HISTORIA KREDYTOWA | JAK MIERZYĆ MARKETING W INTERNECIE | SPORY W FIRMIE | DOTACJE NA AUTO

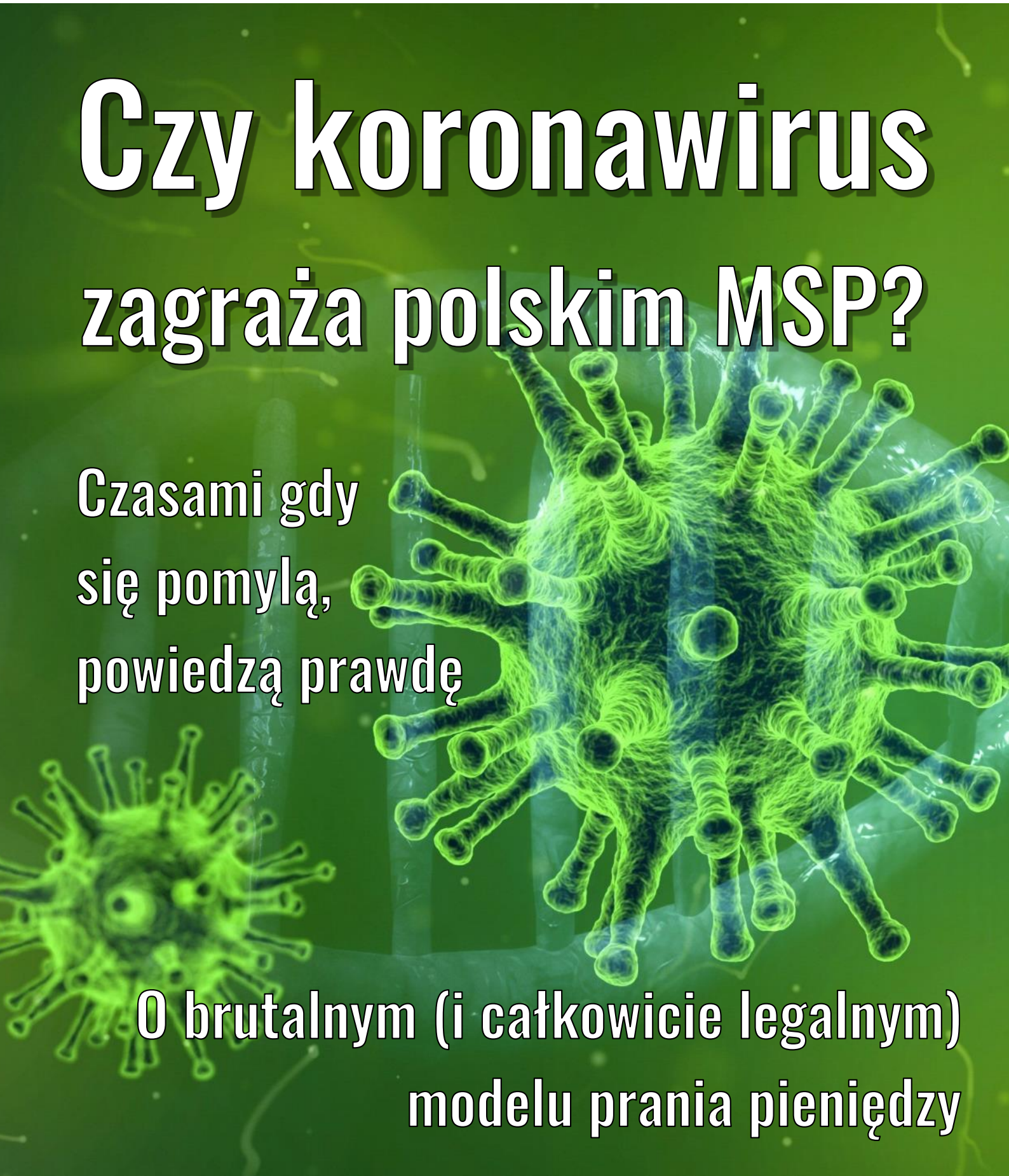
www.gazeta-msp.pl

GAZETA MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

www.biznes2biznes.com

Marzec 2020 Nr 03/191/2020 Indeks 379654

Czy koronawirus zagraża polskim MSP?



