



E-COMMERCE

amavat®

KSIĘGOWOŚĆ DLA E-COMMERCE

PODSTAWOWE POJĘCIA
I STRATEGIE EFEKTYWNEJ
KSIĘGOWOŚCI DLA
E-COMMERCE

- ▶ ZWOLNIENIE Z OBOWIĄZKU
POSIADANIA KASY FISKALNEJ
- ▶ ROZLICZENIA VAT
W SPRZEDAŻY KRAJOWEJ
- ▶ VAT PRZY SPRZEDAŻY
ZAGRANICZNEJ B2C

KSIĘGOWOŚĆ DLA E-COMMERCE PODSTAWOWE POJĘCIA I STRATEGIE EFEKTYWNEJ KSIĘGOWOŚCI DLA E-COMMERCE

W dzisiejszym dynamicznym świecie cyfrowym, e-commerce stanowi niezaprzeczalną siłę napędową gospodarki. Według danych Światowej Organizacji Handlu (WTO), globalna wartość handlu elektronicznego przekroczyła 26 bilionów dolarów w 2023 roku, co stanowi wzrost o ponad 20% w porównaniu do roku poprzedniego. Oznacza to, że e-commerce nie tylko rośnie w siłę, ale także staje się głównym kanałem sprzedaży dla wielu firm na całym świecie.

Zwiększone zainteresowanie e-commerce prowadzi do zaostrej konkurencji na rynku, co wymusza na przedsiębiorcach stosowanie zaawansowanych strategii zarządzania finansami w celu zachowania konkurencyjności i osiągnięcia trwałego wzrostu.

Księgowość staje się kluczowym narzędziem w rękach przedsiębiorców, umożliwiającym śledzenie wydatków, monitorowanie przychodów oraz analizę rentowności poszczególnych kanałów sprzedaży. Prawidłowe jej prowadzenie zapewnia nie tylko zgodność z przepisami podatkowymi i wymogami raportowymi, ale również transparentność i rzetelność w dokumentowaniu operacji finansowych. Ponadto, stanowi fundament do budowy strategii finansowej oraz oceny efektywności działań podejmowanych przez firmę, co ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia stabilności i wzrostu na rynku.

ZAKŁADANIE E-BIZNESU, A SKALA DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ

Decyzja o skali działania biznesu jest kluczowa dla

każdego przedsiębiorcy. Jeśli sprzedaż jest sporadyczna i nie generuje regularnych, znaczących przychodów, prawdopodobnie można uniknąć zakładania działalności gospodarczej (DG). Tego typu sprzedaż może być traktowana jako prywatna i nie wymaga formalnej rejestracji firmy.

W momencie, gdy działalność nabiera bardziej zorganizowanego i zarobkowego charakteru, konieczne staje się prowadzenie DG. Regularna sprzedaż produktów lub usług, mająca na celu generowanie stałych dochodów, wymaga założenia firmy, aby uregulować zobowiązania podatkowe i prawne.

Istnieje jednak opcja dla tych, którzy generują niższe przychody. Jeśli miesięczny przychód z działalności nie przekracza 75% minimalnego wynagrodzenia, można prowadzić działalność nierejestrowaną. Jest to korzystne rozwiązanie dla osób rozpoczynających swoją przygodę z e-commerce, które nie są jeszcze pewne czy ich przedsięwzięcie przyniesie znaczące dochody.

Planowanie działań na większą skalę, z myślą o znacznym rozwoju biznesu, wymaga już rejestracji działalności gospodarczej. W takim przypadku należy wybrać odpowiednią formę prawną, taką jak jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) lub spółka akcyjna (S.A.). Wybór formy prawnej ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania firmy oraz jej dalszego rozwoju, zapewniając większe bezpieczeństwo prawne i finansowe oraz możliwość korzystania z ulg podatkowych i innych korzyści wynikających z formalnej rejestracji działalności.

FORMA PRAWNA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Podczas zakładania działalności gospodarczej, kluczową decyzją jest wybór odpowiedniej formy prawnej. Najprostszą i często stosowaną opcją jest jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG).

