

## PRAWNIK RADZI

### Gdy towary są łudząco podobne



**MONIKA KOWALCZYK**  
rzecznik patentowy, Chałas i Wspólnicy  
Kancelaria Prawna

**P**ojawianie się na rynku łudząco podobnych towarów wprowadza w błąd konsumentów, a uczciwym i innowacyjnym przedsiębiorcom przynosi często straty finansowe. Zdecydowanym ułatwieniem w egzekwowaniu praw własności przemysłowej jest ochrona uzyskana w Urzędzie Patentowym. Jednak nawet przy jej braku można zawsze dochodzić swoich praw na podstawie odpowiednich przepisów dotyczących zwalczania nieuczciwej konkurencji.

#### Przedsiębiorca może zabezpieczyć swoje interesy zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

W zależności od zakresu terytorialnego swojej działalności może tego dokonać w odpowiednich urzędach lub instytucjach działających na szczeblu krajowym lub międzynarodowym. Przykładowo, jeśli chodzi o znaki towarowe i wzory przemysłowe stosowane oprócz Polski także w innych krajach Unii Europejskiej, wskazane jest ich zastrzeżenie w Urzędzie Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (OHIM) w Alicante, Hiszpania.

**W sytuacji gdy nasze prawo zostało już naruszone,** równoległe do przepisów o ochronie własności przemysłowej, można powołać się na odpowiednie przepisy dotyczące zwalczania nieuczciwej konkurencji. W tym drugim przypadku trudniej będzie nam jednak udowodnić, że to my mamy pierwszeństwo do używania w obrocie gospodarczym określonego oznaczenia lub wzoru. Mając świadectwo ochronne na znak towarowy lub świadectwo rejestracji w przypadku wzoru przemysłowego, nie musimy już przedkładać żadnych dodatkowych dokumentów świadczących o naszych uprawnieniach do określonych przedmiotów własności przemysłowej. Z drugiej strony należy pamiętać, że jeśli konkurent, który nas bezprawnie naśladuje, jako pierwszy zgłosił się do Urzędu Patentowego i uzyskał odpowiednie prawa na swoją rzecz, nie jesteśmy bez szans. W dalszym ciągu możemy się przed nim bronić. Można to zrobić składając w urzędzie, w zależności od konkretnej sytuacji, uwagi, sprzeciw lub wniosek o unieważnienie praw konkurenta.

**Przed wszczęciem procesu sądowego nie można zapomnieć o wysłaniu do naruszcyciela listu ostrzegawczego,** w którym wezwiemy go do dobrowolnego spełnienia świadczenia. Taki obowiązek wynika z odpowiednich przepisów kodeksu postępowania cywilnego. Zupełnie nie oplaca się zbyt długie zwleknięcie z decyzją o wejściu w spór z naruszcycielem, gdyż nasze roszczenia dość szybko mogą ulec przedawnieniu. W przypadku przedmiotów własności przemysłowej roszczenia z tytułu ich naruszenia ulegają przedawnieniu z upływem 3 lat. Bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym uprawniony dowiedział się o naruszeniu swojego prawa i o osobie, która naruszyła to prawo – oddzielnie co do każdego naruszenia. Jednakże w każdym przypadku roszczenie przedawnia się z upływem pięciu lat od dnia, w którym naruszenie nastąpiło. Natomiast roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia.

# Dobry biznesplan

**Strategie** Ma szczegółowo opisywać każdy aspekt modelu biznesowego, ale zarazem być zwięzły i konkretny. Tworzenie biznesplanu to nie zabawa



**► JAK NAJSZERZEJ, ALE ZWIĘZLE:** Biznesplan powinien możliwie szczegółowo opisywać co najmniej kilka kwestii: rynek, profil docelowego klienta, produkty i usługi, plan sprzedaży i promocji oraz finanse.

— Biznesplan musi w prosty, jasny i zwięzły sposób pokazać najważniejsze, przemysłane i głęboko przeanalizowane aspekty biznesu — radzi Rafał Wojda, wiceprezes Mennicy Wrocławskiej. [FOT. ARC]

Sylwia  
Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Nie wystarczy przekonanie startującego przedsiębiorcy co do sukcesu własnego biznesu, żeby zainteresować nim potencjalnych inwestorów. Swoje racje trzeba udowodnić. Pomoże w tym biznesplan. Ale wyłącznie dobry. Jak go przygotować?

