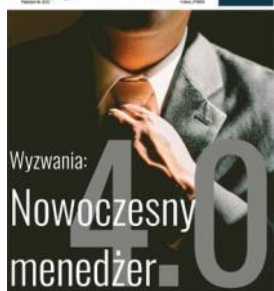


GAZETA MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Październik 2020

Nr 10(198)2020

Indeks 379654



Stare-nowe

pomysły podatkowe



Czy przedsiębiorcy utrzymają bankrutujące państwo?

Archiwum Gazety MSP

pobierz bezpłatne wydania



wrzesień 2020



sierpień 2020



lipiec 2020



czerwiec 2020



maj 2020



kwiecień 2020



marzec 2020



luty 2020



styczeń 2020



grudzień 2019



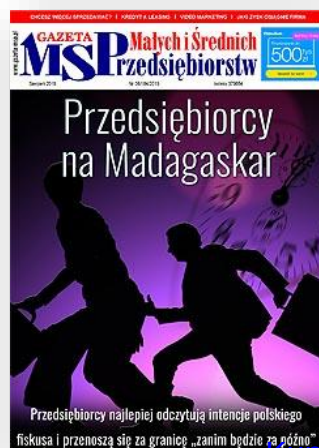
listopad 2019



październik 2019



wrzesień 2019



sierpień 2019



lipiec 2019



czerwiec 2019

Kup książkę

Pomysły złe i jeszcze gorsze

Drodzy przedsiębiorcy wiem, że lubicie niskie podatki. Dlatego mam dla was dobrą wiadomość. Mam dla was 5 nowych, niskich podatków. Takie komentarze pojawiły się po zapowiedziach ministra finansów, że nie będzie już zwiększania obciążeń podatkowych dla przedsiębiorców.

Jednak fiskalizm nie lubi próżni, więc już wiemy o nowych daninach. Oto piątka Morawieckiego: podatek od cukru, opłata turystyczna, podatek od napojów słodzonych, podatek od tzw. małek oraz od reklamy suplementów diety.

Wszystko oczywiście dla dobra obywateli: mniejsze spożycie cukru i alkoholu, wyższe wpływy do funduszy wspierających walkę z otyłością i alkoholizmem.

Wszystko byłoby w porządku, gdyby te pieniądze rzeczywiście tam trafiły, a nie zasiliły finansowanie prorządowych organizacji lub chorych, nielegalnych, czy nieetycznych pomysłów kolegów z partii.

A teraz nieco bardziej optymistycznie. Zapraszam do lektury naszego dodatku do wydania październikowego: Nowoczesny menedżer 4.0.

Zapraszam do lektury
Tomasz Peplak



GAZETA Małych i Średnich
MSP Przedsiębiorstw

Wydawnictwo
TOP MULTIMEDIA LTD

Wydawca
Tomasz Peplak
redakcja@gazeta-msp.pl

Redaktor naczelny
Tomasz Peplak
peplak@gazeta-msp.pl

Współpraca redakcyjna
Magdalena Trusińska
magdalena.trusinska@gazeta-msp.pl

Adres do korespondencji
ul. Stanisława Chudoby 77C
03-287 Warszawa
www.gazeta-msp.pl
redakcja@gazeta-msp.pl
+48 667 622 630

Pobierz wydania archiwalne



wrzesień 2020



sierpień 2020



lipiec 2020



czerwiec 2020



maj 2020



kwiecień 2020

**Gazeta MSP dostępna jest również w sieciach
dystrybutorów prasy elektronicznej**



Autorzy przekazując do redakcji tekst, przenoszą na wydawcę prawo do publikacji (prawa autorskie i wydawnicze).
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i adiuśowania nadesłanych tekstów.
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść materiałów reklamowych.
Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy gazety.