Zakładając JDG, przedsiębiorca może szybko rozpocząć działalność, bez konieczności przejścia przez złożone procedury. Jest to wygodne rozwiązanie, szczególnie dla początkujących, gdyż wiąże się z minimalną ilością formalności. Niestety, istnieje pewne ryzyko związane z tą formą działalności, ponieważ właściciel ponosi pełną odpowiedzialność za zobowiązania firmy, co oznacza, że w przypadku problemów finansowych ryzykuje swoim majątkiem.

Dla tych, którzy planują rozwój działalności na większą skalę, atrakcyjną opcją są spółki, w szczególności spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Sp. z o.o.). W tej formie, odpowiedzialność właścicieli jest ograniczona do wysokości kapitału, który wniosą do spółki, co zapewnia większe bezpieczeństwo finansowe. Warto jednak pamiętać, że choć odpowiedzialność jest ograniczona, członkowie zarządu mogą ponosić odpowiedzialność w niektórych sytuacjach.

Oprócz tych dwóch popularnych form prawnych, istnieje także kilka innych opcji, które mogą być odpowiednie w zależności od specyfiki działalności. Niemniej jednak, JDG i Sp. z o.o. pozostają najczęstszymi wyborami w kontekście sprzedaży online. Decyzja o wyborze odpowiedniej formy prawnej ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju firmy. W przypadku wątpliwości, zaleca się skonsultowanie się z prawnikiem, który pomoże wyjaśnić szczegóły i podjąć najlepszą decyzję.

RODZAJE KSIĘGOWOŚCI

Po wyborze odpowiedniej formy prawnej działalności, ważne jest zrozumienie związanych z nią obowiązków księgowych. Istnieją dwa główne rodzaje księgowości: pełna i uproszczona.

- Księgowość pełna jest bardziej kompleksowa, wymaga dokładnego rejestrowania wszystkich operacji finansowych firmy i jest obowiązkowa dla spółek handlowych oraz firm, których roczny przychód przekracza 2 miliony euro. Choć czasochłonna, dostarcza szczegółowego obrazu finansów, co ułatwia podejmowanie strategicznych decyzji.
- Księgowość uproszczona to jej łatwiejsza wersja, z mniejszą ilością obowiązków, którą mogą stosować jednoosobowe działalności gospodarcze (JDG) oraz spółki cywilne osób fizycznych, o przychodach nieprzekraczających 2 milionów euro rocznie. Jest mniej skomplikowana i tańsza, co czyni ją atrakcyjną dla mniejszych firm.

Jeśli przychody przekroczą określony próg lub firma zdecyduje się na bardziej szczegółowe zarządzanie finansami, można wybrać księgowość pełną, nawet jeśli nie jest to wymagane. Decyzja między pełną a uproszczoną księgowością zależy od indywidualnych potrzeb i możliwości firmy. W razie wątpliwości zaleca się konsultację z księgowym, który pomoże znaleźć najlepsze rozwiązanie.

DOKUMENTACJA SPRZEDAŻY NA RYNKU KRAJOWYM

Po uporaniu się z kwestiami księgowości, ważne jest zrozumienie sposobu dokumentowania działalności handlowej. Dla firm działających jako czynni podatnicy VAT, kluczowe jest wystawianie faktur VAT w przypadku transakcji biznesowych. Faktura VAT to fundamentalny dokument rejestrujący zakupione towary lub usługi oraz określający kwotę należną od klienta.

Dla podmiotów zwolnionych z VAT, choć nie ma obowiązku wystawiania faktur VAT, warto być przygotowanym na ewentualne zapytania klientów dotyczące tej formy dokumentacji.

Jeśli chodzi o sprzedaż detaliczną, mimo braku typowego obowiązku wystawiania faktur VAT, należy pamiętać, że klient ma prawo żądać takiej faktury w ciągu 3 miesięcy od dokonania zakupu. W przypadku paragonów, są one zazwyczaj wymagane przy każdej sprzedaży detalicznej, z pewnymi wyjątkami określonymi w przepisach podatkowych.

ZWOLNIENIE Z OBOWIĄZKU POSIADANIA KASY FISKALNEJ

Informacje na temat zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji sprzedaży za pomocą kas rejestrujących można znaleźć w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 24 listopada 2023 roku. To rozporządzenie szczegółowo omawia zwolnienia zarówno podmiotowe, uwzględniając osiągnięte przychody, jak i przedmiotowe, odnosząc się do rodzaju prowadzonej działalności, na przykład dostaw towarów w systemie wysyłkowym.



