

amavat⁺®

SEKRETY E-COMMERCE

z perspektywy handlu międzynarodowego

 getsix[®]

KILKA SŁÓW O NASZYCH PRELEGENTACH



Dominik
Office Manager -
Konsultant
ds. relacji z klientami

getsix Szczecin



Joanna
Starszy Specjalista
ds. międzynarodowego
VAT Compliance

amavat



Dominika
Specjalista
ds. międzynarodowego
VAT Compliance

amavat



Rejestracja VAT /
Wyrejestrowanie VAT



Składanie deklaracji
VAT & Compliance



Wypełnianie deklaracji
Intrastat & Compliance



Monitorowanie
progów



Pełny zakres VAT /
Doradztwo podatkowe



Wsparcie IT
& usługi

Dlaczego wybraliśmy temat:

Sekrety e-commerce z perspektywy handlu międzynarodowego

Branża e-commerce, choć bazująca na znanym od lat handlu wysyłkowym, to dla wielu firm wciąż stosunkowo nowy obszar działalności - szczególnie trudny do zgłębienia, bo podlegający ciągłym zmianom wraz z rozwojem technologii i rozwiązań logistycznych, na których się opiera. Jednak to właśnie dzięki tej dynamice, co roku zyskuje sobie coraz więcej zwolenników zarówno po stronie konsumentów, jak i przedsiębiorców.

E-commerce jest siłą, na stratę której żaden współczesny inwestor nie może sobie pozwolić.

SEKRETY E-COMMERCE

z perspektywy handlu międzynarodowego

1. **O nas - Grupa getsix® i partnerstwo z HLB International**
2. Zagadnienia ogólne - Trochę faktów na początek
3. E-commerce - perspektywy dla polskich sprzedawców
4. Proces sprzedaży online i zagadnienia prawno-podatkowe

’ *Siła tkwi w zespole.*

amavat[®]



O NAS



Czym się zajmujemy

[B]usiness [P]rocess [O]utsourcing

- Usługi księgowo
- Kadry i płace
- Doradztwo podatkowe
- Doradztwo prawne
- Usługi biznesowe
- Usługi konsultingowe
- Usługi VAT Compliance dla sprzedających online w Europie

Wrocław



Poznań



Warszawa



Szczecin



Katowice



Berlin



Düsseldorf



Kompetencje



Management System
ISO 27001:2013
www.tuv.com
ID 9105078547

Certyfikat
TÜV Rheinland
ISO/IEC 27001:2013

2007



getsix® Wrocław



getsix® Polska



2012 r.
getsix® Warszawa

2015 r.
getsix®
Szczecin



Rozwój Grupy getsix®

2010 r.
getsix® Poznań
getsix® Services



Partnerstwo
z HLB



2016 r.
amavat® amavat®



2020 r.
getsix®
Tax
& Legal



Certyfikat NATO



Certyfikat
TÜV NORD
ISO 9001:2015





WE ARE AN INDEPENDENT MEMBER OF
**THE GLOBAL ADVISORY
AND ACCOUNTING NETWORK**



www.hlb.global/annualreview

**Grupa getsix[®]
jest członkiem
HLB International,**

międzynarodowej sieci
niezależnych firm księgowych
i doradców biznesowych.

***Dzięki partnerstwu
współpracujemy
z certyfikowanymi
partnerami biznesowymi
w 153 krajach na świecie.***

SEKRETY E-COMMERCE

z perspektywy handlu międzynarodowego

1. O nas - Grupa getsix® i partnerstwo z HLB International
2. **Zagadnienia ogólne - Trochę faktów na początek**
3. E-commerce - perspektywy dla polskich sprzedawców
4. Proces sprzedaży online i zagadnienia prawno-podatkowe

’ *Wiedza otwiera drzwi
do możliwości.*

amavat[®]



CO TO JEST E-COMMERCE?

e-Commerce

handel elektroniczny za pomocą stron internetowych, aplikacji itp.

Transakcje online

umowy kupna-sprzedaży zawierane poza fizycznym sklepem.



