawie [www.btt.pg.gda.pl](http://www.btt.pg.gda.pl). Aktualizacja z dnia 27.08.09.

12 Raport z Prac Naukowo-Badawczych i współpracy międzynarodowej Politechniki Gdańskiej w roku 2005, 2006, 2007, 2008. Opracownie redakcyjne: Biblioteka Główna PG. <http://www.wbss.pg.gda.pl>.

oraz transferu technologii. Jedną z pierwszych takich konferencji była konferencja pt. „Komerccjalizacja Badań Naukowych”, która odbyła się 16 kwietnia 2009 r. w Gdańskim Parku Naukowo-Technologicznym<sup>13</sup>. Spotkanie to zgromadziło zarówno przedstawiciele władz, jak i środowiska naukowego oraz przedsiębiorców i stało się okazją do dyskusji nad stworzeniem efektywnej strategii powiązań pomiędzy nauką a biznesem, w której bardzo aktywnie uczestniczyli pracownicy Politechniki Gdańskiej i lokalni przedsiębiorcy, zainteresowani dialogiem z jednostkami B+R. Podczas tej konferencji Marszałek Województwa Pomorskiego, Jan Kozłowski, oraz Prezes Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (PSSE), Teresa Kamińska, podpisali uroczyste porozumienie w sprawie udzielenia PSSE dofinansowania w wysokości ok. 4,5 mln zł w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007–2013. Przyznane dofinansowanie przeznaczono na wyposażenie Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego w nowoczesną infrastrukturę techniczną, co jest wymiernym dowodem na rozwój innowacyjności. Inwestowanie w nowoczesną infrastrukturę jest inwestowaniem w przyszłość i realizowaniem założeń Regionalnej Strategii Rozwoju Pomorza. Podczas tej samej uroczystości podpisano jeszcze jedno porozumienie, pomiędzy profesorem Janem Hupką, prorektorem ds. badań naukowych i wdrożeń Politechniki Gdańskiej, a Teresą Kamińską, Prezesem PSSE, co pokazuje, że powstają rzeczywiste warunki do komercjalizacji badań naukowych.

Działania  
na rzecz  
pogłębienia  
współpracy

Z perspektywy czasu można powiedzieć, że był to początek działań w województwie pomorskim zmierzających do poszerzenia wiedzy na temat transferu technologii i innowacji z nauki do biznesu zarówno wśród biznesmenów, jak i naukowców, a także zachęta do współpracy między środowiskami nauki i biznesu i do działań tę współpracę wspierających. Zaplanowane działania, tj. konferencje, szkolenia i warsztaty, skupiają się wokół tematyki zakładania własnej firmy, pozyskiwania funduszy i partnerów do współpracy, zarządzania projektami, komercjalizacji wyników badań oraz prawa autorskiego i patentowego. Można tu wskazać takie wydarzenia jak:

---

13 Na podstawie: [www.gpnt.pl](http://www.gpnt.pl). Aktualizacja z dnia 20.08.2009.

- Pre Event Globe Forum „Szczyt Innowacyjności”, 27 października 2009 r., Gdański Park Naukowo-Technologiczny;
- INNOpomorze – konferencja poświęcona innowacjom, 14–15 grudnia 2009 r.;
- Komercjalizacja badań naukowych i ochrona własności intelektualnej w MŚP – IP Road Show Gdańsk 2010, 21 stycznia 2010 r., Gdański Park Naukowo-Technologiczny;
- Projekt „Nauka + Partnerstwo + Innowacyjność = Sposób na biznes”, którego seminarium inauguracyjne odbyło się 25 lutego 2010 roku w Gdańskim Parku Naukowo-Technologicznym. Kluczowym elementem tego programu jest cykl specjalistycznych szkoleń oraz doradztwo na temat zakładania nowej działalności gospodarczej. Bloki szkoleniowe obejmują zagadnienia związane z własnością intelektualną, komercjalizacją wiedzy, elementami komunikacji, zarządzaniem własną firmą i jej wizerunkiem<sup>14</sup>.

Podczas wymienionych spotkań pojawiło się bardzo wiele opinii i padały wiele wnoszące do analizy tematu wypowiedzi ze strony pracowników naukowych i przedsiębiorców. Poruszono m.in. następujące kwestie<sup>15</sup>:

Wnioski  
z dotychczasowej  
współpracy

- Zaletą pomorskich podmiotów B+R jest ich dość duży potencjał innowacyjny, jednak przedsiębiorcy skarżą się, że nie jest on wystarczająco ukierunkowany na możliwość wykorzystania go w gospodarce. Przedsiębiorcy liczą na gotowe propozycje współpracy (najlepiej nowe produkty lub technologie w formie licencji), które spełniałyby ich oczekiwania, ale niestety przypuszczają, że zespoły badawczo-rozwojowe nie znają potrzeb i uwarunkowań ich działania, aby taką ofertę przygotować.
- Jako przeszkodę dla szerszej współpracy zespołów B+R z pomorskimi firmami wskazywano wąski profil ich aktywności B+R oraz niewielką zdolność dostosowania się do oczekiwań potencjalnych partnerów gospodarczych. Wymagane są różnorodne kompetencje techniczne, jednak podmioty B+R mają trudności z przygotowaniem takich kompleksowych ofert komercyjnych.

---

<sup>14</sup> Na podstawie: <http://www.kreator.gpnt.pl>. Aktualizacja z dnia 30.07.2010.

<sup>15</sup> Na podstawie informacji z [www.gpnt.pl](http://www.gpnt.pl). Aktualizacja z dnia 28.08.2009.

- Istotna jest też problematyka praw własności intelektualnej. Pracownicy uczelni, instytutów naukowo-badawczych oraz jednostek badawczo-rozwojowych stosunkowo słabo orientują się w tej dziedzinie. Nie znają jasnych zasad chronienia własnych wynalazków i innowacyjnych rozwiązań, co bardzo utrudnia komercjalizację badań.
- Inną przeszkodą współpracy podmiotów B+R z firmami wciąż jest niedostatek środków na finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych. Przedsięwzięcia te cechuje długi i trudny do precyzyjnego określenia cykl wykonania oraz niepewność co do końcowego rezultatu.
- Na przeszkodzie staje również mentalność naukowców i postrzeganie przez nich prac i badań naukowych dla biznesu jako niegodnych cenionego naukowca. Wobec niskiej rangi osiągnięć wdrożeniowych w ocenie dorobku pracowników nauki, ich zaangażowanie we współpracę z partnerami gospodarczymi bywa przeszkodą w awansie zawodowym.

Zakończenie

Opierając się na przeprowadzonej analizie, można wyciągnąć następujące wnioski:

- 1) Rynek innowacji na Pomorzu jest rozwinięty dość słabo. Aktywność wymiany wiedzy, technologii lub innowacji pomiędzy podmiotami jest bardzo niewielka, a zakładana współpraca pomiędzy dostawcami a odbiorcami rozwiązań innowacyjnych nawiązuje się bardzo wolno.
- 2) Jednostki badawczo-rozwojowe na Pomorzu wciąż nie tworzą atrakcyjnej oferty współpracy dla przedsiębiorców, tak aby byli oni zainteresowani transferem wiedzy z uczelni. Naukowcy wciąż są skupieni na dorobku naukowym a nie na komercjalizacji swoich prac.
- 3) Pomorskie przedsiębiorstwa, choć starają się konkurować na rynku, to jednak bez ryzyka inwestowania w nowoczesne rozwiązania i innowacje, które wiążą się wysokim nakładem kapi-

- tału. Podejmują się raczej wprowadzania zmian przyrostowych i stopniowych. Innowacje częściej są generowane w przedsiębiorstwach lub we własnych laboratoriach przedsiębiorstw.
- 4) Transfer wiedzy i technologii wciąż nie ma jasnych ustanowień prawnych, motywujących naukowców do podejmowania się go. Również ochrona własności intelektualnej wymaga gruntownych zmian prawnych, po to aby chronić twórców i umożliwić im uzyskanie satysfakcji materialnej ze swoich osiągnięć.
  - 5) Instrumenty wspierające rynek innowacji nie spełniają swoich funkcji. Brak z ich strony aktywności i zaangażowania w nawiązywanie współpracy pomiędzy nauką a biznesem. Ich działania, jeśli w ogóle są podejmowane, nie są skoordynowane z innymi projektami.
  - 6) W województwie pomorskim brak centralnego podmiotu, odpowiadającego za rozwój w kierunku innowacyjności oraz koordynującego i wspierającego inicjatywy i projekty innowacyjne. Brak wsparcia ze strony władz lokalnych i samorządowych dla dużej grupy firm innowacyjnych w różnych aspektach ich działalności.

Mimo to minionego okresu nie należy uznawać za stracony. Rozwój gospodarki, współpraca nauki i biznesu, wprowadzanie innowacji i nowych technologii, nastawienie firm na rozwój i strategiczne myślenie – wszystko to wymaga czasu, oswojenia się wszystkich zainteresowanych z tą problematyką, zwiększenia świadomości i pozytywnego nastawienia na zmiany. W takiej sytuacji cieszą również mniejsze inicjatywy, a zwłaszcza chęć podjęcia ryzyka inwestycji przez władze lokalne i samorządowe, które poprzez swoje decyzje wskazują kierunek rozwoju na nadchodzące lata.

Po przeanalizowaniu wszystkich założeń i ich dotychczasowej realizacji, a także po wysłuchaniu zarówno strony naukowców, jak i przedsiębiorców, można wskazać na kluczowe determinanty przyszłego sukcesu:

- Zorganizowanie spotkań przedstawicieli jednostek naukowo-badawczych i przedsiębiorców w celu sprecyzowania zakresu współpracy, wskazanie na główne potrzeby i określenie możliwości.

- Powołanie podmiotu, który pomoże nawiązać komunikację pomiędzy podmiotami.
- Stworzenie systemu informującego o potrzebach i potencjale podmiotów.
- Stworzenie sieci współpracy.
- Zwiększenie świadomości podmiotów co do możliwości uczestnictwa w programach ponadnarodowych.
- Organizowanie „Targów Innowacji”.
- Promowanie młodych naukowców poprzez doroczną nagrodę za innowacyjność.

#### Bibliografia

*Barometr Innowacyjności Województwa Pomorskiego*, edycja 2006, pod red. S. Szultki, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007.

<http://www.btt.pg.gda.pl> (stan z dnia 27.08.09.).

<http://www.gpnt.pl/index.php/pl/projekty-parku/po-ig-2007-2013> (stan z dnia 30.07.09.).

<http://www.kreator.gpnt.pl/> (stan z dnia 30.07.10.).

[http://www.midwig.woj-pomorskie.pl/badania\\_i\\_rozwoj.html](http://www.midwig.woj-pomorskie.pl/badania_i_rozwoj.html).  
(stan z dnia 27.08.09.).

*Innowacje – co jest co?*, Pomorskie Studia Regionalne Woj. Pomorskiego pod red. T. Parteki i P. Kasprzaka, Urząd Marszałkowski, Gdańsk 2006.

Koszarek M., *Innowacyjne Pomorskie – współpraca nauki i gospodarki w liczbach*, PPG 4/2008 (39), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

*Przedsiębiorczość Akademicka i Transfer Technologii – warunki sukcesu*, Zeszyt V, M. Dzierżanowski, M. Ryżejno, S. Szultka, D. Trzmiela, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańsk 2008.

*Raport „Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych”*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006.

*Raport z badania podaży innowacji w ramach projektu „Rynek Innowacji w Małopolsce”*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.

Raport z Prac Naukowo-Badawczych i współpracy międzynarodowej Politechniki Gdańskiej w roku 2005, 2006, 2007, 2008. Opracowanie redakcyjne: Biblioteka Główna PG.

*Regionalna Strategia Innowacji dla Województwa Pomorskiego (RIS-P)*, Gdańsk 2004.

Ustawa z dnia 8 października 2004 o zasadach finansowania nauki, Dz. U. z 2004 r. Nr 238, poz. 2390, z późn. zm.

Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.





## Wybór optymalnej formy prawnej dla komercjalizacji wiedzy

### Wstęp

Komercjalizacja wiedzy to niewątpliwie proces trudny i pracochłonny. Proces ten najczęściej jest urzeczywistniany poprzez sprzedaż praw własności intelektualnej i odpłatne udzielanie różnego rodzaju licencji, jednak możliwe są także inne sposoby komercjalizacji, np. tworzenie spółek prawa handlowego. Oczywiście, samo założenie spółki to zespół czynności, szczegółowo opisanych w obowiązujących przepisach, natomiast powodzenie danego przedsięwzięcia zależy niewątpliwie od samego pomysłu na biznes, od sposobów dotarcia do klienta itp. Załóżmy jednak, że spotykają się dwie osoby, tzn. twórca czy wynalazca, a więc osoba, która jest podmiotem pewnych praw własności intelektualnej, oraz inwestor – osoba, która posiada kapitał i chce go pomnożyć, zakładając działalność gospodarczą. Osoby te chcą wykorzystać komercyjnie posiadane zasoby. Jeśli mają do siebie zaufanie, rozumieją się, mogą spróbować połączyć swoje siły i przestudiować Kodeks cywilny oraz Kodeks spółek handlowych, aby wybrać optymalną formę prawną dla swojego przedsięwzięcia.

### Spółka cywilna

Spółka cywilna to jedna z prostszych form organizacyjnych, przeznaczona dla prowadzenia działalności gospodarczej w zasadzie w niewielkich rozmiarach, i z uwagi na ukształtowanie zasad odpowiedzialności winna się opierać na wzajemnym zaufaniu wspólników. Umowę spółki cywilnej regulują przepisy Kodeksu cywilnego, a dokładnie art. od 860 do 875. I tak, zgodnie z art. 860 kc przez umowę

Wzajemne  
zaufanie

cywilną wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów czy też prowadzenie spraw spółki (por. art. 861 i 865 kc).

Trwałe  
zobowiązanie  
wspólników

Przepisy nie określają minimalnej wartości wkładu, a w razie wątpliwości domniemywa się, że wkłady wspólników mają jednakową wartość. Na tej podstawie można sformułować wniosek, że zawarcie takiej umowy prowadzi do powstania trwałego stosunku zobowiązaniowego pomiędzy wspólnikami. Co istotne, wspólnikami spółki cywilnej mogą być nie tylko osoby fizyczne, ale także osoby prawne oraz jednostki organizacyjne posiadające zdolność prawną.

Jak już wskazano, zakładając spółkę należy określić wspólny cel gospodarczy, przy czym w doktrynie przyjmuje się, że pojęcie to należy rozumieć szeroko – jako dążenie do uzyskania korzyści materialnych. Umowa spółki powinna być stwierdzona pismem.

Jeśli chodzi o skład osobowy spółki, to zgodnie z orzecznictwem winna tu obowiązywać zasada niezmienności tego składu, a poszerzenie grona wspólników wymaga zmiany umowy spółki. Jednakże zgodnie z art. 972 kc dopuszczalne jest wejście spadkobierców w miejsce zmarłego wspólnika.

Prawa  
i obowiązki  
wspólników

Udział wspólnika w spółce cywilnej określają jego uprawnienia i obowiązki, w tym:

- a) majątkowe – obowiązek wniesienia wkładu, obowiązek podejmowania innych określonych w umowie działań, prawo żądania podziału i udziału w zyskach spółki czy też prawo do udziału w odpowiedniej części majątku spółki w razie ustania członkostwa;
- b) niemajątkowe – obowiązek, a zarazem prawo, prowadzenia spraw spółki oraz reprezentowania jej na zewnątrz, prawo wystąpienia ze spółki, prawo żądania rozwiązania spółki przez sąd.

Podmiotowość  
w ramach  
spółki

Jeśli chodzi o podmiotowość w ramach spółki cywilnej, to w obecnym stanie prawnym spółka cywilna nie może być traktowana jako przedsiębiorca, natomiast za przedsiębiorców uznaje się każdego ze wspólników w ramach wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. W konsekwencji dla zawiązania spółki cywilnej

niezbędne jest, aby uprzednio każdy z jej przyszłych wspólników – osób fizycznych – zarejestrował swoją działalność gospodarczą (nie dotyczy to oczywiście osób prawnych ani jednostek organizacyjnych tworzonych na innej podstawie). Spółkę cywilną należy traktować jako odrębną od spółek prawa handlowego kategorię podmiotów, co można wywnioskować z treści art. 1 Kodeksu spółek handlowych. Warto w tym miejscu wskazać, że w przeciwieństwie do spółki cywilnej, spółka jawna posiada zdolność prawną, czego nie należy mylić z osobowością prawną, której oczywiście żadna z tych spółek nie posiada.

Przepis art. 863 kc, który ma charakter bezwzględnie obowiązujący (co oznacza, że kwestii tej nie można uregulować odmiennie umową stron), statuuje powstanie wspólnego majątku wspólników na zasadzie wspólności łącznej. O jaki majątek chodzi? Otóż źródłem jego powstania są pierwotne wkłady wspólników, które w trakcie trwania spółki powiększane są o kolejne składniki majątkowe, będące efektem działalności spółki. W przypadku spółki cywilnej nie możemy mówić o majątku spółki, gdyż jak już to powiedziano wcześniej, spółka ta nie posiada nawet podmiotowości prawnej, natomiast jest to majątek wspólny wszystkich wspólników, odrębny od ich majątków osobistych. Każdy ze wspólników posiada w majątku wspólnym udział, który nie jest oznaczony ułamkowo – do takiego oznaczenia może dojść dopiero w razie rozwiązania spółki lub ustąpienia jednego ze wspólników.

Przepis art. 863 kc nie pozwala na rozporządzanie udziałem we wspólnym majątku wspólników ani udziałem w poszczególnych składnikach tego majątku. Poza tym §2 omawianego przepisu wyłącza możliwość domagania się przez wspólnika podziału majątku wspólnego w trakcie trwania spółki, a §3 wyłącza możliwość żądania zaspokojenia się z udziałów we wspólnym majątku wspólników oraz z udziału w poszczególnych składnikach tego majątku przez wierzycieli osobistych wspólnika. Każdy wspólnik ma równe prawa do wspólnego majątku. Hipotetycznie może zaistnieć sytuacja, gdy nie dojdzie do powstania wspólnego majątku wspólników, a to za sprawą dopuszczenia możliwości określenia w umowie spółki wkładów, które będą polegały wyłącznie na świadczeniu usług lub wnie-

Wspólny majątek spółki

Równość praw do majątku

sieniu rzeczy tylko do używania. Co więcej, dopuszcza się nawet, by umowa spółki w ogóle nie przewidywała wnoszenia wkładów, choć wówczas wątpliwe jest osiągnięcie przez wspólników zamierzonego celu gospodarczego.

Ważnym zagadnieniem, które należy wziąć pod uwagę, zakładając spółkę cywilną, jest kwestia odpowiedzialności wspólników spółki cywilnej. Zgodnie z art. 864 kc za zobowiązania spółki cywilnej odpowiedzialni są solidarnie jej wspólnicy, co oznacza, że wierzyciel spółki może żądać całości lub części świadczenia od wszystkich wspólników łącznie, od kilku z nich lub od każdego z osobna, a zaspokojenie wierzyciela przez któregokolwiek z dłużników zwalnia pozostałych, przy czym aż do zupełnego zaspokojenia wierzyciela wszyscy dłużnicy solidarnie pozostają zobowiązani. Oczywiście takie ukształtowanie odpowiedzialności nie rzutuje na wzajemne rozliczenia wspólników – w sytuacji, gdy jeden z nich zaspokoił wierzyciela, posiada roszczenie regresowe względem pozostałych wspólników.

Solidarna  
odpowiedzial-  
ność wspólników

Reasumując, za zobowiązania zaciągnięte przez wspólników w ramach prowadzonej działalności odpowiadają wszyscy wspólnicy swym majątkiem wspólnym („majątkiem spółki”) oraz każdy z osobna majątkiem osobistym – bez żadnych ograniczeń; dodatkowo wierzyciel ma prawo wyboru, czy dla zaspokojenia swojej wierzytelności sięgnie do majątku wspólnego wspólników, czy też do indywidualnego majątku któregoś z nich. Może on także sięgnąć jednocześnie do majątku wspólnego wspólników oraz do ich indywidualnych majątków.

Rozważając wybór formy prowadzenia działalności, warto porównać kwestię odpowiedzialności w spółce cywilnej i w spółce jawnej, gdyż zachodzą tu tylko pozornie nieznaczne różnice, tj. wprawdzie w obu przypadkach wspólnicy odpowiadają całym swoim majątkiem, jednakże przy spółce jawnej warto przede wszystkim zwrócić uwagę na zasadę subsydiarności, szerzej omówioną w punkcie dotyczącym spółki jawnej.

Przepisy  
dotyczące  
spółki cywilnej

Przepisy, z którymi warto się zapoznać przed zawarciem umowy spółki cywilnej:

- art. 860–875 Kodeksu cywilnego,
- art. 26 § 4 Kodeksu spółek handlowych – o obowiązku prze-

kształcenia spółki cywilnej w spółkę jawną, gdy przychody netto w każdym z dwóch ostatnich lat obrotowych osiągnęły wartość 800 000 euro.

Jeśli chodzi o prowadzenie spraw i reprezentację spółki, to w omawianej formie spółki każdy wspólnik jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki, przy czym każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników prowadzić sprawy, które nie przekraczają zakresu zwykłych czynności spółki. Jeżeli jednak przed zakończeniem takiej sprawy chociaż jeden z pozostałych wspólników sprzeciwi się jej prowadzeniu, potrzebna jest uchwała wspólników. Poza tym każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników wykonać czynność nagłą, której zaniechanie mogłoby narazić spółkę na niepowetowane straty. O ile nie ma odmiennej umowy lub uchwały wspólników, każdy wspólnik jest umocowany do reprezentowania spółki w takich granicach, w jakich jest uprawomocniony do prowadzenia jej spraw.

Prowadzenie  
spraw spółki

### Spółka cicha

Spółka cicha to specyficzna forma uczestniczenia w obrocie gospodarczym. Z prawnego punktu widzenia można ją uplasować pomiędzy umową pożyczki uregulowaną w art. 720 kc a spółką cywilną, o której była mowa wcześniej.

Generalnie, spółka cicha umożliwia uczestniczenie w formie inwestycji kapitałowych w działalności gospodarczej prowadzonej przez inne podmioty. Inwestycje dokonywane przez wspólników cichych mogą mieć istotne znaczenie, skutkując dopływem kapitału do przedsiębiorstw małych i średnich.

Ten sposób lokowania kapitału z jednej strony zapewnia anonimowość inwestorowi (w obrocie gospodarczym występuje tylko przedsiębiorca), a z drugiej daje mu pewność ograniczenia ryzyka odpowiedzialności.

Anonimowość  
i ograniczone  
ryzyko

Historycznie rzecz ujmując, spółka cicha funkcjonowała w przeszłości jako jedna z form prowadzenia działalności gospodarczej,

a przepisy ją normujące znajdowały się w nieobowiązującym już Kodeksie handlowym, dokładnie w księdze drugiej „Czynności handlowe”, w rozdziale IX, w przepisach art. 682–695 KH. Przepisy te zostały uchylone na mocy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r.: Przepisy wprowadzające kodeks cywilny.

Brak regulacji  
ustawowych

Mimo że obecnie nie znajdziemy regulacji odnoszących się wprost do spółki cichej, to jednak obowiązująca na gruncie prawa cywilnego zasada swobody umów daje podstawy do przyjęcia, że możliwe jest zawarcie umowy spółki cichej jako umowy nienazwanej, choć z uwagi na brak regulacji ustawowych w umowie takiej należałoby w sposób szczegółowy określić wszystkie elementy kontraktu. Dodatkowo prawne konsekwencje takiego przedsięwzięcia należy oceniać na podstawie przepisów ogólnego reżimu kontraktowego.

Niewątpliwie przy konstruowaniu umowy sensownie byłoby sięgnąć do wskazanych już przepisów nieobowiązującego Kodeksu handlowego, który regulował choćby kwestię ustroju spółki cichej czy prawa współnika cichego do kontroli przedsiębiorstwa kupca. Na gruncie tych przepisów współnik cichy mógł domagać się odpisu rocznego bilansu oraz przeglądać księgi i dokumenty w celu sprawdzenia ich rzetelności. Jeśli chodzi o formę samej umowy spółki cichej, to należałoby ją rozważyć w świetle art. 75 kc, zgodnie z którym czynność prawna, obejmująca rozporządzenie prawem, którego wartość przenosi dwa tysiące złotych albo z której wynika zobowiązanie do świadczenia takiej wartości, powinna być stwierdzona pismem, przy czym forma ta zastrzeżona została *ad probationem*, a więc dla celów dowodowych.

Swoboda  
konstrukcji  
umowy

Jeśli chodzi o samą umowę, to ma ona charakter kauzalny i jest dwustronnie zobowiązująca oraz w zasadzie odpłatna, gdyż każda ze stron uzyskuje określoną korzyść majątkową. Wydaje się, że umowa spółki cichej nie musi przybrać charakteru umowy wzajemnej, tzn. opierającej się na założeniu, iż świadczenie jednej ze stron stosunku zobowiązaniowego jest odpowiednikiem świadczenia drugiej strony, a więc nie musi tu występować ekwiwalentność świadczeń w rozumieniu art. 487 § 1 kc. Umowa spółki cichej może być zawarta zarówno na czas oznaczony, jak i na czas nieoznaczony.

