

ADRIAN PRZYMUSZAŁA

Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu
Wydział Przedsiębiorczości i Innowacji w Warszawie
<https://orcid.org/0009-0002-0929-3930>
adrian.przymuszała@wsb.warszawa.pl

Sprzedaż przedsiębiorstwa a przeniesienie wartości własności przemysłowej

Streszczenie. Rozwój technologiczny i kulturowy społeczeństwa od niepamiętnych czasów zależał od wyników ludzkiej działalności intelektualnej. Powszechna i postępująca globalizacja, prowadząca do tworzenia się świata bez granic, pozwala na praktycznie równoczesne korzystanie z dorobku intelektualnego, niezależnie od położenia geograficznego. Owa łatwość dostępu do dóbr niematerialnych umożliwia jednak szereg nadużyć, do których zaliczyć można m.in. kradzież technologii czy nieuprawnione wykorzystanie znaku towarowego. Dzięki odpowiednim mechanizmom ochrony twórcy dóbr niematerialnych mogą nie tylko czerpać profity z własnych osiągnięć, ale również liczyć na skuteczną ochronę praw w przypadku ich nieuprawnionego wykorzystania. Rosnące znaczenie dóbr niematerialnych przekłada się bezpośrednio na sytuację przedsiębiorstw, stanowiąc o ich sile przetargowej i pozycji rynkowej. Własność intelektualna staje się ich integralną częścią i może istotnie wpływać na konkurencyjność i wartość tych podmiotów. W wielu przypadkach to właśnie ten atrybut skłania konkurentów do nabycia danego dobra niematerialnego poprzez różne praktyki biznesowe i strategiczne, poczynając od prostych transakcji nabycia licencji lub zakupu danego dobra niematerialnego, aż po bardziej złożone operacje, polegające na próbie przejęcia kontroli nad całym przedsiębiorstwem lub jego aktywami. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie problemów prawnych dotyczących zbycia przedsiębiorstwa oraz określenie możliwych konsekwencji przeniesienia praw własności przemysłowej z uwzględnieniem ekonomicznych i konkurencyjnych aspektów takiej transakcji.

Słowa kluczowe: własność intelektualna, przedsiębiorstwo, fuzje i przejęcia, wartości niematerialne i prawne, ochrona własności

<https://doi.org/10.58683/dnswsb.2113>

1. Własność przemysłowa

Własność przemysłowa nie jest pojęciem nowym, ma ona ugruntowany rys historyczny. Jej fundamentów poszukiwać można w Konwencji Związkowej Paryskiej

z 20 marca 1883 roku o ochronie własności przemysłowej. Konwencja w art. 1 wskazuje na przedmiot własności przemysłowej, do którego zaliczyć można (Konwencja, 1883):

- ▶ patenty na wynalazki,
- ▶ wzory użytkowe, rysunki i modele przemysłowe,
- ▶ znaki fabryczne lub handlowe,
- ▶ nazwę handlową i oznaczenia pochodzenia lub nazwy pochodzenia.

Wobec powyższego zauważyć należy, że pojęcie własności przemysłowej jest kategorią szeroką, znacznie szerszą od własności intelektualnej. Koncepcja własności intelektualnej, podobnie jak własności przemysłowej, została ukonstytuowana w Konwencji Związkowej Paryskiej. Własność intelektualna obejmuje (Konwencja, 1883):

- ▶ prawa do dzieł literackich, artystycznych i naukowych,
- ▶ prawa do wykonń artystów wykonawców, nagrań dźwiękowych i audycji radiowych,
- ▶ prawa do wynalazków we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej,
- ▶ prawa do odkryć naukowych, wzorów przemysłowych i modeli,
- ▶ znaki towarowe i znaki usługowe,
- ▶ nazwy handlowe i nazwy firm,
- ▶ prawa do ochrony przed nieuczciwą konkurencją oraz wszelkie prawa związane z działalnością intelektualną w dziedzinie przemysłowej, naukowej, literackiej i artystycznej.

Choć autor niniejszego artykułu zauważa, że własność intelektualna stanowi składową wartość przemysłowej, to w literaturze dostrzec można wyraźny spór doktrynalny. Jak wskazuje Aldona Dereń: „Nie wiadomo, czy własność intelektualna jest częścią własności przemysłowej, czy jest odwrotnie, czy też te pojęcia się przenikają (Dereń, 2007).

