

**Gdański
Park
Naukowo-
Technologiczny**

**System
komercjalizacji
nowoczesnych
technologii**

System komercjalizacji nowoczesnych technologii

Dla:

Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego

(Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna Sp. z o.o.)

Opracował:

Bartosz Pilitowski

Gdańsk / Toruń – 2010

System komercjalizacji nowoczesnych technologii powstał na zlecenie Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego należącego do Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w ramach realizacji projektu „**Nauka + Partnerstwo + Innowacyjność = Sposób na biznes**” z programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego „Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej”.

System komercjalizacji **został opracowany z wykorzystaniem** i na podstawie materiałów i opracowań Gdańskiego Parku Naukowo-Technologicznego, publikacji naukowych, przepisów prawa oraz licznych źródeł otwartych w tym m.in. materiałów udostępnianych przez instytucje rządowe i jednostki transferu technologii.

Spis treści

Spis treści.....	4
Wprowadzenie	6
Procedura komercjalizacji technologii przez uczelnię.....	13
Q7. Czy wyniki posiadają potencjał komercyjny?	16
Co składa się na potencjał komercyjny?	17
Ad. 1: Zapotrzebowanie rynkowe.....	17
Ad. 2: Innowacyjność na tle rozwiązań konkurencyjnych	19
Ad. 3: Stopień zaawansowania produktu badawczego i jego przygotowanie do komercjalizacji	20
P6. Przygotowanie opisu wyników badań.....	24
Q3. Czy wyniki badań posiadają zdolność patentową?.....	28
P2. Zgłoszenie wynalazku lub wzoru użytkowego	28
Q8. Czy twórcy chcą samodzielnie wdrażać wyniki badań?	34
P8. Wprowadzenie do „Giełdy Wynalazków”	36
P9. Podpisanie umowy na wdrożenie lub współpracę	39
Procedura komercjalizacji technologii dla przedsiębiorstw akademickich	42
Q1. Czy pomysł jest oparty na produkcie pracy naukowej? oraz Q2. Czy produkt powstał w ramach pracy na uczelni?.....	44

P1. Wybór formy działalności gospodarczej	46
Indywidualna działalność gospodarcza.....	47
Spółka cywilna.....	52
Spółka jawna	58
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.....	65
Spółka komandytowa.....	72
Spółka akcyjna.....	78
Spółka komandytowo-akcyjna.....	82
Porównanie form prowadzenia działalności gospodarczej.....	86
P4. Stworzenie biznesplanu	92
Q4. Czy bardziej opłaca się sprzedać? Q5. Czy posiadasz środki na realizację biznesplanu? oraz P5. Pozyskanie środków lub D2. Znalezienie kupca.....	95
D3. Założenie firmy	98
Czas potrzebny na założenie firmy	99
Urząd Skarbowy.....	100
Czy warto być VAT-owcem?.....	103
Zakład Ubezpieczeń Społecznych.....	106
Koszty związane z zakładaniem firmy.....	110
Załączniki.....	112
Załącznik nr 1: Wzór umowy współpracy i przekazania know-how	112
Załącznik nr 2: Wzór umowy licencyjnej	119

Wprowadzenie

System komercjalizacji nowoczesnych technologii powstał z myślą o uczelniach wyższych i innych jednostkach naukowo-badawczych, które są zainteresowane, aby wyniki ich prac naukowych miały ułatwioną drogę na rynek komercyjny.

Komercjalizacja nauki stała się przedmiotem bezprecedensowego zainteresowania zarówno środowisk naukowych, jak i politycznych od chwili wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Wspólnota postawiła sobie za cel strategiczny budowę gospodarki opartej na wiedzy. Za drogę do osiągnięcia tego celu uznano wspieranie jednostek naukowych oraz budowanie ich zdolności do komercjalizacji owoców swoich badań. Niedługo po akcesji Polski w projektach dokumentów strategicznych znalazły się stwierdzenia, że „największy potencjał dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy stanowią: silne jednostki naukowe zdolne do tworzenia nowej wiedzy i technologii, zaplecze gospodarcze zdolne do absorpcji i komercyjnego wykorzystania tej wiedzy oraz środki na finansowanie badań.

Czynnikiem decydującym o sukcesie są **sprawne mechanizmy współpracy i przepływu wiedzy pomiędzy głównymi podmiotami życia społeczno-gospodarczego**. Istotne są zarówno powiązania formalne, jak i te pozainstytucjonalne, uzależnione w dużym stopniu od istniejącego kapitału społecznego”¹.

Obecnie potrzeba tworzenia warunków do sprawnego przepływu innowacji z sektora naukowego do przemysłu nikogo nie dziwi. Zdarza się jednak, że komercjalizacja nauki niesłusznie utożsamiana jest z prywatyzacją jednostek naukowych². Tymczasem w Narodowym Planie Rozwoju czytamy, że wsparcie rozwoju rynku innowacji ma być realizowane poprzez: „wspieranie zakupów wyników prac badawczo-rozwojowych i praw własności przemysłowej oraz **przekształcania wyników badań w produkt komercyjny**”, a

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

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

zainteresowane przedsiębiorstwa będą mogły liczyć na „pomoc finansową we wdrażaniu i komercjalizacji produktów i technologii”³.

Komercjalizacja nauki powinna być więc rozumiana jako komercjalizacja wyników badań naukowych, albo ściślej rzecz ujmując **komercjalizacja innowacji** tworzonych przez naukę. Dlaczego *innowacji*, a nie wszystkich wyników badań? Ponieważ komercjalizacja dotyczy lokacji na wolnym rynku towarów i usług. Rządzi nim prawo maksymalizacji korzyści ekonomicznych. Dlatego **ocena zdolności komercyjnej** wyników badań odbywa się na podstawie ich predyspozycji do stawienia czoła konkurencji na wolnym rynku i przynoszenia korzyści większych niż te osiągnane za pomocą dotychczasowych rozwiązań. Taką zdolność ma ograniczona ilość wyników badań – są nimi innowacje, czyli te odkrycia i owoce prac badawczo-rozwojowych, które zgodnie z jedną z definicji prowadzą do zmiany podnoszącej rentowność lub zyskowność przedsięwzięć gospodarczych. Taka definicja uwzględnia fakt, iż **korzyści**

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

gospodarcze mogą przynosić wyniki badań z różnych dziedzin nauki – nie tylko tych tradycyjnie kojarzonych z innowacyjnością lub przemysłem. Innowacją o ogromnym potencjale komercyjnym może być z powodzeniem także unikalna wiedza z zakresu nauk społecznych – np. nowatorska metoda zarządzania przedsiębiorstwem.

Celem powstania Systemu komercjalizacji nowoczesnych technologii jest **ułatwienie autorom badań przejścia drogi od fazy badań do fazy komercjalizacji**, czyli umieszczenia owoców swojej pracy na wolnym rynku. Ta droga nie musi mieć postaci liniowej, w której każdy przypadek musi przejść tą samą ścieżkę. System uwzględnia przede wszystkim różne preferencje dotyczące sposobu komercjalizacji jakie mogą mieć uczelnie oraz autorzy badań.

Za tradycyjną drogę komercjalizacji technologii uznawano **sprzedaż patentów, praw lub licencji**. Obecnie coraz częściej model ten ustępuje modelowi, w którym **uczelnie oraz naukowcy biorą aktywny udział w procesie komercjalizacji**, stając się często właścicielami lub udziałowcami przedsiębiorstw, które zajmują się komercyjnym wykorzystaniem wyników ich badań. Model ten – zakładający aktywne działanie przedstawicieli sfery nauki w przestrzeni biznesowej – nie jest zarezerwowany tylko dla

przodujących ośrodków akademickich, takich jak Stanford i Cambridge University, czy Massachusetts Institute of Technology. Z nimi związane są powstanie, rozwój i spektakularne sukcesy tego modelu. Jednak podobna filozofia nie jest obca wielu polskim naukowcom. Pytanie, czy otoczenie kulturowo-prawno-instytucjonalne wspierało ich w działalności na rzecz komercjalizacji swoich odkryć?

Z pewnością dominujący w naszej kulturze akademickiej **etos naukowca nieskażonego działalnością w sferze przedsiębiorczości** przynosi szereg korzyści: ciągłość wysokiej kultury akademickiej w swojej tradycyjnej postaci, oddanie i koncentracja naukowców na swoich badaniach i niezależność ludzi nauki – szczególnie ważna w dziedzinach związanych z ludzkim zdrowiem. Tym niemniej dla nauki pojawia się szereg nowych wyzwań związanych z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy. **Gospodarka potrzebuje aktywnego zaangażowania się w nią ludzi nauki**, gdyż tradycyjne formy transferu wiedzy są niewydolne w sytuacji błyskawicznego rozwoju technologicznego. Tymczasem **nauka potrzebuje integracji ze sferą gospodarki**, właśnie między innymi dla zapewnienia sobie większej niezależności poprzez dywersyfikację źródeł finansowania. Nauka w krajach o najbardziej innowacyjnej i konkurencyjnej gospodarce jest w dużo większym stopniu finansowana ze źródeł pozapaństwowych i tak

jak w USA, Finlandii, czy Szwecji nie wiąże się to z degradacją statusu naukowca lecz przeciwnie – poprawą warunków i możliwości rozwoju osobistego i zawodowego dla najlepszych badaczy.

Z tych powodów duża część niniejszego opracowania jest poświęcona małą na razie popularnej w Polsce drodze komercjalizacji, jaką jest **samodzielna komercjalizacja** poprzez stworzenie przedsiębiorstwa typu odpryskowego: *spin-off* lub *spin-out*. Takie rozwiązanie pozwala badaczom i uczelniom nie tylko zaistnieć w nowej przestrzeni, sprawdzić w praktyce wyniki swoich badań, ale także zagwarantować sobie zyski z komercjalizacji często wyższe niż te, które mogłaby przynieść sprzedaż technologii na wczesnym etapie rozwoju.

W warunkach gospodarki o słabo rozwiniętej kulturze własnych prac badawczo-rozwojowych droga samodzielnej komercjalizacji jest nierzadko jedyną możliwością wdrożenia wyników badań do praktyki. Nie zawsze znajdą się bowiem przedsiębiorcy posiadający odpowiedni potencjał do doprowadzenia odkrycia do postaci produktu. **Przedsiębiorstwo odpryskowe** może być także najlepszym wyjściem w sytuacji gdzie odkrycie lub produkt prac badawczo-rozwojowych nie może być skomercjalizowany bez zaangażowania samych autorów. Może być to spowodowane jego innowacyjnością lub koniecznością

udziału w komercjalizacji specjalistów z ezoteryczną wiedzą posiadaną jedynie przez samych autorów pomysłu. W takim wypadku, przedsiębiorstwo *spin-out*, nawet jeśli miałoby na celu sprzedaż swoich produktów i usług tylko jednemu podmiotowi zainteresowanemu ich wykorzystaniem lub dystrybucją, może być bardzo korzystną alternatywą dla bezpośredniej pracy dla tego podmiotu.

Procedura komercjalizacji technologii przez uczelnię

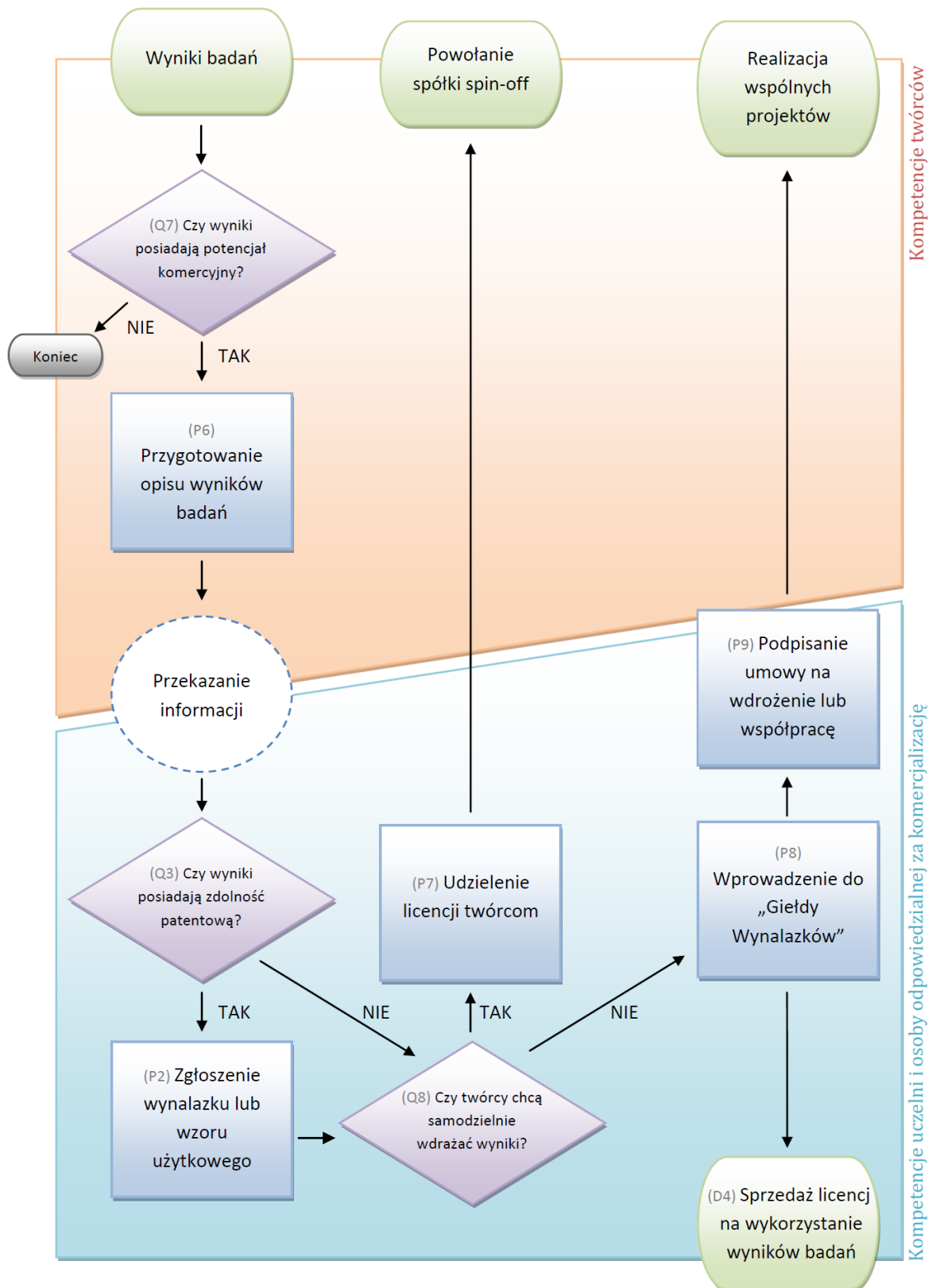
Odbiorcą Systemu komercjalizacji nowoczesnych technologii są przede wszystkim uczelnie wyższe. Poniższa procedura jest propozycją systemowego rozwiązania problemu komercjalizacji technologii powstających w ramach prowadzonych na uczelni badań. Jest ona uniwersalna, to znaczy przeznaczona zarówno dla uczelni sprofilowanych (politechnik, szkół medycznych), jak i placówek prowadzących badania w szerokim zakresie dziedzinowym (np. uniwersytetów) oraz uwzględniająca różne fazy i związane z nimi poziomy kompetencji. Obejmuje zarówno etapy, jakie w procesie komercjalizacji mają do wykonania twórcy, jak również takie, o które powinna zatroszczyć się uczelnia jeśli stawia sobie za cel komercjalizację wyników swoich badań.

Zaproponowane rozwiązania uwzględniają posiadanie przez uczelnię jednostki odpowiedzialnej za komercjalizację – może to być centrum transferu technologii, ale z powodzeniem taką rolę mogą pełnić przy odpowiednim wsparciu także jednostki odpowiedzialne za promocję. W ramach systemu zaproponowano także stworzenie

stanowisk wydziałowego pełnomocnika ds. komercjalizacji, którego rolą byłaby: pomoc badaczom w przygotowaniu informacji o opracowanej technologii, przekazywanie tych informacji do jednostki centralnej odpowiedzialnej za komercjalizację, jak również pomoc merytoryczna jednostce centralnej w promocji propozycji komercyjnych ze swojego wydziału. Osoby te pełniłyby rolę łączników (*interlockers*) w transferze informacji pomiędzy badaczami, a specjalistami odpowiedzialnymi za promocję ich twórczości na zewnątrz.

Procedura komercjalizacji technologii przez uczelnię została zaprezentowana za pomocą Schematu 1 znajdującego się na następnej stronie opracowania. Każdy z elementów procedury został następnie opisany w formie instrukcji postępowania na danym kroku.

Dla przebiegu prac komercjalizacyjnych, i roli jaką będzie pełnił w nich uczelnia, strategicznym etapem realizacji procedury jest decyzja o tym, czy twórcy mają komercjalizować swoją technologię samodzielnie. W przypadku wyboru tej drogi – czyli powołania spółki typu *spin-off* – dalsze do podjęcia kroki omawia *Procedura komercjalizacji technologii przez twórców*, a więc procedura dla biznesu akademickiego. Jest ona opisana w dalszej części opracowania.

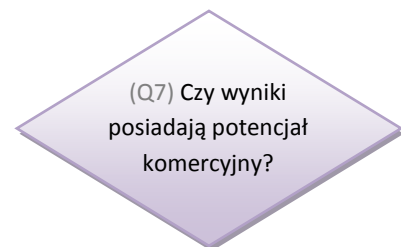
Schemat 1: Procedura komercjalizacji technologii przez uczelnię

Źródło: opracowanie własne

Początkiem procedury jest wyodrębnienie know-how, wyniku badań lub produktu prac badawczo-rozwojowych – dalej zwanego dla uproszczenia technologią – którą można potencjalnie wprowadzić na wolny rynek.

Q7.

***Czy wyniki posiadają potencjał
komercyjny?***



Pierwszym krokiem jest dokonanie oceny, czy wyodrębniona technologia posiada wystarczający potencjał komercyjny, aby poświęcić jej czas i środki dla przeprowadzenia procesu komercjalizacji. Ocena może być dokonywana w różny sposób i na różnym szczeblu organizacyjnym uczelni. Jednak dobrą zasadą jest, aby to autorzy technologii byli pierwszymi weryfikatorami jej potencjału komercyjnego. Takie podejście sprzyja kontaktom badaczy z przemysłem oraz uwrażliwianiu ich na potrzeby gospodarki i rynku.

Co składa się na potencjał komercyjny?