Czasami gdy się pomylą, powiedzą prawdę

O brutalnym (i całkowicie legalnym) modelu prania pieniędzy

Archiwum Gazety MSP
pobierz bezpłatne wydania

luty 2020

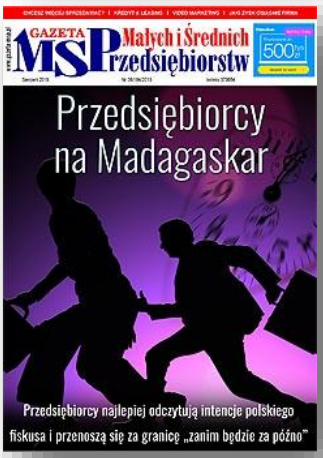
styczeń 2020

grudzień 2019

listopad 2019

październik 2019

wrzesień 2019



sierpień 2019

lipiec 2019

czerwiec 2019

maj 2019

kwiecień 2019

marzec 2019

luty 2019

styczeń 2019

grudzień 2018

listopad 2018

Może będzie normalnie

Większość przedsiębiorców, poza tymi 30 proc. którym aktualna sytuacja odpowiada, pragnie funkcjonować normalnie. Produkować, świadczyć usługi, zatrudniać pracowników, płacić podatki – czyli tak jak powinno być w cywilizowanym kraju.

Co mają zamiast tego? Ciągłe zmiany zasad funkcjonowania, podwyżki podatków, kontrole, nagonki i prowokacje ze strony organów nadzorujących. Do tego wszystkiego dochodzi jeszcze hejt w Internecie ze strony tych, którzy całe życie byli bezrobotnymi lub na socjalnym garnuszku, finansowanym właśnie przez przedsiębiorców.

Czarę goryczy przelał jednak gest Lichockiej, który przejdzie do polskiej historii – niestety w zupełnie innym kontekście niż słynny gest Władysława Kozakiewicza pokazany w trakcie Igrzysk Olimpijskich w Moskwie.

Gest Lichockiej zostanie zapamiętany jako wstyd i hańba oraz zobrazowanie tego, w jaki sposób rządzący traktują innych, w tym przedsiębiorców. Jak sądzę od tego momentu – bez względu na formację, która będzie rządziła Polską – ten gest będzie synonimem pogardy rządzących skierowanym do społeczeństwa.

I na zakończenie parafraza Mistrza Stanisława Barei: Wiesz, co robi ten palec? On odpowiada żywotnym potrzebom całego społeczeństwa. To jest palec na skalę naszych możliwości. Ty wiesz, co my robimy tym palcem? My otwieramy oczy niedowiarkom. Patrzcie – mówimy – to nasz palec, przez nas pokazany i to nie jest nasz ostatni gest.

Zapraszam do lektury
Tomasz Peplak

GAZETA MSP Małych i Średnich 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