Warunki zwolnień obejmują kilka kluczowych aspektów:

- Płatności elektroniczne: Transakcje powinny być dokonywane za pomocą płatności elektronicznych.
- Powiązanie zapłaty ze sprzedażą: Każda płatność powinna być bezpośrednio powiązana z dokonaną sprzedażą.
- Wysyłka: Dotyczy to przypadków, w których towar jest dostarczany klientowi.

Ważne informacje, takie jak Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU) oraz Klasyfikacja Narodowa (CN), można znaleźć w tymże rozporządzeniu, co ułatwia zrozumienie wymogów oraz ich skutków dla prowadzonej działalności.

Warto zauważyć, że mimo zwolnienia z obowiązku prowadzenia ewidencji sprzedaży, istotne jest zachowanie śladu transakcji poprzez prowadzenie ewidencji sprzedaży bezrachunkowej. Jest to ważne dla zapewnienia przejrzystości i zgodności z przepisami podatkowymi.

ROZLICZENIA VAT W SPRZEDAŻY KRAJOWEJ

W sprzedaży krajowej, VAT odgrywa istotną rolę, a zrozumienie jego zasad jest kluczowe dla prowadzenia działalności gospodarczej. Istnieją różne rodzaje zwolnień od obowiązku rozliczania VAT, które warto uwzględnić.

Po pierwsze, istnieje zwolnienie podmiotowe, stosowane w przypadku osiągnięcia przychodów do kwoty 200 000 zł. Przekroczenie tej granicy wymaga pełnego prowadzenia ewidencji sprzedaży.

Po drugie, istnieje zwolnienie przedmiotowe, dotyczące określonych rodzajów działalności. Oznacza to, że niektóre branże mogą być zwolnione z obowiązku korzystania z kas rejestrujących ze względu na specyfikę prowadzonej działalności. Jednak korzystanie z tego zwolnienia oznacza brak możliwości odliczenia VAT naliczonego, co ma istotne konsekwencje finansowe.

Dodatkowo, istnieją branże zobowiązane do rejestracji w systemie podatku od wartości dodanej (VAT), co wymaga dokładnej analizy i zrozumienia przepisów podatkowych przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Wszelkie zwolnienia i obowiązki podatkowe powinny być starannie rozważane, aby uniknąć nieprzewidzianych konsekwencji finansowych.

VAT PRZY SPRZEDAŻY ZAGRANICZNEJ B2C

W przypadku sprzedaży zagranicznej B2C istnieje określony limit w wysokości 42 000 zł, który determinuje obowiązek rozliczania podatku VAT. To istotne kryterium dla przedsiębiorców operujących na rynkach międzynarodowych, ponieważ przekroczenie tego progu może skutkować koniecznością rejestracji do VAT w danym kraju oraz rozliczania podatku w odpowiedniej jurysdykcji. Istnieje również możliwość skorzystania z mechanizmu zwolnienia z VAT w Polsce, jednocześnie podlegając opodatkowaniu transakcji zagranicznych zgodnie z przepisami tam obowiązującymi.

Aby móc korzystać z tego rodzaju zwolnienia i dokonywać transakcji zgodnie z obowiązującymi przepisami podatkowymi, konieczne jest dokonanie rejestracji do VAT w odpowiednich krajach, gdzie prowadzona jest sprzedaż. To istotny krok, umożliwiający legalne i przejrzyste prowadzenie działalności międzynarodowej.

Dodatkowo, dla ułatwienia rozliczeń podatkowych firm działających na terenie Unii Europejskiej istnieje procedura [One Stop Shop \(OSS\)](#). Pozwala ona na zgłaszanie i opłacanie podatku VAT związanych ze sprzedażą online B2C w sposób alternatywny do tradycyjnych rejestracji do VAT w poszczególnych krajach. To rozwiązanie znacznie upraszcza procedury podatkowe dla przedsiębiorstw prowadzących międzynarodową działalność handlową, eliminując konieczność rejestracji do VAT w wielu krajach i redukując biurokrację oraz koszty administracyjne związane z międzynarodowym biznesem.