Są to czynniki decydujące o szansie powodzenia komercjalizacji technologii lub innego produktu prac badawczych na danym etapie rozwoju:

- 1. zapotrzebowanie rynkowe,**
- 2. innowacyjność produktu na tle rozwiązań konkurencyjnych,**
- 3. stopień zaawansowania produktu badawczego i jego przygotowania do komercjalizacji.**

Ad. 1: Zapotrzebowanie rynkowe

Pozornie jest to czynnik powodzenia komercjalizacji, który jest niezależny od badaczy. Jest ono wypadkową czynników o charakterze ekonomicznym, społecznym, politycznym i prawnym. Splot różnych zmiennych decyduje o tym, czy na dany produkt prac badawczych istnieje zapotrzebowanie, rozumiane jako gotowość do zakupu lub zainwestowania środków.

Zapotrzebowanie rynkowe bada się metodami badania rynku. Część z nich może i powinna być stosowana przez samych badaczy, przede wszystkim na etapie planowania prac badawczych. Jedną z takich metod jest metoda ekspercka. Polega na weryfikacji

zapotrzebowania rynkowego przez samych badaczy w toku rozmów (wywiadów) z praktykami, czyli ekspertami technicznymi oraz przedstawicielami firm z branży, którzy zawodowo zajmują się tematyką poruszaną w badaniu. Celem jest **identyfikacja potencjalnych przeszkód** – zarówno technicznych, jak i rynkowych – z którymi będzie się musiał zmierzyć opracowywany produkt lub technologia. Rozmowy z *insiderami* (osobami z firm) oraz *nearsiderami* (osobami z ich otoczenia) służą także oszacowaniu potencjału rynku, możliwą do osiągnięcia wielkość sprzedaży, akceptowalny poziom cen oraz **minimalne wymagania odbiorców**.

Jest to metoda tania – to znaczy poza nakładami własnej pracy badacze nie muszą angażować w jej zastosowanie dodatkowych środków. Wymaga jednak zaangażowania samych badaczy, ponieważ wywiady na odpowiednim poziomie są w stanie przeprowadzić tylko osoby przygotowane teoretycznie oraz znające odpowiednie słownictwo. Sami są także w stanie najlepiej zaprezentować swój dorobek i plany badawcze.

Wariantem metody eksperckiej z metodologią opracowaną na potrzeby stricte weryfikacji potencjału rynkowego nowych technologii

jest metodologia Quicklook opracowana przez amerykański Uniwersytet w Austin w Teksasie⁴.

Ad. 2: Innowacyjność na tle rozwiązań konkurencyjnych

Zastosowanie metody eksperckiej pozwala także ocenić innowacyjność projektowanego rozwiązania na tle dostępnych na rynku. Jest to czynnik istotny zarówno z punktu widzenia zarówno celów poznawczych badania, jak i jego przyszłej komercjalizacji. Jednak innowacyjność poznawczą mierzy się inaczej niż innowacyjność rynkową. Ta pierwsza odnosi się do miejsca produktu badań na tle osiągnięć nauki i techniki. Ta druga w stosunku do rozwiązań obecnych na rynku. Dlatego produkt innowacyjny w sensie naukowym nie zawsze będzie stanowił innowację rynkową – czyli postęp w zaspakajaniu jakiejś potrzeby.

Stopień innowacyjności rynkowej mierzy się poziomem korzyści jakie innowacja przynosi odbiorcom i/lub dostawcom. Innowacja naukowa może nie przekładać się na poziom korzyści ponieważ nie

⁴ <http://www.ic2.utexas.edu/global/innovative-products-solutions/quicklooks-methodology.html>

odpowiada na żadną istniejącą aktualnie potrzebę rynkową. Innowacja rynkowa może mieć wątpliwą oryginalność naukową, ponieważ innowacja może polegać także na rekonfiguracji dostępnej wiedzy – zastosowaniu jej w nowy sposób – i w tej metodzie, albo miejscu zastosowania może kryć się innowacyjność, która przynosi korzyści.

Punktem odniesienia dla innowacyjności rynkowej są więc dostępne sposoby zaspokajania konkretnej potrzeby. Jeśli produkt badań zaspokaja te potrzeby lepiej albo taniej (rozumiane szeroko – także jako prościej, szybciej, bardziej efektywnie) niż dostępne metody, zasługuje na miano innowacji rynkowej.

Ad. 3: Stopień zaawansowania produktu badawczego i jego przygotowanie do komercjalizacji

Na dwa poprzednie czynniki badacze mają wpływ tylko do pewnego punktu w harmonogramie realizacji projektu. Na pierwszy z nich tylko pośrednio – dostosowując się do zastanych warunków rynkowych. Oba aspekty powinny być przeanalizowane na etapie planowania, a więc przed rozpoczęciem właściwych prac badawczo-rozwojowych. W ich toku możliwość dokonania korekty zakresu prac są najczęściej bardzo trudne. Pozostaje bliska współpraca z praktykami w celu bieżącej weryfikacji owoców prac pod kątem użyteczności. Poziom

zaawansowania i przygotowania produktu badawczego do komercjalizacji można tymczasem „poprawić” zawsze. Jedynym ograniczeniem są środki i czas dostępny badaczom.

Poziom zaawansowania technologii (lub innego produktu badawczego przeznaczonego do praktycznego zastosowania) klasyfikuje się na 10-stopniowej skali zaprezentowanej w Tabeli 1.

Tabela 1: Etapy przygotowania technologii do komercyjnego zastosowania w praktyce

Stopień	Opis etapu
1	Obserwacja i publikacja podstawowych zasad
2	Sformułowanie koncepcji technologii i/lub jej zastosowania w konkretnym produkcie
3	Analityczne i eksperymentalne udowodnienie krytycznych funkcji i charakterystyk technologii/produktu
4	sprawdzenie podstawowych elementów i/lub podzespołów produktu w środowisku laboratoryjnym
5	Sprawdzenie podstawowych elementów i/lub podzespołów produktu w środowisku rzeczywistym
6	Sprawdzenie modelu lub prototypu produktu lub jego krytycznych podzespołów w środowisku rzeczywistym
7	Zademonstrowanie prototypu produktu w rzeczywistych warunkach operacyjnych
8	Zbudowanie, przetestowanie i zademonstrowanie produktu w wersji użytkowej
9	Uzyskanie certyfikatów zgodności produktu z odpowiednimi normami wykonania i użytkowania
10	Wprowadzenie produktu do sprzedaży – czyli właściwa komercjalizacja

Źródło: Program wsparcia dla technostarterów, www.parp.org.pl

Gotowość do komercjalizacji jest bezpośrednio związana z poziomem zaawansowania prac. Jest to szczególnie krytyczne w przypadku samodzielnej komercjalizacji produktów prac badawczych. Kończenie prac prowadzących do właściwej komercjalizacji technologii lub produktu jest kosztowne, a produkt nieprzygotowany do sprzedaży nie może przynosić dochodów, które pokryłyby koszty prac rozwojowych. Jeszcze trudniejsze jest dokończenie prac samodzielnie przez firmę, która jest zainteresowana kupnem technologii. Im mniejszy stopień zaawansowania prac tym większe koszty wdrożenia oraz ryzyko z nim związane. Z punktu widzenia przedsięwzięcia biznesowego – produkt prac badawczych musi udowodnić swoją przydatności i poprawne działanie nie tylko w warunkach laboratoryjnych, ale także w warunkach rzeczywistych.

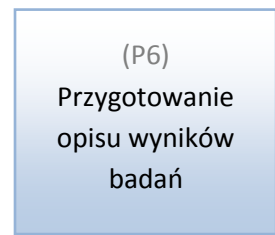
Oczywiście część technologii i produktów będzie dla inwestorów interesująca na wczesnym etapie rozwoju. Jeśli pozostałe współczynniki gotowości do komercjalizacji będą wysokie, czyli innowacyjność i zapotrzebowanie rynkowe na produkt badań będą bardzo duże, zrównoważą braki po stronie dojrzałości do komercyjnego wykorzystania. Jednak zgodnie z powyższymi uwagami, zespół badawczy ma ograniczony wpływ na te czynniki na pewnym etapie prac. Dlatego w celu zwiększenia gotowości do komercjalizacji

za cel należy stawiać sobie jak najwyższy stopień zaawansowania produktu na przedstawionej powyżej skali.

Jeśli technologia nie posiada ustalonego przez uczelnię minimalnego poziomu potencjału komercyjnego uczelnia nie powinna poświęcać jej więcej pracy i środków. Jeśli jest inaczej i technologia posiada odpowiedni poziom potencjału komercyjnego autorzy powinni przejść do następnego etapu, tj. przygotować opis technologii.

P6.

Przygotowanie opisu wyników badań



Etap przygotowania opisu ma szczególne znaczenie. Od tego momentu technologia trafi w ręce osób, które nie były zaangażowane w jej utworzenie i nie posiadają wiedzy eksperckiej autorów. Aby mogli zrozumieć ideę autorów oraz zasady i korzyści technologii powstałej na uczelni muszą dysponować zrozumiałym i kompleksowym opisem.

Opis technologii powinien składać się z **części technicznej**, gdzie autorzy prezentują techniczną stronę technologii oraz z **części poświęconej praktycznemu przeznaczeniu** prezentowanego know-how, odkrycia lub produktu. Poziom szczegółowości części technicznej

powinien pozwalać innemu specjalście na zorientowanie się w funkcjonalności, technologii i wymogach prezentowanego rozwiązania. Jego forma zależy od dziedziny badań, więc powinna pozostawać w gestii badaczy. Tymczasem forma części praktycznej powinna być podobna dla każdej technologii – najlepiej ustalona przez jednostkę uczelni odpowiedzialną za promocję uczelni i/lub transfer technologii.

Elementy części praktycznej opisu technologii, które powinny znaleźć się w uczelnianym formularzu to przede wszystkim:

1. opis praktycznego przeznaczenia technologii; odniesienie się do potrzeb, które technologia zaspokaja,
2. proponowane produkty lub usługi bazujące na prezentowanej technologii,
3. charakterystyka rozwiązań konkurencyjnych i obecnie stosowanych wraz z porównaniem do prezentowanej technologii,
4. opis unikalnych cech oraz korzyści wynikających z prezentowanej technologii,
5. opis potencjalnego rynku odbiorców/konsumentów produktów lub usług bazujących na opisywanej technologii i ewentualnie jego charakterystyka, potrzeby, potencjał finansowy,
6. wskazanie etapu przygotowania technologii do komercyjnego zastosowania w praktyce (np. na bazie Tabeli 1),

7. opis dalszych prac badawczo-rozwojowych koniecznych do wykonania przed wdrożeniem,
8. proponowana forma komercjalizacji – sprzedaż praw lub licencji, czy przedsiębiorstwo odpryskowe,
9. propozycje podmiotów gospodarczych potencjalnie zainteresowanych wspólną lub samodzielną komercjalizacją.

Opis praktyczny technologii powinien się znaleźć na formularzu zatwierdzonym przez uczelnię, który zawiera również stosowne oświadczenia twórców.

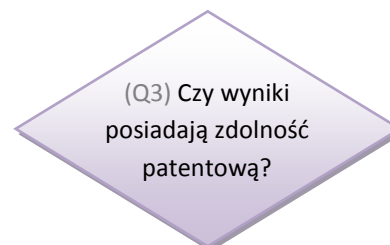
Jeśli uczelnia zdecyduje się na wdrożenie systemu komercjalizacji, w którym badaczom umożliwi się przekazywanie wyników badań do zarządzania i sprzedaży przez jednostkę odpowiedzialną za promocję lub transfer technologii, bardzo dobrym rozwiązaniem ułatwiającym proces przygotowywania opisów technologii jest powołanie w każdym z wydziałów delegatów tej jednostki lub **wydziałowych pełnomocników ds. komercjalizacji** spośród pracowników naukowych tych wydziałów. Taka osoba, znając specyfikę danej dziedziny nauki mogłaby jednocześnie wyspecjalizować się w pomocy kolegom w ocenie potencjału komercyjnego technologii i przygotowywaniu opisów badań. Uczelnia mogłaby inwestować w rozwój umiejętności tych osób i zapewnić sobie

lepszy przepływ informacji dotyczący innowacji tworzonych przez swoich pracowników.

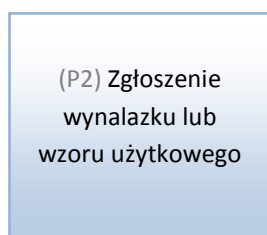
Przygotowywany opis powinien trafić od badaczy bezpośrednio lub za pośrednictwem wydziałowego pełnomocnika ds. komercjalizacji do jednostki uczelni, która odpowiada za promocję lub transfer technologii. Za kolejne etapy powinna wziąć odpowiedzialność administracja uczelni, aby nie obciążać tymi obowiązkami pracowników naukowych.

Q3.

***Czy wyniki badań posiadają
zdolność patentową?***



oraz



P2.

***Zgłoszenie wynalazku
lub wzoru użytkowego***

W przypadku wyników badań, które mają charakter wynalazku lub wzoru użytkowego w interesie uczelni i jej pracowników jest zarejestrowanie ich w urzędzie patentowym. Zgłoszenie może być dokonane w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej lub za pośrednictwem urzędu krajowego w Europejskim Urzędzie Patentowym (dotyczy to patentów europejskich).

Urząd Patentowy udziela patentów na wynalazki, które posiadają zdolność patentową i celem prowadzonego przez Urząd badania jest stwierdzenie, czy zgłoszony wynalazek spełnia ustawowe

warunki udzielenia patentu. Wstępne rozeznanie w tej kwestii powinno zostać jednak przeprowadzone przez autorów wynalazku lub wzoru oraz współpracującego z uczelnią rzeczownika patentowego. Weryfikacja zdolności patentowej na poziomie uczelni pozwala na redukcję ryzyka otrzymania decyzji odmownej na wniosek o rejestrację wynalazku lub wzoru użytkowego, którego przygotowanie jest pracochłonne.

Prawo do uzyskania patentu na wynalazek albo prawa ochronnego na wzór użytkowy, jak również prawa z rejestracji wzoru przemysłowego przysługuje twórcy z zastrzeżeniem kilku sytuacji. W razie dokonania wynalazku, wzoru użytkowego albo wzoru przemysłowego w wyniku wykonywania przez twórcę obowiązków ze stosunku pracy albo z realizacji innej umowy, jeśli strony nie ustaliły inaczej, prawo to przysługuje pracodawcy lub zamawiającemu⁵. Należy również pamiętać, że w razie dokonania wynalazku, wzoru użytkowego albo wzoru przemysłowego przez twórcę przy pomocy przedsiębiorcy, przedsiębiorca ten może korzystać z tego wynalazku, wzoru

⁵ Ustawa z dn. 30 czerwca 2000 – Prawo własności przemysłowej, Dz. U. z 2003 r. Nr 119 poz. 1117, art. 11.

użytkowego albo wzoru przemysłowego we własnym zakresie. Jest to sytuacja, w której utwór powstał np. w trakcie wspólnej realizacji projektu rozwojowego przez konsorcjum naukowo-przemysłowe. Przedsiębiorca będący członkiem konsorcjum będzie miał prawo do używania we własnym zakresie wynalazku, jeśli uczelnia nie zastrzeże sobie do tego prawa w umowie regulującej warunki wspólnej realizacji projektu.

Zgodnie z *Prawem własności przemysłowej* „patenty są udzielane na wynalazki, które są **nowe, posiadają poziom wynalazczy i nadają się do przemysłowego stosowania**, bez względu na dziedzinę techniki”⁶. Wynalazek uważa się za nowy, jeśli nie jest on częścią stanu wiedzy znanej przed datą, zgłoszenia, zostało udostępnione do wiadomości powszechnej lub ujawnienie np. poprzez stosowanie. Nie wyłącza to możliwości udzielenia patentu na wynalazek polegający na nowym zastosowaniu znanej substancji⁷. Poziom wynalazczy oznacza, że wynalazek ten nie wynika dla znawcy, w sposób oczywisty, ze stanu

⁶ Ibidem, art. 24.

⁷ Ibidem, art. 25.

techniki⁸. Wynalazek nadaje się do przemysłowego stosowania, jeżeli według niego można uzyskać wytwór lub wykorzystać go w inny sposób w jakiegokolwiek działalności przemysłowej lub rolniczej⁹.

Zgodnie z prawem **nie uważa się za wynalazki:**

1. odkryć, teorii naukowych i metod matematycznych;
2. wytworów o charakterze jedynie estetycznym;
3. planów, zasad i metod dotyczących działalności umysłowej lub gospodarczej oraz gier;
4. wytworów, których niemożliwość wykorzystania może być wykazana w świetle powszechnie przyjętych i uznanych zasad nauki;
5. programów do maszyn cyfrowych;
6. przedstawienia informacji¹⁰.

Ponadto **patentów nie udziela się na:**

1. wynalazki, których wykorzystywanie byłoby sprzeczne z porządkiem publicznym lub dobrymi obyczajami;
2. odmiany roślin lub rasy zwierząt oraz czysto biologiczne sposoby hodowli roślin lub zwierząt;

⁸ Ibidem, art. 26.

⁹ Ibidem, art. 27.

¹⁰ Ibidem, art. 28.

3. sposoby leczenia ludzi i zwierząt metodami chirurgicznymi lub terapeutycznymi oraz sposoby diagnostyki stosowane na ludziach lub zwierzętach¹¹.

Reguły te ograniczają zakres obszarów badawczych na polu których można uzyskać wyniki posiadające zdolność patentową. Tym niemniej, oddanie wszystkich opisów technologii do wglądu współpracującego z uczelnią rzeczownika patentowego wydaje się zasadne z uwagi na korzyści wynikające z rejestracji utworu w urzędzie patentowym.

Korzyści z rejestracji patentu polegają przede wszystkim na zabezpieczeniu praw i interesów uczelni w odniesieniu do utworów, które powstały w wyniku wykonywania przez badaczy stosunku pracy z uczelnią. Po drugie, uzyskanie patentu potwierdza, że technologia posiada innowacyjny charakter i gwarantuje nabywcy wyłączność na jej stosowanie. Znacznie podwyższa to komercyjną wartość technologii. Po trzecie, patent ułatwia obrót handlowy danym utworem. Dla tych korzyści zawsze warto sprawdzić, czy dana technologia może posiadać zdolność patentową i postarać się przekonać o tym Urząd Patentowy.

¹¹ Ibidem, art. 29.

Polecanym źródłem praktycznych informacji nt. zagadnień oceny zdolności patentowej wyników badań jest *Poradnik wynalazcy* wydany przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej¹².