RODZAJE KANAŁÓW SPRZEDAŻY E-COMMERCE

		SKLEP INTERNETOWY	MARKETPLACE	PORÓWNYWARKA CENOWA	AUKCJE INTERNETOWE	BLOG EKSPERCKI
Liczba sprzedawców	jeden	✓				✓
	wielu		✓	✓	✓	✓
Typ sprzedaży	bezpośrednia	✓	✓		✓	✓
	pośrednia			✓		✓
Rodzaj sprzedawców	firmy	✓	✓	✓	✓	✓
	osoby prywatne		✓		✓	✓

CECHY HANDLU ELEKTRONICZNEGO

KLIENT



- szybkie wyszukiwanie
- wirtualny koszyk
- anonimowość
- bezpieczeństwo
- dostępność
- oceny społeczności
- wybór metody płatności
- wybór sposobu dostawy
- globalny zasięg



- dane osobowe klientów
- kupowanie „w ciemno”
- oczekiwanie na dostawę
- śledzenie zachowania klientów

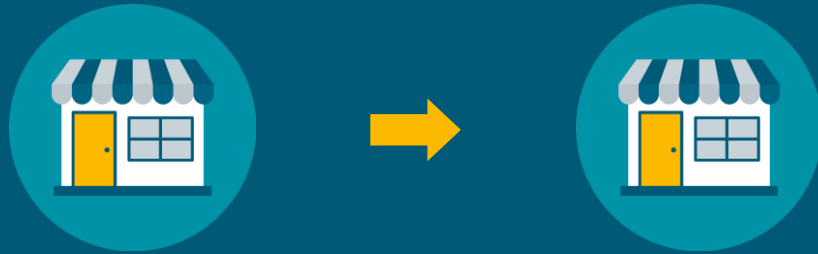
SPRZEDAWCA

- dane osobowe klientów
- kupowanie „w ciemno”
- globalny zasięg
- niskie koszty / bariery
- brak ograniczeń magazynowych
- brak ograniczeń finansowych
- śledzenie zachowania klientów

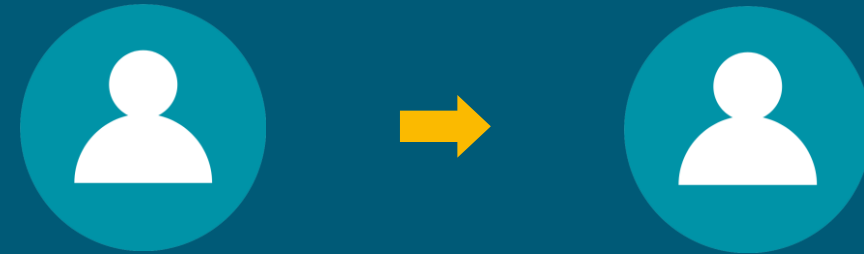
- oceny społeczności
- uzależnienie od innych usług
- duża konkurencja

RODZAJE TRANSAKCJI W E-COMMERCE

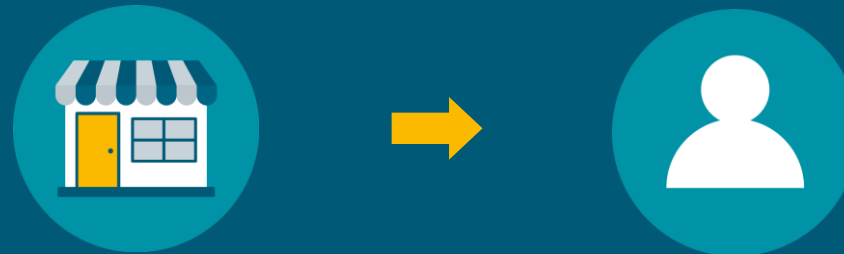
B2B - business-to-business



C2C - consumer-to-consumer



B2C - business-to-consumer



SEKRETY E-COMMERCE

z perspektywy handlu międzynarodowego

1. O nas - Grupa getsix® i partnerstwo z HLB International
2. Zagadnienia ogólne - Trochę faktów na początek
3. **E-commerce - perspektywy dla polskich sprzedawców**
4. Proces sprzedaży online i zagadnienia prawno-podatkowe

’ *Myśl globalnie
działaj lokalnie.*

amavat[®]