REJESTRACJA DO VAT UE W POLSCE

W transakcjach B2B (business-to-business), istotnym zagadnieniem staje się [rejestracja podatku VAT w Unii Europejskiej](#). W kontekście międzynarodowych transakcji, kluczowe są dwa terminy: Wewnątrzwspólnotowa Dostawa Towarów (WDT) oraz Wewnątrzwspólnotowe Nabycie Towarów (WNT). Termin "WDT" odnosi się do dostawy towarów między różnymi krajami członkowskimi UE, natomiast "WNT" opisuje nabycie towarów przez podmiot zarejestrowany do celów VAT w jednym kraju UE od dostawcy zarejestrowanego w innym kraju UE.

Rozróżnienie między WDT a WNT ma kluczowe znaczenie przy rozliczaniu podatku VAT w międzynarodowych transakcjach między firmami, ponieważ określa, kto jest podatnikiem VAT i w którym kraju transakcja powinna być opodatkowana. Wdrożenie właściwej interpretacji tych terminów jest niezbędne dla prawidłowego rozliczenia podatku VAT w transakcjach międzynarodowych.

KSIĘGOWANIE ZWROTÓW

Księgowanie zwrotów to proces, który wymaga szczególnej dokładności i systematyczności. Istotnym krokiem jest podział zwrotów na dwie główne kategorie: zwrot samego towaru (return) oraz zwrot środków (refund). Warto zaznaczyć, że czasami może być niepewne czy zwracany towar faktycznie wrócił do magazynu, co dodatkowo komplikuje proces księgowania. Dlatego niezbędne jest ścisłe monitorowanie stanów magazynowych oraz prowadzenie aktualnej ewidencji zwrotów.

Ponadto, należy pamiętać o konieczności dokonania korekty faktury sprzedaży (FV),

aby odzwierciedlić zwrot towaru lub środków na rachunku klienta. Wdrożenie tych procedur pozwala na rzetelne i precyzyjne księgowanie zwrotów, co jest kluczowe dla zachowania prawidłowej dokumentacji finansowej i skutecznego zarządzania magazynem.

Dbając o właściwe księgowanie zwrotów, przedsiębiorstwa mogą uniknąć niejasności oraz utrzymać klarowność w dokumentacji finansowej, co z kolei przyczynia się do efektywnego zarządzania operacjami handlowymi.

ZARZĄDZANIE PŁATNOŚCIAMI W E-COMMERCE

W e-commerce, zwłaszcza w przypadku dużych przedsiębiorstw, skuteczne zarządzanie płatnościami stanowi istotną część procesu sprzedaży. Jest to zadanie o dużym stopniu złożoności, wymagające harmonijnego zsynchronizowania wielu kluczowych elementów.

Po pierwsze, istotne jest właściwe rozliczenie płatności dokonanych przez klientów. To oznacza śledzenie, identyfikację i potwierdzenie każdej transakcji, co jest niezbędne dla utrzymania przejrzystości w księgowości. Następnie, konieczne jest wystawienie odpowiedniego dokumentu sprzedaży, który zawiera szczegóły transakcji i stanowi podstawę do ewentualnych reklamacji lub zwrotów. Kolejnym krokiem jest otrzymanie płatności na konto firmowe, jednak trzeba pamiętać, że kwota ta często jest pomniejszona o prowizję pośrednika płatnościowego, co należy uwzględnić w procesie rozliczeń. Równocześnie, należy zrealizować wydanie towaru z magazynu i jego wysyłkę do klienta, zapewniając terminową dostawę.

Warto podkreślić, że istotnym aspektem tego procesu jest skuteczne połączenie raportów podsumowujących od pośredników płatności z danymi dotyczącymi konkretnych transakcji. Pozwala to na efektywne monitorowanie płatności i identyfikację ewentualnych problemów. Cały proces może być wyzwaniem ze względu na liczne źródła danych do uporządkowania oraz konieczność ciągłego monitorowania. Jednak, dzięki wykorzystaniu odpowiednich rozwiązań technologicznych, takich jak zaawansowane systemy zarządzania płatnościami, możliwe jest zautomatyzowanie wielu czynności oraz usprawnienie procesów księgowych i magazynowych, co przyczynia się do efektywnego funkcjonowania e-commerce.