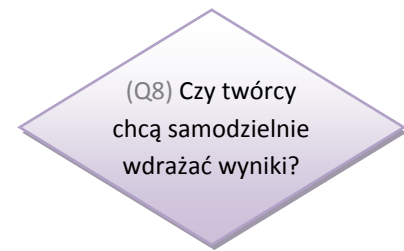
Jeśli rzecznik patentowy uzna, że technologia posiada zdolność patentową do jego obowiązków należy przygotowanie wraz z twórcami wniosku i złożenie go w Urzędzie Patentowym. Niezależnie od tego, czy utwór posiada taką zdolność, czy uznano, że nie, należy bezzwłocznie przejść do realizacji następnego kroku procedury jakim jest ustalenie z twórcami sposobu komercjalizacji.

Złożenie wniosku w Urzędzie Patentowym zabezpiecza prawo pierwszeństwa do korzystania z wynalazku. Niezależnie więc od biegnącego postępowania w Urzędzie można przejść do dalszych kroków mających na celu komercjalizację technologii.

¹² *Poradnik wynalazcy. Metodyka badania zdolności patentowej wynalazków i wzorów użytkowych*, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2006, www.uprp.pl/rozne/metodykawynwzo.pdf.

Q8.

***Czy twórcy chcą samodzielnie
wdrażać wyniki badań?***



Jest to kluczowe pytanie w procesie komercjalizacji. Warunkuje ono dalsze losy technologii. W dużej mierze odpowiedź na nie będzie zależała od polityki samej uczelni. Poprzez kształtowanie warunków i reguł udzielania praw i/lub licencji do wykorzystywania wytworów pracy naukowej swoich pracowników przez nich samych, **uczelnia może stymulować lub hamować powstawanie spółek odpryskowych** zakładanych przez jej pracowników.

Przyjęcie przez uczelnie polityki, której zasadą będzie łatwe i nieodpłatne, względnie niedrogie, udzielanie pracownikom licencji i praw do utworów, których ci ostatni są autorami, przyczyni się do powstawania przedsiębiorstw akademickich typu *spin-off*. Jeśli uczelnia będzie pozwalać autorom na wykorzystanie ich utworów w zamian za udziały w tych przedsięwzięciach, ale w zamian zezwalając na nieodpłatne lub korzystne cenowo korzystanie z infrastruktury uczelni, przyczyni się to do powstawania firm odpryskowych typu *spin-out*. Jeśli uczelnia postawi sobie za cel uzyskiwanie jak najwyższej ceny za prawa lub licencje do komercyjnego wykorzystania technologii, to w

rezultacie dominować będzie model sprzedaży technologii podmiotom zewnętrznym.

W przypadku podjęcia przez autorów decyzji o samodzielnej komercjalizacji technologii, i akceptacji tej drogi przez uczelnię, należy uregulować z badaczami kwestię praw majątkowych lub licencyjnych. Zagadnienie to zostanie omówione przy okazji *Procedury komercjalizacji dla przedsiębiorczości akademickiej*, która zaczyna się właśnie od podjęcia przez naukowców decyzji o samodzielnej komercjalizacji wyników swoich badań.

Jeśli nie jest wolą uczelni lub autorów, aby komercjalizować poprzez firmę odpryskową, uczelnia powinna przejść do dalszego kroku *Procedury komercjalizacji*, czyli umieszczenia informacji o technologii w otwartej bazie danych.

P8.***Wprowadzenie do „Giełdy Wynalazków”***

(P8)
Wprowadzenie do
„Giełdy
Wynalazków”

Jeśli w wyniku decyzji autorów i/lub uczelni technologia będąca przedmiotem komercjalizacji ma zostać przekazana do wdrożenia zewnętrznemu podmiotowi kolejnym krokiem w drodze do właściwej komercjalizacji jest dotarcie z informacją o technologii do jej potencjalnych odbiorców. Istnieją różne sposoby docierania z ofertą do grupy docelowej, ale marketing własności intelektualnej nie jest jeszcze dojrzałą dziedziną wiedzy i nie ma w tym zakresie obowiązujących powszechnie zwyczajów i zasad. To czym powinna kierować się uczelnia przy wyborze odpowiednich metod promocji swoich technologii to: możliwość dotarcia do jak największej ilości decydentów (osób podejmujących decyzje o zakupach technologii w przedsiębiorstwach) oraz prostota i niski koszt stosowania metody.

Z uwagi na niski koszt i potencjał dotarcia do największej liczby osób **idealną metodą promocji swojej oferty dla biznesu jest Internet**. Umożliwia on opublikowanie nieskończenie dużej liczby informacji, która dzięki dobrze przygotowanemu portalowi, przejrzystej strukturze katalogowania oraz wyszukiwarkom

internetowym może trafić do osób poszukujących rozwiązania dla swoich potrzeb w całym kraju, a w przypadku informacji przygotowanych w języku angielskim – praktycznie na całym świecie.

„Giełda Wynalazków” to zastosowane w tym opracowaniu obrazowe określenie dla takiej właśnie ogólnodostępnej bazy danych, prezentującej ofertę konkretnych rozwiązań przeznaczonych do komercjalizacji. Powinny być one skatalogowane w przejrzysty sposób i z myślą o kategoriach problemów jakie rozwiązują, albo korzyści jakie przynoszą, a nie z uwagi na miejsce w strukturze uczelni, z którego się wywodzą. Giełda powinna bowiem być zaprojektowana z myślą o odbiorcy i jego perspektywie poznawczej. Dlatego **technologie powinny być podzielone wg branż gospodarki**, dla których są przeznaczone, **a nie tylko dziedzin wiedzy**, do których należą. Dzięki temu odwiedzający giełdę decydent będzie mógł zapoznać się z technologiami, które dla jego firmy proponują wszystkie wydziały uczelni, a nie tylko te, z którymi kojarzy on swoją działalność. Stąd potrzeba zastosowania w „Giełdzie Wynalazków” systemu *tagów* – lub słów kluczowych – ułatwiających wyszukiwanie technologii.

Stworzenie przez uczelnię „Giełdy Wynalazków” lub wprowadzenie swoich technologii do istniejących baz produktów pracy

naukowej przeznaczonych dla biznesu nie wyczerpuje spektrum działań, które uczelnia powinna podjąć w celu promocji swoich technologii i odniesienia sukcesu na niwie komercjalizacji nauki. Najbardziej obiecujące lub innowacyjne technologie należy aktywnie promować także poprzez udział w targach i wystawach handlowych, udział w konkursach oraz bezpośrednie docieranie do przedsiębiorstw potencjalnie zainteresowanych wdrożeniem. Tym niemniej, „Giełda Wynalazków” jest bardzo dobrym zapleczem dla aktywnych form marketingu własności intelektualnej. Firmy i decydenci, którzy pobieżnie zetknęli się z informacją o ofercie komercyjnej danej uczelni będą mogli w dowolnym momencie zapoznać się z nią i dowiedzieć się więcej niż dowiedzieliby lub zapamiętaliby z targów, wystawy, czy notatki w prasie. Jest to więc swego rodzaju początek i fundament, od którego uczelnia powinna zacząć budować swój arsenał środków marketingowych przeznaczonych do promocji swojej oferty dla gospodarki.

Efekty działania „Giełdy Wynalazków”, jak i innych metod docierania z informacją do przedsiębiorstw mogą być dwójakiego rodzaju. Firmy mogą być zainteresowane zakupem praw lub licencji do stosowania technologii oferowanych przez uczelnię. Firmy mogą także zainteresować się współpracą z twórcami technologii, która będzie

polegać na wdrożeniu istniejących lub rozwoju nowych rozwiązań. Ogromną zaletą prowadzonych we współpracy z przedsiębiorstwami prac badawczo-rozwojowych jest wysokie prawdopodobieństwo iż znajdą one zastosowanie praktyczne, a firma współpracująca z naukowcami będzie naturalnym partnerem w komercjalizacji powstałych w ten sposób innowacji.

P9.

Podpisanie umowy na wdrożenie lub współpracę

(P9) Podpisanie
umowy na
wdrożenie lub
współpracę

Większość wyników badań powstających na uczelniach wyższych ma status technologii na wstępnym etapie gotowości do komercyjnego zastosowania w praktyce. Większość projektów badawczo-rozwojowych kończy się przygotowaniem demonstratora lub co najwyżej działającego prototypu. Do wprowadzenia danego rozwiązania do sprzedaży daleka droga, która wiedzie bardzo często przez żmudną fazę prac wdrożeniowych, uzyskanie certyfikatów oraz opracowanie dla produktu lub usługi strategii i narzędzi marketingowych. Wymagają one znacznych nakładów oraz udziału specjalistów z dziedzin wykraczających poza tą, w ramach której

powstała sama technologia – technologów i inżynierów produkcji, prawników, specjalistów od marketingu itp. Jednocześnie dana technologia może wymagać udziału twórców na każdym etapie tych prac. Wtedy zakup samej licencji lub praw do wytworu pracy naukowej nie wystarczy i przedsiębiorstwo w celu wprowadzenia technologii na rynek będzie wymagało dalszej współpracy z uczelnią.

Innym przypadkiem, gdy taka współpraca będzie pożądana, jest sytuacja, w której decydenci dzięki ofercie uczelni przekonali się, że jej pracownicy mają odpowiedni potencjał, aby przeprowadzić badania lub prace badawczo-rozwojowe, których ich firmy potrzebują. **Podpisanie umowy o współpracy**, a co za tym idzie umożliwienie i ułatwienie przez uczelnie wspólnych prac badawczo-rozwojowych może oznaczać dla niej nie tylko rozmaite korzyści – począwszy od finansowych, na prestiżowych kończąc – ale również **redukuje ryzyko drenażu mózgów** prowadzonego pod postacią zatrudniania badaczy bezpośrednio przez firmy zewnętrzne.

Umowa o współpracę (także współpracę polegającą na wdrożeniu technologii) powinna zabezpieczać interesy uczelni i zaangażowanych badaczy, jak również zapewniać warunki atrakcyjne dla przedsiębiorstwa. Atrakcyjną dla obu stron może być współpraca o

charakterze stałym polegająca na **wspólnym utworzeniu jednostki badawczo-rozwojowej**, której obszar badań będzie odpowiadał potrzebom przedsiębiorstwa, a badaczom zapewniał stałe warunki do prowadzenia prac badawczo-rozwojowych i kształcenia kolejnych specjalistów ze swojej dziedziny. Firma, dzięki finansowaniu badań ma możliwość wykorzystania w swojej działalności osiągnięć jednostki oraz zyskuje miejsce, gdzie mogą być szkoleni i rekrutowani pracownicy merytoryczni firmy. W podobnym duchu powinny być podpisywane umowy dotyczące współpracy na czas określony lub na realizację konkretnych projektów.

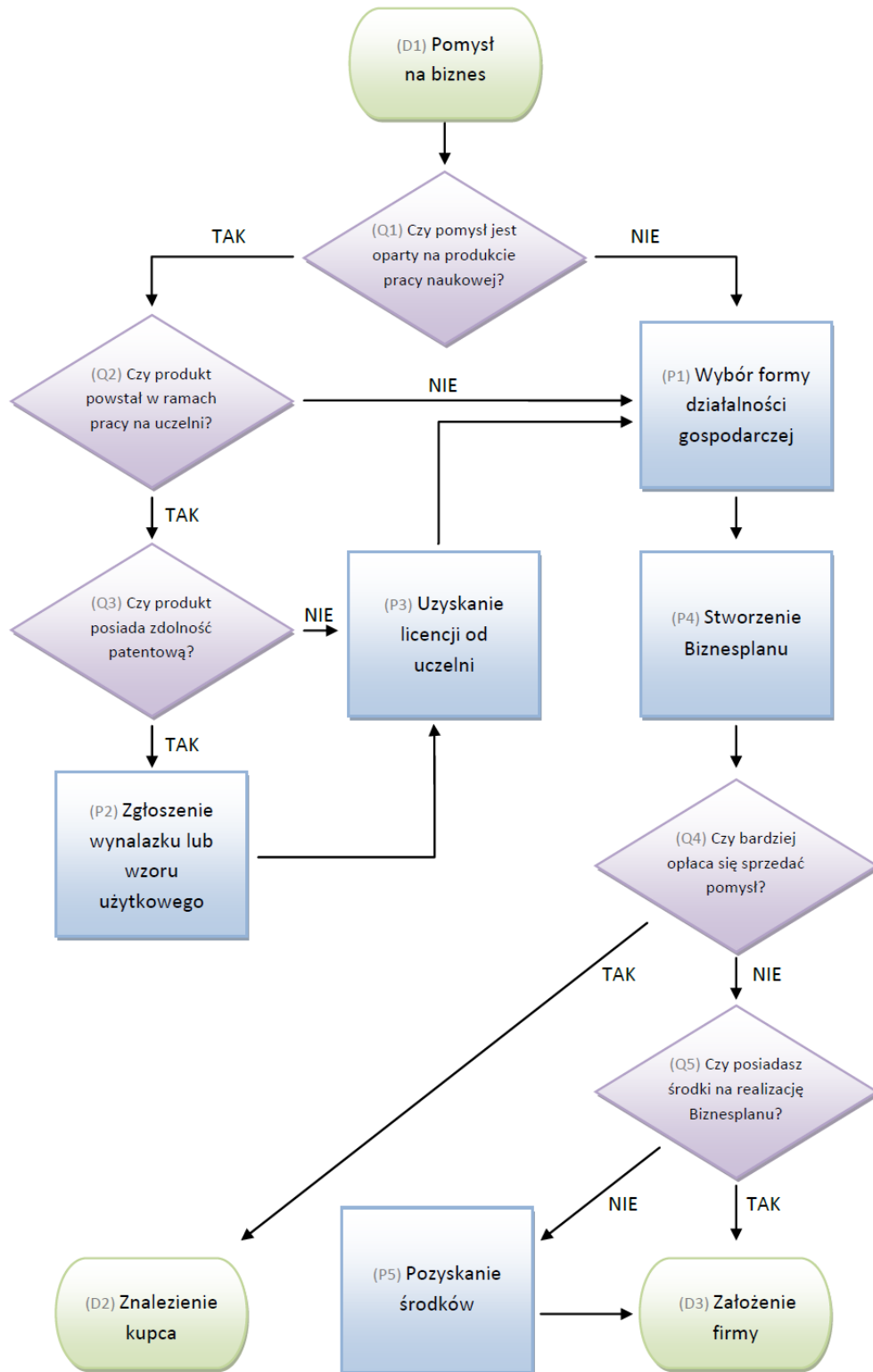
Wzór umowy współpracy Uczelni z Przedsiębiorstwem w zakresie przeprowadzenia prac badawczo-rozwojowych zawiera załącznik nr 1 do niniejszego opracowania.

Procedura komercjalizacji technologii dla przedsiębiorstw akademickich

W odróżnieniu od *Procedury komercjalizacji technologii dla uczelni*, poniższa procedura może być wykorzystywana także bez wdrożenia na konkretnej uczelni. Może służyć także jako **poradnik dla pracowników nauki i studentów** planujących samodzielną komercjalizację opracowanych przez siebie technologii. Tym niemniej, przeznaczeniem tej części opracowania, jest podobnie jak w przypadku procedury dla uczelni, jest wdrożenie na uczelniach wyższych o różnych profilach w celu ułatwienia przedstawicielom swoich społeczności akademickich komercjalizację poprzez tworzenie przedsiębiorstw akademickich.

Procedura komercjalizacji technologii dla przedsiębiorstw akademickich dotyka zarówno kwestii omówionych w części I opracowania, jak również zupełnie nowych – związanych z uruchamianiem własnej działalności i wynikającymi z tego zadaniami zarządczymi, które stoją przed badaczami zdecydowanymi na samodzielną komercjalizację.

Schemat 2: Procedura komercjalizacji technologii dla badaczy




Źródło: opracowanie własne

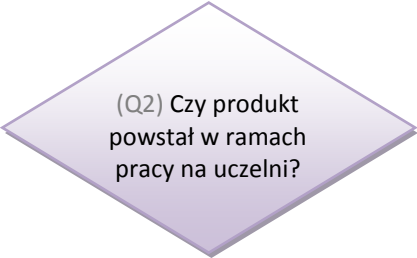
***Q1. Czy pomysł jest oparty na
produkcje pracy naukowej?***

oraz

***Q2. Czy produkt powstał w ramach
pracy na uczelni?***



(Q1) Czy pomysł jest oparty na produkcji pracy naukowej?



(Q2) Czy produkt powstał w ramach pracy na uczelni?

Jeśli pomysł na biznes jest oparty w jakimś stopniu na produkcji pracy naukowej lub wiedzy ekskluzywnej dostępnej tylko naukowcom, możemy mówić o **biznesie akademickim**. Na przedsięwzięcia tego rodzaju czeka wiele udogodnień ze strony zarówno uczelni, jak i instytucji pośredniczących. Wiele form pomocy przedsiębiorcom jest zarezerwowana właśnie dla takiego typu firm. Jeśli rzeczywiście jest to biznes typu akademickiego – pracownik naukowy, student, czy absolwent powinien udać się w pierwszej kolejności do wyspecjalizowanej jednostki swojej uczelni zajmującej się transferem technologii lub inkubacją przedsiębiorstw w celu uzyskania informacji nt. dostępnych form pomocy. Mogą to być szkolenia, darmowe lub niedrogie usługi (konsulting, porady prawne, rachunkowość), a czasem nawet dostęp do infrastruktury biurowej w konkurencyjnych cenach.

Inkubatory przedsiębiorczości są coraz powszechniejszymi formami wspierania młodych przedsiębiorstw. Tworzą je zarówno uczelnie, jak i instytucje pośredniczące pomiędzy nauką i biznesem takie jak parki technologiczne. Poszukują one przede wszystkim przedsięwzięć innowacyjnych, najchętniej o akademickim podłożu.

Jeśli pomysł jest oparty na owocach pracy naukowej należy sprawdzić, czy nie powstały one w ramach wykonywania obowiązków na uczelni. W takim wypadku konieczne jest uzyskanie zgody uczelni na korzystanie z utworów, do których zgodnie z prawem posiada ona prawa materialne. Problematyka licencjonowania wyników pracy naukowej przez uczelnie wyższe została omówiona w części pierwszej opracowania. Podobnie jak następujące po nich kroki procedury: badanie zdolności patentowej i rejestrację w urzędzie patentowym.

Jeśli pomysł na biznes nie opiera się na wykorzystaniu owoców pracy naukowej lub posiadamy prawa do korzystania z nich możemy przejść do podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej.

