

GAZETA MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Wrzesień 2020

Nr 09(197)2020

Indeks 379654



www.biznes2biznes.com



Z tarczą czy na tarczy?

Archiwum Gazety MSP pobierz bezpłatne wydania



sierpień 2020



lipiec 2020



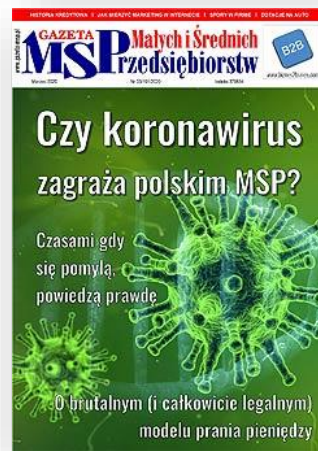
czerwiec 2020



maj 2020



kwiecień 2020



marzec 2020



luty 2020



styczeń 2020



grudzień 2019



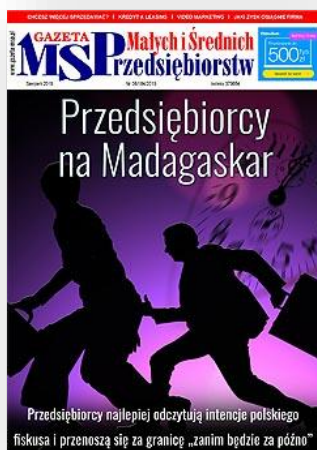
listopad 2019



październik 2019



wrzesień 2019



sierpień 2019



lipiec 2019



czerwiec 2019



maj 2019

W królestwie ślepców jednooki jest królem

Czego jak czego, ale dobrego samopoczucia naszym rządzącym nie brakuje. To nic, że spółki obsadzone przez niekompetentnych, ale wiernych towarzyszy nie przynoszą zysku, a wręcz generują straty, liczy się stan i „jakość” zatrudnienia. Straty to i tak nie najgorsza rzecz, jaka mogłyby się im przytrafić.

Jeszcze gorsze byłoby przejęcie ich przez obcy, nie narodowy kapitał. Temu właśnie, w odróżnieniu od innych państwa, służyć ma regulacja ograniczająca możliwość wykupienia państwowych firm przez zagraniczny kapitał.

Należy zrobić wszystko, aby firmy pozostały w naszych rękach. Jeśli zostaną wykupione, to gdzie znajdzie zatrudnienie rzesza wiernych wyznawców? To nic, że gdyby ich metody zarządzania oraz zdolności organizacyjne przenieść na Saharę to po tygodniu zabrakłoby piasku.

A na koniec mała przypowieść hagiograficzna, bezpośrednio łącząca się z powyższymi wywodami. Święci Mateusz i Łukasz odrzuciwszy dobra doczesne, poszli służyć ludziom i zmieniać świat. Co prawda nie wyrzekli się swych majątków całkowicie, ale jak ten święty Aleksy, przekazali je żonom w zarządzanie i doczesne władanie.

Jaki to ma związek z przedsiębiorcami? Jeśli zamierzasz prowadzić biznes, przepisz swój majątek na inną osobę - matkę, żonę, dzieci, tak aby nikt nie mógł się na nim pożywić. Przykład idzie przeciw z góry.

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



sierpień 2020



lipiec 2020



czerwiec 2020



maj 2020



kwiecień 2020



marzec 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 adiustowania nadesłanych tekstów.
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść materiałów reklamowych.
Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy gazety.

SPIS TREŚCI

MSP



Polskie firmy marzące o globalnym rynku rejestrują spółki w USA	6
Jak Polacy inwestują w Czechach	10
Rynki azjatyckie – szanse dla eksporterów	14

FINANSE



Ostatni dzwonek dla innowatorów	20
Jak zmniejszyć ryzyko i zdobyć finansowanie dla start-upu?	24

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



Pozyskiwanie klientów. Jak wykorzystać potencjał webinarów	26
Nowe technologie odpowiedzią na kryzys	29
W jakich branżach możliwa jest automatyzacja procesów biznesowych	30
Pandemia motorem napędowym przemian	33

REKLAMA I MARKETING



Holistyczny branding – czym jest i czemu go potrzebujesz	34
Czy kryzys dotknie branżę marketingu, public relations i reklamy?	38

ZARZĄDZANIE



Komunikacja w dobie pandemii	40
Rozwój pracowników – dlaczego tak ważny w trudnych czasach	42
Praca hybrydowa – zmiany pod kątem produktywności	46