ROLA DOKUMENTACJI MAGAZYNOWEJ W E-COMMERCE

Dokumentacja magazynowa odgrywa istotną rolę w e-commerce, choć nie jest obowiązkowa dla wszystkich podmiotów, zwłaszcza tych, których nie obowiązuje Ustawa o Rachunkowości (UOR). Jej głównym celem jest śledzenie fizycznego przepływu towarów, od momentu ich przyjęcia do magazynu do momentu wydania klientowi.

Warto zrozumieć, że dokumenty magazynowe nie dokumentują samej sprzedaży czy płatności, ale raczej ruchu towaru wewnątrz magazynu. Stanowią one niezbędne narzędzie do monitorowania zmian zachodzących w poszczególnych partach towaru oraz identyfikowania ewentualnych problemów związanych z zarządzaniem magazynem.

Chociaż dokumentacja magazynowa nie jest bezpośrednim dokumentem sprzedaży, to jej właściwe prowadzenie i powiązanie z resztą procesów handlowych umożliwia efektywne zarządzanie stanami magazynowymi. Jest to kluczowe dla utrzymania płynności działalności handlowej, umożliwiając terminowe dostawy i zapobiegając niedoborom lub nadmiarom towarów.

WYZWANIA E-COMMERCE

W e-commerce istnieje wiele wyzwań i problemów, które mogą wpłynąć na skuteczność prowadzenia działalności. Oprócz obsługi dużej ilości danych i różnorodnych ich źródeł, istnieją również inne kluczowe aspekty, które należy wziąć pod uwagę.

Jednym z głównych problemów jest konieczność utrzymania spójności i dokładności danych finansowych przy dynamicznym tempie sprzedaży i ciągłych zmianach na rynku. Dodatkowo, nieuniknione są także trudności związane z dostosowywaniem się do zmiennych przepisów podatkowych oraz regulacji dotyczących e-commerce.

W kontekście technologicznym, wybór odpowiednich narzędzi i systemów informatycznych jest kluczowy dla sprawnego funkcjonowania procesów księgowych. Innowacyjne rozwiązania mogą nie tylko ułatwić obsługę danych, lecz również przyspieszyć procesy księgowe oraz zwiększyć ich dokładność.

Przeciwdziałanie tym wyzwaniom wymaga kompleksowego podejścia, które uwzględnia zarówno aspekty technologiczne, jak i organizacyjne. Istotne jest ciągłe dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych oraz poszukiwanie nowych sposobów optymalizacji procesów.



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU



DOMINIKA
Account Manager
dla sprzedawców
internetowych
ds. nowych klientów

Lokalizacja: Wrocław



- ▶ **Telefon:** +48 71 388 13 54
- ▶ **Tel. kom.:** +48 608 34 32 32
- ▶ **Telefon:** +49 151 46107772
- ▶ **Kontakt:** <https://amavat.pl/kontakt/>

NINIEJSZA PUBLIKACJA MA CHARAKTER
NIEWIĄŻĄCEJ INFORMACJI I SŁUŻY OGÓLNYM
CELOM INFORMACYJNYM

Przedstawione informacje nie stanowią doradztwa prawnego, podatkowego ani w zakresie zarządzania, jak również nie zastępują indywidualnego doradztwa. Przy opracowaniu niniejszej publikacji dołożono należytej staranności, jednak bez przejęcia odpowiedzialności za prawidłowość, aktualność i kompletność prezentowanych informacji. Treści w niej zawarte nie stanowią samodzielnej podstawy do działania i nie mogą zastąpić konkretnego doradztwa w indywidualnej sprawie. Odpowiedzialność autorów lub getsix® jest wyłączona. W razie potrzeby uzyskania wiążącej opinii prosimy o bezpośredni kontakt z nami. Treść niniejszej publikacji stanowi własność intelektualną getsix® lub firm partnerskich i podlega ochronie z tytułu praw autorskich. Osoby korzystające z tych informacji mogą pobierać, drukować i kopiować treść biuletynu wyłącznie na własne potrzeby.

© 2024. amavat®



amavat®

Księgowość dla e-commerce w 3 prostych krokach

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

amavat Sp. z o.o.

ul. Zwycięska 45
53-033 Wrocław

Tel.: +48 71 388 13 54

E-mail: info@amavat.eu

▶ amavat.pl
▶ hlb-poland.global