P1.***Wybór formy działalności gospodarczej***

(P1) Wybór formy
działalności
gospodarczej

Działalność biznesową można prowadzić w wielu różnych formach organizacyjnych i prawnych. Każda z nich ma swoje wady i zalety. Zmiana formy prawnej jest możliwa w trakcie prowadzenia działalności. Tym niemniej, początkowy okres, który decyduje o sukcesie biznesowym naszej firmy powinien być wolny od wszystkich zbędnych obciążeń i kosztów. Dlatego warto uważnie przeanalizować optymalną formę działalności, która zapewni nam swobodę działania oraz będzie w wystarczający sposób chronić nasze interesy. Poniżej omówione zostaną następujące formy prawne w ramach jakich możemy komercjalizować posiadaną technologię w sposób samodzielny:

1. Indywidualna działalność gospodarcza
2. Spółka cywilna
3. Spółka jawna
4. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
5. Spółka komandytowa
6. Spółka akcyjna
7. Spółka komandytowo-akcyjna

Cześć z wymienionych form jest dedykowana tylko i wyłącznie dla działalności jednoosobowej, część dla spółek, inne pozwalają na tworzenie spółek zarówno jedno- jak i wieloosobowych. Stąd na początku musimy sobie odpowiedzieć, czy działalność zamierzamy prowadzić zupełnie samodzielnie, czy ze współnikami. Jeśli to drugie, czy ich udział będzie miał charakter osobisty, czy kapitałowy.

Indywidualna działalność gospodarcza

Indywidualna działalność gospodarcza (rejestracja w ewidencji działalności gospodarczej), to jedna z najprostszych i najtańszych form prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek. Należy ją porównać nie tylko z innymi formami prawnymi prowadzenia działalności. Stanowi ona także alternatywę dla stosunku pracy dla osób wykonujących tzw. wolne zawody. Dlatego poniższe zestawienie zalet i wad tej formy prowadzenia biznesu uwzględnia także porównanie go z pracą etatową.

Zalety:

1. Niskie koszty założenia działalności.
2. Krótki czas i stosunkowa łatwość zarejestrowania działalności.
3. Szeroki wybór form opodatkowania.

4. Sami decydujemy ile czasu poświęcamy na swoją aktywność zawodową, możemy dowolnie rozplanować swój rytm pracy, dostosować go do naszych indywidualnych potrzeb.
5. Mały organizm można szybko dostosować do zmieniających się na rynku warunków; w razie potrzeby przekształcenie działalności w inną formę czy też jej likwidacja może zostać przeprowadzona stosunkowo szybko.

Wady:

1. Odpowiedzialność za zobowiązania całym swoim majątkiem, a w przypadku braku rozdzielności majątkowej ze współmałżonkiem – także majątkiem wspólnym.
2. W przypadku działalności jednoosobowej może nam być trudno zaplanować urlop, w takim przypadku brak aktywności właściciela oznacza brak aktywności firmy, a zatem wiąże się z brakiem przychodów; możliwe jest za to zawieszenie działalności na jakiś czas celem oszczędności na składkach do ZUS w okresach wstrzymywania działalności.
3. W razie konieczności musimy poświęcać więcej czasu na pracę, aniżeli przy zatrudnieniu na umowę o pracę, może być i tak, że

nasza aktywność zawodowa będzie miała miejsce także w weekendy.

4. Istnienie przedsiębiorstwa leży w rękach jednej osoby, która sama dba o rozwój swojej działalności.

Podstawowe akty prawne, które dotyczą tej formy prowadzenia działalności:

1. ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (t.j. Dz.U. z 2007r., nr 155, poz. 1095 ze zm.), dalej jako usdg,
2. ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz.U. z 2000r., nr 14, poz. 176 ze zm.), dalej jako updf.

W praktyce funkcjonuje kilka definicji indywidualnej działalności gospodarczej, jednak podstawowe znaczenie, przynajmniej ze względów podatkowych, ma definicja zawarta w art. 5a ust. 6 updf, zgodnie z którą definiuje ją jako działalność zarobkową:

- a) wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową,
- b) polegającą na poszukiwaniu, rozpoznawaniu i wydobywaniu kopalin ze złóż,
- c) polegającą na wykorzystywaniu rzeczy oraz wartości niematerialnych i prawnych

d) prowadzoną we własnym imieniu bez względu na jej rezultat, w sposób zorganizowany i ciągły, z której uzyskane przychody nie są zaliczane do innych źródeł przychodów opodatkowanych podatkiem dochodowym od osób fizycznych.

Powyższa definicja jest o tyle istotna, iż służy odróżnieniu tej działalności od innych form aktywności zawodowej, gdyż art. 5b wskazanej ustawy stanowi, iż za pozarolniczą działalność gospodarczą nie uznaje się czynności, jeżeli łącznie spełnione zostaną następujące warunki:

- a) odpowiedzialność wobec osób trzecich za rezultat tych czynności oraz ich wykonywanie, z wyłączeniem odpowiedzialności za popełnienie czynów niedozwolonych, ponosi zlecający wykonanie tych czynności,
- b) są one wykonywane pod kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonych przez zlecającego te czynności,
- c) wykonujący te czynności nie ponosi ryzyka gospodarczego związanego z prowadzoną działalnością.

Takie uregulowanie sprawia, że dużą wagę przykładać należy do kształtu umów, jakie zawierane będą z przyszłymi kontrahentami, gdyż w sytuacji, gdy okaże się, iż dana umowa odpowiada powyższym

kryteriom z art. 5b może zostać zakwalifikowana np. jako stosunek pracy, co niesie za sobą określone konsekwencje podatkowe czy ubezpieczeniowe.

Przy zakładaniu omawianego typu działalności bez znaczenia jest wysokość kapitału jakim dysponujemy, w przeciwieństwie do np. spółek kapitałowych, gdzie wymagane jest wniesienie określonego minimalnego wkładu.

Jeśli chodzi o kwestię odpowiedzialności za zobowiązania, które powstaną w trakcie prowadzenia działalności, to wyłącznie **odpowiedzialnym za zobowiązania będzie właściciel przedsiębiorstwa**, który odpowiada całym swoim majątkiem, włączając w to majątek wspólny małżonków.

Pierwsze kroki przy rejestrowaniu naszej indywidualnej działalności gospodarczej musimy skierować do urzędu gminy (bądź urzędu miasta) właściwego ze względu na nasze miejsce zamieszkania. Procedura ta szerzej opisana jest w dalszej części opracowania.

Jeśli chodzi natomiast o wybór formy opodatkowania to w tym przypadku mamy szerokie spektrum możliwości, począwszy od rozliczania na zasadzie tzw. ryczału, poprzez zasady ogólne, aż po pełną księgowość, przy czym do prowadzenia ksiąg handlowych nie

jesteśmy zobligowani dopóki obroty naszej firmy przekroczą określonego progu.

Spółka cywilna

Spółka cywilna to jedna z prostszych form organizacyjnych przeznaczona dla prowadzenia działalności gospodarczej w zasadzie w niewielkich rozmiarach i z uwagi na ukształtowanie zasad odpowiedzialności **winna się opierać na wzajemnym zaufaniu wspólników.**

Umowę spółki cywilnej regulują przepisy Kodeksu cywilnego (art. 860 – 875) i zgodnie z art. 860 kc przez umowę tę wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów, czy też prowadzeniu spraw spółki (por. art. 861 i 865 kc). Przepisy nie określają minimalnej wartości wkładu, a w razie wątpliwości domniemywa się, że wkłady wspólników mają jednakową wartość. Na tej podstawie można sformułować wniosek, iż zawarcie takiej umowy prowadzi do powstania trwałego stosunku zobowiązaniowego pomiędzy wspólnikami.

Co istotne wspólnikiem spółki cywilnej mogą być **nie tylko osoby fizyczne**, ale także osoby prawne oraz jednostki organizacyjne posiadające zdolność prawną.

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

Jeśli chodzi o skład osobowy spółki to zgodnie z orzecznictwem winna tu obowiązywać zasada niezmienności tego składu, a poszerzenie grona wspólników wymaga zmiany umowy spółki. Jednakże zgodnie z art. 972 kc dopuszczalne jest wejście spadkobierców w miejsce zmarłego wspólnika. Udział wspólnika w spółce cywilnej określają jego uprawnienia i obowiązki, w tym:

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

prawo wystąpienia ze spółki, prawo żądania rozwiązania spółki przez sąd.

Jeśli chodzi o podmiotowość w ramach spółki cywilnej, to w obecnym stanie prawnym spółka cywilna nie może być traktowana jako przedsiębiorca, natomiast za przedsiębiorców uznaje się każdego ze wspólników w ramach wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. W konsekwencji dla zawiązania spółki cywilnej niezbędne jest, aby uprzednio każdy z jej przyszłych wspólników – osób fizycznych – musi zarejestrować swoją działalność gospodarczą (nie dotyczy to oczywiście osób prawnych, czy też jednostek organizacyjnych tworzonych na innej podstawie). Spółkę cywilną należy traktować jako odrębną od spółek prawa handlowego kategorię podmiotów, co można wywnioskować z treści art. 1 Kodeksu spółek handlowych.

Warto w tym miejscu wskazać, iż w przeciwieństwie do spółki cywilnej, spółka jawna posiada zdolność prawną, czego nie należy mylić z osobowością prawną, której oczywiście żadna z tych spółek nie posiada.

Przepis art. 863 kc, który ma charakter bezwzględnie obowiązujący, co oznacza, iż kwestii tej nie można uregulować

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

Przepis art. 863 kc nie pozwala na rozporządzania udziałem we wspólnym majątku wspólników ani udziałem w poszczególnych składnikach tego majątku. Poza tym §2 omawianego przepisu wyłącza możliwość domagania się przez wspólnika podziału majątku wspólnego w trakcie trwania spółki, a §3 wyłącza możliwość żądania zaspokojenia się z udziałów we wspólnym majątku wspólników oraz z udziału w poszczególnych składnikach tego majątku przez wierzycieli osobistych wspólnika. Każdy wspólnik ma równe prawa do wspólnego majątku. Hipotetycznie może zaistnieć sytuacja, gdy nie dojdzie do

powstania wspólnego majątku wspólników, a to za sprawą dopuszczenia możliwości określenia w umowie spółki wkładów, które będą polegały wyłącznie na świadczeniu usług lub wniesieniu rzeczy tylko do używania, co więcej dopuszcza się nawet, by umowa spółki w ogóle nie przewidywała wnoszenia wkładów, choć wówczas wątpliwe jest osiągnięcie przez wspólników osiągnięcie zamierzonego celu gospodarczego.

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

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

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

Przepisy, z którymi warto się zapoznać przed zawarciem umowy spółki cywilnej to art. 860-875 Kodeksu cywilnego oraz art. 26 §4 Kodeksu spółek handlowych – obowiązek przekształcenia spółki

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

Każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników prowadzić sprawy, które nie przekraczają zakresu zwykłych czynności spółki. Jeżeli jednak przed zakończeniem takiej sprawy chociażby jeden z pozostałych wspólników sprzeciwi się jej prowadzeniu, potrzebna jest uchwała wspólników. Każdy wspólnik może bez uprzedniej uchwały wspólników wykonać czynność nagłą, której zaniechanie mogłoby narazić spółkę na niepowetowane straty. W braku odmiennej umowy lub uchwały wspólników każdy wspólnik jest umocowany do reprezentowania spółki w takich granicach, w jakich jest uprawomocniony do prowadzenia jej spraw.

Spółka jawna

Spółka jawna jest najprostszą formą spółki handlowej, przeznaczonej do prowadzenia działalności na większą skalę aniżeli w przypadku spółki cywilnej. Te dwa rodzaje spółek różnią się od siebie w wielu elementach. **Wspólnik spółki jawnej** będący osobą fizyczną, **nie musi prowadzić indywidualnej działalności gospodarczej**. W przeciwieństwie do spółki cywilnej, **spółka jawna posiada podmiotowość prawną** i jest przedsiębiorcą. Inne różnice to np.

występowanie w spółce cywilnej wspólności łącznej, brak podmiotowości gospodarczej i prawnej, brak możliwości występowania pod własną firmą, brak solidarnej odpowiedzialności razem ze spółką, inne zasady ustalenia prowadzenia spraw i reprezentacji.

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

Wspólnikiem w spółce mogą być osoby fizyczne mające pełną zdolność do czynności prawnych, choć dopuszcza się udział w spółce osób o ograniczonej zdolności do czynności prawnych i wówczas ich działania wymagają potwierdzenia przez przedstawiciela ustawowego (rodzice, kurator, opiekun). **Wspólnikiem może być też osoba prawna.** Przyjmuje się, że spółkę jawną może utworzyć inna handlowa spółka osobowa, w tym inna spółka jawna. Nie może być natomiast wspólnikiem w spółce jawnej spółka cywilna, gdyż jak już wspomniano nie ma ona podmiotowości prawnej.

Spółka jawna podlega wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego – zgodnie z art. 25 §1 ksh spółka jawna ulega zawiązaniu z chwilą

zawarcia umowy spółki, ale powstaje (jako podmiot prawa) po spełnieniu dodatkowych obowiązków (zgłoszenie, złożenie uwierzytelnionych podpisów osób reprezentujących spółkę) z chwilą wpisu do rejestru przedsiębiorców. Z tą chwilą spółka jawna, podobnie jak inne spółki prawa handlowego, uzyskuje podmiotowość prawną i staje się przedsiębiorcą.

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

Spółka jawna musi posiadać firmę, czyli potocznie nazwę, pod którą występuje w obrocie. Przepisy kodeksu spółek handlowych stawiają tu określone wymogi, a mianowicie w nazwie należy podać m.in. nazwisko co najmniej jednego wspólnika oraz dodatkowe

oznaczenia „spółka jawna”, choć dopuszcza się używanie skrótu „sp.j.” (por. art. 24 ksh).

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

W obrocie gospodarczym kontrahentem jest spółka jawna, a nie jej wspólnicy – tak jak to jest w przypadku spółki cywilnej – z tego względu jest ona atrakcyjnym i praktycznym sposobem prowadzenia biznesu. Przyjmuje się, że ta forma prowadzenia działalności, bardziej sformalizowana aniżeli w przypadku spółki cywilnej, jest **bardziej wiarygodna** w oczach przyszłych kontrahentów, gdyż każdy zainteresowany może w łatwy sposób sprawdzić podstawowe dane dotyczące każdej spółki jawnej, w tym choćby sposób reprezentacji, w Centralnej Informacji KRS, posiadającej swe oddziały w odpowiednich wydziałach gospodarczych sądów rejonowych na terenie całego kraju. Niektóre dane z Krajowego Rejestru Sądowego są dostępne także w Internecie na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości www.ms.gov.pl

Prowadzenie spraw i reprezentacja spółki jawnej należy omówić rozpoczynając od rozróżnienia reprezentacji spółki:

- a) sensu largo (szerokie rozumienie): występowanie we wszelkich stosunkach prawnych z zakresu prawa cywilnego, administracyjnego, pracy oraz innych gałęzi prawa (wszelkie działania w stosunkach zewnętrznych),
- b) sensu stricto (wąskie rozumienie): składanie i przyjmowanie oświadczeń woli w stosunkach cywilnoprawnych.

Odróżniamy też reprezentację:

- a) czynną (składanie oświadczeń woli),
- b) bierną (przyjmowanie oświadczeń woli).

Zasadą w spółce jawnej jest reprezentacja przez wspólników, którzy mogą być wspomagani przez prokurentów lub pełnomocników. Zasady reprezentacji powinny być określone w umowie spółki, przy czym możliwe jest przyjęcie kilku wariantów, np.:

1. reprezentacja jednoosobowa
2. reprezentacja łączna z udziałem:
 - a) dwóch wspólników,

- b) wspólnika i prokurenta,
- c) wspólnika i pełnomocnika.

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

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

Jeśli chodzi o odpowiedzialność za zobowiązania spółki to spółka jawna ponosi odpowiedzialność za własne zobowiązania i nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania wspólników. Z kolei **wspólnicy ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania spółki** bez ograniczenia, całym swoim majątkiem, jest to zatem odpowiedzialność osobista i nieograniczona, a zasady te nie mogą być modyfikowane w stosunkach zewnętrznych. Możliwe jest natomiast wewnętrznie –

między wspólnikami – wprowadzenie zmiany w tym zakresie, choć skuteczność takich ustaleń ograniczona jest tylko do samych wspólników i w razie naruszenia takiego porozumienia można skorzystać z prawa regresu między wspólnikami. Warto wskazać, że wystąpienie ze spółki jawnej nie zwalnia wspólnika występującego z odpowiedzialności za zobowiązania powstałe przed tą datą.

Innymi cechami, poza odpowiedzialnością osobistą i nieograniczoną, jest solidarność i subsydiarność odpowiedzialności za zobowiązania spółki. Każdy ze wspólników, z innymi wspólnikami i ze spółką, odpowiada za całość długu. W przypadku spełnienia świadczenia przez któregoś ze wspólników lub niektórych z nich, albo wszystkich, ale nie w częściach równych, przysługuje im wzajemne prawo do rozliczeń regresowych. Wierzyciel spółki ma ograniczone prawa do egzekucji z majątku wspólników. **Egzekucja z majątku wspólnika** może mieć miejsce dopiero w sytuacji, **gdy egzekucja z majątku spółki okaże się bezskuteczna**. Spółka jawna jest bowiem odrębnym podmiotem, który posiada swój majątek w odróżnieniu do spółki cywilnej, która swojego majątku nie posiada (rzeczy wniesione przez wspólników spółki cywilnej do spółki stanowią współwłasność wspólników tej spółki cywilnej). Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki jawnej, jest w związku z tym **nieco**

bezpieczniejsze niż spółki cywilnej, gdyż wierzyciel może sięgnąć do majątku wspólnika dopiero w dalszej kolejności.

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

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

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

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

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

1. jest spółką prawa handlowego,
2. posiada osobowość prawną,
3. działa w oparciu o podzielony na udziały kapitał zakładowy powstały z wkładów wniesionych przez wspólników,
4. ponosi nieograniczoną odpowiedzialność za swe zobowiązania całym swoim majątkiem,
5. wspólnicy zasadniczo nie odpowiadają za jej zobowiązania, ryzykując jedynie majątkiem wniesionym do spółki.

Spółka taka **może być utworzona przez jedną lub więcej osób**.

Oznacza to dopuszczalność konstrukcji spółki jednoosobowej tworzonej od razu bez udziału jakichkolwiek innych osób (kodeks spółek handlowych przewiduje jednak zakaz tworzenia jednoosobowej spółki kapitałowej wyłącznie przez jednoosobową spółkę z o.o.).