Jedną ze stron umowy spółki cichej jest osoba prowadząca przedsiębiorstwo, drugą osoba dysponująca kapitałem (bądź innymi składnikami majątkowymi), który stanowić będzie wkład do przedsiębiorstwa, czyli wspólnik cichy. Przedsiębiorstwo prowadzi wyłącznie przedsiębiorca i tylko on jest odpowiedzialny wobec osób trzecich za zobowiązania wynikające z prowadzonej działalności, a także wyłącznie on jest podmiotem dysponującym majątkiem przedsiębiorstwa. Umowa spółki cichej nie tworzy wspólności majątkowej, której funkcją byłyby osobiste zobowiązania wspólników, a zatem jest to układ znacznie mniej formalny, aniżeli w przypadku spółki cywilnej. Wspólnik cichy nie ma uprawnień do prowadzenia spraw spółki, ani do jej reprezentowania. Konsekwencją niemożności prawnego wpływania przez wspólnika cichego na działania spółki, jest zwolnienie go z odpowiedzialności osobistej wobec wierzycieli spółki. Wspólnik cichy uczestniczy w zysku i w sposób oczywisty jest zainteresowany jego maksymalizacją. Trzeba jednak podkreślić, że mając prawo do udziału w zysku spółki, ponosi on również ryzyko ekonomiczne niepowodzenia przedsięwzięcia gospodarczego. Okoliczność ta odróżnia spółkę cichą od umowy pożyczki, gdzie wierzyciel jest zainteresowany wyłącznie zwrotem kapitału wraz z ustalonymi z góry, jako wynagrodzenie za korzystanie z kapitału, odsetkami. Powodzenie przedsiębiorstwa gospodarczego dłużnika lub jego brak nie wpływa na sytuację prawną wierzyciela i wysokość przysługującej mu wierzytelności.

Prowadzenie  
spraw i odpowie-  
dzialność

Wspólnikiem cichym może być każdy podmiot mający zdolność prawną. Należy przyjąć, że w przeciwieństwie do umowy spółki cywilnej, którą mogą zawrzeć dwie lub więcej stron, umowa spółki cichej jest umową dwustronną. Nie wyklucza to jednak sytuacji, w której po każdej ze stron umowy występuje wielość podmiotów. Podstawowe zobowiązanie wspólnika cichego sprowadza się do wniesienia wkładu, który może mieć charakter tak pieniężny, jak i niepieniężny – polegający na wniesieniu do przedsiębiorstwa rzeczy ruchomej lub nieruchomej, wierzytelności bądź innego prawa zbywalnego. Wkładem do spółki cichej może być też wartość pracy lub osobistych usług wspólnika cichego oraz wartość rzeczy oddanych do używania.

Zobowiązania  
wspólnika  
cichego



**Zobowiązania przedsiębiorcy** Spółka cicha charakteryzuje się tym, że przez wniesienie wkładu nie powstaje jakikolwiek wspólny majątek wspólnika cichego ani przedsiębiorcy, natomiast z chwilą wniesienia wkładu jego własność przechodzi na przedsiębiorcę, który może bez ograniczeń zbywać, obciążać, zmieniać lub znosić prawo będące przedmiotem wkładu. Zobowiązanie przedsiębiorcy wobec wspólnika cichego nie rodzi skutków wobec osób trzecich, a jedyną konsekwencją niedochowania przez przedsiębiorcę postanowień umownych, dotyczących rozporządzenia lub sposobu korzystania z przedmiotu wkładu, są roszczenia wspólnika cichego z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, ewentualnie z tytułu czynu niedozwolonego.

**Propozycja ukształtowania odpowiedzialności** Podstawowym prawem wspólnika cichego jest udział w zysku, który należy rozumieć jako wartość, o którą zwiększa się majątek przedsiębiorcy z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej – przedsiębiorstwa w rozumieniu Kodeksu cywilnego, do którego wkład wniósł wspólnik cichy, w rozliczeniu na koniec roku obrotowego. Analogicznie należy rozumieć stratę. Na gruncie nieobowiązującego już Kodeksu handlowego, wspólnik cichy, o ile nie został umownie wyłączony od udziału w stratach, uczestniczył w nich do wysokości umówionego wkładu. Przy konstruowaniu umowy spółki warto zastanowić się nad takim ukształtowaniem kwestii odpowiedzialności.

**Udział w zyskach lub stratach** Bardzo ważnym elementem umowy spółki cichej jest określenie wysokości udziału wspólnika cichego w zyskach i stratach przedsiębiorstwa, co należy uznać za *essentialia negotii* umowy spółki cichej. Udział ten winien zostać określony w sposób precyzyjny, nie budzący wątpliwości, przy czym umowa może zwolnić wspólnika cichego od udziału w stratach. Przedsiębiorca z końcem roku obrotowego zobowiązany jest obliczyć udział w zysku lub stracie wspólnika cichego, a roszczenie wspólnika cichego w tym zakresie jest traktowane jak roszczenie osób trzecich, w związku z czym wspólnik cichy, który bez uzasadnionego powodu uchyla się od przyjęcia świadczenia, odmawia dokonania czynności, bez której świadczenie nie może być spełnione, bądź oświadcza, że świadczenia nie przyjmie, znajduje się w zwłoce. Roszczenie wspólnika cichego o wypłatę udziału w zysku nie powstaje, gdy przedsiębiorca w wyniku swojej działalności

poniósł stratę. Może się jednak zdarzyć sytuacja, że roszczenie nie powstanie, mimo że zysk został wypracowany. Dzieje się tak wtedy, gdy wkład wspólnika został skonsumowany – w takiej sytuacji wypracowany zysk obraca się na jego uzupełnienie.

Przedsiębiorca jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia przedsiębiorstwa z należytą starannością, określoną przy uwzględnieniu zawodowego charakteru danej działalności, w sposób możliwie najpełniej realizujący cel umowy spółki cichej, jakim jest maksymalizacja zysku. Przedsiębiorca zobowiązuje się również wobec wspólnika cichego do używania przedmiotu wkładu zgodnie z umową. Zatem działania przedsiębiorcy, które nie prowadzą do osiągnięcia możliwie największego zysku lub działania rozporządzające przedmiotem wkładu wbrew postanowieniom umowy, rodzą po stronie wspólnika cichego roszczenie odszkodowawcze z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, ewentualnie roszczenia deliktowe. Należy jednak zaznaczyć, że wszystkie czynności przedsiębiorcy, także te podjęte wbrew umowie spółki, w stosunku do osób trzecich pozostają ważne i skuteczne. Wydaje się, że wspólnikowi cichemu nie przysługuje roszczenie o uznanie umowy zawartej przez kupca z osobą trzecią za bezskuteczną względem wspólnika cichego<sup>1</sup>.

Pewne niejasności może budzić kwestia kwalifikacji prawno-podatkowej wkładu wspólnika cichego i opodatkowania osiągniętego przez niego przychodu. Wydaje się, że rację mają autorzy, którzy przyjmują, że skoro dopuszczalne jest stosowanie w miarę potrzeby do umów nienazwanych przepisów o umowach nazwanych (zarówno wprost, jak i przez analogię, w zależności od celu umowy nienazwanej i podobieństwa tego celu do umowy nazwanej), właściwe będzie potraktowanie wniesienia wkładu wspólnika cichego jako udzielenie pożyczki. Mając na względzie treść przepisu art. 720 kc, zaprezentowane stanowisko będzie jednak trafne jedynie wtedy, gdy przedmiotem wkładu są rzeczy oznaczone co do gatunku lub pieniądze. Przekazanie przedmiotu wkładu i późniejszy jego zwrot nie stanowi dochodu wspólnika cichego, za który należy uważać jedynie

Odpowiedzialność przedsiębiorcy

Kwalifikacja prawno-podatkowa

1 Por. A. Wiśniewski, *Prawo o spółkach, podręcznik praktyczny*, t.1, Poltext, Warszawa 1991, s. 98 i n.

udział w zysku kupca (quasi-odsetki). Jeżeli współnikiem cichym jest osoba fizyczna, udział współnika w zysku kupca należy zakwalifikować, zgodnie z art. 17 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, jako, *per analogiam*, przychód z tytułu odsetek od pożyczek. W sytuacji, gdy przedmiotem wkładu nie są pieniądze lub rzeczy oznaczone co do gatunku, należy wniesienie wkładu zakwalifikować jako umowę darowizny, a wtedy roszczenie współnika cichego należałoby zakwalifikować jako obciążenie działalności gospodarczej przedsiębiorcy. Wówczas przychód z tego tytułu należy zakwalifikować jako przychód z innych źródeł w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych albo jako otrzymane pieniądze w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Dla przedsiębiorcy udział w zysku współnika cichego jest kosztem uzyskania przychodu<sup>2</sup>.

#### Kodeks spółek handlowych

Norma ustroju spółek Kodeks spółek handlowych reguluje problematykę tworzenia, organizacji, zasad funkcjonowania, rozwiązywania oraz transformacji (łączenia, podziału i przekształcania) spółek prawa handlowego, a więc określa wszystkie fazy działalności podmiotu (od powstania do rozwiązania lub transformacji), a także sposób organizacji i funkcjonowania spółki.

Związki z innymi aktami prawa Poza wspomnianą ustawą, kodeks spółek handlowych pozostaje w bliskim związku z innymi aktami prawnymi. Dotyczy to przede wszystkim ustawy z 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r. Nr 168, poz. 1186, z późn. zm.), ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.) i ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późn. zm.).

---

<sup>2</sup> Zob. J. Przekopiak, *Opodatkowanie przychodów współnika cichego uzyskanych z uczestnictwa w spółce cichej*, „Prawo Spółek” nr 4, 1997.

Ustawa reguluje problematykę spółek prawa handlowego, tj. wyodrębnionej kategorii podmiotów, które możemy podzielić na dwie grupy: spółki osobowe i spółki kapitałowe. Spółki handlowe mają wiele cech wspólnych, które odróżniają je od innych podmiotów i od spółki cywilnej.

Kodeks spółek handlowych jest skonstruowany specyficznie. Tytuł I zawiera wspólne przepisy ogólne dla wszystkich spółek. Wśród tych przepisów wyróżniamy przepisy wspólne dla spółek osobowych i kapitałowych (art. 1–7 ksh), a następnie wspólne tylko dla spółek osobowych (art. 8–10 ksh) i tylko kapitałowych (art. 11–21 ksh). Następny tytuł poświęcony jest spółkom osobowym (art. 22–150 ksh), tj. w kolejności: jawnej (art. 22–85 ksh), partnerskiej (art. 86–101 ksh), komandytowej (art. 102–124 ksh) i komandytowo-akcyjnej (art. 125–150 ksh). Tytuł III „Spółki kapitałowe” (art. 151–490 ksh) reguluje problematykę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 151–300 ksh) i akcyjnej (art. 301–490 ksh). Istotnym novum jest tytuł IV „Łączenie, podział i przekształcanie spółek” (art. 491–584 ksh). Kodeks zamykają: tytuł V „Przepisy karne” (art. 585–595 ksh) i tytuł VI „Zmiany w przepisach obowiązujących, przepisy przejściowe i przepisy końcowe” (art. 586–643 ksh).

Regulacje dotyczące spółek

Kodeks nie zawiera definicji spółki prawa handlowego, odnosząc się w art. 3 jedynie do pojęcia umowy spółki handlowej. Specyfika spółek prawa handlowego pozwala na odróżnienie tych spółek od spółek cywilnych. Rozróżnienie takie jest bardziej uzasadnione w przypadku spółek osobowych, szczególnie spółki jawnej, niż spółek kapitałowych. Jednakże już w przypadku spółek osobowych: komandytowej i komandytowo-akcyjnej, w których pojawiają się wyrażne elementy kapitałowe, porównanie takie musi wskazać większą liczbę różnic niż podobieństw<sup>3</sup>. Spółki handlowe zostały podzielone na dwie grupy: spółki osobowe i spółki kapitałowe. Do pierwszej grupy zaliczamy spółki jawne, partnerskie, komandytowe i komandytowo-akcyjne, do drugiej zaś spółkę z ograniczoną odpowiedzial-

Rodzaje spółek

3 Na temat różnic por. A. Szajkowski, *Kodeks spółek handlowych i inne teksty prawne*, Beck, Warszawa 2001, t. 1, s. 27–28; również M. Aslanowicz, *Elementy konstrukcyjne osobowych spółek handlowych*, PS 2000, nr 5.

nością i spółkę akcyjną (art. 4 § 1 pkt 1 i 2). Pojęcie spółki handlowej kształtują: umowa spółki (również umowa spółki akcyjnej, na którą składa się kilka czynności prawnych i faktycznych oraz akt założycielski spółki jednoosobowej) i stosunek organizacyjny, jaki powstaje w wyniku zawiązania spółki. Spółka jest więc trwałym stosunkiem prawnym, powstającym na mocy umowy spółki (aktu założycielskiego), oraz jednostką organizacyjną wyposażoną co najmniej w podmiotowość prawną, która powstaje jako organizacja wspólników, którzy łączą się do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów oraz przez współdziałanie w inny sposób<sup>4</sup>.

### Spółka jawna

Różnice  
względem  
spółki cywilnej

Spółka jawna jest najprostszą formą spółki handlowej, przeznaczoną do prowadzenia działalności na większą skalę aniżeli w przypadku spółki cywilnej. Te dwa rodzaje spółek w wielu miejscach różnią się od siebie. Wspólnik spółki jawnej będący osobą fizyczną nie musi prowadzić indywidualnej działalności gospodarczej. W przeciwieństwie do spółki cywilnej, spółka jawna posiada podmiotowość prawną i jest przedsiębiorcą. Inne różnice to np. występowanie w spółce cywilnej wspólności łącznej, brak podmiotowości gospodarczej i prawnej, brak możliwości występowania pod własną firmą, brak solidarnej odpowiedzialności razem ze spółką, inne zasady prowadzenia spraw i reprezentacji.

Umowa spółki jawnej musi być sporządzona na piśmie pod rygorem nieważności, co oznacza, że w przypadku, gdy wymóg ten nie zostanie dochowany, przyjmuje się, że w ogóle nie doszło do zawarcia umowy spółki.

Wspólnikami  
tylko podmioty  
prawa

Wspólnikiem w spółce mogą być osoby fizyczne mające pełną zdolność do czynności prawnych, choć dopuszcza się udział w spółce osób o ograniczonej zdolności do czynności prawnych i wówczas ich działania wymagają potwierdzenia przez przedstawiciela usta-

---

4 A. Szajkowski, *Kodeks spółek handlowych i inne teksty prawne*, Beck, Warszawa 2001, t. 1, s. 28.

wowego (rodzice, kurator, opiekun). Wspólnikiem może być też osoba prawna. Przyjmuje się, że spółkę jawną może utworzyć inna handlowa spółka osobowa, w tym inna spółka jawna. Nie może być natomiast współnikiem w spółce jawnej spółka cywilna, gdyż jak już wspomniano, nie ma ona podmiotowości prawnej.

Spółka jawna podlega wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego – zgodnie z art. 251 § 1 ksh spółka jawna ulega zawiązaniu z chwilą zawarcia umowy spółki, ale powstaje (jako podmiot prawa) po spełnieniu dodatkowych obowiązków (zgłoszenie, złożenie uwierzytelnionych podpisów osób reprezentujących spółkę) z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców. Z tą chwilą spółka jawna, podobnie jak inne spółki prawa handlowego, uzyskuje podmiotowość prawną i staje się przedsiębiorcą.

W przypadku spółki jawnej obowiązkowi rejestracji w KRS podlegają także uchwały wspólników podejmowane w trakcie działalności spółki, choć z reguły nie zdarza się to często. Niemniej każdy wpis w KRS wiąże się z koniecznością uiszczenia opłaty sądowej, a więc z uwagi na te dodatkowe koszty prowadzenie spółki jawnej jest nie tylko droższe niż prowadzenie spółki cywilnej, ale także wymaga od wspólnika poświęcania dodatkowego czasu na wypełnianie formularzy i inne formalności. Można to oczywiście zlecić podmiotowi zewnętrznemu, ale wiąże się to wtedy z dodatkowymi kosztami.

Spółka jawna musi posiadać firmę, czyli nazwę, pod którą występuje w obrocie. Przepisy kodeksu spółek handlowych stawiają tu określone wymogi, a mianowicie w nazwie należy podać m.in. nazwisko co najmniej jednego wspólnika oraz dodatkowe oznaczenie „spółka jawna”, choć dopuszcza się używanie skrótu „sp.j.” (por. art. 24 ksh).

Spółka jawna nie jest osobą prawną, ale może we własnym imieniu (czyli na spółkę jawną a nie na wspólników) nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe (użytkowanie wieczyste, służebności, zastaw, prawa spółdzielcze do lokalu oraz hipotekę), zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywaną.

W obrocie gospodarczym kontrahentem jest spółka jawna, a nie jej wspólnicy – tak jak to jest w przypadku spółki cywilnej – z tego powodu jest ona atrakcyjnym i praktycznym sposobem prowadze-

Procedura powstania spółki

Bardziej wiarygodna od spółki cywilnej

nia biznesu. Przyjmuje się, że ta forma prowadzenia działalności, bardziej sformalizowana niż spółka cywilna, jest bardziej wiarygodna w oczach przyszłych kontrahentów, gdyż każdy zainteresowany może łatwo sprawdzić podstawowe dane każdej spółki jawnej (w tym choćby sposób reprezentacji) w Centralnej Informacji KRS, posiadającej swe oddziały w odpowiednich wydziałach gospodarczych sądów rejonowych na terenie całego kraju. Niektóre dane z Krajowego Rejestru Sądowego są dostępne także w Internecie na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości<sup>5</sup>.

Pojęcie reprezentacji spółki:

Pojęcie  
reprezentacji  
spółki

a) sensu largo (szerokie rozumienie): występowanie we wszelkich stosunkach prawnych z zakresu prawa cywilnego, administracyjnego, prawa pracy oraz innych gałęzi prawa (wszelkie działania w stosunkach zewnętrznych);

b) sensu stricto (wąskie rozumienie): składanie i przyjmowanie oświadczeń woli w stosunkach cywilnoprawnych.

Odróżniamy też reprezentację czynną (składanie oświadczeń woli) i bierną (przyjmowanie oświadczeń woli).

Formy  
reprezentacji  
spółki

Zasadą w spółce jawnej jest reprezentacja spółki przez wspólników, których mogą wspomagać prokurenci lub pełnomocnicy. Zasady reprezentacji powinny być określone w umowie spółki, przy czym możliwe jest przyjęcie kilku wariantów, np.:

1) reprezentacja jednoosobowa,

2) reprezentacja łączna z udziałem:

a) dwóch wspólników,

b) wspólnika i prokurenta,

c) wspólnika i pełnomocnika.

Zewnętrzna  
odpowiedzialność  
wspólników

Przyznane wspólnikowi prawo do reprezentacji nie może być ograniczone w stosunkach zewnętrznych, a ewentualne ograniczenia ustalone przez wspólników nie wywołują skutków prawnych na zewnątrz – nie będą miały znaczenia dla ważności i skuteczności czynności wobec osób trzecich, a ewentualne naruszenie ustaleń poczynionych między wspólnikami może być źródłem ich wzajemnych roszczeń. Innymi słowy, dla kontrahenta wspólnik zawsze działa

---

<sup>5</sup> <http://bip.ms.gov.pl/krs/krs.php>.



w granicach umocowania. W spółce jawnej każdy ze wspólników ma prawo i obowiązek prowadzenia spraw spółki, z tym, że kwestie te mogą być przez wspólników uregulowane inaczej.

Spółka jawna ponosi odpowiedzialność za własne zobowiązania i nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania wspólników. Z kolei wspólnicy ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia, całym swoim majątkiem, jest to zatem odpowiedzialność osobista i nieograniczona, a zasady te nie mogą być modyfikowane w stosunkach zewnętrznych. Możliwe jest natomiast wewnętrznie – między wspólnikami – wprowadzenie zmiany w tym zakresie, choć skuteczność takich ustaleń ograniczona jest tylko do samych wspólników i w razie naruszenia takiego porozumienia można skorzystać z prawa regresu między wspólnikami. Warto wskazać, że wystąpienie ze spółki jawnej nie zwalnia występującego wspólnika z odpowiedzialności za zobowiązania powstałe przed datą.

Odpowiedzialność osobista: za zobowiązania spółki wspólnik ponosi odpowiedzialność ze swego majątku osobistego i to zarówno objętego wspólnością łączną, jak i swego majątku odrębnego. Innymi cechami, poza odpowiedzialnością osobistą i nieograniczoną, jest solidarność i subsydiarność odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

Solidarność zobowiązania: każdy ze wspólników z innymi wspólnikami i ze spółką odpowiada za całość długu. W przypadku spełnienia świadczenia przez kogoś ze wspólników lub przez niektórych z nich albo wszystkich, ale nie w równych częściach, przysługuje im wzajemne prawo do rozliczeń regresowych (por. szerzej rozważania przy spółce cywilnej).

Subsydiarność: wierzyciel spółki może prowadzić egzekucję z majątku wspólnika dopiero wtedy, gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna. Spółka jawna jest bowiem odrębnym podmiotem, który posiada swój majątek, w odróżnieniu do spółki cywilnej, która swojego majątku nie posiada (rzeczy wniesione przez wspólników spółki cywilnej do spółki stanowią współwłasność wspólników).

Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki jawnej, jest w związku z tym nieco bezpieczniejsze, gdyż wierzyciel może sięgnąć do majątku wspólnika dopiero w dalszej kolejności.

Wewnętrzna odpowiedzialność wspólników



Uregulowania w kwestii odpowiedzialności

Należy pamiętać, że osoba przystępująca do spółki jawnej odpowiada za zobowiązania spółki powstałe przed dniem swego przystąpienia do spółki. Dodatkowo trzeba mieć na uwadze, że osoba zawierająca umowę spółki jawnej z przedsiębiorcą jednoosobowym, który wniósł do spółki jawnej przedsiębiorstwo, odpowiada także za zobowiązania powstałe przy prowadzeniu tego przedsiębiorstwa przed dniem utworzenia spółki jawnej.

#### Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Kapitał podstawą spółki z o.o.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w odróżnieniu od spółek przedstawionych wcześniej jest spółką kapitałową, co oznacza, że podstawową cechą tej spółki jest kapitał, a nie osoby poszczególnych wspólników. Spółka z o.o. to zgrupowanie środków kapitałowych w celu realizacji określonego zamierzenia.

Najważniejsze cechy

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest osobą prawną, czyli samodzielnym podmiotem praw i obowiązków, różnym od zawiązujących ją wspólników. Spółka z o.o. ma swój własny majątek i właśnie nim odpowiada za swoje zobowiązania.

W skrócie można powiedzieć, że spółka z o.o.:

- a) jest spółką prawa handlowego,
- b) posiada osobowość prawną,
- c) działa w oparciu o podzielony na udziały kapitał zakładowy, powstały z wkładów wniesionych przez wspólników,
- d) ponosi nieograniczoną odpowiedzialność za swe zobowiązania całym swoim majątkiem,
- e) wspólnicy zasadniczo nie odpowiadają za jej zobowiązania, ryzykując jedynie majątkiem wniesionym do spółki.

Spółka taka może być utworzona przez jedną lub więcej osób. Oznacza to, że dopuszczalna jest konstrukcja spółki jednoosobowej, tworzonej od razu bez udziału jakichkolwiek innych osób (kodeks spółek handlowych przewiduje jednak zakaz tworzenia jednoosobowej spółki kapitałowej wyłącznie przez jednoosobową spółkę z o.o.).

Cechy charakterystyczne jednoosobowej spółki z o.o.:

- a) wszystkie udziały są skupione w ręku jednego wspólnika;
- b) wspólnik nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki (o ile nie zachodzą przypadki szczególne);
- c) brak wielości więzi prawnych o charakterze kapitałowym jest zastępowany stosunkiem między wspólnikiem a spółką;
- d) oświadczenie woli jedyne go wspólnika zastępuje umowę spółki;
- e) jedyny wspólnik wykonuje uprawnienia zgromadzenia wspólników (jest organem spółki);
- f) jedyny wspólnik nie ma prawa do reprezentowania spółki w organizacji (może ją zgłosić do rejestru);
- g) stosowanie przepisów do spółki jednoosobowej wymaga modyfikacji, zwłaszcza gdy jedyny wspólnik jest członkiem jednoosobowego zarządu;
- h) w szczególny sposób jest uregulowana dopuszczalność składania oświadczeń woli w spółce i dokonywania czynności prawnych z samym sobą.

Cechy jednoosobowej sp. z o.o.

Warunki konieczne powstania spółki są następujące:

- a) zawarcie umowy spółki (lub złożenie jednostronnego oświadczenia woli),
- b) zobowiązanie w umowie spółki do dążenia do wspólnego celu, co najmniej przez wniesienie wkładów, a dodatkowo, jeżeli umowa spółki tak stanowi, w inny sposób.

Spśród wszystkich form spółek handlowych tylko w spółce z o.o. całość wkładów na pokrycie kapitału zakładowego musi być wniesiona do momentu złożenia wniosku o wpis do rejestru.

Odpowiedzialność wspólników jest ograniczona do wysokości wniesionych do spółki udziałów, ale oczywiście należy pamiętać, że nie dotyczy to członków zarządu spółki z o.o., którzy w pewnych sytuacjach mogą odpowiadać osobiście, całym swoim majątkiem (art. 299 ksh).

Decydując się na założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, wspólnicy muszą być przygotowani na nieco większe wydatki niż w przypadku spółek osobowych. Przede wszystkim muszą dysponować kwotą co najmniej 5 000 zł (lub majątkiem o takiej wartości)

Koszty prowadzenia spółki

– jest to minimalna wysokość kapitału zakładowego spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Działalność tej spółki wiąże się z określonymi kosztami, takimi jak opłaty rejestracyjne (KRS) i ogłoszeniowe (w Monitorze Sądowym i Gospodarczym). Poza tym spółka z o.o. jest podmiotem o rozbudowanej i złożonej strukturze – posiada zarząd, niekiedy radę nadzorczą oraz komisję rewizyjną, co oczywiście także jest związane z dodatkowymi kosztami. Poza tym spółka z ograniczoną odpowiedzialnością musi prowadzić pełną rachunkowość, zatem zwykle niezbędne będzie zatrudnienie księgowego.