SPIS TREŚCI

MSP



Kto utrzyma bankrutujące państwo?	
Stare-nowe pomysły podatkowe na zabranie przedsiębiorcy 60 proc. jego dochodów	6
Narzędzia identyfikacji rynków eksportowych	10
Emerytury polskich przedsiębiorców będą bardzo niskie	14
Czechy – europejskie Eldorado?	
Kiedy ta „bańka” pęknie?	17
Dwa lata RODO: wciąż jeszcze kontrowersyjnie	18
Nowości wydawnicze	20
Oferty B2B	22

FINANSE



Jak pozyskiwać środki z venture capital?	24
Trend na fotowoltaikę – co należy ubezpieczyć	27

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



Duże korzyści dla firm wdrażających robotyzację i automatyzację	28
---	----

REKLAMA I MARKETING



Jak walczyć z negatywnymi komentarzami na temat firmy w Internecie?	32
Produkt skoncentrowany na człowieku	34
Jak dobrze zaprezentować siebie i firmę przed kamerą	38

ZARZĄDZANIE



Czym powinien się kierować biznes?	
Maksymalnym zyskiem, czy innymi wartościami	42
Negocjować, czy manipulować – oto jest pytanie...	48
Jak utrzymać motywację w czasach niepewności	52
Przywództwo służebne, czyli jak być skutecznym liderem i budować zaangażowane zespoły	54

Dodatek do Gazety MSP, październik 2020

MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Wyzwania: Nowoczesny menedżer 4.0

[Pobierz bezpłatnie](#)

AKADEMIA MSP

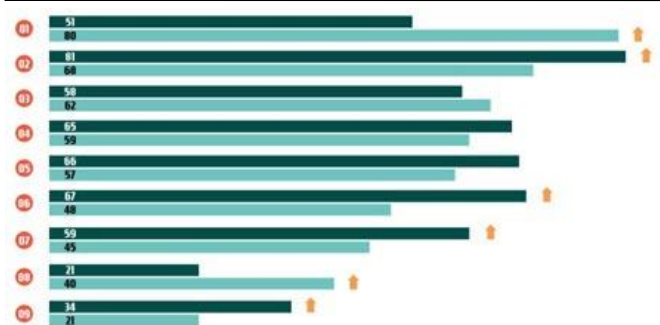


Cykl życia przedsiębiorstwa.

Etap pierwszy: stworzenie własnej firmy 58

Jak wspólnicy i zarząd spółki
mogą otrzymywać wynagrodzenie bez ZUS-u 62

SPRZEDAŻ



Nasze handlowe „pierwsze randki” 64

REKRUTACJA I PRACA



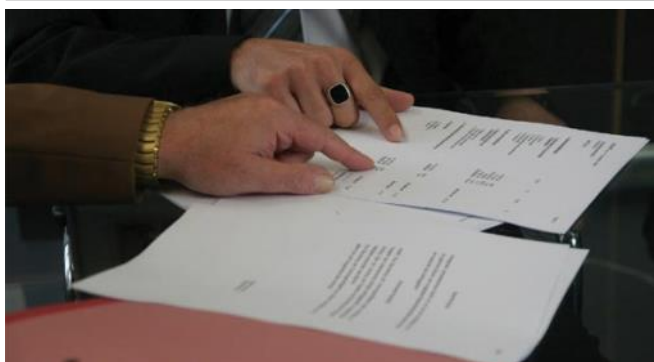
Jaka jest nowa rola HR w firmach w 2020 roku 68

Rynek pracy łapie oddech 71

Rynek pracownika czy rynek pracodawcy?
Nowe różnice na rynku 72

Czy polscy przedsiębiorcy
nadal potrzebują pracowników z Ukrainy 76

PRAWO



Kiedy umowa o pracę, może
zostać uznana przez ZUS za pozorną 80

Mali przedsiębiorcy i konsumenci
zrównani w prawie upadłościowym 83

Jak zabezpieczyć interesy inwestora
w umowie o roboty budowlane z konsorcjum 86

PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ



Pora wybrać biegłego rewidenta 90

TRANSPORT I MOTORYZACJA

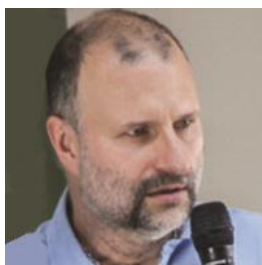


e-CMR – ważny krok ku cyfryzacji transportu 92

Kto utrzyma bankrutujące państwo? Stare-nowe pomysły podatkowe na zabranie przedsiębiorcy 60 proc. jego dochodów

Nie ma takiego okrucieństwa ani takiej niegodziwości, której nie popełniłby skądinąd łagodny i liberalny rząd, kiedy zabraknie mu pieniędzy.

