

Zakładanie firmy

## **Zanim otworzysz dom mody w Paryżu, poznaj definicję przedsiębiorstwa**

Iwona Jowik 08-02-2013, ostatnia aktualizacja 08-02-2013 02:00

źródło: Rzeczpospolita

**Polscy przedsiębiorcy coraz częściej funkcjonują na rynku francuskim, prowadząc tam działalność produkcyjną czy usługową lub uczestnicząc w transakcjach z tamtejszymi firmami. Inny charakter mają pojęcia przedsiębiorstwa i jego sprzedaży w prawie polskim i w ustawach obowiązujących nad Sekwaną**

Prawo francuskie podobnie jak prawo polskie ujmuje przedsiębiorstwo od strony przedmiotowej jako zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo jest dobrem ruchomym niematerialnym, co wynika z faktu, że w odróżnieniu od prawa polskiego składa się ono wyłącznie z rzeczy ruchomych. Tym samym ze składników przedsiębiorstwa, oprócz prawa własności do nieruchomości, wykluczone są także wszelkie ograniczone prawa rzeczowe na nieruchomości, takie jak użytkowanie czy służebności.

W rezultacie, w przypadku np. sprzedaży przedsiębiorstwa przez osobę będącą jednocześnie właścicielem lokalu, w którym jest prowadzona działalność gospodarcza, zbycie nieruchomości będzie musiało nastąpić w drodze odrębnej czynności prawnej. Charakter niematerialny przedsiębiorstwa wyraża się zaś w założeniu, iż stanowi ono pewną wartość ekonomiczną będącą wypadkową składników, które je tworzą.

Tak jak w prawie polskim przedsiębiorstwo jest pozbawione osobowości prawnej. Wchodzi w skład majątku przedsiębiorcy, który jest jedynym uprawnionym i zobowiązanym z tytułu jego prowadzenia. Ponadto może ono stanowić samodzielny przedmiot obrotu prawnego.

Jakie składniki

Nie istnieje przepis, który wprost definiowałby pojęcie przedsiębiorstwa wraz z, choćby przykładowym, wyliczeniem jego składników. Doktryna francuska odwołuje się więc do art. L. 142–2 k.h., który zawiera katalog zamknięty składników przedsiębiorstwa, na których może zostać ustanowione prawo zastawu.

Do składników tych należą: oznaczenie przedsiębiorstwa, prawa wynikające z umowy najmu handlowego, ogół klientów, wyposażenie, materiały i narzędzia służące prowadzeniu działalności gospodarczej, patenty, licencje, znaki towarowe, wzory i modele przemysłowe oraz, w ujęciu ogólnym, prawa własności przemysłowej związane z wykonywaną działalnością.

Ponadto składnikiem przedsiębiorstwa są również wytworzone lub nabyte towary, co wynika z treści art. L. 141–5 k.h. Z uwagi jednak na ich nietrwały charakter jako składnik przedsiębiorstwa nie mogą one być przedmiotem zastawu. Należy również zwrócić uwagę na okoliczność, iż w przeciwieństwie do składników materialnych wyliczenie składników

niematerialnych wymienionych w kodeksie handlowym ma charakter jedynie przykładowy (katalog otwarty) oraz cechuje się dalece posuniętą różnorodnością.

W każdym razie dla oceny, czy dany element wchodzi w skład przedsiębiorstwa, należy posługiwać się kryterium jego przeznaczenia. Otóż przedsiębiorstwo tworzą wyłącznie elementy służące realizacji zadań gospodarczych.

#### Elementy niematerialne

Wśród elementów niematerialnych składających się na przedsiębiorstwo należy wskazać na ogół klientów, oznaczenie przedsiębiorstwa, prawa z umowy najmu handlowego oraz inne prawa, zezwolenia itp. Odrębnie przedstawia się natomiast zagadnienie wierzycelności i długów związanych z działalnością przedsiębiorstwa.

#### Przed wszystkim tzw. ogół klientów

W prawie francuskim, co do zasady, to ogół klientów odgrywa pierwszorzędne znaczenie wśród składników przedsiębiorstwa. W doktrynie podkreśla się wręcz, że bez klientów nie można mówić o jego istnieniu.

