

## Rozdział 2

# Uwarunkowania prawno-instytucjonalne działalności startupów w Polsce

**Sebastian Bobowski**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: sebastian.bobowski@ue.wroc.pl  
ORCID: 0000-0002-1723-313X

*Cytuj jako:* Bobowski, S. (2022). Uwarunkowania prawno-instytucjonalne działalności startupów w Polsce. W: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (red.), *Rola ekosystemu w rozwoju startupów. Przypadek Wrocławia* (s. 34-76). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Celem rozdziału jest przegląd uwarunkowań prawno-instytucjonalnych, w jakich działają startupy w Polsce, z uwzględnieniem specyfiki sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Złożoność materii prawnej związanej z tworzeniem i rozwojem innowacyjnych firm, a także mnogość instytucji, ukierunkowanych na wspieranie tego typu projektów w różnych aspektach, skłoniły autora do podjęcia próby rozwiązania wielu kwestii, takich jak: wybór formy prawnej startupu, ochrona poufności informacji, zastosowanie umowy inwestycyjnej, ochrona własności intelektualnej, ograniczenia w działalności startupów wynikające z obowiązku ochrony danych osobowych, konkurencji i konsumentów, ramy regulacyjne i wsparcie instytucjonalne dla startupów, obszary interwencji w innowacyjnym sektorze MŚP z unijnych i krajowych środków publicznych na poziomie centralnych i regionalnych programów operacyjnych, wsparcie dla startupów dotkniętych pandemią Covid-19. Jak podkreślono w analizie startupy nie doczekały się, jak dotychczas, definicji w ogólnych przepisach publicznego prawa gospodarczego. Jest to tym istotniejsze, że to właśnie sektorom kreatywnym, innowacjom i przedsiębiorczości przypisuje się współcześnie krytyczne znaczenie w kontekście rozwoju inteligentnych specjalizacji i stymulowania zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Rozważania nad otoczeniem instytucjonalnym startupów, ze szczególnym uwzględnieniem narzędzi wsparcia dla innowacyjnych podmiotów MŚP, dowiodły rangi interwencji unijnych i krajowych środków publicznych w obszarach rozwoju infrastruktury badawczo-rozwojowej, zwiększania potencjału konkurencyjności MŚP, zacieśniania współpracy między przedsiębiorstwami i instytucjami badawczymi, a także zapobiegania negatywnym skutkom pandemii Covid-19.

**Słowa kluczowe:** startupy, uwarunkowania prawno-instytucjonalne, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP).

## 2.1. Wprowadzenie

W niniejszym rozdziale dokonano przeglądu uwarunkowań prawnych oraz instytucjonalnych, w jakich funkcjonują obecnie startupy w Polsce, z tym jednak zastrzeżeniem, iż dla uzyskania możliwie holistycznego ujęcia zagadnienia, tam gdzie było to niezbędne, autor wprowadził uzupełnienia w kontekst funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Złożoność materii prawnej związanej z tworzeniem i rozwojem innowacyjnych firm, jak również mnogość instytucji zorientowanych na wspieranie tego rodzaju przedsięwzięć w różnych jego aspektach, skłoniły autora do sformułowania następujących pytań badawczych:

1. Jak dokonać wyboru formy prawnej startupu i chronić poufność informacji?
2. Czym jest umowa inwestycyjna i czemu służy w kontekście startupu?
3. Czym jest własność intelektualna i jak ją chronić w startupie?
4. Jakiego rodzaju ograniczenia w działalności startupu wynikają z obowiązku ochrony danych osobowych konkurencji i konsumenta?
5. Jak prezentują się obecnie obowiązujące ramy regulacyjne oraz wsparcie instytucjonalne dla tej grupy firm przy założeniu, iż większość nowo powstających startupów klasyfikuje się do sektora MŚP?
6. W jakich obszarach interwencji w sektorze innowacyjnych MŚP dokonuje się w ostatnich latach największej alokacji unijnych oraz krajowych środków publicznych na poziomie centralnych i regionalnych programów operacyjnych?
7. Jakiego rodzaju wsparcie i od kogo otrzymały/otrzymują firmy MŚP, w tym startupy, w związku z pandemią Covid-19?

## 2.2. Przegląd wybranych zagadnień prawnych

Uwarunkowania prawne i wymogi regulacyjne związane z tworzeniem i funkcjonowaniem startupów w Polsce nie doczekały się, jak dotąd, kompleksowego ujęcia w literaturze przedmiotu z powodu wyjątkowej złożoności zagadnienia. Niemniej jednak, wielu autorów podejmuje wybrane aspekty funkcjonowaniu startupów, czy szerzej – przedsiębiorstw innowacyjnych, przynależących po wielokroć do sektora MŚP.

Jak argumentuje A. Kopeć (2021), nader często obszar prowadzonej przez startup działalności gospodarczej, tj. oferowany pakiet usług tudzież produktów materialnych, innowacyjnych, nowatorskich, unikatowych w swym charakterze, wypełniających niejednokrotnie określoną niszę rynkową, pozbawiony jest stosownego, bezpośredniego umocowania w prawie, toteż, mając na względzie zarówno spektrum ryzyka, jak i potencjalne efekty skali, konieczne jest przeprowadzenie dogłębnej analizy prawnej i ustandaryzowanie przedsięwzięcia w wymiarze prawnym w celu zapewnienia jego legalności i zabezpieczenia interesariuszy.

W tym kontekście niezbędne jest w pierwszej kolejności zidentyfikowanie aktów prawnych i przepisów, jakie znajdują zastosowanie w odniesieniu do profilu działalności startupu, oraz oparcie się na nich w procesie tworzenia strategii biznesowej i rozstrzygnięcia kluczowych kwestii związanych z formą prawną, poufnością czy ochroną własności intelektualnej w przedsiębiorstwie. Doboru zagadnień prawnych omawianych w niniejszym rozdziale dokonano przede wszystkim na podstawie pracy zbiorowej (Granicki, Marek, Pawlak, Snażyk i Wojdyło, 2015, s. 10-104).

### 2.2.1. Forma prawna

Jak przekonuje J. Wysocka (2021), dobór formy prawnej determinowany jest w szczególności stadium zaawansowania startupu, wielkością dostępnego kapitału zakładowego, a także strategią finansowania przedsięwzięcia. P. Zagajski (2021) argumentuje z kolei, iż w przypadku startupów, zorientowanych na pozyskiwanie inwestorów zewnętrznych typu *venture capital*, aniołowie biznesu czy gracze giełdowi, prowadzenie działalności zarówno w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, jak i spółki cywilnej czy osobowej, tj. spółki partnerskiej, jawnej, komandytowej bądź komandytowo-akcyjnej, może okazać się poważną przeszkodą formalną i powodować trudności natury administracyjnej i podatkowej.

Uproszczone procedury rejestracji działalności oraz niższe koszty jej prowadzenia stanowią niewątpliwie atrybuty wymienionych tu form prawnych z perspektywy przedsiębiorcy stawiającego pierwsze kroki w biznesie, niemniej jednak dla większości startupów utworzenie spółki kapitałowej może okazać się niezbędne do realizacji celów przedsięwzięcia, zakładającego choćby przystąpienie do programu inkubacyjnego, pozyskanie dużego inwestora, czy korzystną podatkowo sprzedaż firmy w przyszłości po osiągnięciu określonego stadium rozwoju (wFirma, 2017).

Istotna jest także kwestia odpowiedzialności za zobowiązania przedsiębiorstwa, jako że przedmiotem egzekucji na rzecz wierzycieli jest zarówno majątek firmy, jak i prywatny właściciela (w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej) bądź wspólników (w przypadku spółki cywilnej). Wymienione wcześniej cztery rodzaje spółek osobowych, zaliczane do spółek prawa handlowego wespół ze spółkami kapitałowymi, występują w praktyce obrotu gospodarczego jako oddzielne podmioty z wyodrębnionym majątkiem, w przeciwieństwie do spółki cywilnej, podobnie jednak jak spółka komandytowo-akcyjna są pozbawione osobowości prawnej. W przypadku spółki jawnej wspólnicy odpowiadają solidarnie całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki, tak jak komplementariusz w spółce komandytowej i komandytowo-akcyjnej. Tymczasem komandytariusz w spółce komandytowej odpowiada tylko do wysokości wkładu do spółki, natomiast akcjonariusz w spółce komandytowo-akcyjnej w ogóle nie ponosi zobowiązań (Janasz, Kaczmarska i Wasilczuk, 2020, s. 87-89). W spółce partnerskiej partnerzy wykonujący wolne zawody, tj. lekarze, prawnicy, maklerzy giełdowi, nie odpowiadają za zobowiązania spółki wynikające z działalności pozostałych partnerów (wFirma, 2020).

Spółki kapitałowe, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne, charakteryzuje wysoki poziom sformalizowania związany chociażby z obowiązkiem ustanowienia organów spółki, prowadzenia pełnej rachunkowości, czyli z wykorzystaniem księgi rachunkowej oraz kosztowną obsługą prawną. Prawo nakłada ponadto rygor minimalnego kapitału zakładowego w wysokości 5 tys. zł w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością oraz 100 tys. zł w spółce akcyjnej. Ważnym atrybutem omawianych tu spółek kapitałowych, którego są pozbawione jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna i spółki osobowe, jest osobowość prawna, co czyni spółkę, nie zaś jej właścicieli, tj. udziałowców, akcjonariuszy, podmiotem praw i obowiązków, ograniczając zakres odpowiedzialności tych pierwszych do wysokości wkładu do spółki (Forystek, 2020). Mając na względzie wspomniane już ryzyko związane z wdrożeniem innowacyjnych, nowatorskich, pozbawionych pewnej pozycji rynkowej, niejednokrotnie także zaufania społecznego przedsięwzięć, potrzeba ochrony majątku prywatnego właścicieli startupu zdecydowanie przemawia za przyjęciem jednej z form prawnych przewidzianych w Kodeksie spółek handlowych. Ograniczenie osobistej odpowiedzialności i ryzyka właścicieli nabiera szczególnego znaczenia, gdy startup zaczyna gwałtownie zwiększać skalę prowadzonej działalności i podbijać kolejne segmenty rynku. Co więcej, jak już wcześniej wspomniano, forma prawna spółki kapitałowej jest wymagana do zaklasyfikowania podmiotu do programów i projektów wdrażanych przez instytucje otoczenia biznesu w ramach ekosystemu innowacji, tj. przez inkubatory przedsiębiorczości.

W początkowej fazie rozwoju startupu, przy ograniczonych potrzebach finansowych, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może okazać się lepszą opcją niż spółka akcyjna z powodu niższego poziomu sformalizowania i niższych kosztów prowadzenia (włączając w to wymogi dotyczące minimalnego kapitału zakładowego), niemniej jednak wraz ze wzrostem zapotrzebowania na środki inwestycyjne i pozyskiwania ich za pośrednictwem innowacyjnych mechanizmów finansowania, tj. platformy crowdfundingowej<sup>1</sup>, droższa i bardziej sformalizowana spółka akcyjna zdaje się być optymalnym rozwiązaniem. Ważna jest w tym kontekście instytucja kapitału docelowego wprowadzona do Kodeksu spółek handlowych, wykorzystywana w praktyce celem łatwego podwyższenia kapitału zakładowego do przyjętej kwoty maksymalnej, w konsekwencji przydzielenia akcji licznym w takich sytuacjach akcjonariuszom, którzy dokonali drobnych wpłat na poczet projektu, jak ma to miejsce w przypadku crowdfundingu. Co więcej, w sytuacji gdy startup oferuje akcje, korzystając z omawianej tu formy finansowania społecznościowego, należy czynić to w zgodzie z zapisami ustawy o ofercie publicznej (Ustawa z dnia 29 lipca 2005...).

Od 1 lipca 2021 roku pojawiła się ponadto możliwość rejestracji nowej kategorii spółki kapitałowej, tj. prostej spółki akcyjnej, która w świetle deklaracji ustawodaw-

---

<sup>1</sup> Crowdfunding jest formą zbierania funduszy na realizację projektów przy wykorzystaniu specjalnie stworzonych w tym celu witryn oraz społeczności online.

cy jest wprost przewidziana dla małych przedsiębiorstw innowacyjnych, takich jak startupy. Pośród jej atrybutów wskazuje się na uproszczone procedury zakładania, prowadzenia oraz likwidacji, a także elastyczność struktury organizacyjnej i kapitałowej – dotyczy to w szczególności rejestracji w 24 godziny drogą elektroniczną, ograniczenie wymogu minimalnego kapitału akcyjnego spółki – który zastępuje tu kapitał zakładowy – do 1 złotego, możliwość ukonstytuowania jednoosobowego zarządu przy braku rady nadzorczej bądź też powołanie rady dyrektorów łączącej – wzorem rozwiązań stosowanych w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii – uprawnienia zarządcze i nadzorcze (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2021). Procesy decyzyjne mogą być przeprowadzane za pośrednictwem środków komunikacji elektronicznej, w tym wideokonferencji. Co istotne, obejmowanie akcji prostej spółki akcyjnej może nastąpić w zamian za wkład pod postacią usług, ewentualnie wykonania określonych czynności, świadczenia pracy. Ułatwiony, choćby w porównaniu do obrotu udziałami spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jest także obrót akcjami prostej spółki akcyjnej, jako że wymagany jest tylko wpis do rejestru akcjonariuszy i umowa w formie dokumentowej, tj. za pośrednictwem poczty elektronicznej bądź komunikatorów typu Messenger czy WhatsApp. Niemniej jednak, obrót akcjami na giełdzie wymagałby przekształcenia w klasyczną spółkę akcyjną.

W opracowaniach dotyczących nowej formy prawnej działalności gospodarczej znaleźć można także opinie, iż twórcy startupów powinni ostrożnie rozważyć, czy aby na pewno prosta spółka akcyjna to rozwiązanie najbardziej korzystne. Jednakże, zdaniem M. Brodnickiego, elastyczna konstrukcja kapitału akcyjnego jest w rzeczywistości zbyt skomplikowana i niezrozumiała, przy tym omawiana forma prawna regulowana jest przez ponad 130 przepisów. N. Frosztega zwraca uwagę na mnogość nowych, nieznanych dotychczas w polskim prawie konstrukcji wpisanych w formę prostej spółki akcyjnej, tj. akcje beznominałowe, rada dyrektorów czy uproszczony obrót akcjami i obejmowanie ich w zamian za wkład niematerialny. Powstaje w tym kontekście pytanie, na ile twórcy startupów, poszukujący raczej prostych, praktycznych rozwiązań, skłonni będą do eksperymentowania z nową formą prawną działalności gospodarczej. P. Kuźnicki wskazuje w tym kontekście na brak widocznych różnic w zakresie opodatkowania nowej spółki w stosunku do tradycyjnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej. Przywołany już N. Frosztega wskazuje ponadto na problematyczną kwestię braku odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki, a przy tym na odpowiedzialność członków zarządu bądź zastępującej go rady dyrektorów – skoro wkład akcyjny może być symboliczny w wymiarze finansowym, bądź przyjąć postać świadczenia niematerialnego, zaspokojenie ewentualnych roszczeń wierzycieli w razie niepowodzenia startupu i upadłości mogłoby okazać się niemożliwe bądź odbyłoby się z majątku osobistego kadry zarządzającej, której szeregi zasilaliby raczej inicjatorzy startupu, jego pomysłodawcy, nie zaś inwestorzy. Zwraca się ponadto uwagę na konieczność przeprowadzenia, poza testem bilansowym, jak w przypadku spółki z ograniczoną

odpowiedzialnością i spółki akcyjnej, dodatkowego, kosztownego testu wypłacalności przy podziale zysku prostej spółki akcyjnej (Koślicki, Krupa-Dąbrowska, Rojek-Socha, 2021). Przywoływana już J. Wysocka (2021) stawia wręcz tezę, iż swoboda w zakresie tworzenia struktury organizacyjnej, w tym brak obowiązku powołania rady nadzorczej, możliwość podejmowania decyzji za pośrednictwem środków komunikacji elektronicznej, a także minimalne wymogi kapitałowe rzutować mogą negatywnie na wiarygodność startupu w oczach potencjalnych inwestorów i tym samym utrudnić pozyskanie finansowania zewnętrznego, niezbędnego do rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia.

Podsumowując zagadnienie formy prawnej, polskie startupy zdają się preferować model spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, która równoważy takie aspekty, jak osobisty udział wspólników w procesach decyzyjnych, niższy niż w przypadku spółki akcyjnej poziom sformalizowania i niższe koszty prowadzenia, ograniczenie odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki do wysokości wkładu (z wyjątkiem okoliczności, gdy majątek spółki nie jest w stanie zaspokoić wierzycieli, zaś zarząd nie wystąpił w odpowiednim terminie z wnioskiem o likwidację spółki, wówczas to bowiem jego członkowie mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności).

### 2.2.2. Ochrona poufności

Nieodłącznym atrybutem procesów tworzenia i funkcjonowania startupów jest gromadzenie, przetwarzanie i przepływ informacji – choćby pod postacią wiedzy o produktach, usługach, procesach, konsumentach czy kooperantach – toteż ich skuteczna ochrona będzie determinować powodzenie przedsięwzięcia, udostępnienie może jednak okazać się niezbędne do pozyskania niezbędnego finansowania zewnętrznego czy nawiązania współpracy z instytucją badawczą bądź podwykonawcą, ewentualna zaś kradzież czy nieumyślne ujawnienie konkurencji mogą skutkować poważnymi stratami, ostatecznie nawet przedwczesnym upadkiem przedsiębiorstwa. Umowa o zachowaniu poufności jest pozbawiona jednego uniwersalnego wzoru, jako że jej zawartość jest determinowana kategorią kontrahenta, okolicznościami, w których informacje są przekazywane, jak również treścią przekazywanych danych poufnych (Polski Fundusz Rozwoju, 2019).