Prowadzenie spraw spółki z o.o. prowadzi jej zarząd, który również reprezentuje spółkę. Zgromadzenie wspólników (ogół wspólników) podejmuje tylko najważniejsze dla spółki decyzje. W skład zarządu spółki z o.o. mogą być powołane osoby spośród wspólników lub spoza ich grona.

Przyjmuje się, że spółka z o.o. może być utworzona w każdym celu dozwolonym przez prawo, w tym:

Cele działalności spółki

- a) w celach zarobkowych;
- b) w celach gospodarczych nie mających charakteru zarobkowego (not for profit);
- c) w celu niegospodarczym (non profit).

W związku z tym należy zaznaczyć, że spółka z o.o., jeżeli nie prowadzi działalności zarobkowej, nie musi prowadzić przedsiębiorstwa. Można więc utworzyć spółkę z o.o. w celach naukowych, charytatywnych, społecznych. Jednakże nawet określenie celu spółki z o.o. jako niezarobkowy, nie zmieni tego, że zawsze będzie ona przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów ustawy o KRS.

Niedozwolone cele działalności spółki Nie można utworzyć spółki w celu, którego zabraniają przepisy prawa, a istnieje kilka aktów prawnych przewidujących konieczność prowadzenia działalności w określonej formie, z reguły w formie spółki akcyjnej. Niektóre wyłączenia zawarte są w następujących aktach prawnych:

- 1) ustawie z 30 kwietnia 1993 r. o narodowych funduszach inwestycyjnych i ich prywatyzacji (Dz. U. Nr 44, poz. 202, z późn. zm.);
- 2) ustawie z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn. zm.);

- 3) ustawie z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. Nr 183, poz. 1538, z późn. zm.);
- 4) ustawie z 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jednolity: Dz. U. Nr 124, poz. 1151, z późn. zm.);
- 5) ustawie z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. Nr 146, poz. 1546, z późn. zm.);
- 6) ustawie z 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2004 r. Nr 159, poz. 1667, z późn. zm.);
- 7) ustawie z 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji (tekst jednolity: Dz. U. z 2004 r. Nr 253, poz. 2531, z późn. zm.);
- 8) ustawie z 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji (tekst jednolity: Dz. U. z 2002 r. Nr 171, poz. 1397, z późn. zm.);
- 9) ustawie z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz. 1800, z późn. zm.);
- 10) ustawie z 29 lipca 2005 r. o sporcie kwalifikowanym (Dz. U. Nr 155, poz. 1298, z późn. zm.);
- 11) ustawie z 20 grudnia 1996 r. o portach i przystaniach morskich (tekst jednolity: Dz. U. z 2002 r. Nr 110, poz. 967, z późn. zm.).

Wspólnicy są zobowiązani tylko do takich świadczeń, które są określone w umowie spółki. Chodzi o wszelkie świadczenia pieniężne i niepieniężne (jednorazowe świadczenia, świadczenia powtarzające się, dopłaty itp.)

Spółka ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem, natomiast wspólnicy w ogóle nie odpowiadają za zobowiązania spółki, a ponoszą jedynie ryzyko wniesionymi do spółki wkładami. Sytuacja ta może ulec zmianie, gdy wspólnik zdecyduje się na objęcie w spółce funkcji członka zarządu. Odpowiedzialność osobista wspólnika może też wchodzić w rachubę w razie zaistnienia jednego ze szczególnych przypadków, określonych w ksh, tj. np. w przypadku zaciągnięcia zobowiązań przed wpisem spółki do rejestru albo wniesienia do spółki wkładów niepieniężnych, których wartość została znacznie zawyżona w stosunku do ich wartości zbywczej.

Bardzo istotną kwestią, jeśli chodzi o komercjalizację wiedzy, jest

Odpowiedzialność w spółce

właściwe ukształtowanie postanowień umownych w zakresie kapitału zakładowego spółki. Poniżej przedstawię problematykę zdolności aportowej, czyli odpowiedź na pytanie, co może stanowić przedmiot wkładu niepieniężnego. Zagadnienie to jest szczególnie istotne w przypadku praw autorskich i praw własności przemysłowej, które mogą zostać, pod pewnymi warunkami, wniesione do spółki jako wkład. Aby lepiej uchwycić pewne zależności i zasady dotyczące zdolności aportowej określonych praw, warto w pierwszej kolejności przybliżyć pojęcie kapitału zakładowego. Jest to więc, najogólniej mówiąc, cyfrowo oznaczona kwota pieniężna, będącą sumą ogółu udziałów wszystkich wspólników. Po ostatnich zmianach w Kodeksie spółek handlowych znacznie obniżono dolną granicę kapitału zakładowego, który obecnie w przypadku spółki z o.o. powinien wynosić co najmniej 5 000 złotych (art. 154 § 1 ksh). Zmianę tę generalnie można uznać za trafną, choć z uwagi na ukształtowanie odpowiedzialności w tego typu osobach prawnych, nie sposób nie dostrzec zagrożeń, które może powodować tak łatwe zgromadzenie środków na pokrycie kapitału zakładowego.

Problematyka  
kapitału  
zakładowego

Kapitał zakładowy pokrywany jest wkładami (pieniężnymi i niepieniężnymi) wnoszonymi przez wspólników, a więc jego wysokość wyznacza suma wartości poszczególnych wkładów. Kapitał zakładowy uplasowano w ramach pasywów spółki, co sprawia, że spełnia niejako rolę gwarancyjną wobec wierzycieli spółki, gdyż wspólnicy posiadają w zasadzie tylko jeden tytuł prawny do pobierania wypłat ze spółki, tzn. udział w czystym zysku, który generowany jest tylko wtedy, gdy aktualny stan majątku spółki przewyższa pasywa wraz z kapitałem zakładowym. Jeśli więc wspólnicy umniejszą kapitał zakładowy, muszą pokryć zaistniały „niedobór” z czystego zysku, zmniejszając przez to środki przeznaczone do podziału. Reguły te stanowią o zasadności istnienia tzw. zasady stabilności (nienaruszalności) kapitału zakładowego, polegającej na konieczności utrzymania przez spółkę kapitału zakładowego w całości i nierozdzielania go między wspólników.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Zob. szerzej: A. Kidyba, *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, t. 1, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.

Kapitał zakładowy – z chwilą jego wniesienia – znajduje się w dyspozycji organów spółki, przy czym zasada stabilności kapitału zakładowego nie wyklucza wykonywania przez spółkę uprawnień w zakresie obrotu i modyfikacji poszczególnych składników majątkowych, składających się na ten kapitał.

Kwestia przedmiotu aportu do spółek kapitałowych była przez długi czas przedmiotem ożywionej dyskusji doktryny, pojawiała się też w orzecznictwie. Jednym z podstawowych przepisów regulujących obecnie tę problematykę jest art. 14 ksh, w którym uregulowano zasady dotyczące negatywnych i pozytywnych przesłanek pozwalających zakwalifikować dane prawo jako aport. W kodeksie spółek handlowych (ksh) ani w żadnej innej ustawie nie zdefiniowano aportu, czyli wkładu niepieniężnego. Wspomniany przepis art. 14 ksh pozwala jedynie stwierdzić, że przedmiotem wkładu do spółki kapitałowej nie może być prawo niezbywalne lub świadczenie pracy bądź usług. W piśmiennictwie podejmuje się próby określenia zbioru cech, którymi powinno odznaczać się prawo majątkowe lub rzecz, aby mogły stanowić przedmiot wkładu niepieniężnego (aportu), lecz jak dotąd nie ujęto tego zagadnienia na tyle precyzyjnie, aby można było przytoczyć którąś z wersji.

Ponadto szczegółowa interpretacja art. 14 ksh pozwala, niejako *a contrario* do powyższych rozważań, poczynić pewne ustalenia, co może stanowić aport w spółce osobowej, za wyjątkiem wkładów wnoszonych przez komandytariusza i akcjonariusza w spółce komandytowo-akcyjnej. Zatem przedmiotem aportu w tym przypadku może być także prawo niezbywalne, a także świadczenie pracy lub usług.

Ogólnie rzecz ujmując, przedmiotem aportu mogą być wszelkie wartości niepieniężne, pod warunkiem posiadania zdolności aportowej, na którą składają się następujące czynniki:

- zbywalność prawa,
- możliwość oznaczenia, wyceny przedmiotu wkładu i umieszczenia go w bilansie spółki (zdolność bilansowa),
- przydatność i faktyczna dostępność dla spółki,
- możliwość wejścia do masy upadłościowej lub likwidacyjnej,
- możliwość prowadzenia egzekucji.

Problematyka  
wkładu  
niepieniężnego

Przedmiot  
aportu

Rodzaje  
własności  
intelektualnej

Istotne znaczenie, jeśli chodzi o zdolność aportową, posiadają prawa własności intelektualnej. Desygnatem pojęcia „własność intelektualna” są prawa własności przemysłowej oraz prawa autorskie i prawa pokrewne, a także tzw. know-how. Zakwalifikowanie poszczególnych praw do danej grupy, tj. do praw autorskich czy też do praw własności przemysłowej, uzależnione jest od spełnienia kryteriów, jakie określił ustawodawca. Warto wskazać, że prawo autorskie oraz własność przemysłowa są dość jasno opisane w ustawodawstwie, natomiast nieco więcej problemów nastęrcza zdefiniowanie terminu „know-how”, rozumianego jako chroniony stan faktyczny. Większość autorów, którzy zajmują się tą problematyką, zalicza „know-how” do własności przemysłowej.

Szczególnie  
znaczenie  
know-how

Generalnie własność intelektualną można scharakteryzować jako wytwory ludzkiego umysłu o charakterze niematerialnym. Z kolei tajemnicą przedsiębiorstwa (know-how) mogą być nieupublicznione informacje o charakterze technicznym, z zakresu organizacji przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą. Ochrona know-how polega na utrzymywaniu pewnego wycinka wiedzy w tajemnicy, a dodatkowo nie istnieją tu żadne ramy czasowe ogólnie ustalające okres poufności tych informacji.

Określenie  
wkładu i osoby  
wnoszącej  
aport

Zgodnie z art. 158 § 1 ksh, 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. Przepis ten wskazuje więc na dodatkowy wymóg zamieszczenia w umowie spółki postanowień dotyczących wkładu niemającego charakteru pieniężnego<sup>7</sup>.

Orzecznictwo  
sądów  
odnośnie  
aportów

Jak już wspomniano, na temat aportów wielokrotnie wypowiadało się orzecznictwo, przy czym na szczególną uwagę zasługują orzeczenia Sądu Najwyższego. I tak Sąd Najwyższy uznał na przykład, że „Zobowiązanie wspólnika do świadczenia w przyszłości określonej sumy pieniężnej na rzecz powstałej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie może stanowić pokrycia udziału w tej spółce” (*vide*:

---

<sup>7</sup> Zob. szerzej S. Sołtysiński, A. Szajkowski, A. Szumański, J. Szwaja, *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, t. 2, Warszawa 2005, s. 91 i n.



uchwała SN z dnia 2 marca 1993 r. w sprawie III CZP 123/92, OSNC 1993, nr 10, poz. 167). W uzasadnieniu cytowanego orzeczenia czytamy m.in.: „Przedwojenni komentatorzy kodeksu handlowego nie podejmowali prób zdefiniowania „przedmiotu wkładu niepieniężnego”. Przeciwnie, wskazywali przykładowo, co może być „przedmiotem wkładu niepieniężnego”, wyliczając np. nieruchomości (jak: „fabryka lub lokal”), ruchomości (jak: „maszyny, urządzenie lokalu, środki produkcji, surowce”), wierzytelności lub prawa majątkowe (jak: „patenty”), a także „rzecz zbiorowa, np. przedsiębiorstwo”. Jeżeli zaś podejmowano próby sprecyzowania ogólniejszych kryteriów, które powinien spełniać „przedmiot wkładu niepieniężnego”, to na ogół wskazywano, że chodzi o przedmioty majątkowe, zbywalne i mogące jako aktyw wejść do bilansu spółki. Inaczej rzecz ujmując, przedmiotem wkładu niepieniężnego mogą być jedynie dobra majątkowe dopuszczone do obrotu prawnego i o dającej się ustalić wartości ekonomicznej.

Inny nurt poszukiwań pewnych cech „przedmiotu wkładu niepieniężnego” można zauważyć w orzecznictwie Sądu Najwyższego z ostatnich lat, kiedy spółki ponownie stały się powszechnym i trwałym elementem życia gospodarczego w Polsce. W orzeczeniach tych zwraca się uwagę na to, że:

- ustawodawca posługuje się pojęciem „wkład niepieniężny”, a nie „wkład rzeczowy”, co nie może pozostawać bez wpływu na jego wykładnię;
- „wkład niepieniężny” ustawodawca przeciwstawia „wkładowi pieniężnemu”.

Z powyższych spostrzeżeń wyprowadza się następujące wnioski:

Po pierwsze, przedmiotem aportu oprócz rzeczy (jako aportu sensu stricto), mogą być inne prawa majątkowe.

Po wtóre, przedmiotem wkładu niepieniężnego może być wszystko, co – nie będąc pieniądzem – przedstawia jakąkolwiek wartość ekonomiczną.

Po trzecie, wkładem niepieniężnym mogą być prawa bezwzględne lub względne, jeśli są zbywalne i mogą zajmować w bilansie spółki pozycję aktywu (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 20 maja 1992 r. III CZP 52/92; uzasadnienie uchwały Sądu Naj-



wyższego z dnia 26 kwietnia 1991 r. III CZP 32/91, OSNCP 1992, z. 1, poz. 7 oraz postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1990 r. III CRN 268/90, PUG 1991, z. 5, poz. 25).

Te próby ogólniejszego spojrzenia na przedmiot wkładu niepieniężnego podejmowane są na kanwie odpowiedzi dotyczących wątpliwości co do konkretnego przedmiotu majątkowego. W dotychczasowych orzeczeniach Sąd Najwyższy uznał za możliwe pokrycie udziału współnika wkładem niepieniężnym w postaci:

- użytkowania (por. uchwała z dnia 26 kwietnia 1991 r. III CZP 32/91, OSNCP 1992, z. 1, poz. 7);
- weksła własnego z poręczeniem wekslowym, indosowanym *in blanco* (por. uchwała z dnia 20 maja 1992 r. III CZP 52/92, „Przegląd Prawa Handlowego” z 1992 r., nr 1);
- wszelkich przedmiotów majątkowych (rzeczy i praw), jeżeli są zbywalne i mogą jako aktywa wejść do bilansu spółki (por. postanowienie z dnia 19 września 1990 r. III CRN 268/90 „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”, 1991, nr 5, poz. 25);
- użytkowania wieczystego (por. uchwała z dnia 5 grudnia 1991 r. III CZP 128/91, nie publ.);
- wierzytelności przysługującej współnikowi wobec spółki (por. uchwała z dnia 26 marca 1993 r. III CZP 20/93, OSNCP 1993, z. 9, poz. 157);
- przysługującego najemcy prawa najmu lokalu użytkowego (por. uchwała z dnia 26 marca 1993 r. III CZP 21/93, nie publ.).

Uzupełniająco można wskazać, że Sąd Wojewódzki w Warszawie w postanowieniu z dnia 2 lipca 1990 r. XIV GR 1/90 („Orzecznictwo Gospodarcze” 1991, z. 2, s. 8) uznał, że „wkładem niepieniężnym do spółki mogą być wiadomości i doświadczenia o charakterze technicznym, nadające się bezpośrednio do zastosowania w procesie produkcji (know-how)”.

Z kolei w uchwale z dnia 20 maja 1992 r. w sprawie III CZP 52/92 Sąd Najwyższy uznał, że „(...) przedmiotem wkładu niepieniężnego może być wszystko, co – nie będąc pieniądzem – przedstawia jakąkolwiek wartość majątkową, mogącą stać się składnikiem kapitału zakładowego”.

Oczywiście, przedmiot wkładu niepieniężnego musi spełnić wy-

móg polegający na tym, aby jego wartość zwiększała wysokość kapitału zakładowego spółki. Generalnie przedmiotem wkładu niepieniężnego może być prawo własności rzeczy jako przedmiotów materialnych (nieruchomości, ruchomości), prawo wieczystego użytkowania, niektóre ograniczone prawa rzeczowe (np. ustanowienie użytkowania na rzecz spółki), majątkowe prawa własności intelektualnej (prawa z patentu, znaku towarowego), majątkowe prawa autorskie, prawo do korzystania z wiadomości i doświadczeń o charakterze technicznym (know-how), wierzytelność (jako prawo względne, tj. prawo żądania od określonej osoby określonego zachowania), prawo do używania rzeczy odpowiadające uprawnieniom wynikającym z umowy najmu lub dzierżawy (jako prawo względne: spółce przysługuje prawo żądania wydania rzeczy i pozostawienia jej w posiadaniu).

Przedmiot  
wkładu  
niepieniężnego

Przedmiotem wkładu niepieniężnego może być prawo o charakterze bezwzględny lub względny. Poza tym co do zasady przedmiot wkładu niepieniężnego musi być aktywem już w ręku wnoszącego go wspólnika, z wyjątkiem sytuacji polegającej na konstytutywnym sposobie wniesienia wkładu niepieniężnego w postaci zobowiązania wspólnika do ustanowienia prawa (bezwzględnego lub względnego), umożliwiającą spółce korzystanie (używanie lub użytkowanie) z określonego prawa.<sup>8</sup>

Przepisy ksh w sposób nie budzący wątpliwości regulują kwestię, co nie może być przedmiotem wkładu do spółki kapitałowej, stwierdzając, iż nie może to być prawo niezbywalne, gdyż wniesienie wkładu wiąże się z przeniesieniem danego prawa na spółkę.

Problematyka wkładów, nie tylko niepieniężnych, jest o tyle istotna, że ustawodawca wprowadził do ksh regulacje, mające na celu ochronę kapitału zakładowego poprzez ustanowienie zasad odpowiedzialności za wady wkładu niepieniężnego, i to zarówno wady fizyczne, jak i prawne. Ksh zawiera przepisy, które mają na celu ochronę kapitału zakładowego, przez co należy rozumieć ochronę realnej wartości funduszu powstałego z wkładów.

Ochrona  
kapitału  
zakładowego

8 Por. szerzej: A. Szumański, *Pojęcie i przedmiot aportu do spółki akcyjnej*, PPH nr 1, 1995, s. 1–7.

Niewątpliwie wycena danego wkładu winna znajdować odzwierciedlenie w opinii biegłego rewidenta, który odpowiada wobec spółki za dokonanie nierzetelnej wyceny wartości wkładów pieniężnych. Niezależnie od tego przepisu ksh przewiduje wyrównanie różnicy między wartością przyjętą w statucie a wartością zbywcą, wartością wkładu, która notabene może okazać się problematyczna.

Problematyka  
wyceny  
wkładów

Truizmem jest stwierdzenie, że obecnie, w dobie nowoczesnych technologii, najbardziej wartościowymi aktywami są informacja, wiedza, technologie i innowacyjność, które, aby można je było efektywnie wykorzystywać w działalności biznesowej, wymagają precyzyjnej wyceny, przy czym dynamika rozwoju cywilizacyjnego powoduje, że dotychczas używane metody wyceny i określania przyszłych korzyści finansowych, jakie może przynieść dane prawo, niestety w wielu przypadkach zawodzą. Własność intelektualną, a więc zarówno prawa autorskie, jak i prawa własności intelektualnej, można klasyfikować w rozmaity sposób, np. jako sferę jawną, na którą składają się patenty, wzory użytkowe czy prawa autorskie, oraz ukrytą, np. poufne receptury, bazy danych, metody i badania itp. Biznesmeni i menedżerowie od dawna uważają, że rozwój przedsiębiorstwa jest w przeważającej mierze uzależniony od posiadanych i perspektywicznych zasobów niematerialnych, będących w ich posiadaniu.

Audyt  
podstawową  
metodą wyceny

Jedną z podstawowych metod wyceny wartości niematerialnych jest audyt, którego dokonują wyspecjalizowane firmy, które w ramach oferowanych usług oferują m.in. inwentaryzację patentów, wzorów użytkowych, praw licencyjnych i innych praw majątkowych oraz dokonują oceny stopnia wykorzystania i ochrony posiadanego portfela praw niemajątkowych, a także wskazują metody optymalizacji posiadanych zasobów w celu zwiększenia jego wartości. Aby wybrać najwłaściwszą metodę wyceny, biegli zwracają uwagę na szereg okoliczności, w tym na cele, dla których ma być dokonywana wycena, czy też na cechy szczególne przedmiotu wyceny i jego specyfikę.

Metody wyceny  
wkładów

Niewątpliwie działalność badawczo-rozwojowa na polu nowych technologii odznacza się dość wysokim poziomem niepewności, tak w fazie badawczej, jak i wdrożeniowej, co nakazuje osobom eksplorującym te zasoby postawę elastyczną. Jeśli chodzi stricte o wycenę

dóbr niematerialnych, to w praktyce najczęściej stosuje się metodę dochodową, która jak dotąd pozwala najpełniej oddać istotę rzeczy, przy zastosowaniu zasady, że wartość danego dobra to suma przyszłych pożytków wynikających z jego posiadania. Mniej efektywna wydaje się metoda kosztowa, bazująca na przeszłym postrzeganiu obecnych i przyszłych pożytków. Z kolei metoda rynkowa okazuje się często zawodna, z uwagi na niedobór informacji, a zwłaszcza danych na temat transakcji, podczas gdy w dochodowej metodzie wyceny wartości niematerialnych uwzględnia się panujące aktualnie relacje rynkowe i unikalne prawa w sytuacji, gdy brak jakichkolwiek sprawdzonych informacji o obrocie gospodarczym z udziałem tych relacji i praw. Pomimo swoich zalet metoda dochodowa nie jest pozbawiona określonego ryzyka, nie jest to też metoda jednoznaczna, gdyż jej podstawową cechą jest elastyczność, bazująca na kreatywności biegłego, który ma dużą swobodę prognozowania, oceny ryzyka czy symulacji, których dokonuje się w toku wyceny. Zatem tradycyjne podejście do wyceny zasobów niematerialnych, polegające na ustaleniu wartości przedmiotu wyceny w relacji do nakładu zależnego od warunków umownych oraz przyszłych zdarzeń, może okazać się niewystarczające. Bez uwzględnienia określonego ryzyka związanego z eksploatacją danych zasobów niematerialnych, wynikającego ze złożonej, wielowątkowej i dynamicznej rzeczywistości, wycena tą metodą może okazać się niewłaściwa. Pojawienie się nowej technologii może spowodować wzrost konkurencyjności na danym rynku i całkowicie zmutować rachunek ekonomiczny konkurentów, którzy mogą zdecydować się na zwiększenie nakładów na opracowanie nowszych i bardziej efektywnych rozwiązań.

Prawa autorskie jako przedmiot aportu

Kwestię praw autorskich reguluje na gruncie krajowym ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jednolity: Dz. U.06.90.631, z późn. zm.), która w art. 1 ust. 1 stanowi, iż przedmiotem prawa autorskiego jest każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiegokolwiek

Pojęcie praw autorskich

Klasyfikacja  
praw autorskich

postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia (utwór)<sup>9</sup>.

W literaturze przedmiotu można znaleźć różne klasyfikacje praw autorskich, przy czym podstawowe znaczenie ma podział tych praw na:

- osobiste, które przysługują twórcy i są niezbywalne, oraz
- majątkowe, które
  - przysługują twórcy lub innemu podmiotowi, gdy ustawa tak stanowi,
  - co do zasady mogą być przedmiotem obrotu (przeniesienie).

Jeśli chodzi o zdolność aportową, to na gruncie praw autorskich możemy poczynić następujące założenia:

- tylko prawa majątkowe mogą być przedmiotem aportu,
- musi istnieć możliwość przeniesienia danego prawa na inną osobę,
- dane prawo winno umożliwiać przeprowadzenie egzekucji,
- prawo to musi posiadać zdolność jego wyceny i zdolność bilansową,
- prawo powinno być szczegółowo oznaczone,
- musi mieć dla spółki znaczenie, tzn. musi być przydatne,
- powinno odpowiadać wymogom dotyczącym zdolności likwidacyjnej i upadłościowej.

Wycena  
wkładu  
niepieniężnego

Mając na uwadze powyższe, przy podejmowaniu działań mających na celu pokrycie kapitału zakładowego należy przestrzegać określonych zasad wnoszenia wkładów niepieniężnych w postaci majątkowych praw autorskich, tzn. należy dokładnie zbadać i określić, komu one przysługują (twórca, pracodawca), dodatkowo je oznaczyć i opisać, w tym wskazać pola eksploatacji danego utworu, a ponadto należy je wycenić przy pomocy biegłego, który wykona odpowiedni audyt.

---

<sup>9</sup> Zob. szerzej: J. Barta, R. Markiewicz, *Prawo autorskie*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 24 i n.

Prawo własności przemysłowej jako wkład niepieniężny  
do spółki z o.o.

Kolejna grupa praw, które mogą być przedmiotem aportu jest uregulowana w ustawie z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r., Nr 119, poz. 1117, z późn. zm.), przy czym podstawowe znaczenie ma:

- patent (wynałazek),
- prawo ochronne (wzór użytkowy, znak towarowy),
- prawo z rejestracji (wzór przemysłowy, oznaczenie geograficzne, topografia układu scalonego).

Jeśli chodzi o zdolność aportową praw własności przemysłowej, to w zasadzie można o tym mówić jedynie w odniesieniu do praw majątkowych na dobrach niematerialnych – prawa z zakresu wynalazczości, tj. patent, czy prawo do patentu przy wynalazku, licencji do korzystania z wynalazku lub wzoru użytkowego, itd.<sup>10</sup>

W tym przypadku zdolność aportową wyznacza się za pomocą następujących kryteriów:

- oznaczenie,
- wycena i zdolność bilansowa,
- możliwość zbycia,
- przydatność,
- zdolność likwidacyjna i upadłościowa.