Cechy charakterystyczne jednoosobowej spółki z o.o.:

1. skupienie wszystkich udziałów w ręku jednego wspólnika;
2. brak odpowiedzialności wspólnika za zobowiązania spółki (o ile nie zachodzą przypadki szczególne);
3. brak wielości więzi prawnych o charakterze kapitałowym zastępowany jest stosunkiem między wspólnikiem a spółką,

4. oświadczenie woli jedynego wspólnika zastępuje umowę spółki;
5. jedyny wspólnik wykonuje uprawnienia zgromadzenia wspólników (jest organem spółki);
6. jedyny wspólnik nie ma prawa do reprezentowania spółki w organizacji (może ją zgłosić do rejestru);
7. stosowanie przepisów do spółki jednoosobowej wymaga modyfikacji, w szczególności gdy jedyny wspólnik jest członkiem jednoosobowego zarządu;
8. w sposób szczególny uregulowana jest dopuszczalność składania oświadczeń woli spółce i dokonywania czynności prawnych z samym sobą;

Warunki konieczne powstania spółki:

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

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

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

Decydując się na założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wspólnicy muszą być przygotowani na nieco **większe wydatki, niż w przypadku spółek osobowych**. Przede wszystkim muszą oni dysponować kwotą co najmniej 5.000,00 zł (lub majątkiem o takiej wartości) – jest to obecnie minimalna wysokość kapitału zakładowego spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Należy nadmienić, iż do niedawna minimalny kapitał zakładowy dla spółek z o.o. wynosił dziesięciokrotność tej kwoty, zatem ta stosunkowo bezpieczna dla założyciela forma prowadzenia działalności gospodarczej jest obecnie dużo łatwiejsza do wykorzystania w celu prowadzenia biznesu akademickiego i komercjalizacji wyników badań naukowych niż jeszcze kilka lat temu.

Działalność tej spółki wiąże się z określonymi kosztami, takimi jak opłaty rejestracyjne (KRS) i ogłoszeniowymi (w Monitorze Sądowym i Gospodarczym). Poza tym spółka z o.o. jest podmiotem o

rozbudowanej i złożonej strukturze – **posiada zarząd**, niekiedy radę nadzorczą oraz komisję rewizyjną, co oczywiście także związane jest z dodatkowymi kosztami. Poza tym spółka z ograniczoną odpowiedzialnością musi prowadzić pełną rachunkowość, zatem zwykle niezbędne będzie zatrudnienie księgowego.

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

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

1. w celach zarobkowych;
2. w celach gospodarczych niemających charakteru zarobkowego (not for profit);
3. w celu niegospodarczym (non profit).

W związku z powyższym zaznaczyć należy, że spółka z o.o., jeżeli nie prowadzi działalności zarobkowej, nie musi prowadzić przedsiębiorstwa. Dlatego **można utworzyć spółkę z o.o. tylko dla realizacji celów naukowych**, charytatywnych, czy społecznych.

Jednakże nawet określenie niezarobkowego celu spółki z o.o. nie zmienia faktu, że zawsze będzie ona przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów ustawy o KRS.

Nie można utworzyć spółki w celu, który zabraniają przepisy prawa, a istnieje kilka aktów prawnych przewidujących konieczność prowadzenia działalności w określonej formie, z reguły w formie spółki akcyjnej¹³.

¹³ Niektóre wyłączenia zawarte są w następujących aktach prawnych:

- 1) ustawie z 30 kwietnia 1993 r. o narodowych funduszach inwestycyjnych i ich prywatyzacji (Dz. U. Nr 44, poz. 202 z późn. zm.);
- 2) ustawie z 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (tekst jedn.: Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 z późn. zm.);
- 3) ustawie z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. Nr 183, poz. 1538 z późn. zm.);
- 4) ustawie z 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (tekst jedn.: Dz. U. Nr 124, poz. 1151 z późn. zm.);
- 5) ustawie z 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. Nr 146, poz. 1546 z późn. zm.);
- 6) ustawie z 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2004 r. Nr 159, poz. 1667 z późn. zm.);
- 7) ustawie z 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji (tekst jedn.: Dz. U. z 2004 r. Nr 253, poz. 2531 z późn. zm.);
- 8) ustawie z 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji (tekst jedn.: Dz. U. z 2002 r. Nr 171, poz. 1397 z późn. zm.);
- 9) ustawie z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz. 1800 z późn. zm.);
- 10) ustawie z 29 lipca 2005 r. o sporcie kwalifikowanym (Dz. U. Nr 155, poz. 1298 z późn. zm.);

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

Spółka ponosi odpowiedzialność całym swoim majątkiem, natomiast **wspólnicy ponoszą jedynie ryzyko wniesionymi do spółki wkładami**, w ogóle nie odpowiadając za zobowiązania spółki swoim majątkiem osobistym. Sytuacja ta może ulec zmianie w momencie, gdy wspólnik zdecyduje się na objęcie w spółce funkcji członka zarządu. Odpowiedzialność osobista wspólnika może też wchodzić w rachubę w razie zaistnienia jednego ze szczególnych przypadków, określonych w ksh, tj. np., w przypadku zaciągnięcia zobowiązań przed wpisem spółki do rejestru, czy też wniesienia wkładów niepieniężnych do spółki, których wartość została znacznie zawyżona w stosunku do ich wartości zbywczej. Należy więc uważać, aby nie przecenić posiadanych **praw do własności intelektualnej**, które także mogą stać się wkładem do spółki z o.o.

11) ustawie z 20 grudnia 1996 r. o portach i przystaniach morskich (tekst jedn.: Dz. U. z 2002 r. Nr 110, poz. 967 z późn. zm.).

W skrócie można powiedzieć, że tę formę działalności powinniśmy brać pod uwagę, gdy:

- a) chcemy prowadzić biznes nie ryzykując, że stracimy cały nasz osobisty majątek,
- b) chcemy żeby nasza odpowiedzialność była ograniczona do zadeklarowanych udziałów i wniesionych na ich pokrycie wkładów,
- c) planujemy duże, wymagające dużego kapitału przedsięwzięcie obciążone dużym ryzykiem.

Spółka komandytowa

Spółka komandytowa jest osobową spółką prawa handlowego, w której występują **dwie kategorie wspólników** posiadających różny status, polegający na dywersyfikacji ich praw i obowiązków, przejawiającej się m.in. w zakresie odpowiedzialności i prawie reprezentacji.

Komplementariusz to wspólnik, którego zakres praw i obowiązków jest **podobny do statusu wspólnika spółki jawnej**, tzn. odpowiada on za zobowiązania spółki osobiście całym swoim majątkiem, solidarnie ze spółką i pozostałymi wspólnikami. Odpowiedzialność komplementariusza jest odpowiedzialnością

osobistą, nieograniczoną, solidarną i subsydiarną (por. uwagi poczynione przy opisie spółki jawnej). Wniesienie wkładu nie ma wpływu na odpowiedzialność komplementariusza, tak jak to ma miejsce w przypadku komandytariusza. Status komplementariusza wyznacza:

1. odpowiedzialność,
2. dominujący wpływ na prowadzenie spraw spółki,
3. reprezentacja wynikająca z przepisów ustawy (komplementariusz jest przedstawicielem ustawowym, jeżeli nie jest wyłączone jego prawo do reprezentowania spółki),
4. ustawowe prawo kontroli,
5. obowiązek lojalności i zakaz działalności konkurencyjnej wspólnika wobec spółki,
6. udział w zyskach i stratach.

Większość ze wskazanych wyżej elementów może być przez wspólników uregulowana według ich woli, co nie odnosi się do zasad odpowiedzialności, udziału w prowadzeniu spraw (jednakże poszczególni wspólnicy mogą być wyłączeni od prowadzenia spraw) i ustawowego prawa kontroli.

Komandytariusz jest drugim rodzajem wspólnika, którego **osobista odpowiedzialność za zobowiązania spółki jest ograniczona** do wysokości sumy komandytowej, zaś on sam (co do zasady) ma jedynie ograniczony wpływ na prowadzenie spraw spółki i nie ma statusu przedstawiciela ustawowego w zakresie jej reprezentacji. Komandytariusz uczestniczy w zysku spółki proporcjonalnie do jego wkładu rzeczywiście wniesionego do spółki (chyba że umowa stanowi inaczej). Status komandytariusza zależy będzie od modelu spółki komandytowej, i tak:

- a) **model klasyczny** – rola komandytariusza ogranicza się do gwarantowania osobistej odpowiedzialności do wysokości sumy komandytowej lub wniesienia wkładu do spółki, posiada ograniczone prawo kontroli i wyraża zgodę na czynności przekraczające zakres zwykłych czynności spółki, o ile umowa nie wyłącza tego uprawnienia;
- b) **model pośredni** – umową lub decyzją sądu następuje zmiana w stosunku do niektórych przepisów dyspozytywnych kodeksu spółek handlowych. Poprzez dopuszczenie komandytariusza do prowadzenia spraw spółki lub udzielenie prokury, lub

rozszerzenie prawa indywidualnej kontroli uzyskuje on częściowy wpływ na sprawy spółki;

- c) **model dynamiczny** – komandytariusz uzyskuje wpływ na funkcjonowanie spółki we wszystkich możliwych sytuacjach, gdzie przepisy dyspozytywne to umożliwiają. Możliwe jest więc rozwiązanie, w którym uzyska on prawo podejmowania decyzji w ramach prowadzenia spraw, udzielona zostanie mu prokura, uzyska rozszerzone prawo kontroli, a przez wniesienie do spółki wkładu równego lub wyższego od sumy komandytowej wyłącza swoją odpowiedzialność ryzykując majątkiem wniesionym do spółki.

Bardzo ważnym pojęciem w przypadku spółki komandytowej jest **suma komandytowa**. Jest to wartość pieniężna określona w umowie spółki, która została zarejestrowana. Suma komandytowa nie stanowi żadnej wartości wnoszonej do spółki, ale **wyznacza granice możliwości sięgnięcia do majątku osobistego komandytariusza**. Wierzyciel po wyczerpaniu postępowania polegającego na sięgnięciu najpierw do majątku spółki – o ile egzekucja stanie się bezskuteczna – może skierować się do majątku osobistego komandytariusza. Może to jednak uczynić jedynie do kwoty sumy komandytowej. Suma

komandytowa jest pojęciem odmiennym od wkładu do spółki. Wkład wniesiony rzeczywiście do spółki odgrywa jednak szczególną rolę. W stosunkach zewnętrznych w granicach wniesionego do spółki wkładu komandytariusz jest wolny od odpowiedzialności, czyli jego odpowiedzialność z sumy komandytowej zmniejsza się.

Wspólnikami w spółce komandytowej mogą być **zarówno osoby fizyczne, jak i prawne** (spółki z o.o. i akcyjne w szczególności) oraz inne podmioty mające zdolność prawną (np. spółki komandytowe lub jawne).

Umowa spółki komandytowej powinna być zawarta w formie **aktu notarialnego**. Jeśli nie dojdzie do zawarcia umowy w formie aktu notarialnego to nie dochodzi do zawarcia umowy spółki komandytowej.

Jako spółka osobowa **ma zdolność prawną**, tzn. jest podmiotem prawa:

- a) ma zdolność do czynności prawnych (może nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, oraz zaciągać zobowiązania),
- b) ma zdolność sądową (może pozywać i być pozywaną).

Spółka komandytowa **posiada wyodrębnienie organizacyjne**, związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa jako celu utworzenia spółki oraz majątkowe, czyli odrębną masę majątkową od majątków jej wspólników. Spółka komandytowa działa pod własną firmą i posiada status przedsiębiorcy.

Kiedy warto zawiązać spółkę komandytową?

1. Gdy komplementariuszom brak kapitału na prowadzenie lub rozwinięcie działalności, a przez wejście komandytariuszy mogą oni dokapitalizować swoje przedsiębiorstwo.
2. Gdy komandytariusz chce ponieść ograniczoną odpowiedzialność (tylko do wysokości sumy komandytowej).
3. Gdy komandytariusz akceptuje fakt, że będzie pozbawiony wpływu na kierowanie spółką.
4. Gdy komandytariusz dobrze zna komplementariuszy (ufa im), albo gdy ma dużą pewność, że dane przedsięwzięcie ma dużą szansę na powodzenie.
5. Gdy komandytariusz chce zainwestować swój kapitał w dochodowe przedsięwzięcie prowadzone przez kogoś innego.

Spółka akcyjna

Podstawą konstrukcji spółki akcyjnej jest podzielony na akcje kapitał zakładowy, który zapewnia spółce wyodrębnienie prawne, będąc elementem stałym w stosunku do mogącego podlegać zmianom, i często anonimowego, składu osobowego akcjonariuszy będących właścicielami spółki.

Spółka akcyjna może powstać **w każdym celu** dozwolonym przez prawo, np. charytatywnym, naukowym itd., istnieje też szereg sytuacji, gdy przepisy wskazują tę spółkę jako jedyną dozwoloną formę prowadzenia działalności gospodarczej.

Zakładanie spółki akcyjnej można podzielić na dwa etapy, pierwszy polegający na zawarciu porozumienia między założycielami, którzy podpisują statut oraz drugim polegającym na składaniu oświadczeń o objęciu akcji i wyrażeniu zgody na brzmienie statutu. Podpisanie statutu jest warunkiem utworzenia spółki, dokument ten jako zbiór norm staje się też podstawą funkcjonowania spółki od chwili jej zawiązania. Statut może być podpisany przez pełnomocnika. W takim przypadku niezbędne jest pełnomocnictwo w formie aktu notarialnego. Treść statutu określa art. 304 ksh. Niezachowanie formy aktu notarialnego powoduje bezwzględną nieważność dokonanej

czynności prawnej. Jeżeli nawet doszłoby do złożenia oświadczeń o objęciu akcji w formie aktu notarialnego, a nie zostałyby spełnione wymóg formy, odnoszący się do statutu, to nie doszłoby do zawarcia umowy spółki.

Założyciele, jeżeli mają uzyskać status akcjonariuszy, muszą podpisać zarówno statut, jak i wyrazić zgodę na zawiązanie spółki i brzmienie statutu oraz na objęcie akcji, natomiast przyszli akcjonariusze niebędący założycielami w podpisywaniu statutu nie biorą udziału – podpisują oni jedynie akty notarialne wyrażające zgodę na zawiązanie spółki akcyjnej i brzmienie statutu oraz na objęcie akcji.

Statut oraz oświadczenia woli wskazane w art. 313 ksh należy traktować jako umowę założycielską spółki handlowej, która może być zawarta w jednym lub kilku aktach notarialnych. W tym ostatnim przypadku może to mieć miejsce w różnym czasie i miejscu. Układ oświadczeń nie jest jednak przypadkowy. Statut jest pierwszą z czynności i inne oświadczenia (na przykład o objęciu akcji) powinny do niego nawiązywać. Finalne zawarcie umowy spółki akcyjnej określić można mianem zawiązania spółki, co następuje dopiero z chwilą objęcia wszystkich akcji lub złożenia przez zarząd oświadczenia w trybie przewidzianym w art. 310 §2 ksh (tzw. widełkowe określenie

wysokości kapitału zakładowego). Od chwili zawiązania spółki akcyjnej powstaje nowy podmiot – spółka w organizacji. **Spółkę akcyjną może obecnie zawiązać również jedna osoba.**

Uczestnikami spółki są akcjonariusze. Status taki osiągają oni po złożeniu oświadczeń woli o objęciu akcji. Akcjonariusze mają jednak podstawowy obowiązek, jakim jest wniesienie wkładu na kapitał zakładowy.

Obowiązki akcjonariuszy mogą wynikać jedynie z przepisów prawa i statutu. Nie powstają one, gdy wynika to tylko z uchwał wspólników i ustaleń między akcjonariuszami. Umowy między akcjonariuszami nie mogą zmieniać ustalonych w statucie obowiązków akcjonariuszy związanych z uczestnictwem w spółce. Obowiązki nakładane na akcjonariuszy (na przykład powtarzających się świadczeń niepieniężnych) traktowane powinny być jako obowiązki udziałowe i są przypisane do akcji. W związku z tym dzielą one los akcji. Nie jest jednak zakazane nałożenie na indywidualnego akcjonariusza obowiązków, które nie będą miały charakteru udziałowego, ale przypisany do konkretnego wspólnika (obowiązki osobiste).

Wśród obowiązków ciążących na akcjonariuszach można wskazać:

- a) obowiązek wniesienia wkładu na pokrycie akcji w pełnej wysokości,
- b) możliwy do nałożenia obowiązek powtarzających się świadczeń niepieniężnych na rzecz spółki,
- c) obowiązek dodatkowych działań lub zaniechań, nieprzewidzianych wprost w regulacjach zawartych w kodeksie spółek handlowych, których ustanowienie postanowieniami statutu, w granicach określonych regulacją zawartą w art. 304 § 3 i 4 ksh, jest dopuszczalne.

Akcjonariusze wnoszą do spółki wkłady i **nie ponoszą w ogóle odpowiedzialności** z majątku osobistego za zobowiązania spółki, będąc inwestorem pasywnym. Ich **ryzyko ogranicza się do majątku wniesionego do spółki tytułem wkładów**. Wyjątkiem od tej zasady jest odpowiedzialność akcjonariuszy za zobowiązania spółki w organizacji do wysokości niewniesionego wkładu. Należy jednak dodać, iż jeżeli akcjonariusze obejmą funkcje w organach spółki (w szczególności w zarządzie), to mogą z tego tytułu ponosić odpowiedzialność za zobowiązania spółki. Niemniej ta forma

odpowiedzialności nie będzie miała nic wspólnego ze statusem akcjonariusza.

Majątek spółki będzie potencjalnym źródłem zaspokojenia lub zabezpieczenia wierzycieli. Przez pojęcie majątku spółki należy rozumieć ogólną wartość praw i innych składników majątkowych należących do spółki, niezależnie od źródeł ich pochodzenia, wykazanych w układzie bilansu po stronie aktywów.

Spółka komandytowo-akcyjna

Spółka komandytowo-akcyjna jest najbardziej rozwiniętą formą spółki osobowej w kontekście jej zbliżenia do spółek kapitałowych, można by rzec, iż jest to spółka osobowa z elementami spółki kapitałowej. **Zainteresowanie tą spółką** może wiązać się z kilkoma elementami, np. anonimowością akcjonariuszy posiadających akcje na okaziciela czy też, zasadami opodatkowania (opodatkowani są wspólnicy, nie spółka).

Stwierdzenie, że spółka komandytowo-akcyjna jest konstrukcją mieszaną z przewagą elementów spółki jawnej i komandytowej, odnosić należy do statusu komplementariusza, a nie akcjonariusza.

Przepisy odnoszące się bezpośrednio do tej spółki uzupełniane są stosowanymi odpowiednio przepisami dotyczącymi spółki jawnej, a

w niektórych sprawach znajdują odpowiednie zastosowanie przepisy dotyczące spółki akcyjnej – w szczególności przepisy dotyczące kapitału zakładowego, wkładów akcjonariuszy, akcji, rady nadzorczej i walnego zgromadzenia (także przepisy ogólne o spółkach kapitałowych).