Niezależnie jednak od ostatecznego kształtu umowy, określanej w nomenklaturze międzynarodowej mianem *non-disclosure agreement* bądź *confidentiality agreement*, istotą jest zobowiązanie kontrahenta do nieujawniania informacji uznanych za poufne oraz do właściwego ich zabezpieczenia. Celem wyselekcjonowania informacji poufnych rekomenduje się wyodrębnienie dla nich specjalnego kanału komunikacji, tj. umieszczenie ich w chmurze wymagającej zastosowania specjalnego loginu do uzyskania dostępu i odczytu. Komponentem porozumienia powinny być ponadto postanowienia odnośnie do celu przekazywania informacji oraz ich wykorzystania

przez kontrahenta. Grono osób upoważnionych do dostępu do informacji poufnych, tj. współpracujące podmioty biznesowe, instytucje badawcze, ich personel, podmioty powiązane czy konsultanci powinni być dookreśleni choćby przez precyzyjny opis kryteriów, jakie muszą spełniać. Ważne będą również rozstrzygnięcia dotyczące sposobu zabezpieczenia informacji nie tylko przed wyciekiem, ale także uszkodzeniem, czy utratą okresu ich ochrony jako danych poufnych oraz konsekwencji wynikających z naruszenia umowy (Lubecki, 2020, s. 145-146).

### 2.2.3. Umowa inwestycyjna

W sytuacji gdy do rozwoju startupu niezbędne jest pozyskanie finansowania zewnętrznego, zawarcie porozumienia o zachowaniu poufności może być wstępem do umowy inwestycyjnej. Potencjalny inwestor, choćby pod postacią anioła biznesu czy funduszu *venture capital*, zapoznaje się z zasobem szczegółowych informacji o przedsięwzięciu i przystępuje do umowy inwestycyjnej służącej zabezpieczeniu interesów współników w procesie pozyskiwania kapitału inwestycyjnego z zewnątrz (Malec, 2021). Umowa powinna zawierać co najmniej prawa i obowiązki współników, wycenę przedsiębiorstwa, zasady przystąpienia do przedsięwzięcia nowego inwestora, tzw. klauzule antyrozwodnieniowe, reguły postępowania w okolicznościach sprzedaży akcji tudzież udziałów w spółce (tj. prawo pierwszeństwa, prawo przyciągnięcia, prawo przyłączenia), zasady wyjścia z przedsięwzięcia, tzw. ład korporacyjny oraz plan/strategię biznesową (Osiński, Szwarz-Skudlarska, 2017, s. 2). W przypadku gdy w grę wchodzi większy kapitał, tj. rzędu nawet kilku milionów złotych, instytucją ekosystemu innowacji oferującą finansowanie zewnętrzne będzie zazwyczaj fundusz *venture capital*, nie zaś anioł biznesu – ten ostatni ograniczy się do mniejszych kwot, za jakie w ramach pełnego cyklu inwestycyjnego może objąć akcje bądź udziały w spółkach kapitałowych poszukujących finansowania. Wspomniany cykl inwestycyjny obejmuje najczęściej trzy fazy (Tamowicz, 2004, s. 15):

- przygotowanie inwestycji (czas trwania: do kilku miesięcy) – uzgodnienie podstawowych warunków transakcji (ang. *term-sheet*), badanie przedsięwzięcia (ang. *due diligence*), proces negocjacyjny, ustalenie ostatecznych warunków transakcji i przebiegu inwestycji;
- realizacja inwestycji (czas trwania: przeciętnie 3–7 lat) zgodnie z założonymi etapami realizacji tzw. ścieżki wzrostu, transfer środków inwestycyjnych na podstawie uzyskanych parametrów ekonomicznych przedsięwzięcia w odniesieniu do założeń umowy inwestycyjnej;
- zakończenie inwestycji (czas trwania: do kilkunastu miesięcy) – przygotowanie przedsiębiorstwa do wyjścia inwestora zewnętrznego, poszukiwanie nabywcy i przeprowadzenie transakcji.

Zarówno w pierwszej, jak i w trzeciej fazie cyklu inwestycyjnego niezbędne może okazać się zgłoszenie umowy inwestycyjnej do Prezesa Urzędu Ochrony Konkuren-

cji i Konsumenta (UOKiK) celem przeprowadzenia kontroli koncentracji – związana jest ona zarówno z okolicznościami przejęcia kontroli nad przedsiębiorstwem przez inwestora, bądź założycieli po wyjściu inwestora, ewentualnie przez nowy podmiot zewnętrzny dokonujący wykupu przedsiębiorstwa już po zakończeniu inwestycji.

Przy pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego poprzez platformy crowdfundingowe, zależnie od modelu samego crowdfundingu, bierze się pod uwagę różne podstawy prawne (Granicki i in., 2015, s. 25). Rozróżniamy:

- crowdfunding dotacyjny, polegający na dokonywaniu wpłat na rzecz przedsięwzięcia bez świadczenia wzajemnego ze strony pomysłodawcy – tutaj zastosowanie znajduje zwykle umowa darowizny;
- crowdfunding oparty na nagrodach, przewidujący świadczenie wzajemne ze strony pomysłodawcy przedsięwzięcia na rzecz darczyńców, aczkolwiek niekoniecznie o równoważnej wartości ekonomicznej – tutaj zastosowanie znajdują różnego rodzaju formy prawne, w szczególności nienazwane umowy cywilnoprawne wzorowane na umowie sprzedaży;
- crowdfunding oparty na przedsprzedaży, zbliżony do crowdfundingu opartego na nagrodach, przy czym przedmiotem świadczenia wzajemnego na rzecz darczyńców jest gotowy produkt będący rezultatem przedsięwzięcia – tutaj zastosowanie znajduje umowa sprzedaży;
- crowdfunding udziałowy, gdzie darczyńcy nabywają udziały (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) bądź akcje (spółka akcyjna) w przedsiębiorstwie – tutaj zastosowanie znajduje umowa nabycia udziałów (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) bądź akcji (spółka akcyjna);
- crowdfunding dłużny, przewidujący konieczność zwrotu świadczenia darczyńcom przez obdarowanego na ustalonych z góry zasadach – tutaj stosuje się umowę pożyczki, niejednokrotnie stanowiącą jednocześnie umowę kredytu konsumenckiego.

W kontekście pozyskiwania finansowania na projekt za pośrednictwem crowdfundingu należy zawczasu rozstrzygnąć, czy przed jego publikacją nie zarejestrować działalności gospodarczej ze wszystkimi konsekwencjami prawnymi i podatkowymi takiej decyzji, mając na uwadze fakt, iż potencjalni darczyńcy mogą z założenia uznać projektodawcę za przedsiębiorcę. Ponadto, przed skorzystaniem z usług platformy crowdfundingowej istotne jest zapoznanie się z jej regulaminem, szczególnie należy mieć na względzie to, iż za upubliczniane treści co do zasady odpowiada projektodawca. Co więcej, ważne są regulacje dotyczące poufności, przekazywania funduszy zebranych od darczyńców, ochrony danych osobowych.

Kolejnym istotnym aspektem prawnym związanym z finansowaniem społecznym jest relacja między projektodawcą a darczyńcą, która – zależnie od modelu crowdfundingu – może opierać się na umowie pożyczki, kredytu, darowizny czy umowie sprzedaży, niemniej jednak po częstokroć darczyńca kategoryzowany jest



jako konsument, co nakłada na pomysłodawcę projektu szereg praw i obowiązków (Frańczuk, 2018, s. 138). Przykładowo, w okolicznościach powodzenia przedsięwzięcia darczyńcy mogą domagać się przekazania im gotowego produktu, projektodawca nie może także w sposób dowolny, tj. inny niż deklarowany na platformie crowdfundingowej, dysponować pozyskanymi środkami (Stanik, 2017, s. 9-12).

Pozyskiwanie finansowania przez crowdfunding wiąże się także z ryzykiem braku poufności, udostępnienia nazbyt wielu informacji stanowiących własność intelektualną, co może istotnie utrudnić przyszłe postępowanie patentowe, czy też grozić wyciekiem danych do konkurencji bądź naruszeniem praw własności intelektualnej osób trzecich. W przypadku wspomnianego wcześniej crowdfundingu udziałowego, gdzie darczyńcy nabywają udziały (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) bądź akcje (spółka akcyjna) przedsiębiorstwa, dodatkowo może pojawić się wymóg przeprowadzenia procedury oferty publicznej papierów wartościowych pod groźbą sankcji administracyjnych i karnych. W rezultacie pozyskania finansowania omawianą tu metodą pojawią się także zobowiązania natury podatkowej po stronie pomysłodawcy przedsięwzięcia. W przypadku pozyskiwania finansowania na zagranicznej platformie crowdfundingowej zapewne będą obowiązywać regulacje innego państwa, zaś ewentualne spory wynikłe z relacji projektodawca–platforma–darczyńca mogą być wówczas rozstrzygane przez właściwy dla niego sąd (Biela, 2018, s. 112).

Warto jeszcze wspomnieć o Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 (Rozporządzenie PE i RUE z dnia 7 października 2020...), które ujedynoliciło wymogi w zakresie świadczenia usług finansowania społecznościowego, organizacji dostawców tego rodzaju usług, zasad udzielania im zezwoleń oraz sprawowania nad nimi nadzoru, treści komunikatów marketingowych projektów aplikujących o finansowanie z wykorzystaniem crowdfundingu (Kopeć, 2020). Co istotne, rozporządzenie nie obejmuje projektów, których inicjatorami są konsumenci, jak również ofert nieprzekraczających w perspektywie 12 miesięcy równowartości 5 mln euro, co oznacza w przypadku Polski aż pięciokrotne podwyższenie progu kwotowego zwalniającego z obowiązku publikacji prospektu emisyjnego w myśl Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym (Rozporządzenie PE i RUE z dnia 14 czerwca 2017...). Niewątpliwie zwiększa to możliwości startupów w zakresie pozyskiwania kapitału w omawianej tu formie.

#### 2.2.4. Ochrona własności intelektualnej

Własność intelektualna pod postacią doświadczenia, niejednokrotnie wąskich kompetencji, wiedzy eksperckiej i *know-how* determinuje innowacyjny, unikatowy charakter przedsięwzięcia, toteż jej należyta ochrona to kwestia fundamentalna dla powodzenia startupu. W ujęciu definicyjnym własność intelektualna to wytwory

ludzkiego umysłu, obejmujące prawo własności przemysłowej, prawa autorskie, prawa pokrewne, bazy danych (Kotarba, 2000, s. 8-9). Ochrona praw autorskich oraz praw pokrewnych jest równoznaczna z zapewnieniem wyłączności właścicieli na czerpanie korzyści zawodowych i majątkowych z tytułu ich wykorzystania (Adamczak i Gędłek, 2018, s. 2-3). W przeciwieństwie do praw autorskich i pokrewnych zapewnienie ochrony praw własności przemysłowej wymaga podjęcia określonych kroków formalnych, związanych np. ze zgłoszeniem patentu, zastrzeżeniem znaku towarowego czy wzoru użytkowego w ramach opisanej w prawie procedury rejestracyjnej z uiszczeniem stosownych opłat.

Tymczasem z perspektywy części startupów wyzwaniem bywa nie tyle trudność w określeniu, w jakim aspekcie ich pomysł da się opatentować, ile czasochłonność i kosztochłonność procedury rejestracyjnej oraz brak namacalnych korzyści wynikających z tego rodzaju ochrony prawnej. Może jednak okazać się, iż nieobjęty ochroną pomysł może zostać poddany formalnemu zgłoszeniu do ochrony przez podmiot konkurencyjny i wówczas zaistnieje zagrożenie w postaci sankcji karnych za naruszenie praw własności intelektualnej innego przedsiębiorstwa.

### Prawa autorskie

Prawa autorskie wiążą się z pojęciem utworu jako szeroko rozumianego przejawu działalności intelektualnej człowieka o charakterze indywidualnym (Machowicz, 2015, s. 81). Utworem wykorzystywanym w przedsięwzięciu startupowym może być zarówno materiał promocyjny, galerie zdjęć, grafik, kod źródłowy, jak i teksty, opisy technologii czy produktów. Przy czym w świetle zapisów ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Ustawa z dnia 4 lutego 1994...) utwór może stanowić kompilację powszechnie dostępnych danych czy informacji, aczkolwiek spełniającą kryterium oryginalności. Oznacza to, że wykorzystanie w projekcie startupu czyjegoś utworu będzie mogło podlegać ochronie prawnej jako własność intelektualna projektodawcy pod warunkiem dokonania twórczej, oryginalnej modyfikacji czy też selekcji, doboru dostępnych źródeł na potrzeby kompilacji. Co istotne jednak, tylko inspiracja czymś utworem nie będzie wymagała formalnej zgody oryginalnego twórcy bądź podmiotu uprawnionego na opracowanie konkretnego dzieła. Co do zasady, poza wyjątkami przewidzianymi w prawie własności przemysłowej i prawie konkurencji, metody, formuły matematyczne, idee, procedury jako takie nie podlegają ochronie prawnej, która ogranicza się jedynie do sposobu ich wyrażenia (Łukaszuk, 2009, s. 37-41).

Prawa pokrewne dotyczą praw podmiotów, które rozpowszechniają przez ich przedstawianie i wykonywanie utwory objęte prawem autorskim, a dotyczą m.in. praw: do artystycznego wykonania, do fonogramów i wideogramów, nadań programów, pierwszych wydań oraz wydań naukowych i krytycznych.

## Bazy danych

Gromadzone na potrzeby tworzenia i późniejszego funkcjonowania startupu zbiory danych, jak i innych elementów i materiałów, mogą podlegać ochronie prawnoautorskiej jako bazy danych, o ile opierają się na twórczym wyborze, układzie i sposobie prezentacji. W przypadku gdy bazy danych powstają przy uwzględnieniu określonej systematyki czy metod, indywidualnie dostępnych za pośrednictwem dowolnego kanału dostępu, tj. elektronicznych środków komunikacji, wymagające przy tym istotnych w kontekście ilości bądź jakości nakładów inwestycyjnych, koniecznych do ich zbudowania, weryfikacji lub prezentacji zawartości, zastosowanie znajduje tzw. ochrona *sui generis*. Ochrona kumulatywna dotyczy sytuacji, gdy baza danych spełnia kryteria ochrony na fundamencie prawa autorskiego oraz ustawy o ochronie baz danych. Komputerowe bazy danych podlegają ochronie niezależnie od ochrony, jaką objęte jest oprogramowanie wykorzystywane do ich konstruowania i udostępniania, prawa do nich mogą być przenoszone na inne podmioty, a korzystanie z nich może polegać na udzielaniu użytkownikom licencji. Bazę danych może tworzyć sam startup, tj. jego twórcy, inwestor bądź inny podmiot zewnętrzny ponoszący związane z tym nakłady i ryzyko inwestycyjne. Twórca bazy danych, niezależnie od spełnienia określonych formalności, korzysta z wyłącznego i zbywalnego prawa do pobierania i wtórnego wykorzystania zgromadzonych danych. W sytuacji gdy baza danych chroniona jest prawami autorskimi, jej twórca może przenieść autorskie prawa osobiste, prawa majątkowe bądź licencję na inne podmioty, określając każdorazowo reguły jej użytkowania (Wagłowski, 2009, s. 4-7). Wspomniane tu autorskie prawa osobiste nie mają ram czasowych w przeciwieństwie do autorskich praw majątkowych, które wygasają w terminie przewidzianym w stosownych przepisach prawa bądź zgodnie z zapisami umowy o ich przeniesienie (Jeziński, 2019a). Twórca bazy danych zachowuje natomiast przysługujące mu prawa w przypadku ochrony *sui generis*. Toteż istotne dla startupu jest rozstrzygnięcie, z jakiego rodzaju baz danych będzie korzystał oraz na jakich zasadach, by uniknąć naruszenia prawnie chronionych zasobów.

## Prawo własności przemysłowej

Na różnych etapach rozwoju startupy mają do czynienia z prawem własności przemysłowej, niemniej jednak w odróżnieniu od omawianych wcześniej kategorii praw własności intelektualnej uzyskanie ochrony praw własności przemysłowej wymaga w tym przypadku stosownego zgłoszenia, może też zostać odebrana bądź w ogóle nie przyznana wskutek np. sprzeciwu stron trzecich. Wśród najczęściej występujących form należy wymienić: wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne (Rybiński, 2012, s. 116).

## Wynalazki

Wynalazek to nowe w skali światowej rozwiązanie techniczne do wykorzystania przemysłowego, występujące pod postacią produktu, urządzenia, metod bądź zastosowania. Wyłączne korzystanie z wynalazku w określonym czasie gwarantowane

jest przez patent, przyznany przez odpowiedni organ na szczeblu międzynarodowym, narodowym bądź regionalnym (Szewc, 2003, s. 18). Zapewnienie ochrony patentowej wynalazku powoduje wiele korzyści dla startupu, w szczególności sprzyja osiągnięciu przewagi konkurencyjnej na rynku i ogranicza ryzyko prowadzonej działalności w związku z ograniczeniem możliwości oddziaływania konkurentów. Jest to także istotny sygnał dla inwestorów, tj. funduszy *venture capital* czy aniołów biznesu, świadczący o potencjale przedsięwzięcia biznesowego opartego na wynalazku, objętym ochroną patentową w celu zwiększenia perspektyw wzrostu i rozwoju w fazie komercjalizacji. Z udostępnianiem patentu innym podmiotom związana jest ponadto możliwość odpłatnego udzielania licencji i współpracy z innymi podmiotami rynku. W myśl zapisów ustawy prawo własności przemysłowej (Ustawa z dnia 30 czerwca 2000...) zgłoszony do ochrony patentowej wynalazek musi być nowy, tzn. nie stanowić elementu stanu techniki, rozumianego z kolei jako wszystko, co przed datą zgłoszenia zostało w jakikolwiek sposób rozpowszechnione w formie pisemnej bądź ustnej poprzez stosowanie, wystawienie czy ujawnienie. Warto jednakowoż podkreślić, iż nowe zastosowanie substancji stanowiącej część stanu techniki może być przesłanką do uzyskania ochrony patentowej (Jeziński, 2019b).