Rodzaje praw  
własności  
przemysłowej

Zdolność  
aportowa

## Podsumowanie

Niewątpliwie stworzenie przedsiębiorstwa opartego na innowacyjnych rozwiązaniach, w tym na nowych technologiach, wymaga od osób zaangażowanych w takie przedsięwzięcie nie tylko wiedzy technicznej, ale także znajomości zagadnień ekonomicznych i prawnych.

---

<sup>10</sup> Zob. szerzej: A. Brzezińska, *Zakres przedmiotowy i podmiotowy prawa własności intelektualnej*, [w:] M. Załucki (red.), *Prawo własności intelektualnej: repetytorium*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2008, s. 59–71.

Przyszli przedsiębiorcy powinni zdawać sobie sprawę, że obecnie sukces gospodarczy zależy nie tyle od rozmiarów samego przedsiębiorstwa czy posiadanego kapitału, co od dysponowania określoną wiedzą i zasobami ludzkimi. Nowoczesna gospodarka opiera się na kapitale intelektualnym, o czym świadczą choćby najnowsze dane statystyczne, z których wynika, że z roku na rok rośnie liczba przyznawanych patentów i innych praw ochronnych. Jednak kluczem do sukcesu jest skuteczna zmiana nowego pomysłu w nową jakość i wartość rynkową, a więc, inaczej rzecz ujmując, komercjalizacja pomysłu. Pierwszym krokiem do tego celu jest wybór optymalnej formy prawnej dla przedsiębiorstwa, w którym nowe pomysły będą urzeczywistniane.

#### Bibliografia

- Barta J., R. Markiewicz, *Prawo autorskie*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- Brzezińska A., *Zakres przedmiotowy i podmiotowy prawa własności intelektualnej*, [w:] M. Załucki (red.), *Prawo własności intelektualnej: repetytorium*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2008, s. 59–71.
- Kidyba A., *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, t. 1, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Przekopiak J., *Opodatkowanie przychodów wspólnika cichego uzyskanych z uczestnictwa w spółce cichej*, „Prawo Spółek” nr 4, 1997.
- Sołtysiński S., A. Szajkowski, A. Szumański, J. Szwaja, (red.) *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, t. 2, Wyd. Beck, Warszawa 2005.
- Szajkowski A., *Kodeks spółek handlowych i inne teksty prawne*, Beck, Warszawa 2001.
- Szumański A., *Pojęcie i przedmiot aportu do spółki akcyjnej*, PPH nr 1, 1995, s. 1–7.
- Wiśniewski A., *Prawo o spółkach, podręcznik praktyczny*, t. 1, Poltext, Warszawa 1991.

## Finansowanie działalności startupów

Startupy są specyficznymi podmiotami. Podejmują działalność wysoce innowacyjną, ale często również wysoce ryzykowną i z tego powodu mają utrudniony dostęp do kapitału. Niemniej jednak są przedsiębiorstwami i podlegają tym samym regulacjom, co inne przedsiębiorstwa, prowadząc działalność gospodarczą na swój rachunek i ponosząc ryzyko. Z uwagi na problemy z dostępnością wiedzy na temat źródeł finansowania przedsiębiorstw, przedmiotem niniejszego opracowania uczyniłem pojęcie finansowania, kryteria podziału źródeł finansowania i ich charakterystykę.

Dopasowanie finansowania do rodzaju działalności

### Istota finansowania przedsiębiorstwa

W działalności tego typu przedsięwzięć niezwykle ważny staje się problem finansowania, czyli zapewnienia kapitału potrzebnego do realizacji założonych celów. Istnieje jednak wiele różnych rodzajów źródeł finansowania, które można dopasować do specyfiki działalności.

Rozpoczynając analizę potencjalnych źródeł finansowania przedsiębiorstw typu „startup”, należy zastanowić się nad dwiema istotnymi kwestiami<sup>1</sup>:

- jak powinien zostać sformułowany cel działalności przedsiębiorstwa?

---

<sup>1</sup> Szerzej w: V. Jog, C. Suszyński, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, CIM, Warszawa 2005.



- jakie ryzyko towarzyszy przedsięwzięciu i jaką skłonność do ryzyka przejawiają właściciele?

Odpowiedź na pierwsze pytanie jest prosta – startup ma być w perspektywie przedsięwzięciem dochodowym i w związku z tym jego głównym celem powinno być kreowanie i wzrost wartości. Z kolei analiza ryzyka (pytanie drugie) może dostarczyć niezbędnej wiedzy na temat potencjalnego kosztu kapitału, a także na temat stosunku właściciela do korzystania z różnych źródeł finansowania. Rozpatrując finansowanie w kategoriach procesu, należy zwrócić uwagę na dwa istotne elementy: na angażowanie środków skierowanych na wytworzenie wartości dodanej oraz na operacje finansowo-rzeczowe związane ze zmianami po stronie kapitałów własnych lub zobowiązań.

Zadaniem finansowania jest dostarczenie (w różnych formach) kapitału, który umożliwi osiągnięcie najważniejszych założonych celów przedsięwzięcia. W przypadku startupów takim celem, realizowanym na poziomie strategicznym, powinna być, jak już wspomniano, maksymalizacja wartości (da się tutaj zauważyć sprzężenie między dostarczaniem kapitału a rozporządzaniem nim). Zakładając pełną dowolność kreowania celów na poziomie operacyjnym i istnienie wielu źródeł finansowania przedsiębiorstw, można dojść do wniosku, że każde przedsiębiorstwo powinno być w stanie sporządzić własną ścieżkę finansowania działalności.

Rozróżnienie  
pochodzenia  
kapitału

Źródła kapitału można klasyfikować, opierając się na wielu kryteriach. I tak, przyjmując za kryterium źródło pochodzenia kapitału, finansowanie można podzielić na<sup>2</sup>:

- wewnętrzne,
- zewnętrzne.

Finansowanie wewnętrzne w przypadku startupów sprowadza się do gromadzenia kapitału i różnorodnych przekształceń majątkowych. Finansowanie zewnętrzne jest to kapitał, zarówno w formie pieniężnej, jak i rzeczowej, dopływający w różnych formach do przedsiębiorstwa.

---

2 Por. L. Szyszko, Z. Szczepański (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003, s. 65–68.

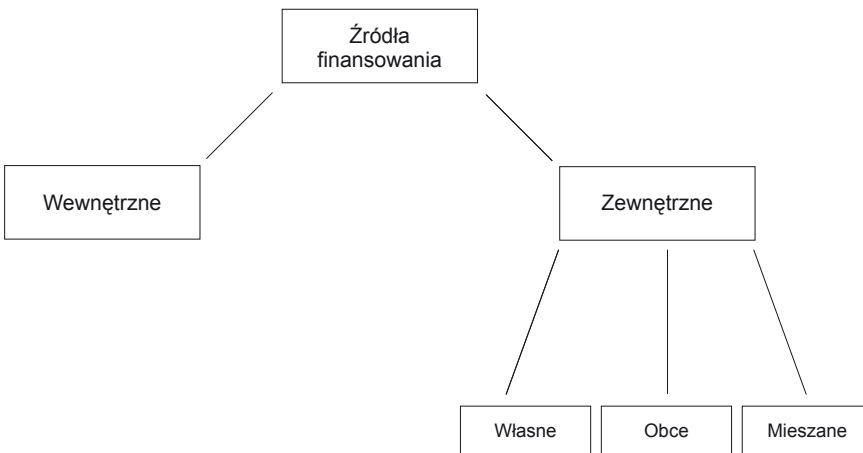
Zarówno finansowanie zewnętrzne, jak i wewnętrzne można podzielić dalej na:

- finansowanie ze środków własnych,
- finansowanie ze środków obcych,
- mieszane źródła finansowania.

Podstawowym kryterium klasyfikacyjnym jest tutaj sytuacja prawna po ewentualnej upadłości podmiotu<sup>3</sup>. Jeżeli w momencie upadłości podmiotu dawca środków staje się wierzycielem, to finansowanie ma charakter obcy. Jeśli zaś dawca środków nie może stać się wierzycielem, mówimy o finansowaniu własnym. Podział ten został zaprezentowany na rys. 1.

O wewnętrznych własnych źródłach finansowania mówimy wtedy, gdy przedsiębiorstwo pozyskuje środki poprzez zmiany w kapitale albo poprzez przemiany majątkowe. Wśród źródeł związanych ze zmianami w kapitale można wyodrębnić źródła przedstawione na rys. 2.

Rys. 1. Podstawowy podział źródeł finansowania przedsiębiorstwa.



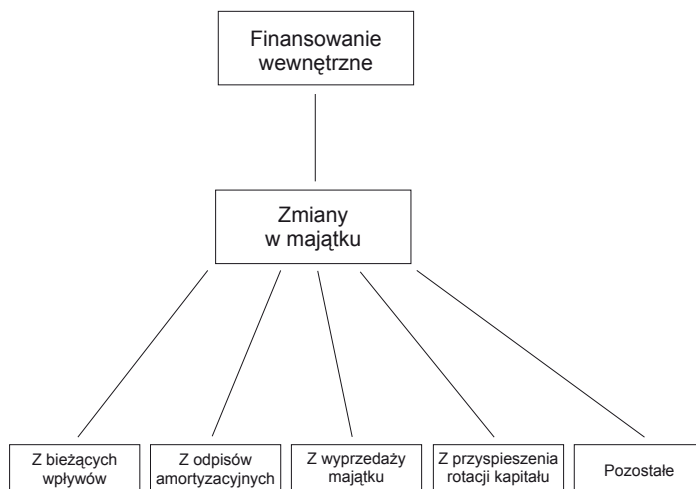
Źródło: opracowanie własne.

<sup>3</sup> Por. M. Bitz, *Produkty bankowe – rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996.

Wpływy  
z działalności  
operacyjnej

Standardową formą dopływu środków pieniężnych do przedsiębiorstwa są wpływy ze sprzedaży produktów, usług bądź towarów. Zarządzając tymi środkami, należy zwrócić szczególną uwagę na kalkulację marży i na efekty podatkowe, zwłaszcza na podatek dochodowy od osób fizycznych oraz na podatek od towarów i usług. Warto podkreślić, że przychód, liczony jako iloczyn ceny jednostkowej i sprzedanej ilości, nie jest tożsamy z wpływem środków pieniężnych do kasy przedsiębiorstwa. Wręcz przeciwnie, może oznaczać konieczność wydatkowania środków na zaliczki na podatek dochodowy albo konieczność odprowadzenia na rachunek urzędu skarbowego dodatniej różnicy pomiędzy podatkiem należnym a naliczonym w ramach podatku od towarów i usług. Przychód ze sprzedaży może zamienić się we wpływ środków dopiero po faktycznym uregulowaniu należności przez kupującego. Stąd też duże znaczenie, już na tym etapie, ma umiejętność właściwego zarządzania należnościami.

Rys. 2. Finansowanie wewnętrzne z wykorzystaniem zmian w majątku.



Źródło: opracowanie własne na podstawie L. Szyszko, Z. Szczepański (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.

Warto zwrócić uwagę na drugie ze wskazanych na wykresie źródeł finansowania, to jest na pozyskiwanie środków za pośrednictwem odpisów amortyzacyjnych. Amortyzacja stanowi pieniężne odzwierciedlenie zużycia aktywów trwałych, czyli, w przypadku startupów, środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Należy podkreślić, że amortyzacja, choć stanowi koszt przedsiębiorstwa, nie oznacza wypływu środków pieniężnych z jego kasy. Dzięki amortyzacji przedsiębiorstwo jest zobowiązane uiścić niższy podatek dochodowy, co stanowi przecież dodatni przepływ pieniężny.

Następne wskazane na rys. 2. źródło finansowania, wyprzedaż majątku, trudno spotkać w przedsięwzięciach typu startup. W prawidłowo funkcjonujących przedsiębiorstwach ten sposób finansowania oznacza pozyskiwanie środków poprzez sprzedaż zbędnych, obniżających efektywność aktywów, a także takich, które nie mają wpływu na zdolności wytwórcze firmy. W przedsiębiorstwach zorientowanych na powiększenie wartości często równoległe dokonuje się zakupu nowych, zwiększających skuteczność gospodarowania zasobami, składników majątkowych. Pochodną tego postępowania staje się wówczas wpływ kapitału z kolejnego źródła – poprzez przyspieszenie rotacji kapitału.

Po pozyskaniu nowych, bardziej efektywnych, produktywnych i mniej kosztocłonnych składników majątkowych często dochodzi do przyspieszenia cyklu krążenia gotówki. Powoduje to szybsze uwolnienie środków zamrożonych w zapasach i należnościach oraz może prowadzić do zwiększenia ilości środków pieniężnych w przedsiębiorstwie.

W działalności startupów spotyka się inne przejawy finansowania wewnętrznego, czyli pozyskiwanie środków poprzez przemiany kapitałowe, co zostało zaprezentowane na rysunku 3.

Zysk zatrzymany powstaje przez pozostawienie w przedsiębiorstwie środków pozostałych po zaspokojeniu potrzeb budżetu zawartych w podatku dochodowym oraz potrzeb właścicieli i powiększa kapitały własne przedsiębiorstwa. Warto jednak zauważyć, że wypracowanie zysku nie musi oznaczać większej ilości środków pieniężnych w przedsiębiorstwie, dlatego lepiej posłużyć się tu inną kategorią finansową – dodatnim saldem przepływów pieniężnych.

Amortyzacja

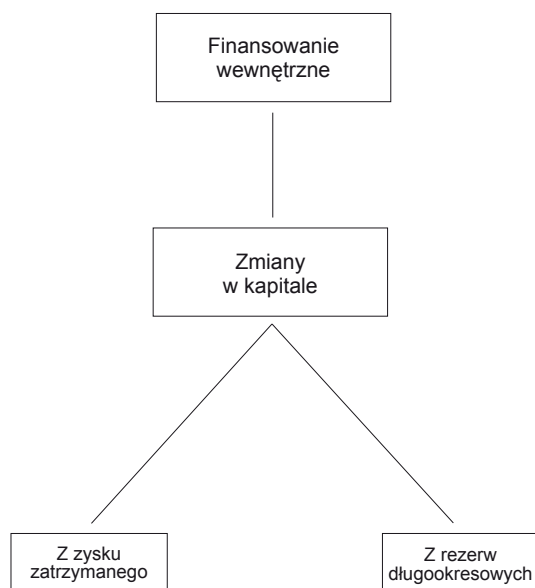
Sprzedaż majątku

Przyspieszenie krążenia gotówki

Zysk a przepływy pieniężne

Ostatnie z przedstawionych na rysunku źródeł finansowania rzadko ma zastosowanie w przypadku startupów.

Rys. 3. Finansowanie wewnętrzne za pomocą zmian w kapitale.



Źródło: opracowanie własne.

Ryzyko finansowe

Przedsiębiorstwa typu startup zazwyczaj nie mogą wskazać środków wewnętrznych wystarczających do prowadzenia działalności gospodarczej. Z tego powodu ich właściciele często są zmuszeni do korzystania z finansowania zewnętrznego. Oczywiście, ryzyko towarzyszy zarówno finansowaniu wewnętrznemu, jak i zewnętrznemu. Jednakże o ile w pierwszym przypadku można mówić o jednym, podstawowym czynniku ryzyka – ryzyku operacyjnym, o tyle w przypadku finansowania zewnętrznego dochodzi dodatkowy czynnik – ryzyko finansowe, czyli ryzyko niespłacenia zaciągniętych zobowiązań wraz z odsetkami.

Wśród zewnętrznych źródeł finansowania wymienia się źródła własne, przedstawione na rys. 4., oraz źródła obce, zaprezentowane na rys. 5.

Często spotykanym sposobem pozyskiwania kapitałów przez startupy jest zasilanie współdziałowe, czyli pozyskanie dopływu środków finansowych poprzez podwyższenie kapitału własnego. Może się to odbyć poprzez emisję udziałów, dopłaty wspólników, przyjęcie nowego wspólnika lub uzyskanie dotacji<sup>4</sup> i in. Startupy najczęściej korzystają z takich form zasilania współdziałowego, jak oferty finansowania zalążkowego (*seed capital*) bądź *venture capital* (przy większych, ryzykownych, ale ponadnormatywnie dochodowych przedsięwzięciach), zarówno prywatne, jak i publiczne<sup>5</sup>, anioły biznesu<sup>6</sup>, oferty inwestorów branżowych albo New Connect. Każde z tych rozwiązań ma swoje zalety i wady i każdemu towarzyszy inny rodzaj ryzyka.

Podwyższenie kapitału spółki

Spśród wielu klasyfikacji ryzyka, najbardziej użyteczny z punktu widzenia prowadzenia działalności w formie startupów wydaje się podział na ryzyko systematyczne i specyficzne, czyli rozróżnienie ryzyka ze względu na możliwość jego kontroli<sup>7</sup>.

Rodzaje ryzyka

Wśród czynników ryzyka systematycznego wyróżnić można:<sup>8</sup>

- ryzyko stopy procentowej,
- ryzyko walutowe,
- ryzyko rynkowe,
- ryzyko siły nabywczej,
- ryzyko polityczne.

4 Szerzej o dotacjach w: J.W. Tkaczyński, R. Willa, M. Świstak, *Fundusze Unii Europejskiej 2007–2013. Cele – Działania – Środki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

5 Więcej na temat *venture capital* finansowanych ze środków publicznych w: J. Świdarska, *Quasi-fundusze venture capital. Publiczne wsparcie innowacyjnych MSP*, Diffin, Warszawa 2008.

6 Szerzej w: K. Brzozowska, *Business angels na rynku kapitałowym*, CeDeWu, Warszawa 2008.

7 Por. M. Capiga, H. Ogrodnik, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa, banku i zakładu ubezpieczeń*, AE, Katowice 2007, s. 23.

8 Por. K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, PWN, Warszawa 1996, s. 34–46.

Wychodząc z założenia, że ryzyko systematyczne dotyczy zewnętrznych warunków gospodarowania, warto zwrócić uwagę, że w jednakowym stopniu dotyczy ono większości startupów. Różnice mogą pojawić się wtedy, gdy przedsiębiorca korzysta z jakichś form finansowania zewnętrznego, ponieważ w takiej sytuacji jest w szczególności narażony na zmiany stóp procentowych. Z drugiej jednak strony korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania umożliwia wykorzystanie pozytywnego efektu dźwigni finansowej, czyli wzmocnienia wpływu zmian zysku operacyjnego na rentowność kapitałów własnych, co akurat wydaje się ważnym wskaźnikiem w ocenie efektywności startupów. Warto też zwrócić uwagę na ryzyko polityczne, związane na przykład ze zmianami przepisów prawa, i ryzyko siły nabywczej, związane z procesami inflacyjnymi.

Ryzyko specyficzne dotyczy decyzji właściciela podmiotu, jego znajomości zasad prowadzenia gospodarki finansowej i właściwego stawiania celów. Analizując rodzaje ryzyka specyficznego, warto zwrócić uwagę na<sup>9</sup>:

- ryzyko zarządzania,
- ryzyko biznesu,
- ryzyko finansowe,
- ryzyko niedotrzymania warunków umów,
- ryzyko rynkowej płynności,
- ryzyko bankructwa.

Znaczenie  
wiedzy  
dla sukcesu  
przedsięwzięcia

Wymienione czynniki ryzyka są szczególnie ważne właśnie dla startupów, bowiem prowadzenie tego typu działalności wiąże się często z brakiem wiedzy na temat generalnych reguł prowadzenia biznesu. Wiedza ta w istotny sposób przedłuża czas funkcjonowania takich przedsięwzięć. Związana jest z zasadami sprawozdawczości zewnętrznej, znajomością reguł zarządzania, w tym zarządzania innowacjami, zarządzania wiedzą oraz zasobami ludzkimi, zarządzania finansami, w tym płynnością finansową i umiejętnością oceny i wyliczenia kosztów kapitału.

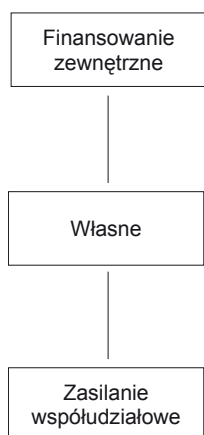
---

9 Por. W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001, s. 87–92.

## Finansowanie zewnętrzne

Wśród czynników ryzyka specyficznego wymienia się ryzyko finansowe, związane z pozyskiwaniem finansowania spoza przedsiębiorstwa, a dotyczące zdolności do spłaty zaciągniętych zobowiązań wraz z odsetkami. Wśród źródeł finansowania zewnętrznego można wyodrębnić źródła własne i obce. Zewnętrzne własne źródła finansowania są związane z przekształceniami o charakterze udziałowym, a obce – z przekształceniami o charakterze dłużnym.

Rys. 4. Zewnętrzne własne źródła finansowania.



Źródło: opracowanie własne.

Analizując formułę zasilania współudziałowego, właściciel startupu powinien rozpatrzyć szereg istotnych problemów, mogących mieć wpływ na przyszłość projektu. Najważniejsze z nich to:

- zakres kontroli dawcy kapitału – w jakim zakresie dawca kapitału ma zamiar wywierać wpływ na projekt realizowany w ramach startupu;

Konsekwencje zasilania współudziałowego

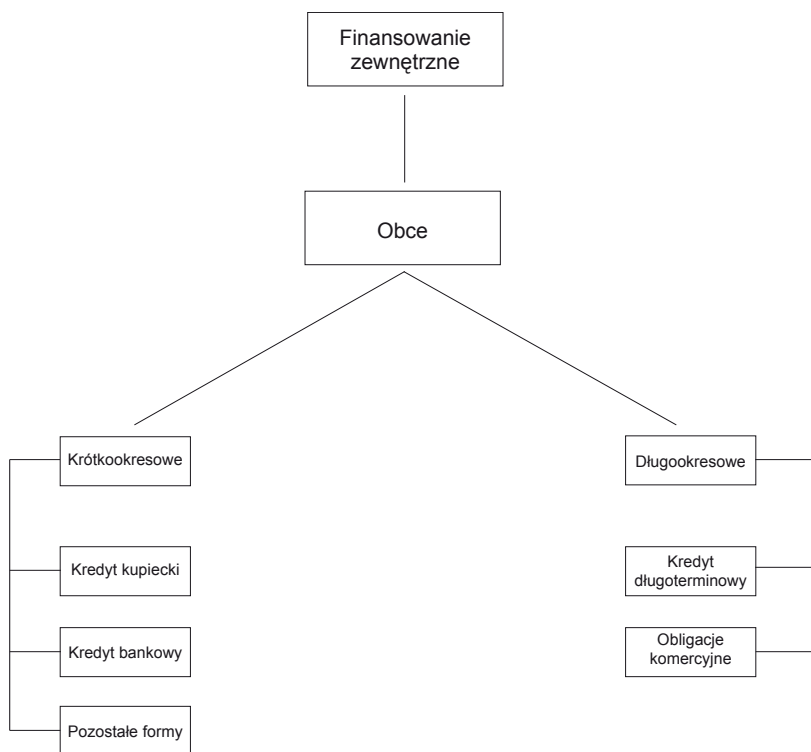


- horyzont czasowy – uzależniony od okresu zwrotu czas uczestnictwa w projekcie dawcy kapitału;
- bariery wyjścia – w jaki sposób mają być dokonane rozliczenia po okresie inkubacji projektu.

Obce źródła finansowania

Inne możliwe źródła finansowania to te, które pochodzą ze środków obcych. Stosując kryterium czasu, można wśród nich wyodrębnić finansowanie krótkookresowe i długookresowe (rys. 5.).

Rys. 5. Zewnętrzne obce źródła finansowania przedsiębiorstw.



Źródło: opracowanie własne.

Z finansowaniem zewnętrznym obcym wiąże się dodatkowe ryzyko w postaci ryzyka finansowego. Dla startupów bardzo ważnym problemem może być też szacowanie kosztów kapitału.

Wśród rodzajów finansowania zewnętrznego obcego krótkoterminowego zwraca uwagę szeroki wachlarz potencjalnych źródeł i form

dopływu środków pieniężnych. Źródła te da się generalnie podzielić na bankowe, pozabankowe i pozostałe.

Wśród źródeł bankowych można wymienić m.in. kredyt w rachunku bieżącym, kredyt dyskontowy oraz kredyt lombardowy. Ich wspólną cechą jest konieczność poddania się przedsiębiorcy procedurze oceny zdolności kredytowej, co dla startupów często stanowi poważną barierę uniemożliwiającą im dostęp do źródeł finansowania. Powód jest zwykle bardzo prozaiczny – brak jakiegokolwiek historii kredytowej podmiotu.

Kredyty  
bankowe

Do pozabankowych źródeł finansowania należy zaliczyć przede wszystkim zobowiązania bieżące oraz kredyt odbiorcy. Kredyt kupiecki<sup>10</sup> powstaje wówczas, gdy zostaje odroczone płatność z tytułu zakupu materiałów, towarów lub usług, co oznacza możliwość angażowania aktywów rzeczowych bez konieczności dokonywania natychmiastowej zapłaty. Tego typu finansowanie nie wymaga procedur związanych z oceną zdolności kredytowej przedsiębiorcy i jest dostępne dla większości przedsiębiorstw, w tym dla startupów. Należy tylko pamiętać, że kredyt ten jest darmowy tak długo, jak długo wykorzystywane są wszelkie możliwe rabaty, upusty itp., a po ich wyczerpaniu staje się kosztownym źródłem finansowania.