E-COMMERCE W POLSCE – KATEGORIE PRODUKTÓW

amavat®



KOBIETY



odzież
i dodatki



obuwie



kosmetyki,
perfumy



książki,
płyty, filmy



bilety
do kina



MŁODZIEŻ



bilety
do kina



MĘŻCZYŹNI



RTV + AGD



komputery
i oprogramowanie



samochody
i części



artykuły
kolekcyjne



ubezpieczenia



gry
i oprogramowanie



multimedia

Źródło: „E-commerce w Polsce 2020. Gemius dla e-Commerce Polska”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

CHARAKTERYSTYKA RYNKU E-COMMERCE W POLSCE

amavat®

84,9%

osób w wieku
od 7 do 75 lat
ma dostęp
do Internetu

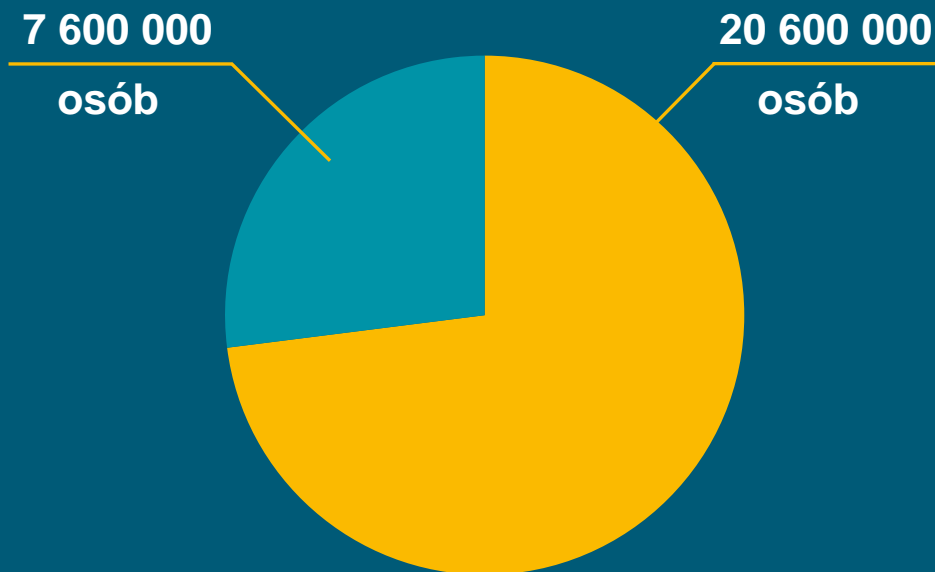
= 28,2 mln



Źródło: „E-commerce w Polsce 2020. Gemius dla e-Commerce Polska”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