Reasumując, z perspektywy urzędu patentowego kluczowe będzie sprawdzenie, czy zgłaszany wynalazek posiada atrybut nowości, tj. czy wykracza poza powszechnie znane procesy, rozwiązania technologiczne i nie wynika z aktualnego stanu techniki. Urząd patentowy jest przy tym stroną zobowiązaną do wykazania, czy zgłaszane rozwiązanie ma poziom wynalazczy. Przemysłowe stosowanie wynalazku wiąże się z możliwością uzyskania stałego, powtarzalnego, określonego z góry rezultatu bez względu na rodzaj prowadzonej działalności przemysłowej, co wyklucza czysto teoretyczny, nie zaś praktyczny, użyteczny efekt zastosowania nowego rozwiązania. Alternatywą dla kosztownego, czasochłonnego procesu wnioskowania o ochronę patentową, trwającą w polskich warunkach prawnych do 20 lat, może w pewnych okolicznościach okazać się umowa o zachowaniu poufności, która – choć nie gwarantuje, że dane nie zostaną ujawnione – minimalizuje związane z tym ryzyko ze względu na przewidziane w tego rodzaju porozumieniach kary umowne (Szewc, 2003, s. 18). Co istotne, taki patent nie chroni wynalazku za granicą, toteż by chronić nowe rozwiązania stosowane w startupie przed skopiowaniem przez konkurencję za granicą, należy dokonać stosownego zgłoszenia w ramach procedury krajowej, tj. w urzędzie patentowym wybranego kraju. Innym rozwiązaniem jest skorzystanie z systemu regionalnego, tj. w ramach Europejskiej Organizacji Patentowej, Euroazjatyckiej Organizacji Patentowej czy Afrykańskiej Organizacji Własności Intelektualnej. Polska jest członkiem Europejskiej Organizacji Patentowej, zrzeszającej 38 państw europejskich, w tym kraje członkowskie Unii Europejskiej (European Patent Office, 2022). Patent europejski udzielany przez Europejski Urząd Patentowy obowiązuje w wybranych przez składającego państwach należących do Europejskiej Organizacji Patentowej, stanowiąc *de facto* zestaw patentów krajowych,

ze wszelkimi tego skutkami prawnymi, analogicznymi do tych znajdujących zastosowanie w przypadku patentów krajowych udzielanych w każdym z tych państw. Trzecim wariantem jest skorzystanie z systemu międzynarodowego, opierającego się na układzie waszyngtońskim o współpracy patentowej z 1970 roku, którego sygnatariuszami jest 148 państw świata, w tym wszystkie kraje członkowskie UE (Układ z dnia 19 czerwca 1970...). W ramach układu zgłoszenie złożone w krajowym urzędzie patentowym bądź bezpośrednio w Biurze Międzynarodowym Światowej Organizacji Własności Intelektualnej daje możliwość uzyskania ochrony patentowej w dowolnej liczbie państw-sygnatariuszy. Możliwe jest ponadto dokonanie zgłoszenia w systemie międzynarodowym, które przekazywane jest następnie do Europejskiej Organizacji Patentowej, w efekcie czego możliwe staje się udzielenie patentu europejskiego obowiązującego w krajach związanych wspomnianym systemem regionalnym.

### Wzory użytkowe

Za wzór użytkowy uznaje się użyteczne rozwiązanie o charakterze technicznym, mające zastosowanie praktyczne przy wytwarzaniu bądź korzystaniu z wyrobów (biznes.gov.pl, 2021). Oprócz wspomnianej użyteczności wzór użytkowy powinien mieć takie atrybuty, jak nowość, trwałość oraz wyodrębnienie z otoczenia mające postać trwałą. Wzór użytkowy może ponadto sprowadzać się do pomysłu, którego wdrożenie przyczynia się do dokonania określonych zmian w otoczeniu. Wzory użytkowe objęte są ochroną prawną z rejestracji (Rybiński, 2012, s. 118).

### Wzory przemysłowe

Wzorem przemysłowym jest nowa, materialna postać wytworu, ewentualnie jego części, fragmentu o charakterze indywidualnym, sprowadzająca się do nakreślenia konturów, linii, kształtów, kolorystyki, struktury czy materiału. Analogicznie jak w przypadku wzorów użytkowych wzory przemysłowe objęte są ochroną prawną z rejestracji (Kotarba, 2001, s. 70-71). Spośród cech charakterystycznych wzoru przemysłowego wskazuje się w szczególności na możliwość jego identyfikacji zmysłem wzroku bądź dotyku, nowość, indywidualny charakter, dwu- lub wielowymiarowość, złożoność albo też występowanie jako element określonego wytworu, tj. motyw plastyczny, możliwość identyfikacji w ramach standardowego użytkowania wytworu.

### Znaki towarowe

Graficzne oznaczenia odróżniające dany produkt od innych to znaki towarowe, które także mogą zostać objęte ochroną prawną z rejestracji w obrębie krajów wskazanych przez zgłaszającego, np. na terenie państw członkowskich Unii Europejskiej. Celem uzyskania ochrony dla znaku towarowego za granicą należy w pierwszej kolejności zapewnić stosowną ochronę w kraju siedziby startupu bądź też w miejscu zamieszkania przedsiębiorcy, o ile prowadzi działalność jako osoba fizyczna. Za znak towarowy uznaje się zarówno domenę internetową, nazwę przedsiębiorstwa,

logo, ornament, formę opakowania, kolorystykę, jak i zestaw dźwięków czy kompozycję zapachową (wFirma, 2021a). W przypadku startupów najczęściej mamy do czynienia ze znakami towarowymi pod postacią znaków słownych, graficznych bądź słowno-graficznych, przy czym najłatwiej jest uzyskać ochronę prawną dla ostatniego z wymienionych typów, jako że dotyczy ona wyłącznie okoliczności łączenia warstwy graficznej ze słowną (biznes.gov.pl, 2020). W praktyce dopuszcza się rejestrację dwóch znaków towarowych wykorzystujących tę samą nazwę przy zastosowaniu odmiennej grafiki.

### *Know-how*

Pod pojęciem *know-how* rozumie się utrwaloną w określony sposób wiedzę techniczną będącą w posiadaniu osoby, bądź zespołu osób, stanowiącą najczęściej tajemnicę przedsiębiorstwa. *Know-how* może być związane z prowadzonymi badaniami, analizami, dokumentacją techniczną czy aplikacją. Ochrona *know-how* opiera się zwyczajowo na stosownej umowie, tj. umowie o zachowaniu poufności, która jest np. powiązana z umową transferu technologii czy umową o przeniesienie praw, bądź systematyczne przenoszenie praw, umową o pracę z obowiązkiem zachowania tajemnicy (wFirma, 2018). W większości przypadków tego rodzaju umowy mają charakter odpłatny, zaś okres ochrony uzależniony jest od postanowień stron. *Know-how* stanowiące przedmiot umowy może podlegać cesji – prawa i obowiązki mogą zostać przekazane przez startup innemu podmiotowi, bez potrzeby potwierdzenia przez drugą ze stron, ewentualnie sporządza się stosowny aneks do umowy.

### Projekt dokumentacji technicznej

Gdy mamy do czynienia z projektem dokumentacji technicznej, tworzonym przez programistów, inżynierów, może on zawierać *know-how* bądź też stanowić utwór objęty prawami autorskimi. W takiej sytuacji ochronę zapewnia przykładowo umowa na wykonanie projektu dokumentacji technicznej stanowiącego tajemnicę przedsiębiorstwa, umowa o przeniesienie praw do projektu dokumentacji technicznej, stanowiącej tajemnicę przedsiębiorstwa lub też umowa na stworzenie dzieła i przekazanie dokumentacji technicznej, która stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa. W tym ostatnim przypadku, gdy projekt dokumentacji technicznej nie ma prawnego statusu utworu, można przekazać go jako *know-how* wraz z pakietem utworów. Każda tego rodzaju umowa ma charakter odpłatny, szczegółowo definiuje, czym jest projekt dokumentacji technicznej oraz jego składowe, reguluje tryb przekazania oraz warunki odbioru projektu, kary umowne, dodatkowo może np. rozstrzygać w kwestii zakazu konkurencji (Antoniak-Tęskna, 2019, s. 24-27). Okres ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa jest związany z postanowieniami stron, zależnie od statusu prawnego projektu dokumentacji technicznej stosowny termin wynikać może z zapisów ustawy o prawie autorskim.

Analogicznie jak w przypadku *know-how* istnieje możliwość dokonania cesji praw i obowiązków z tytułu zawartej umowy na podmiot trzeci; w sytuacji gdy projekt

dokumentacji technicznej ma status prawny utworu, lepszym rozwiązaniem jest przenoszenie praw, nie zaś udzielanie licencji na korzystanie z niego.

### Oznaczenie firmy

Oznaczeniem firmy jest najczęściej nazwa startupu, przybierająca formę słowną bądź słowno-graficzną, która wykorzystywana jest także w domenie zarejestrowanej na potrzeby przedsięwzięcia. Ochrona oznaczenia firmy może przybrać formę administracyjną, prawnoautorską bądź znaku towarowego. W pierwszym przypadku dokonuje się zgłoszenia oznaczenia słownego jako nazwy firmy, ochrona zaś obowiązuje od momentu zgłoszenia do odpowiedniego rejestru, czego dokonać można odpłatnie bądź nieodpłatnie, zależnie choćby od formy prawnej działalności gospodarczej – w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej osoby fizycznej czynność jest nieodpłatna, w odniesieniu do osób prawnych wnosi się stosowne opłaty za wpis do rejestru sądowego. W przypadku zaprojektowania oznaczenia graficznego – logo – konieczne jest zawarcie umowy o odpłatne przeniesienie praw autorskich, wtedy możliwe staje się objęcie pełnego oznaczenia firmy ochroną prawną (Janowski, 2020). Kiedy mamy do czynienia ze znakiem towarowym, okres ochronny rozpoczyna się od daty zgłoszenia do rejestracji, pod warunkiem jednak, iż taka rejestracja zostanie dokonana. W zależności od liczby klas i obszarów przyszłej ochrony znaku towarowego koszt tego rodzaju czynności może dość istotnie się różnić (Rost, 2012, s. 37-39). W przypadku ochrony administracyjnej ochrona ustaje z chwilą wyrejestrowania firmy bądź zmiany jej oznaczenia, natomiast ochrona prawnoautorska – w okresie przewidzianym przepisami ustawy o prawie autorskim, natomiast w przypadku znaku towarowego – po dziesięciu latach od daty rejestracji i wniesienia stosownej opłaty lub po kolejnych dziesięciu latach w przypadku uiszczenia następnej opłaty, z wyjątkiem sytuacji, gdy podmiot trzeci wniesie skuteczny sprzeciw i doprowadzi do ustania okresu ochronnego.

Oznaczenie firmy może być przedmiotem zbycia, gdy przykładowo startup zostanie przejęty, nastąpi fuzja z innym podmiotem, czy gdy jego właściciele po prostu zdecydują się na zmianę nazwy. W przypadku ochrony administracyjnej wymaga to stosownego zgłoszenia w urzędzie bądź sądzie, czy też wyrejestrowania działalności gospodarczej, w odniesieniu do ochrony prawnoautorskiej – podobnie jak dla projektu dokumentacji technicznej – można dokonać cesji praw i obowiązków na podmiot trzeci, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w umowie fuzji/przejęcia. Natomiast w przypadku znaku towarowego w momencie jego zgłoszenia należy zawrzeć umowę cesji z nowym zgłaszającym, dokonując przeniesienia wszystkich związanych z nim praw i obowiązków. Kolejno dokonuje się zmiany zgłaszającego i załącza kopię umowy cesji.

### Strona internetowa

Kod źródłowy oraz warstwa graficzna, składające się na warstwy strony internetowej startupu, mogą zostać objęte ochroną prawnoautorską, warstwa graficzna nato-

miast może podlegać ochronie jako wzór przemysłowy. W obu przypadkach niezbędne jest zawarcie stosownej umowy o przeniesienie praw autorskich. Ochrona prawnoautorska rozpoczyna się z chwilą przeniesienia praw autorskich bądź udzielenia licencji, natomiast w przypadku wzoru przemysłowego w momencie zgłoszenia do rejestracji. O ile koszty rejestracji wzoru przemysłowego wynikają z urzędowego cennika, o tyle w przypadku ochrony prawnoautorskiej będą uzależnione od poziomu złożoności kodu źródłowego strony internetowej. Okres ochrony wynikać będzie z zapisów ustawy o prawie autorskim, jednak w przypadku rejestracji wzoru przemysłowego nie przekroczy 25 lat, przy podziale na krótsze 5-letnie okresy (Miernik, 2016). Jeżeli startup wszedł w posiadanie kodu źródłowego przez zawarcie umowy o przeniesienie praw autorskich, prawo do korzystania z kodu może być przeniesione na podmiot trzeci, ewentualnie może zostać udzielona w tym zakresie licencja – może to być także tzw. sublicencja, gdy startup sam korzysta z kodu źródłowego na mocy licencji (wFirma, 2021b). W sytuacji, gdy warstwa graficzna strony internetowej podlega rejestracji jako wzór przemysłowy, może nastąpić jej zbycie na rzecz podmiotu trzeciego na drodze zmiany zgłaszającego, bądź uprawnionego, tak jak w przypadku znaku towarowego.

#### Domena internetowa

Domena internetowa jest przedmiotem umowy rejestracji, z którą wiąże się konieczność jej regularnego opłacania celem jej utrzymania, nie można bowiem w praktyce zabezpieczyć sobie samodzielnego prawa do domeny (Wojewódzki, 2016). Niemniej jednak, nazwa domeny może podlegać ochronie jako oznaczenie firmy czy też znak towarowy w myśl zapisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993...), jak również kodeksu cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964...). Zwiększeniu efektywności ochrony domeny sprzyja zgodność z nazwą firmy oraz znakiem towarowym, o ile startup takowy zarejestrował; istotne jest także zweryfikowanie, czy zaproponowana nazwa domeny nie przypomina nazwy czy też znaku towarowego zarejestrowanych już przez inny podmiot. Instytucją właściwą do rozstrzygania sporów odnoszących się do domen internetowych jest Sąd Polubowny ds. Domen przy Polskiej Izbie Informatyki i Telekomunikacji (Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji, 2022), nie wyklucza to jednak postępowania przed sądem powszechnym, zwłaszcza w przypadku, gdy spór zdaje się być wysoce złożony, a zakres naruszeń rażący.

#### Aplikacja internetowa

Na aplikację internetową składa się zarówno kod źródłowy, jak i elementy graficzne, podlegające ochronie prawnoautorskiej, patentowej bądź ochronie właściwej dla baz danych. Niezależnie od charakteru ochrony, istotnym aspektem jest zawarcie umowy o przeniesienie praw, w tym praw autorskich, do powstałej aplikacji internetowej. W przypadku ochrony prawnoautorskiej rozpoczyna się ona z chwilą przeniesienia praw autorskich bądź udzielenia licencji, dla patentu – od daty zgłoszenia i udzielenia patentu przez organ, przy czym patent obejmuje rozwiązanie techniczne, które-



go element stanowi kod źródłowy (wFirma, 2019). Ochrona właściwa dla bazy danych obowiązuje natomiast od momentu jej powstania. Podobnie jak w przypadku strony internetowej koszty ochrony prawnoautorskiej uzależnione będą nie tylko od poziomu złożoności kodu źródłowego, ale także elementów graficznych. Do oszacowania kosztów ochrony patentowej będą stosowane oficjalne stawki urzędowe, a koszty ochrony bazy danych będą natomiast zależne od nakładów poniesionych przez producenta. O ile okres ochrony prawnoautorskiej wynika wprost z zapisów ustawy o prawie autorskim, o tyle dla patentu jest to maksymalnie 20 lat (pod warunkiem, iż w tym okresie nikt nie wniesie skutecznego sprzeciwu), a w odniesieniu do bazy danych wynika to wprost z postanowień umownych. Można udzielić innemu podmiotowi licencji na korzystanie z aplikacji internetowej bądź też przenieść prawa do jej użytkowania z zastrzeżeniem tych elementów kodu źródłowego i umowy, które tego rodzaju zbycie wykluczają. W odniesieniu do ochrony bazy danych możliwe jest udzielenie licencji bądź przeniesienie praw do korzystania, w przypadku patentu natomiast można dokonać zmiany zgłaszającego bądź uprawnionego.

### Kod źródłowy

Kod źródłowy, stanowiący element strony czy też aplikacji internetowej, może podlegać ochronie prawnoautorskiej bądź patentowej, przy czym w obu przypadkach niezbędne jest zawarcie stosownej umowy o przeniesienie praw autorskich (Rodzeń, 2014). Ochrona prawnoautorska zaczyna obowiązywać od momentu przeniesienia praw autorskich bądź udzielenia licencji, w przypadku patentu – z chwilą dokonania zgłoszenia, pod warunkiem jednak, że patent zostanie przyznany. Należy przypomnieć, iż ochrona patentowa dotyczy rozwiązania technicznego, którego elementem jest kod źródłowy, nie zaś samego kodu źródłowego. Koszt ochrony jest zatem uzależniony od poziomu złożoności kodu źródłowego, a ochrony patentu wynika natomiast z oficjalnego cennika instytucji. O ile okres ochrony prawnoautorskiej wynika z zapisów ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, o tyle w odniesieniu do patentu jest to okres maksymalnie dwudziestoletni, pod warunkiem, że nikt nie wniesie w międzyczasie skutecznego sprzeciwu. Startup może dokonać przeniesienia praw do korzystania z kodu źródłowego, pozyskanego na podstawie umowy o przeniesienie praw autorskich, bądź udzielić podmiotowi trzeciemu licencji na użytkowanie (Brzozowska, 2015). W sytuacji, gdy startup korzysta z kodu źródłowego na mocy licencji, może przyznać podmiotowi trzeciemu tzw. sublicencję, opierając się na postanowieniach uprzednio zawartej umowy licencyjnej. W przypadku patentu można dokonać zmiany zgłaszającego bądź uprawnionego, co dotyczy również zarejestrowanego znaku towarowego (Markiewicz, 2015, s. 315-316).