Kredytowanie  
pozabankowe

Kredyt odbiorcy jest atrakcyjnym źródłem finansowania dla tych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność na zamówienie. Polega na wykorzystywaniu w działalności wpłat zaliczkowych i angażowaniu ich w procesy charakterystyczne dla okrężnego obiegu środków w przedsiębiorstwie. Aby móc stosować tę formę finansowania, przedsiębiorca musi pamiętać o ustaleniu właściwego poziomu zaliczki – w wysokości pozwalającej na pokrycie kosztów zmiennych danego projektu.

Wśród pozostałych źródeł finansowania zewnętrznego obcego krótkoterminowego można wymienić formy mniej popularne i mniej dostępne dla startupów, jak np. krótkoterminowe papiery dłużne, factoring, czy forfaiting<sup>11</sup>.

10 Por. M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2005.

11 Por. D. Wędzki, *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2002.

Źródła długoterminowe, czyli kredyty inwestycyjne i obligacje komercyjne, zazwyczaj nie mają zastosowania w działalności startupów.

Finansowanie  
mieszane

Do źródeł finansowania zewnętrznego zaliczają się także takie formy, w których obecne są zarówno elementy finansowania zewnętrznego, jak i wewnętrznego, i które w związku z tym określa się jako finansowanie mieszane. Są to np. obligacje zamienne czy pożyczki opcyjne, które jednak nie powinny być brane pod uwagę przez właścicieli startupów ze względu na brak możliwości ich zastosowania w finansowaniu tego typu przedsiębiorstw.

Finansowanie  
dedykowane  
dla startupów

Działalność startupów obarczona jest wieloma czynnikami ryzyka. Ze względu na poziom ryzyka, koszt pozyskiwanego na rynku kapitału bywa często ponadnormatywnie wysoki. Dlatego właśnie do wspomagania działalności innowacyjnej angażowane są w różnych formach środki publiczne, np. publiczne fundusze załączkowe czy fundusze poręczeń kredytowych, których zadaniem jest umożliwienie przedsiębiorcom dostępu do finansowania zewnętrznego oraz obniżenie jego kosztów. Trzeba także podkreślić rolę parków naukowo-technologicznych, stanowiących często inkubatory przedsiębiorczości innowacyjnej i tworzących korzystne warunki dla inkubacji startupów.

Zadaniem parków naukowo-technologicznych jest stworzenie przyjaznego klimatu dla rozwoju przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym poprzez często znaczące skrócenie okresu wchodzenia innowacji na rynek, a także poprzez ścisły związek ze środowiskami biznesowymi i naukowymi, zapewnienie przedsięwzięciom innowacyjnym możliwości zaistnienia i wspomaganie ich rozwoju.

Bibliografia

- Bitz M., *Produkty bankowe – rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996.
- Brzozowska K., *Business angels na rynku kapitałowym*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Capiga M., Ogrodnik H., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa, banku i zakładu ubezpieczeń*, AE, Katowice 2007.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, PWN, Warszawa 1996.
- Jog V., Suszyński C., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, CIM, Warszawa 2005.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2005.
- Szysko L., Szczepański Z. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2003.
- Świdarska J., *Quasi-fundusze venture capital. Publiczne wsparcie innowacyjnych MSP*, Diffin, Warszawa 2008.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001.
- Tkaczyński J.W., Willa R., Świstak M., *Fundusze Unii Europejskiej 2007–2013. Cele – Działania – Środki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Wędzki D., *Strategia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2002.



## Ustawowe instrumenty do korzystania z praw autorskich

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie instrumentów, jakie przewiduje ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych, do korzystania z dzieła twórcy przez osobę trzecią. Ponieważ prawo autorskie stanowi nieodłączną część prawa własności intelektualnej, należy zacząć od wyjaśnienia kluczowych definicji z dziedziny prawa własności intelektualnej.

Własność intelektualna i dobra niematerialne to dobra występujące w obrocie cywilnoprawnym, nieposiadające postaci materialnej. Stanowią one wynik twórczości artystycznej, naukowej i wynalazczej (zalicza się do nich również programy komputerowe).

Definicja dóbr niematerialnych

Najistotniejszą cechą regulacji prawa własności intelektualnej jest jej przedmiot, czyli dobra niematerialne będące wytworem umysłu ludzkiego w oderwaniu od przedmiotu materialnego. Pojęcie prawa własności intelektualnej odnosi się do wszelkich wytworów ludzkiego umysłu oraz praw do korzystania z nich i dotyczy przede wszystkim wynalazków, wzorów użytkowych i przemysłowych, znaków towarowych, odkryć naukowych, dzieł literackich, muzycznych, plastycznych, technologii i programów komputerowych. Pojęcie własności intelektualnej obejmuje następujące dziedziny:

Prawo własności intelektualnej

- własność przemysłową, której przedmiotem są w szczególności: wynalazki, wzory przemysłowe i użytkowe, topografie układów scalonych, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne;
- szeroko rozumiane prawo autorskie (prawo autorskie sensu stricto i prawa pokrewne);
- zwalczanie nieuczciwej konkurencji;

- ochronę innych dóbr intelektualnych, w szczególności know-how (patenty, farmaceutyki, środki ochrony roślin, odmiany roślin)<sup>1</sup>.

Należy pamiętać, że w prawie własności intelektualnej obowiązuje zasada terytorialności. Stanowi ona, że podstawą wszelkich praw wyłącznych jest ich terytorialny charakter – każde prawo dotyczące jakiegoś dobra niematerialnego jest całkowicie niezależne od prawa dotyczącego tego samego dobra, funkcjonującego w innym kraju. Możliwe jest zatem, że ten sam wynalazek zgłoszony w dwóch krajach, w jednym z nich zostanie objęty patentem, a w drugim nie. W polskiej literaturze prawniczej prawo własności intelektualnej ujmuje się jako dział prawa cywilnego, regulujący problematykę dóbr twórczości artystycznej, naukowej i literackiej albo dóbr związanych z wykorzystaniem twórczości o charakterze organizacyjno-technicznym i gospodarczym. Takie dobra jak: wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe itp. stanowią przedmiot własności przemysłowej. Ponadto regulacje te obejmują przepisy dotyczące zwalczania nieuczciwej konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym ograniczającym konkurencję.

Uregulowania prawne własności intelektualnej mają swoje korzenie w różnych gałęziach prawa, w tym prawa administracyjnego i karnego, i obejmują w zasadzie wszystkie najważniejsze kwestie związane z prawem własności intelektualnej. Na podstawie umów międzynarodowych ochrona ta obowiązuje w większości krajów świata<sup>2</sup>.

Najważniejsze  
akty prawne

W Polsce kluczowymi aktami prawnymi z zakresu prawa własności intelektualnej są:

1. Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r., Prawo własności przemysłowej (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r. Nr 119, poz. 1117, z późn. zm.);
2. Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach

---

1 J. Merski, J. Szmigrodzki, *Ochrona własności intelektualnej. Podstawowe akty prawa krajowego i międzynarodowego*, WSE, Warszawa 2007, s. 6.

2 *Op. cit.*, s. 7.

pokrewnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2006 r. Nr 90, poz. 631, z póź. zm.).

Poza wskazanymi przepisami prawa krajowego coraz większą rolę odgrywają źródła prawa międzynarodowego a w państwach należących do Unii Europejskiej także rozporządzenia i dyrektywy wydawane w ramach prawa wspólnotowego. Wszystkie te źródła prawa można podzielić na dwie grupy:

1. Przepisy ustanawiające minimalny poziom ochrony pomiędzy poszczególnymi krajami, do których należy:
  - Konwencja paryska o ochronie własności przemysłowej (Dz. U. z 1975 r. Nr 9, poz. 51),
  - Porozumienie w sprawie handlowych aspektów prawa własności intelektualnej (TRIAS), załącznik do umowy ustanawiającej światową organizację handlu (Dz. U. z 1966 r. Nr 32, poz. 143).
2. Przepisy zmierzające do stworzenia ponadnarodowych instytucji umożliwiających uzyskanie w jednym postępowaniu prawa wyłącznego w kilku krajach, do których należą:
  - Porozumienie Madryckie o międzynarodowej rejestracji znaków (Dz. U. z 1993 r. Nr 116, poz. 514) i protokół do tego porozumienia (Dz. U. z 2003 r. Nr 13, poz. 129),
  - Układ o współpracy patentowej (Dz. U. z 1991 r. Nr 70, poz. 303),
  - Konwencja o udzielaniu patentów europejskich (Dz. U. z 2004 r. Nr 79, poz. 737),
  - Rozporządzenie nr 40/94 z dnia 20 grudnia 1993 r. w sprawie wspólnotowego znaku towarowego (Dz. Urz. WE L 11 z 14 stycznia 1994 r.)<sup>3</sup>

Uważam, że w niniejszym opracowaniu wystarczy wymienienie źródeł obowiązującego prawa, bez konieczności dokładnego omawiania poszczególnych aktów prawnych.

---

3 [www.wlasnosc-intelektualna.pl](http://www.wlasnosc-intelektualna.pl) (31.07.2010.).



## Przedmiot i podmiot prawa autorskiego

Utwór jako przedmiot prawa autorskiego

Przedmiotem prawa autorskiego jest każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiejkolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia, czyli utwór. A zatem utwór jest to niematerialne dobro prawne, które powinno być odróżniane od przedmiotu materialnego (materialnego nośnika, określanego też jako *corpus mechanicum*), na którym zazwyczaj jest ono utrwalone. Wytwór niematerialny, aby uzyskać kwalifikację „utworu” w rozumieniu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, powinien wykazywać łącznie następujące cechy:

- a) stanowić rezultat pracy człowieka (twórcy); nie stanowią zatem przedmiotu prawa autorskiego „twory przyrody” (np. wzory „malowane” na szybie przez mróz),
- b) stanowić przejaw działalności twórczej.
- c) mieć indywidualny charakter<sup>4</sup>.

Wymóg oryginalności utworu

Stwierdzenie, że utwór stanowi przejaw „działalności twórczej”, podkreśla, że utwór powinien stanowić rezultat działalności o charakterze kreacyjnym. Przesłanka ta, niekiedy określana jako przesłanka „oryginalności” utworu, zrealizowana jest wówczas, gdy istnieje subiektywnie nowy wytwór intelektu; jest ona zatem ujmowana wyłącznie na płaszczyźnie nowości subiektywnej i zorientowana retrospektywnie. Sam jednak warunek „przejawu działalności twórczej” nie jest warunkiem wystarczającym. Jak się przy tym podnosi: „Ustalenie, że określona czynność (dzieło) ma charakter twórczy lub nie, nie należy do sfery zarzutów prawa materialnego, ale sfery ustaleń faktycznych będących dopiero podstawą zastosowania prawa”.

Przesłanka „indywidualnego charakteru” pełni w prawie autorskim podwójną rolę. Po pierwsze, jej spełnienie umożliwia zakwalifikowanie określonego wytworu intelektualnego do kategorii chronionego utworu. Po drugie, przesądza ona o zakresie ochrony „wewnątrz” utworu. Innymi słowy, dzieło podlega ochronie z ty-

---

<sup>4</sup> J. Barta et. al., *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych: komentarz*, ABC, Warszawa 2001.

tułu prawa autorskiego tylko w takim zakresie, w jakim spełnia tę przesłankę. Stwierdzenie, że określone składniki dzieła nie mają cech twórczości i indywidualności, powoduje, że choć w całości utwór jest przedmiotem prawa autorskiego, to jednak te elementy, które nie mają cech twórczości i oryginalności, nie podlegają ochronie autorskiej i w konsekwencji mogą być dowolnie eksploatowane przez osoby trzecie.

Dyrektywy UE w zasadzie nie definiują przesłanek utworu. Dla programów komputerowych i fotografii przewidziano jednak ogólne kryterium „własnej intelektualnej twórczości”. Dyrektywa Rady z dnia 14 maja 1991 r. w sprawie ochrony prawnej programów komputerowych (91/250/EWG) stanowi w art. 1 ust. 3, iż „Program komputerowy podlega ochronie, jeżeli jest oryginalny w takim rozumieniu, że jest własną intelektualną twórczością jego autora. Żadnych innych kryteriów nie stosuje się przy dokonywaniu jego kwalifikacji do ochrony”. Z kolei w dyrektywie 2006/116/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. w sprawie czasu ochrony prawa autorskiego i niektórych praw pokrewnych (wersja ujednolicona) w punkcie 16 preambuły stwierdzono m.in., że: „Utwór fotograficzny w rozumieniu Konwencji Berneńskiej uważany jest za oryginalny, jeżeli stanowi on własną intelektualną twórczość autora, odzwierciedlającą jego osobowość, nie biorąc pod uwagę innych kryteriów, takich jak wartość lub cel utworu”. Należy zaznaczyć, że dla przyznania rezultatowi pracy człowieka statusu utworu nie mają znaczenia m.in. takie okoliczności, jak:

- a) wiek i poczytalność autora,
- b) zamiar stworzenia utworu,
- c) sprawowanie pełnej kontroli nad procesem powstania utworu (z ochrony korzystają również dzieła, przy których powstaniu rolę odgrywał przypadek),
- d) przeznaczenie i sposób wyrażenia utworu,
- e) jego estetyczna lub użytkowa wartość (ochronie autorskiej podlegają także dzieła określane jako „kicz”),
- f) sprzeczność treści lub sposobu rozpowszechniania utworu z prawem (przedmiotem prawa autorskiego są też dzieła pornograficzne oraz dzieła zawierające niedozwolone zapożyczenia),

Programy komputerowe i fotografie

- g) ukończenie utworu (ochronie podlegają zatem także szkice, plany, projekty utworów, ich wstępne wersje, fragmenty, a także nieukończone części),
- h) subiektywne przekonanie o twórczym charakterze rezultatu pracy,
- i) twórczy (oryginalny) charakter procesu prowadzącego do powstania dzieła (gdy nie „przenosi się” on na indywidualność takiego dzieła)<sup>5</sup>.

Zakres stosowania ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych nie jest ograniczony ze względu na dziedziny twórczości. Zawarte w art. 1 ust. 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych wyliczenie kategorii dzieł ma jedynie przykładowy charakter, toteż nie budzi wątpliwości zaliczenie do utworów np. dzieł multimedialnych i gier komputerowych. Utworem mogą być także bazy danych (a także zbiory, antologie i wybory), jeżeli — stosownie do art. 3 pr. aut. — przyjęty w nich dobór, układ lub zestawianie ma twórczy charakter. W tym kontekście należy oceniać także słowniki<sup>6</sup>.

Wykorzystanie  
w utworze  
cudzej pracy  
twórczej

Z punktu widzenia wykorzystania w utworze cudzych wkładów twórczych – wyróżnić należy utwory samoistne i utwory niesamoistne. Do utworów samoistnych, tj. takich, które nie zawierają elementów twórczych przejętych z innych utworów, należy zaliczyć „utwory w pełni samoistne” (w tym także zestawienia materiałów nie objętych prawem autorskim – z art. 3) oraz „utwory inspirowane” (art. 2 ust. 4). Do utworów niesamoistnych należy zaliczyć: opracowania (art. 2), zbiory utworów (art. 3), utwory zbiorowe (art. 11) oraz inne utwory (utwory z zapożyczeniami), do których wprowadzono elementy twórcze z cudzych utworów, „legalnie” (na podstawie przepisów o dozwolonym użytku publicznym albo po upływie okresu ochrony autorskich praw majątkowych) lub z naruszeniem prawa<sup>7</sup>.

Osoba twórcy

Dla pełnej jasności zagadnienia zakresu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych należy przedstawić również stronę pod-

---

5 J. Barta, R. Markiewicz, *Prawo autorskie*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2008, s. 25.

6 *Op. cit.*, s. 25.

7 *Op. cit.*, s. 25.

miotową tego uregulowania. Status twórcy (współtwórcy) to kwestia faktu; jest nim wyłącznie osoba fizyczna, która wniosła do utworu twórczy wkład w rozumieniu art. 1 omawianej ustawy. Kwestia określenia twórcy utworu nie podlega woli stron. Nie ma także znaczenia zdolność do czynności prawnych, stan psychiczny, wiek oraz zamiar stworzenia utworu. Autorstwo uzyskuje się zatem przez sam fakt stworzenia (współtworzenia) dzieła<sup>8</sup>.

Rolę nadrzędną przy ustalaniu autorstwa stanowi art. 8 ust. 2, który stwierdza, iż domniemywa się, że twórcą jest osoba, której nazwisko w tym charakterze uwidoczniło na egzemplarzach utworu lub której autorstwo podano do publicznej wiadomości w jakikolwiek inny sposób w związku z rozpowszechnianiem utworu. Jeśli utwór jest dziełem kilku autorów, to dla przyjęcia współautorstwa niezbędne jest oznaczenie wkładów w dzieło osób współuczestniczących w jego powstaniu. Ponadto wkłady współautorów powinny tworzyć jedno dzieło. Niezbędna jest współpraca autorów, polegająca co najmniej na uzgodnieniu zamiaru stworzenia wspólnego dzieła. Do uzyskania statusu współtwórcy nie jest wymagane, by jego wkład był znaczny lub by miał minimalną wielkość. Nie jest także istotne, czy udziały współtwórców były równe.

Współautorom przysługuje wspólne majątkowe prawo autorskie. Domniemywa się, że wielkości ich udziałów są równe. Każdy ze współtwórców może jednak żądać określenia ich wielkości przez sąd, który w tej mierze powinien się kierować wkładami pracy twórczej. Przedmiotem wspólności są jedynie prawa majątkowe. Autorskie prawa osobiste jej nie podlegają. Każdy ze współtwórców posiada zatem „własne” autorskie prawa osobiste i samodzielnie je wykonuje<sup>9</sup>. Chodzi przede wszystkim o to, że twórca ma prawo do autorstwa utworu, oznaczenia utworu swoim nazwiskiem lub pseudonimem albo do udostępniania go anonimowo, do nienaruszalności treści i formy utworu oraz do jego rzetelnego wykorzystania, do decydowania o pierwszym udostępnieniu utworu publiczności i do nadzoru nad sposobem korzystania z utworu. Rozwój techniki, przynosząc

Prawa  
współautorów

<sup>8</sup> *Op. cit.*, s. 53.

<sup>9</sup> *Op. cit.*, s. 56.

nowe możliwości komunikowania się, wiąże się również z powstaniem nowych sposobów twórczej ekspresji. Co więcej, godny odnotowania jest fakt, że wraz z postępem techniki mamy do czynienia z powstawaniem takich nowych kategorii utworów, w których więź twórcy z utworem ulega stopniowemu osłabieniu. Postawieni zatem zostajemy przed problemem ochrony słuszných interesów twórcy, związanych z więzią, jaka łączy go z utworem, której wyrazem są postanowienia cytowanego wyżej art. 16 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, w powiązaniu z koniecznością uwzględnienia interesów osób trzecich dokonujących gospodarczej eksploatacji takich utworów<sup>10</sup>.

#### Przeniesienie autorskich praw majątkowych

Ochrona  
interesów  
twórcy

Jednym z podstawowych problemów współczesnego prawa umów autorskich jest wzmocnienie pozycji autorów i artystów wykonawców przy zawieraniu umów z użytkownikami. Problem ten jest coraz poważniejszy z powodu widocznej tendencji do ustawowego regulowania niektórych aspektów stosunków pomiędzy twórcami a użytkownikami. Regulacje te zmierzają do poprawy pozycji twórców w stosunku do dysponujących dużą siłą ekonomiczną użytkowników ich dzieł. Ingerują one bezpośrednio w zasadę swobody umów, stanowiąc jednocześnie dodatkowe ograniczenie zastosowania tej zasady w obrocie handlowym<sup>11</sup>. Polska ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych nie rozwiewa niestety wielu wątpliwości, związanych z umowami autorsko-prawnymi. Ustawodawca umieścił w ustawie tylko jeden rozdział, dotyczący ogólnych zagadnień

---

10 P. Białecki, *Zasada jednolitej ochrony praw osobistych na tle komercjalizacji prawa autorskiego*, [w:] J. Barta (red), *Prace z wynalazczości i ochrony własności intelektualnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 83, 2003.

11 M. Andrzejewski, *Ograniczenia zasady swobody umów w przedmiocie wynagrodzenia w polskiej i niemieckiej ustawie o prawie autorskim*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 97, 2007, s. 9.

związanych z umowami, zatytułowany „Przejście autorskich praw majątkowych”. Przejście to może przybrać postać umowy o przeniesienie autorskich praw majątkowych albo umowy o korzystanie z tych praw, zwanej licencją. Zgodnie z przyjętą w polskiej doktrynie typologią umów można zatem przyjąć, że umowy autorsko-prawne znajdują się w grupie umów o korzystanie z cudzych praw na dobrach niematerialnych<sup>12</sup>.

Analizując możliwości przejścia autorskich praw majątkowych w drodze umowy, trudno nie zgodzić się z poglądem wyrażonym w komentarzu pod red. Janusza Barty, że ustawa zrównuje autorskie prawa majątkowe z innymi rodzajami praw majątkowych, stwierdzając, że nabywca może nimi rozporządzać na rzecz osób trzecich. Generalna swoboda w tym zakresie nie podlega ograniczeniom ustawowym, może natomiast być zawężona lub wyłączona w drodze umowy (art. 41 ust. 1 pkt 2). To zastrzeżenie ma istotne znaczenie w kontekście zasady wyrażonej w kodeksie cywilnym (art. 57 § 1 kc), w myśl której „nie można przez czynność prawną wyłączyć ani ograniczyć uprawnienia do przeniesienia, obciążenia, zmiany lub zniesienia prawa, jeżeli według ustawy prawo to jest zbywalne”. Specyficzny charakter autorskich praw majątkowych, wyrażający się m.in. w ich powiązaniu z prawami osobistymi oraz w tym, że często istnieją tu tzw. prawa celowe (za jakie uznawane jest choćby prawo wydania utworu, którego nabywca jest z reguły nie tylko uprawniony, ale i zobowiązany do wykonania tego prawa), nie rzutuje zasadniczo na możliwość ich dalszej przenoszalności. W świetle art. 41 ust. 1 pkt 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych dopuszczalne jest zatem dalsze przeniesienie przez nabywcę autorskich praw majątkowych na osobę trzecią, chyba że umowa stanowi inaczej<sup>13</sup>.

Pojęcie umowy o przeniesienie autorskich praw majątkowych jest określeniem zbiorczym i bardzo pojemnym. Obejmuje różne rodzaje umów, których celem jest przeniesienie części lub całości autorskich praw majątkowych. Zgodnie z art. 64 ustawy o prawie autorskim

Swoboda rozporządzania autorskimi prawami majątkowymi

Przeniesienie autorskich praw majątkowych

12 K. Grzybczyk, *Prawo właściwe dla autorsko-prawnej umowy licencyjnej*, Wolters Kluwer Polska, 2010, s. 15.

13 *Op. cit.*, s. 15.

i prawach pokrewnych umowa zobowiązująca do przeniesienia autorskich praw majątkowych przenosi na nabywcę, z chwilą przyjęcia utworu, prawo do wyłącznego korzystania z tego utworu na określonym w umowie polu eksploatacji, chyba że w umowie postanowiono inaczej. Stronami umowy mogą być zarówno twórcy, jak i uprawnieni z tytułu autorskich praw majątkowych, zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Celem takiej umowy jest przeniesienie autorskich praw majątkowych, co powoduje, że autor pozbywa się części lub całości tych praw do utworu. W umowie należy zatem określić zakres przenoszonych praw oraz wskazane wcześniej pola eksploatacji, czyli cząstkowe uprawnienia dotyczące eksploatacji. Umowa może dotyczyć wyłącznie pól eksploatacji znanych w chwili jej zawierania. Powinny być one wyraźnie wymienione, co pozwoli uniknąć problemów interpretacyjnych. Do obowiązków twórcy należy dostarczenie utworu, chyba że jest on ogólnie dostępny, natomiast obowiązkiem nabywcy praw jest korzystanie w sposób określony w umowie i na wyraźnie wymienionych polach eksploatacji. Dostarczony utwór powinien być wolny od wad. Wynagrodzenie twórcy jest fakultatywne, a więc nieobowiązkowe, ale musi to wyraźnie wynikać z postanowień umowy. W przeciwnym razie twórcy przysługuje wynagrodzenie. Jego wysokość powinna wynikać z umowy.

Wynagrodzenie  
twórcy

Jeżeli brak takiego postanowienia, to wynagrodzenie oblicza się, biorąc pod uwagę zakres udzielonego prawa, a także korzyści, jakie czerpie korzystający z utworu. Jeżeli strony nie postanowiły inaczej, twórca może domagać się odrębnego wynagrodzenia za korzystanie z utworu na każdym polu eksploatacji<sup>14</sup>.

Przy omawianiu kwestii wynagrodzenia kluczowe znaczenie ma art. 44 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Przepis ten stanowi, że w razie rażącej dysproporcji między wynagrodzeniem twórcy a korzyściami nabywcy autorskich praw majątkowych lub licencjobiorcy, twórca może żądać stosownego podwyższenia wynagrodzenia przez sąd. Przy okazji warto określić sposób zawarcia umowy, którego przedmiotem są autorskie prawa majątkowe. Otóż, zawarcie

<sup>14</sup> *Op. cit.*, s. 42.

umowy mającej za przedmiot autorskie prawa majątkowe następuje najczęściej albo przez przyjęcie oferty, albo w drodze rokowań. Nie jest też wykluczone zawieranie umowy w drodze przetargu (np. w zakresie prac architektonicznych czy urbanistycznych). We wszystkich tych przypadkach będą znajdować zastosowanie odpowiednie przepisy kodeksu cywilnego. Jeżeli do zawarcia umowy ma dojść poprzez przyjęcie oferty, to muszą być w niej podane istotne postanowienia umowy. Ustawa o prawie autorskim nie wskazuje, które postanowienia mają dla umów autorskich charakter istotny. Niewątpliwie trzeba zaliczyć do nich przynajmniej te, które odpowiadają na pytania o: charakter umowy (przenosząca prawo, licencyjna wyłączna lub niewyłączna), przedmiot umowy (rodzaj i charakter dzieła), treść praw objętych umową (rodzaj pól eksploatacyjnych).