luty 2020

styczeń 2020

grudzień 2019

listopad 2019

październik 2019

wrzesień 2019

Gazeta MSP dostępna jest w sieciach dystrybutorów prasy elektronicznej

kiosk.pl gazety.pl publio nexto.pl

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

SPIS TREŚCI

MSP

Czy koronawirus zagraża polskim MSP 6

Czasami gdy się pomylą, powiedzą prawdę 10

Nauka oszczędzania przez PPK 12

Brexit: jak wystąpienie z UE wpłynie na przyszłe stosunki handlowe i VAT? 16

Jak zamieniać kary wpłacane do PFRON na zysk firmy 18

Nowości wydawnicze 20

Oferty dla firm 22

FINANSE

Na co wpływa nasz historia kredytowa 24

Banki nie chcą naszych pieniędzy 27

Programy unijne dla przedsiębiorców 30

REKLAMA I MARKETING

Jak właściwie mierzyć marketing w Internecie 34

REKLAMA I MARKETING

Biznes kocha wideo 37

Trudna sztuka personal branding od sztuczności do przesady 38

ZARZĄDZANIE

O brutalnym (i całkowicie legalnym) modelu prania pieniędzy 42

Zaufanie – czyli najcenniejsza waluta (nie tylko) w biznesie 44

Zarządzanie zespołem – jak dogadać się z sangwinikiem 48

Nego, czy negotiatio? 52

Spory w firmie 55

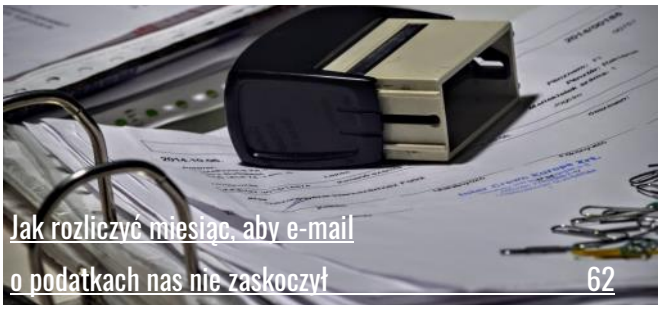
Mindfulness wkracza do biur 56

Czy jesteś w stanie sam rozwiązać wszystkie problemy w firmie? 58

Czy start-upy mogą rozwijać się samodzielnie 60

SPIS TREŚCI

AKADEMIA MSP



Jak rozliczyć miesiąc, aby e-mail o podatkach nas nie zaskoczył 62

REKRUTACJA I PRACA

Jak zatrzymać pracowników z Ukrainy? 66

Co nas czeka w rekrutacji 70

PRAWO

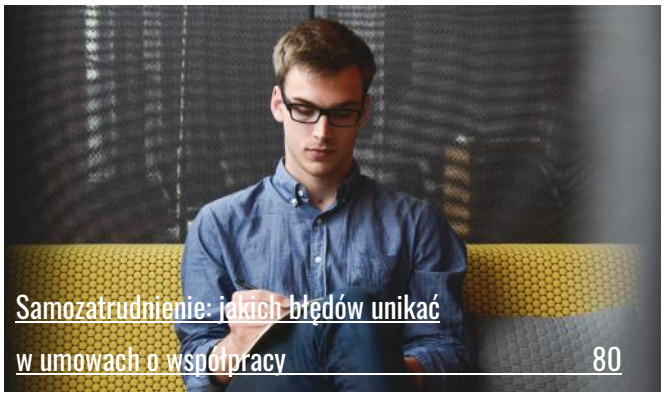
Prawo odstąpienia od umowy – nowe prawo przedsiębiorców 72

Zamówienia publiczne elektronizacja procedur 74

(Nie)lojalny ambasador marki 77

Procedura antymobbingowa – 3 kwestie, które powinien uwzględnić pracodawca 78

PODATKI

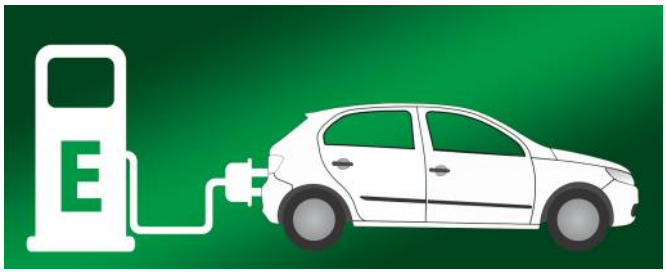


Samozatrudnienie: jakich błędów unikać w umowach o współpracy 80

Współpraca z biegłym rewidentem – o czym warto pamiętać 83

Zmiany w zastosowaniu stawki 0 proc. dla WDT 85

TRANSPORT I MOTORYZACJA



Nie trzeba mieć elektryka, aby uzyskać dotację na auto 86

Jak wybrać najlepszą ofertę transportową 88

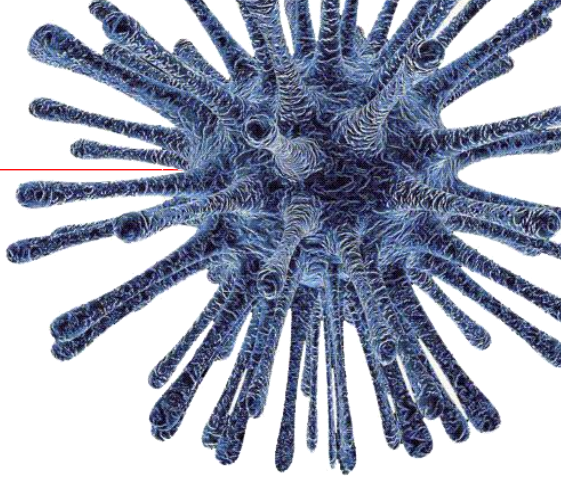
JĘZYK ANGIELSKI DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

The secret ingredient to public speaking 90

OFERTY B2B

B2B biznes2biznes.com
Spójrz na biznes z naszej strony

Najlepsze oferty dla firm z portalu www.biznes2biznes.com 92



Czy koronawirus zagraża polskim MSP?

Epidemia koronawirusa COVID-19 może przynieść polskim przedsiębiorstwom straty, a kierownikom i pracownikom działów importu przysporzyć zmartwień i siwych włosów. Polskie firmy są bowiem w dużym stopniu uzależnione od chińskich dostawców.

ŁUKASZ SAREK

W 2018 r. udział Chin w łącznym polskim imporcie wyniósł 11,61 proc., a w imporcie z Azji (bez Bliskiego Wschodu) prawie 56 proc. Według danych za okres do listopada br. te wartości są jeszcze wyższe. Pod względem wartości polski eksport do Azji jest wciąż niewielki, ale rynek chiński w 2018 r. miał w nim ponad 31 proc. udział. Wiele firm inwestuje środki w wejście przede wszystkim do Chin, nie dbając o dywersyfikację portfolio azjatyckich odbiorców.