### Rozwiązanie techniczne

Pod kategorią rozwiązania technicznego rozumieć można zarówno wzór użytkowy, wynalazek, jak i *know-how*. Niezależnie jednak od tego, czy w grę wchodzi wzór użytkowy, patent czy *know-how* z przeniesieniem praw autorskich, istotne jest zawarcie umowy o zachowaniu poufności, której towarzyszy transfer rozwiązań tech-

nologicznych. Okres ochronny rozpoczyna się w momencie dokonania owego transferu, w przypadku patentu i wzoru użytkowego – od chwili zgłoszenia, pod warunkiem jednak, iż patent czy też wzór użytkowy zostaną zarejestrowane. W przypadku *know-how* i praw autorskich koszt ochrony uzależniony będzie od wysokości nakładów poniesionych na rozwiązanie techniczne, w odniesieniu do patentu i wzoru użytkowego koszty wynikają z obowiązującego cennika. Ochrona w przypadku *know-how* i praw autorskich wygasa zgodnie z terminami zawartymi w ustawie o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz postanowieniami umowy o zachowaniu poufności, w odniesieniu do patentu – maksymalnie po 20 latach, a wzoru użytkowego po 10 latach, każdorazowo pod warunkiem, iż w międzyczasie nie zostanie wniesiony skuteczny sprzeciw (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2017, s. 8). Ewentualne przekazanie rozwiązania technicznego na rzecz podmiotu trzeciego odbywa się bez ograniczeń z zastrzeżeniem uprzedniego przeniesienia *know-how* i praw autorskich na startup, natomiast w przypadku patentu i wzoru użytkowego można dokonać zmiany zgłaszającego bądź uprawnionego.

### Usługi w chmurze

Innowacyjnym rozwiązaniem, wykorzystywanym także przez startupy, jest odpłatne korzystanie z oprogramowania, środowiska pracy (platformy) bądź infrastruktury informatycznej znajdujących się w chmurze, bez konieczności instalowania, aktualizacji i zarządzania, tj. OneDrive, Google Apps – aplikacje, Windows Azure – wirtualne środowisko pracy czy Amazon Elastic Compute Cloud – infrastruktura (Batko i Billewicz, 2013, s. 54-55). Rozliczenie za korzystanie z oprogramowania w chmurze zwykle wiąże się z opłatą abonamentową, dla wirtualnego środowiska pracy podstawą jest transfer danych, czas pracy procesora czy liczba sformułowanych zapytań. W przypadku umowy na udostępnienie infrastruktury przedmiotem jest szeroko rozumiana infrastruktura informatyczna, tj. sprzęt, oprogramowanie oraz serwis, włączając możliwość fizycznego udostępniania serwerów dostawcy. Postanowienia umów o świadczenie usług w chmurze opierają się na zapisach ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Ustawa z dnia 18 lipca 2002...), a obejmują takie kwestie, jak: wydajność, obowiązki w zakresie przetwarzania danych, odpowiedzialność z tytułu utraty bądź uszkodzenia danych, gwarantowany poziom dostępności danych, wsparcie techniczne, prawa autorskie czy cennik opłat. Co istotne, w przypadku korzystania z oprogramowania udostępnionego przez dostawcę w chmurze nie mamy do czynienia z umowami licencyjnymi, pod warunkiem jednak, iż nie istnieje konieczność zainstalowania na komputerze użytkownika oprogramowania odpowiedniej wtyczki (Rajaraman, 2014, s. 242-258; Velte, Velte i Elsenpeter, 2010, s. 135-140).

### Pliki cookies

Cookies, czyli tzw. ciasteczka, to niewielkich rozmiarów pliki przechowywane na komputerze bądź innym urządzeniu podczas korzystania ze stron internetowych, umożliwiające optymalizację procesu obsługi użytkownika, gromadzenie danych

statystycznych dotyczących korzystania z witryny, dostosowanie dostarczanych treści reklamowych do preferencji odwiedzających (Ustawa z dnia 16 lipca 2004...). Sesyjne pliki cookies usuwane są z urządzenia użytkownika w momencie wylogowania ze strony internetowej, bądź wyłączenia przeglądarki internetowej, pliki stałe są natomiast przechowywane przez z góry ustalony czas, stanowiący jeden z parametrów ciasteczek, oprócz informacji o nazwie strony internetowej oraz unikatowego numeru służącego identyfikacji przeglądarki, z której nastąpiło połączenie. Do obowiązków przedsiębiorcy, będącego właścicielem strony internetowej, jest poinformowanie użytkowników o korzystaniu z plików cookies oraz o możliwości ich wyłączenia w przeglądarce (Olszewska, 2017, s. 48-50). Obowiązek informacyjny w tym zakresie dotyczy także sytuacji, gdy przedsiębiorca umieszcza na swojej stronie reklamy z innego serwera, wykorzystuje skryptowy język programowania (JavaScript) do gromadzenia danych statystycznych i prezentowania reklam, czy mechanizmy służące badaniu statystyk oglądalności, tj. Google Analytics, Open Web Analytics, Clicky, Yandex Metrica, TrendCounter czy polski Piwik, nawet gdy sama strona internetowa startupu nie korzysta z mechanizmu cookies. Warto w tym kontekście podkreślić, iż ciasteczka, choć ułatwiają korzystanie ze stron internetowych, dostarczają informacji na temat sposobu dotarcia przez użytkownika do danej witryny internetowej, najczęściej wyszukiwanych przez niego stron WWW oraz intensywności ich użytkowania. To z kolei może posłużyć wyprofilowaniu działań marketingowych i reklamowych kontrahentów operatora danej strony.

Co istotne, zgodnie z deklaracją Google, w ramach inicjatywy Privacy Sandbox, do końca 2022 roku ciasteczka zostaną całkowicie wyeliminowane, aby zapewnić większą prywatność użytkownikom przeglądarki oraz podnieść standardy etyczne działalności marketingowej i reklamowej w Internecie (The Privacy Sandbox, 2022).

### 2.2.5. Ochrona danych osobowych

Pod pojęciem danych osobowych rozumie się informacje dotyczące żyjącej osoby fizycznej (nie dotyczą zatem osób zmarłych, prawnych oraz innych podmiotów prawa niż osoby fizyczne) podlegające przetwarzaniu. Umożliwiają one zidentyfikowanie konkretnej osoby przy określonych nakładach finansowych i czasowych przez zestawienie danych jej dotyczących oraz posiadanych cech ekonomicznych, społecznych, kulturowych, fizycznych itp. (Błażewski i Behr, 2018, s. 28-29). W przypadku startupu dane osobowe dotyczyć mogą pracowników, klientów, partnerów biznesowych czy użytkowników systemu informatycznego, a przyjmować postać zapisu znakowego, dźwiękowego, wizualnego czy biometrycznego. Katalog danych osobowych zwykłych obejmuje m.in. imię i nazwisko, płeć, wizerunek, datę urodzenia, wiek, adres zamieszkania, PESEL, serię i numer dowodu osobistego, imiona rodziców, wykształcenie, wykonywany zawód, stanowisko, adres poczty elektronicznej, numer telefonu. W odróżnieniu od danych osobowych zwykłych dane osobowe wrażliwe wymienione są w ustawie o ochronie danych osobowych (Ustawa z dnia

10 maja 2018...) pod postacią katalogu zamkniętego, a odnoszą się do stanu zdrowia, kodu genetycznego, nałogów, preferencji seksualnych, pochodzenia rasowego, etnicznego, poglądów politycznych, przekonań religijnych, filozoficznych, przynależności partyjnej oraz związkowej. Ponadto do danych wrażliwych zalicza się informacje dotyczące wyroków skazujących, nałożonych mandatów karnych, orzeczeń o ukaraniu oraz innych postanowień podjętych w toku postępowań sądowych i administracyjnych.

W proces przetwarzania danych osobowych zaangażowani są przede wszystkim administrator danych, administrator bezpieczeństwa informacji, podmioty przetwarzające, odbiorcy danych, osoby upoważnione oraz przedstawiciele firm operujących w krajach trzecich. O powołaniu administratora bezpieczeństwa informacji, odpowiedzialnego za zgodne z prawem przetwarzanie danych osobowych w startupie, decyduje administrator danych, dokonując stosownego zgłoszenia do Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych – GIODO (Tarnawa-Zajączkowska, 2016, s. 46, 48). Podmiotami przetwarzającymi dane osobowe mogą być, na mocy stosownej umowy, podmioty zewnętrzne działające w imieniu administratora danych (Litwiński, Barta i Kawecki, 2018a, s. 556), tj. przedsiębiorstwa świadczące usługi księgowo, hostingowe, IT. W sytuacji, gdy startup przetwarza dane osobowe w ramach udostępniania oprogramowania w chmurze, niezbędne jest zawarcie umowy powierzenia danych osobowych z administratorem danych, tj. klientem startupu oraz umowy podpowierzenia z dostawcą infrastruktury teleinformatycznej. Odbiorcami danych są osoby, których dane dotyczą, osoby upoważnione do ich przetwarzania, podmiot przetwarzający, przedstawiciele zagraniczni, jak również organy publiczne szczebla centralnego i samorządowego. Osobami upoważnionymi do przetwarzania danych osobowych w startupie będą wskazani pracownicy, współpracownicy i stażysty, pod warunkiem jednak podpisania stosownego oświadczenia o zobowiązaniu do przetwarzania danych osobowych w zgodności z przepisami prawa, ze świadomością odpowiedzialności karnej za ich naruszenie (Krasuski, 2016, s. 3-4). Przedstawicielami firmy w krajach trzecich, tj. poza Europejskim Obszarem Gospodarczym (EOG), są najczęściej oddziały zagraniczne, zaangażowane w przetwarzanie danych osobowych w związku z wykonywaną działalnością zawodową, zarobkową, realizacją celów statutowych. Przepisy ustawy o ochronie danych osobowych wskazują na pięć równorzędnych, niezależnych przesłanek przetwarzania danych osobowych, tj. jednoznaczne i wyraźne wyrażenie zgody przez osobę, której dane dotyczą; konieczność związana z realizacją uprawnienia bądź spełnieniem obowiązku; konieczność wynikająca z zawartej umowy, bądź działań niezbędnych do zawarcia umowy; konieczność wynikająca z działań podejmowanych w imię dobra publicznego; konieczność wynikająca z realizacji przez administratorów oraz odbiorców danych uzasadnionych prawnie celów, o ile nie naruszają one praw i swobód osób, których dane dotyczą, tj. związanych z dochodzeniem roszczeń w sporach gospodarczych czy marketing bezpośredni.

Ważnym aspektem przetwarzania danych osobowych w startupie jest gromadzenie stosownej dokumentacji w formie papierowej (forma elektroniczna może pełnić wyłącznie funkcję pomocniczą), czyli polityka bezpieczeństwa, będąca zbiorem praw, obowiązków i praktyk w zakresie zarządzania danymi osobowymi w startupie oraz instrukcja zarządzania systemem informatycznym, zawierająca informacje odnośnie do wykorzystywanego systemu informatycznego, przetwarzanych zbiorów danych osobowych, stosowanych procedur, wytycznych, z uwzględnieniem krytycznego aspektu bezpieczeństwa informacji (Konieczna-Drzewiecka i Zubrycka, 2015, s. 1174). Na dokumentację składają się dodatkowo zawarte umowy powierzenia danych osobowych, wykaz zbiorów danych osobowych przetwarzanych przez startup, upoważnień wraz z podpisanymi oświadczeniami, jak również rejestry wniosków i sprzeciwów w przedmiocie przetwarzania danych osobowych, protokoły przeprowadzonych postępowań dotyczących danych osobowych oraz aktualizacji systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji (Litwiński, Barta i Kawecki, 2018b, s. 648-649).

## 2.2.6. Ochrona konkurencji i konsumentów

### Ochrona konkurencji

Zagadnienia związane z zakazem porozumień eliminujących, ograniczających bądź naruszających reguły konkurencji na rynku reguluje ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów (Ustawa z dnia 16 lutego 2007...). W przypadku uzyskania dominującej pozycji na rynku zakazane jest jej nadużywanie przez startup, natomiast transakcje związane z przejęciem innych podmiotów rynkowych mogą podlegać kontroli ze strony Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sytuacji podejrzenia koncentracji rynku (Kolasiński, 2012, s. 74-84). Zakazane porozumienia dotyczą w szczególności ustalania cen oraz innych parametrów oferty, podziału rynku zbytu bądź zaopatrzenia, ograniczenia dostępu do rynku dla innych podmiotów rynkowych, zmowy przetargowej, dyskryminacji innych podmiotów rynkowych w zakresie oferowanych warunków umownych, ograniczania bądź kontroli działalności produkcyjnej, inwestycyjnej, dystrybucyjnej itp. (Gola, 2021, s. 219-228).

Z bezwzględneho zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję rynkową wyłączone są co do zasady tylko małe przedsiębiorstwa, dysponujące maksymalnie 10% udziałem w rynku (próg ten wynosi 5% w zależności od tego, czy umawiające się strony są konkurentami). W praktyce może się jednak okazać, że biorąc pod uwagę korzyści z tytułu przykładowo transferu technologii, współpracy badawczo-rozwojowej i wzrostu innowacyjności, startup może zostać objęty wyłączeniem z zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję. Niemniej jednak, każdorazowo przesłanki tego rodzaju wyłączenia muszą podlegać skrupulatnej ocenie przedsiębiorcy, by uniknąć ewentualnych konsekwencji prawnych, z grzywną w wysokości do 10% obrotów przedsiębiorstwa włącznie (podobna kara

dotyczy sytuacji nadużywania dominującej pozycji rynkowej). Przejęcie pośredniej bądź bezpośredniej kontroli nad innymi podmiotami rynkowymi, przejęcie części aktywów innego przedsiębiorstwa bądź fuzja wymagają zgłoszenia do Prezesa UOKiK pod warunkiem, iż łączny obrót światowy stron transakcji w ostatnim roku obrotowym przekroczył 1 mld euro, w Polsce natomiast – 50 mln euro. Zgłoszenie nie jest natomiast konieczne, gdy żaden z uczestników transakcji nie odnotował w ostatnich dwóch latach obrotu w Polsce na poziomie przekraczającym 10 mln euro (Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, 2009). W przypadku niezgłoszenia transakcji, mimo takiego obowiązku, prezes UOKiK może wymierzyć karę w wysokości do 10% obrotów przedsiębiorcy, nakazać zbycie akcji/udziałów bądź zbycie przejętego majątku w części lub w całości, ewentualnie rozwiązanie podmiotu podlegającego wspólnej kontroli stron transakcji.

### Ochrona konsumentów

Konsumentem jest osoba fizyczna wykonująca w ramach transakcji z przedsiębiorcą czynność prawną, która nie jest bezpośrednio związana z prowadzoną przez nią działalnością zawodową bądź gospodarczą (Habryn-Motawska, 2010, s. 16). Regulacje dotyczące ochrony konsumentów nie będą zatem dotyczyć tych startupów, których klientami są inni przedsiębiorcy (transakcje typu B2B). W przypadku umów typu B2C powszechną praktyką jest stosowanie gotowych wzorców umów, zawierających zestandaryzowane postanowienia, warunki i regulacje, do których konsument musi się dostosować, z tym jednak zastrzeżeniem, iż nieprecyzyjne zapisy będą w razie potrzeby interpretowane na korzyść klienta, zaś te niedozwolone prawem co do zasady są niewiążące. Warto wspomnieć, iż przykładowe niedozwolone postanowienia umowne wymienia kodeks cywilny, dodatkowym źródłem informacji jest rejestr klauzul niedozwolonych, opublikowany na stronie internetowej UOKiK. Obowiązki w zakresie udzielenia konsumentowi niezbędnych informacji dotyczących umowy jeszcze przed jej zawarciem, a dotyczących m.in. przedmiotu umowy, ram czasowych, gwarancji czy odpowiedzialności przedsiębiorcy, wynikają z art. 8 ustawy o prawach konsumenta (Ustawa z dnia 30 maja 2014...). Wyjątkiem są sytuacje, w których udzielenie informacji nie jest konieczne, co wynika z okoliczności, ewentualnie gdy mamy do czynienia ze świadczeniem o niewielkiej wartości wykonywanym niezwłocznie po zawarciu umowy. W świetle art. 12 ww. ustawy przedsiębiorca ma szerszy zakres obowiązków informacyjnych w przypadku zawarcia umowy na odległość (np. przez Internet), bądź poza swoją siedzibą, włączając w to informację o prawie do odstąpienia od umowy bez dodatkowych kosztów i wskazania przyczyny w terminie 14 dni. Obowiązujące w Polsce przepisy zakazują naruszania zbiorowych interesów konsumentów, choćby przez łamanie reguł konkurencji, stosowanie klauzul niedozwolonych, czy ograniczenie dostępu klientów do informacji (Rant, 2020, s. 106-108).

