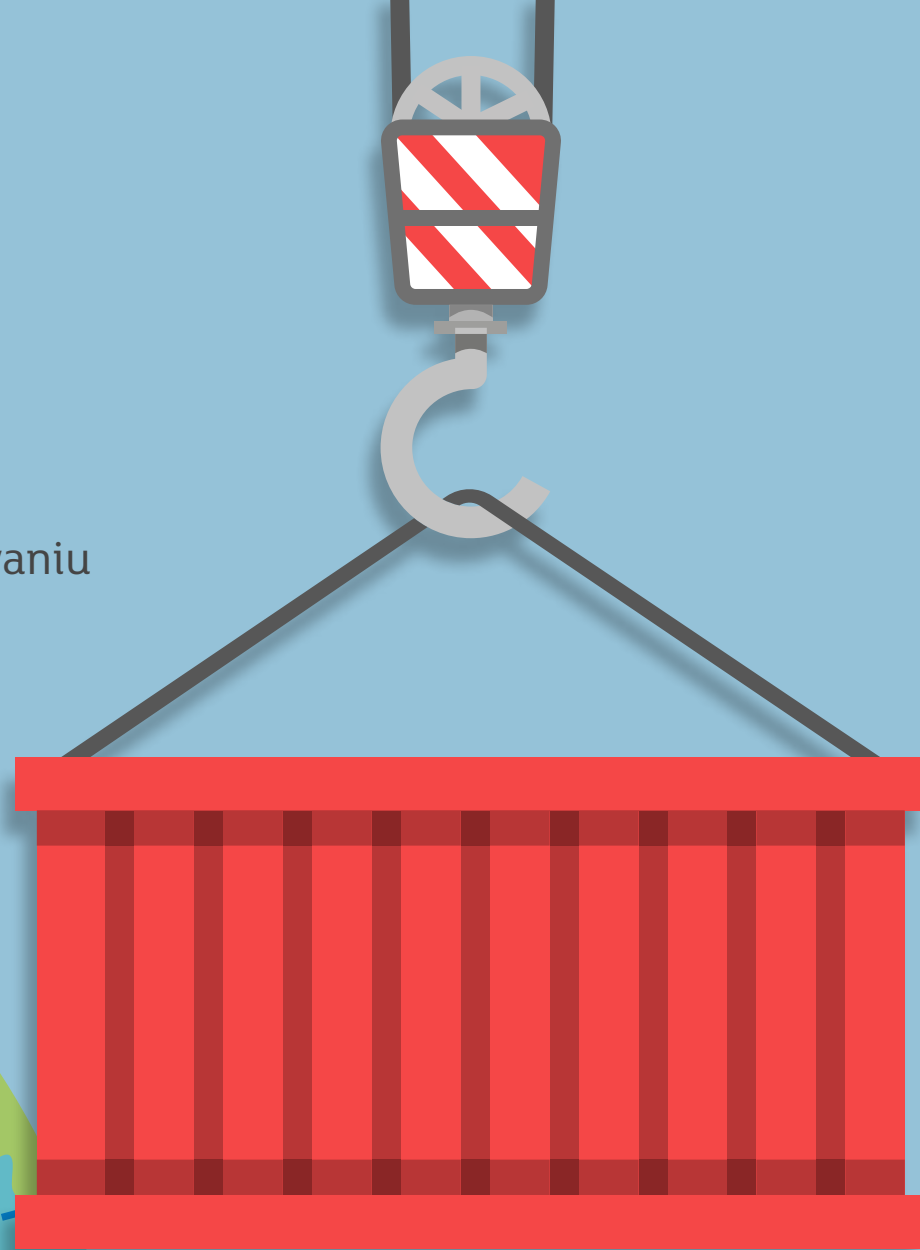
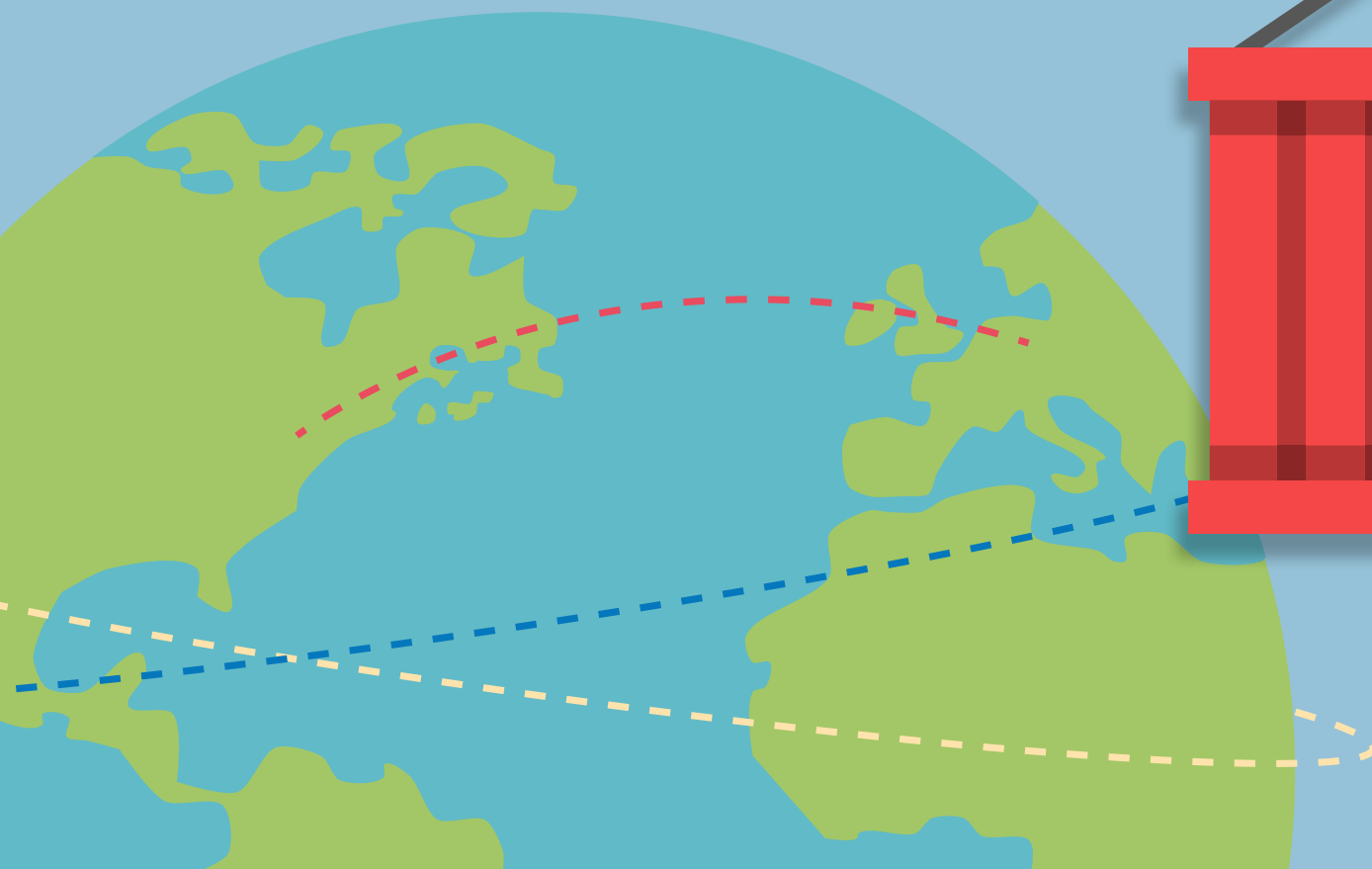