Negatywne konsekwencje „wirusa wuhańskiego" dla operacji przedsiębiorstw mogą być impulsem do analizy portfolio azjatyckich partnerów, jednak nie powinny być głównym czynnikiem do wprowadzenia zmian. Epidemia jest zjawiskiem okresowym, które pokazuje w praktyce stopień uzależnienia firm od Chin.

Zmiana poziomu ekspozycji na Chiny w przypadku wielu przedsiębiorstw wymaga czasu i może być dokonana w perspektywie średnio- lub długoterminowej, a przy ocenie Chin i alternatywnych rynków należy wziąć pod uwagę wiele kluczowych czynników. Wśród najważniejszych należy wymienić: ustrój polityczno-gospodarczy, sposób traktowania przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, potencjał wzrostu rynku w konkretnych segmentach produktów, konkurencję zagraniczną i krajową i bariery wejścia na rynek. W krótkim terminie polskie MŚP muszą zmierzyć się z wyzwaniami, jakie przed nimi postawiła epidemia wirusa.

Przymusowo przedłużone święta i wznowienie produkcji

W celu zahamowania powstawania nowych ognisk wirusa chińskie władze centralne przedłużyły dni wolne od pracy z okazji Chińskiego Nowego Roku, a następnie wiele władz lokalnych wprowadziło ogólny tymczasowy zakaz wznawiania produkcji.

Przedsiębiorcy mogli się ubiegać o prawo do utrzymania lub wznowienia produkcji tylko na podstawie ważnych przesłanek, jak np. znaczenie przedsiębiorstwa dla interesu państwa, gospodarki chińskiej, wielkości zatrudnienia itp., co dotyczyło tylko niewielkiego kręgu firm. Sektor produkcyjny praktycznie stanął.

Chińskie władze doskonale zdają sobie jednak sprawę z konsekwencji zastoju. Obecnie, po wstępnym opanowaniu epidemii kolejne chińskie centra eksportowe, jak np. Foshan, Zhongshan, Hangzhou, Ningbo odwołują tymczasowe regulacje i zachęcają do wznawiania produkcji. W niektórych prowincjach, jak np. Zhejiang i Guangdong lokalne władze częściowo dotują firmom koszta przewozu pracowników spoza prowincji koleją, a nawet samolotami.

Chińskie ministerstwo transportu szacuje, że do końca lutego do pracy ma wrócić ok. 120 mln pracowników zamiejscowych, a do połowy marca kolejne 100 mln. Również analitycy w międzynarodowych instytucjach finansowych i think

tankach wskazują na połowę marca jako umiarkowanie optymistyczny i realny termin normalizacji sytuacji w chińskiej gospodarce.
Kluczowym pytaniem jest, czy władze chińskie rzeczywiście poradzą sobie z epidemią. Zniesienie ograniczeń w ruchu osób zwiększa ryzyko rozprzestrzenienia się wirusa. Miały już miejsce przypadki zachorowań wśród przyjezdnych pracowników w zakładach, które podjęły działalność. Może się okazać, że za kilka tygodni masowy ruch dziesiątek milionów pracowników poskutkuje powstaniem nowych ognisk choroby, co może opóźnić restart gospodarki o kolejne tygodnie lub miesiące.
Polskie firmy powinny monitorować rozwój sytuacji nie tylko na poziomie ogólnokrajowym, ale przede wszystkim w miejscach, gdzie zlokalizowani są ich partnerzy handlowi. Różnice w sytuacji poszczególnych prowincji i miast są ogromne i bazowanie na informacjach ogólnokrajowych i zagregowanych danych może być zwodnicze. W wielu regionach nadal obowiązują administracyjne ograniczenia, a chińscy przedsiębiorcy spodziewają się ich zniesienia dopiero w pierwszej połowie marca.