CHARAKTERYSTYKA RYNKU E-COMMERCE W POLSCE

73% internautów dokonało
kiedyś zakupów online



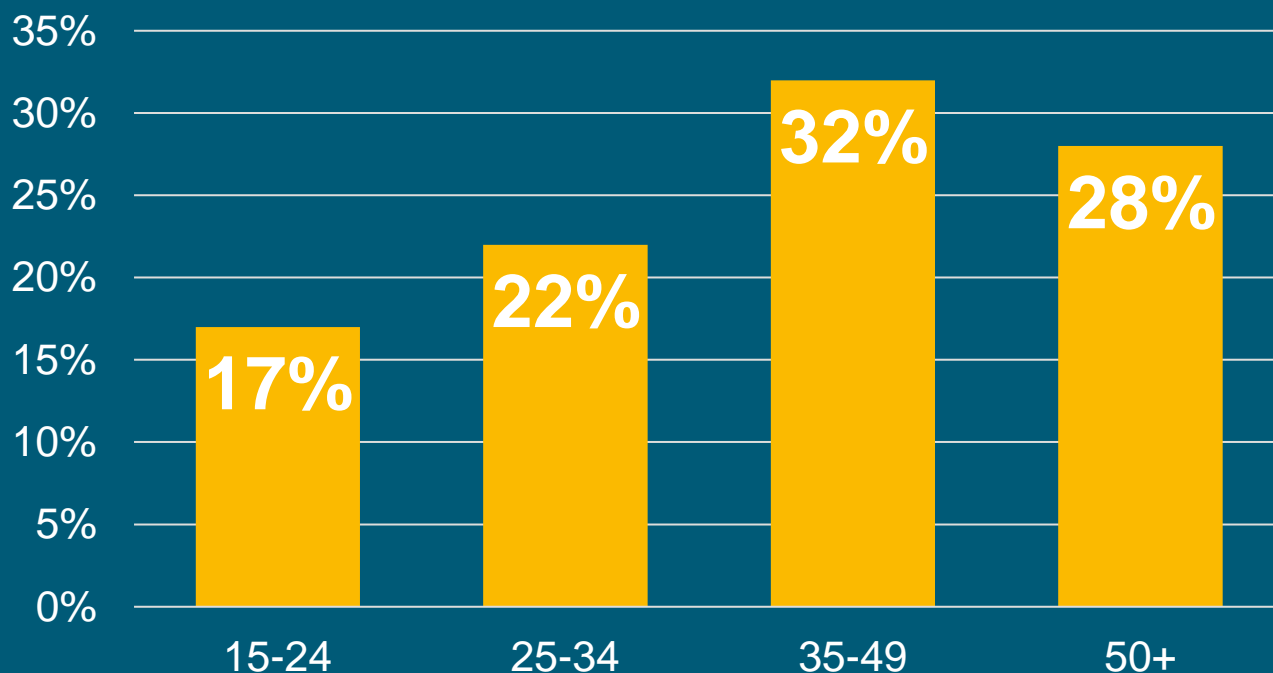
72% kupujących wybiera
polskie sklepy internetowe



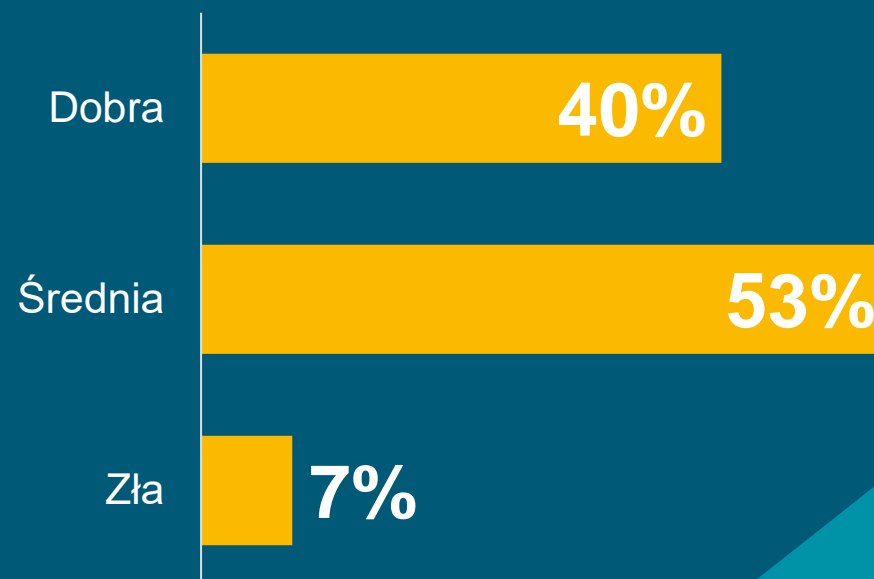
Źródło: „E-commerce w Polsce 2020. Gemius dla e-Commerce Polska”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

CHARAKTERYSTYKA RYNKU E-COMMERCE W POLSCE

Struktura kupujących według wieku



Sytuacja materialna kupujących



Źródło: „E-commerce w Polsce 2020. Gemius dla e-Commerce Polska”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

E-COMMERCE - NAJCZĘŚCIEJ KUPOWANE PRODUKTY (PL)

amavat®

Ogółem:

Na serwisach zagranicznych:



69%
odzież,
akcesoria
i dodatki



58%
obuwie



57%
kosmetyki
i perfumy



47%
odzież,
akcesoria
i dodatki



28%
obuwie



25%
odzież
sportowa

Źródło: „E-commerce w Polsce 2020. Gemius dla e-Commerce Polska”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

WPŁYW COVID-19 NA RYNEK E-COMMERCE W POLSCE

amavat®



35%

wzrost sprzedaży online
w latach pomiędzy 2019
a 2020 rokiem



14%

udziału e-commerce
w sprzedaży detalicznej
w 2020 roku



12%

szacowany roczny
wzrost wartości rynku
sprzedaży online



162

mln zł – prognozowana
wartość polskiego rynku
e-commerce w 2026 r.