AKADEMIA MSP



Jaka jest przewaga spółki z o.o. nad działalnością gospodarczą	48
Ile kosztuje kredyt dla firm?	52

SPRZEDAŻ



- Chcesz więcej sprzedawać?
Zacznij stosować wskaźniki KPI w dziale sprzedaży 54
Karabin maszynowy,
czy snajperski? Oto jest pytanie 58

ANALIZA



- UV-C. Czy uchroni nas przed chorobami
i kryzysem gospodarczym 62

REKRUTACJA I PRACA



- Własna firma – sielanka?! 66
Czym jest employer branding 70
Well-being –
dbałość o dobrostan pracowników 74

PRAWO



- Zmiany w regulacji dotyczącej
komunikacji elektronicznej 76
Wspólnik większościowy w spółce a ZUS 80

PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ



- Wartości niematerialne i prawne firmy –
jak je wycenić 82

TRANSPORT I MOTORYZACJA



- Logistyka wdroży każdą znaczącą
technologię, od Big Data po 5G 86
Rejestr zgłoszeń SENT 89

OFERTY B2B

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

Polskie firmy marzące o globalnym rynku rejestrują spółki w USA



AGNIESZKA MORYC

Rozwój handlu internetowego i technologii sprawia, że wiele firm sektora MŚP zaczyna wychodzić poza polski rynek i zdobywać klientów globalnie. Wyjście poza polskie prawodawstwo i rejestracja firmy, która będzie mogła operować na całym świecie, nie jest już barierą w rozwoju biznesu.

Firmy z sektora e-commerce oraz IT powinny rozważyć w takim wypadku przede wszystkim amerykański stan Delaware. Spółka LLC może dać im największe korzyści na starcie, a jej założenie jest proste i trwa zaledwie 3 dni robocze.

Delaware – najlepszy do prowadzenia firmy stan w USA

Delaware jest znane z przyjaznego firmom prawa, uproszczonych przepisów dotyczących zakładania i prowadzenia spółek oraz możliwości rejestracji spółki bez wychodzenia z domu. Większość zakładanych w USA firm wybiera Delaware jako swoją siedzibę, także dlatego, że probiznesowe prawo tego stanu jest znane prawnikom na całym świecie, a jednocześnie bardzo elastyczne, co ułatwia sporządzanie wszelkich umów, wycenę spółek, transakcje itd.

Dla start-upów spoza USA spółka w Delaware jest często

przepustką do pozyskania inwestorów. Fundusze Venture Capital i aniołowie biznesu nieszczególnie są zainteresowani inwestowaniem w firmy, które są prowadzone jako nieznanne im i niepewne formy działalności w innych krajach np. w Polsce, które są trudniejsze do wyceny i weryfikacji. Wiadome jest, że inwestorzy przychylnie patrzą na projekty prowadzone w Delaware również dlatego, że struktura spółek założonych w Delaware, zasady działania i prawo spółek nie są obce ani inwestorom, ani ich prawnikom, co znacznie przyspiesza procedury i dodaje pewności transakcji. Nie bez znaczenia jest też fakt, że prawo stanu Delaware chroni prywatność inwestorów i przedsiębiorców nie podając do publicznej wiadomości ich danych. Delaware przyciąga inwestorów niezwykle liberalną polityką podatkową zwalniającą firmy całkowicie z jakiegokolwiek formy opodatkowania zysków osiągniętych poza USA. Firma, która całość przychodów osiąga poza USA, nie zapłaci podatku dochodowego.



Bezpieczeństwo spółki w Delaware

Z czego wynika niezwykła popularność spółek z Delaware wśród prawników i inwestorów? Prawo spółek zapisane w tzw. Delaware General Corporation Law („DGCL”) jest przejrzyste i stabilne. Zostało stworzone z udziałem pro biznesowych ekspertów, nie podlega wpływom politycznym i jest co roku aktualizowane, aby obejmować bieżące potrzeby spółek. Przepisy prawne dotyczące funkcjonowania spółek w Delaware nie są tak szczegółowo i drobiazgowo sformułowane jak w innych krajach – zawierają tylko najważniejsze wymogi i kwestie zapewniające bezpieczeństwo inwestorom, a poza tym oferują dość dużą dowolność w prowadzeniu biznesu. Wszelkie spory biznesowe rozstrzyga znany na całym świecie sąd Delaware Court of Chancery, powołany wyłącznie w tym celu. Sąd działa szybko i efek-

przy otwieraniu konta bankowego i powinien być aktualizowany w miarę, jak zmieniają się zasady prowadzenia biznesu i relacje pomiędzy udziałowcami.