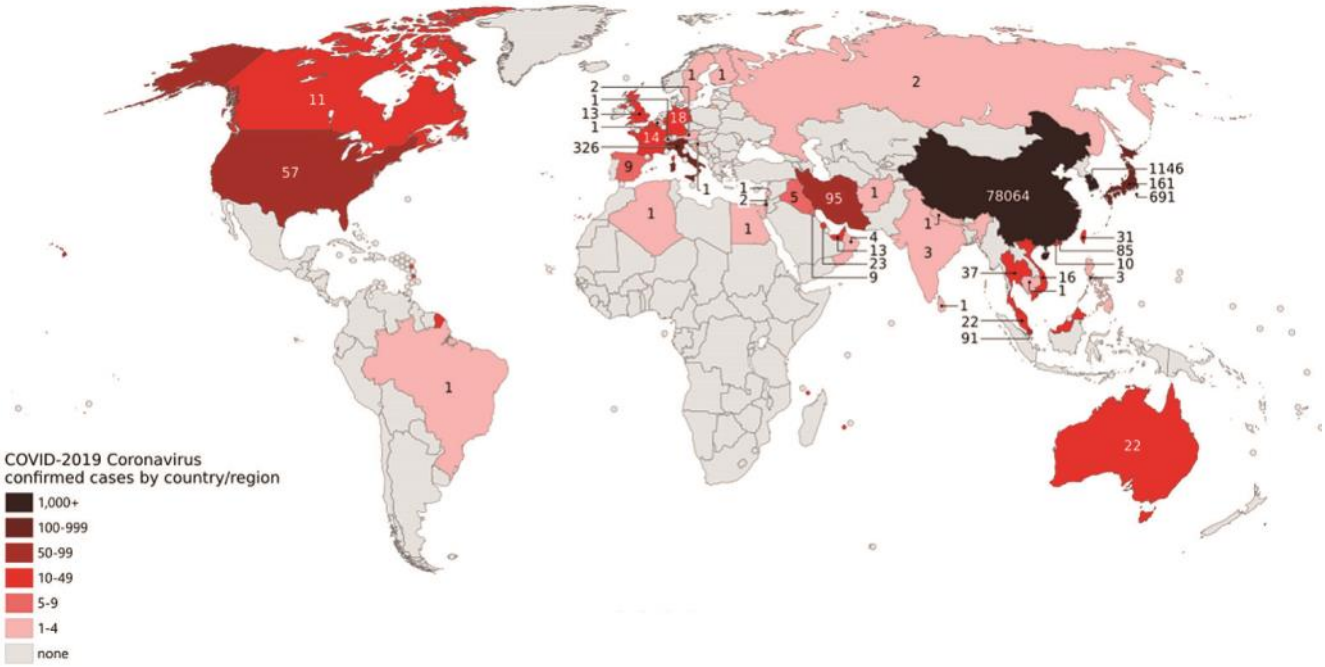
Opóźnione zamówienia

Dla polskich importerów najbardziej widocznym skutkiem epidemii COVID-19 w Chinach będą opóźnienia w realizacji zamówień. Chińskie władze podają optymistyczne wiadomości o szybko wzrastającej liczbie firm wznawiających pracę, jednak dotyczą one głównie firm większych rozmiarów.
Według szacunków mediów biznesowych i analityków pracę w ostatnim tygodniu lutego wznowiła zaledwie 1/3 chińskich MŚP i to nie na pełnych mocach. Kolejna 1/3 firm działa w systemie pracy zdalnej lub telepracy, co jednak nie ma zastosowania w sektorze produkcyjnym.
Konsekwencje opóźnień we wznowieniu pracy mogą szczególnie odczuć mali i średni polscy importerzy. Chińscy producenci będą dążyli przede wszystkim do zapewnienia jak najlepszej obsługi swoim obecnym kluczowym klientom. Realizacja zamówień dla mniejszych odbiorców może przesunąć się w czasie.
Wskazane jest dokonanie realistycznej oceny przez polską firmą, w jakim stopniu jest ona istotnym elementem w portfolio chińskiego dostawcy, jakie są formy płatności i inne postanowienia umowy oraz czy inne czynniki jak np. relacje osobiste wpływają na poprawę pozycji. Pozwoli to na ocenę, jak bardzo presja wywierana na chińskim dostawcy na szybką realizację zamówienia będzie skuteczna, a na ile konieczne będzie przygotowanie się na większe opóźnienie i podjęcie działań w celu minimalizacji następstw.

Opóźnienia w transporcie i wyższe koszty transportu

Dla polskich importerów najbardziej widocznym skutkiem epidemii COVID-19 w Chinach będą opóźnienia w realizacji zamówień. Chińskie władze podają optymistyczne wiadomości o szybko wzrastającej liczbie firm wznawiających pracę, jednak dotyczą one głównie firm większych rozmiarów.
Według szacunków mediów biznesowych i analityków pracę w ostatnim tygodniu lutego wznowiła zaledwie 1/3 chińskich MŚP i to nie na pełnych mocach. Kolejna 1/3 firm działa w systemie pracy zdalnej lub telepracy, co jednak nie ma zastosowania w sektorze produkcyjnym.
Konsekwencje opóźnień we wznowieniu pracy mogą szczególnie odczuć mali i średni polscy importerzy. Chińscy producenci będą dążyli przede wszystkim do zapewnienia jak najlepszej obsługi swoim obecnym kluczowym klientom. Realizacja zamówień dla mniejszych odbiorców może przesunąć się w czasie.
Działalność portów morskich i lotniczych wraca do normy, jakkolwiek według informacji firm logistycznych na dzień

Liczba zakażonych wg stanu na 25 lutego 2020 r.