Źródło: „Strategie, które wygrywają. Liderzy e-commerce o rozwoju handlu cyfrowego”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/liderzy-e-commerce-o-rozwoju-handlu-cyfrowego.html>

SZANSA ROZWOJU DLA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM

amavat®



60%

firm prowadzi
sprzedaż online



1/3

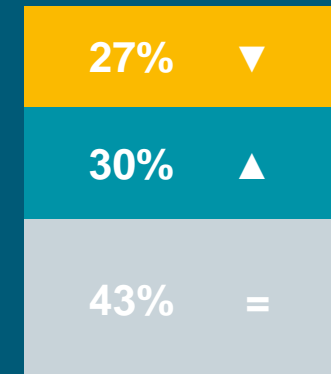
firm nieprowadzących
sprzedaży internetowej
planuje ją rozpocząć
w ciągu roku



>10

firm mające więcej niż
10 lat najrzadziej decydują się
na rozpoczęcie sprzedaży
online

Wpływ COVID-19 na sprzedawców



Źródło: „Badanie polskiego rynku e-commerce. Szansa rozwoju dla małych i średnich firm”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://zpp.net.pl/badanie-polskiego-ryнку-e-commerce-szansa-rozwoju-dla-malych-i-srednich-firm/>

TRENDY W E-COMMERCE

Globalna wielkość sprzedaży w miliardach dolarów



Wyzwania dla rozwoju branży e-commerce:

- innowacje
- elastyczność
- user experience (UX)
- relacje z klientem
- analiza danych

Źródło: „Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2024”, Dostęp: 21 października 2021 r., <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

SEKRETY E-COMMERCE

z perspektywy handlu międzynarodowego

1. O nas - Grupa getsix® i partnerstwo z HLB International
2. Zagadnienia ogólne - Trochę faktów na początek
3. E-commerce - perspektywy dla polskich sprzedawców
4. **Proces sprzedaży online i zagadnienia prawno-podatkowe**

’ *Diabeł tkwi
w szczegółach.*

amavat[®]