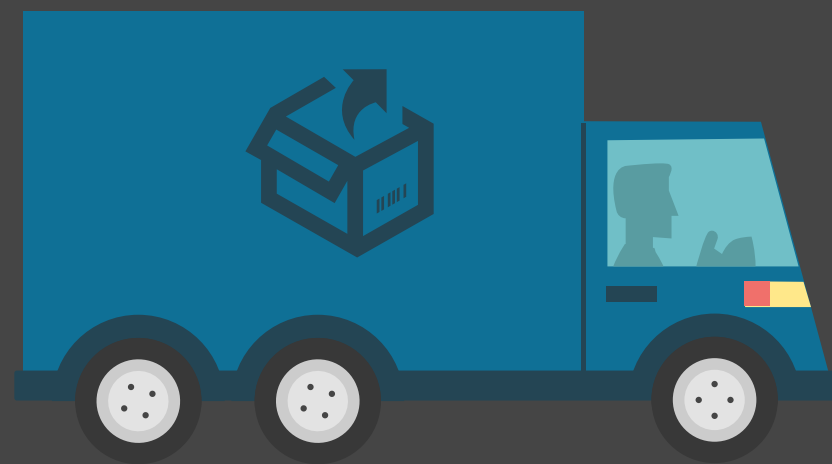
VADEMECUM importera

Czyli wszystko, co powinien wiedzieć przedsiębiorca chcąc zarobić pieniądze na sprowadzaniu i sprzedawaniu towarów z zagranicy.