Alexis de Tocqueville, Dawny ustrój i rewolucja



ROBERT ADAM OKULSKI

Lekkie czasy się skończyły. Jeśli ktokolwiek z przedsiębiorców oczekiwał, że rząd, za swoje wsparcie w ramach Tarczy Antykryzysowej nie wystawi przedsiębiorcom rachunku, mylił się gorzko. Tarczy, mającej „uleczyć” kryzys, który tenże rząd sam wywołał, pochopnie zamykając przedsiębiorstwa.



Rachunek jednak nie dotyczy samej tarczy. Zapaść finansów publicznych wywołana jest nie tylko błędnymi decyzjami od marca br., ale szastaniem pieniędzmi publicznymi na kielbasę wyborczą, aferami finansowymi „rodziny na swoim” i sukcesywnym niszczeniem gospodarki od ponad 5 lat.

Kto ma zapłacić?

Próby szybkiego pozyskania dużych kwot poprzez nałożenie podatków na wielkie podmioty gospodarcze: supermarkety i banki, zawiodły. Te – reprezentujące głównie zagraniczny kapitał znalazły obrońcę w rządach swoich krajów, których „dobra władza” boi się jak ognia. Pozostaje więc łupić tych, którzy są pod ręką: polskich przedsiębiorców, zazwyczaj średnie i małe firmy rodzinne. Przeciwko nim skierowana będzie „zimowa ofensywa” podatkowa.

Ofensywa rozpoczęła się „tradycyjnie”, od wypowiedzi wiceministra finansów, że rząd nowych podatków nakładać nie będzie. Tradycyjnie, dla wszystkich znających nowomowę „poprzedniej epoki”. Każdy pamiętający obietnice „władzy ludowej” zdawał sobie sprawę, że musi być drugie dno, a niewprowadzanie nowych podatków oznacza ni mniej, ni więcej tylko odgrzebanie pomysłów starych. Tak też się stało.

Podwójne opodatkowanie

Pierwszym pomysłem na oskubanie przedsiębiorców jest zarzucone przed laty opodatkowanie podatkiem CIT spółek komandytowych. Pomysł o tyle kuriozalny, że podatek dochodowy dotyczy głównie zysku. Spółki komandytowe zgodnie z prawem zysku nie generują. Wypracowany zysk jest bezpośrednią własnością wspólników, a ci, w zależności od formy organizacyjnej, płacą swoje własne podatki. Tak więc, dzięki „genialnemu” pomysłowi Ministerstwa Finansów dojdzie po raz pierwszy w historii polskiej skarbowości do podwójnego opodatkowania tego samego dochodu.

Po raz pierwszy gdyż nazywane potocznie „podwójnym” opodatkowanie wspólników spółek z ograniczoną odpowiedzialnością czy akcyjnych de facto podwójnym nie jest. Spółki te mają odrębną osobowość prawną, posiadają więc własny majątek, od którego pomnażania płacą podatek. Odrębny – nie „drugi” – podatek płacą od dywidendy udziałowcy czy akcjonariusze.

W nowym projekcie dla spółki komandytowej najpierw zysk należący prawnie do wspólników zostanie opodatkowany jako fikcyjny zysk spółki, po raz drugi – już poprawnie jako zysk wspólników. Od tej reguły zaproponowano jedynie niewielkie wyjątki.



Co więcej, jeśli proponowany bubel prawny nie zostanie jakoś naprawiony, wspólnicy będący osobami fizycznymi zapłacą podatek PIT od... pobranego już przez US podatku CIT (sic!). W skrajnym przypadku realna stopa opodatkowania wyniesie aż 38 proc. dochodu.

Podatek ZUS

Niestety to jeszcze nie koniec. Kolejnym (nienowym oczywiście) pomysłem jest jednakowe opodatkowanie wszystkich dochodów, w tym także dochodów z działalności gospodarczej paropodatkami ZUS. W chwili pisanego tego artykułu prasa donosi o uzgodnieniach rządu ze związkami zawodowymi na ten temat, a konkrety mają być opublikowane w najbliższym czasie.