W OCEANIE E-COMMERCE



Wybór produktu
Płatność



KONSUMENT



Sklep internetowy
Platforma e-commerce



SPRZEDAWCA



Fulfillment center
Automatyczne
fakturowanie



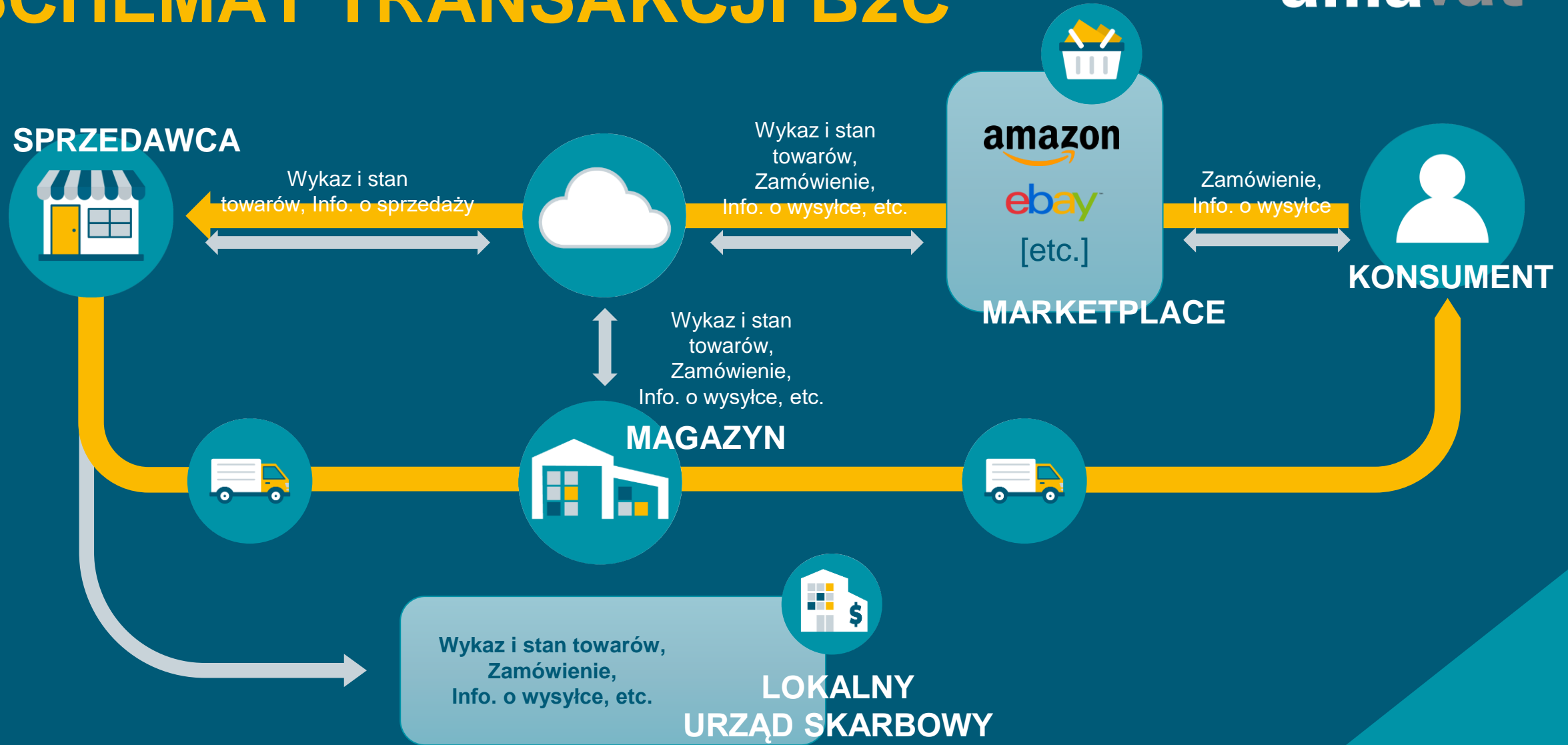
MARKETPLACE



Rozliczenia z urzędami
skarbowymi
Prawne aspekty
działalności zagranicznej

amavat⁺[®]

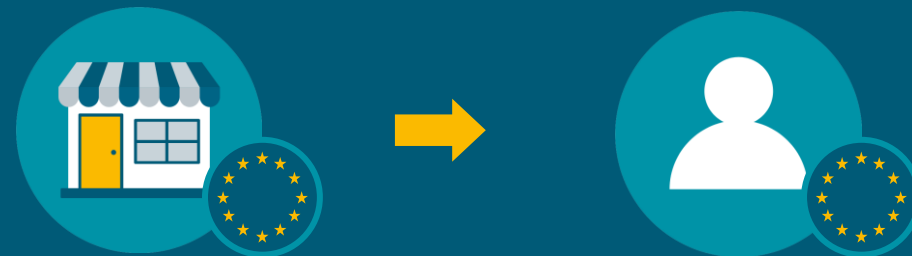
SCHEMAT TRANSAKCJI B2C



SPRZEDAŻ WYSYŁKOWA – JAK TO DZIAŁA?

Sprzedaż wewnątrz UE

towary są wysyłane z państwa członkowskiego UE do osoby w innym państwie członkowskim, która nie jest zarejestrowana jako płatnik VAT.



Rodzaje sprzedaży:



wysyłkowa



telefoniczna



internetowa

ROZLICZANIE SPRZEDAŻY WYSYŁKOWEJ

Obowiązek rejestracji do VAT w innym kraju:



LUB



Korzystanie z magazynu
na terenie danego kraju

Przekroczenie progu
sprzedaży 10 000 EUR

MARKETPLACE - TRANSAKCJE TRANSGRANICZNE

Centra logistyczne Amazon:

- Czechy
- Niemcy
- Polska
- Francja
- Wielka Brytania (poza UE)
- Hiszpania
- Włochy
- Holandia
- Szwecja