Spis treści

1. Jak zapewnić sobie bezpieczeństwo	03
2. Reklamacja towaru sprowadzonego z kraju europejskiego	04
3. Wszystko o podatkach przy imporcie	05
4. Wiążąca Informacja Taryfowa – WIT	06
5. Alibaba i inne portale importowe – na co zwracać uwagę	07
6. Co zrobić, by nie dać się oszukać	10
7. Sprowadzanie aut z Niemiec	12
8. Specyfika importu z USA	14
9. Import z Wielkiej Brytanii	15
10. Wybór firmy spedycyjnej	16



Jeśli chcesz sprowadzać po niższych cenach towary z krajów unijnych lub spoza Unii Europejskiej, powinieneś przestrzegać co najmniej kilku zasad. Dotyczą one z jednej strony koniecznych do spełnienia warunków celno-podatkowych, z drugiej zaś rzeczy praktycznych, które ułatwią lub wręcz ustrzegą Twój biznes przed wpadkami.

O tym, co i z jakich krajów warto importować, pisaliśmy już przede wszystkim tu [[LINK](#)].
Dziś kilka bardzo praktycznych porad.

Jak zapewnić sobie bezpieczeństwo

Zachowanie zasad bezpieczeństwa jest konieczne w każdym przypadku, niezależnie od towaru czy kraju, z którego go sprowadzamy. **Musisz zyskać pewność, że sprzedawca jest wiarygodny.** Sprawdź na forach dyskusyjnych, czy może ktoś nie wystawił opinii firmie, przez którą chcesz sprowadzić towar. **Wszystkie ustalenia, które poczynisz w języku angielskim bądź niemieckim, czy jakimkolwiek innym, powinny zostać obowiązkowo potwierdzone stosownym „briefem” ze spisаныmi warunkami umowy.** Najlepiej w dwóch wersjach językowych, w języku eksportera oraz w twoim. Szczególnie wówczas, jeśli kontrakt jest duży, poproś o przetłumaczoną na polski język wersję umowy (sygnowaną przez partnera). Możesz zaproponować kontrahentowi własnego tłumacza. Następnie wezwij go do przesłania ci ostatecznego projektu umowy. Nie podpisuj jej, jeśli cokolwiek będzie w niej dla ciebie niezrozumiałe.

Przykładowy wzór umowy kontraktu importowego możesz znaleźć tu: [\[LINK\]](#)