25 lutego wciąż nie osiągnęły pełnej mocy operacyjnej ze względu na niedobory siły roboczej. Było to przyczyną opóźnień w przyjmowaniu i rozładunku statków, nawet tak pilnych, jak przewożących kontenery chłodnicze z żywnością w Szanghaju i w Tianjinie. Trudna sytuacja panuje również w porcie Ningbo-Zhoushan.

Wąskim gardłem logistyki wciąż pozostają przewozy między chińskimi zakładami a portami oraz transport między prowincjami, co skutkuje zaleganiem kontenerów w magazynach portowych i opóźnienia w obsłudze kolejnych statków. Jedną z głównych przyczyn są administracyjnie ograniczenia w ruchu pojazdów i przewozie towarów. W zestawieniu firmy Agility zaktualizowanym na dzień 25 lutego wskazano dość istotne ograniczenia w transporcie towarów do portów Xingang (Tianjin), Qingdao, Dalian, Szanghaj, Ningbo-Zhoushan, a nieco mniejsze dla Shenzhen, Kantonu i Xiamenu.

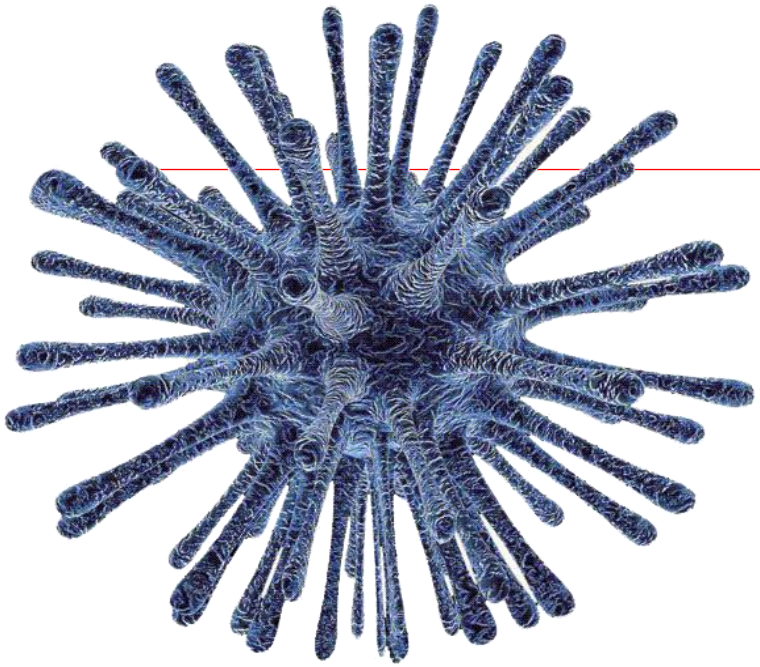
Istotnym problemem są braki kierowców w firmach przewozowych. Przykładowo, według danych podanych przez Sofreight, przewozy towarów z Ningbo normalnie obsługuje 1.660 firm przewozowych zatrudniających około 25 tys. kierowców, spośród których 95 proc. stanowią pracownicy zamiejscowi. 22 lutego pracę podjęło niespełna 7500 kierowców. Również firmy obsługujące największy na świecie port kontenerowy – szanghajski terminal pełnomorski Yangshan, cierpią na poważne niedobory kierowców, z których, według nieoficjalnych branżowych szacunków, około 20 lutego pracowało nieco ponad 10 proc. pełnego stanu osobowego.

Zarówno eksporterzy, jak i importerzy chińscy, którzy już wznowili pracę, nie mogą szybko realizować wysyłek. Jeśli zakłady produkcyjne w miarę szybko wznowią pracę, to będą starały się nadrobić opóźnienia w realizacji już złożonych zamówień, co może spowodować spiętrzenie zleceń spedycyjnych. Może to w krótkim terminie wpłynąć na wzrost cen kosztów transportu zarówno wewnętrznego, jak i międzynarodowego.

Możliwy wzrost bankructw wśród chińskich firm z sektora MŚP

Chińskie przedsiębiorstwa produkujące na eksport i kierujące ofertę do klienta biznesowego opierają swoją współpracę na formach płatności, z których zdecydowana większość wymaga zaangażowania finansowego chińskiego eksportera, a całość lub część należności awpływa na jego konto w kilka tygodni, lub nawet kilka miesięcy po wysyłce. Opóźnienia w podjęciu produkcji i co za tym idzie opóźnienia w dostawach, oznaczają opóźnienia w otrzymaniu płatności. Ograniczenia w ruchu lotniczym powodują brak wizyt zagranicznych kontrahentów i, co za tym idzie, spadek liczba i wartości zamówień. Mimo rozwoju elektronicznych metod komunikacji wiele umów wciąż jest zawieranych podczas bezpośrednich spotkań i negocjacji. Brak zaliczek albo kontraktów, pod które można zaciągnąć kredyty, powoduje rosnące ryzyko utraty płynności finansowej, które może doprowadzić do bankructw.