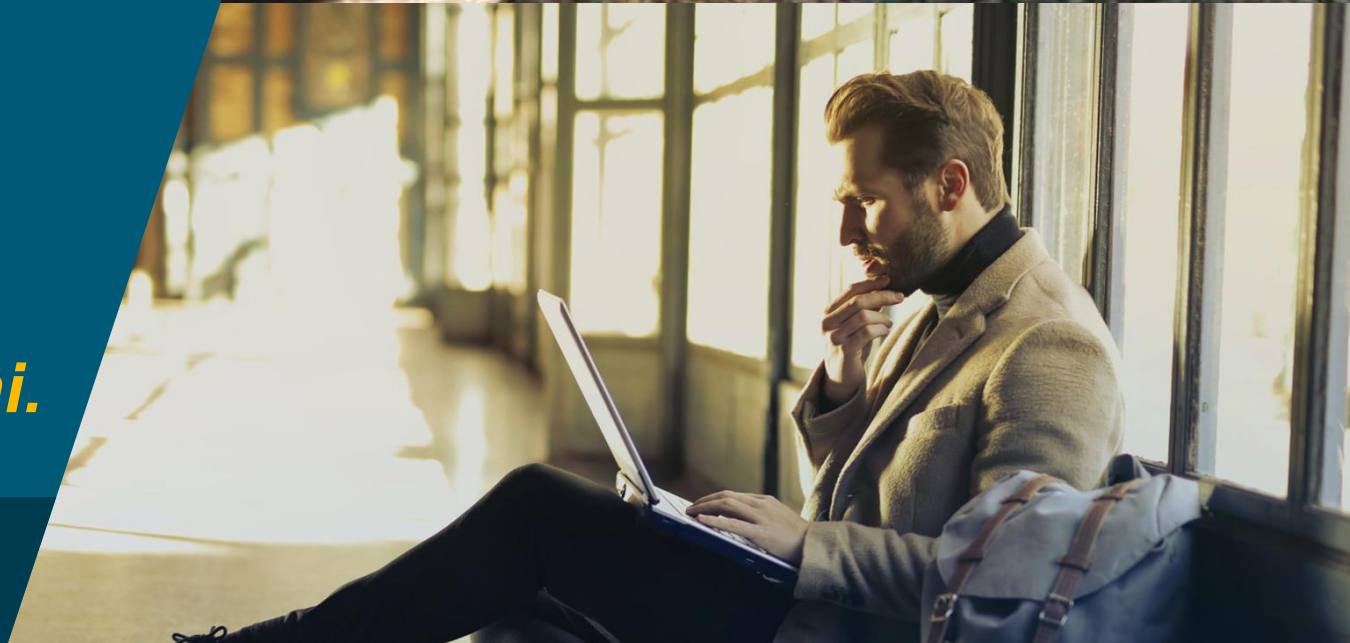


SCHEMATY WEJŚCIA NA RYNEK SPRZEDAŻY

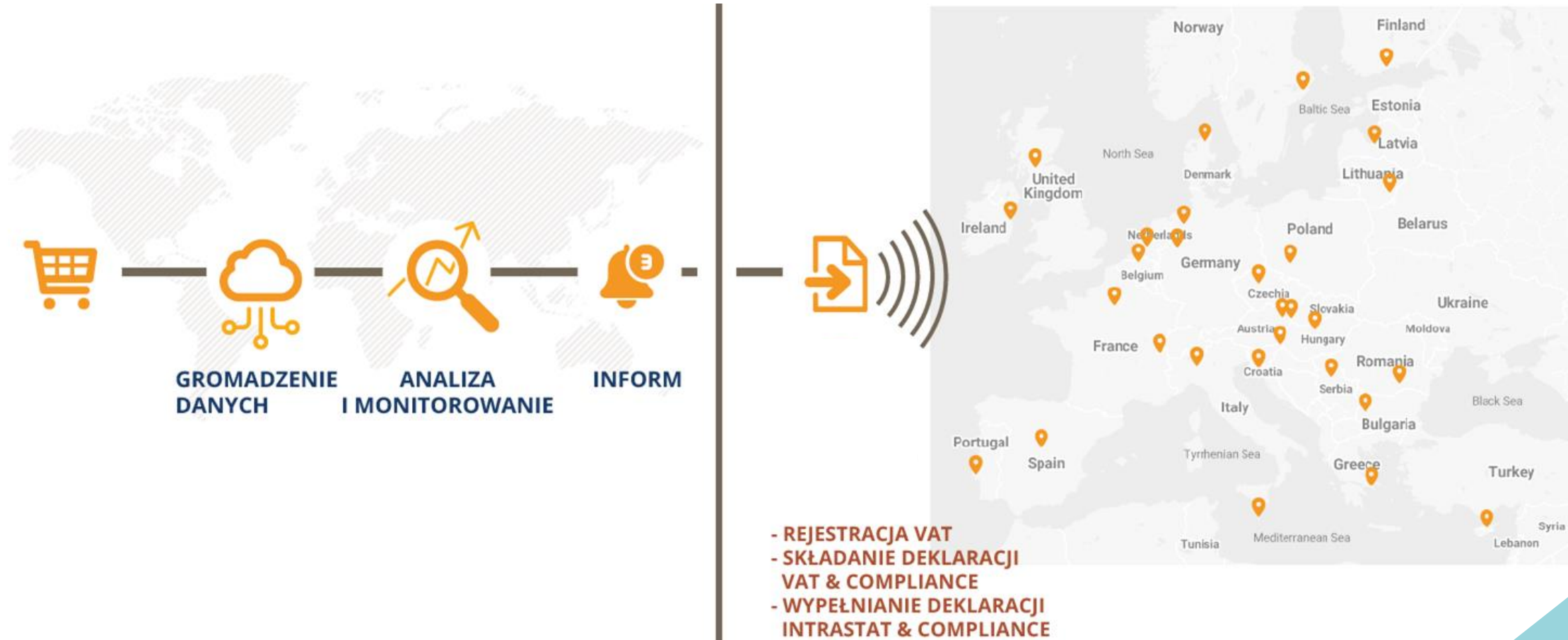
Rodzaje przedsiębiorców:

- **Ryzykujący**
zorientowany tylko
na sprzedaż i zysk
- **Planujący**
przewidujący

Partnerstwo z firmami księgowymi.



JAK TO DZIAŁA?

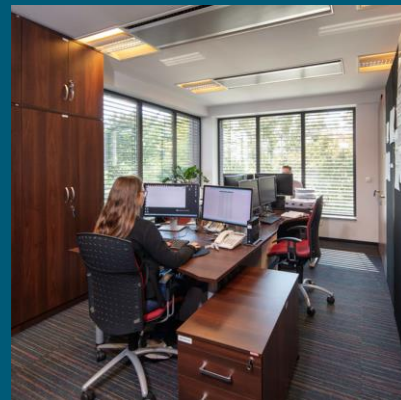
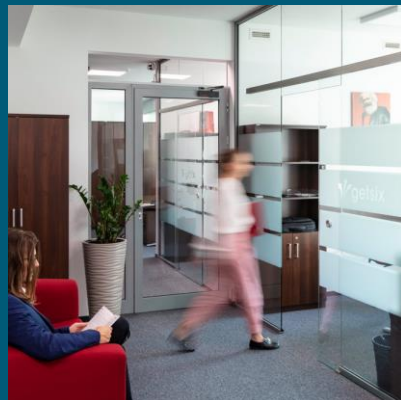


CO DAJE PARTNERSTWO Z FIRMA ZEWNĘTRZNA

- ✓ Oszczędność czasu
 - ✓ Gotowe know-how
 - ✓ Dostęp do danych online
-
- ✓ Sprawdzona jakość
 - ✓ Minimalizacja ryzyka
 - ✓ Znormalizowane procesy
 - ✓ Wykorzystanie specjalistycznej wiedzy



DOŁĄCZ DO NASZEGO ZESPOŁU



**Wiedza,
ambicje,
ciągły
zrównoważony
rozwój.**



facebook.com/getsix

GET IN TOUCH

amavat[®]



Skontaktuj się z nami:

szczecin@getsix.pl



Znajdź nas:

<https://amavat.pl/>

<https://hlb-poland.global/>

<https://getsix.pl/>