Postrzeganie przedsiębiorstwa przez pryzmat klientów wynika z faktu, że to właśnie oni stanowią czynnik wpływający w sposób zasadniczy na zyski przedsiębiorcy. Aby mówić o ogóle klientów jako składniku przedsiębiorstwa, powinni oni mieć charakter stały, pewny, rzeczywisty oraz osobisty, tzn. muszą być związani z dotychczasowym przedsiębiorcą. Nie jest zatem składnikiem przedsiębiorstwa klientela o charakterze wyłącznie potencjalnym, związana jedynie z lokalizacją przedsiębiorstwa. Tym samym sprzedaż kompletnego zespołu urządzeń umożliwiających z technicznego punktu widzenia prowadzenie działalności gospodarczej – niepołączone jednak z cesją ogółu klientów – nie będzie, co do zasady, uznane za sprzedaż przedsiębiorstwa i nie będzie podlegać przepisom kodeksu handlowego.

#### Waga oznaczenia

Kolejnym istotnym składnikiem przedsiębiorstwa jest jego nazwa, czyli takie oznaczenie słowne, które służy indywidualizacji oraz identyfikacji prowadzonej działalności gospodarczej, a tym samym, będąc znakiem rozpoznawczym, przyciąga klientelę. Korelatem nazwy przedsiębiorstwa jest jego szyld, rozumiany jako zewnętrzne oznaczenie przedsiębiorcy. Dla przedsiębiorstwa należącego do osoby fizycznej jako nazwę można obrać imię i nazwisko lub pseudonim przedsiębiorcy bądź też dowolne wymyślone określenie.

W przypadku osób prawnych nazwami mogą być zarówno imiona i nazwiska wspólników, jak i wymyślone wyrażenie czy słowo. Nazwa przedsiębiorstwa zawierająca imię i nazwisko może być przedmiotem obrotu prawnego. W orzecznictwie podkreśla się, że w takiej sytuacji imię i nazwisko, które w rozumieniu prawa cywilnego jest dobrem niezbywalnym, zmienia swą naturę, co w efekcie pozwala na ich zbycie. Ograniczeniem, które jednak stąd wypływa, jest fakt, iż zbywca nie może już posługiwać się tą nazwą w celu prowadzenia konkurencyjnej działalności gospodarczej.

Składnikiem przedsiębiorstwa są też prawa wynikające z umowy najmu handlowego, której przedmiotem jest nieruchomość przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej.

#### Prawa z umowy najmu handlowego

Jest to instytucja nieznaną prawu polskiemu, która będąc zorientowana na ochronę interesów przedsiębiorcy, znacznie odbiega od tradycyjnego modelu najmu nieruchomości przewidzianego w kodeksie cywilnym. W przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa wraz z prawem najmu handlowego (który to może być również samodzielnym przedmiotem obrotu,

jednakże wtedy transakcja taka podlega ogólnym przepisom o cesji wierzytelności, a w konsekwencji, w myśl art. 1690 k.c., wymaga ona zgody wynajmującego, co nie ma miejsca w przypadku cesji najmu handlowego w ramach transakcji zbycia przedsiębiorstwa) nabywca wchodzi w sytuację prawną dotychczasowego najemcy.

Dzięki tej konstrukcji na nowego najemcę przechodzi m.in. prawo do przedłużenia umowy, a w razie odmowy wynajmującego prawo do odszkodowania odpowiadającego wartości przedsiębiorstwa wraz z kosztami przeniesienia do nowego miejsca. Takie ukształtowanie umowy najmu handlowego, które gwarantuje ciągłość prowadzenia działalności gospodarczej w określonym miejscu, częściowo tłumaczy pominięcie wśród składników przedsiębiorstwa prawa własności nieruchomości. Znajduje to odbicie w doktrynie francuskiej, która na określenie najmu handlowego często używa pojęcia „własności handlowej”.

Pozostałe składniki niematerialne

W skład przedsiębiorstwa wchodzi również prawa własności przemysłowej, prawa autorskie, licencje, koncesje, zezwolenia.

Wierzytelności i długi

Z mocy prawa nie stanowią składników przedsiębiorstwa wierzytelności i długi. Z jednej jednak strony od tej zasady istnieją wyjątki wyraźnie przewidziane prawem, np. kodeks pracy w przypadku zbycia przedsiębiorstwa przenosi obowiązujące umowy o pracę na jego nabywcę (art. L. 1224–1 k.p.).

Z drugiej natomiast strony, uznaną w orzecznictwie praktyką jest zawieranie w umowie sprzedaży przedsiębiorstwa klauzuli, na mocy której wierzytelności i/lub długi zostają przeniesione na nabywcę.