### 2.2.7. Usługi elektroniczne

Nie sposób wyobrazić sobie funkcjonowania startupu bez wykorzystania środków komunikacji elektronicznej, własnej strony internetowej czy aplikacji internetowych dostępnych na urządzeniach mobilnych. W wielu przypadkach mamy w konsekwencji do czynienia z usługami elektronicznymi, regulowanymi przez ustawę o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Ustawa z dnia 18 lipca 2002..., Załącznik...), w niektórych także przez inne akty prawne, tj. kodeks cywilny, ustawę o prawach konsumenta czy prawo przedsiębiorców (Ustawa z dnia 6 marca 2018...), które zastąpiło ustawę o swobodzie działalności gospodarczej (Ustawa z dnia 2 lipca 2004...).

Zakwalifikowanie usługi jako elektronicznej wymaga spełnienia konkretnych przesłanek. Po pierwsze, usługa musi być świadczona na odległość, co wyklucza jednoczesną fizyczną obecność usługodawcy i usługobiorcy. Po drugie, w przypadku transferu jakichkolwiek danych odbywa się to na indywidualne żądanie usługobiorcy. Po trzecie, do świadczenia usługi wykorzystuje się urządzenia elektroniczne służące przesyłowi i przetwarzaniu danych oraz sieć telekomunikacyjną (Batko i Billewicz, 2013, s. 48). Obowiązki usługodawcy, wynikające z przywołanych wyżej aktów prawnych, obejmują m.in. obowiązek informacyjny dotyczący samego usługodawcy, oferowanej usługi elektronicznej, przetwarzania danych osobowych, zawierania umowy drogą elektroniczną, zapewnienie funkcjonalności usługi, regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną oraz ochronę danych osobowych. Co do zasady odpowiedzialność usługodawcy w przypadku oferowania usług elektronicznych związanych ze zwykłym transferem treści pochodzących od użytkowników, tzw. *mere conduit* (Chałubińska-Jentkiewicz, 2015, s. 97), hostingiem oraz wykorzystaniem pamięci podręcznej do tymczasowego przechowywania danych jest ograniczona. Należy podkreślić, iż w praktyce orzecznictwa kwestia odpowiedzialności przedsiębiorców za treści umieszczane przez użytkowników w związku ze świadczeniem usług typu *mere conduit*, choćby za pośrednictwem Wi-Fi, nie została, jak dotychczas, jednoznacznie rozstrzygnięta. Dla startupów szczególne znaczenie ma hosting, rozumiany jako usługa przechowywania i udostępniania danych usługobiorcy przez umieszczanie na serwerze witryn internetowych, plików czy komentarzy użytkowników strony. Odpowiedzialność usługodawcy ulega w tym przypadku wyłączeniu pod warunkiem, że nie miał on wiedzy na temat naruszających prawo działań, podjął także natychmiastowe działania związane z zabezpieczeniem dostępu do danych, które zostały uznane za bezprawne przez odpowiedni urząd bądź bezpośrednio poszkodowaną stronę. Pojawienie się treści bezprawnych może obciążać usługodawcę tylko wówczas, gdy wykorzystuje on systemy monitoringu czy też filtrowania, ewentualnie wyodrębnił w tym celu stanowisko moderatora dokonującego regularnego przeglądu udostępnianych treści.

### 2.2.8. Produkty podwójnego zastosowania

Sprzedż oprogramowania bądź produktów na nim opartych może wiązać się z koniecznością uzyskania stosownego pozwolenia ze względu na możliwość ich wykorzystywania zarówno do celów cywilnych, jak i wojskowych. Co istotne, ograniczenia nie dotyczą okoliczności, gdy produkt czy też technologia oferowane przez startup nie powstały z myślą o zastosowaniu przez służby odpowiedzialne za bezpieczeństwo narodowe, w tym także policję (Nyszk, 2016, s. 79-88). Produkty podwójnego zastosowania, obejmujące sprzęt komputerowy, asortyment elektroniczny, telekomunikacyjny, służące ochronie informacji, wymienione są w załączniku I unijnego Rozporządzenia Rady (WE) nr 428/2009 (Rozporządzenie Rady (WE) z dnia 5 maja 2009...). Ich sprzedaż wiąże się z koniecznością uzyskania stosownego zezwolenia (indywidualnego, krajowego generalnego, globalnego) i prowadzenia ewidencji. Ewentualne wątpliwości w kwestii objęcia danego produktu oferowanego przez startup wskazanymi wyżej ograniczeniami rozstrzyga, na pisemny wniosek przedsiębiorcy, minister właściwy ds. gospodarki.

## 2.3. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – aspekty regulacyjne

Mając na względzie rolę sektora MŚP w tworzeniu miejsc pracy, PKB, eksporcie i działalności innowacyjnej (Bobowski, Gola i Szydło, 2018, s. 90), warto przyrzeć się wybranym aspektom regulacyjnym funkcjonowania tej grupy przedsiębiorstw, zwłaszcza że przynależy do niej znakomita większość nowo powstających startupów.

Zdaniem A. Filipowicza (2017, s. 100) startupy, wdrażające innowacyjne, zaawansowane technologicznie przedsięwzięcia, nie są prawnie czy też organizacyjnie uprzywilejowane w początkowym stadium rozwoju w odniesieniu do innych przedsiębiorstw. Oznacza to, iż zarówno prawa, obowiązki przedsiębiorcy, jak i ograniczenia administracyjnoprawne prowadzenia działalności gospodarczej nie są uzależnione od typu działalności, wielkości podmiotu czy okresu jego funkcjonowania. Ewentualne rozbieżności wynikać mogą przykładowo z uproszczeń proceduralnych, nie zmienia to jednak faktu, iż na przedsiębiorcach ciąży wiele obowiązków wynikających z ustawy prawo przedsiębiorców, takich jak rejestracja działalności gospodarczej, korzystanie z numeru identyfikacji podatkowej (NIP), dokonywanie rozliczeń bezgotówkowych w obrocie profesjonalnym, uzyskanie wymaganych zezwoleń, koncesji, respektowanie reguł uczciwej konkurencji, interesów innych przedsiębiorców i konsumentów, praw i wolności człowieka, dobrych obyczajów, udostępnianie informacji o oferowanych wyrobach.

Zgodnie z brzmieniem art. 7 przytoczanej tu ustawy do sektora MŚP zalicza się przedsiębiorstwa, które w okresie ostatnich dwóch lat przez co najmniej rok zatrudniały średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiągnęły roczny obrót netto



z tytułu sprzedaży wyrobów i usług oraz z operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych kwoty 50 mln euro bądź sumę aktywów bilansowych nieprzekraczającą w złotych kwoty 43 mln euro. Progi ustawowe dla przedsiębiorstw mikro wynoszą odpowiednio 9 pracowników oraz równowartość kwoty 2 mln euro w obrotach bądź w sumie aktywów, dla małych natomiast – 49 pracowników oraz równowartość kwoty 10 mln euro w obrotach bądź w sumie aktywów.

Sygnalizowana już szczególna rola ekonomiczna i społeczna sektora MŚP znajduje swoje przełożenie na preferencje w sferze finansowej, jako że tego typu przedsiębiorstwa, w szczególności aktywne w pracach badawczo-rozwojowych i wdrażaniu innowacji, wyłączone są z zakazu korzystania z pomocy publicznej, przewidzianego przepisami na poziomie krajowym i Unii Europejskiej (Filipowicz, 2015, s. 70). Ważną rolę odgrywa w tym kontekście Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw (2000) przyjęta przez Radę Europejską w czerwcu 2000 roku, obligująca kraje członkowskie i kandydujące do Unii Europejskiej do wspierania małej przedsiębiorczości oraz tworzenia sprzyjającego otoczenia biznesu. Szczególnie położono nacisk na tworzenie efektywnych regulacji prawnych (w tym podatkowych), promowanie przedsiębiorczości, ograniczanie kosztów i procedur rejestracji działalności gospodarczej, digitalizację administracji, wspieranie rozwoju handlu elektronicznego i technologicznego w sektorze MŚP. Punktem odniesienia jest również Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 regulujące kwestię pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw z wykorzystaniem funduszy krajowych oraz unijnych (Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 12 stycznia 2001...). Zasady i obszary pomocy dla sektora MŚP doprecyzowano w Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 651/2014, gdzie wskazano na możliwość wsparcia MŚP w zakresie: inwestycji, usług doradczych, udziału w targach i wystawach, realizacji wspólnych projektów europejskich, finansowania ryzyka, rozpoczęcia działalności, działalności wielostronnych platform obrotu dedykowanych MŚP, studium wykonalności oraz rozwoju innowacyjności. Z perspektywy startupów istotny jest także fakt, iż przywołane rozporządzenie przewiduje wyłączenia blokowe dla podmiotów sektora MŚP, korzystających m.in. z pomocy w zakresie prac badawczo-rozwojowych, inwestycji w infrastrukturę badawczą, rozwoju klastrów innowacyjnych oraz kreowania innowacji procesowych i organizacyjnych. Za zgodną z regułami wspólnego rynku UE uznaje się pomoc państwa o dopuszczalnym progu intensywności, co oznacza udział procentowy wsparcia brutto w kosztach kwalifikowanych przedsięwzięcia ogółem, przy czym wspomniany próg jest uzależniony m.in. od wielkości przedsiębiorstwa, lokalizacji, branży oraz celu samego wsparcia. Rozporządzenie dopuszcza możliwość udzielania pomocy przedsiębiorstwom rozpoczynającym działalność, pod warunkiem jednak, że są to podmioty małe, które nie są notowane na giełdzie przez okres do pięciu lat od dnia rejestracji, nie dokonały podziału zysków i nie powstały w efekcie fuzji. Dopuszczalne formy wsparcia to preferencyjnie oprocentowane pożyczki w kwocie do 2 mln euro przyznawane na okres do 10 lat, gwarancje w kwocie do 3 mln euro

przyznawane na okres do 10 lat z preferencyjną prowizją bądź dotacje w kwocie do 800 tys. euro (Rozporządzenie Komisji (UE) z dnia 17 czerwca 2014...). Kluczową rolę odgrywają tu fundusze unijne, na czele z Europejskim Funduszem Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejskim Funduszem Społecznym (EFS), a także mające już mniejsze znaczenie, w kontekście rozważań o startupach, Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, Europejski Fundusz Morski i Rybacki oraz Fundusz Spójności. Wdrożenie funduszy unijnych, przy współudziale innych środków, tj. Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), odbywa się na poziomie rządu centralnego bądź zarządu województwa – odpowiednio w ramach krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych.

Wprowadzone w ostatnim okresie w Polsce rozwiązania regulacyjne odnoszące się do sektora MŚP dotyczyły m.in. uproszczenia procedury rejestracji działalności gospodarczej (ustanowienie tzw. „jednego okienka”, Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej obejmującej osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą), obniżenia wymogów kapitałowych przy podejmowaniu działalności gospodarczej (w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością z 50 do 5 tys. zł, w przypadku spółek akcyjnych – z 500 do 100 tys. zł), uproszczenia procedur podatkowych (zaliczki kwartalne na PIT, CIT i VAT, rozliczanie VAT metodą kasową, jednorazowa amortyzacja środków trwałych dla tzw. małych podatników). Za małego podatnika uważa się przedsiębiorcę, który w poprzednim roku podatkowym odnotował przychód ze sprzedaży wraz z należnym podatkiem VAT nieprzekraczającym w złotych równowartości kwoty 2 mln euro, przy czym za punkt odniesienia przyjmuje się średni kurs euro ogłaszany przez NBP na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego (Burchard, 2021). Elementem zmian była także poprawa dostępu do rynku zamówień publicznych, wynikająca z rekomendacji Europejskiego Kodeksu Najlepszych Praktyk Ułatwiających Dostęp MŚP do Zamówień Publicznych, opublikowanego 25 czerwca 2008 roku, a dotyczącego m.in. czynności przygotowujących postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego oraz działań informacyjnych (Urząd Zamówień Publicznych, 2020, s. 7). Nowelizacja Kodeksu spółek handlowych z 2008 roku, poza wspomnianą wcześniej obniżką minimalnych wymogów kapitałowych, przewidywała także zniesienie obowiązku stosowania pisemnej formy szczególnej z poświadczonym notarialnie podpisem dla spraw wykraczających poza zwykłe czynności w relacjach między jednoosobowym wspólnikiem a spółką oraz wymóg aktu notarialnego dla umowy spółki partnerskiej.

## 2.4. Instytucjonalne ramy wsparcia MŚP z uwzględnieniem okresu pandemii Covid-19

Oferta programów kierowanych do polskiego sektora MŚP, w tym startupów, jest aktualnie niezwykle szeroka, a obejmuje zarówno ofertę komercyjnego sektora fi-

nansowego, jak i produkty wdrażane przez podmioty sektora publicznego, gdzie zaangażowane są m.in. fundusze publiczne krajowe i unijne oraz prywatne.

Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR), którą współtworzą: PFR S.A., PFR Ventures, PFR TFI, PFR Nieruchomości, PFR Portal PPK, Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP), Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), KUKE Finance, Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH), PARP oraz ARP Leasing, oferuje możliwości finansowania inwestycji, doradztwa oraz internacjonalizacji startupów w ramach ponad 60 różnych inicjatyw przeznaczonych dla konkretnych branż i profili działalności. Przyjmują one m.in. postać pożyczek, inwestycji kapitałowych, dotacji oraz szkoleń (patrz: tab. 2.1).

Tabela 2.1. Oferta produktów grupy PFR kierowana do startupów (stan na dzień 20.12.2021)

Obszar wsparcia	Produkty
Finansowanie	
Inwestycje kapitałowe	EEC Magenta Starter, Smok Ventures, Biomed Innovations, Sunfish Partners, Satus Starter, ArkleyBrinc, KnowledgeHub Starter, Tar Heel Capital Pathfinder VC, RST Ventures For Earth, bValue Starter, Wejścia kapitałowe, CofounderZone, Kogito Ventures, Black Swan, Pomerangels, Next Road Ventures, APER Ventures, Montis Capital, Atmos Ventures, Augere Open Innovation, Finch Capital, Cogito Capital Partners, Innovation Nest II, EEC Magenta CVC, SpeedUp Energy Innovation, Program Akceleracyjny: Polska Przedsiębiorcza
Dotacje	Platformy startowe, Programy akceleracyjne, Akcelerator ARP Games, Program Akceleracyjny: Polska Przedsiębiorcza, Badania na rynek, Granty na transfer technologii – Sieć Otwartych Innowacji, Wzór na konkurencję II etap, Design dla przedsiębiorców – Dostępność Plus
Kredyty i pożyczki	Pożyczki unijne, Rządowy Program Pierwszy biznes – Wsparcie na starcie
Gwarancje i ubezpieczenia	Poręczenia unijne m.in. z Regionalnych Programów Operacyjnych
Doradztwo i szkolenia	
Doradztwo i szkolenia	Polskie Mosty Technologiczne, Platformy startowe, Opracowanie Listy Partnerów Biznesowych, Cyfrowa firma, Mapa Rynków Zagranicznych, Webinaria PAIH, PAIH Biznes Mikser, Organizacja Spotkań B2B, Weryfikacja Partnerów Biznesowych, Analiza Potencjału Eksportowego, Udostępnienie Powierzchni Biurowej za Granicą, Platforma Transfer Technologii, Rządowy Program Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie, Wsparcie w Kontaktach z Administracją, Przygotowywanie Pakietów Informacyjnych – Informacja dla Eksportera, Enterprise Europe Network, Organizacja Szkoleń – Szkolenia Eksportowe, Akcelerator ARP Games, ARP Innovation Pitch, Programy Kosmiczne, Webinaria: Finansowanie i Doradztwo Grupy PFR, Program Akceleracyjny: Polska Przedsiębiorcza, InfoWeek Grupy PFR, Sieć Mentorów PFR

Ekspansja zagraniczna	
Doradztwo i szkolenia	Polskie Mosty Technologiczne, Opracowanie Listy Partnerów Biznesowych, Mapa Rynków Zagranicznych, Webinaria PAIH, Organizacja Spotkań B2B, Weryfikacja Partnerów Biznesowych, Analiza Potencjału Eksportowego, Udostępnienie Powierzchni Biurowej za Granicą, Wsparcie w Kontaktach z Administracją, Przygotowywanie Pakietów Informacyjnych – Informacja dla Eksportera, Enterprise Europe Network, Organizacja Szkoleń – Szkolenia Eksportowe, InfoWeek Grupy PFR, Sieć Mentorów PFR
Promocja/ekspansja zagraniczna	Polskie Mosty Technologiczne, Mapa Rynków Zagranicznych, Branżowy Program Promocji branży IT/ICT, Branżowy Program Promocji branży sprzętu medycznego, Przygotowywanie Pakietów Informacyjnych – Informacja dla Eksportera, Organizacja Misji Biznesowych

Źródło: (Polski Fundusz Rozwoju, 2021).

W ramach Wieloletnich Ram Finansowych UE na lata 2014-2020 finansowanie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej przedsiębiorstw, w tym startupów, oferowane było w szczególności w ramach trzech krajowych programów operacyjnych, tj. PO Inteligentny Rozwój, PO Rozwój oraz PO Polska Wschodnia, za realizację których odpowiadała Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) podlegająca ministrowi właściwemu ds. gospodarki, oraz regionalnych programów operacyjnych (RPO), gdzie stroną zarządzającą był zarząd województwa wraz z podległymi mu instytucjami pośredniczącymi (Małuszyńska i Sapała, 2012, s. 109-132). W tabelach 2.2-2.3 zaprezentowano dane podsumowujące wydatkowanie środków w Wieloletnich Ramach Finansowych 2014-2020 w ramach krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych – uwzględniono dwa cele tematyczne najbliższe problematyce wspierania startupów w stadiach ich powstawania oraz rozwoju, tj. Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji oraz Wzmacnianie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, z dezagregacją na kategorie interwencji. Dane zaprezentowane w tabeli 2.2. wskazują na dominację – w ujęciu kwotowym – interwencji w kategorii Procesy badawcze i innowacyjne w MŚP, przy czym dotyczy to zarówno krajowego programu PO IR, gdzie z naturalnych względów alokacja funduszy była największa, jak i większości RPO, gdzie tego rodzaju działania przewidziano. Wyjątek stanowił tu RPO Lubuskie, gdzie wzmacnianie potencjału technologicznego, innowacyjnego i badawczego sektora MŚP koncentrowało się wokół inwestycji w infrastrukturę B+R.