Kontynuując jednak rozważania na temat własności intelektualnej, zauważyć należy, że rozumienie tej kwestii ulegało stopniowym modyfikacjom. Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (ang. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS) jako kategorii własności intelektualnej objęło (Porozumienie, 1994):

- ▶ prawa autorskie i prawa pokrewne,
- ▶ znaki towarowe,

- ▶ oznaczenia geograficzne,
- ▶ wzory przemysłowe,
- ▶ patenty,
- ▶ topografie układów scalonych,
- ▶ informacje niejawne.

Porozumienie wprowadziło pojęcie oznaczeń geograficznych i ochrony topografii układów scalonych, lecz nie objęło ochroną wzorów użytkowych i nazw pochodzenia.

W kontekście braku powyższego odniesienia uwagę skierować należy w stronę Traktatu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej o Prawie Autorskim, sporządzonego w Genewie 20 grudnia 1996 roku (ang. World Intellectual Property Organization, WIPO). Zgodnie z nim pojęcie własności intelektualnej obejmuje (Traktat, 1996):

- ▶ prawa autorskie i pokrewne dobra niematerialne,
- ▶ wynalazki,
- ▶ wzory przemysłowe,
- ▶ znaki towarowe,
- ▶ nazwy handlowe i odkrycia naukowe (przemysłowe, handlowe),
- ▶ prawa do ochrony przed nieuczciwą konkurencją,
- ▶ inne prawa związane z działalnością intelektualną w dziedzinie przemysłowej, naukowej, literackiej i artystycznej.

Traktat WIPO dał zatem zielone światło do szerokiej ochrony każdego dorobku, który ma charakter intelektualny i na taką ochronę zasługuje.

W świetle powyższej kategoryzacji można powiedzieć, że pojęcie własności intelektualnej jest nadrzędne w stosunku do wszystkich dóbr niematerialnych jako rezultatów ludzkiej działalności twórczej i intelektualnej. Analiza przytoczonych w powyższej części artykułu aktów prawnych wskazuje również, że żaden akt prawny nie zawiera jednoznacznej definicji prawnej własności przemysłowej (lub intelektualnej), lecz tworzy katalog (zbiór) dóbr podlegających przedmiotowi ochrony. Podobne wątpliwości interpretacyjne w zakresie tego, czym tak naprawdę jest prawo własności przemysłowej (intelektualnej), napotkać można w prawie wspólnotowym, które definicję tego pojęcia opiera na dorobku ww. traktatów międzynarodowych.

W Polsce aktem prawnym regulującym kwestie związane z prawem własności przemysłowej jest Ustawa z 30 czerwca 2008 roku Prawo własności przemysłowej oraz Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 4 lutego 1994 roku. Ro-

dzime ustawodawstwo nadal nie rozwiązuje problemów związanych z definicją własności przemysłowej (intelektualnej). Ustawa z 30 czerwca 2008 roku Prawo własności przemysłowej wskazuje, że prawem własności przemysłowej objęte są (Ustawa, 2008):

- ▶ wynalazki,
- ▶ wzory użytkowe,
- ▶ wzory przemysłowe,
- ▶ znaki towarowe,
- ▶ oznaczenia geograficzne i topografie półprzewodników.

Z kolei ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 4 lutego 1994 roku swoim zakresem obejmuje oryginalne dzieła twórcze, takie jak literatura, muzyka, oprogramowanie i produkcje audiowizualne (Ustawa, 1994).

Jak można zauważyć, analiza polskiego prawodawstwa również nie przynosi odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób zdefiniować pojęcie własności przemysłowej. Z pomocą przychodzą jednak analiza i przegląd dorobku naukowego. Na poruszone w niniejszym artykule problemy wskazuje m.in. Fryderyk Zoll, który zauważył, iż „własność przemysłowa nie jest pojęciem jednolitym i – zdaje się – nigdy nie będzie”, a co więcej, „jest nazwą raz bałamutną, bo obejmuje różnorodzajowe przedmioty, a po wtóre nietrafną, bo przemysł w znaczeniu właściwym nie jest dobrem niematerialnym i przedmiotem prawa, a tym samym nie może być określeniem przedmiotowym właściwym” (Buchalska, 2009). Dokonując jednak próby zdefiniowania tego, czym jest własność przemysłowa, odnieść można się do jej sensu ekonomicznego. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto zatem, że własność przemysłowa oznacza wyłączność rozporządzania zasobami rzadkimi (*exclusion*). Przy czym w tej perspektywie prawa własności nie reprezentują jedynie prostych związków pomiędzy przedmiotem i człowiekiem, lecz relacje międzyludzkie związane z szeroko rozumianym wykorzystywaniem rzeczy (Niklewicz-Pijaczyńska, 2017).