Jeśli spełni się „czarny scenariusz” będzie to oznaczać,

oprócz podniesienia pozapłacowych kosztów pracy (wzrost opodatkowania umów zlecenia do tej pory zwolnionych z ZUS, możliwe, że także umów o dzieło) nałożenie na całość przychodów z działalności gospodarczej stawki ZUS około 35 proc., jaka jest stosowana wobec pracobiorców. Do tej pory, jak zapewne wiemy, większość z nas płaci składki społeczne w podobnym procencie, ale od kwoty zryczałtowanej – 3.136,20 zł lub 780 zł. Owszem, istnieje możliwość wyboru kwoty wyższej, lecz o dziwo – wbrew zapewnieniom rządzących, że to się opłaca – praktycznie żaden przedsiębiorca z niej nie korzysta. Kto jak kto, ale przedsiębiorcy potrafią liczyć i wiedzą, że liczyć należy głównie na siebie.

O tym „Po co przedsiębiorcom ZUS” pisałem w numerze styczniowym Gazety MSP (01/2020), do którego lektury serdecznie zapraszam ([do pobrania w wydaniach archiwalnych Gazety MSP](#)). Wyjaśniałem w nim, że nie jest to sys-

OGŁOSZENIE








Projekt INBETS BSR. „Innovative Business Transfer Models for SMEs in the BSR”

Szansa dla firm na wielopokoleniowy biznes to potęga. Przejście na emeryturę właścicieli firm niestety, wiąże się czasem z zamknięciem przedsiębiorstw, a tym samym utratą nie tylko miejsc pracy, ale i wiedzy. By utrzymać i kontynuować działalność firm, Mazowiecka Izba Rzemiosła i Przedsiębiorczości w Warszawie realizuje partnerski projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, realizowany w ramach programu: Interreg Region Morza Bałtyckiego. Liderem projektu jest Baltic Sea Academy z Hamburga, a pozostałymi partnerami są Uniwersytety oraz organizacje z Litwy, Łotwy, Estonii, Finlandii, Szwecji, Danii, Niemiec i Rosji.

Założenia projektu są poświęcone problemowi sukcesji w środowisku MSP, a działania projektowe skupiają się na badaniu, wzmocnieniu i wypracowaniu innowacyjnych modeli transferów biznesowych MSP w regionie Morza Bałtyckiego. Wypracowane narzędzia mają ułatwić przenoszenie działalności w środowisku MSP, zapewniających ich powszechną dostępność i wdrażanie w przedsiębiorstwach.

Projekt przedstawia 6 modeli transferów biznesowych:

- ⇒ Model 1 – transfer do członka/ członków rodziny
- ⇒ Model 2 – transfer do jednego lub wielu zewnętrznych przedsiębiorców
- ⇒ Model 3 – przejście przez dotychczasową kadrę zarządzającą
- ⇒ Model 4 – przejście przez pracowników
- ⇒ Model 5 – przejście przez inną firmę
- ⇒ Model 6 – forma mieszana

Jest to projekt innowacyjny, gdyż większość projektów i działań koncentruje się obecnie na tworzeniu nowych firm, a wyzwania związane z utrzymaniem i kontynuacją działalności firm po zmianie właściciela nie są promowane oraz uwzględniane w dotacjach.

W planowaniu sukcesji ważnym aspektem jest przekazanie następnym pokoleniom własności oraz umiejętności do zarządzania przedsiębiorstwem, tak aby zapewnić kontynuację i dalszy rozwój rodzinnego, wielopokoleniowego biznesu zgodnie z jego założeniami.

Zmiana podejścia, większa wiedza i świadomość z zakresu przeprowadzenia udanego transferu w przedsiębiorstwie to jeden z celów tego projektu.