Na początek warto sobie uświadomić, że biznesplan to nie prosty formularz, w którym należy wypełnić puste pola, podając kilka najważniejszych informacji. To efekt długich przygotowań i przemyśleń. Na przykład twórców Mennicy Wrocławskiej faza przygotowawcza do stworzenia biznesu kosztowała rok pracy. Dzisiaj firma ma 9 oddziałów w całej Polsce i kilkanaście milionów złotych obrotu miesięcznie.

Ale po kolei.

#### Na początku był przypadek

— Pięć lat temu chcieliśmy z bratem kupić sztabkę złota inwestycyjnego. Okazało się, że nie ma w Polsce sklepu, który specjalizowałby się w sprzedaży takich produktów. Byliśmy przekonani, że powinien być — mówi Rafał Wojda, wiceprezes Mennicy Wrocławskiej i współzałożyciel portalu Bulioner.pl.

Jednak świadomość tego, że znalazło się niezagospodarowaną niszę, to trochę za mało, żeby od razu startować z biznesem. To zaledwie pozytywny sygnał. Zdarza się, że przedsiębiorcy popełniają błąd, przygo-

## Posłowie chcą metody kasowej także w rozliczeniach podatków PIT i CIT

Parlamentarzyści uważają, że metoda kasowa tylko dla podatników VAT to dyskryminacja wielu przedsiębiorców.

Posłowie są zgodni co do tego, że rozliczanie podatków metodą kasową, która pozwala płacić je dopiero po otrzymaniu pieniędzy za sprzedane towary i usługi, powinno doczekać się rozwiązań kompleksowych. Nie wystarczą tylko ułatwienia w podatku od towarów i usług (VAT), które wprowadzi projektowana tzw. III deregulacja

autorstwa Ministerstwa Gospodarki. Wczoraj podkreślali to przedstawiciele niemal wszystkich klubów poselskich podczas drugiego czytania projektu. I jednogłośnie podnosili potrzebę stosowania tej metody także przy rozliczaniu podatków dochodowych od osób fizycznych (PIT) i prawnych (CIT). Jak mówili, płacenie PIT i CIT od dochodów „na papierze” (bo od nieopłaconej faktury) jest wyjątkowo niesprawiedliwe.

Jednocześnie posłowie mówili, że tylko częściowe i dotyczące określonej grupy przedsiębiorców uprawnienie

nie do stosowania metody kasowej prowadzi do dyskryminacji podatników, którzy z niej korzystają przez innych uczestników obrotu rynkowego. Rozwiązania przewidziane w projekcie mogą to zjawisko dodatkowo pogłębić — mówiono. Pozbawia on m.in. dłużników możliwości zaliczania nieopłaconych faktur do kosztów firmy.

Mimo akceptacji większości rozwiązań III deregulacji posłowie zgłaszali jeszcze poprawki. Dotyczyły głównie skracania terminu na korzystanie z tzw. ulgi na złe długi. Rząd postanowił, że zwrot VAT będzie

możliwy po 150 dniach oczekiwania na zapłatę od kontrahenta. Obecnie jest to 180 dni. Posłowie uważają, że powinien wynosić 2 lub 3 miesiące.

Te zmiany w VAT zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2013 r. W tym samym terminie ma wejść w życie część przepisów obszernej nowelizacji ustawy o tym podatku, której drugie czytanie odbyło się wczoraj bezpośrednio po debacie nad III deregulacją. Do 1 stycznia 2014 r. przesunięto wprowadzenie systemowych zmian, dotyczących nowego momentu powstania obowiązku podatkowego. [IWA]

## PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Prezydent  
zaprasza  
do Polski

Z okazji Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości prezydent Bronisław Komorowski skierował list do społeczności przedsiębiorców z amerykańskiej Doliny Krzemowej. Podkreśla w nim, że Polska to kraj ludzi przedsiębiorczych i innowacyjnych oraz

zachęca do współpracy z naszym krajem. „Polscy przedsiębiorcy są otwarci do współpracy. Zachęcam państwa — przedsiębiorców, inwestorów i innowatorów z Silicon Valley i Polski — do współpracy i budowy mostów pomiędzy USA i Polską”

— napisał Bronisław Komorowski. Prezydent podkreślił, że Polacy znajdują się w czołówce najlepszych programistów świata, zajmując w czołowym światowym rankingu TopCoder trzecie miejsce, tuż za Rosją i Chinami. Prezydent zwrócił też uwagę na

rozwój sektora gier komputerowych w Polsce. Dodał, że polski rząd stworzył także program TOP500 Innovators, dzięki któremu 500 najlepszych młodych naukowców z Polski będzie mogło odbyć staże w czołowych ośrodkach naukowych świata. [DI, PAP]

# przekona inwestora

towując biznesplany na podstawie swoich entuzjastycznych, ale niesprawdzonych rzetelnie pomysłów.