Nie tylko towary

Wśród składników materialnych przedsiębiorstwa należy wskazać na wytworzone lub nabyte towary, a także wszelkiego rodzaju wyposażenie, urządzenia, sprzęty, maszyny służące do realizacji działalności gospodarczej.

**Uwaga!** Należy zaznaczyć, iż mimo że co do zasady pojęcie przedsiębiorstwa jest utożsamiane z klientami i traktuje się ich jako element niezbędny dla tej instytucji, to w rzeczywistości nie można jednoznacznie stwierdzić, aby któryś spośród opisanych powyżej składników był bardziej lub mniej istotny.

Przy uwzględnieniu bowiem specyfiki różnych konkretnych typów działalności gospodarczej inne składniki przedsiębiorstwa mogą wysuwać się na pierwszy plan. I tak, tytułem przykładu, można wskazać, że dla restauracji najważniejszym składnikiem może być tzw. licencja czwartej kategorii uprawniająca do sprzedaży wysokoprocentowych napojów alkoholowych, dla przedsiębiorstwa produkcyjnego park maszynowy, a dla cukierni lokalizacja, tj. najem handlowy.



**Komentuje Iwona Jowik, adwokat z paryskiej i warszawskiej izby adwokackiej, współnik zarządzający kancelarii COPERNIC AVOCATS**

Instytucja przedsiębiorstwa we francuskim prawie handlowym jest pojęciem fundamentalnym, a co za tym idzie – stanowi przedmiot szczegółowych regulacji ustawowych. Na praktyczny jej kształt wpływa również wieloletnie orzecznictwo francuskich sądów, w tym Sądu Kasacyjnego, bez którego znajomości nie sposób w pełni zrozumieć specyfiki funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Zrozumienie to może się natomiast okazać niezmiernie istotne dla polskich przedsiębiorców, którzy swoją działalność kierują na rynek francuski. Poza oczywistym przypadkiem nabycia albo dzierżawy francuskiego przedsiębiorstwa może wchodzić również w grę przypadek, gdy polska firma jest wierzycielem francuskiego przedsiębiorcy, który postanowił „zadysponować” swoim przedsiębiorstwem.

W takiej bowiem sytuacji niezwłoczne podjęcie odpowiednich kroków może się okazać ostatnią szansą na szybkie odzyskanie wierzytelności przez polskiego przedsiębiorcę.

### **Jakie regulacje**

Instytucja przedsiębiorstwa (fr. fonds de commerce) jest kluczową instytucją we francuskim prawie handlowym, a także ma znacznie dłuższą historię niż w prawie polskim.

Po raz pierwszy pojawiła się w ustawie podatkowej z 4 kwietnia 1872 r., zaś w fundamentalnej dla tej instytucji ustawie z 17 marca 1909 r. zostały kompleksowo unormowane zasady sprzedaży i ustanowienia zastawu na przedsiębiorstwie. Ostatecznie przepisy te inkorporowano do kodeksu handlowego (art. L. 141–1 do L. 146–4).

Reguluje on obszernie także inne czynności prawne, których przedmiotem może być przedsiębiorstwo. Z uwagi na dynamiczny rozwój internetowej działalności gospodarczej instytucja ta ciągle ewoluuje.

Mimo dużego podobieństwa polskiej i francuskiej instytucji przedsiębiorstwa istnieje szereg wydałoby się mniej istotnych różnic, które jednak w praktyce odgrywają rolę zasadniczą.

### **Co strony muszą stwierdzić w zawieranej umowie sprzedaży**

**Sprzedaż francuskiego przedsiębiorstwa podlega znacznie bardziej rygorystycznemu reżimowi prawnemu niż zwykła umowa sprzedaży z uwagi na trudności precyzyjnego określenia jego składu, a co za tym idzie – wartości. Może to stawiać w bardzo niekorzystnej sytuacji zarówno wierzyciela zbywcy, jak i nabywcy przedsiębiorstwa**

Umowa sprzedaży przedsiębiorstwa, przynajmniej teoretycznie, nie wymaga zachowania szczególnej formy. Do jej skutecznego zawarcia wystarczające jest bowiem porozumienie co do przedmiotu sprzedaży i ceny. W praktyce jednak ustne umowy sprzedaży spotyka się jedynie sporadycznie, gdyż wiążą się z nimi liczne negatywne konsekwencje.