Zainteresowani tematem mogą się kontaktować mailowo, pisząc na adres: sekretariat@mirip.org.pl



tem „...dzięki któremu zapewniamy sobie spokojną przyszłość, gwarantujemy życie mlekiem i miodem płynące wtedy, gdy już będziemy za starzy, żeby pracować”, a wręcz przeciwnie, pobierana „składka” (nienosząca najmniejszych cech składki ubezpieczeniowej) nie gwarantuje nam w przyszłości nic, poza łaską rządu (gdyż także żadnej umowy ubezpieczeniowej, dającej „składkodawcom” gwarancje, nie podpisywaliśmy).

Nasza przyszła emerytura będzie w tym patologicznym systemie przysłowiowym garnuszkiem od państwa, gdyż w żadnym stopniu „Nie odkładamy na przyszłość dla siebie”. Co więcej, poprzez odbieranie przedsiębiorcom składkowych pieniędzy pozbawia się ich emerytury – którą powinna być własna firma. „To z niej ma zamiar czerpać w przyszłości, czy to z chwilą, gdy uzna, że jest już niezdolny do pracy, czy też – gdy uzbiera taki kapitał, iż uzna, że pracować już nie potrzebuje. A przedsiębiorca, jako inwestor aktywny wie doskonale, że liczy się efekt kuli śnieżnej, że każde zainwestowane dzisiaj w firmę tysiąc złotych, przyniesie kilka tysięcy za kilka lat, czy kilkaset za lat kilkanaście. Przez analogię – każde niezainwestowane – przyniesie stratę. Ta strata, te każde niezainwestowane już ponad 1.000 zł to składka... nie, to podatek ZUS. Zauważyć należy, że jedyny podatek, jaki płaci przedsiębiorca reinwestujący zyski w swoją firmę...”

Co na to Minister Finansów?

Czy Minister Finansów, planując drastyczne podniesienie składki przez zniesienie ryczałtu jako jej podstawy, jest odmiennego zdania niż moje tezy przedstawione w styczniowym artykule? Nie wiem. Rozumiem, że artykułu nie czytał, bo i po co, ale podejrzewam, że w ogóle nie przejmuje się w tym przypadku teorią ubezpieczeń społecznych, gdyż nie ma najmniejszej ochoty martwić się tym, kto i z czego, w przyszłości, będzie wypłacał jakiegokolwiek świadczenia. Wie doskonale, że kasa jest pusta, i żadnych, poza minimalnymi, wymaganymi do tłumienia niezadowolonego społecznego, świadczeń emerytalnych nie będzie. Chce wydoić przedsiębiorców, wyciągnąć od nich już teraz jak najwięcej, w imię obrony swoich rządowych przywi-

REKLAMA

leją, przekrętów finansowych swoich kolegów i pozycji swojej partii. Nie martwi się przy tym faktem, że w prezentowanym duecie „dobrych” zmian opodatkowanie przedsiębiorców może sięgnąć nawet do 60 proc. ich dochodów. Nie martwi się o przedsiębiorców, przedsiębiorczość, gospodarkę i państwo polskie w ogóle. Martwi się, jak przeżyje on i jego klika w państwie, które swoją polityką w 5 lat doprowadzili do bankructwa.

Dług Kaczyńskiego

Żeby nie być posądzonym o rzucanie zbyt mocnych słów na wiatr, przypomnę na koniec fakt z „minionej epoki”. W roku 1980, gdy przelała się czara społecznej goryczy, tzw. „dług Gierka”, wydający się wówczas koszmarnym zadłużeniem gospodarki, i spłacany przez Polskę (mimo znacznych umorzeń) do roku 2012 wynosił 25 mld USD (bilionów wg nomenklatury amerykańskiej). Od dojścia Gierka do władzy, przez 10 lat, daje to średnio 2,5 mld USD rocznie.

Dla sprawiedliwości dodać należy, że dzisiaj, na skutek inflacji (po roku 1980 w USA było to średnio 3 proc. rocznie) łączne długi z 1980 odpowiadałyby około 80 mld USD przez 10 lat. Prognozowane zadłużenie rządu Kaczyńskiego/Morawieckiego u obywateli ma w ciągu najbliższych dwóch lat rosnać o ponad 61.000.000.000 USD (60 mld USD) rocznie.