— Jednym z najczęstszych błędów popełnianych przez przedsiębiorców jest zbyt mało konserwatywny stosunek do potencjalnego biznesu, który powoduje nadmiernie optymistyczne założenia i prognozy — przyznaje Wojciech Michałowski, dyrektor centrum korporacyjnego, który w PKO BP odpowiada za obsługę przedsiębiorstw, a tym samym ocenę biznesplanów firm starających się o dofinansowanie.

Zarówno bank, jak i każdy inny inwestor, który nie jeden biznesplan już widział, zbyt optymistyczne założenia może z łatwością zweryfikować. Ale nie o to chodzi. Startująca firma samodzielnie powinna zbadać grunt, żeby stworzyć solidny biznes.

Warto zacząć od przemyślenia sposobu weryfikacji pomysłu.

— Czyli co trzeba sprawdzić, żeby się dowiedzieć, czy warto dalej angażować się w pomysł — wyjaśnia Marta Niemczyk, partner w firmie doradczej Goldenberry.

## Badania do skutku

Bracia Wojdowie zaczęli od badań, które miały odpowiedzieć na pytanie, czy interesujący ich rynek ma szansę na rozwój w Polsce, jaki jest obecnie stopień jego nasycenia i dojrzałości i jak wygląda na świecie. W tym celu nie tylko badali na wszystkie możliwe sposoby konkurencję, usiłując dowiedzieć się albo choć oszacować, jak wygląda podział tego rynku, jaki kto ma w nim udział, ale także potencjalnych klientów. Śledzili wszelkie dostępne badania na temat zamożności i oszczędności Polaków. Ponadto zjeżdżali kawał świata w poszukiwaniu kontrahentów oraz wysłuchując opinii ekspertów działających w tym biznesie na zagranicznych rynkach.

— Twarde dane jako informacje pewne i potwierdzone są najważniejsze. Ale z tymi bywa ciężko, szczególnie jeśli się rozpoczyna działalność na wschodzącym rynku. Nie należy lekceważyć również informacji pochodzących od ekspertów czy własnych obserwacji, choć warto założyć

pewien margines błędu. Dane twarde razem z miękkimi tworzą całościowy obraz rynku — tłumaczy Rafał Wojda.

Jego zdaniem, badania i analizy składające się na fazę przygotowawczą do stworzenia biznesplanu nie były czasem straconym.

— Nie warto na siłę skracać tego etapu. Lepiej poświęcić więcej czasu na solidne sprawdzenie podstaw biznesu niż później walczyć ze skutkami jakiegoś niedopatrzenia, które może zniekształcić kolejne kroki — przekonuje Rafał Wojda.

## Trzy wersje

Kiedy już wiemy, że rynek ma potencjał, trzeba przejść do konkretów. Nasz potencjalny inwestor z pewnością sprawdzi, czy będziemy mogli pomysł wykonać. Trzeba mu to udowodnić.

— Oprócz oceny samego pomysłu inwestor ocenia, czy zespół jest faktycznie w stanie wykonać założony plan, czy przemyślał, jak firma ma działać, na czym ma zarabiać i czym ma się wyróżnić od obecnych na rynku graczy. Pomysłodawca musi określić grupy klientów, kanały dotarcia do nich oraz sposób generowania przychodów — mówi Marta Niemczyk.

To wszystko powinno znaleźć się w biznesplanie.

— Trzeba szczegółowo opisać co najmniej kilka kwestii: analiza rynku, profil docelowego klienta, opis produktów i usług, plan sprzedaży i promocji oraz analiza finansowa — twierdzi Rafał Wojda.

Powinniśmy dokładnie wiedzieć, kim jest nasz docelowy klient i co chcemy mu sprzedać. Należy też określić cenę naszych produktów i usług, opisać, skąd pochodzą a także oszacować liczbę potencjalnych nabywców.

— Kiedy już wiemy, co chcemy sprzedać, należy opisać, jak zamierzamy to robić. A więc określamy kanały sprzedaży i sposób dystrybucji. Równie ważna jest promocja, a więc opis tego, w jaki sposób zachęcimy potencjalnych klientów do skorzystania z naszych usług — opowiada Rafał Wojda.