W węższym pojęciu własność przemysłowa jest więc rozumiana jako zbiór praw do dóbr niematerialnych, ale w szerszym pojęciu obejmuje również inne dobra niematerialne, które w swojej naturze odpowiadają przedmiotom własności przemysłowej, ale nie są objęte tak szeroką ochroną prawną. Mogą one bowiem zawierać informacje nadające się do przemysłowego wykorzystania, ale w większości przypadków obejmują dane o charakterze czysto handlowym lub organizacyjnym. Do takich wartości niematerialnych i prawnych należą tajemnice handlowe, propozycje ulepszeń, know-how, logo, nazwa handlowa (firmy), goodwill.

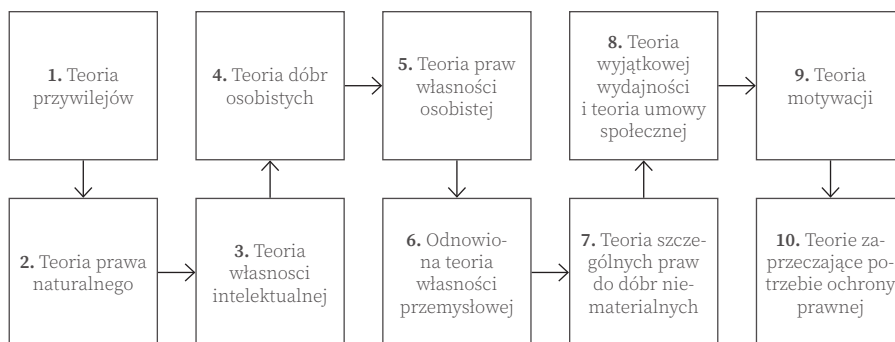
2. Międzynarodowa ochrona własności przemysłowej

Z przedstawionego dotychczas ujęcia teoretycznego wynika, że pojęcie własności przemysłowej obejmuje dwa podstawowe obszary:

- ▶ obszar wyników twórczej działalności intelektualnej człowieka (o charakterze technicznym),
- ▶ obszar znaków towarowych.

Aby zdefiniować regulację prawną i ochronę własności przemysłowej w systemie porządku prawnego, na potrzeby artykułu w pierwszej kolejności przedstawiono koncepcje regulacji prawnych związanych z ochroną własności przemysłowej, która z przyczyn wskazanych powyżej dzieli się na dwa obszary, a mianowicie obszar obejmujący rezultaty intelektualnej działalności twórczej oraz obszar obejmujący prawa do oznaczeń (znaków towarowych). Założenia społeczne stojące za stworzeniem systemu ochrony prawnej rezultatów ludzkiej działalności intelektualnej lub praw do znaków mogą następnie ukierunkować badanie tego obszaru prawa.

Nauka prawa przedstawia kilka teoretycznych podejść do ochrony wyników twórczej działalności intelektualnej, które znajdują odzwierciedlenie w koncepcji ochrony praw własności przemysłowej w różnych systemach prawnych. Podstawowe koncepcje w zakresie ochrony działalności twórczej przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Podstawowe koncepcje w zakresie ochrony działalności twórczej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Boháček & Jakl (2002)

Powyższe koncepcje w zakresie ochrony działalności twórczej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe koncepcje w zakresie ochrony działalności twórczej