Spółka komandytowo-akcyjna posiada **dwie kategorie wspólników**, tj. komplementariuszy i akcjonariuszy (co najmniej po jednym). Jej istotą jest połączenie aktywności inwestora aktywnego – komplementariusza i inwestora pasywnego – akcjonariusza.

Inwestor aktywny (komplementariusz) prowadzi sprawy spółki, reprezentuje ją z mocy przepisów, nie inwestując w spółkę znacznych środków przyjmuje na siebie jednak ryzyko działalności spółki, zatem ważne jest aby gwarantował on profesjonalne działanie. Status komplementariusza zmieni się, jeżeli stanie się on jednocześnie akcjonariuszem, zatem w spółce komandytowo-akcyjnej, mogą wystąpić trzy grupy wspólników: komplementariusze sensu stricto, komplementariusze-akcjonariusze oraz akcjonariusze. Komplementariuszem mogą być osoby prawne, wszystkie spółki osobowe oraz osoby fizyczne. Odpowiedzialność komplementariusza

jest odpowiedzialnością nieograniczoną, osobistą, solidarną i subsydiarną (por. uwagi dot. spółki jawnej).

Inwestor pasywny (akcjonariusz) poza potencjalnym udziałem w procesie reprezentacji spółki (pełnomocnictwo, prokura) nie ma możliwości wpływu na bieżące działanie spółki. Wspólnicy ci nie mogą aktywnie zarządzać zainwestowanymi środkami. Powierzają je spółce, w której prowadzenie spraw spółki spoczywa w ręku komplementariuszy. Dlatego na komplementariuszy wybiera się osoby mające określone doświadczenia i osiągnięcia w działalności biznesowej.

Układ praw i obowiązków komplementariuszy i akcjonariuszy powoduje, że powierzając swoje środki **akcjonariusze muszą mieć zaufanie do komplementariuszy**. Akcjonariusze nabywają (obróć wtórny) lub obejmują akcje (obróć pierwotny) w podwyższonym kapitale zakładowym. Akcjonariuszem może być osoba prawna, handlowa spółka osobowa, osoba fizyczna. Nie może nim być spółka cywilna. **Akcjonariusze nie ponoszą odpowiedzialności** za zobowiązania spółki, **ale ponoszą ryzyko** majątkowe związane z wnoszonymi do spółki wkładami.

Spółka komandytowo-akcyjna podobnie jak komandytowa ma zdolność prawną, zdolność do czynności prawnych (może nabywać prawa, w tym własność nieruchomości oraz inne prawa rzeczowe, i zaciągać zobowiązania), zdolność sądową (może pozywać i być pozywaną), działa pod swoją własną firmą, ma wyodrębnienie organizacyjne i majątkowe (odrębność od majątku wspólników). Spółka taka może powstać tylko w celu prowadzenia przedsiębiorstwa pod własną firmą.

W przypadku akcji spółki komandytowo-akcyjnej stosujemy przepisy o spółce akcyjnej. Wspólnik **może zbywać swoje akcje**, ale nie wszystkie. W zakresie stosunku prawnego komplementariuszy, zarówno między sobą, wobec wszystkich akcjonariuszy, jak i wobec osób trzecich, a także wkładów tychże wspólników do spółki z wyłączeniem wkładów na kapitał zakładowy, stosuje się odpowiednio przepisy o spółce jawnej.

Porównanie form prowadzenia działalności gospodarczej

Wybór formy działalności powinien być poprzedzony analizą wszystkich „za” i „przeciw”. Poszczególne formy różnią się od siebie nie tylko podziałem odpowiedzialności, czy posiadaniem lub nie osobowości prawnej. Z założeniem i prowadzeniem działalności wiążą się koszty, które należy wkalkulować w nasz biznes.

Najprostszym i najtańszym sposobem rozpoczęcia kariery przedsiębiorcy jest prowadzenie biznesu pod postacią działalności indywidualnej lub w spółce cywilnej. Te formy nie wymagają zgromadzenia kapitału początkowego ani ponoszenia wysokich kosztów rejestracji. Wpis do ewidencji działalności gospodarczej, wymagający jedynie wypełnienia stosownego formularza, jest wolny od opłat. Należy jednak mieć na względzie fakt, iż ww. formy wiążą się z **nieograniczoną odpowiedzialnością** za zobowiązania przedsiębiorcy. Z drugiej strony działalność prowadzona na podstawie wpisu do ewidencji jest formą **bardzo elastyczną** – przedsiębiorca ma do wyboru różne formy opodatkowania i może dalej korzystać z ulg i przywilejów podatkowych dla osób fizycznych (ulga na dzieci, wspólne rozliczanie się z małżonkiem). Jest to forma szczególnie polecana dla

początkujących przedsiębiorców, działalności na niewielką skalę, szczególnie gdy nie planujemy zatrudniać pracowników.

Jeśli nasza działalność w spółce cywilnej będzie wymagała uzyskania większej wiarygodności w oczach kontrahentów należy rozważyć rejestrację spółki jawnej w KRS. Pozwoli to także wyodrębnić majątek spółki od majątku wspólników, dzięki czemu ewentualna egzekucja będzie prowadzona w pierwszej kolejności z majątku spółki.

Jeszcze **większe bezpieczeństwo** daje zarejestrowanie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. W tym przypadku majątek właścicieli i spółki jest rozdzielony. Właściciel może odpowiadać za zobowiązania sp. z o.o. tylko jeśli zasiada jednocześnie w jej zarządzie i nie dopełni swoich obowiązków – tzn. nie zgłosi w porę faktu niewypłacalności spółki do sądu. Ta forma działalności jest **najbardziej popularna** właśnie dlatego, że pozwala całkowicie oddzielić sprawy i majątek osobisty od firmowego, niezależnie od tego czy udziałowców jest wielu, czy jest on tylko jeden. Z prowadzeniem działalności w formie sp. z o.o. wiążą się z jednak **większe obciążenia** – konieczność rejestracji w KRS oraz opodatkowanie dochodów firmy, które w razie wypłaty dywidendy udziałowcom będą ponownie opodatkowane jako dochody osób fizycznych. Jeśli zdecydujemy się założyć sp. z o.o. i jednocześnie

nią zarządzać powinniśmy liczyć się z obowiązkami i odpowiedzialnością większą niż w przypadku prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej. Pełnienie funkcji prezesa, czy członka zarządu wymaga bowiem określonej wiedzy lub częstego posiłkowania się konsultacjami prawnymi i finansowymi.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pozwala objąć część udziałów inwestorowi i dlatego **jest bardzo popularną formą komercjalizacji technologii**. Badacz i inwestor mogą utworzyć spółkę, w ramach której inwestor w zamian za wkład pieniężny obejmuje część udziałów w spółce gwarantując sobie w ten sposób udział zyskach i wpływ na prowadzenie przedsiębiorstwa bez ponoszenia ryzyka ponad zainwestowaną kwotę. Nie bez znaczenia jest także fakt, iż udziały w spółce z o.o. mogą obejmować także podmioty prawne – inne spółki z o.o. lub akcyjne, oraz podmioty zagraniczne. Pozwala to na **udział w spółce funduszy inwestycyjnych**, inwestorów strategicznych (branżowych) oraz tworzenie przedsiębiorstw *joint-venture* (z udziałem kapitału zagranicznego).

Nieco prościej jest zawiązać spółkę z inwestorem w formie spółki komandytowej – jest to także forma **bardzo bezpieczna dla wspólnika będącego komandytariuszem**. Ryzykuje on tylko do

wysokości sumy komandytowej. Tymczasem komplementariusz – odpowiedzialny za prowadzenie spraw spółki, ryzykuje także swoim majątkiem. Spółkę komandytową można wykorzystać do komercjalizacji technologii na dwa sposoby:

- a) **Badacz zostaje komplementariuszem** – badacz chce założyć firmę, ma pomysł, ale brakuje mu kapitału na jego realizację – szuka więc inwestora, który zainwestuje środki w uruchomienie przedsięwzięcia wchodząc do spółki w roli komandytariusza; badacz, który decyduje się na prowadzenie przedsiębiorstwa staje się komplementariuszem i odpowiada za prowadzenie firmy oraz osobiście za zobowiązania spółki, dzięki czemu inwestor ma większą pewność, że sprawy spółki będą prowadzone należycie i odpowiedzialnie.
- b) **Badacz zostaje komandytariuszem** – badacz posiada prawa do technologii, którą chce skomercjalizować, ale z uwagi na brak możliwości, doświadczenia lub chęci do zaangażowania się w zarządzanie przedsięwzięciem, szuka sobie komplementariusza, który w zamian za udział w spółce poprowadzi jej sprawy i zajmie się wprowadzeniem technologii na rynek; w takim wariantcie

badacz niewiele ryzykuje zapewniając sobie jednocześnie udział w zyskach przedsiębiorstwa na zasadach ustalonych w umowie spółki.

Przy ustalaniu zasad udziału w spółce i podziału ewentualnych zysków należy pamiętać, że **inwestor jest nastawiony na zysk** i to jak największy. Stąd z pewnością należy liczyć się z tym, że możliwy do uzyskania w toku negocjacji udział w korzyściach ze wspólnego przedsięwzięcia będzie zależał od proporcji ponoszonego przez wspólników ryzyka, podziału obowiązków i wartości wnoszonych wkładów.

Dwie ostatnie formy – spółka akcyjna i komandytowo-akcyjna stanowią rozwiązanie dla dużych przedsięwzięć biznesowych – szczególnie atrakcyjne w trzech przypadkach:

- a) Założycielom – akcjonariuszom zależy na anonimowości.
- b) Akcjonariuszom zależy na możliwości łatwego obrotu udziałami – akcjami przedsiębiorstwa.
- c) Przedsiębiorstwo jest zakładane przez dużą liczbę udziałowców – akcjonariuszy, lub planowane jest ich zwiększenie w przyszłości – podział akcjonariatu lub emisja akcji w celu pozyskiwania środków na inwestycje.

Wybierając jedną z tych form prowadzenia działalności należy jednak pamiętać, że są to **formy najbardziej złożone**, a w przypadku spółki akcyjnej także najbardziej kosztowne (wymagany kapitał, opłaty, obsługa konsultingowa).

Syntetyczny przegląd najważniejszych cech dostępnych form prowadzenia działalności mającej na celu komercjalizację technologii zawiera tabela 2.

Tabela 2: Porównanie wybranych cech różnych form prowadzenia działalności gospodarczej

	Indywidualna działalność gospodarcza	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	Spółka komandytowa	Spółka akcyjna	Spółka komandytowo-akcyjna
Ilość potrzebnych do założenia osób	1	2	2	1	2	1	2
Min. kapitał (w zł)	0	0	0	5 tys.	0	500 tys.	50 tys.
Odpowiedzialność osobista wszystkich założycieli	tak	tak	tak	nie	nie	nie	nie
Osobowość prawna	nie	nie	nie	tak	nie	tak	nie
Rodzaj podatku	PIT	PIT/CIT	PIT/CIT	CIT	PIT/CIT	CIT	PIT/CIT
Opodatkowanie osobno wspólników zamiast całej spółki	tak	tak	tak	nie	tak	nie	tak
Rejestracja w KRS	nie	nie	tak	tak	tak	tak	tak

Źródło: opracowanie własne

P4. Stworzenie biznesplanu

(P4) Stworzenie
Biznesplanu

Następnym krokiem jest zaplanowanie przedsięwzięcia. Często dopiero kiedy dokonamy zaplanowania wszystkich potrzebnych działań, ocenimy swoje zasoby oraz rynek jesteśmy w stanie podjąć decyzję o formie komercjalizacji – rodzaju działalności, współpracy lub nie z inwestorem, albo wręcz sprzedaży technologii. Biznesplan służy przede wszystkim nam samym. Jego tworzenie pozwala uzmysłowić sobie swoje mocne i słabe strony oraz ocenić realne szanse na powodzenie komercjalizacji. Dlatego jest to tak ważny etap i nie powinno się go nigdy zaniechać w procesie komercjalizacji technologii. Czym jest więc biznesplan? W ten sposób definiują go Krzysztof Marecki i Maciej Wieloch w książce „Biznesplan. Elementy planowania działalności rozwojowej” (wyd. SGH, Warszawa 2008, podkr. BP):

*Biznesplan jest narzędziem realizacji **misji** przedsiębiorstwa, który uwzględniając założenia **strategii** postępowania, staje się matrycą taktycznego **działania** przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej.*

Biznesplan jest więc narzędziem – czymś co ma nam pomóc i umożliwić realizację celów. Określone są one w misji przedsiębiorstwa,

która powinna być motorem napędowym nas samych i naszej firmy. Biznesplan uwzględnia zarówno stronę strategiczną – wybór skali i form działania, jak również przedstawia taktykę realizacji misji firmy, czyli omawia zasoby i konkretne działania jakie muszą być wdrożone, aby zrealizować cel.

Tworzenie biznesplanów jest przedmiotem licznych publikacji i źródeł otwartych, z których na pewno warto korzystać. Z uwagi na szeroką dostępność poradników pisania biznesplanów i złożoność zagadnienia ograniczymy się w tym opracowaniu do wymienienia koniecznych elementów do umieszczenia w biznesplanie oraz odeślemy do źródeł stanowiących właściwe wprowadzenie w tą niełatwą umiejętność.

Biznesplan powinien zawierać następujące elementy, których forma, treść i objętość powinna być dopasowana do odbiorcy – czytelnika do którego kierujemy ten dokument. Zatem zawsze warto upewnić się, czy instytucja do której kierujemy biznesplan nie posiada swojego formularza lub wzoru biznesplanu. Niezależnie od tego, biznesplan pisany nawet dla własnych potrzeb powinien zawierać poniższe elementy:

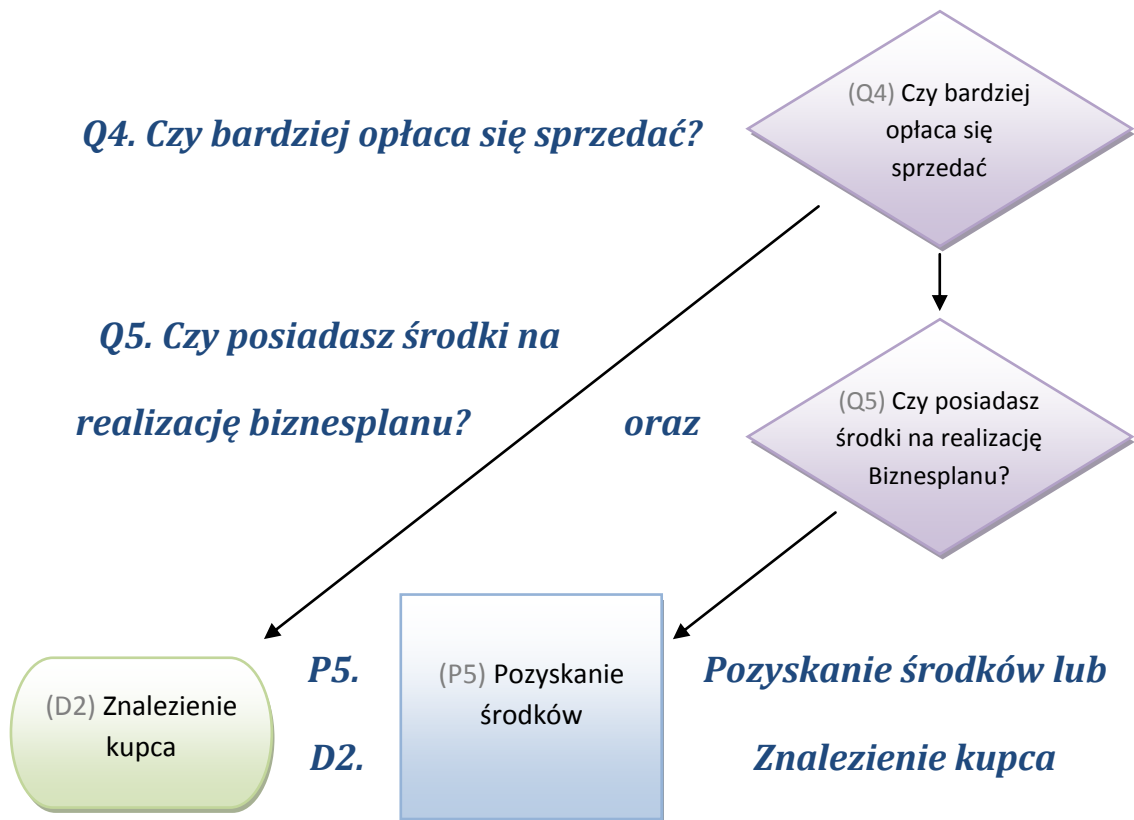
1. Strona tytułowa

2. Spis treści
3. Wstęp/Streszczenie
4. Produkt lub usługa
5. Twój zespół
6. Otoczenie biznesowe
7. Marketing i sprzedaż
8. Organizacja pracy
9. Plan działań
10. Ocena szans i zagrożeń
11. Plan finansowy

Więcej na temat pisania biznesplanów można przeczytać w pozycjach książkowych oraz w publikacjach dostępnych on-line, np.:

Poradnik pisania biznesplanu Lewiatan Business Angels – dostępny na stronie: <http://www.lba.pl/dla-pomyslodawcow>

E-biznesplanowanie autorstwa Pawła i Piotra Krzyworączka – do ściągnięcia (za małą opłatą) ze strony: <http://ebiznesplanowanie.zlotemysli.pl/>



Po dokonaniu analizy zawartej w biznesplanie będziemy świadomi jakich zysków możemy spodziewać się z samodzielnej komercjalizacji naszej technologii. Może okazać się, że zyski nie są satysfakcjonujące. Jeśli przeszkodą są nasze słabe strony, np. brak kapitału, środków produkcji, kanałów dystrybucji to podmiot, który posiada te zasoby mógłby potencjalnie lepiej wykorzystać technologię, którą posiadamy. W takim wypadku warto rozważyć trzy scenariusze:

- a) sprzedaż technologii,
- b) poszukiwanie wspólnika,
- c) pozyskanie brakujących środków.

Każda z tych dróg komercjalizacji może być interesująca. Należy rozważyć wszystkie za i przeciw. Samodzielne pozyskanie środków np. **z kredytu bankowego** będzie oznaczać, że zachowamy pełną kontrolę nad przedsiębiorstwem, ale musimy liczyć się z kosztami kapitału oraz surową oceną naszego przedsięwzięcia przez bank. W razie niepowodzenia lub opóźnień w realizacji biznesplanu bank może zdecydować się na wcześniejsze wypowiedzenie nam umowy i żądanie zwrotu kwoty kredytu.