W przypadku braku umowy pisemnej mogą powstać wątpliwości co do składników przedsiębiorstwa będących przedmiotem sprzedaży oraz obowiązków zbywcy z tytułu gwarancji. W dalszej kolejności, jeżeli cena sprzedaży nie jest płacona w całości w chwili zawarcia umowy (co jest przypadkiem najczęstszym w praktyce), zbywca pozbawiony jest

możliwości wpisania do Rejestru Handlowego i Spółek ustanowionych na jego rzecz zabezpieczeń.

Wreszcie w takiej sytuacji nabywca nie ma możliwości opublikowania w Rejestrze Handlowym i Spółek faktu nabycia przedsiębiorstwa, co praktycznie wyklucza skuteczność dokonanej operacji wobec osób trzecich.

#### Wymagane informacje

Należy zaznaczyć, że umowa sprzedaży przedsiębiorstwa musi zawierać szereg obowiązkowych informacji (art. L. 141–1 k.h.), wśród których figurują zwłaszcza dane dotyczące poprzedniego zbywcy przedsiębiorstwa, zobowiązań ciążących na przedsiębiorstwie, wysokości obrotu za trzy ostatnie lata obrachunkowe, wyniku finansowego czy też informacje dotyczące zawartej umowy najmu handlowego.

W braku chociażby jednej z tych informacji umowa dotknięta jest sankcją tzw. nieważności względnej, która pozwala nabywcy w ciągu roku od zawarcia umowy wystąpić z roszczeniem unieważnienia umowy.

#### Ustalenie ceny

Przedmiotem sprzedaży przedsiębiorstwa są jego wszystkie składniki materialne i niematerialne, które nie zostały w umowie wyraźnie wyłączone. Cenę sprzedaży, jeżeli nie jest ona płacona w całości w chwili zawarcia umowy, ustala się osobno dla każdej grupy składników przedsiębiorstwa, tj. składników niematerialnych, urządzeń i narzędzi oraz nabytych lub wytworzonych towarów. Ustalenie ceny sprzedaży strony mogą również powierzyć ekspertowi wybranemu przez nie lub wyznaczonemu przez sąd.

Zazwyczaj w celu przeprowadzenia transakcji strony wyznaczają podmiot odpowiedzialny za przyjęcie w depozyt na oznaczony czas pieniędzy stanowiących cenę sprzedaży na wypadek ewentualnych roszczeń wierzycieli zbywcy, którym w przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa przysługują specyficzne uprawnienia.

#### Obowiązki i uprawnienia stron

Na zbywcy ciąży obowiązek przekazania nabywcy faktycznego władania przedsiębiorstwem, co w praktyce najczęściej oznacza przekazanie ogółu klientów. Ponadto zbywca odpowiada przed nabywcą za wszystkie wady ukryte przedmiotu sprzedaży. Roszczenia nabywcy z tego tytułu przedawniają się w terminie dwuletnim od chwili wykrycia wady. Wreszcie zbywca jest zobowiązany powstrzymać się od jakiegokolwiek działalności konkurencyjnej, która prowadziłaby do utraty przez nabywcę przekazanego ogółu klientów.

Nabywca zaś jest zobowiązany do uiszczenia uzgodnionej ceny. W przypadku niewywiązania się przez nabywcę z tego obowiązku, zbywca – w myśl art. 1184 w zw. z art. 1654 k.c. – jest uprawniony do odstąpienia od zawartej umowy.

Ponadto kodeks handlowy (art. L. 141–5 k.h.) przewiduje, po spełnieniu określonych warunków, możliwość ustanowienia na rzecz zbywcy specyficznego zabezpieczenia. Na jego mocy zbywca uzyskuje prawo pierwszeństwa zaspokojenia swojej wierzytelności z poszczególnych składników przedsiębiorstwa przed wierzycielami nabywcy.

Co istotne, zabezpieczenie to pozostaje skuteczne również wobec kolejnych nabywców przedsiębiorstwa. Ustanowione zabezpieczenie wywołuje skutki prawne od daty zawarcia umowy, jeśli jego zgłoszenie do Rejestru Handlowego i Spółek zostało dokonane w terminie 15 dni. W przypadku uchybienia temu terminowi ustanowione zabezpieczenie jest nieważne.

## Ile ochrony wierzycieli

Wśród instrumentów ochrony wierzycieli zbywcy przedsiębiorstwa pierwszoplanową rolę odgrywa instytucja tzw. sprzeciwu. Sprzeciw może zostać zgłoszony przez wierzycieli do nabywcy bądź osoby, której oddano w depozyt środki na pokrycie ceny sprzedaży (w formie specjalnego aktu sporządzonego przez komornika) w terminie 10 dni od ukazania się ostatecznego ogłoszenia o umowie zbycia przedsiębiorstwa. Na skutek wniesienia sprzeciwu ogół środków na pokrycie ceny sprzedaży jest blokowany w rękach nabywcy bądź depozytariusza, a każda zapłata na rzecz zbywcy nie jest dla wierzycieli wiążąca.