Trzecim co do wielkości obszarem interwencji w ramach PO IR oraz większości RPO był transfer technologii i współpraca ośrodków akademickich z MŚP (tu także z wyłączeniem RPO Lubuskie). W odniesieniu do interwencji na rzecz wzmacniania potencjału konkurencyjności MŚP (tab. 2.3) największą alokację na poziomie krajowego programu PO IR przeznaczono na inwestycje w infrastrukturę badawczą MŚP, przy czym obszar ten realizowano także na poziomie dwóch RPO, tj. RPO Śląskie

oraz RPO Warmińsko-Mazurskie. Pośród pozostałych RPO kluczowe znaczenie odgrywały ogólne inwestycje produkcyjne w MŚP oraz finansowanie powstawania i rozwoju m.in. przedsiębiorstw typu spin-off i spin-out, a także promowanie przedsiębiorczości. Warto w tym miejscu wyjaśnić, iż podmioty typu spin-off różnią się od startupów tym, iż powstają w wyniku sprzedaży udziałów czy też podziału organizacji macierzystej, powstają zatem niejako wewnątrz większego przedsiębiorstwa. W przypadku natomiast podmiotów typu spin-out, rozpatrywanych jako nowe przedsiębiorstwo założone przez pracownika firmy czy placówki badawczej, używa się zamiennie pojęcia *internal startup*, choć jest on uzależniony – finansowo czy organizacyjnie – od jednostki macierzystej, co nie stanowi z kolei typowego atrybutu startupów omawianych w niniejszej monografii.

Projekty rządowe kierowane do sektora MŚP koordynuje od lat BGK, korzystający z pośrednictwa podlegających mu instytucji finansujących, tj. Krajowego Funduszu Kapitałowego (KFK), który powstał w celu wspierania funduszy kapitałowych inwestujących w podmioty sektora MŚP. W świetle ostatnich, dostępnych danych KFK, wraz z inwestorami prywatnymi, aniołami biznesu i korporacjami, zapewnił finansowanie dla rynku *venture capital* na poziomie ponad 740 mln zł, z czego aż 575 mln przeznaczono na inwestycje w ponad 200 innowacyjnych przedsiębiorstwach w początkowej fazie rozwoju. KFK jako podmiot zarządzający funduszami był finansowany głównie z funduszy strukturalnych UE w ramach PO Innowacyjna Gospodarka, Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy oraz budżetu centralnego. Na mocy ustawy o systemie instytucji rozwoju (Ustawa z dnia lipca 2019...) w styczniu 2020 roku KFK stał się częścią PFR Ventures, który dysponuje portfelem ponad 50 funduszy VC. Dotychczas wspomniane fundusze VC zainwestowały w ponad 250 polskich startupów (Polski Fundusz Rozwoju, 2020).

Startupom klasyfikującym się do sektora MŚP dedykowane są trzy produkty oferowane przez ARP, tj. Granty na innowacje, Transfer technologii oraz ARP Innovation Pitch. Pierwszy z wymienionych realizowany jest w ramach Działania 2.2 PO Inteligentny Rozwój i stanowi komponent unijnego projektu Sieć Otwartych Innowacji. Projekt przewiduje refinansowanie zakupu licencji bądź prawa własności do wartości niematerialnych i prawnych o charakterze innowacyjnym, tj. patentów, wzorów użytkowych i przemysłowych, prawa autorskiego do oprogramowania czy *know-how* do kwoty 200 tys. euro, aczkolwiek maksymalnie do poziomu 70% kosztów ogółem. W kryteriach konkursu ogłoszonego w październiku 2021 roku w ramach pierwszego naboru wniosków wskazano, iż przedmiot projektu musi wpiisywać się przynajmniej w jedną z trzynastu krajowych inteligentnych specjalizacji, ujętych w pięciu kategoriach: zdrowe społeczeństwo; biogospodarka rolno-spożywcza, leśno-drzewna i środowiskowa; zrównoważona energetyka; gospodarka o obiegu zamkniętym – woda, surowce kopalne, odpady; innowacyjne technologie i procesy przemysłowe – w ujęciu horyzontalnym (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2019). Transfer technologii to największa w Polsce tego rodzaju platforma

Tabela 2.2. Realizacja krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych (PO, RPO) w ramach Wieloletnich Ram Finansowych 2014-2020 w podziale na kategorie interwencji (KI) – Wzmacnianie badań naukowych, rozwoju technologicznego i innowacji (stan na 30.11.2021)

PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)	PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)	PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)
PO IR	056	3 657 357 733,00	1 629 255 215,13	RPO ŁD	062	86 543 167,12	50 116 579,67	RPO PM	056	16 153 570,50	7 005 907,45
PO IR	062	2 042 304 351,89	1 503 814 019,89	RPO ŁD	064	249 323 201,72	150 952 421,93	RPO PM	064	367 002 123,67	276 186 927,70
PO IR	063	285 309 628,71	174 624 932,86	RPO MP	056	61 738 342,39	24 015 956,83	RPO ŚL	056	42 315 814,33	14 937 603,05
PO IR	064	13 543 641 615,83	9 365 295 774,65	RPO MP	062	21 708 859,36	15 435 442,67	RPO ŚL	062	51 297 271,39	39 471 113,21
PO IR	067	2 586 392 798,61	1 825 741 739,09	RPO MP	064	911 053 512,50	508 419 352,80	RPO ŚL	063	11 476 813,88	9 999 550,38
RPO LB	056	224 378 782,42	126 080 037,43	RPO MZ	056	127 130 624,17	50 471 065,97	RPO ŚL	064	524 491 700,29	332 452 901,26
RPO DL	056	35 136 872,24	11 452 491,21	RPO MZ	062	176 702 679,33	121 253 690,43	RPO ŚL	066	5 017 985,33	3 143 099,71
RPO DL	062	8 300 743,70	5 438 499,90	RPO MZ	063	2 336 024,40	1 541 196,21	RPO ŚW	056	72 599 034,31	30 000 038,21
RPO DL	064	331 707 334,56	209 538 990,17	RPO MZ	064	588 531 249,97	353 691 850,00	RPO ŚW	064	137 873 482,99	77 805 814,30
RPO DL	066	666 713,60	435 887,04	RPO OP	056	66 660 832,33	31 453 347,16	RPO WM	056	61 066 524,95	28 430 271,85
RPO DL	072	18 124 773,90	11 754 209,09	RPO OP	062	2 941 176,47	2 499 999,99	RPO WM	062	122 578 739,62	48 185 261,53
RPO KP	056	319 137 163,39	145 746 736,17	RPO OP	064	236 817 093,13	139 064 384,32	RPO WM	064	35 527 494,90	19 610 268,16
RPO KP	062	12 914 838,57	9 852 768,30	RPO PD	056	81 275 531,90	42 131 239,91	RPO WP	056	78 263 646,41	44 339 841,66
RPO KP	064	214 534 856,96	155 543 370,72	RPO PD	062	105 240 500,00	105 240 500,00	RPO WP	062	4 592 499,88	3 903 624,88
RPO LL	056	151 925 364,40	81 252 742,30	RPO PD	064	73 503 908,50	45 031 190,53	RPO WP	064	159 676 151,10	90 951 090,33
RPO LL	062	6 327 655,95	4 440 453,88	RPO PL	056	76 254 947,30	40 658 062,09	RPO ZP	056	37 693 345,50	14 302 769,73
RPO LL	064	172 722 580,81	113 024 556,06	RPO PL	062	5 709 817,02	4 831 132,01	RPO ZP	062	30 618 799,93	25 237 205,76
RPO ŁD	056	178 626 071,78	75 457 585,95	RPO PL	064	105 312 304,84	67 957 742,72	RPO ZP	064	224 868 618,08	130 916 888,70

IR – Inteligentny Rozwój; LB – Lubuskie; DL – Dolnośląskie; KP – Kujawsko-Pomorskie; LL – Lubelskie; ŁD – Łódzkie; MP – Małopolskie; MZ – Mazowieckie; OP – Opolskie; PD – Podkarpackie; PL – Podlaskie; PM – Pomorskie; ŚL – Śląskie; ŚW – Świętokrzyskie; WM – Warmińsko-Mazurskie; WP – Wielkopolskie; ZP – Zachodniopomorskie; 056 – Inwestycje w infrastrukturę, zdolności i wyposażenie w MŚP, związane bezpośrednio z działaniami badawczymi i innowacyjnymi; 062 – Transfer technologii i współpracy między uczelniami a przedsiębiorstwami, z korzyścią głównie dla MŚP; 063 – Wsparcie dla klastrów i sieci przedsiębiorstw, z korzyścią głównie dla MŚP; 064 – Procesy badawcze i innowacyjne w MŚP (w tym systemy bonów; innowacje procesowe, projektowe, innowacje w obszarze usług i innowacje społeczne); 066 – Zaawansowane usługi wsparcia dla MŚP i grup MŚP (w tym usługi w zakresie zarządzania, marketingu i projektowania); 067 – Rozwój działalności MŚP; wsparcie przedsiębiorczości i tworzenia przedsiębiorstw (w tym wsparcie dla przedsiębiorstw typu spin-off i spin-out); 072 – Infrastruktura biznesowa dla MŚP (w tym parki przemysłowe i obiekty).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Portal Funduszy Europejskich, 2021).

Tabela 2.3. Realizacja krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych (PO, RPO) w ramach Wieloletnich Ram Finansowych 2014-2020 w podziale na kategorie interwencji (KI) – Wzmacnianie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) (stan na 30.11.2021)

PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)	PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)	PO	KI	Wartość ogółem (PLN)	Wkład UE (PLN)	Wkład UE (PLN)
PO IR	056	18 951 433 559,47	9 348 384 570,46	RPO ŁD	066	234 558 281,79	154 850 809,75	RPO PM	066	288 163 979,35	194 936 318,79	
PO IR	067	4 400 914 695,82	3 749 582 241,42	RPO ŁD	067	651 608 852,34	536 766 879,29	RPO PM	067	338 999 353,72	148 597 627,70	
PO PW	064	3 648 304 240,59	1 879 903 397,16	RPO ŁD	069	5 627 389,61	2 516 312,42	RPO PM	069	125 995 024,80	41 645 446,13	
PO PW	067	1 030 230 498,71	819 644 879,89	RPO ŁD	072	71 255 690,64	39 051 427,82	RPO ŚL	056	2 919 748,27	9 792 650,31	
RPO LB	001	424 481 446,91	158 765 499,38	RPO MP	066	193 658 944,34	166 188 993,33	RPO ŚL	056	2 184 558 024,86	818 126 597,28	
RPO LB	064	31 143 037,74	26 150 203,69	RPO MP	067	1 322 152 916,41	805 755 634,05	RPO ŚL	067	613 764 254,70	493 153 095,08	
RPO LB	066	58 669 551,84	49 216 853,81	RPO MP	072	204 048 393,87	134 833 904,63	RPO ŚL	072	93 461 087,81	59 431 464,48	
RPO LB	067	259 017 265,32	231 337 590,43	RPO MZ	066	8 373 574,23	8 200 643,67	RPO ŚL	082	148 962 544,12	52 029 955,29	
RPO LB	072	141 086 151,04	95 542 339,53	RPO MZ	067	1 248 881 183,37	629 248 786,45	RPO ŚW	001	950 871 427,20	627 287 299,67	
RPO LB	082	28 655 586,75	12 145 996,18	RPO MZ	069	106 336 189,82	40 964 838,20	RPO ŚW	066	55 251 640,28	50 589 944,96	
RPO DL	001	981 599 465,48	542 865 576,08	RPO MZ	072	72 055 417,22	44 483 906,93	RPO ŚW	067	52 314 987,84	52 227 922,50	
RPO DL	066	112 208 891,83	87 834 791,81	RPO MZ	082	14 967 205,00	5 958 423,84	RPO ŚW	072	50 350 985,28	15 791 184,84	
RPO DL	067	192 931 119,54	112 602 128,25	RPO OP	066	27 994 966,64	20 634 114,67	RPO WM	001	361 665 522,33	257 866 514,05	
RPO DL	069	3 667 019,45	1 367 299,05	RPO OP	067	385 840 474,77	294 755 606,77	RPO WM	056	291 611 158,87	146 944 315,69	
RPO DL	072	418 818 500,15	253 318 094,72	RPO OP	072	82 458 868,77	39 526 331,19	RPO WM	066	87 520 740,13	56 814 110,34	
RPO KP	001	1 144 311 576,69	776 927 174,66	RPO OP	082	84 513 700,19	43 902 152,57	RPO WM	067	817 889 017,67	458 578 733,12	
RPO KP	066	171 835 229,35	138 398 530,72	RPO PD	063	2 409 939,00	1 674 100,90	RPO WM	072	43 382 657,08	32 366 122,66	
RPO KP	067	143 754 362,33	131 190 679,98	RPO PD	066	76 817 964,98	76 705 364,98	RPO WM	082	46 897 149,83	25 334 136,13	
RPO KP	069	14 737 094,61	3 181 109,74	RPO PD	067	1 946 196 576,29	1 169 038 628,38	RPO WP	067	2 710 080 784,15	1 344 519 760,15	
RPO KP	072	177 864 262,94	107 131 615,65	RPO PD	072	95 691 116,57	55 808 445,74	RPO WP	068	66 905 806,25	31 850 210,80	
RPO LL	001	1 463 171 905,33	851 960 062,43	RPO PD	082	64 370 144,95	40 095 315,83	RPO WP	072	128 255 498,86	69 597 306,73	
RPO LL	062	42 639 781,97	20 009 547,23	RPO PL	001	796 987 830,26	317 535 487,12	RPO ZP	001	1 106 905 133,98	446 454 491,54	
RPO LL	066	110 775 562,81	89 750 524,22	RPO PL	066	27 405 921,43	19 207 662,91	RPO ZP	066	39 637 553,67	36 591 963,83	
RPO LL	067	174 346 459,58	164 800 687,05	RPO PL	067	223 799 846,53	194 207 994,28	RPO ZP	067	741 607 651,06	494 607 690,90	
RPO LL	072	35 636 412,54	24 490 867,56	RPO PL	069	51 011 184,89	19 522 905,08	RPO ZP	072	144 511 930,67	87 921 813,34	
RPO LL	082	198 793 729,46	106 105 645,53	RPO PL	072	186 088 487,47	113 689 847,00					
RPO ŁD	001	1 390 303 103,62	623 555 959,81	RPO PM	001	308 978 496,25	262 334 635,72					

IR – Inteligentny Rozwój; PW – Polska Wschodnia; LB – Lubuskie; DL – Dolnośląskie; KP – Kujawsko-Pomorskie; LL – Lubelskie; ŁD – Łódzkie; MP – Małopolskie; MZ – Mazowieckie; OP – Opolskie; PD – Podkarpackie; PL – Podlaskie; PM – Pomorskie; ŚL – Śląskie; ŚW – Świętokrzyskie; WM – Warmińsko-Mazurskie; WP – Wielkopolskie; ZP – Zachodniopomorskie; 001 – Ogólne inwestycje produkcyjne w małych i średnich przedsiębiorstwach (MSP); 056 – Inwestycje w infrastrukturę, zdolności i wyposażenie w MSP, związane bezpośrednio z działaniami badawczymi i innowacyjnymi; 062 – Transfer technologii i współpraca między uczelniami a przedsiębiorstwami, z korzyścią głównie dla MSP; 063 – Wsparcie dla klastrów i sieci przedsiębiorstw, z korzyścią głównie dla MSP; 064 – Procesy badawcze i innowacyjne w MSP (w tym systemy bonów, innowacje procesowe, projektowe, innowacje w obszarze usług i innowacje społeczne); 066 – Zaawansowane usługi wsparcia dla MSP i grup MSP (w tym usługi w zakresie zarządzania, marketingu i projektowania); 067 – Rozwój działalności MSP, wsparcie przedsiębiorczości i tworzenia przedsiębiorstw (w tym wsparcie dla przedsiębiorstw typu spin-off i spin-out); 068 – Projekty w zakresie efektywności energetycznej i projekty demonstracyjne w MSP oraz środki wsparcia; 069 – Wsparcie ekologicznych procesów produkcyjnych oraz efektywnego wykorzystywania zasobów w MSP; 072 – Infrastruktura biznesowa dla MSP (w tym parki przemysłowe i obiekty); 082 – Usługi i aplikacje TIK dla MSP (w tym handel elektroniczny, e-biznes i sieciowe procesy biznesowe), żywych laboratoriów, przedsiębiorstw internetowych i nowych przedsiębiorstw TIK

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Portal Funduszy Europejskich, 2021).



udostępniana przez ARP, za pośrednictwem której odbywa się obrót licencjami oraz prawami własności do patentów, wiedzy technicznej, wzorów użytkowych, jak również *know-how*. ARP oferuje m.in. wsparcie w poszukiwaniu nabywców na innowacyjne rozwiązania tworzone przez startupy, włączając w to Spółki Skarbu Państwa oraz inwestorów zlokalizowanych w Specjalnych Strefach Ekonomicznych zarządzanych przez Agencję. W przypadku zakupu technologii za pośrednictwem platformy przez podmioty sektora MŚP (w tym startupy) istnieje możliwość uzyskania dofinansowania z funduszy unijnych bądź funduszu *venture capital* zarządzanego przez Agencję Rozwoju Przemysłu (2021a). Celem cyklicznych spotkań ARP Innovation Pitch jest natomiast umożliwienie podmiotom MŚP, w tym startupom, pozyskania nabywcy na tworzone przez siebie innowacyjne rozwiązania, w szczególności dużych przedsiębiorstw. W poszukiwaniu potencjalnych dostawców nowych rozwiązań zaangażowani są brokerzy technologii, analitycy finansowi, prawnicy oraz partnerzy ze Startup Poland oraz Startup Hub Poland (Agencja Rozwoju Przemysłu, 2021b).