W przypadku oferty skierowanej do indywidualnie oznaczonej osoby, co w sferze umów zawieranych z autorami jest raczej typowe, o tym, czy i w jakiej chwili została ona złożona, rozstrzyga przepis art. 61 kc<sup>15</sup>. Przepis ten stanowi, że:

- 1) Oświadczenie woli, które ma być złożone innej osobie, jest złożone z chwilą, gdy doszło do niej w taki sposób, że mogła zapoznać się z jego treścią. Odwołanie takiego oświadczenia jest skuteczne, jeżeli doszło jednocześnie z tym oświadczeniem lub wcześniej.
- 2) Oświadczenie woli wyrażone w postaci elektronicznej jest złożone innej osobie z chwilą, gdy wprowadzono je do środka komunikacji elektronicznej w taki sposób, żeby osoba ta mogła zapoznać się z jego treścią.

W zakresie obrotu prawami takie rozwiązanie wychodzi naprzeciw oczekiwaniom osób trzecich, chcących nabyć jego dzieło.

---

15 *Op. cit.* s. 42.



Udzielanie  
licencji  
na korzystanie  
z utworu

Umowy licencyjne to szczególny rodzaj umów, mających ogromne znaczenie w obrocie cywilnoprawnym. W polskiej nauce prawa autorskiego kwestia zastosowania konstrukcji umowy licencyjnej do umów z zakresu prawa autorskiego nie budziła zasadniczych wątpliwości już w świetle ustawy o prawie autorskim z 1926 r. W piśmiennictwie przedwojennym podejmowano też próby głębszej analizy konstrukcyjnej tej umowy<sup>16</sup>.

Jednak autorsko-prawne umowy licencyjne tak naprawdę w ostatnim okresie nabrały dużego znaczenia w obrocie międzynarodowym, ponieważ globalizacja i rozwój społeczeństwa informacyjnego, będące konsekwencją niezwykle szybkiego postępu technicznego, spowodowały, że zwiększyła się również potrzeba wymiany informacyjno-kulturalnej. Obserwujemy dzisiaj nie tylko swobodny przepływ towarów i usług, ale także dóbr kultury w szerokim znaczeniu — zarówno tych należących do sztuki „czystej”, jak i sztuki o charakterze użytkowym. Zjawiska te powodują, że niektóre instrumenty prawne (znane od dawna, ale nie będące w częstym użyciu) zyskują na znaczeniu i stają się wręcz niezbędne w codziennym obrocie gospodarczym. Jednym z takich instrumentów jest umowa licencyjna, której zastosowanie na obszarze prawa autorskiego w ostatnim czasie niepomiaralnie wzrosło. Umowa ta stała się podstawową czynnością prawną umożliwiającą rozpowszechnianie różnorodnych utworów — od tradycyjnych dzieł literackich, plastycznych czy muzycznych do korzystania z baz danych lub programów komputerowych<sup>17</sup>.

W polskiej literaturze nadal budzi kontrowersje prawny charak-

16 Z. Okoń, *Charakter prawny umów licencyjnych*, *Prace z prawa własności intelektualnej*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, *Zeszyt 108*, 2009, s. 31.

17 K. Grzybczyk, *Świadczenie charakterystyczne w autorsko-prawnej umowie licencyjnej*, [w:] J. Barta. (red.), *Zagadnienia prawa własności intelektualnej. Wczoraj dziś jutro*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, *Zeszyt 100*, 2007, s. 141.

ter czynności udzielenia licencji. Wyodrębniły się zasadniczo trzy stanowiska. Zgodnie z pierwszym z nich, umowy licencyjne wywołują skutek rozporządzający bądź rozporządzająco-zobowiązujący. Zgodnie z drugim, skutek umów licencyjnych ogranicza się tylko do płaszczyzny obligacyjnej. Według trzeciego stanowiska, umowy licencyjne są przykładem czynności upoważniających bądź upoważniająco-zobowiązujących. Spór o rodzaj skutków, jakie pociąga za sobą udzielenie licencji, jest wprawdzie istotny, ale jego rozstrzygnięcie nie jest celem niniejszego opracowania<sup>18</sup>.

W tym miejscu należy skupić się na samym pojęciu licencji. W rozumieniu polskiej ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych licencja oznacza umowę o korzystanie z prawa. Do istotnych elementów umowy licencyjnej zalicza się: postanowienia dotyczące charakteru umowy (licencja wyłączna czy niewyłączna), określenie utworu, treść i zakres upoważnienia, czas trwania umowy, terytorium, dla którego udziela się upoważnienia oraz pola eksploatacji.<sup>19</sup> Stosownie do art. 41 ust. 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych umowa licencyjna lub umowa o przeniesienie prawa autorskiego odnosi się tylko do pól eksploatacyjnych, które zostały w niej wyraźnie wymienione. Nie ma przy tym wątpliwości, że nie jest w tym względzie konieczne przyjęcie w umowie terminologii stosowanej w art. 50 omawianej ustawy, w którym to przepisie ustawodawca wymienił podstawowe pola eksploatacji. Należą do nich:

- 1) w zakresie utrwalania i zwielokrotniania utworu – wytwarzanie określoną techniką egzemplarzy utworu, w tym techniką drukarską, reprograficzną zapisu magnetycznego oraz techniką cyfrową;
- 2) w zakresie obrotu oryginałem albo egzemplarzami, na których utwór utrwalono – wprowadzanie do obrotu, użyczenie lub najem oryginału albo egzemplarzy;
- 3) w zakresie rozpowszechniania utworu w sposób inny niż okre-

Elementy umowy licencyjnej

Pola eksploatacji

18 R. Sikorski, *Licencje na korzystanie z elektronicznych baz danych*, Warszawa 2006, s. 70.

19 K. Grzybczyk, *Prawo właściwe dla autorsko-prawnej umowy licencyjnej*, Wolters Kluwer Polska, 2010, s. 32.

ślony wyżej – publiczne wykonanie, wystawienie, wyświetlenie, odtworzenie oraz nadawanie i reemitowanie, a także publiczne udostępnianie utworu w taki sposób, aby każdy mógł mieć do niego dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym.

Wystarczy jednak, jeżeli sformułowania użyte w umowie będą wyraźnie i jednoznacznie wskazywać na objęty tą umową sposób korzystania z dzieła; przepis art. 41 ust. 2 pr. aut. przemawia wówczas jedynie za interpretowaniem na korzyść twórcy wszystkich wątpliwości co do uprawnień służących stronom umowy<sup>20</sup>.

Należy pamiętać, że przykładowe wyliczenie pól eksploatacji w art. 50, które ustawodawca „z góry” uważa za odrębne, nie oznacza, że w praktyce nie mogą wystąpić inne formy wykorzystania utworu (inne pola eksploatacji) uznawane za odrębne pod względem technicznym lub ekonomicznym. Jednak wyraźne wskazanie przez ustawodawcę w art. 50 poszczególnych pól eksploatacji ma to zasadnicze znaczenie, że przesądza w pewnym stopniu o zakresie dokonanego przeniesienia praw majątkowych lub o zakresie udzielonej licencji. Zgodnie bowiem z art. 41 ust. 2 umowa o przeniesienie autorskich praw majątkowych lub umowa licencyjna obejmuje tylko pola eksploatacji wyraźnie w niej wymienione. Trzeba też zwrócić uwagę na postanowienie zawarte w art. 45, według którego twórca ma prawo do odrębnego wynagrodzenia za korzystanie z utworu na każdym odrębnym polu eksploatacji. Chociaż strony mogą się umówić o wynagrodzenie łączne za korzystanie na kilku polach, jak to się najczęściej dzieje w przypadku zwielokrotniania i wprowadzania do obrotu, to postanowienie takie musi znaleźć się w umowie; w przeciwnym razie twórca będzie mógł żądać odrębnego wynagrodzenia<sup>21</sup>.

Obowiązki  
stron

Najczęściej spotykana postać umowy licencyjnej to taka, w której licencjodawca zobowiązuje się do odpłatnego korzystania z utworu przyszłego bądź istniejącego już w chwili zawierania umowy. Korzy-

20 J. Barta, R. Markiewicz, *Obowiązek wymienienia pól eksploatacji w umowie licencyjnej* [w:] J. Barta (red.), *Zagadnienia prawa własności intelektualnej. Wczoraj dziś jutro*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 100, 2007, s. 16.

21 J. Barta et al., *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych: komentarz*, ABC, Warszawa 2001.

stanie oznacza takie eksploatawanie utworu, które mieści się w ramach monopolu autorskiego przysługującego twórcy. Do obowiązków licencjodawcy zalicza się, oprócz udzielenia upoważnienia, znoszenie działań licencjobiorcy mających na celu prawidłową eksploatację utworu oraz przekazanie utworu lub niezbędnych informacji o nim, a także przekazywanie dodatkowych wskazówek ułatwiających korzystanie z utworu i występowanie przeciwko osobom trzecim, które naruszyły prawa wyłączne. Natomiast do podstawowych obowiązków licencjobiorcy zalicza się zazwyczaj zapłatę wynagrodzenia pieniężnego, korzystanie z utworu oraz informowanie licencjodawcy o naruszeniu praw autorskich przez osoby trzecie, co wynika z obowiązku współdziałania stron. Licencjobiorca ma ponadto obowiązek poddania się kontroli licencjodawcy dotyczącej sposobu korzystania z utworu, wynikającej z prawa do nadzoru autorskiego. Wypada jednak podkreślić, że żaden z tych obowiązków nie jest tak charakterystyczny dla licencji, jak nałożony na licencjodawcę obowiązek znoszenia, który nie może być wyłączony wolą stron, w przeciwieństwie do obowiązków licencjobiorcy, które mogą być kształtowane i modyfikowane w umowie. Wskazuje się, że umowa licencyjna jest oparta na szczególnym zaufaniu stron. W konsekwencji licencjobiorca ma prawo domagać się, by licencjodawca zapewnił mu niezakłócone korzystanie z utworu. Poza tym, chociaż ryzyko gospodarcze obciąża licencjobiorcę, odpowiedzialność za wady utworu ponosi licencjodawca<sup>22</sup>.

Umowy licencyjne mogą zawierać różne klauzule, oprócz oczywiście samego upoważnienia do korzystania z utworu i precyzyjnego określenia pól eksploatacji. Do najważniejszych należą:

- określenie wysokości wynagrodzenia, sposobów jego obliczania, formy i terminów płatności,
- ustalenie technicznego sposobu dostępu licencjobiorcy do utworu,
- określenie czasu trwania umowy i jej zasięgu terytorialnego,
- określenie terminów wypowiedzenia umowy i okoliczności uzasadniających odstąpienie,

Klauzule spotykane w umowach licencyjnych

22 K. Grzybczyk, *Prawo właściwe dla autorsko-prawnej umowy licencyjnej*, Wolters Kluwer Polska, 2010, s. 35.

- ustalenie odpowiedzialności stron umowy z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania,
- ustalenie kar i odsetek umownych.

Licencja  
wyłączna

Najważniejszy podział licencji umownych to podział na licencje wyłączne i niewyłączne. Podział ten opiera się na kryterium swobody licencjodawcy do równoczesnego udzielania prawa do korzystania ze swoich utworów na jednakowych polach eksploatacji. W przypadku licencji wyłącznej licencjodawca uzyskuje gwarancję umowną, że nikt poza nim nie uzyska prawa do korzystania. Licencja wyłączna, w przeciwieństwie do niewyłącznej, wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności. Dodatkowym zabezpieczeniem pozycji licencjodawcy wyłącznego jest przyznane mu w ustawie prawo dochodzenia roszczeń z tytułu naruszenia autorskich praw majątkowych w zakresie objętym umową licencyjną. Sporna pozostaje kwestia, czy licencjodawca działa we własnym imieniu. Licencja niewyłączna jest korzystniejsza dla licencjodawcy, który może zawierać wiele umów o takiej samej lub zbliżonej treści, i sam może korzystać z utworu. W razie wątpliwości interpretacyjnych należy przyjąć, że została zawarta umowa licencyjna niewyłączna.

Licencja  
niewyłączna

Licencja  
pełna

Licencja  
niepełna

Drugi podział oparty jest na kryterium zakresu udzielanego prawa. Jeśli licencjodawca uzyskuje uprawnienie do korzystania z prawa na wszystkich znanych w chwili zawierania umowy polach eksploatacji, to jest to licencja pełna. Jeśli natomiast może on czerpać korzyści wyłącznie w ramach niektórych, wynikających z umowy pól eksploatacji, to jest to licencja niepełna. Można jeszcze wskazać podział na licencje właściwe i sublicencje, którego dokonuje się ze względu na osobę udzielającą licencji. Pierwsze udzielane są przez autora lub osobę uprawnioną z tytułu praw autorskich, drugie natomiast przez licencjodawcę i ich udzielenie jest dopuszczalne tylko na podstawie wyraźnego postanowienia umowy. W odniesieniu do sublicencji ustawa zawiera generalny zakaz – licencjodawca nie może upoważnić innej osoby do korzystania z utworu w zakresie uzyskanej licencji, chyba że w umowie postanowiono inaczej<sup>23</sup>.

---

23 *Op. cit.*, s. 36.

Sublicencje są w zasadzie licencjami, tylko zakres wynikających z nich uprawnień zazwyczaj jest węższy. Wygasają one najpóźniej z chwilą wygaśnięcia licencji właściwej i dzielą los prawny tej umowy. Nie można zapominać, że licencjodawcą jest zawsze osoba uprawniona z tytułu autorskich praw majątkowych i nie musi nim być twórca. Co do licencjobiorcy, ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych nie stawia żadnych ograniczeń podmiotowych<sup>24</sup>.

Na zakończenie warto podkreślić, że obowiązujące przepisy pozostawiają stronom dużą swobodę w kształtowaniu treści zarówno umowy przenoszącej autorskie prawa majątkowe, jak i umowy licencyjnej – największą w odniesieniu do przedmiotów prawa autorskiego i praw pokrewnych. Odpowiada to w pełni wyrażonej w prawie cywilnym zasadzie autonomii woli stron, zgodnie z którą strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie i zasadom współżycia społecznego (zasadom słuszności). Nie wolno jednak zapominać, że zarówno przenoszenie całości autorskich praw majątkowych, jak i udzielanie licencji to bardzo ważne czynności prawne w naszym obrocie cywilnoprawnym. W ogromnej liczbie zawieranych w kraju umów, wśród których przeważają czynności proste i prawniczo nieskomplikowane, umowy z zakresu praw autorskich ze względu na swoją specyfikę wymagają dogłębnej znajomości materii. Bez wątpienia nie można ich zaliczyć do prostych czynności prawnych, i to zarówno ze względu na przedmiot, treść, jak i formę. Dlatego też obie strony tego stosunku prawnego, nim podejmą negocjacje dotyczące zawarcia umowy, powinny dokładnie zapoznać się z obowiązującymi w tym zakresie przepisami prawa. Taka wiedza bez wątpienia zabezpieczy ich interesy i spowoduje, że treść zawartej umowy przyczyni się do zadowolenia obu stron.

---

<sup>24</sup> *Op. cit.*, s. 37.

- Andrzejewski M., *Ograniczenia zasady swobody umów w przedmiocie wynagrodzenia w polskiej i niemieckiej ustawie o prawie autorskim*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 97, 2007.
- Barta J., Markiewicz R., *Obowiązek wymienienia pól eksploatacji w umowie licencyjnej* [w:] Barta J. (red.), *Zagadnienia prawa własności intelektualnej. Wczoraj dziś jutro*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 100, 2007.
- Barta J. et. al., *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych: komentarz*, ABC, Warszawa 2001 (dostęp 31.07.2010 poprzez portal [www.lex.pl](http://www.lex.pl)).
- Barta J., Markiewicz R., *Prawo autorskie*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2008.
- Białecki P., *Zasada jednolitej ochrony praw osobistych na tle komercjalizacji prawa autorskiego*, [w:] Barta J. (red.), *Prace z wynalazczości i ochrony własności intelektualnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 83, 2003.
- Grzybczyk K., *Prawo właściwe dla autorsko-prawnej umowy licencyjnej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Grzybczyk K., *Świadczenie charakterystyczne w autorsko-prawnej umowie licencyjnej*, [w:] Barta J. (red.), *Zagadnienia prawa własności intelektualnej. Wczoraj dziś jutro*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 100, 2007.
- Merski J., Szmigrodzki J., *Ochrona własności intelektualnej. Podstawowe akty prawa krajowego i międzynarodowego*, WSE, Warszawa 2007.

Okoń Z., *Charakter prawny umów licencyjnych*, *Prace z prawa własności intelektualnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej”, Zeszyt 108, 2009.

Sikorski R., *Licencje na korzystanie z elektronicznych baz danych*, Warszawa 2006.

[www.wlasnosc-intelektualna.pl](http://www.wlasnosc-intelektualna.pl) (31.07.2010).





## Parki naukowo-technologiczne w procesie inkubacji innowacji

“Everybody always wants to know what’s next.  
I always say that what I can imagine is rather dull.  
What I can’t imagine is what excites me”<sup>1</sup>.  
– Arthur Schawlow<sup>2</sup>

Celem niniejszego opracowania jest ramowe przedstawienie procesu tworzenia i funkcjonowania parków naukowo-technologicznych, a także przeszkód stojących na drodze do realizacji ich zadań. W tym celu przeanalizuję krajowe i zagraniczne definicje parków naukowo-technologicznych jako ośrodków transferu wiedzy oraz tworzenia przedsiębiorstw o innowacyjnym charakterze, a następnie przedstawię funkcje takich parków w procesie inkubacji podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. W pracy wykorzystałem doświadczenia Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego.

---

1 „Każdy chce wiedzieć, co będzie w przyszłości. Zawsze mówię, że to, co mogę sobie wyobrazić, jest raczej nudne. Ekscytuje mnie to, czego wyobrazić sobie nie mogę”.

2 Arthur Schawlow – ur. 5 maja 1921 w Mount Vernon, zm. 28 kwietnia 1999 w Palo Alto; amerykański fizyk, laureat Nagrody Nobla.

### Parki naukowo-technologiczne jako instytucje proinnowacyjne

Gospodarka oparta na wiedzy	Jednym z celów państw należących do Unii Europejskiej jest realizowanie strategii lizbońskiej, zakładającej m.in. budowę gospodarki opartej na wiedzy, a przez to budowę bardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki nie tylko na terytorium Unii Europejskiej, ale i na całym świecie. Polityka przewidziana w strategii lizbońskiej realizowana jest także w Polsce. Instytucjonalną pomocą w tej dziedzinie stają się – obok szkoleniowo-doradczych centrów transferu technologii i inkubatorów przedsiębiorczości – parki naukowo-technologiczne, coraz częściej postrzegane jako instrument wzrostu konkurencyjności terytorialnej poprzez:
Korzyści z działania parków naukowo-techno- logicznych	<ul style="list-style-type: none"><li>a) promowanie, upowszechnianie i wdrażanie innowacji; wspieranie transferu technologii;</li><li>b) tworzenie nowych przedsiębiorstw technologicznych;</li><li>c) rozwój możliwości zatrudnienia dla osób posiadających umiejętności i kwalifikacje do pracy w innowacyjnych przedsiębiorstwach<sup>3</sup>.</li></ul>
Zaplecze dla komercjalizacji	Parki naukowo-technologiczne to bardzo złożone przedsięwzięcia, tworzące szeroko rozumiane środowisko do rozwoju innowacyjnych technologii. W ramach parków technologicznych podejmuje się działania służące transferowi i komercjalizacji technologii. Podobnie jak inkubatory technologiczne, parki naukowe są ukierunkowane na rozwój branż high-tech. W odróżnieniu jednak od inkubatorów (technologicznych, przedsiębiorczości) parki technologiczne skupiają na swoim terenie szereg różnorodnych instytucji (w tym również z zagranicy), zapewniają lokatorom wszelkiego rodzaju wsparcie w działalności technologicznej i biznesowej, mają dostęp do laboratoriów i zaawansowanych aparatów badawczych i posiadają formalne

---

<sup>3</sup> K.B. Matusiak, *Wpływ parków technologicznych na rozwój ekonomiczno-społeczny* [w:] K.B. Matusiak, A. Bąkowski (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARR, Warszawa 2008, s. 16–19.

powiązania z zagranicznymi instytucjami badawczo-rozwojowymi i edukacyjnymi<sup>4</sup>.

Należy zauważyć, że w ramach parków naukowo-technologicznych powstają sieci wzajemnych relacji pomiędzy wszystkimi podmiotami zaangażowanymi w rozwój technologiczny czy organizacyjny i jego gospodarcze wykorzystanie, łącząc potrzeby i oczekiwania przedsiębiorstw z rynkowo zorientowaną ofertą ze strony naukowców. Należy podkreślić złożoność procesu tworzenia innowacji technologicznej, związanej z koniecznością integracji różnorodnych technologii, i w tym kontekście kluczową rolę takich podmiotów jak parki technologiczne, wspomagających transfer wyników badań i nowych technologii. Rola parków to nie tylko transfer wiedzy i technologii do firm, działających na rynku, ale także tworzenie nowych przedsiębiorstw technologicznych.

Parki muszą dysponować kompleksowymi instrumentami wsparcia komercjalizacji wyników badań. To właśnie one są w stanie stworzyć w praktyce korzystne warunki dla efektywnej współpracy, prowadzącej do tworzenia nowych przedsiębiorstw technologicznych oraz do poprawy konkurencyjności istniejących podmiotów. W tym kontekście park naukowo-technologiczny spełnia następujące funkcje:

- a) realizuje proces komercjalizacji innowacji, w którym instytucje naukowe są postrzegane jako źródło nowych idei, które zostaną wykorzystane przez przedsiębiorstwa (istniejące lub nowo utworzone), poprzez wprowadzenie na rynek nowych produktów/usług lub zastosowanie nowych procesów produkcyjnych;
- b) tworzy warunki dla współpracy instytucji naukowych i przedsiębiorstw w celu uzyskania efektu synergii w opracowaniu i wykorzystaniu innowacji;
- c) funkcjonuje jako lokalny system innowacyjny, wspomagający

Rola parków naukowo-technologicznych

---

<sup>4</sup> K. Santarek (red.), J. Bagiński, A. Buczacki, D. Sobczak, A. Szerenos, *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Warszawa, 2008, s. 113.

Cele istnienia parków konkurencyjność specyficznego subregionu i współtworzący regionalny system innowacyjny<sup>5</sup>.  
Parki naukowo-technologiczne powstają w celu realizacji określonych zadań, tj. tworzenia nowych miejsc pracy i wspierania działalności małych i średnich przedsiębiorstw, które wypełniają przede wszystkim poprzez doradztwo, obniżenie kosztów stałych, preferencyjne stawki najmu powierzchni, wzajemną wymianę doświadczeń i pogłębienie współpracy pomiędzy nauką a biznesem – realizację wspólnych przedsięwzięć oraz udział w gremiach doradczych.

Budowa parków naukowo-technologicznych wiąże się z misją upowszechnienia jednej z najbardziej kompleksowych form instytucjonalnych, zapewniających zwiększenie efektywności wykorzystania wyników prac badawczo-rozwojowych w praktyce społeczno-gospodarczej. Głównym udziałem parku naukowo-technologicznego ma być tworzenie środowiska innowacyjnego na styku nauki i biznesu, zdolnego do przekształcania wiedzy w nowe produkty i usługi. Poprawa warunków dla przebiegu procesów innowacyjnych będzie prowadzić do zwiększenia konkurencyjności, a także zdynamizowania rozwoju regionalnego<sup>6</sup>.

Regulacje prawne W polskim porządku prawnym nie funkcjonuje pojęcie parku naukowo-technologicznego, a jedynie pojęcie parku technologicznego. Pojęcie to zostało zdefiniowane w ustawie o finansowym wspieraniu inwestycji z dnia 20 marca 2002 r.<sup>7</sup> jako „zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, utworzony w celu dokonywania przepływu wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi” w rozumieniu art. 2 pkt 9 ustawy z dnia 8 paździer-

---

5 K.B. Matusiak, *Transfer technologii i usługi proinnowacyjne w parkach technologicznych* [w:] P. Niedzielski, K. Poznańska, K.B. Matusiak (red.), *Kapitał ludzki Nauka – Innowacje – Przedsiębiorczość*, SOOIPP-Annual – 2008, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe” nr 525, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 28, Szczecin 2009, s. 202.

6 K.B. Matusiak, *Wpływ parków technologicznych na rozwój ekonomiczno-społeczny* [w:] K.B. Matusiak, A. Bąkowski (red.) *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, Warszawa 2008, s. 9.

7 Dz. U. 2002 r. Nr 41, poz. 363, z późn. zm.

nika 2004 r. o zasadach finansowania nauki<sup>8</sup> „a przedsiębiorcami, na którym oferowane są przedsiębiorcom, wykorzystującym nowoczesne technologie, usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii oraz przekształcania wyników badań naukowych i prac rozwojowych w innowacje technologiczne, a także stwarzający tym przedsiębiorcom możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez korzystanie z nieruchomości i infrastruktury technicznej na zasadach umownych.”

Parki naukowo-technologiczne, według Międzynarodowego Stowarzyszenia Parków Naukowych, to organizacje zarządzane przez specjalistów, których celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działają, poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji opartych na wiedzy; stymulują oraz zarządzają przepływem wiedzy i technologii pomiędzy uczelniami wyższymi, instytucjami badawczo-rozwojowymi, przedsiębiorstwami a rynkami. Ich zadaniem jest tworzenie i rozwój przedsiębiorstw poprzez inkubację oraz świadczenie usług w oparciu o nowoczesną infrastrukturę obiektów<sup>9</sup>.