Reklamacja towaru sprowadzonego z kraju europejskiego

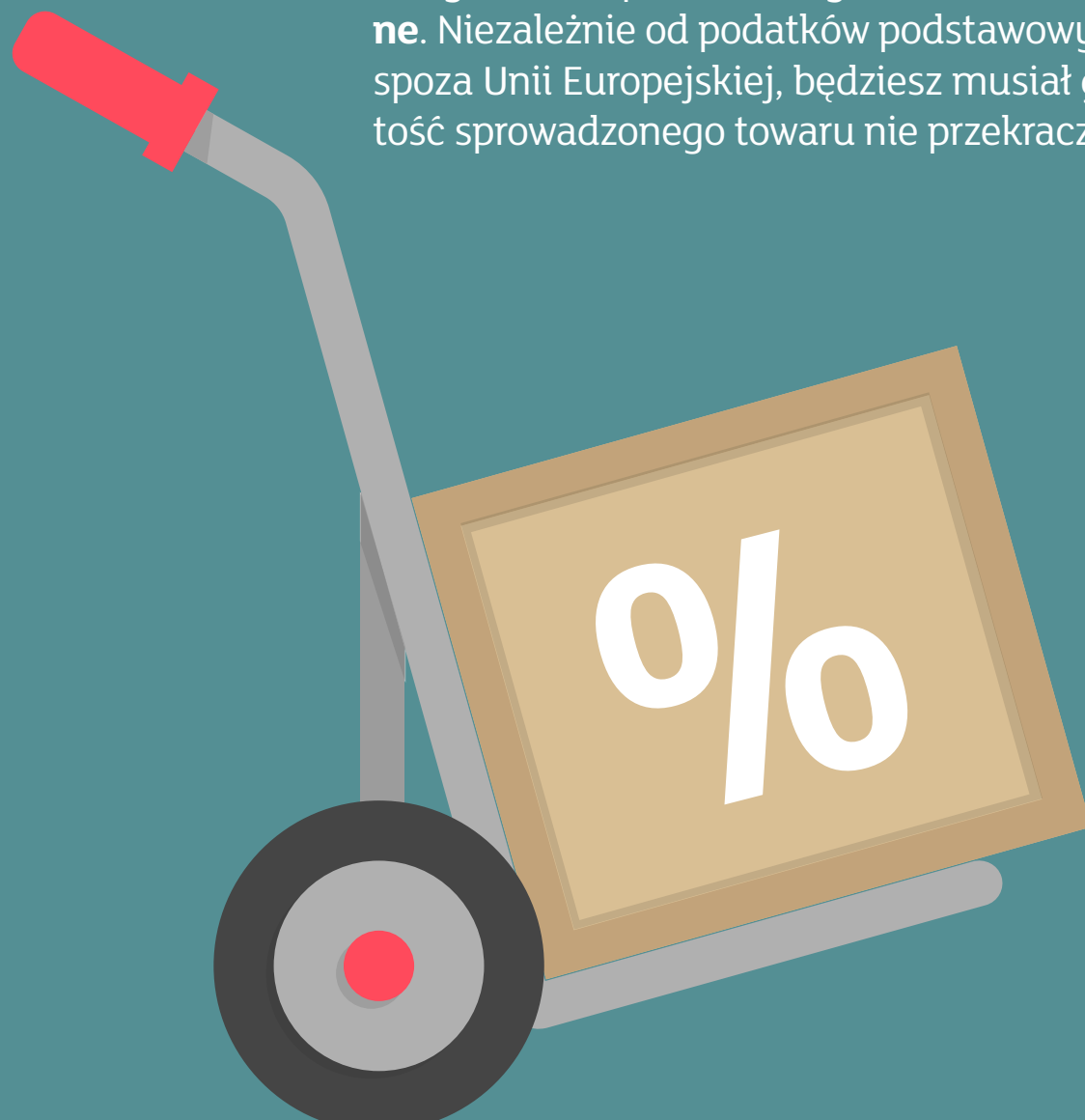
Reklamacja towaru importowanego z jednego z krajów unijnych jest **znacznie prostsza niż sprowadzanego z USA**. Powinna zostać załatwiona bez problemu na podstawie tzw. gwarancji europejskiej. Zwróć też uwagę na to, czy w umowie, którą masz podpisać, znajduje się taki zapis: „Wszelkie spory, kontrowersje lub różnice, jakie mogą powstać pomiędzy stronami, odnośnie lub w związku z niniejszą umową, będą poddane arbitrażowi dowolnego właściwego sądu prawa obu stron zgodnie z Konwencją Wiedeńską odnoszącą się do Handlu Międzynarodowego”. W takiej sytuacji – gdy dojdzie do reklamacji – masz prawo zaproponować wygodny dla siebie i twojego dostawcy Sąd Arbitrażowy. O tym, jak on działa, przeczytasz na jego stronie internetowej w regulaminie.

Pomocne bywa także **Europejskie Centrum Konsumenckie**, gdzie znajdziesz informacje także w języku polskim. Pamiętaj jednak o kontaktowaniu się ze sklepami w sposób pisemny, najlepiej e-mailami – wówczas będziesz dysponować dowodami dokumentującymi przebieg sporu.



Wszystko o podatkach przy imporcie

Wszystko, co sprowadzamy do Polski do dalszej odsprzedaży, będzie oczywiście **opodatkowane**. Niezależnie od podatków podstawowych (VAT, akcyza) jeśli zdecydujesz sprowadzać towar spoza Unii Europejskiej, będziesz musiał go **oclić**. Cła nie trzeba płacić, jeśli jednorazowa wartość sprowadzonego towaru nie przekracza 150 euro.



Pamiętaj!