BGK, jedyny bank państwowy w Polsce, realizował w perspektywie finansowej 2014-2020 program Kredyt na innowacje technologiczne, polegający na udzielaniu podmiotom sektora MŚP, w tym startupom, dotacji pod postacią tzw. premii technologicznej, finansowanej w ramach Poddziałania 3.2.2 PO IR. Szczególne znaczenie w kontekście wsparcia innowacyjnych MŚP, w tym startupów, miała III Oś priorytetowa PO IR, tj. Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach, zwłaszcza Działanie 3.1 Finansowanie innowacyjnej działalności MŚP z wykorzystaniem kapitału podwyższonego ryzyka. W szczegółowym opisie PO IR kategorii „startup” użyto wyłącznie w odniesieniu do programów akceleracyjnych ukierunkowanych na tę kategorię przedsiębiorstw, przewidzianych do dofinansowania w ramach Działania 2.5, II Oś priorytetowa Wsparcie otoczenia i potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności B+R+I (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, 2021, s. 79-84, 90-102). Celem programu było finansowanie projektów inwestycyjnych, polegających na wdrożeniu technologii nabytych przez przedsiębiorstwo na zewnątrz bądź wdrożeniu własnej technologii, której rezultatem będą innowacje produktowe oraz/lub innowacje procesowe. Co istotne, beneficjent musiał uzyskać prawo własności przemysłowej do wdrażanej technologii, ewentualnie mogła ona przyjąć postać wyników prac badawczo-rozwojowych, aplikacyjnych bądź nieopatentowanej wiedzy technicznej. W ramach ostatniego naboru, realizowanego już w okresie pandemii Covid-19, zdecydowano o zniesieniu maksymalnego limitu premii technologicznej – nawet do 6 mln zł, aczkolwiek nie więcej niż 70% wartości projektu, rozszerzono także katalog wydatków kwalifikowalnych i zniesiono obowiązek wniesienia wkładu własnego (Bank Gospodarstwa Krajowego, 2022). Kredyt na innowacje technologiczne ma być kontynuowany w ramach kolejnych Wieloletnich Ram Finansowych UE, tj. w latach 2021-2027.

Do kwietnia 2021 roku trwały konsultacje Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027, który ma być kontynuacją PO Innowacyjna

Gospodarka 2007-2013 oraz PO Inteligentny Rozwój 2014-2020. Pośród celów programu wskazuje się na: wzrost potencjału innowacyjnego i badawczego oraz wykorzystanie nowoczesnych technologii, rozwój inteligentnych specjalizacji i przedsiębiorczości, transformacji gospodarczej w kierunku Przemysłu 4.0 czy zwiększenie konkurencyjności sektora MŚP. Program, w ramach planowanego budżetu w wysokości 8 mld euro, przewiduje wsparcie pod postacią dotacji, inwestycji kapitałowych, gwarancji oraz instrumentów łączących dotacje i finansowanie zwrotne (Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2022). Na potrzeby wsparcia dla przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem MŚP, przewiduje się wydatkowanie do poziomu 4,36 mld euro (w ramach następujących modułów: B+R, infrastruktura B+R, wdrożenie innowacji, cyfryzacja, zazielenienie przedsiębiorstw, kompetencje, internacjonalizacja), natomiast w ramach kreowania środowiska dla innowacji – 3,46 mld euro (w ramach następujących modułów: współpraca w sektorze nauki, inicjatywy wyselekcjonowane na poziomie UE, alternatywne metody finansowania i realizacji prac B+R, internacjonalizacja i transfer technologii, klastry i ośrodki innowacji, startup i scaleup<sup>2</sup>). W odniesieniu do ostatniego z wymienionych modułów przewiduje się pomoc w zakresie wyszukiwania i przygotowywania innowacji technologicznych do komercjalizacji, programy akceleracyjne oraz wsparcie kapitałowe dla startupów z udziałem funduszy VC i aniołów biznesu. Na potrzeby realizacji 16 RPO w perspektywie finansowej 2021-2027 przewidywana jest alokacja w wysokości 21,41 mld euro, przy czym największymi beneficjentami będą regiony: śląski – 2,365 mld euro, podkarpacki i łódzki – po 1,768 mld euro oraz mazowiecki – 1,670 mld euro, najmniejszy budżet przyznano natomiast regionom: podlaskiemu – 0,992 mld euro, dolnośląskiemu – 0,870 mld euro, opolskiemu – 0,763 mld euro oraz lubuskiemu – 0,736 mld euro (Nowe Dotacje Unijne, 2022).

#### 2.4.1. Wsparcie sektora MŚP w okresie pandemii Covid-19

Pandemia koronawirusa i związane z nią restrykcje w przepływie towarów, usług i osób doprowadziły do recesji bądź znacznego spowolnienia gospodarczego w większości regionów świata; w przypadku Polski wzrost gospodarczy na koniec 2020 roku kształtował się na poziomie  $-2,5\%$  (World Bank, 2022). Recesja gospodarcza oddziaływała na sektor przedsiębiorstw, zwłaszcza tych mniejszych, mierzących się z problemami zatorów płatniczych, ograniczonego dostępu do klientów i zaopatrzenia w okresach lockdownu. Masowe bankructwo firm sektora MŚP wywołałoby dynamiczny wzrost bezrobocia i ubóstwa, nasilając tendencje recesyjne, toteż jednym z priorytetów działań antykryzysowych wdrażanych na poziomie krajów członkowskich UE, w tym Polski, jest wsparcie tej grupy przedsiębiorstw.

---

<sup>2</sup> OECD określa mianem scaleup firmy, które odnotowują wzrost obrotów/zatrudnienia na przestrzeni trzech kolejnych lat na poziomie minimum 20%, przy czym liczba pracowników nie powinna być w punkcie wyjścia niższa niż 10 osób.

Z opublikowanego w grudniu 2021 roku raportu Komisji Europejskiej wynika, że w całym 2020 roku udzielono wsparcia dla 478 tys. firm sektora MŚP (w tym 375 tys. mikroprzedsiębiorstw), działających na terenie Unii Europejskiej, w łącznej kwocie 21,6 mld euro. Co istotne, blisko 7 mld euro z tej puli zostało wykorzystanych jako kapitał obrotowy. Źródłem finansowania były w tym przypadku fundusze strukturalne i inwestycyjne, ze szczególnym uwzględnieniem Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, w ramach którego firmy MŚP otrzymały wsparcie pod postacią pożyczek, gwarancji oraz różnego rodzaju instrumentów kapitałowych (European Commission, 2021). Finansowanie UE w ramach inicjatyw inwestycyjnych związanych z pandemią koronawirusa (CRII, CRII+), zgodnie z intencją UE, przeznaczone było przede wszystkim dla startupów oraz mikroprzedsiębiorstw rezydujących na terenie państw członkowskich (te ostatnie stanowiły blisko 90% beneficjentów). Przyjmowało ono w szczególności postać instrumentów kapitałowych, dłużnych, gwarancji kredytowych oraz kapitału wysokiego ryzyka, dystrybuowanych w ramach tzw. zarządzania dzielonego na poziomie państw członkowskich. Dystrybucja funduszy w Polsce odbywała się głównie za pośrednictwem PFR, BGK oraz ARP.

W ramach PFR 50% budżetu pomocowego dla przedsiębiorstw, wynoszącego 50 mld zł, przewidziano dla firm sektora MŚP, przy czym średnie wsparcie dla mikroprzedsiębiorstw na 3 lata wyniosło 72-96 tys. zł, w przypadku firm małych i średnich – 1,9 mln zł. Umorzenie nawet do 75% przyznanej subwencji wymagało kontynuacji działalności oraz utrzymania zatrudnienia przez 12 miesięcy, a w przypadku firm małych i średnich także wykazania straty w przychodach ze sprzedaży za poprzedni rok obrotowy. Z programu Tarcza Finansowa PFR 1.0 wsparcie w postaci bezzwrotnych subwencji w kwocie 60,5 mld zł uzyskało ponad 348 tys. przedsiębiorstw mikro, małych i średnich, a w ramach Tarczy Finansowej 2.0 zaoferowano natomiast 13 mld zł w formie subwencji dla sektora MŚP umarzalnych nawet do 100%. Na podstawie ostatnich dostępnych danych ze wsparcia skorzystało już ponad 47 tys. firm i wypłacono ponad 7 mld zł (Polski Fundusz Rozwoju, 2022).

BGK zaoferował małym i średnim przedsiębiorstwom bezprowizyjne gwarancje *de minimis* na zabezpieczenie spłaty kredytu obrotowego (do 39 miesięcy) bądź inwestycyjnego (do 99 miesięcy) do kwoty 3,5 mln zł, aczkolwiek nie więcej niż 80% wartości zobowiązania, bezprowizyjne gwarancje biznesmax na zabezpieczenie spłaty kredytu z opcją dopłaty do oprocentowania (przez okres 3 lat) do kwoty 2,5 mln euro (do 20 lat, przy kredycie odnawialnym do 39 miesięcy), aczkolwiek nie więcej niż 80% wartości zobowiązania, jak również gwarancje z Funduszu Gwarancji Płynnościowych na zabezpieczenie spłaty kredytu dla firm średnich 3,5-250 mln zł (do 27 miesięcy), aczkolwiek nie więcej niż 80% wartości zobowiązania (Bank Gospodarstwa Krajowego, 2022).

ARP zaproponował małym i średnim przedsiębiorstwom możliwość uzyskania refinansowania umów leasingowych dla firm transportowych do kwoty 5 mln zł netto

w okresie do 6 lat, pożyczki obrotowe na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym w kwocie 800 tys.-5 mln złotych na okres do 6 lat oraz pożyczki obrotowe na finansowanie wynagrodzeń bez limitu wsparcia na okres do 2 lat (Agencja Rozwoju Przemysłu, 2021c). Ponadto w ramach unijnego Programu Wsparcia Płynności dla firm małych i średnich zaoferowano pożyczki do kwoty 15 mln zł z 6-letnim okresem spłaty oraz kredyt na innowacje technologiczne z premią technologiczną do kwoty 6 mln zł, aczkolwiek nie więcej niż 70% wartości projektu (Alicka, 2021).

## 2.5. Podsumowanie

Zaprezentowany w niniejszym rozdziale przegląd ważniejszych, w opinii autora, zagadnień prawnych związanych z powstawaniem i rozwojem startupów w Polsce, daje wyobrażenie, z jak złożoną materią regulacyjną muszą się zmierzyć przedsiębiorcy wdrażający innowacyjne projekty biznesowe, począwszy od wyboru formy prawnej, poprzez kwestie poufności, ochrony własności intelektualnej, ochronę danych osobowych, konkurencji i konsumenta, aż po przepisy regulujące handel elektroniczny.

Startupy nie doczekały się, jak dotychczas, definicyjnego ujęcia w przepisach ogólnych publicznego prawa gospodarczego, toteż umocowanie tej kategorii przedsiębiorstw nie wskazuje na istotniejsze różnice w odniesieniu do innych podmiotów gospodarczych. Ewentualne odstępstwa w traktowaniu startupów (przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju, prowadzących działalność innowacyjną obciążoną często wysokim ryzykiem), na etapie ich tworzenia, funkcjonowania oraz rozwoju, w zestawieniu z innymi przedsiębiorstwami operującymi na rynku wynikają przede wszystkim z przynależności większości z nich do kategorii MŚP bądź tzw. małych podatników. Wyjątek stanowią w tym kontekście regulacje odnoszące się do publicznej pomocy rozwojowej, gdzie startupy wyodrębnia się, biorąc pod uwagę określone atrybuty, tj. profil, poziom innowacyjności oraz ryzyko działalności, stadium rozwoju. Jednakże, mając na względzie rangę, jaką przypisuje się współcześnie sektorom kreatywnym, innowacjom i przedsiębiorczości w kontekście inteligentnych specjalizacji i zrównoważonego rozwoju, należy oczekiwać, iż startupy doczekają się także, w ślad za licznymi rozwiązaniami instytucjonalnymi zorientowanymi na ich wspieranie, finansowanie i promowanie, specjalnie dla nich opracowanych regulacji i umocowania prawnego.

Przedstawione w ostatniej części rozdziału rozważania na temat otoczenia instytucjonalnego startupów, ze szczególnym uwzględnieniem narzędzi wsparcia dla innowacyjnych podmiotów MŚP, wskazują na duże znaczenie interwencji krajowych i unijnych środków publicznych w obszarze rozwoju infrastruktury badawczo-rozwojowej, podnoszenia potencjału konkurencyjności MŚP, zacieśniania współpracy na linii przedsiębiorstwa–instytucje badawcze, jak również przeciwdziałania negatywnym skutkom pandemii Covid-19.

## Literatura

- Adamczak, A. i Gędek, M. (2018). *Czym jest własność intelektualna?* Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej.
- Agencja Rozwoju Przemysłu. (2021a). *Transfer technologii*. Pobrane 10 grudnia 2021 z <https://arp.pl/pl/dla-biznesu/wsparcie-innowacji/transfer-technologii/>
- Agencja Rozwoju Przemysłu. (2021b). *ARP Innovation pitch*. Pobrane 12 grudnia 2021 z <https://arp.pl/pl/dla-biznesu/wsparcie-innowacji/arp-innovation-pitch/>
- Agencja Rozwoju Przemysłu. (2021c). *Tarcza antykryzysowa*. Pobrane 12 grudnia 2021 z <https://arp.pl/pl/dla-biznesu/tarcza/>
- Alicka, D. (2021). *Wsparcie dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw w ramach Tarczy Antykryzysowej*. Pobrane 5 stycznia 2022 z <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/tax/solutions/wsparcie-dla-malych-i-srednich-przedsiębiorstw-w-ramach-tarczy-antykryzysowej.html>
- Antoniak-Tęskna, P. (2019). Prawa autorskie do projektów branżowych i dokumentacji technicznej – zagadnienia praktyczne. *Budownictwo i Prawo*, 22(1), 24-27.
- Bank Gospodarstwa Krajowego. (2021). *Skorzystaj z programu poddziałanie 3.2.2. Kredyt na innowacje technologiczne POIR*. Pobrane 28 listopada 2021 z <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/inwestycje/kredyty-inwestycyjne/kredyt-na-innowacje-technologiczne/skorzystaj-z-programu-poddziałanie-322-kredyt-na-innowacje-technologiczne-poir/>
- Bank Gospodarstwa Krajowego. (2022). *Zabezpieczenie finansowania*. Pobrane 12 stycznia 2022 z <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/zabezpieczenie-finansowania/>
- Batko, K. i Billewicz, G. (2013). E-usługi w biznesie i administracji publicznej. *Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 136, 47-63.
- Biela, M. (2018). Teoretyczne założenia crowdfundingu oraz jego regulacje prawne w Unii Europejskiej i w Polsce. *Rocznik Europeistyczny*, 4, 97-114.
- biznes.gov.pl (2020, 14 marca). *Zgłoszenie znaku towarowego w Urzędzie Patentowym*. Pobrane 17 września 2021 z <https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/598>
- biznes.gov.pl (2021, 24 lipca). *Własność intelektualna w firmie – podstawowe informacje*. Pobrane 14 października 2021 z <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00367#3>
- Błażewski, M. i Behr, J. (2018). Środki prawne ochrony danych osobowych. Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Bobowski, S., Gola, J. i Szydło, W. (2018). Access to public procurement contracts in EU – Perspective of SMEs. *Eurasian Studies in Business and Economics*, 8(2), 89-103.
- Brzozowska, M. (2015). *Kod źródłowy – aspekty prawne*, 18.11.2015. Pobrane 6 listopada 2021 z <http://decyzje-it.pl/centrum-wiedzy/inne-klasy/artykuly/kod-zrodlowy-aspekty-prawne.html>
- Burchard, T. (2021). *Mały podatnik – przywileje na gruncie PIT i VAT*, 17.12.2021. Pobrane 20 grudnia 2021 z <https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-mal-y-podatnik-przywileje-na-gruncie-pit-i-vat>
- Chałubińska-Jentkiewicz, K. (2015). Ochrona prywatności w audiowizualnych usługach medialnych na żądanie. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 7(4), 57-69.
- European Commission. (2021, 12 grudnia). *EU financial instruments supported European SMEs during the coronavirus crises with EUR 29 billion in 2020*. Pobrane 19 grudnia 2021 z [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/pl/newsroom/news/2021/12/12-02-2021-eu-financial-instruments-supported-european-smes-during-the-coronavirus-crises-with-eur29-billion-in-2020](https://ec.europa.eu/regional_policy/pl/newsroom/news/2021/12/12-02-2021-eu-financial-instruments-supported-european-smes-during-the-coronavirus-crises-with-eur29-billion-in-2020)
- European Patent Office. (2022). Pobrane 4 stycznia 2022 z <https://www.epo.org>
- Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw. (2000). Pobrane 11 września 2021 z <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:n26002&from=SL>
- Filipowicz, A. (2015). Prawne aspekty innowacyjności. Analiza i ocena. W: A. Kałowski i J. Wysocki (red.), *Innowacje – ocena w ujęciu mikro, mezo i makro* (s. 51-92). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Filipowicz, A. (2017). Aspekty prawne funkcjonowania przedsiębiorcy na początkowym etapie rozwoju (start-up, development stage). W: A. Kałowski i J. Wysocki (red.), *Start-up a uwarunkowania sukcesu. Wymiar teoretyczno-praktyczny* (s. 93-114). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Forystek, K. (2020, 21 października). *Prawo dla startupu – forma prawna działalności*. Pobrane 22 listopada 2021 z <https://forystek.pl/prawo-dla-startupu-forma-prawna-dzialalnosci/>
- Frańczuk, M. (2018). Instytucja crowdfundingu w świetle unijnych i polskich regulacji prawnych. W: *Crowdfunding w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Gola, J. (2021). *Gospodarność i efektywność w działaniach organów administracji gospodarczej wobec przedsiębiorców publicznych*. Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Granicki, A., Marek, B., Pawlak, M., Snażyk, T. i Wojdyło, K. (2015). *Start-up handbook. Co start-upy powinny wiedzieć o przepisach prawa?* Warszawa: Fundacja Startup Polska, Koalicja na rzecz Polskich Innowacji.
- Habryn-Motawska, E. (2010). *Niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową sprzedaży konsumenckiej*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Janasz, K., Kaczmarek, B. i Wasilczuk, J. E. (2020). *Przedsiębiorczość i finansowanie innowacji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Janowski, A. (2020, 15 marca). *Ochrona nazwy firmy, czyli co zrobić, żeby ktoś inny jej nie używał?* Pobrane 6 grudnia 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-ochrona-nazwy-firmy-czyli-co-zrobic-zeby-gdy-ktos-inny-jej-nie-uzywial>
- Jeziński, J. (2019a, 27 czerwca). Ochrona programów komputerowych w prawie własności intelektualnej – część I. *Biuletyn Euro Info*, (3). Pobrane 14 listopada 2021 z <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/57209:ochrona-programow-komputerowych-w-prawie-wlasnosci-intelektualnej-czesc-i>
- Jeziński, J. (2019b, 15 lipca). Ochrona programów komputerowych w prawie własności intelektualnej – część II. *Biuletyn Euro Info*, (4). Pobrane 28 września 2021 z <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/57209:ochrona-programow-komputerowych-w-prawie-wlasnosci-intelektualnej-czesc-ii>
- Koalicja na Rzecz Polskich Innowacji. (2021). Pobrane 22 października 2021 z <https://koalicjadlainnowacji.pl/>.
- Kolasiński, M. (2012). Polityka kontroli koncentracji w Polsce – stan obecny i możliwe zmiany. *Interne-towy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 1(1), 74-84.
- Konieczna-Drzewiecka, B. i Zubrycka, A. (2015). Tajemnica upoważnionego do przetwarzania danych osobowych. *Monitor Prawniczy*, 21, 1169-1176.
- Kopeć, A. (2020, 20 grudnia). *Crowdfunding w świetle nowych regulacji unijnych. Co zmienia Rozporządzenie ECSP*. Pobrane 30 września 2021 z <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/66-850:crowdfunding-w-swietle-nowych-regulacji-unijnych-co-zmienia-rozporzadzenie-ecsp>
- Kopeć, A. (2021). *Prawo dla startupów. Cz. 1. Jak przygotować swój projekt od strony prawnej?* Pobrane 29 września 2021 z <http://finlegaltech.pl/prawo-dla-start-upow-cz-1-jak-przygotowac-swoj-projekt-od-strony-prawnej/>
- Koślicki, K., Krupa-Dąbrowska, R. i Rojek-Socha, P. (2021, 01 lipca). *Prostą spółkę akcyjną nie tak prosto będzie założyć*. Pobrane 16 grudnia 2021 z <https://www.prawo.pl/biznes/prosta-spolke-akcyjna-nie-tak-prosto-bedzie-zalozyc,509172.html>
- Kotarba, W. (2000). *Ochrona własności przemysłowej w gospodarce polskiej w dostosowaniu do wymogów Unii Europejskiej i Światowej Organizacji Handlu*. Warszawa: Wyd. Instytut Organizacji i Zarządzania „Orgmasz”.
- Kotarba, W. (2001). *Zarządzanie wiedzą chronioną w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wyd. Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”.
- Krasuski, A. (2016). Podstawy prawne przetwarzania danych objętych tajemnicą telekomunikacyjną. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, (8), 2-12.