Koncepcja	Opis
Teoria przywilejów	Jest to najstarsza koncepcja ochrony dóbr niematerialnych, która opiera się na przywileju monarchy. Przywilej wyrażał władzę suwerena do ustanowienia wyłącznego reżimu dla osoby twórcy. Z wpływów z przyznanego w ten sposób monopolu suweren miał określony udział, który wypłacał mu posiadacz przywileju. Jeśli monopol został naruszony przez osobę trzecią, posiadacz przywileju mógł zwrócić się do władcy o zadośćuczynienie.
Teoria prawa naturalnego i teoria praw moralnych	Teoria ta opiera się na założeniu, że dobro niematerialne jest produktem jego twórcy (nie istniałoby bez niego), a ponieważ twórca ten ma naturalne prawo własności do swojej osoby, ma zatem prawo własności do swojego produktu.
Teoria własności intelektualnej w koncepcji monizmu praw własności i systemu rejestracji	Ta angloamerykańska teoria jest związana z teorią prawa naturalnego i opiera się na koncepcji rezultatu pracy intelektualnej, który jest rzeczą niematerialną. Ogólne zasady powinny być stosowane do jej reżimu w taki sam sposób, jak do rzeczy materialnej, w tym praw własności. Zgodnie z tą koncepcją rzecz niematerialna jest w pełni zbywalna, co dotyczy również tzw. autorskich praw osobistych. W tej teorii nacisk kładzie się na ekonomiczny charakter rzeczy, a nie na właściciela. W prawie europejskim teoria ta została zastosowana w dziedzinie własności przemysłowej.
Teoria dóbr osobistych, monizm dóbr osobistych	Teoria ta jest teorią prawa kontynentalnego, która łączy dobro niematerialne z osobą twórcy. Wiązała ona prawa do danego dobra niematerialnego, będącego rezultatem twórczości intelektualnej, z ogólnym prawem osobistym twórcy na zasadzie nierozdzielności i niezbywalności. Teoria ta stanowi podstawę ochrony tzw. szczególnych dóbr osobistych w przypadku rezultatów działalności twórczej (autorów, artystów wykonawców, twórców), które w większości systemów prawnych są niezbywalne.
Teoria praw własności osobistej	Ta teoria, promowana w erze gospodarki centralnie sterowanej, opierała się na monistycznej koncepcji praw. Prawa do dóbr niematerialnych zostały podzielone na trzy grupy: prawa osobiste, prawa osobisto-majątkowe i prawa majątkowe. Ze względu na swoją sztywność teoria ta została porzucona.
Odnowiona teoria własności przemysłowej lub intelektualnej w nowej dualistycznej koncepcji	Jest to nowoczesna koncepcja ochrony dóbr niematerialnych, która zakłada tworzenie obu rodzajów praw: majątkowych i osobistych, które są różne i mogą mieć odrębny reżim.
Teoria szczególnych praw do dóbr niematerialnych	Ta niemiecka teoria opiera się na węższym pojęciu rzeczy jako tylko rzeczy materialnej. Dobra niematerialne nie są rzeczami, nie mogą być przedmiotem własności, ale są przedmiotem specjalnych praw: majątkowych i osobistych.
Teoria wyjątkowej wydajności i teoria umowy społecznej	Teoria ta opiera się na założeniu, że za nadzwyczajne osiągnięcia twórcy, przekraczające jakościowo istniejący poziom wiedzy, powinny mu przysługiwać nadzwyczajne prawa. Jest to teoria umowy społecznej, która opiera się na założeniu, że nowy niematerialny produkt, który twórca wniósł do społeczeństwa ludzkiego, przyczynił się do jego rozwoju, stąd przyznaje mu się specjalne prawa.
Teoria motywacji i okres gospodarki centralnie planowanej lub słabej ochrony	Zgodnie z tą teorią twórca ma specjalne prawa, aby czerpać z nich do dalszej pracy twórczej. Była to teoria charakterystyczna dla gospodarki centralnie planowanej i miała stanowić raczej system motywacyjny niż ochronę wytworzonych rezultatów. Została porzucona w gospodarce rynkowej ze względu na brak ochrony wyników twórczości intelektualnej.
Teorie zaprzeczające potrzeby ochrony prawnej	Teorie te opierają się na założeniu, że dobra niematerialne są bogactwem całej ludzkości, że należą do wszystkich. Ponownie, jest to teoria socjalistyczna, która została porzucona.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Boháček & Jakl (2002)

3. Aspekty gospodarcze i konkurencyjne przeniesienia praw własności przemysłowej w przypadku nabycia aktywów (asset acquisitions)

Co do zasady właściciel (uprawniony) do własności przemysłowej jest w prawie własności ograniczony. Może wykorzystywać przysługujące mu jako właścicielowi uprawnienia do podejmowania decyzji o przeniesieniu praw własności przemysłowej na osoby trzecie. Przeniesienie, o którym mowa powyżej, może odbywać się w drodze udzielenia licencji czy też cesji. Warto zauważyć, że prawo własności przemysłowej swoim zakresem obejmuje również prawo do konkurencji, które z uwagi na swoją istotność — tworzenie warunków do rozwoju przedsiębiorczości — nie może zostać przeniesione.