Pierwszy Prezes Partii i jego Premier pragną, pomimo drańskich podatków dla pracowników i przedsiębiorców, zadłużać co roku gospodarkę w tempie 7,5 krotnie większym, niż kojarzony z największymi długami w historii Polski towarzysz Edward Gierek. Z „długów Gierka” wychodziliśmy z trudem. Nie jestem w stanie sobie wyobrazić, jak będziemy wychodzić z długów Kaczyńskiego. Czy w takim przypadku ktokolwiek może sobie wyobrazić za kilkadziesiąt lat jakieś emerytury? ■

Autor: licencjonowany doradca podatkowy (nr 1030). Prezes zarządu Okulscy Księgowość Sp. z o.o. Propagator przedsiębiorczości. Wykładowca Uczelni ASBIO, Uczelni Łazarskiego, Akademii Leona Koźmińskiego, Politechniki Warszawskiej i.in. W latach 2013-2014 Ekspert podatkowy ZPP. Współtwórca grupy „Nowoczesna Przedsiębiorczość” nawołującej do prowadzenia liberalnej polityki proprzedsiębiorczej w Polsce



Portal bezpłatnych ofert biznesowych

Spójrz na biznes z naszej strony

www.biznes2biznes.com

Zamieść bezpłatną ofertę

Narzędzia identyfikacji rynków eksportowych



ŁUKASZ SAREK

Potencjał nowych rynków w Afryce i Azji będzie rósł. Rozwój, a nierzadko przetrwanie wielu firm, zależne jest od wzrostu sprzedaży zagranicznej. W wielu firmach na osoby zarządzające eksportem jest wywierana coraz większa presja na znalezienie nowych partnerów i zwiększenie zysków.

Rynki eksportowe nieustannie się zmieniają i w najbliższych latach można się spodziewać, że dynamika tych zmian będzie znacznie wyższa niż dotychczas. Tarcia polityczne i gospodarcze między USA i Chinami nie słabną, epidemia koronawirusa wciąż odciska swoje piętno na sytuacji gospodarczej poszczególnych państw, a co za tym idzie, spada zdolność nabywcza firm i konsumentów.

Identyfikacja rynków podstawą działań proaktywnych

Wyjazd na targi międzynarodowe może być niewystarczające do pozyskania nowych klientów. Konieczne mogą okazać się działania proaktywne, takie jak:

- uruchomienie strony firmowej w nowych wersjach językowych i z zawartością dostosowaną do potrzeb konkretnych rynków,
- uczestnictwo w regionalnych lub krajowych imprezach targowych,
- nawiązanie kontaktów z placówkami organizacji wspierających eksport, jak np. PAIH zlokalizowanych w już konkretnych krajach,
- przystosowanie oferty produktowej dostosowanej do lokalnych odbiorców,
- wejście z ofertą na lokalne platformy B2B i B2C.

Proaktywne podejście do eksportu wymaga zainwestowania określonych środków w konkretny rynek lub grupę rynków i powinno być poprzedzone pogłębioną analizą potencjału konkretnych produktów oferowanych przez firmę.

Pierwszym krokiem menedżera zajmującego się eksportem powinna być więc wstępna identyfikacja potencjalnie atrakcyjnych rynków, dla których warto przeprowadzić już bardziej czasochłonne i wymagające kosztów pogłębione analizy i badania rynkowe.

Osoby zarządzające eksportem w MŚP bardzo rzadko mogą sobie pozwolić na luksus przeprowadzania głębokich i wszechstronnych analiz długiej listy potencjalnych rynków. Często też zarząd małej firmy nie jest skłonny do zlecenia usługi wyspecjalizowanej firmie analitycznej, która na podstawie własnego doboru danych i metod wskaże kilka najbardziej wartościowych rynków do przeprowadzenia dalszych pogłębionych analiz. Specjaliści od eksportu zazwyczaj muszą sami dokonać wstępnej identyfikacji i sporządzenia krótkiej listy.

Podążanie za liderami i dane historyczne

We wstępnym wyborze nowych rynków można stosować wiele metod opierających się na różnych danych i ich kombinacji. Jak już kilkakrotnie pisałem na łamach Gazety MSP,