Konsekwencje praktyczne takiego uregulowania są poważne. W ten oto sposób nabywca, który wypłaci zbywcy cenę sprzedaży pomimo wniesionego sprzeciwu, może zostać zobligowany do zapłaty wierzytelności osoby, która wniosła sprzeciw (naturalnie w granicach wartości ceny sprzedaży przedsiębiorstwa). Aby nie narazić się na taką odpowiedzialność, w przypadku wniesienia sprzeciwu należy w pierwszej kolejności zaspokoić z ceny sprzedaży roszczenia wierzycieli, a dopiero pozostałe środki mogą zostać przekazane zbywcy.

## Jakie opodatkowanie

Wartość zbywanego przedsiębiorstwa ustala się na podstawie dokładnego spisu i wyceny jego zbywanych składników, przedkładanego organowi podatkowemu. Naturalnie w przypadku uznania, iż podana przez strony wartość przedsiębiorstwa jest zaniżona, może ona zostać skorygowana.

Podobnie w sytuacji zbywania na rzecz tego samego nabywcy poszczególnych składników przedsiębiorstwa w stosunkowo krótkich odstępach czasowych, jak też sprzedaży pojedynczego, ale fundamentalnego dla danego przedsiębiorstwa składnika (np. klienteli) organ podatkowy może zakwalifikować takie transakcje jako sprzedaż przedsiębiorstwa. Będzie to w konsekwencji oznaczać, iż ich opodatkowanie nie będzie podlegać regułom właściwym dla sprzedaży poszczególnych składników, ale reżimowi podatkowemu właściwemu dla sprzedaży przedsiębiorstwa jako całości >patrz tabela.

## Wkład do spółki

Przedsiębiorstwo może zostać wniesione do spółki jako aport. Transakcja ta podlega, co do zasady, tym samym unormowaniom prawnym co sprzedaż przedsiębiorstwa, z tą jednak różnicą, że zamiast ceny zbywca uzyskuje tytuł uczestnictwa w spółce w postaci udziałów lub akcji.

## Przedmiot zastawu

Zastaw to umowa, na mocy której dłużnik ustanawia na rzecz wierzyciela ograniczone prawo rzeczowe na zabezpieczenie jego wierzytelności. Zastaw może obejmować wszystkie składniki przedsiębiorstwa z wyłączeniem wyprodukowanych lub nabytych towarów (art. L. 142–2 k.h.).

W razie niewskazania w treści umowy, jakie składniki są przedmiotem zastawu, uważa się, że obejmuje on z mocy prawa nazwę przedsiębiorcy wraz z jego szyldem, prawa wynikające z umowy najmu handlowego oraz ogół klientów. Ustawodawca wykluczył natomiast możliwość ustanowienia zastawu na poszczególnych składnikach przedsiębiorstwa.

Ustanowienie zastawu wymaga zachowania formy pisemnej zwykłej lub formy aktu notarialnego w zależności od uznania stron umowy oraz, pod rygorem nieważności ustanowionego zastawu, podlega wpisowi do Rejestru Handlowego i Spółek w terminie 15 dni od zawarcia umowy.

Zastawnikowi przysługują dwa uprawnienia, a mianowicie prawo pierwszeństwa zaspokojenia swojej wierzytelności z ceny sprzedaży przedsiębiorstwa przed pozostałymi wierzycielami zastawcy oraz prawo dochodzenia swoich roszczeń od kolejnych nabywców przedsiębiorstwa.

Zastawca natomiast zachowuje prawo do zarządzania i rozporządzania przedmiotem zastawu. Jednakże w przypadku zmiany lokalizacji przedsiębiorstwa bądź też ryzyka rozwiązania umowy najmu handlowego ma on obowiązek poinformować o tym fakcie zastawnika.