To, czy dany towar jest oclony możesz zidentyfikować po tzw. kodzie towaru (CN). Stawka celna została tam przypisana do konkretnego kodu oraz do kraju pochodzenia towaru (można je znaleźć tu: [\[LINK\]](#)). Stawki celne dla osób sprowadzających towary m.in. do Polski, czyli kraju należącego do Unii Europejskiej znajdziesz także w Zintegrowanej Taryfie Celnej UE TARIC [\[LINK\]](#)

Wiążąca Informacja Taryfowa - WIT

Isztar oraz TARIC dają Ci ogólne pojęcie o wysokości cła. **Czasami jednak nie masz pewności, czy dany towar jest objęty cłem, czy też nie.** W tej sytuacji skorzystaj z tzw. **Wiążącej Informacji Taryfowej** – WIT (ang. Binding Tariff Information – BTI). Wniosek o wydanie nieodpłatnej decyzji administracyjnej składasz do dyrektora Izby Celnej w Warszawie. W odpowiedzi Izba powinna potwierdzić ci, czy towar, który zamierzasz sprowadzić, zalicza się do tego, czy też do innego kodu CN lub TARIC. Niektóre produkty, jak np. określona elektronika są objęte stawką „0%”, czyli cła nie będzie. Pamiętaj też o tym, że cło naliczane jest nie tylko od wartości zakupu towaru, ale dolicza się do niego także koszty przesyłki (jeśli takie występują). Uważaj na dodatkowe koszty. Taki np. portal Amazon do ceny produktu dolicza od razu zaliczkę na poczet opłat celnych (ang. import fees deposit) oraz VAT (według zasad i stawek polskich). Kupując za jego pośrednictwem, nie musisz jednak wypełniać deklaracji celnej – to sprzedający pobiera zaliczkę i przelewa ją do właściwego urzędu celnego na poczet opłat.



Alibaba i inne portale importowe – na co zwracać uwagę

Bardzo popularny wśród osób sprowadzających towary szczególnie z Chin i innych krajów azjatyckich jest portal **Alibaba.com**. Daje on dostęp do ogromnej ilości azjatyckich (i nie tylko) eksporterów, do potencjalnych dostawców. Do zakupów kuszą niższe niż w Polsce ceny wielu produktów. Portale „azjatyckie” są zaopatrzone w wiele **narzędzi przyspieszających zakup towaru**. Mają też szeroką ofertę i dostęp do nowości produktowych. Dla importującego towary istotne jest, że może je kupić w niewielkiej ilości, czasem nawet zaczynającej się od jednej sztuki.

Należy wcześniej sprawdzić dostawcę, opinie o nim w internecie na grupach tematycznych na Facebooku, gdzie można m.in. poczytać opinie internautów o poszczególnych dostawcach (oraz obejrzyć zdjęcia produktów) oraz u znajomych, którzy korzystali już z jego oferty.

Pełne bezpieczeństwo dostawy gwarantują renomowane portale, takie jak **Alibaba.com** oraz **Aliexpress.com** które mają programy ochrony kupujących – w razie niedotarcia towaru w ciągu 45 dni lub przysłania innego towaru gwarantowany jest **pełny zwrot zainwestowanych pieniędzy**.

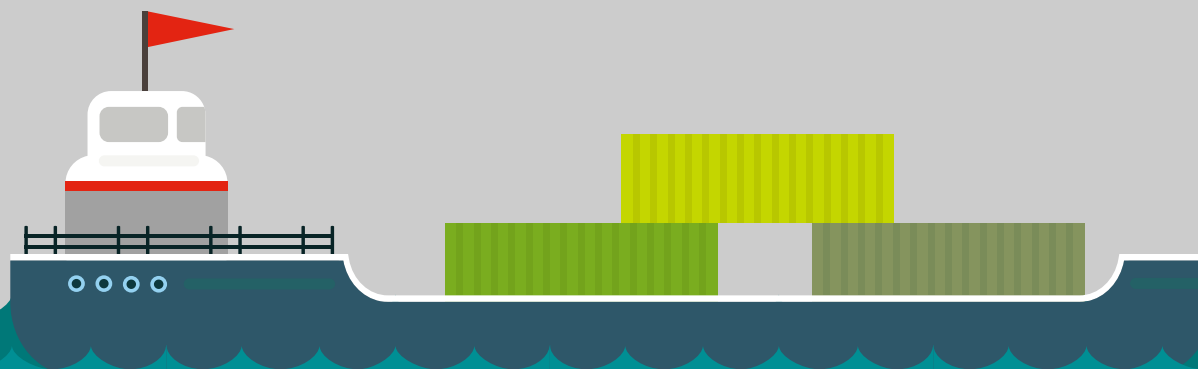
Koniecznym jest zwracać też uwagę na „przelicznik” walutowy – po jakim kursie wartość danego produktu zostanie przeliczona. Robiąc jednak zamówienia przez portale Alibaba i Aliexpress można dzięki usłudze Przelewy24 płacić w złotych, nie martwiąc się o sprawy związane z przewalutowaniem – system zrobi to automatycznie za nas.