Oprócz określenia struktury własności i zarządzania, umowa operacyjna Delaware LLC powinna przewidywać i zapewniać rozwiązania typowych przyszłych problemów w celu uniknięcia sporów sądowych. Dobrze sporządzona umowa operacyjna powinna służyć podobnie jak umowa przedmałżeńska, dzięki której będzie można uniknąć większości sporów między udziałowcami, gdyby którykolwiek z nich zdecydował się pójść w innym kierunku. Od samego początku określa oczekiwania stron, aby później rozwiązywać problemy. Z mojego doświadczenia wynika, że większość problemów w LLC wynika z nieporozumień pomiędzy współwłaścicielami. Umowa operacyjna pomaga rozwiązać te problemy z wyprzedzeniem. Co do zasady, powinna ona określać wkłady



tywnie i w przeciwieństwie do sądów w innych stanach, o wyroku decyduje nie ława przysięgłych tylko sędzia specjalizujący się w sporach biznesowych.

Elastyczność modelu spółki w Delaware

Częstą formą prawną wybieraną w Delaware jest spółka LLC. To jak zorganizowana będzie spółka LLC w Delaware, decyduje brzmienie umowy operacyjnej (LLC Operating Agreement), którą spisują między sobą udziałowcy (właściciele) podmiotu z dużą dowolnością. W spółce LLC wszystkie funkcje w zarządzie może pełnić jedna osoba, która również będzie udziałowcem. Istnieje tu duża swoboda w określaniu własności, struktury zarządzania i procedury operacyjnej dla nowopowstającej LLC. Jest to dokument o charakterze prywatnym, spisany, może być wymagany

kapitałowe, procenty własności, strukturę zarządzania i obowiązki powiernicze. Powinna również uwzględniać prawa do wykupu, wzory wyceny, ograniczenia transferu i kwestie podatkowe. Wszyscy członkowie LLC muszą zaakceptować warunki umowy, aby była ona dla nich wiążąca.

LLC w Delaware w praktyce

Przewagą LLC w Delaware jest fakt, że taka spółka może prowadzić operacje w każdym z amerykańskich stanów, ale również w każdym niemal kraju na świecie – w tym w Polsce czy innych krajach europejskich. Spółka nie musi posiadać konta bankowego w Delaware, ani swojego biura. Jedyń- nym wymogiem jest posiadanie zarejestrowanego w Delaware agenta (Delaware Registered Agent), który będzie reprezentował spółkę przed urzędami Delaware i jest odp-

wiednikiem kancelarii prawno – podatkowej, reprezentującej klienta i służąca mu swoim adresem dla potrzeb rejestrowych i operacyjnych.

Utworzenie LLC w Delaware jest prostym procesem. Wymagane informacje to w zasadzie nazwa LLC oraz nazwa i adres zarejestrowanego agenta, który otrzyma wszelkie powiadomienia prawne w imieniu LLC. Polscy rezydenci muszą posiadać ważny paszport i potwierdzenie miejsca zamieszkania. Rejestracja nie wymaga wizyty w Stanach Zjednoczonych. Firma LLC nieprowadząca działalności gospodarczej w Delaware nie musi rejestrować się w stanowym Urzędzie Skarbowym ani uzyskiwać licencji na prowadzenie działalności. Dlatego też czas rejestracji spółki to zaledwie 3 dni robocze.

Korzyści podatkowe ze spółki w Delaware

Spółka LLC zarejestrowana w Delaware, a nieprowadząca działalności gospodarczej w tym stanie, nie musi płacić podatku dochodowego, ani podatku od przychodów brutto. W Delaware nie ma też podatku od wartości niematerialnych. Udziałowcy spółki LLC, którzy nie są rezydentami Delaware, nie podlegają opodatkowaniu od ich części zysków. Nie prowadząc działalności w Stanach Zjednoczonych, nie musimy prowadzić tu także księgowości. Także sama umowa spółki jej struktura jest bardzo elastyczna i prawo pozostawia dużą swobodę na kształtowanie struktury właścicielskiej.

Spółka w Delaware – ochrona majątku i kapitału

Firma w Delaware zapewnia właścicielom spółki wysoki poziom poufności. Dane właścicieli oraz zarządzających spółką nie są podawane do publicznej wiadomości, stan nie zbiera informacji na temat tożsamości właścicieli spółek. Za dużą popularnością Delaware stoi także ograniczona odpowiedzialność właścicieli za zobowiązania spółki. Zgodnie z przepisami żaden z udziałowców lub menedżerów nie może zostać pociągnięty do odpowiedzialności za jakiegokolwiek zobowiązania spółki.