Konkurencyjność jako element gospodarki stanowi istotny element kultury nie tylko gospodarczej, ale również i politycznej. Jest ona zatem fundamentem wolnego rynku. Stąd też omawiając aspekty gospodarcze i konkurencyjne związane z przeniesieniem praw własności, nie sposób nie przyrzeć się doświadczeniom gospodarki amerykańskiej, w której to wymóg konkurencyjności jest powszechnie akceptowany, a jego naruszenie jest nie tylko nieakceptowalne, ale i karane.

Fundamenty prawa konkurencji związane ochroną konkurencyjności ukonstytuowane zostały w Ustawie Shermana (ang. Sherman Antitrust Act) z 1890 roku. Ustawa ta uznaje ochronę dobrobytu konsumentów, a następnie ochronę procesu konkurencji i zwiększenie efektywności (GOV INFO, 2025).

Zgodnie z amerykańskim systemem prawnym ochrona konkurencji jest regulowana zarówno na poziomie stanowym, jak i federalnym. Współczesne federalne regulacje dotyczące konkurencji opierają się na wspomnianej Ustawie Shermana. Ustawa ta początkowo regulowała tylko „antykonkurencyjne porozumienia lub relacje” oraz instytucję „monopolizacji lub próby monopolizacji”. Stanowiła w sposób ogólny, że wszelkie umowy w formie powiernictwa czy w innym kształcie lub zmowy rynkowe uniemożliwiające handel między stanami i innymi państwami mogą być uznane za monopol lub próbę monopolizacji, a więc pozostają nielegalne (GOV INFO, 2025). Każdy podmiot, który usiłuje uzyskać monopol, samodzielnie lub pozostając w porozumieniu, w handlu między kilkoma stanami lub innymi narodami, zostanie uznany za winnego popełnionego czynu (Milestone Documents, 2025).

Jak już wskazano, Ustawa Shermana stała się swego rodzaju kamieniem węgielnym pod budowę instytucjonalnej ochrony wolności rynkowej. Kolejną legislacyjną cegiełkę dołożyła Ustawa Clayтона (ang. Clayton Antitrust Act) — ustawa antymonopolowa przyjęta w 1914 roku przez Kongres Stanów Zjednoczonych w celu uściślenia i rozszerzenia postanowień Ustawy Shermana.

Ustawa Clayтона wyjaśniała nielegalność niektórych transakcji, które dziś podlegają kontroli. Do tych transakcji zaliczono procesy fuzji i przejęć, których celem była szeroko pojęta koncentracja rynku. Nacisk położono zatem na przejęcia kapitałowe (kontrolę nad konkurującymi spółkami poprzez nabywanie pakietów kontrolnych ich akcji) oraz na związki personalne (powiązania personalne zarządów konkurujących spółek).

Rozwój procesów fuzji i przejęć, który wiązał się również z rozwojem rynku kapitałowego, spowodował, że kolejne kroki związane z ideami wolnościowymi – antymonopolistycznymi skierowano ku transakcjom giełdowym. Ustawa Celler–Kefauvera z 1950 roku była istotnym aktem prawnym mającym na celu zapobieganie praktykom antykonkurencyjnym w gospodarce USA. Została uchwalona w odpowiedzi na rosnące obawy dotyczące konsolidacji władzy korporacji i jej potencjalnego wpływu na konkurencję, konsumentów i innowacje. Ustawa rozszerzyła wcześniejsze przepisy antymonopolowe, zwłaszcza Ustawę Shermana z 1890 roku i Ustawę Clayтона z 1914 roku, zakazując wszelkich fuzji i przejęć, które mogłyby zagrozić konkurencji lub stworzyć monopol, eliminując w ten sposób luki prawne, z których wcześniej korzystały korporacje. Ustawa przede wszystkim zakazywała nabywania akcji lub aktywów konkurencyjnych firm, jeśli znacząco osłabiałoby to konkurencję lub stwarzało tendencję do tworzenia monopolu (EBSCO, 2025).