Alternatywą może być **poszukiwanie inwestora**, który będzie brał udział w planowaniu przedsięwzięcia oraz nadzorowaniu realizacji tych planów. Idealnym źródłem finansowania dla młodych i obiecujących przedsiębiorstw są tzw. **Aniołowie Biznesu**, czyli inwestorzy (indywidualni lub zrzeszeni w syndykaty, czasem tworzący fundusze), którzy inwestują w udziały start-up'ów w zamian oferując nie tylko wkład pieniężny, ale także kontakty i doświadczenie wieloletnich przedsiębiorców z sukcesami. Taki inwestor liczy się z ryzykiem i jest dużo bardziej elastyczny od banku. W zamian oczekuje udziałów w przedsiębiorstwie. Dlatego konieczne jest powołanie z nim wspólnie spółki – najczęściej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, gdzie naszym wkładem będzie technologia i pomysł na biznes, a inwestora kapitał na rozruch firmy. Ze strony Anioła Biznesu możemy

liczyć na kilkaset, do kilku milionów złotych inwestycji. Mniejsze inwestycje są dla nich nieinteresujące. Po większe pieniądze musimy zgłosić się do funduszy typu Venture Capital.

Zamiast poszukiwać inwestora, który zaoferuje niewiele więcej niż swoje pieniądze, **możemy poszukać wspólnika**, który uzupełni nasze słabe strony. Takim partnerem może być firma z doświadczeniem na danym rynku (jeśli technologia ma postać produktu do sprzedaży) lub producent zainteresowany wdrożeniem technologii w swoim przedsiębiorstwie. Tak czy inaczej możemy wybrać pomiędzy działaniem jako podwykonawca takiego przedsiębiorstwa, albo założyć z nim spółkę w celu realizacji nowego przedsięwzięcia.

Teoretycznie najłatwiejszym sposobem jest **sprzedaż technologii**. Tracimy prawa do przyszłych zysków i kontrolę nad jej rozwojem, ale zyskujemy „święty spokój” i natychmiastowy dopływ gotówki. Oczywiście pod warunkiem, że takie są warunki umowy sprzedaży. Wbrew pozorom jest to jednak najtrudniejszy sposób komercjalizacji, ponieważ od technologii które ktoś ma kupić oczekuje się dużej dojrzałości i niezależności od twórcy. Powinna ona także przynosić korzyści, które przewyższą koszty zakupu i – co dużo

ważniejsze – wdrożenia. Trudno spełnić te wszystkie wymagania jednocześnie. Dlatego cena jaką można uzyskać ze sprzedaży technologii może być dużo niższa niż potencjalne zyski z samodzielnej komercjalizacji. W celu maksymalizacji szans na zysk ze sprzedaży technologii należy kierować się zasadą, że im dojrzały produkt pracy naukowej wystawiamy na sprzedaż tym większa szansa, że ktoś się nim zainteresuje i że będzie gotów za niego dobrze zapłacić. Drogowskazem prac nad przygotowaniem technologii do komercjalizacji powinna być dla twórców tabela nr 1 z pierwszej części tego opracowania – zawierająca etapy komercjalizacji technologii.

D3.

Założenie firmy



(D3) Założenie
firmy

Ostatnim krokiem na drodze do komercjalizacji samodzielnej w jakim może pomóc to opracowanie jest założenie firmy. Jeśli biznesplan został dobrze przygotowany, to co zdarzy się później jest w nim zaplanowane. Tymczasem pozostaje jeszcze zarejestrować planowaną działalność. Droga rejestracji jest uzależniona od wybranej formy działalności.

Czas potrzebny na założenie firmy

Jak nietrudno odgadnąć najmniej czasu zabiera założenie najprostszej firmy w formie indywidualnej działalności gospodarczej. Dla rozpoczęcia działalności wystarczy w zasadzie wizyta w urzędzie gminy oraz w urzędzie skarbowym, jeśli urzędnik gminy (czy też urzędu miasta) nie będzie zbyt obciążony pracą, a przy tym wykaże odrobinę dobrej woli, wyda nam wypis z ewidencji działalności gospodarczej w zasadzie od ręki. Tak zwane **jedno okienko** oznacza, że w chwili obecnej urząd gminy (miasta) dokonuje wpisu do ewidencji działalności gospodarczej niezwłocznie po otrzymaniu podpisanego wniosku, który nie podlega opłacie, a jednocześnie stanowi zgłoszenie:

1. do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON),
2. identyfikacyjne albo aktualizacyjne do Urzędu Skarbowego,
3. płatnika składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

Pomimo tego osoba, która zakłada działalność gospodarczą w praktyce nie ominie urzędu skarbowego oraz będzie zmuszona odesłać do ZUS-u formularz zgłoszenia płatnika składek. Być może od czasu kiedy powstało to opracowanie, do dnia w którym je czytasz, sytuacja się poprawi. Na tą chwilę lepiej upewnić się w poszczególnych

urzędach jakie spoczywają obowiązki na rejestrującym działalność gospodarczą. Być może nie tego spodziewa się początkujący przedsiębiorca, ale przynajmniej ominię nas konieczność odwiedzin w urzędzie statystycznym, gdyż niezbędny formularz zostawiamy już w urzędzie gminy, który przesyła dokumenty i wystarczy oczekiwać aż zawiadomienie o nadanym numerze REGON przyjdzie do nas drogą pocztową. Jeśli ktoś nie chce czekać może zgłosić się w urzędzie statystycznym osobiście i z pewnością otrzyma nr REGON szybciej, czasem nawet od ręki.

Nieco dłużej mogą potrwać formalności związane z założeniem spółki rejestrowanej w KRS i nie będziemy ich tutaj omawiali. Polecamy w takim wypadku skonsultować się z osobą posiadającą odpowiednią wiedzę i doświadczenie, np. radcą prawnym.

Urząd Skarbowy

W tym samym dniu odwiedzić można urząd skarbowy i złożyć tam aktualizację NIP (zakładając, że właściciel nowej firmy już wcześniej otrzymał swój „prywatny” NIP) oraz rejestrację w podatku VAT. O tym czy warto zostać od razu płatnikiem podatku VAT można przeczytać poniżej.

Do formularza zgłoszeniowego dołączyć należy uwierzytelnione lub urzędowo poświadczone kopie dokumentów potwierdzających informacje objęte zgłoszeniem, w szczególności:

- zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej
- dokument potwierdzający uprawnienie do korzystania z lokalu lub nieruchomości, gdzie podatnik będzie prowadził działalność gospodarczą (np. akt własności, umowa najmu, dzierżawy, użyczenia)
- zaświadczenie o numerze statystycznym REGON
- umowę o prowadzenie rachunku bankowego
- umowę z biurem rachunkowym

Dane teleadresowe urzędu skarbowego znajdziesz w internetowych bazach urzędów skarbowych.

Osoby fizyczne samodzielnie prowadzące działalność gospodarczą składają zgłoszenie identyfikacyjne NIP-1. Wspólnicy spółki cywilnej składają zgłoszenie firmy na formularzu NIP-2 wraz z załącznikiem NIP D, w którym wpisuje się informacje o wspólnikach. Pozostałe spółki również posługują się formularzem NIP-2.

W urzędzie skarbowym określić należy **formę opodatkowania dochodów** i wynikający z niej sposób rozliczeń z fiskusem:

- a) karta podatkowa
- b) ryczałt ewidencjonowany
- c) podatkowa księga przychodów i rozchodów
- d) podatek wg skali
- e) podatek liniowy

oraz

- f) zdecydować czy firma będzie płatnikiem VAT

Przedsiębiorcy, którzy będą podatnikami VAT lub akcyzy – składają zgłoszenie identyfikacyjne NIP przed dokonaniem pierwszej czynności podlegającej opodatkowaniu jednym z tych podatków.

Podatnicy PIT, którzy samodzielnie obliczają zaliczki na ten podatek lub samodzielnie opłacają go w formach zryczałtowanych, dokonują zgłoszenia identyfikacyjnego nie później niż w terminie złożenia pierwszej deklaracji dotyczącej tej zaliczki albo dokonania wpłaty zryczałtowanego podatku.

Podatnicy CIT obowiązani są dokonać zgłoszenia identyfikacyjnego nie później niż w terminie złożenia pierwszej

deklaracji dotyczącej zaliczki na ten podatek. Ten sam termin dotyczy podatników, którzy na mocy odrębnych przepisów są zwolnieni z obowiązku składania deklaracji na podatek dochodowy od osób prawnych.

Jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, niebędące podatnikami CIT, które:

- a) zatrudniają pracowników – dokonują zgłoszenia identyfikacyjnego nie później niż w terminie złożenia pierwszej, od dnia wejścia w życie ustawy, deklaracji dotyczącej zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych
- b) nie zatrudniają pracowników – dokonują zgłoszenia identyfikacyjnego w terminie miesiąca od dnia dokonania wpisu w ewidencji działalności gospodarczej lub we właściwym rejestrze.

Czy warto być VAT-owcem?

W chwili obecnej podatnik rozpoczynający działalność gospodarczą w trakcie roku podatkowego zwolniony jest z VAT z mocy prawa, jeżeli przewidywana przez niego wartość sprzedaży nie przekroczy określonego w ustawie limitu. Zatem co do zasady to nowy

przedsiębiorca decyduje, czy będzie tzw. VAT-owcem, czy też nie (choć ustawa przewiduje tu pewne wyjątki).

Zalety bycia płatnikiem VAT:

- Można odliczać podatek VAT zawarty w fakturach zakupu.
- Klienci – VATowcy będą mogli odliczyć VAT od kupionych od nas towarów i usług, przez co stajemy się atrakcyjniejszym partnerem dla klientów biznesowych, z których większość jest płatnikami VAT.

Zalety bycia zwolnionym z VAT:

- Cena sprzedaży towarów i usług – wysokość należności – nie musi uwzględniać podatku VAT, jest więc niższa niż w przypadku konkurentów, którzy są płatnikami VAT.
- Nie trzeba wystawiać faktur VAT ani składać deklaracji do US.

Zwolnienie z VAT będzie **dobrym rozwiązaniem dla firmy B2C**, czyli takiej która sprzedaje swoje towary/usługi przede wszystkim na rzecz klientów indywidualnych. Ta grupa odbiorców nie jest zainteresowana odliczaniem VAT, za to chętnie kupi towar tańszy o 22

procent. Opodatkowanie VAT natomiast **lepiej wypada w relacjach B2B**, czyli firma-firma.

Podatnicy rozpoczynający działalność gospodarczą w trakcie roku podatkowego zwolnieni są z podatku VAT, jeżeli przewidywana przez podatnika wartość sprzedaży netto nie przekroczy kwoty 50 tysięcy złotych w proporcji do okresu prowadzonej sprzedaży.

Podatnicy, którzy chcą być VAT-owcami powinni pamiętać, iż przed dniem wykonania pierwszej czynności objętej opodatkowaniem podatkiem VAT muszą złożyć w urzędzie skarbowym zgłoszenie rejestracyjne – druk VAT-R. W chwili złożenia zgłoszenia rejestracyjnego firma staje się zarejestrowanym podatnikiem VAT i od tego momentu przysługuje jej prawo do odliczeń i otrzymywania zwrotów. Urząd skarbowy potwierdza zgłoszenie na druku VAT-5.

Podatnicy, którzy korzystali ze zwolnienia VAT i przekroczyli limit obrotu 10 000 EURO automatycznie tracą zwolnienie podatkowe w momencie przekroczenia tej kwoty. Jednocześnie wraz z przekroczeniem limitu powstaje u nich obowiązek podatkowy. W tym przypadku opodatkowaniu podlega jedynie nadwyżka sprzedaży ponad kwotę limitu.

Rezygnacja bądź utrata prawa do zwolnienia podmiotowego nie jest ostateczna. Podatnik, który utracił prawo do zwolnienia od podatku lub zrezygnował z tego zwolnienia, może po upływie 3 lat, licząc od końca miesiąca, w którym utracił prawo do zwolnienia lub zrezygnował z tego zwolnienia, ponownie skorzystać z omawianego zwolnienia.

Dokonując zgłoszenia rejestracyjnego VAT należy uiścić opłatę w wysokości 170 zł, którą można oczywiście zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.

Zakład Ubezpieczeń Społecznych

Zgłoszenie w ZUS również możemy załatwić w tym samym dniu co rejestracja działalności, pod warunkiem, że na ten dzień lub na kilka dni wcześniej zgłosiliśmy rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Jak już wskazano wcześniej, wniosek o wpis do ewidencji działalności gospodarczej jest jednocześnie wnioskiem o wpis do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej (REGON), zgłoszeniem identyfikacyjnym albo aktualizacyjnym, o którym mowa w przepisach o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników, a w założeniu wniosek będzie też

jednocześnie zgłoszeniem płatnika składek albo jego zmiany w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych, jednakże na razie zgłoszenie płatnika składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych musimy złożyć samodzielnie.

Ustawą z 1 lipca 2005 r. o zmianie ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych oraz niektórych innych ustaw zostały wprowadzone nowe zasady ustalania **podstawy wymiaru składek** na ubezpieczenia społeczne osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, które rozpoczęły wykonywanie działalności gospodarczej po dniu wejścia w życie ustawy, tj. nie wcześniej niż 25 sierpnia 2005 r.

W takim przypadku w okresie pierwszych 24 miesięcy kalendarzowych od dnia rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne stanowi zadeklarowana kwota nie niższa jednak niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia. I tak w 2008 r. podstawa ta wynosi - 337,80 zł (30% x 1126 zł).

Wyżej podana zasada (czyli mniejsza podstawa wymiaru składek) **nie ma jednak zastosowania do osób, które:**

- a) już prowadzą działalność lub w okresie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem wykonywania działalności gospodarczej prowadziły pozarolniczą działalność,
- b) wykonują działalność gospodarczą na rzecz byłego pracodawcy, na rzecz którego przed dniem rozpoczęcia działalności gospodarczej w bieżącym lub poprzednim roku kalendarzowym wykonywały w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres wykonywanej działalności gospodarczej.

Należy również pamiętać, że warunek niewykonywania działalności na rzecz byłego pracodawcy dotyczy nie tylko pierwszego dnia prowadzenia działalności, ale całego 24-miesięcznego okresu. Oznacza to, że od dnia rozpoczęcia wykonywania działalności na rzecz byłego pracodawcy (także wtedy, gdy moment ten następuje np. po upływie kilku miesięcy od rozpoczęcia wykonywania działalności) następuje utrata prawa do deklarowania do podstawy wymiaru składek kwoty nie niższej niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia.

Składek na ubezpieczenia społeczne od zadeklarowanej kwoty nie niższej niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia nie opłacają również m.in. osoby, które już prowadzą (wykonują czy są

wspólnikami) lub w czasie ostatnich 60 miesięcy kalendarzowych przed dniem rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej:

- a) prowadziły pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych,
- b) wykonywały działalność twórczą lub artystyczną,
- c) prowadziły działalność gospodarczą w zakresie wolnego zawodu w rozumieniu przepisów o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne bądź z której przychody są przychodami z działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- d) były wspólnikami jednoosobowych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek jawnych, komandytowych lub partnerskich.

Osoby te opłacają składki na ubezpieczenia społeczne od zadeklarowanej kwoty nie niższej niż 60% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale (na ogólnych zasadach).

Koszty związane z zakładaniem firmy

Każde przedsięwzięcie wiąże się z koniecznością posiadania kapitału. Oczywiście koszty związane z zapewnieniem lokalu dla naszej nowej firmy czy też zakup potrzebnego sprzętu będą zależały od konkretnego przypadku, a więc każdy musi dokonać stosownej kalkulacji w trakcie sporządzania choćby najprostszego biznesplanu. Niezależnie od tego zakładanie każdej działalności wiąże się z określonymi kosztami stałymi. Przy omawianiu poszczególnych form prowadzenia działalności gospodarczej jest mowa także o zróżnicowaniu kosztów założenia danej firmy, oczywiście najmniej będzie nas kosztowało założenie indywidualnej działalności gospodarczej, a więcej opłat będziemy musieli uiścić przy zawiązywaniu spółki z o.o. Ponadto musimy też uwzględnić ewentualne koszty obsługi księgowej naszej działalności, które będą wyższe w przypadku, gdy skorzystamy z pomocy fachowego księgowego, który z kolei zażyczy sobie wyższego wynagrodzenia za prowadzenie pełnej księgowości aniżeli za prowadzenie księgowości na zasadzie książki przychodów i rozchodów. Poniżej przedstawimy krótkie porównanie jednej z najtańszych form prowadzenia własnego biznesu, tj. indywidualnej działalności gospodarczej ze spółką z o.o., a więc jedną z najbardziej

zaawansowanych prawnie form działalności pod kontem środków jakie musimy przeznaczyć na założenie firmy.

Tabela 3: Porównanie kosztów rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

	Indywidualna działalność	Spółka z o.o.
Wpis do ewidencji/rejestru	Bez opłat	1.000 zł
Ogłoszenie o wpisie	Nie dotyczy	500 zł
Zawarcie umowy	Nie dotyczy	Okolo 1.000 zł za akt notarialny
Podatek od czynności cywilno-prawnej (zależny od wys. kapitału zakład.)	Nie dotyczy	250 zł przy minimalnym kapitale zakładowym
Rejestracja VAT – urząd skarbowy	170 zł	170 zł
Suma:	170 zł	Okolo 2.920 zł

Źródło: Gdański Park Naukowo-Technologiczny, opracowanie wewnętrzne

Jak widać koszt założenia nowej działalności jest znacznie różny w przypadku indywidualnej działalności gospodarczej i spółki kapitałowej, najwięcej środków pochłonie rejestracja w KRS-ie oraz notariusz, oczywiście w przypadku spółki z o.o. należy także posiadać środki na pokrycie kapitału zakładowego, który obecnie wynosi minimum 5.000 zł.

Załączniki

Załącznik nr 1:

Wzór umowy współpracy i przekazania know-how

Umowa WSPÓŁPRACY W ZAKRESIE PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH i PRZEKAZANIA KNOW-HOW

Zawarta w dniu _____ roku w _____, pomiędzy:

Firmą _____ z siedzibą w _____, ul. _____, zarejestrowaną w sądzie rejestrowym _____, pod numerem _____ reprezentowaną przez _____, Prezesa Zarządu i _____, członka Zarządu, zwanym dalej „**Zleceniodawcą**”

a

_____ [Nazwa uczelni], z siedzibą w _____, przy ul. _____, reprezentowaną przez Rektora Panią/Pana _____, zwaną/ym dalej „**Uczelnią**”.

Spółka i Uczelnia będą dalej zwani osobno „Stroną”, zaś łącznie „Stronami”.