Park naukowo-technologiczny, jak wynika z definicji stworzonej przez Stowarzyszenie Uniwersyteckich Parków Badawczych, to przedsięwzięcie posiadające nieruchomości (grunty oraz budynki), zaprojektowane przede wszystkim w celu wykonywania badań, wyposażone w urządzenia mające służyć rozwojowi, a także przedsiębiorstwa oparte na wiedzy i wysokiej technologii oraz usługi z tym związane, oferujące pomoc w transferze technologii i zagadnień tworzenia, a także prowadzenia własnych przedsiębiorstw. Najczęściej parki naukowo-technologiczne zawierają relacje umowne z instytu-

---

8 Dz. U. 2004 r. Nr 238, poz. 2390, z późn. zm.

9 *International Association of Science Park (IASP)* – organizacja, której głównym celem jest zwiększenie bogactwa społeczności poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencyjności związanych z nim firm i instytucji opartych na wiedzy. Organizacja zrzesza 375 członków działających w 70 krajach. Swoją siedzibę ma w Hiszpanii oraz w Chinach. IASP działa w Afryce, Azji, Europie oraz w północnej i środkowej Ameryce. Szerzej: [www.iasp.ws](http://www.iasp.ws) (18.07.2010 r.).

cjami naukowymi, co odgrywa bardzo ważną rolę w promocji badań i rozwoju<sup>10</sup>.

Definicje parków Definicja Stowarzyszenia Parków Naukowych Wielkiej Brytanii mówi, że park naukowy to klaster przedsiębiorstw opartych na wiedzy, które oferują wsparcie i poradnictwo, dążące do rozwoju przedsiębiorstw. Najczęściej Parki Naukowe są silnie powiązane z centrami technologicznymi, tj. z uczelniami wyższymi i innymi jednostkami badawczymi<sup>11</sup>.

W polskim porządku prawnym nie występuje definicja legalna pojęcia parku naukowego, dlatego stosujemy definicje wyżej wymienionych organizacji międzynarodowych, łącznie z zastosowaniem nazewnictwa „technologiczny” lub „przemysłowy”.

Zadania parków Zadaniem parków jest łączenie na jednym terenie:

- a) instytucji naukowo-badawczych, oferujących nowe rozwiązania technologiczne, działów badawczych i wdrożeniowych dużych korporacji oraz małych innowacyjnych firm poszukujących nowych szans rozwoju;
- b) bogatego otoczenia biznesu w zakresie finansowania, doradztwa i wspierania rozwoju innowacyjnych firm;
- c) finansowych instytucji wysokiego ryzyka (*venture capital*);
- d) klimatu biznesu i wysokiego potencjału przedsiębiorczości przyciągającego kreatywne osoby z innych regionów;
- e) rządowych, regionalnych i lokalnych programów wspierania przedsiębiorczości, transferu technologii i rozwoju nowych technologii<sup>12</sup>.

Można zatem zauważyć, że nacisk jest kładziony głównie na przenikanie wiedzy naukowej do przemysłu, a przez to na rozwój przedsiębiorstw w oparciu o nowe technologie. W przypadku parku przemysłowego możemy mówić o zespole wyodrębnionych nieru-

---

10 *Association of University Research Parks* – zrzeszenie, którego misją jest promocja i wspieranie rozwoju i współpracy uniwersyteckich parków naukowych, szerzej: [www.aurp.org](http://www.aurp.org) (8.07.2010 r.).

11 *United Kingdom Science Park Association*, szerzej: [www.ukspa.org.uk](http://www.ukspa.org.uk) (18.07.2010 r.).

12 J.J. Brdulak, *Skąd wziąć innowacje dla firmy? Jak wdrażać innowacje w firmie. Poradnik dla przedsiębiorców*, PARP, Warszawa 2005, s. 66.

chomości (w skład którego wchodzi przynajmniej jedna nieruchomości z infrastrukturą techniczną, utworzona na podstawie umowy cywilnoprawnej, której jedną ze stron jest jednostka samorządu terytorialnego), stwarzającym możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorcom, szczególnie małym i średnim.<sup>13</sup>

#### Zarys rozwoju parków naukowo-technologicznych

Mimo że wszystkie parki naukowo-technologiczne mają podobne cele działania, każdy z nich ma inny charakter. Wynika to przede wszystkim ze zróżnicowanych warunków społecznych i gospodarczych regionu, na jakim każdy z parków jest usytuowany. Nie wszędzie da się stworzyć park naukowo-technologiczny<sup>14</sup> i nie każdy problem lokalny czy regionalny da się za jego pomocą rozwiązać. Trzeba zdawać sobie sprawę, że park jest pewnym narzędziem pasującym do rozwiązania określonej grupy problemów.<sup>15</sup>

Inicjatorami zakładania parków mogą być zarówno podmioty publiczne, jak i prywatne. Coraz częściej kraje Unii Europejskiej, tworząc parki, wykorzystują instytucję partnerstwa publiczno-prywatnego. Tylko nieliczne spośród parków technologicznych funkcjonują bez publicznego wsparcia. I tak, w Stanach Zjednoczonych, kraju o najbardziej rozwiniętym systemie finansowania badań naukowych, ponad 90% inkubatorów biznesu jest przynajmniej częściowo finansowanych ze środków publicznych<sup>16</sup>.

Wsparcie  
sektora  
publicznego

---

13 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008, s. 5.

14 Por. uwagi na temat instytucjonalnych czynników sukcesu zawarte w dalszej części pracy.

15 M. Dzierżanowski, S. Szultka, P. Tamanowicz, E. Wojnicka, *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, Raport Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2005, s. 31.

16 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne...* s. 7.



W Polsce pierwsze ośrodki innowacji i przedsiębiorczości powstawały już na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia. Początkowo funkcjonowały głównie jako instrument polityki zatrudnienia, przeważnie w formie organizacji pozarządowych. W połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku wzrosło polityczne zainteresowanie ośrodkami innowacyjności, czego skutkiem była realizacja nowych idei w tym zakresie, m.in. powstanie parków naukowo-technologicznych. Jednostki te były aktywowane przede wszystkim z inicjatywy samorządów terytorialnych, a także z inicjatywy uczelni wyższych. W 1995 roku Fundacja Uniwersytetu Adama Mickiewicza skupiająca sferę administracji publicznej (Urząd Wojewódzki w Poznaniu), sferę badawczą (Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu) oraz biznesową (m.in. Poznańskie Zakłady Opon Samochodowych „STOMIL”, Poznańskie Zakłady Farmaceutyczne „POLFA” S.A.) utworzyła pierwszy taki park w Polsce – Poznański Park Naukowo-Technologiczny. Park zlokalizowano na około 3 hektarach terenu na obrzeżach Poznania. Uruchomiono w nim Zakład Doświadczalny Syntezy Chemicznej, Centrum Technologii Wydziału Chemii UAM oraz Centrum Badań Archeologicznych<sup>17</sup>.

Oprócz głównej idei stworzenia stref ekonomicznych dostrzeżono także potrzebę wspierania przedsiębiorczości i podnoszenia innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Dlatego też można uznać, że Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych stała się impulsem do utworzenia w 1997 roku Centrum Zaawansowanych Technologii w Krakowie, którego udziałowcami były: Gmina Kraków, Uniwersytet Jagielloński, Politechnika Krakowska, Akademia Górniczo-Hutnicza, Huta im. Tadeusza Sendzimira oraz Skarb Państwa reprezentowany przez wojewodę. W styczniu 2004 roku spółka zmieniła swoją nazwę na Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o.<sup>18</sup>

Pierwsze  
ośrodki  
innowacyjności  
w Polsce

W 1998 roku powstały dwa parki technologiczne: we Wrocławiu (jako spółka akcyjna z 90% udziałem gminy Wrocław) oraz w Koszalinie (jako jednostka organizacyjna uczelni o charakterze non profit). W 2000 roku utworzono Szczeciński Park Naukowo-Tech-

---

17 Ibidem, s. 21.

18 [www.sse.kraków.pl](http://www.sse.kraków.pl) (25 lipca 2010 r.).

nologiczny (spółka z o.o. ze 100% udziałem gminy Szczecin), a rok później – Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, będący jednostką organizacyjną samorządu terytorialnego<sup>19</sup>.

Proces tworzenia parków naukowo-technologicznych zbiegł się także z polityką powoływania specjalnych stref ekonomicznych, które powstały w celu pobudzenia rozwoju gospodarczego i ograniczenia bezrobocia poprzez preferencyjne lokowanie na wybranych terenach inwestorów, gwarantujących zatrudnienie dla ich mieszkańców, a otrzymujących w związku z tym prawo do:

- a) 100% zwolnienia od podatku dochodowego przez okres pierwszych 10 lat działalności;
- b) 50% zwolnienia od podatku dochodowego w latach następnych, aż do momentu zlikwidowania strefy;
- c) zwolnienia z podatku od nieruchomości<sup>20</sup>.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej spowodowała konieczność ograniczenia i zharmonizowania zasad udzielania pomocy publicznej w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Aktualnie, przedsiębiorcy prowadzącemu działalność gospodarczą na terenie strefy przysługuje zwolnienie z podatku dochodowego w wysokości od 50 do 70% kosztów wynikających z poniesionych nakładów inwestycyjnych lub utworzonych miejsc pracy.

Specjalne Strefy Ekonomiczne stały się motorem nie tylko do tworzenia parków naukowo-technologicznych, ale także do stymulowania współpracy pomiędzy inwestorami a firmami inkubatorowymi działającymi w parkach. Dlatego też sądzę, że nowopowstałe przedsiębiorstwa mogą w nadchodzących latach zawdzięczać swój rozwój dużym firmom, które lokalizując swoje inwestycje na terenie danego województwa, nie tylko stanowią bodziec do dalszego rozwoju biznesowego, ale także stają się naturalnym partnerem dla przedsiębiorstw różnych branż.

Specjalne strefy ekonomiczne

Harmonizacja zasad udzielania pomocy publicznej

19 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne...* s. 21–22.

20 Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600, z późn. zm.

- Kryzys końca lat 90. Koniec XX wieku przyniósł kryzys funkcjonowania ośrodków innowacyjności w Polsce. Wiązało się to głównie z zakończeniem zagranicznych programów pomocowych. Sytuacja tych ośrodków poprawiła się w okresie przedakcesyjnym i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.<sup>21</sup>
- Pomoc ze strony UE w latach 2004–2006 Ważnym elementem tworzenia i rozrostu działalności parków naukowo-technologicznych są dotacje współfinansujące tego typu przedsięwzięcia:
- a) w latach 2004–2006 – Sektorowy Program Operacyjny, Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw<sup>22</sup>;
  - b) w latach 2007–2013 – Regionalne Programy Operacyjne<sup>23</sup> oraz Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka<sup>24</sup>.
- Współpraca przedsiębiorstw ze sferą R&D Decyzja o wsparciu parków technologicznych ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach SPO WKP została poprzedzona diagnozą konkurencyjności polskiej gospodarki. W diagnozie tej podkreślano, że innowacyjność przedsiębiorstw, rozumiana jako ich zdolność i motywacja do wykorzystywania wyników prac badawczych, nowych pomysłów, produktów czy rozwiązań organizacyjnych, jest w znacznym stopniu uzależniona od współpracy ze sferą badawczo-rozwojową. Jednocześnie wskazano, że polskie przedsiębiorstwa – zwłaszcza małe – nie nawiązują kontaktów ze sferą R&D.<sup>25</sup>
- Bariera współpracy Jak wynika z raportu z 2006 roku „Bariera współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych”<sup>26</sup> 20% polskich przedsiębiorców nie wie o możliwości współpracy ze środowiskiem naukowym, a 40%

---

21 [www.sooip.org.pl](http://www.sooip.org.pl) (25 lipca 2010 r.).

22 Dalej cytowany jako SPO WKP.

23 Dalej cytowany jako RPO.

24 Dalej cytowany jako PO IG.

25 ang. *Research and Development* – prace badawczo-rozwojowe.

26 Departament Wdrożeń i Innowacji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006, [www.nauka.gov.pl](http://www.nauka.gov.pl) (25 lipca 2010 r.).

przedsiębiorstw nie próbowało nigdy korzystać z pomocy ośrodków naukowych. Przedsiębiorcy deklarujący brak współpracy z ośrodkami naukowo-badawczymi wskazywali, że przyczyną takiego stanu rzeczy jest:

- a) brak potrzeby takiej współpracy (56%);
- b) brak wiedzy, że taka współpraca jest możliwa (8%);
- c) korzystanie z innych źródeł takich usług (6%);
- d) brak oferty ze strony naukowej skierowanej do branży danego przedsiębiorcy (6%);
- e) prowadzenie badań za granicą w ramach powiązań międzynarodowych (5%);
- f) posiadanie przez przedsiębiorców własnych zespołów naukowców (5%).

Z wyżej przytoczonych badań wynika, że przeszkody utrudniające współpracę firm z naukowcami/ośrodkami naukowymi to:

- a) brak dostatecznych zachęt (np. podatkowych) ze strony władz;
- b) zbyt wysoka cena współpracy oferowanej przez naukowców/ośrodki naukowe;
- c) brak ofert współpracy dla takich firm jak moja;
- d) brak informacji na temat konkretnych możliwości nawiązania współpracy i wynikających z niej korzyści;
- e) nieznanostwo wśród naukowców realiów biznesowych;
- f) nieznanostwo wśród naukowców rynku, na którym funkcjonuje przedsiębiorstwo.
- g) biurokracja; brak zainteresowania ze strony ośrodków naukowych;
- h) zbyt wolne tempo współpracy z naukowcami/ośrodkami naukowymi;
- i) bariery prawne<sup>27</sup>.

W SPO WKP założono, że budowa i rozwój instytucji otoczenia biznesu, takich jak parki naukowo-technologiczne, mogą skutecznie wspierać dyfuzję wiedzy ze sfery badawczo-rozwojowej do biznesu, zachęcając również przedsiębiorstwa do inwestowania w działalność R&D. Finansowanie projektów wspierających tworzenie i rozwój

Wsparcie  
w ramach  
działania  
1.3 SPO WKP  
(2004–2006)

---

<sup>27</sup> Ibidem, s. 14.

parków technologicznych przewidziano przede wszystkim w ramach Działania 1.3. SPO WKP Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm. Wsparcie mogły uzyskać przedsięwzięcia z dziedziny:

- a) przygotowywania studiów wykonalności, biznesplanów oraz ocen oddziaływania na środowisko dla parków przemysłowych, parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych (w tym przedsiębiorczości akademickiej);
- b) realizacji projektów inwestycyjnych związanych z powstawaniem ww. jednostek;
- c) realizacji usług doradczych dla instytucji ww. jednostek<sup>28</sup>.

Parki naukowo-technologiczne uzyskiwały również – choć w mniejszym stopniu – wsparcie z Działania 1.4. SPO WKP Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką, Działania 2.2. SPO WKP Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw, programu ZPORR oraz SPO RZL. W latach 2004–2006 w ramach Działania 1.3. SPO WKP na wsparcie dla parków przemysłowych i naukowo-technologicznych oraz inkubatorów technologicznych (w tym przedsiębiorczości akademickiej) wykorzystano kwotę 178,8 mln (por. PO IG). Wsparcie z SPO WKP otrzymały zarówno istniejące już wtedy parki naukowo-technologiczne, m.in. Wrocławski czy Krakowski Park Technologiczny, jak i te powstające dopiero ze środków pochodzących z funduszy strukturalnych, np. Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny, Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny, Dolnośląski Park Technologiczny czy Gdański Park Naukowo-Technologiczny.

Jedną z ciekawych inicjatyw parkowych, sfinansowanych w ramach SPO WKP, był Nickel Technology Park Poznań, pierwszy park w pełni prywatny, wspierający szczególnie rozwój sektora IT oraz branży motoryzacyjnej<sup>29</sup>.

Polityka proinnowacyjna wpisuje się również w „nowe podejście” do polityki przemysłowej Unii Europejskiej, wyrażającej się w Strategii lizbońskiej, która zmierza do budowy gospodarki opartej na

Dotychczasowe  
wsparcie UE

---

28 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne...* s. 23.

29 Patrz: [www.ntpp.pl](http://www.ntpp.pl) (25 lipca 2010 r.).

wiedzy. Na gruncie polskim założenia tej strategii realizowane są m.in. poprzez rządowy dokument strategiczny „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”<sup>30</sup>, wskazujący, że właściwą strategią budowy w Polsce gospodarki opartej na wiedzy jest realizacja następujących priorytetów:

- a) wykorzystanie nowych technologii dla podniesienia konkurencyjności tradycyjnych sektorów,
- b) tworzenie firm opartych na innowacyjnych rozwiązaniach oraz rozwój MSP poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz metod zarządzania wiedzą,
- c) stymulowanie rozwoju współpracy pomiędzy firmami i instytucjami otoczenia biznesu w zakresie działalności innowacyjnej,
- d) motywowanie dużych firm do prowadzenia i wdrażania wyników prac badawczych.

Wdrażanie „Kierunków zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013” opiera się na Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka, na Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki oraz na 16 Regionalnych Programach Operacyjnych. PO IG finansuje projekty innowacyjne o ponadregionalnej skali oddziaływania. Parkom naukowo-technologicznym poświęcono przede wszystkim jego piątą oś priorytetową: Dyfuzja Innowacji<sup>31</sup>. Jak podkreślono w programie, wsparciem są objęte: „kompleksowe przedsięwzięcia wyspecjalizowanych ośrodków innowacyjności, w szczególności parków technologicznych zlokalizowanych na obszarach o największym potencjale rozwojowym z punktu widzenia całej gospodarki”. Mniejsze inwestycje, o skali regionalnej lub lokalnej, są finansowane z Regionalnych Programów Operacyjnych. Parki technologiczne na terenie Polski Wschodniej, zarówno te już istniejące, jak i dopiero powstające, mogą uzyskać pomoc finansową również w ramach pierwszej osi

Kierunki  
zwiększania  
innowacyj-  
ności  
(2007–2013)

Wsparcie dla  
parków  
z funduszy UE

30 Patrz: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) (25 lipca 2010 r.).

31 W ramach piątej osi priorytetowej dostępne są działania: 5.1 Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym; 5.2 Wspieranie instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym; 5.3 Wspieranie ośrodków innowacyjności; 5.4 Zarządzanie własnością intelektualną.

priorytetowej: Nowoczesna gospodarka, Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej<sup>32</sup>.

Główne bariery i zagrożenia w funkcjonowaniu parków naukowo-technologicznych

Podstawowe bariery Parki naukowo-technologiczne, mimo jasnego celu, mimo swojej historii i doświadczenia w działaniu, napotykać na różnego rodzaju bariery, takie jak:

- a) utrudniony dostęp do danych statystycznych,
- b) niejasne kryteria doboru firm o wysokim potencjale innowacyjnym oraz
- c) nieefektywna współpraca pomiędzy przedsiębiorcami a ośrodkami naukowymi w zakresie komercjalizacji technologii.

Utrudniony dostęp do danych statystycznych Po pierwsze, w Polsce można zauważyć utrudniony dostęp do danych zarówno statystycznych, jak i do informacji umożliwiających skuteczne zarządzanie taką często rozbudowaną strukturą. Przeprowadzane badania, jeśli są prowadzone, budzą wątpliwości co do metodologii, głównie ze względu na różnorodny charakter działania i formę organizacyjno-prawną parku, a także ze względu na warunki geopolityczne, w jakich działa taka instytucja.

Niejasne kryteria doboru firm Drugi element, mający wpływ na ograniczenia w działaniu parków, to trudność w doborze kryteriów firm o wysokim potencjale innowacyjnym. Parki w chwili projektowania i budowy wpisują się w Regionalne Strategie Innowacji, które wskazują konkretne dziedziny przemysłu, określając ich stopień intensywności w danym regionie. Jednak samo pozyskanie branżowych instytucji jest bardzo trudne i nie zawsze atuty, jakie proponuje park, są wystarczająco atrakcyjne dla przedsiębiorcy. Dlatego też dochodzi do sytuacji, w której dąży się do wytworzenia ośrodków z silnie wykształconymi, konkretnymi dziedzinami nauki. Z drugiej strony ograniczenia geopolityczne i ekonomiczne nie zawsze pozwalają na pozyskiwanie firm sprofilo-

---

32 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne...* s. 23–24.

wanych, a nie działających na tym obszarze. Ponadto, oddziaływanie parku na lokalną gospodarkę może być odczuwalne ze znacznym opóźnieniem, dopiero w dalszej perspektywie czasowej.

Ważnym zagadnieniem zdaje się być także brak zrozumienia dla samego powstawania innowacji i jej komercjalizacji. Wydaje się, że wynika to z niewystarczającej wiedzy i przekonania zarówno po stronie naukowców, jak i przedsiębiorców. Można zatem stwierdzić, że parki przyczyniają się do ożywiania kontaktów między firmami a uczelniami, jednak rzadko współpraca ta przybiera postać formalną.

Jednocześnie podkreśla się, że do przedsięwzięć parkowych należy podchodzić z ostrożnością. Wskazuje się, że rozwój parków technologicznych może zostać zahamowany przez następujące czynniki:

- a) rozbudowa infrastruktury technicznej przy zaniedbaniu pozostałych funkcji (inkubacyjnych, doradczych), co grozi przekształceniem parków technologicznych w strefy biznesu, które będą pełnić jedynie funkcję aglomeracyjną, a nie wszystkie cele, do których zostały powołane;
- b) niska skłonność małych i średnich przedsiębiorstw do inwestowania w badania i rozwój, a w rezultacie ograniczona liczba przedsiębiorców zainteresowanych udziałem w parku technologicznym;
- c) instytucjonalne ograniczenia w przepływie wiedzy: z jednej strony zamknięcie sfery naukowej na działania biznesowe, a z drugiej – ograniczona współpraca biznesowa (partnerstwa) na poziomie lokalnym i regionalnym;
- d) brak długofalowej strategii dla realizowanych przedsięwzięć, koncepcje opracowane zbyt szybko, wyłącznie pod kątem konkursów o dotacje z funduszy UE;
- e) forsowanie inicjatyw w ośrodkach peryferyjnych, pozbawionych zaplecza naukowo-badawczego;
- f) niedostateczny dostęp do instrumentów finansowania nowych firm z branży wysokich technologii – tj. funduszy załączkowych (*seed capital*), funduszy ryzyka (*venture capital*) czy sieci, tzw. aniołów biznesu (*business angels*);

Nieefektywna współpraca nauki i biznesu

Potencjalne zagrożenia dla rozwoju parków



- g) niedopasowanie struktury szkolnictwa wyższego, jednostek badawczo rozwojowych – równolegle powinna być prowadzona szersza reforma, połączona z uregulowaniami prawnymi (dotyczącymi pracy komercyjnej na uczelni, własności intelektualnej i wykorzystania infrastruktury uczelni);
- h) uzależnienie podmiotów od środków publicznych, brak niezależnych źródeł finansowania, brak rozdzielenia funkcji komercyjnych i niekomercyjnych<sup>33</sup>.

Wskazawszy główne przeszkody w efektywnym funkcjonowaniu parków naukowo-technologicznych, należy podjąć próbę identyfikacji ogólnych czynników, determinujących sukces parków technologicznych, a mianowicie:

Czynniki  
determinujące  
sukces parków

- a) Zgodność funkcjonowania parku ze strategią rozwoju regionu, w tym strategią innowacyjności. Wyniki badań empirycznych wskazują, że bardzo ważne dla powodzenia realizacji strategii parku są lokalne uwarunkowania gospodarczo-społeczne. Parki, które oceniono najlepiej<sup>34</sup>, są bowiem zlokalizowane w dużych aglomeracjach miejskich, o rozwiniętym zapleczu infrastrukturalnym, ekonomicznym i naukowo-badawczym. Z tej perspektywy szczególnie istotna jest także elastyczność instytucji i dopasowanie do zmieniających się oczekiwań otoczenia.
- b) Odpowiedni zasób kapitału ludzkiego oraz rozbudowana sieć współpracy lokalnej, krajowej i międzynarodowej. Są one warunkiem powstawania innowacji i dyfuzji wiedzy, które stanowią istotę działalności parków i inkubatorów technologicznych.
- c) Efektywna struktura organizacyjna umożliwiająca parkom i inkubatorom technologicznym szybkie osiągnięcie niezależności w początkowej fazie ich rozwoju i zdolność dopasowania się do zmieniających się warunków otoczenia.
- d) Wystarczający zasób środków finansowych na funkcjonowanie

---

33 Ibidem, s. 25–26.

34 Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Toruński Park Technologiczny, Wrocławski Park Technologiczny, Bełchatowski-Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny, Krakowski Park Technologiczny.

parku – pod tym względem szansą dla rozwoju parku może okazać się pomoc funduszy unijnych<sup>35</sup>.

W odniesieniu do wspierania rozwoju sektora parków naukowo-technologicznych należy brać pod uwagę dwa scenariusze ostrzegawcze. Pierwszy z nich wskazuje na ryzyko „zatrzymania” rozwoju parków na poziomie tzw. parków biznesu, czyli głównie infrastruktury materialnej tworzonej pod kątem firm lokatorów. W tym wariantcie budowa pozostałych, pożądanych funkcji parku ulega zaniechaniu lub minimalizacji, np. nie inwestuje się w funkcje inkubacyjne jako w mało dochodowe i ryzykowne w realizacji. Drugi negatywny scenariusz – „przeinwestowania i niedopasowania” – jest związany z rozwijaniem parku w oparciu o uczelnię i inwestycje w wysoce specjalistyczne „kompetencje technologiczne”, tj. laboratoria, centra badawcze, itd. W takiej sytuacji może dojść do powstania parków o profilu wysoce naukowym, wręcz „uczelni-bis”, mało przydatnych lokalnemu sektorowi przedsiębiorstw, zwłaszcza MSP<sup>36</sup>.