Te wszystkie elementy spina dokładny

”

**Jednym z najczęstszych błędów popełnianych przez przedsiębiorców jest zbyt mało konserwatywny stosunek do potencjalnego biznesu.**

► **Wojciech Michałowski**  
dyrektor centrum korporacyjnego PKO BP

plan finansowy, skupiający wszelkie przychody i koszty oraz prognozujący zyski. Oprócz kosztów operacyjnych trzeba uwzględnić także m.in. koszty funkcjonowania biura, a więc wypłaty dla pracowników, a nawet opłaty za telefon, internet czy ogrzewanie. Następnie zrobić prognozę przychodów i zysków. Analiza powinna obejmować co najmniej 5 lat. Wiadomo, że najbardziej szczegółowo możemy opisać pierwszy rok, a piąty to już niemal abstrakcja. Niemniej pokazuje pewien kierunek i należy go uwzględnić.

Do tego nie warto pozostawać tylko przy jednej wersji biznesplanu.

— Jestem zwolennikiem nawet trzech wersji — optymistycznej, pesymistycznej i optymalnej. Do każdej z nich należy dobrać strategię. To pomoc przede wszystkim dla nas, ponieważ jeśli któraś z tych wersji się zrealizuje, nie będzie już czasu na zastanawianie się, co robić — mówi Rafał Wojda.

## Nie uwierzą, póki nie zobaczą

Po uwzględnieniu wszystkich elementów może się okazać, że biznesplan rozrośnie się do monstrualnych rozmiarów. Nie można na to pozwolić. Zwykle im więcej papieru, tym inwestor będzie bardziej podejrzliwy.

— Biznesplan trzeba napisać tak, żeby w prosty, jasny i zwięzły sposób pokazać najważniejsze, przemyślane i głęboko przeanalizowane aspekty biznesu — radzi Rafał Wojda.

Nie wydaje się to łatwym zadaniem, jeśli wziąć pod uwagę masę informacji, jaką należy w nim zamieścić. Przyda się umiejętność rezygnacji z tych, które będą miały mniejszą wagę. Przy tym należy pamiętać, że choć inwestora zwykle najbardziej interesuje jak najszybszy zwrot z inwestycji, to przekonać go mogą również inne aspekty.

► **POMYSŁ TO ZA MAŁO:** Sam pomysł, nawet najlepszy, to za mało, żeby przekonać do siebie inwestora. — Inwestor sprawdzi też, czy zespół jest faktycznie w stanie wykonać założony plan, czy przemyślał, jak firma ma działać, na czym ma zarabiać i czym ma się wyróżnić od obecnych na rynku graczy — mówi Marta Niemczyk, partner w firmie doradczej Goldenberry. [FOT. ARC]

Wojciech Michałowski przyznaje, że warto wspierać również pomysły, które dobrze rokują.

Procedury bankowe są jednak bardzo restrykcyjne. Dzięki temu bank działa też niejako jak weryfikator powodzenia danego przedsięwzięcia.

— Jeden z klientów stwierdził, że PKO Bank Polski na tyle gruntownie i szczegółowo analizuje przedsięwzięcie inwestycyjne, że w przypadku, gdy wyda decyzję pozytywną na finansowanie danego projektu, biznes nie ma prawa się nie udać — śmieje się Wojciech Michałowski.

Warto pamiętać, że oprócz biznesplanu liczą się także umiejętności negocjacyjne tego, kto z nim do inwestora przychodzi.

— Przekonanie inwestora do siebie jest prostsze, jeśli sami jesteśmy przekonani, że nasze założenia się sprawdzą — twierdzi Rafał Wojda.

Najlepszym argumentem jest jednak namacalny dowód, a więc samodzielny start, z własnymi zasobami finansowymi. Działający biznes inwestorzy przedziej strzegą pukać czy później do i sami zaczną do drzwi.



REKLAMA

WARSZTATY • 22-23 listopada 2012 r., Hotel Polonia Palace, Warszawa

## ROZWÓJ USŁUG I SIECI SZEROKOPASMOWYCH

### Konsekwencje realizacji dla rozwoju infrastruktury

- Nowelizacja ustawy — jakie zmiany zostaną wprowadzone już wkrótce i jak wpłyną na proces realizacji inwestycji szerokopasmowych
- Stawki dla samorządów i operatorów — jakich zmian możemy spodziewać się w najbliższym czasie
- Gdzie znaleźć fundusze — ostatnia mila, wykorzystanie środków z działania 8.3 i 8.4
- Dobre praktyki w zakresie przygotowania infrastruktury — plusy i minusy inwestycji w poszczególnych regionach
- Właściwe wykorzystanie istniejącej infrastruktury — Umowa nienazwana z art. 33 Megaustawy czy służebność przesyłu z K.C.

ZGŁOŚ SIĘ JUŻ DZIŚ! tel. 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl, konferencje.pb.pl

Organizator:

Puls  
Biznesu

BONNIER  
Business Polska