Zważywszy, że Uczelnia zatrudnia specjalistów w dziedzinie _____, a Zleceniodawca zamierza prowadzić prace badawcze i wdrożeniowe dotyczące technologii z zakresu ww. dziedziny, Zleceniodawca zamierza zlecić Uczelni przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych na warunkach opisanych w niniejszej Umowie.

§ 1

Przedmiot Umowy

1. Zleceniodawca zleca Uczelni, a Uczelnia zobowiązuje się do:
 - a) wykonania dzieła polegającego na przeprowadzeniu odpowiednich badań i prac rozwojowych w zakresie _____ mających za celu stworzenie prototypu według specyfikacji stanowiącej Załącznik nr 1 do niniejszej Umowy („**Badania**”);
 - b) świadczenia usług polegających na udzielaniu konsultacji i przekazywania know-how w poszczególnych, określanych na bieżąco przez Zleceniodawcę, kwestiach związanych z Bdaniami („**Usługi**”), w tym w szczególności na:

- _____;
- _____;
- _____.

§ 2

Sposób wykonywania Umowy

1. Uczelnia przeprowadzi Badania i przekaze ich rezultaty w terminie do dnia _____.

2. Zleceniodawca przedstawiać będzie Uczelni poszczególne kwestie, w zakresie których Uczelnia zobowiązana będzie świadczyć Usługi. Przedstawianie kwestii, o których mowa może następować zarówno w drodze pisemnej, jak i ustnej.
3. Uczelnia zobowiązana jest dołożyć należytej staranności przy wykonaniu Badań i świadczeniu Usług przy uwzględnieniu zawodowego charakteru prowadzonej działalności oraz chronić interesy Zleceniodawcy w zakresie wykonaniu Badań i świadczonych Usług.
4. Uczelnia wyznaczy Pana/Panią _____, którą zobowiąże do osobistego wykonania Badań i świadczenia Usług. Jednakże w przypadku powstania okoliczności niezależnych od Uczelni może ona, po uprzednim wyrażeniu zgody w formie pisemnej przez Zleceniodawcę, powierzyć częściowe wykonanie Badań lub Usług innej osobie. Ponadto, w sytuacji uzasadnionej okolicznościami Uczelnia może bez uprzedniej zgody Zleceniodawcy posługiwać się innymi osobami dla dokonania czynności faktycznych. W obu wypadkach za czynności podjęte przez osoby trzecie Uczelnia będzie odpowiadała jak za swoje własne czynności.
5. Uczelnia zobowiązana jest do informowania Zleceniodawcy o przebiegu wykonywania Badań i Usług zleconych przez Zleceniodawcę, na każdą prośbę Zleceniodawcy.
6. Uczelnia przedstawiać będzie Zleceniodawcy pisemne sprawozdania z zakresu wykonanych przez nią Badań i Usług na rzecz Zleceniodawcy w okresach miesięcznych bądź w innych okresach ustalonych przez Strony umowy.

§ 3

Zachowanie poufności

1. W czasie trwania, jak również po wygaśnięciu niniejszej Umowy Uczelnia zobowiązuje się do nieprzekazywania, nieujawniania i niewykorzystywania jakichkolwiek informacji przezeń uzyskanych w związku lub przy okazji wykonania Badań i Usług oraz innych

obowiązków przewidzianych w niniejszej Umowie oraz innych informacji stanowiących tajemnicę Zleceniodawcy, przy czym przez tajemnicę Zleceniodawcy Strony rozumieją wszelkie informacje w rozumieniu przepisów Ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku - Prawo o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. Nr 47, poz. 211 z późn. zm.) oraz inne informacje o Zleceniodawcy, które nie są przedmiotem wpisów do publicznych rejestrów ani nie są publicznie znane, a fakt ich publicznej znajomości nie jest następstwem naruszenia zasad poufności, w szczególności dotyczy to informacji handlowych, technicznych, technologicznych, organizacyjnych, know-how oraz wszelkich informacji dotyczących stosunków pomiędzy Zleceniodawcą i jego kontrahentami.

2. Informacje, o których mowa powyżej w ustępie 1 mogą być udostępniane innym osobom jedynie za zgodą Zleceniodawcy. Zgoda taka nie jest wymagana wówczas, gdy wymaga tego obowiązujące prawo i tylko w niezbędnym zakresie.
3. W okresie pełnienia obowiązków wynikających z niniejszej Umowy Uczelnia może świadczyć usługi na podstawie umowy zlecenia lub w innej formie, o ile działania takie nie dotyczą prac i kwestii zleconych Uczelni przez Zleceniodawcę opisanych w § 1 oraz nie stoją w sprzeczności z możliwością realizacji przez Uczelnię jej obowiązków wynikających z niniejszej Umowy.

§ 4

Wynagrodzenie

1. Za wykonanie obowiązków przewidziane w niniejszej Umowie Uczelni będzie wypłacane następujące wynagrodzenie:
 - a) jednorazowe wynagrodzenie w wysokości _____ PLN za przeprowadzenie Badań płatne w ciągu 14 dni od przekazania wyników Zleceniodawcy;
 - b) wynagrodzenie z tytułu przekazania Zleceniodawcy własności intelektualnej i przemysłowej, o którym

mowa w § 5 poniżej płatne w ciągu 14 dni od przekazania Zleceniodawcy ostatecznej wersji prototypu i dokumentacji wyników Badań w formie pisemnej oraz na nośniku elektronicznym;

- c) ryczałtowe wynagrodzenie miesięczne w wysokości _____ PLN za świadczone Usługi płatne w ciągu 14 dni od zakończenia danego miesiąca kalendarzowego.
2. Zleceniodawca będzie ponadto pokrywać wszelkie uzasadnione koszty poniesione i udokumentowane przez Uczelnię w związku z prawidłowym wykonaniem zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy.
 3. Kwoty wynagrodzenia płatne będą na rachunek bankowy wskazany na piśmie przez Uczelnię.

§ 5

Własność intelektualna

1. Prawa majątkowe do wszelkiej własności intelektualnych i innych dóbr niematerialnych stworzonych lub opracowanych przez Uczelnię w wyniku wykonywania obowiązków określonych w niniejszej Umowie Zleceniodawca nabywa z chwilą ich ustalenia w zakresie na polach eksploatacji opisanych poniżej:
 - a) _____;
 - b) _____;
 - c) _____.
2. Nabywane przez Zleceniodawcę prawa obejmują w szczególności wszelkie utwory chronione prawem autorskim, innego rodzaju twórczość, własność przemysłową, w tym patenty, know-how, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, topografie układów scalonych, projekty racjonalizatorskie, informacje co do

prawidłowego stosowania wynalazków i innych rozwiązań, inne wiadomości i doświadczenia o charakterze technicznym bezpośrednio nadające się do stosowania, informacje o charakterze organizacyjnym dotyczące procesów produkcji, procesy technologiczne, organizacyjne i inne.

3. Z chwilą ustalenia Zleceniodawca nabywa również własność przedmiotu, na którym dana informacja lub inne dobro niematerialne zostały utrwalone.
4. Wszelkie notatki, materiały w zakresie informacji i tajemnicy, o których mowa w § 3, które zostaną sporządzone lub otrzymane przez Uczelnię w związku lub przy okazji wykonywania niniejszej Umowy również stanowią własność Zleceniodawcy i na żądanie Zleceniodawcy powinny być mu zwrócone przez Uczelnię bądź w chwili zakończenia realizacji niniejszej umowy, jej rozwiązania, bądź w jakimkolwiek momencie w czasie jej trwania.

§ 6

Okres obowiązywania Umowy

1. Umowa została zawarta na czas _____, począwszy od _____ dnia do dnia _____ roku. Umowa może zostać przedłużona na podstawie pisemnej zgody obu Stron na warunkach uzgodnionych przez Strony.
2. Umowa ulega rozwiązaniu w następujących wypadkach:
 - a) za wypowiedzeniem każdej ze stron, gdzie okres wypowiedzenia wynosi _____;
 - b) bez wypowiedzenia, o ile nastąpi trwała, tzn. trwająca dłużej niż _____ utrata przez Uczelnię zdolności do realizacji Badań lub świadczenia Usług; oraz
 - c) bez wypowiedzenia w przypadku gdy którakolwiek ze Stron nie będzie wykonywała lub będzie nienależycie wykonywała swoje obowiązki wynikające z niniejszej Umowy.

§ 7**Postanowienia końcowe**

1. Prawem właściwym dla niniejszej Umowy jest prawo polskie.
2. Wszelkie zmiany do niniejszej Umowy oraz okres wypowiedzenia wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
3. Umowa niniejsza została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze Stron.

Zleceniodawca**Uczelnia**

Załącznik nr 2:
Wzór umowy licencyjnej

**Umowa
LICENCYJNA**

Zawarta w dniu _____ roku w _____, pomiędzy:

Firmą _____ z siedzibą w _____, ul. _____, zarejestrowaną w sądzie rejestrowym _____, pod numerem _____ reprezentowaną przez _____, Prezesa Zarządu i _____, członka Zarządu, zwanym dalej „**Licencjobiorcą**”

a

_____ [Nazwa uczelni], z siedzibą w _____, przy ul. _____, reprezentowaną przez Rektora Panią/Pana _____, zwaną/ym dalej „**Licencjodawcą**”.

Spółka i Uczelnia będą dalej zwani osobno „Stroną”, zaś łącznie „Stronami”.

§ 1

Przedmiotem licencji jest program komputerowy _____, zwany w dalszej treści Programem, którego autorami są: _____. Wymieniony wyżej program komputerowy powstał

w wyniku realizacji umowy Nr _____ na wykonanie pracy badawczo-rozwojowej zawartej w dniu _____ na podstawie decyzji _____.

Licencjodawca oświadcza, że jemu przysługują autorskie prawa majątkowe do przedmiotu licencji.

Ponadto Licencjodawca oświadcza, co następuje:

- a) nie istnieją żadne okoliczności ograniczające jego prawo do zawarcia niniejszej Umowy na warunkach w niej określonych,
- b) w związku z opracowaniem Programu nie zostały naruszone żadne prawa osób trzecich,
- c) nie toczy się żadne postępowanie sporne dotyczące Programu oraz nie istnieją przesłanki do wszczęcia takiego postępowania,
- d) Program podlega ochronie prawa autorskiego oraz międzynarodowym konwencjom traktującym o ochronie własności intelektualnej i prawnej.

§ 2

1. Licencjodawca udziela Licencjobiorcy licencji - upoważnienia do wyłącznego i odpłatnego korzystania z Programu w swoich produktach, w zakresie dowolnej liczby instalacji oraz dowolnej liczby sublicencji.
2. Licencja na korzystanie z Programu zostaje udzielona na okres _____ lat od daty podpisania niniejszej Umowy.
3. Licencjobiorca będzie mógł korzystać z Programu we wszystkich oddziałach, filiach, zakładach, przedsiębiorstwach działających w ramach jego struktury organizacyjnej na terenie kraju. Podmioty, w których Licencjobiorca posiada udziały, akcje lub jest członkiem ich organów statutowych (co dotyczy w szczególności spółek prawa cywilnego i handlowego) jak również inne organizacje, których Licencjobiorca jest założycielem lub uczestnikiem, nie są uważane za działające w ramach jego struktury.
4. Program powinien działać zgodnie z opisem. Nośniki będą wolne od wad materiałowych.

§ 3

Poprawne działanie Programu Licencjobiorca może osiągnąć pod warunkiem zainstalowania go na _____ z systemem _____.

§ 4

Licencjodawca zobowiązuje się do przekazania Licencjobiorcy kopii Programu oraz dokumentacji, obejmującej instrukcję instalacji i obsługi Programu, w terminie 3 miesięcy od daty podpisania umowy. Przekazanie kopii programu nie powoduje przeniesienia majątkowych praw autorskich.

§ 5

W żadnym z przypadków Licencjodawca nie ponosi odpowiedzialności za straty lub szkody bezpośrednio lub pośrednio wynikające z użycia lub niemożności użycia Programu, włączając w to utracone zyski prowadzonego przez Licencjobiorcę przedsiębiorstwa, w wyniku przerw w jego funkcjonowaniu, utraty informacji i innych sytuacji, osobno nie wymienionych, nawet w przypadku powiadomienia Licencjodawcy przez Licencjobiorcę o możliwości ich wystąpienia.

§ 6

1. Licencjobiorca jest zobowiązany do:

- a) niezwłocznego informowania Licencjodawcy w formie pisemnej o wszelkich przypadkach naruszenia przez osoby trzecie, jak również pracowników oraz członków organów statutowych Licencjobiorcy, praw przysługujących Licencjodawcy i/lub Licencjobiorcy w odniesieniu do Programu,
- b) zachowania w tajemnicy wszelkich informacji dotyczących Programu, uzyskanych od Licencjodawcy, z wyjątkiem sytuacji, gdy ujawnienia takich informacji wynika z obowiązujących przepisów prawa.

2. Obowiązki określone powyżej w § 6 pkt. 1b pozostają w mocy również po zakończeniu okresu obowiązywania niniejszej Umowy.
3. Osobami uprawnionymi do dostępu do źródła Programu na podstawie niniejszej Umowy są wyłącznie pracownicy Licencjobiorcy (co obejmuje również pracowników jego oddziałów, filii, zakładów i przedsiębiorstw). Wszelkie osoby mające dostęp do Programu powinny być poinformowane przez Licencjobiorcę o obowiązku zachowania tajemnicy. Licencjobiorca zobowiązuje się odebrać od nich stosowne oświadczenia o zachowaniu w tajemnicy informacji dotyczących Programu.
4. Stosownie do przepisów art. 75 ust. 2 i 3 ustawy z 4 lutego 1994r o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. Nr 24, poz. 83 z późn. zm.) nie wymaga zezwolenia Licencjodawcy:
 - a) obserwowanie, badanie i testowanie funkcjonowania Programu w celu poznania jego idei i zasad – w trakcie wprowadzania, wyświetlania, stosowania, przekazywania lub przechowywania Programu przez Licencjobiorcę na zasadach określonych w niniejszej Umowie,
 - b) zwielokrotnianie kodu lub tłumaczenia jego formy, jeżeli jest to niezbędne do uzyskania informacji koniecznych do osiągnięcia współdziałania Programu z innymi programami komputerowymi, pod warunkiem że zostaną spełnione łącznie przesłanki określone poniżej:
 - I) czynności te dokonywane będą przez Licencjobiorcę lub przez osobę działającą w jego imieniu,
 - II) informacje niezbędne do osiągnięcia współdziałania nie były uprzednio łatwo dostępne dla Licencjobiorcy, a w szczególności Licencjodawca nie przekazał mu ich w odpowiednim terminie, mimo pisemnego zwrócenia się przez Licencjobiorcę o udostępnienie tych danych,
 - III) czynności te odnoszą się wyłącznie do tych części Programu, które są niezbędne do osiągnięcia współdziałania,

IV) informacje konieczne do osiągnięcia współdziałania Programu z innymi programami komputerowymi nie mogą być: wykorzystane do innych celów niż osiągnięcie współdziałania, przekazane innym osobom, chyba że jest to niezbędne do osiągnięcia współdziałania, ani wykorzystane do rozwijania, wytwarzania lub wprowadzania do obrotu Programu o istotnie podobnej formie wyrażenia albo do innych czynności naruszających prawa autorskie Licencjodawcy.

5. Licencjobiorca może / nie może* przenieść na rzecz osób trzecich prawa i obowiązki wynikające z niniejszej Umowy, co w szczególności obejmuje udzielenie przez Licencjobiorcę sublicencji, wynajmowanie, dzierżawę, wypożyczanie i rozpowszechnianie Programu.

§7

1. Z tytułu prawa do korzystania z Programu Licencjobiorca zobowiązuje się w okresie obowiązywania umowy uiszczać roczne opłaty licencyjne w wysokości _____ % przychodów netto uzyskany ze sprzedaży usług opartych o Program oraz _____ % przychodów netto uzyskany ze sprzedaży produktów wykorzystujących Program na podstawie faktury wystawionej przez Licencjodawcę po zakończeniu roku, którego faktura dotyczy.
2. Licencjobiorca jest zobowiązany przedstawić Licencjodawcy co roku zestawienie sprzedaży produktów i usług o których mowa w pkt. 1 do końca pierwszego miesiąca następującego po roku, którego dotyczy zestawienie.
3. Wpłaty będą wnoszone przez Licencjobiorcę na konto Licencjodawcy podane w fakturze w terminie do 30 dni od daty wystawienia faktury.
4. W przypadku nieterminowej płatności należności Licencjodawca ma prawo naliczyć Licencjobiorcy ustawowe odsetki za każdy dzień zwłoki.

§ 8

1. Licencjobiorcy przysługuje prawo natychmiastowego rozwiązania niniejszej Umowy w formie pisemnej w przypadku:
 - a) niemożności zastosowania Programu dla potrzeb Licencjobiorcy określonych w § 3 niniejszej Umowy,
 - b) nie wywiązywania się przez Licencjodawcę z obowiązków przewidzianych w § 4 i 7 niniejszej Umowy.

§ 10

1. W przypadku rozwiązania umowy, Licencjobiorca jest zobowiązany do zaprzestania wykorzystywania i sprzedawania sublicencji Programu najpóźniej z upływem ostatniego dnia obowiązywania niniejszej Umowy.
2. W przypadku nie wywiązywania się przez Licencjobiorcę z obowiązku określonego powyżej w § 10 pkt 1 będzie on zobowiązany do zapłaty na rzecz Licencjodawcy kary umownej w wysokości _____ PLN. Niezależnie od zastrzeżonej powyżej kary umownej, Licencjodawca może domagać się od Licencjobiorcy zapłaty odszkodowania na zasadach ogólnych.

§ 11

Wszelkie zmiany i uzupełnienia oraz jakiegokolwiek oświadczenia składane przez Strony w związku z niniejszą Umową winy być dokonane w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 12

Strony wyznaczają jako swoich przedstawicieli do uzgadniania bieżących spraw, wynikających z niniejszej umowy:

Licencjodawca:

- _____

Licencjobiorca:

- _____

§ 13

Prawem właściwym dla niniejszej Umowy jest prawo polskie. W sprawach nie uregulowanych w niniejszej Umowie będą miały zastosowanie przepisy Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz Kodeksu Cywilnego.

§ 14

Strony zobowiązują się dołożyć należytych starań w celu polubownego rozwiązywania wszelkich sporów wynikających z niniejszej Umowy. Wszelkie spory, których Stronom nie uda się rozwiązać polubownie, będą rozstrzygane przez sądy powszechne właściwe dla siedziby Licencjodawcy.

§ 15

1. Prawem właściwym dla niniejszej Umowy jest prawo polskie.
2. Wszelkie zmiany do niniejszej Umowy oraz okres wypowiedzenia wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
3. Umowa niniejsza została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze Stron.

Licencjobiorca

Licencjodawca