Ostrożność dotychczasowego reżimu prawnego zaostriżyło przyjęcie w 1976 roku Ustawy Hart–Scott–Rodino (HSR). Ustawa ta wprowadziła do porządku prawnego obowiązek zatwierdzania fuzji przez organy antymonopolowe, tj. Departament Sprawiedliwości i Federalną Komisję Handlu (Federal Trade Commission, 2025). Federalnej Komisji Handlu przysługiwały uprawnienia do przeglądu zgłoszonych transakcji, w tym analiza koncentracji konkurentów i sprawowanie kontroli nad koncentracją konkurentów.

Amerykańskie prawo konkurencji opiera się zatem na powyższych aktach prawnych, a ujęta w nim relacja między ochroną praw własności przemysłowej a ochroną konkurencji nie jest zasadniczo antagonistyczna. Oczywiście jest, że korzystanie z praw własności przemysłowej może w pewnych okolicznościach prowadzić do zagrożenia lub ograniczenia konkurencji, a różne formy dysponowania tymi prawami, takie jak licencjonowanie lub przeniesienie, mogą również mieć negatywne skutki dla konkurencji. W związku z tym przeniesienie praw własności przemysłowej w ramach nabycia aktywów musi być oceniane zgodnie z kryteriami określonymi dla każdego z przedstawionych filarów ochrony konkurencji, z zastrzeżeniem, że przeniesienie praw własności przemysłowej musi być przeprowadzone zgodnie z zasadami wolnościowymi (antymonopolowymi).

4. Podsumowanie

Artykuł koncentruje się na analizie prawnych, ekonomicznych oraz konkurencyjnych konsekwencji przenoszenia praw własności przemysłowej w kontekście sprzedaży przedsiębiorstwa, podejmując tym samym próbę zintegrowania podejścia dogmatyczno-prawnego z analizą uwarunkowań rynkowych. Punktem wyjścia rozważań jest dostrzeżenie rosnącego znaczenia wartości niematerialnych i prawnych, w tym w szczególności praw własności przemysłowej, jako kluczowych determinantów pozycji rynkowej oraz przedmiotów transakcji handlowych, fuzji i przejęć. Autor podkreśla, że własność przemysłowa — mimo historycznego ugruntowania w międzynarodowych traktatach i krajowych regulacjach — pozostaje kategorią nieostro zdefiniowaną, zarówno na gruncie terminologicznym, jak i systemowym, co rodzi trudności interpretacyjne i praktyczne przy jej przenoszeniu.

Najistotniejsze wnioski płynące z opracowania odnoszą się do potrzeby ostrożnego i świadomego kształtowania konstrukcji prawnych związanych z transferem tych praw w ramach transakcji gospodarczych, z uwzględnieniem potencjalnych skutków dla ładu konkurencyjnego. Autor zwraca uwagę, że choć przeniesienie praw własności przemysłowej może stanowić element racjonalnej strategii gospodarczej, to w pewnych przypadkach — zwłaszcza gdy dotyczy podmiotów dominujących — może prowadzić do naruszenia zasad uczciwej konkurencji, a tym samym kolidować z przepisami antymonopolowymi. W tym kontekście odwołanie do amerykańskich regulacji antytrustowych, ze szczególnym uwzględnieniem Ustawy Shermana oraz kolejnych aktów normatywnych (Clayton, Hart-Scott-Rodino), prowadzi do konkluzji, iż systemowa kontrola fuzji i przejęć w oparciu o analizę potencjalnych skutków dla rynku powinna stanowić wzorzec także dla innych jurysdykcji.

Artykuł wskazuje również, że istotnym wyzwaniem pozostaje zachowanie równowagi pomiędzy ochroną interesu twórców dóbr niematerialnych a potrzebą zapewnienia dostępu do rynku dla innych uczestników życia gospodarczego, przy czym w świetle przedstawionych teorii własności intelektualnej (w tym koncepcji monistycznych i dualistycznych) niezbędne jest dostrzeżenie specyfiki relacji między prawami osobistymi a majątkowymi. W tym sensie własność przemysłowa — choć formalnie zbywalna — powinna podlegać takiej regulacji, która nie tylko umożliwi swobodę obrotu, lecz również przeciwdziała koncentracji władzy gospodarczej i ograniczeniu innowacyjności.