- Litwiński, P., Barta, P. i Kawecki, M. (2018a). Komentarz do art. 37. W: P. Litwiński (red.), *Rozporządzenie w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck.
- Litwiński, P., Barta, P. i Kawecki, M. (2018b). Komentarz do art. 47. W: P. Litwiński (red.), *Rozporządzenie w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck.
- Lubecki, P. (2020). *Venture capital*. Warszawa: CeDeWu.
- Łukaszuk, L. (2009). *Dobra intelektualne. Problemy międzynarodowej ochrony*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Sp. z o.o.
- Machowicz, K. (2015). Własność intelektualna w postaci majątkowych praw autorskich jako część przedsiębiorstwa. W: M. Pawlak (red.), *Nowe tendencje w zarządzaniu* 5 (s. 81-90). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Malec, M. (2021). *Klauzule w umowie inwestycyjnej w startupie. Co to jest?* Pobrane 10 grudnia 2021 z <https://www.private-equity.pl/klauzule-umowa-inwestycyjna-startup/>
- Małuszyńska, E., i Sapała, M. (2012). Wieloletnie ramy finansowe Unii Europejskiej na lata 2014-2020. *Studia BAS*, 3(31), 109-132.
- Markiewicz, R. (2015). Kłopoty z programem źródłowym. *Zagadnienia Naukoznawstwa*, 51(3(205)), 311-322.
- Miernik, M. (2016, 13 lutego). *Projekt strony www a prawo autorskie*. Pobrane 2 lutego 2022 z <https://lookreatywni.pl/baza-wiedzy/strona-www-a-prawo-autorskie/>
- Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. (2021). *Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020*. Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2019, 18 grudnia). *Krajowe inteligentne specjalizacje*. Pobrane 12 grudnia 2021 z <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/krajowe-inteligentne-specjalizacje>
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2021, 01 lipca). *Prosta Spółka Akcyjna – teraz możesz ją założyć!* Pobrane 14 listopada 2021 z <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/prosta-spolka-akcyjna--teraz-mozesz-ja-zalozyc>
- Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. (2017). *Przewodnik dla eksperta. Ochrona własności intelektualnej*. Warszawa: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Dział Koordynacji i Współpracy z Ekspertami. Pobrane 22 października 2021 z [https://archiwum.ncbr.gov.pl/fileadmin/user\\_upload/import/tt\\_content/files/przewodnik\\_ochrona\\_wlasnosci\\_intelektualnej.pdf](https://archiwum.ncbr.gov.pl/fileadmin/user_upload/import/tt_content/files/przewodnik_ochrona_wlasnosci_intelektualnej.pdf)
- Nowe Dotacje Unijne. (2022). *Fundusze europejskie dla nowoczesnej gospodarki*. Pobrane 14 stycznia 2022 z <https://nowedotacjeunijne.eu/programy-2021-2027/>
- Nyszk, W. (2016). Obrót produktami podwójnego zastosowania na rynku Unii Europejskiej. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 17(3), 79-88.
- Olszewska, M. (2017). Prawne zasady dotyczące plików cookies a ochrona danych osobowych użytkownika Internetu. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 6(7), 40-52.
- Osiński, A. i Szwarc-Skudlarska, K. (2017). *Negocjowanie i zawieranie umów inwestycyjnych – jak ustalić zasady współpracy z inwestorem*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pobrane 14 września 2021 z [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2017\\_negocjowanie%20i%20zawieranie%20umow%20inwestycyjnych.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2017_negocjowanie%20i%20zawieranie%20umow%20inwestycyjnych.pdf)
- Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji. (2022). Pobrane 12 stycznia 2022 z <https://www.piit.org.pl/sad-polubowny>
- Polski Fundusz Rozwoju. (2019, 05 grudnia). *5 umów, o których powinien wiedzieć każdy start-upowiec – Founders' Agreement, NDA, umowa patentowa i inne*. Pobrane 20 listopada 2021 z <https://startup.pfr.pl/pl/aktualnosci/5-umow-o-ktorych-powinien-wiedziec-kazdy-start-upowiec-founders-agreement-nda-umowa-patentowa-i-inne/>
- Polski Fundusz Rozwoju. (2020, 09 stycznia). *Krajowy Fundusz Kapitałowy wszedł w struktury PFR Ventures*. Pobrane 12 września 2021 z <https://pfr.pl/aktualnosci/krajowy-fundusz-kapitalowy-wszedl-w-struktury-pfr-ventures.html>

- Polski Fundusz Rozwoju. (2021). *Oferta Grupy PFR*. Pobrane 14 listopada 2021 z <https://pfr.pl/oferta.html?clientType=Startup>
- Polski Fundusz Rozwoju. (2022). *Tarcza*. Pobrane 22 stycznia 2022 z <https://pfr.pl/tarcza.html>
- Portal Funduszy Europejskich. (2021). *Stan wdrażania Funduszy Europejskich w Polsce w latach 2014-2020: umowy według celu tematycznego i kategorii interwencji*. Pobrane 12 stycznia 2022 z <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/raporty/raporty-sprawozdania/stan-wdrazania-funduszy-europejskich-w-polsce-w-latach-2014-2020-umowy-wedlug-celu-tematycznego-i-kategorii-interwencji/>
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój. (2022, 28 marca). *Założenia Programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027*. Pobrane 30 marca 2022 z <https://www.poir.gov.pl/strony/o-programie/fe-dla-nowoczesnej-gospodarki/zalozenia-programu-feng/>
- Rajaraman, V. (2014). Cloud computing. *Resonance*, 19(3), 242-258.
- Rant, L. (2020). Wybrane instrumenty ochrony praw konsumenta w Polsce. *Progress*, (7), 95-113.
- Rodzeń, R. (2014, 18 listopada). *Kod źródłowy a prawo autorskie*. Pobrane 12 października 2021 z <http://www.serwisprawa.pl/artykuly,10294,24270,kod-zrodlowy-a-prawo-autorskie>
- Rost, W. (2012). Prawna ochrona firmy jako oznaczenia indywidualizującego przedsiębiorcę. *Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny*, (3), 31-41.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 [Rozporządzenie Komisji (UE) z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108, OJ L 187, 26.06.2014.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 [Rozporządzenie Komisji (WE) z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw, OJ L 10, 13.01.2001.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 [Rozporządzenie PE i RUE] z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE, OJ L 168, 30.06.2017.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 [Rozporządzenie PE i RUE] z dnia 7 października 2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/1129 i dyrektywę (UE) 2019/1937, OJ L 347, 20.10.2020.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 428/2009 [Rozporządzenie Rady (WE) z dnia 5 maja 2009 r. ustanawiające wspólnotowy system kontroli wywozu, transferu, pośrednictwa i tranzytu w odniesieniu do produktów podwójnego zastosowania (przekształcenie), OJ L 134, 29.05.2009.
- Rybiński, J. (2012). Własność intelektualna w działalności gospodarczej. *Nowoczesne Systemy Zarządzania*, 7(1), 115-124.
- Stanik, M. (2017). Konstrukcje prawne wykorzystywane w crowdfundingu. *Człowiek w Cyberprzestrzeni*, (2), 1-14.
- Szewc, A. (2003). *Naruszenie własności przemysłowej*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze „Lexis Nexis”.
- Tamowicz, P. (2004). *Venture capital – kapitał na start*. Gdańsk: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pobrane 12 listopada 2021 z [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2004\\_venture\\_capital.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2004_venture_capital.pdf)
- Tarnawa-Zajązkowska, M. (2016). Zmiana ustawy o ochronie danych osobowych. Administrator danych osobowych jako podmiot zbiorowy. *Casus*, Nr 2.
- The Privacy Sandbox. (2022). *The Goals of the Privacy Sandbox*. Pobrane 22 lutego 2022 z [https://privacysandbox.com/intl/en\\_us/#the-goal-of-privacy-sandbox](https://privacysandbox.com/intl/en_us/#the-goal-of-privacy-sandbox)
- Układ o współpracy patentowej sporządzony w Waszyngtonie dnia 19 czerwca 1970 r. [Układ z dnia 19 czerwca 1970], poprawiony dnia 2 października 1979 r. i zmieniony dnia 3 lutego 1984 r., Dz. U. 1991.70.303.



- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. (2009, 17 lipca). *Kiedy trzeba pytać o zgodę?* Pobrane 11 listopada 2021 z [https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news\\_id=586&news\\_page=251](https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=586&news_page=251)
- Urząd Zamówień Publicznych. (2020). *Materiał szkoleniowy z zakresu małych i średnich przedsiębiorstw w zamówieniach publicznych*. Pobrane 2 października 2021 z [https://www.uzp.gov.pl/\\_data/assets/pdf\\_file/0018/45720/MsP-w-zamowieniach-publicznych.pdf](https://www.uzp.gov.pl/_data/assets/pdf_file/0018/45720/MsP-w-zamowieniach-publicznych.pdf)
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych, Dz. U. z 2019 r., poz. 1781.
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. z 1993 r. Nr 47, poz. 211.
- Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. prawo telekomunikacyjne, Dz. U. z 2004 r. Nr 171, poz. 1800.
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331.
- Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz. U. z 2002 r. Nr 144, poz. 1204.
- Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Załącznik do obwieszczenia Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 6 lutego 2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Dz. U. z 2020 r., poz. 344.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. z 2004 r. Nr 173, poz. 1807.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. z 2005 r. Nr 184, poz. 1539.
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. prawo własności przemysłowej, Dz. U. z 2013 r., poz. 1410.
- Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, Dz. U. z 2014 r., poz. 827.
- Ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o systemie instytucji rozwoju, Dz. U. z 2019 r., poz. 1572.
- Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, Dz. U. z 1994 r. Nr 24, poz. 83.
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. prawo przedsiębiorców, Dz. U. z 2018 r., poz. 646.
- Velte, A. T., Velte, T. J. i Elsenpeter, R. (2010). *Cloud computing. A practical approach*. E-book. New York: McGraw Hill.
- Wąglowski, P. (2009). *Ochrona baz danych*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pobrane 12 września 2021 z <https://www.een.org.pl/storage/publications/pdf/299987d1e4230131d-b6ab8f763332f64.pdf>
- wFirma. (2017, 25 sierpnia). *Prawo dla startupów*. Pobrane 16 grudnia 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-prawo-dla-start-upow>
- wFirma. (2018, 06 stycznia). *Co to jest know-how i jak można je chronić?* Pobrane 22 listopada 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-know-how-co-to-jest-i-jak-je-chronic>
- wFirma. (2019, 03 grudnia). *Ochrona aplikacji mobilnych – co to takiego?* Pobrane 10 października 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-ochrona-aplikacji-mobilnych-co-to-takiego>
- wFirma. (2020, 02 grudnia). *Forma prawna działalności gospodarczej – wszystkie rodzaje*. Pobrane 12 września 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-forma-prawna-dzialalnosci-gospodarczej-wszystkie-rodzaje>
- wFirma. (2021a, 14 września). *Prawo ochronne na znak towarowy – pojęcie i zakres obowiązywania*. Pobrane 12 października 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-prawo-ochronne-na-znak-towarowy-korzysci-dla-przedsiębiorcy>
- wFirma. (2021b, 09 września). *Prawa autorskie do strony internetowej przedsiębiorstwa*. Pobrane 20 września 2021 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-prawa-autorskie-do-strony-internetowej-przedsiębiorstwa>
- Wojewódzki, K. (2016, 21 lutego). *Ochrona domeny internetowej w polskim prawie*. *Dziennik Gazeta Prawna*. Pobrane z <https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/923776,ochrona-domeny-internetowej.html>
- World Bank. (2022). *GDP growth (annual %) – Poland*. Pobrane 12 marca 2022 z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=PL>

Wysocka, J. (2021, 01 października). *Prawny start w startup: forma prawna dla startupu*. Pobrane 16 grudnia 2021 z <https://mycompanypolska.pl/artykul/prawny-start-w-startup:-forma-prawna-dla-startupu/6683>

Zagajski, P. (2021, 21 lipca). *Jaka forma prawna jest najlepsza dla startupu?* Pobrane 2 września 2021 z <https://mambiznes.news/finanse-i-ksiegowosc/jak-forma-prawna-jest-najlepsza-dla-startupu/>

## **Legal and institutional conditions of the startups' activity**

**Abstract:** The aim of the chapter is to review the legal and institutional environment in which startups operate in Poland, taking into account the specificity of the small and medium-sized enterprise (SME) sector. The complexity of the legal matter related to the creation and development of innovative companies, as well as the multitude of institutions focused on supporting such projects in its various aspects, prompted the author to try to resolve a number of issues, such as: the choice of the legal form of a startup, protection of confidentiality of information, application of an investment agreement, protection of intellectual property, limitations in startup activities resulting from the obligation to protect personal data, competition and consumers, regulatory framework and institutional support for startups, areas of intervention in the innovative SME sector from EU and national public funds at the level of central and regional operational programs, support for startups affected by the Covid-19 pandemic. As emphasized in the analysis, startups have not, so far, been defined in the general provisions of public economic law. This is all the more important as it is precisely the creative sectors, innovation and entrepreneurship that are currently assigned critical importance in the context of the development of smart specializations and stimulating sustainable economic development. Considerations on the institutional environment of startups, with particular emphasis on support tools for innovative SME entities, prove the importance of the EU and national public funds interventions in the areas of developing research and development infrastructure, increasing the competitiveness potential of SMEs, tightening cooperation between enterprises and research institutions, as well as preventing the negative effects of the Covid-19 pandemic.

**Keywords:** startups, legal and institutional environment, small and medium-sized enterprises (SMEs).