Również dla polskich eksporterów wzrasta ryzyko współpracy z chińskimi partnerami, zwłaszcza jeśli prowadzą sprzedaż eksportową na zasadzie kredytu kupieckiego lub innych odroczonych form płatności. Bloomberg podaje, że 1/3 chińskich MŚP ma zasoby gotówki wystarczające na pokrycie zaledwie miesięcznych kosztów. A kolejna 1/3 na dwa miesiące. Prywatne firmy, szczególnie małe i średnie mają trudności z uzyskaniem kredytów i innych form pomocy finansowej. Według stanu na 24 lutego zaledwie 5 proc.



z nich uzyskało jakąkolwiek pomoc jak np. pożyczki na preferencyjnych stopach oprocentowania.

Biorąc pod uwagę skalę trudności, jeśli gospodarka nie ruszy w połowie marca albo rząd nie udzieli firmom wydatniejszego wsparcia, może dojść do fali bankructw, a co za tym idzie strat dla zagranicznych kontrahentów. Problemy, z jakimi borykają się chińskie firmy, przekładają się na popyt na dobra i usługi w tym również importowane. Cięcia w zatrudnieniu i redukcja wysokości wypłat, choć często wdrażane nie do końca zgonie z chińskim prawem są czynnikami, które skłaniają chińskich konsumentów do zmniejszenia poziomu konsumpcji na rzecz oszczędności.

Trudno jeszcze ocenić, w jakim stopniu i w jakim czasie wpłynie to na wielkość importu do Chin, jednak polscy eksporterzy powinni się liczyć z możliwością zmniejszenia lub skasowania zamówień przez chińskich odbiorców. Nie dotyczy to wszystkich branż, np. w niektórych grupach produktów żywnościowych epidemia spowodowała obniżenie podaży przez producentów krajowych, co otwiera możliwości dla zagranicznych firm.

COVID-19 jako siła wyższa

Zarówno polscy eksporterzy, jak i importerzy powinni mieć na uwadze uznanie przez rząd chiński epidemii wirusa za działanie siły wyższej, co znacząco utrudni, a w wielu przypadkach uniemożliwi, dochodzenie przed chińskim sądem roszczeń z tytułu nienależytego wykonania zobowiązań przez chińskiego kontrahenta.

Podlegająca chińskiemu ministerstwu handlu China Council for The Promotion of International Trade (CCPIT) ogłosiła, że będzie chińskim przedsiębiorstwom wystawiała odpowiednie zaświadczenia umożliwiające całkowite lub częściowe zwolnienie chińskiej firmy od odpowiedzialności za opóźnienia w spełnieniu świadczeń uzasadnione działaniem wirusa.

W 2003 r. Najwyższy Sąd Ludowy ChRL (NSL) opublikował komunikat, w którym uznał SARS za siłę wyższą. Możliwe, że podobne stanowisko zajmie w związku z COVID-19. Nawet jeśli nie zostanie wydany formalny komunikat, sądy chińskie mogą wykorzystać poprzedni komunikat w orzekaniu na zasadzie analogii.

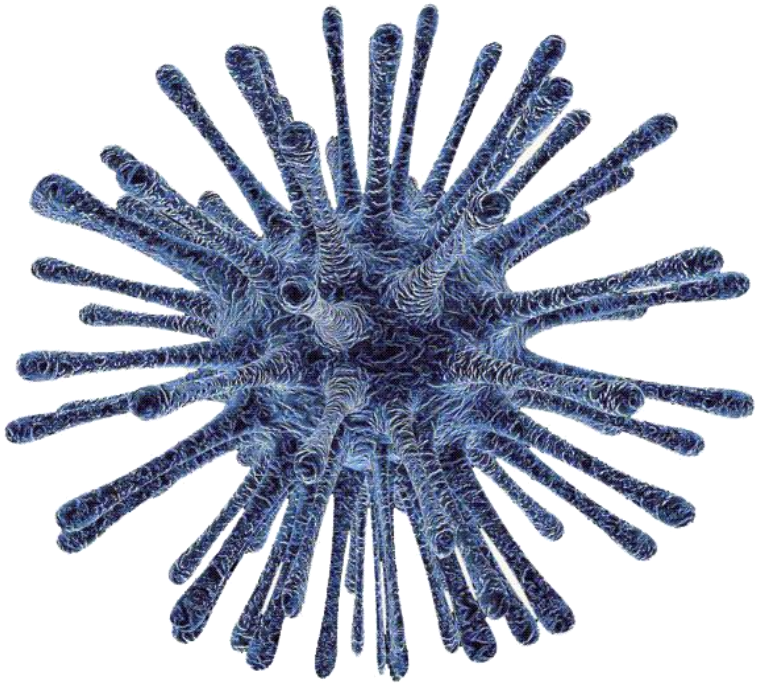
Jeśli nie zachodzą przesłanki określone w komunikacie dla uznania, że działała siła wyższa, chiński sąd może również zastosować ugruntowaną w orzecznictwie NSL zasadę „zmiany okoliczności", która obejmuje inne niż siła wyższa przyczyny nienależytego wykonania zobowiązania, a które nie mogły być przewidziane przez strony w chwili zawierania umowy i których nie można uznać za objęte ryzykiem prowadzenia działalności gospodarczej.