Scenariusze  
ostrzegawcze

Na trudnej drodze do ostatecznego sukcesu organizacyjnego, kluczową rolę odgrywają:

- a) osoby kierujące przedsięwzięciem;
- b) dopasowanie do lokalnych możliwości i czynników wzrostu;
- c) partnerstwo lokalnych i regionalnych instytucji.

Kluczowe  
elementy  
sukcesu

Parki technologiczne w polskich warunkach nadal są nowym zjawiskiem instytucjonalnym. Działające inicjatywy są przykładem tego, jak efektywnie można przezwyciężać problemy i aktywizować różnych kluczowych partnerów na drodze do ostatecznego sukcesu organizacyjnego. Tworzenie parku jest inicjatywą długookresową<sup>37</sup>.

35 D. Pelle, M. Bober, M. Lis, *Parki technologiczne...* s. 25.

36 M. Dzierżanowski, S. Szultka, P. Tamanowicz, E. Wojnicka, *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukow-technologicznych...* s. 16.

37 K.B. Matusiak, *Parki technologiczne* [w:] K.B. Matusiak (red.) *Ośrodki innowacyjności i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2009, Łódź–Warszawa 2009*, s. 39.

## Główne kierunki rozwoju parków naukowo-technologicznych

**Działanie na rzecz regionu** Poszczególne fazy funkcjonowania parków naukowo-technologicznych to nieustanny rozwój, w ramach zajmowanych przez nie terenów, szczególnie rozbudowa bazy technologicznej i rozwój współpracy z ośrodkami naukowymi i naukowcami.

Parki naukowo-technologiczne powinny przede wszystkim skutecznie działać na rzecz regionu, gdyż wzajemna kooperacja staje się przydatnym narzędziem do przyciągania inwestorów, ale także budowaniu przyjaznego środowiska dla przedsiębiorców już działających na danym terenie. Działanie to może iść w kierunku świadczenia profesjonalnych usług doradczych, inwestycyjnych, opiekania się partnerem w sferze naukowej i inwestowania w zaplecze techniczne pomieszczeń produkcyjnych, co może się stać istotnym elementem przyciągającym inwestora, a na pewno przyspieszającym rozpoczęcie np. produkcji.

**Współpraca transgraniczna**

Ważnym elementem rozwoju parków naukowo-technologicznych jest budowanie współpracy transgranicznej, czyli zarówno wymiana doświadczeń w dziedzinie zarządzania parkami naukowo-technologicznymi, jak i „pośredniczenie” w łączeniu partnerów o podobnych zainteresowaniach naukowo-badawczych. Istnieje potrzeba tworzenia ścisłej współpracy pomiędzy nauką i przedsiębiorcami. Konieczne wydaje się przekonanie zarówno przedstawicieli świata nauki, jak i przedsiębiorców o możliwości nawiązania praktycznej współpracy z poszanowaniem interesów obydwu stron: przekonywanie naukowców o potrzebie tworzenia innowacyjnych pomysłów, mających zastosowanie w gospodarce, i przekonywanie przedsiębiorców do inwestowania w działalność badawczo-rozwojową oraz w kumulację naukowego kapitału ludzkiego. Mierzalnym sukcesem w tej dziedzinie będzie niewątpliwie przekonanie naukowców do zmiany kierunku badań oraz wskazanie efektu końcowego. Poważną przeszkodą w tej dziedzinie jest niedorozwój instrumentów finansowania nowych firm technologicznych, tj. funduszy załączkowych (*seed capital*), czy sieci osób fizycznych inwestujących na rynku *venture capital* (tzw. aniołów biznesu, *business angels*).

W raporcie OECD z 2007 r.<sup>38</sup>, poświęconym polityce innowacyjnej w Polsce, wskazuje się główne obszary, w ramach których państwo może przyczynić się do podniesienia konkurencyjnej pozycji polskiej gospodarki:

Rola państwa w zwiększaniu konkurencyjności

- a) baza technologiczna i naukowa – koncentracja finansowania publicznego na badaniach w obszarach strategicznych (w tym foresight technologiczny), internacjonalizacja działalności naukowej i innowacyjnej;
- b) rozwój instytucji świadczących usługi doradcze oraz techniczne na rzecz innowacyjnych przedsiębiorców, upowszechnienie wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych; finansowa pomoc publiczna powinna skupiać się na instytucjach i organizacjach o największym potencjale przeprowadzania prac badawczych zakończonych sukcesem;
- c) formalne i nieformalne powiązania nauki i przemysłu – poprawa regulacji dotyczących partnerstwa publiczno-prywatnego i lepsza ochrona własności intelektualnej na uniwersytetach;
- d) otoczenie instytucjonalne – stworzenie środowiska przyjaznego przedsiębiorczości, m.in. poprzez uproszczenie prawa i systemu podatkowego;
- e) rozwój kadr naukowych – stworzenie zachęty dla naukowców do doskonalenia zawodowego i współpracy z biznesem; rozwój kształcenia ustawicznego, transfer wiedzy pomiędzy sferą R&D a przedsiębiorcami poprzez wymianę kadr oraz uwypuklenie zagadnienia przedsiębiorczości w programach edukacyjnych;
- f) długookresowy program zarządzania innowacjami na poziomie kraju – budowa systemu planowania w dziedzinie innowacyjności oraz lepsza współpraca poszczególnych instytucji w dziedzinie tworzenia i wdrażania polityki innowacyjnej<sup>39</sup>.

Koncepcja parków naukowo-technologicznych odpowiada przede wszystkim pierwszym dwom ze wskazanych powyżej obszarów in-

38 Raport „Policy mix for innovation in Poland”, przygotowany przez OECD, Ministerstwo Gospodarki i Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, dostępny na [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (25 lipca 2010 r.).

39 Patrz: [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (25 lipca 2010 r.).

gerencji państwa: rozbudowie bazy technologicznej i naukowej oraz budowaniu powiązań między światem nauki i biznesu. Nie ulega jednak wątpliwości, że skuteczność tych przedsięwzięć będzie zależeć w dużej mierze od efektywności publicznego wsparcia zmian w otoczeniu instytucjonalnym przedsiębiorstw, od rozwoju kadr naukowych oraz od sformułowania długookresowej strategii zarządzania innowacjami w polskiej gospodarce.

Gdański Park Naukowo-Technologiczny w procesie  
wspierania innowacji

Gdański Park Naukowo-Technologiczny<sup>40</sup> to instytucja działająca w ramach Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Sp. z o.o.<sup>41</sup>, która jest jego właścicielem. Teren GPN-T objęto statutem Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Sp. z o.o., co pozwala przedsiębiorcom na uzyskanie pomocy publicznej w formie częściowego zwolnienia z podatku dochodowego oraz zapewnia szeroko rozumiane wsparcie w prowadzeniu inwestycji. GPN-T, jako wspólne przedsięwzięcie PSSE, Samorządu Województwa Pomorskiego, Miasta Gdańska oraz Politechniki Gdańskiej, stanowi element Pomorskiej Sieci Innowacyjnej, wpisującej się w Regionalną Strategię Innowacji dla Województwa Pomorskiego (RIS-P).

Korzyści z funk-  
cjonowania  
w ramach  
strefy ekono-  
micznej

GPN-T położony jest niedaleko centrum Gdańska i największych uczelni Pomorza: Politechniki Gdańskiej, Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego i Uniwersytetu Gdańskiego. Obiekt jest stosunkowo dobrze skomunikowany w ramach sieci transportu publicznego oraz drogowego Gdańska. Oferta GPN-T bezpośrednio skierowana jest przede wszystkim do firm i do naukowców pragnących wdrażać innowacyjne pomysły i technologie, przenosząc je na grunt komercyjny. Park oferuje swoim beneficjentom szereg korzyści, wynikających z funkcjonowania w ramach zezwolenia wydanego przez PSSE:

---

40 Dalej przywoływany jako GPN-T.

41 Dalej przywoływana jako PSSE.

- a) pomoc publiczną w formie zwolnienia z podatku dochodowego,
- b) pomoc we wdrażaniu i transferze nowych technologii,
- c) usługi organizacyjne, informacyjne i konsultacyjne,
- d) usługi doradcze i wspierania przedsiębiorczości,
- e) opiekę naukową i biznesową,
- f) osiągnięcie dojrzałości technologicznej,
- g) budowę sieci powiązań i rozwój klastrów,
- h) powstawanie sieci wzajemnych powiązań pomiędzy firmami prowadzącymi działalność na terenie Parku oraz instytucjami naukowymi z otoczenia Parku,
- i) nowoczesne hale produkcyjne, najwyższe standardy pomieszczeń biurowych,
- j) edukację i promocję nowych rozwiązań technologicznych,
- l) nowoczesne Centrum Konferencyjno-Szkoleniowe,
- k) możliwość korzystania z usług Wirtualnego Biura,
- m) w najbliższym czasie planowane jest także uruchomienie serwerowni.

Przedsięwzięcia ułatwiające procesy innowacyjne  
w ramach GPN-T

Obecnie trwa realizacja Projektu „Gdański Park Naukowo-Technologiczny – Etap III”<sup>42</sup>, którego celem jest rozbudowa Parku. Realizacja projektu zakłada budowę dwóch zespolonych budynków, połączonych łącznikiem komunikacyjnym i zintegrowanych z istniejącym obiektem GPN-T. Po zrealizowaniu tego projektu GPN-T będzie dużym kompleksem biurowo-produkcyjno-technologicznym. Rozbudowa Parku umożliwi wsparcie rozwoju inwestorów PSSE, będących światowymi liderami w dziedzinie działalności badawczo-rozwojowej prowadzonej we współpracy z krajowymi i zagranicznymi

Rozbudowa parku

---

42 Projekt finansowany w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013.

Tworzenie  
specjalistycznej  
infrastruktury

nymi instytucjami naukowymi, co z kolei zapewni długoterminową kontynuację działalności tych inwestorów w Polsce.

Ponadto w Parku przewiduje się zbudowanie infrastruktury dla tworzenia zarówno instytutów o charakterze jednostek badawczo-rozwojowych, jak i specjalistycznych laboratoriów biotechnologicznych. W wyniku realizacji projektu i dzięki wyposażeniu w nowoczesny sprzęt, na terenie województwa pomorskiego będą prowadzone badania z zakresu biotechnologii i diagnostyki innowacyjnej, na poziomie światowym, do zastosowania w bio-gospodarce całej Polski.

Laboratorium  
Biopaliw  
i Mikroenerge-  
tyki

Przy współdziałaniu Parku Naukowo-Technologicznego powstanie na terenie województwa pomorskiego Laboratorium Biopaliw i Mikroenergetyki<sup>43</sup>. Projekt jest niezbędny do wyposażenia pomorskiej infrastruktury badawczej w miejsce do badania i rozwoju ekologicznych technologii konwersji energii, a także edukacji i upowszechniania wiedzy na ten temat. Zainstalowane zostaną urządzenia i systemy służące do produkcji biopaliw, energii elektrycznej i ciepłej przy zachowaniu rygorystycznych zasad ochrony środowiska. Będą w nim badane elementy i prototypy małych siłowni poligeneracyjnych zasilanych biomasą i różnymi formami biopaliw o mocy do 200kWc i 40kWe. Laboratorium Biopaliw i Mikroenergetyki będzie stanowiło unikalną platformę spotkań nauki, przemysłu i edukacji. Naukowcy, dzięki nowoczesnej aparaturze badawczej, będą mieli narzędzia do prowadzenia zaawansowanych badań.

W marcu 2010 roku zakończono realizację projektu pt: „Wyposażenie Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego w nowoczesną infrastrukturę techniczną”<sup>44</sup>, którego głównym celem było zapewnienie przedsiębiorcom wysokiej jakości usług i infrastruktury służącej wzmocnieniu i wykorzystaniu ich potencjału innowacyjnego. Realizacja projektu stworzyła korzystne warunki do rozwijania działalności gospodarczej dla nowych i istniejących już przedsiębiorstw

---

43 Projekt dofinansowany ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska.

44 Projekt realizowany w ramach poddziałania 1.5.1 Infrastruktura dla rozwoju firm innowacyjnych Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego 2007–2013.

nastawionych na rozwój innowacyjnych produktów i technologii, wzmocniła współpracę pomiędzy przedsiębiorstwami a strefą naukowo-badawczą oraz stworzyła korzystne warunki do komercjalizacji nowych technologii na terenie województwa pomorskiego.

Efektom realizacji tego przedsięwzięcia jest udostępnienie najemcom i klientom Parku:

Nowoczesna  
infrastruktura  
techniczna

- a) Serwerowni – stworzono odpowiednią infrastrukturę techniczną dla Centrum obliczeniowego, które w swojej ofercie będzie miało: centrum danych, hosting dedykowany, kolokację.
- b) Centrum Edukacji dla dzieci i młodzieży<sup>45</sup> – wyposażono Centrum Edukacji w eksponaty oraz przyrządy do ćwiczeń oraz doświadczeń z takich dziedzin jak: optyka, akustyka, mechanika, człowiek, środowisko.
- c) Wirtualnego Biura<sup>46</sup> – innowacyjna usługa, polegająca na połączeniu w jednym miejscu szerokiej gamy usług niezbędnych do efektywnego działania przedsiębiorcy oraz oferowaniu usług kompleksowo wspomagających działalność biznesową. Rozwiązanie to zapewnia firmom niezbędne wsparcie w prowadzeniu działalności gospodarczej bez konieczności wiązania się długoterminową umową dzierżawy, kupowania drogiego wyposażenia lub zatrudniania personelu na pełen etat. Po podpisaniu umowy firma może otrzymać np. stanowisko pracy z dostępem do Internetu wraz z możliwością korzystania z wyposażonego pokoju konferencyjnego albo tylko sam adres siedziby. Firma otrzymuje własny numer linii telefonicznej i faksowej. Pracownik Centrum, pracujący jako Asystent Klienta, odbierze, zanotuje i przekaże wiadomości, a także odbierze, zeskanuje i prześle korespondencję. Istnieje także możliwość obsługi prawnej oraz księgowo-podatkowej.
- d) Laboratorium komputerowego – laboratorium jest wyposażone w stanowiska komputerowe z dostępem do szerokopasmowego

---

45 Więcej informacji: [www.centrumedukacji.gpnt.pl](http://www.centrumedukacji.gpnt.pl).

46 Więcej informacji na temat usług oferowanych przez Wirtualne Biuro znajdują Państwo na stronie internetowej: [www.wirtualnebiuro.gpnt.pl](http://www.wirtualnebiuro.gpnt.pl).



Internetu, przeznaczone dla przedsiębiorców, którzy chcą przeprowadzać szkolenia w zakresie specjalistycznego oprogramowania, przy założeniu, że każdy uczestnik pracuje na oddzielnym komputerze.

Dodatkowe inwestycje w infrastrukturę

Dodatkowo, dla podniesienia standardu oferowanych pomieszczeń, bezpieczeństwa i podkreślenia innowacyjnego charakteru Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego oddano do użytku:

- a) Recepcję i szatnie – zabudowano recepcję oraz przygotowano szatnię dla firm funkcjonujących na terenie Parku i dla gości odwiedzających obiekt i korzystających z Centrum Konferencyjno-Szkoleniowego.
- b) Instalację klimatyzacyjną w powierzchniach biurowych.
- c) Wyposażenie socjalne – przygotowano i otwarto aneksy kuchenne rozmieszczone na terenie budynku GPN-T, wyposażone w lodówki, zmywarki, kuchenki mikrofalowe oraz inne niezbędne sprzęty gospodarstwa domowego.
- d) System ostrzegania przeciwpożarowego – system dźwiękowego ostrzegania (DSO) współpracujący z istniejącym systemem wykrywania pożaru. System DSO generuje sygnały słowne o ewakuacji, które można przełożyć na informacje w języku użytkownika (ma to znaczenie dla firm zagranicznych posiadających swoją siedzibę w GPN-T).

Rozwój sieci transferu wiedzy

Gdański Park Naukowo-Technologiczny realizuje także projekty bezpośrednio wpływające na współpracę z ośrodkami naukowymi, propagowanie przedsiębiorczości, przygotowywanie osób zagrożonych utratą zatrudnienia do zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Projekt pt. „Wzmocnienie współpracy środowiska naukowego Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego<sup>47</sup> z podmiotami gospodarczymi o charakterze regionalnym i ponadregionalnym oraz rozwój przedsiębiorczości akademickiej w GUMed<sup>48</sup>, realizowany w partnerstwie z Gdańskim Uniwersytetem Medycznym i Pomorskim Parkiem Naukowo-Technologicznym, ma na celu stworze-

---

47 Przywoływany dalej jako GUMed.

48 Projekt finansowany w ramach działania 1.5.2 Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa Pomorskiego na lata 2007–2013.

nie i rozwój sieci transferu wiedzy i informacji pomiędzy GUMed, jako przedstawicielem świata nauki, instytucjami otoczenia biznesu reprezentowanymi przez parki technologiczne, a przedsiębiorcami o charakterze lokalnym i ponadregionalnym. Zaplanowane w projekcie działania, tj. konferencje, szkolenia i warsztaty, skupiają się wokół tematyki zakładania własnej firmy, pozyskiwania funduszy i partnerów do współpracy, zarządzania projektami, komercjalizacji wyników badań oraz prawa autorskiego i patentowego. W ramach realizacji tego przedsięwzięcia utworzono punkty informacyjno-konsultacyjnego ds. współpracy z otoczeniem gospodarczym (Business Point), które oprócz promowania idei współpracy prowadzą aktywizację środowiska naukowego w kontaktowaniu się z partnerami biznesowymi oraz pomagają w pozyskaniu źródeł dofinansowania przedsięwzięć.

Przeciwdziałanie  
wzrostowi  
bezrobocia

Szczególnie ważną inicjatywą Gdańskiego Parku jest realizowany obecnie projekt „Partnerstwo na rzecz przedsiębiorczości osób zatrudnionych w przemyśle stoczniowym”<sup>49</sup>, którego głównym celem jest przeciwdziałanie negatywnym konsekwencjom zmniejszania zatrudnienia w przemyśle stoczniowym województwa pomorskiego poprzez przygotowanie beneficjentów do prowadzenia własnej działalności gospodarczej i udzielenie im wsparcia w pierwszym roku prowadzenia własnej firmy. Ze względu na społeczną doniosłość tego projektu dla całego województwa pomorskiego, jest on realizowany w partnerstwie z Gdańską Fundacją Przedsiębiorczości, Pomorską Izbą Rzemieślniczą Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Regionem Gdańskim NSZZ „Solidarność”.

Wsparcie  
dla komercjali-  
zacji badań

Głównym celem projektu „Nauka + Partnerstwo + Innowacyjność = Sposób na biznes”<sup>50</sup> jest stworzenie warunków do komercjalizacji wyników prac badawczych poprzez wspieranie tworzenia firm przez pracowników uczelni i studentów. Działanie to ma służyć przede wszystkim kreowaniu postaw proinnowacyjnych w środowisku aka-

49 Projekt finansowany w ramach działania 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

50 Finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego „Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”.

Współpraca  
w regionie

demickim, a szczególnie zachęceniu młodych naukowców do komercjalizowania wyników swoich badań naukowych przy pomocy przedsiębiorców.

We współpracy z miastem Elbląg, Gdyńskim Centrum Innowacji – Pomorski Park Naukowo-Technologiczny, Center of Technology Western Pomerania (Niemcy), Videum AB (Szwecja), Business Centre Bornholm (Dania) jest realizowany projekt „DISKE”<sup>51</sup>, którego celem jest współpraca (w ramach modelu triple-helix) parków naukowo-technologicznych, władz lokalnych, środowiska akademickiego i biznesowego w regionie Morza Bałtyckiego poprzez wymianę wiedzy i doświadczeń z zakresu funkcjonowania i zarządzania parkami i inkubatorami. Przedsięwzięcie to ma na celu analizę funkcjonowania parków naukowych na terenie kooperujących państw, dokonanie oceny ich funkcjonowania i wypracowania najlepszych wzorców do wdrożenia na zasadzie „dobrych praktyk”.

Podsumowanie

Rolą parku naukowo-technologicznego jest oferowanie: usług specjalistycznych na etapie preinkubacji, inkubacji, rozwoju i dojrzałości przedsiębiorstwa, jak również w okresie ekspansji<sup>52</sup>. Istotą każdego parku jest pobudzanie rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw poprzez udostępnienie infrastruktury wraz z pakietem specjalistycznych usług doradczych dla firm rozpoczynających działalność, powierzchni biurowo-usługowych oraz powierzchni produkcyjnych

---

51 Projekt jest finansowany z Programu współpracy transgranicznej Południowy Bałtyk 2007–2013. Celem Programu Współpracy Transgranicznej Południowy Bałtyk, realizowanego w ramach Celu Europejska Współpraca Terytorialna, jest wzmocnienie zrównoważonego rozwoju obszaru Południowego Bałtyku poprzez wspólne działania zwiększające jego konkurencyjność i wzmacniające integrację pomiędzy ludźmi i instytucjami, szerzej: [www.interreg.gov.pl](http://www.interreg.gov.pl).

52 K.B. Matusiak, *Transfer technologii i usługi proinnowacyjne w parkach technologicznych* [w:] P. Niedzielski, K. Poznańska., K.B. Matusiak (red.), *Kapitał ludzki Nauka – Innowacje – Przedsiębiorczość*, SOOIPP-Annual – 2008, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe” nr 525, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 28, Szczecin 2009, s. 203.

dla firm w fazie rozwoju i uzbrojonych terenów inwestycyjnych, dla firm w fazie ekspansji i inwestorów zewnętrznych. Kompleksowy charakter usług oferowanych przez park przedsiębiorcom jest wyjątkowy w skali regionu i kreuje bardzo silny potencjał oddziaływania przedsięwzięcia na lokalną gospodarkę<sup>53</sup>.

Warte zaznaczenia jest także budowanie świadomości przedsiębiorców co do możliwości współpracy z ośrodkami naukowymi. Podejmowanie działań o charakterze edukacyjnym, skierowanych do przedsiębiorców, może znacznie wpłynąć na zwiększenie ich zaangażowania we współpracę, a także na dotarcie do zespołów badawczych działających w sprofilowanych branżach. Misją parków naukowo-technologicznych powinna być także aktywizacja naukowców i zachęcanie ich do wyjścia naprzeciw potrzebom biznesu. Cel ten można osiągnąć poprzez tworzenie internetowych platform wymiany doświadczeń oraz gotowych ogłoszeń nawiązania wzajemnej współpracy, a także poprzez spotkania o charakterze integrującym te dwa środowiska.

Głównym celem dalszego funkcjonowania Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego jest stworzenie doskonałego miejsca do inwestowania, w oparciu o najnowocześniejsze technologie, wypracowane zarówno przez naukowców polskich, jak i zagranicznych, przy oferowaniu usług okołobiznesowych, spełniających funkcję miejsca przyjaznego, tj. świadczącego usługi gastronomiczne, posiadającego klub fitness, Centrum Edukacji dla Dzieci i Młodzieży, a także przyzakładowego przedszkola i placu zabaw.

---

53 K.B. Matusiak, *Wpływ parków technologicznych...* s. 28.

- Brdulak J.J., *Skąd wziąć innowacje dla firmy? Jak wdrażać innowacje w firmie, Poradnik dla przedsiębiorców*, PARP, Warszawa 2005.
- Dzierżanowski M., Szultka S., Tamanowicz P., Wojnicka E., *Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, Raport Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2005.
- Matusiak K.B. (red.) *Ośrodki innowacyjności i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, Łódź/Warszawa 2009.
- Matusiak K.B., Bąkowski A. (red.), *Wybrane aspekty funkcjonowania parków technologicznych w Polsce i na świecie*, PARP, Warszawa 2008.
- Niedzielski P., Poznańska K., Matusiak K.B. (red.), *Kapitał ludzki Nauka – Innowacje – Przedsiębiorczość*, SOOIPP-Annual – 2008, Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe” nr 525, „Ekonomiczne Problemy Usług” nr 28, Szczecin 2009.
- Pelle D., Bober M., Lis M., *Parki technologiczne jako instrument polityki wspierania innowacji i dyfuzji wiedzy*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2008.
- Santarek K. (red.), Bagiński J., Buczacki A., Sobczak D., Szerenos A., *Transfer technologii z uczelni do biznesu, Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Warszawa, 2008.

Akty normatywne:

- Ustawa z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji, Dz. U. 2002 r. Nr 41, poz. 363, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki, Dz. U. 2004 r. Nr 238, poz. 2390, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz. U. z 1994 r. Nr 123, poz. 600, z późn. zm.

Inne źródła:

„Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych”, opracowany przez Departament Wdrożeń i Innowacji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006.

Raport „Policy mix for innovation in Poland”, przygotowany przez OECD, Ministerstwo Gospodarki i Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Strony internetowe:

Association of University Research Parks – [www.aurp.org](http://www.aurp.org)

International Association of Science Parks – [www.iasp.ws](http://www.iasp.ws)

Portal Funduszy Strukturalnych – [www.interreg.gov.pl](http://www.interreg.gov.pl)

Ministerstwo Gospodarki – [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)

Nickeltechnology Park Poznań – [www.ntpp.pl](http://www.ntpp.pl)

Organisation for Economic Co-operation and Development  
– [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości  
– [www.sooip.org.pl](http://www.sooip.org.pl)

Krakowski Park Technologiczny – [www.sse.kraków.pl](http://www.sse.kraków.pl)

United Kingdom Science Park Association – [www.ukspa.org.uk](http://www.ukspa.org.uk)









Projekt realizowany w ramach programu  
Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego  
„Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej  
przedsiębiorczości akademickiej”

egzemplarz bezpłatny