**→SPRZEDAŻ PRZEDSIĘBIORSTWA WE FRANCJI JEST OPODATKOWANA WEDŁUG NASTĘPUJĄCYCH STAWEK**

Wartość przedsiębiorstwa	Podatek na rzecz państwa	Podatek na rzecz departamentu	Podatek na rzecz gminy	Razem
do 23 000 euro	0 proc.	0 proc.	0 proc.	0 proc.
23 000–107 000 euro	2 proc.	0,60 proc.	0,40 proc.	3 proc.
107 000–200 000 euro	0,60 proc.	1,40 proc.	1 proc.	3 proc.
ponad 200 000 euro	2,60 proc.	1,40 proc.	1 proc.	5 proc.

## **A może lepiej oddać dzierżawcy**

**Przedsiębiorstwo francuskie może zostać oddane do używania osobie trzeciej na podstawie specyficznej umowy dzierżawy, tzw. location-gérance**

Zgodnie z definicją zawartą w art. L. 144–1 k.h. na mocy umowy dzierżawy właściciel lub osoba prowadząca przedsiębiorstwo (wydzierżawiający) oddaje je w dzierżawę zarządcy, który je prowadzi na własne ryzyko i odpowiedzialność.

Tylko czynsz

W zamian tego dzierżawca uiszcza wydzierżawiającemu czynsz. Przedmiotem tej umowy może być zarówno całe przedsiębiorstwo, jak i zorganizowana jego część (np. oddział).

Zasadą jest, iż przedsiębiorstwo, które ma zostać oddane w dzierżawę, powinno uprzednio być eksploatowane przez wydzierżawiającego od co najmniej 2 lat. Ponadto dzierżawca uzyskuje status przedsiębiorcy, z czym wiąże się m.in. konieczność zarejestrowania się w Rejestrze Handlowym i Spółek.

Kodeks handlowy nie wymaga formy pisemnej dla ważności umowy dzierżawy przedsiębiorstwa. Istnieje jednak wyjątek w przypadku, gdy umowa zawiera klauzulę

wyłączości, tj. zakaz wykonywania przez dzierżawcę innej działalności na swój bądź czyjś rachunek.

Ponadto, jako że dzierżawca powinien zostać wpisany do Rejestru Handlowego i Spółek, a sam fakt zawarcia umowy wymaga umieszczenia stosownego ogłoszenia w piśmie przeznaczonym do publikacji ogłoszeń prawnych, zachowanie formy pisemnej okazuje się w praktyce niezbędne. Umowa dzierżawy może być skutecznie powoływana wobec osób trzecich dopiero po spełnieniu powyższych formalności. To samo dotyczy wygaśnięcia tej umowy.

Zasadniczo, relacje pomiędzy wydzierżawiającym a dzierżawcą regulują przepisy o najmie rzeczy. Istnieją jednak w tym zakresie pewne odrębności. W ten oto sposób oddanie przedsiębiorstwa w dalszą dzierżawę wymaga wyraźnego postanowienia w umowie bądź też przynajmniej zgody wydzierżawiającego.

#### Mechanizmy ochronne

Jako że oddanie w dzierżawę przedsiębiorstwa może się wiązać ze znacznym ryzykiem dla wierzycieli (zarówno wydzierżawiającego, jak i dzierżawcy), kodeks handlowy przewiduje odpowiednie mechanizmy ochronne.

Artykuł L. 144–6 k.h. stanowi, iż w terminie trzech miesięcy od daty publikacji ogłoszenia dotyczącego zawartej umowy dzierżawy sąd gospodarczy na wniosek wierzycieli wydzierżawiającego może orzec natychmiastową wymagalność ich wierzytelności, jeśli uzna, że zawarta umowa zagraża ich zaspokojeniu.

Kolejny artykuł kodeksu handlowego statuuje natomiast solidarną odpowiedzialność stron umowy dzierżawy za długi dzierżawcy zaciągnięte w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa w okresie sześciu miesięcy, licząc od daty publikacji ogłoszenia o zawarciu umowy dzierżawy.

© Wszystkie prawa zastrzeżone

*Żadna część jak i całość utworów zawartych w dzienniku nie może być powielana i rozpowszechniana lub dalej rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób (w tym także elektroniczny lub mechaniczny lub inny albo na wszelkich polach eksploatacji) włącznie z kopiowaniem, szeroko pojętą digitalizacją, fotokopiowaniem lub kopiowaniem, w tym także zamieszczaniem w Internecie - bez pisemnej zgody PRESSPUBLICA Sp. z o.o. Jakiegokolwiek użycie lub wykorzystanie utworów w całości lub w części bez zgody PRESSPUBLICA Sp. z o.o. lub autorów z naruszeniem prawa jest zabronione pod groźbą kary i może być ścigane prawnie.*