Anonimowość oraz przyjazne przepisy sprawiają, że spółka w Delaware świetnie nadaje się jako narzędzie do ochrony majątku przed wierzycielami. Jedynie rażąco niedbałe działanie na niekorzyść spółki może skutkować pociągnięciem do odpowiedzialności. Kolejną zaletą spółki w Delaware jest brak wymiany informacji finansowych z państwami europejskimi. W chwili, gdy raportowanie CRS jest standardem w Europie, szansa na przekazanie danych finansowych spółki z Delaware jest znikoma – zwłaszcza dla spółki, która prowadzi swoją działalność poza USA. ■

Autorka zarządza kancelarią prawno-podatkową Admiral Tax

REKLAMA

Narzędzia rozwoju

Twojej firmy



biznes2biznes.com

Spójrz na biznes z naszej strony



gazeta-msp.pl

Praktyczne strony biznesu



Przedsiębiorcy MSP

Grupa Facebook 



B2B

Grupa Facebook 



msportal.pl

Informacje, porady, edukacja



katalogmsp.pl

Dobre strony polskich firm



Domena

MSPortal.pl

szuka inwestora lub wspólnika

kontakt: oferty@biznes2biznes.com

Jak Polacy inwestują w Czechach

Czechy to jeden z krajów otwartych na inwestycje. Coraz więcej przedsiębiorców zauważa ten fakt i lokuje swoją pracę oraz pieniądze w przeróżne czeskie przedsięwzięcia. Jedne są całkiem nowatorskie, inne przeniesione z terenu naszego kraju lub zapożyczone od sąsiadów.

DAMIAN MAŁACZYŃSKI

Chciałbym zaprezentować listę inwestycji, o które najczęściej pytają nasi klienci. Nie jest to oczywiście porada inwestycyjna a jedynie prywatna lista pomysłów i spostrzeżeń na ich temat. Oczywiście „trawa za płotem nie jest bardziej zielona” a Czechy nie są rajem podatkowym czy inwestycyjnym. Ogólnoświatowe okoliczności są bardzo sprzyjające, by chociaż rozważyć taki sposób dywersyfikacji i zabezpieczenia przyszłości dla siebie i swoich potomków.

Inwestycja we własny biznes

Przeniesienie już działającego w Polsce biznesu do Czech to najczęściej wybierana strategia rozwoju. Po otwarciu czy zakupieniu czeskiej spółki pojawia się pytanie: co dalej? Logicznie myśląc, jeżeli jakieś przedsięwzięcie prosperuje na terenie jednego kraju, to duplikacja działań powinna przynieść podobny efekt w innym. Niestety nie zawsze tak jest. Co więc stoi na przeszkodzie, by raz osiągnięty sukces powtórzyć po raz kolejny?

Otóż nic innego jak właśnie różnica w mentalności obywateli obydwu krajów. Nie jest ona ani lepsza, ani gorsza jest po prostu inna. Większość polskich przedsiębiorców jest nieufna i bardzo oszczędna. Metoda „zrobię to sam, będzie taniej i tak jak ja tego chcę” jest często bardzo zgubna.

Przykładem są polskie sklepy internetowe, które walczą o możliwość zaistnienia na rynku czeskim. Dzieje się tak, ponieważ najczęściej popełniany jest jeden banalny błąd. Zanim jednak o nim napiszę, zacytuję to, co usłyszałem na jednym ze szkoleń, dotyczącym działań w branży e-commerce na rynku czeskim. „Polacy są świetni, mają ogromną wiedzę i umiejętności, ale chcą wszystko zrobić po polsku, nawet w obcym kraju. Ich upór i konsekwencja w działaniu zasługuje na największy szacunek... A teraz zacznijmy robić to tak, żeby działało”.

Czechy pomimo wielu podobieństw z Polską mają też różnice. To właśnie ten drobny szczegół najczęściej stoi na drodze do sukcesu. Zaczynając działania na terenie Czech, bardzo szybko zapominamy, że jesteśmy jednak na terenie innego kraju. Warto o tym pamiętać, gdy celem jest rozwój naszego własnego biznesu.

Na szczęście jest coraz więcej firm kooperujących ze sobą i zwracających uwagę na ten istotny fakt. Nawigują one współpracę z Polakami, którzy obsługują polskich klientów. Niejednokrotnie posiadają doradców czy konsultantów z danego kraju, którzy nie tylko zajmują się tłumaczeniami tekstów czy rozmów, ale przede wszystkim interpretacją w taki sposób, by temat był zrozumiały dla wszystkich stron. Doskonałym przykładem jest portal www.netdirect.cz two-