W rezultacie autor dowodzi, że skuteczne uregulowanie przenoszenia praw własności przemysłowej wymaga podejścia wielopłaszczyznowego, łączącego perspektywę prawną, ekonomiczną i konkurencyjną, przy czym szczególne znaczenie

zyskuje tu potrzeba jasnego rozdzielenia praw objętych ochroną ustawową od tych, które — mimo swego ekonomicznego znaczenia — takiej ochrony nie posiadają. Ostatecznym postulatem artykułu jest stworzenie spójnych ram prawnych, które umożliwią z jednej strony pełne wykorzystanie potencjału gospodarczego własności przemysłowej, a z drugiej — ochronę rynku przed negatywnymi skutkami niekontrolowanego obrotu tymi dobrami.

Bibliografia

- Boháček, M., & Jakl, L. (2002). *Právo duševního vlastnictví*. VŠE Praha.
- Buchalska, J. (2009). Prawo własności przemysłowej a prawo własności intelektualnej. *Krytyka Prawa*, 1.
- Dereń, A. (2007). *Własność intelektualna i przemysłowa. Kompendium wiedzy*. Oficyna Wydawnicza PWSZ w Nysie. https://www.dbc.wroc.pl/Content/4121/Wlasnosc_intelektualna.pdf
- EBSCO. (2025). *Celler-Kefauver Act of 1950*. <https://www.ebsco.com/research-starters/law/celler-kefauver-act-1950>
- Federal Trade Commission. (2025). *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976*. <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/statutes/hart-scott-rodino-antitrust-improvements-act-1976>
- GOV INFO. (2025). *Sherman Act*. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-3055/pdf/COMPS-3055.pdf>
- Konwencja. (1883). Konwencja Związkowa Paryska z dnia 20 marca 1883 roku o ochronie własności przemysłowej, przejrzana w Brukseli dnia 14 grudnia 1900 roku, w Waszyngtonie dnia 2 czerwca 1911 roku i w Hadze dnia 6 listopada 1925 roku.
- Milestone Documents. (2025). *Sherman Anti-Trust Act*. <https://www.archives.gov/milestone-documents/sherman-anti-trust-act>
- Niklewicz-Pijaczyńska, M. (2017). *Własność przemysłowa w prawie i ekonomii oraz praktyce gospodarczej*. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. <https://repozytorium.uni.wroc.pl/dlibra/publication/84026/edition/79612>
- Porozumienie. (1994). Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej.
- Traktat. (1996). Traktat Światowej Organizacji Własności Intelektualnej o Prawie Autorskim, sporządzony w Genewie dnia 20 grudnia 1996 r. Dz.U. 2005 nr 3 poz. 12.
- Ustawa. (1994). Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (z późn. zm.). Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83.
- Ustawa. (2008). Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej (z późn. zm.). Dz.U. 2001 nr 49 poz. 508.

The Sale of an Enterprise and the Transfer of Industrial Property Rights

Abstract. Since time immemorial the technological and cultural development of society has depended on the outcomes of human intellectual activity. Pervasive and ongoing globalization, leading to the creation of a borderless world, creates conditions for virtually

simultaneous use of intellectual achievements regardless of geographic location. However, this ease of access to intangible assets enables a range of abuses, including technology theft and unauthorized trademark use. Appropriate protection mechanisms enable creators of intangible assets not only to benefit from their own achievements but also to ensure effective enforcement of their rights in the event of their unauthorised use. The growing importance of intangible assets has a direct impact on the situation of businesses and can determine their bargaining power and market position. Intellectual property is becoming an integral part of companies and can significantly affect their competitiveness and market value. In many cases, it is this attribute that encourages competitors to acquire a given intangible asset through various business and strategic practices, ranging from simple license acquisitions or purchases of a given intangible asset to more complex operations involving attempts to gain control of an entire enterprise or its assets. The purpose of this article is to present the legal aspects related to the sale of an enterprise and to identify possible consequences of transferring industrial property rights, taking into account the economic and competitive aspects of such transactions.

Keywords: intellectual property, enterprise, mergers and acquisitions, intangible assets, property protection