Te kwestie mogą być istotne dla tych firm, których wartość transakcji z chińskim partnerem oraz wysokość strat uzasadniają ryzyko podjęcia działań prawnych, oraz poniesienia związanych z tym kosztów w sytuacji, gdy uznają, że niewykonanie przez chińskiego dostawcę umowy nie było spowodowane działaniem koronawirusa lub było nim spowodowane w znacznie mniejszym stopniu, niż podnosi to strona chińska.

Zasady te nie mają zastosowania do orzeczeń sądów arbitrażowych. Orzeczenie arbitrażowe, żeby było faktycznie skuteczne wobec chińskiej firmy, wymaga jednak uznania przez sąd chiński i nadania mu klauzuli wykonalności, czego sąd może odmówić, jeśli uzna orzeczenie za niezgodne z interesem publicznym obejmującym m.in. powszechne zasady moralne czy podstawowe zasady prawa.

Dopiero praktyka orzecznicza pokaże, jak sądy chińskie potraktują ewentualne orzeczenia niekorzystne dla firm chińskich, jeśli sąd arbitrażowy inaczej zinterpretuje znaczenie wirusa dla wykonania zobowiązań, niż jest przyjęte w chińskiej praktyce prawnej. ■

Autor jest analitykiem rynku chińskiego i konsultantem w Foray China



Czasami gdy się pomylą, powiedzą prawdę

Obiecałem sobie niedawno, że przestanę być malkontentem, w kółko piszącym o wadach systemu prawno-podatkowego w Polsce. Obiecałem i... słowa nie dotrzymam. Po prostu się nie da. Nie dostałem od „systemu" szansy.

ROBERT ADAM OKULSKI

Natężenie informacji o przypadkowych, nieskoordynowanych i trącących amatorką działaniach rządu, a w szczególności Ministerstwa Finansów bombardują przedsiębiorców ze wszystkich stron. Czynią to tak skutecznie, że nie ma możliwości przestać myśleć, co przyniesie najbliższa przyszłość podatkowa.

Jedne z ostatnich, bynajmniej nie najmniejsze, bomby spuszcza na nas ZUS. Instytucja ta podjęła szeroko zakrojoną ofensywę medialną, mającą chyba na celu popularyzację płacenia „składek". Zasypuje nas kolejnymi rewelacjami o tym, jak to dobrze będzie się żyło na emeryturze.

Jest źle, będzie gorzej

Niestety, nie da się prowadzić zmasowanej kampanii reklamowej opartej na samych sloganach, bez dorzucenia, choć odrobiny faktów. A te, wydostające się w oficjalnych, hurra-optymistycznych komunikatach ZUS. Po dokładnej analizie powodują trwogę, co do naszej przyszłości „emerytalnej".

Najgłośniej reklamowana jest obecnie waloryzacja emerytur. Warto przyjrzeć się mechanizmowi, który powtarzany jest corocznie. Za rok 2019 ZUS proponuje wskaźnik 3,56 proc. z przeliczeniem od marca br., gdy tymczasem inflacja wyniosła aż 4,4 proc. Co więcej, dalej rośnie.

Nie dość, że przez cały rok ubiegły świadczenia traciły realnie na wartości, nie dość, że waloryzuje się je, biorąc pod uwagę „stare" wskaźniki zamiast aktualnych, znacznie wyższych prognoz, to jeszcze ten „zmniejszony" procent dodatkowo ZUS zaniża o 0,84 punktu i wypłaca z 2-miesięczną karencją. Waloryzuje zatem tylko 10 z 12 miesięcy w roku. Realny wzrost emerytur wyniesie jedynie 3,03 proc. (3,64 proc. x 10/12), a więc 1,37 p.p. mniej od inflacji z roku ubiegłego. W sumie niewiele?

Być może, ale dokładnie po 21. latach takiego oszukiwania „po procenciku" nasza emerytura będzie niższa o równo 1/3

Inflacja wyniosła aż 4,4 proc. Po 21. latach oszukiwania „po procenciku" nasza emerytura będzie niższa o 33 proc. od należnej!