Alibaba i inne portale importowe – na co zwracać uwagę

Każdorazowo należy pytać o **koszt oraz o czas dostawy towaru**. W przypadku spedycji drogą morską nie powinien przekraczać od 25 do 40 dni, natomiast wysyłki lotniczej – od 3 do 20 dni. Pamiętaj też, że procedura sprowadzania towaru spoza UE może być bardziej skomplikowana, niż przy handlu w ramach Unii Europejskiej. **Będziesz musiał załatwić kilka dokumentów i przejść procedury celne** – o ile importujesz towary o wartości powyżej 22 euro lub na potrzeby firmowe (nie osobiste). Zanim zaczniesz robić większe zamówienia niezbędne jest pogłębienie relacji ze sprzedawcą, osobisty kontakt. Odwiedź go w miarę możliwości (wykupując wcześniej tańszy bilet na przelot) i **zweryfikuj zarówno jego wiarygodność, jak i jakość produktów, które oferuje**. To, na co należy szczególnie zwrócić uwagę w takim przypadku to, czy produkt jest **na pewno oryginalny**

(nie jest podróbką albo co gorsze produktem wytworzonym nielegalnie). To wszystko niestety należy wziąć pod uwagę, by nie zostać oszukanym. Istotne jest też, czy kupowane produkty miały **świadectwo certyfikacji i dopuszczenia na rynek Unii Europejskiej** (stosowne atesty). Portal Alibaba.com, oprócz funkcji pośredniczenia w zawieraniu transakcji eksportowych daje także możliwość sprawdzenia profilu danej firmy, z którą będziemy chcieli handlować. Taki profil powinien zawierać wszystkie niezbędne informacje o dostawcy, a nie tylko nazwę firmy i osoby kontaktowej, datę założenia konta – im dłużej ono istnieje, tym lepiej. **Im dłużej dana firma działa w portalu, tym większe szanse na to, że masz do czynienia z uczciwą firmą.**



Alibaba i inne portale importowe – na co zwracać uwagę

Przykład:

Jak zrobiłem biznes w Chinach

Mam 37 lat i z wykształcenia jestem prawnikiem. Moja historia z Chinami zaczęła się od tego, że pewnego dnia podczas studiowania przepisów, jakiś głos powiedział mi, abym został importerem z Chin. Zebrałem wiele szczegółowych informacji. Kupiłem także książkę – „Sekrety Importerów”, która pozwoliła mi zdobyć wiedzę na temat importu z Chin. Długo nie wiedziałem co importować, aż w końcu zdecydowałem się na ciuchy. To najłatwiej sprowadzać, nie psuje się i nie ma problemów jak z elektroniką czy zabawkami. Początkowo próbowałem korespondować bezpośrednio z producentami w Chinach, ale ceny jakie podawali, niczym nie różniły się od tych, jakie oferują hurtownie w Polsce. Postanowiłem więc poszukać pośredników. Ludzi, którzy znają Chiny. Znalazłem kilku, ale oni chcieli za pośrednictwo wysokie prowizje Ponadto w ramach wycieczki do Chin organizowano grupy wieloosobowe. Każda osoba chciała jednak inny towar i nie było możliwości, aby broker poświęcił każdemu z osobna czas na negocjacje. Ponadto można było cały dzień spędzić w fabryce i nic nie załatwić. W końcu znalazłem Polaka, który mieszka w Guangzhou, na południu Chin.

Długo namawiał mnie na przyjazd do siebie, aż zdecydowałem się. Załatwiłem formalności i jadąc praktycznie „w ciemno” do obcej osoby, wylądowałem w Chinach. Piotr skończył w USA specjalistyczne studia handlowe i świetnie mówi w języku angielskim. Powiedział mi, że w Szanghaju czy Pekinie ceny niewiele różnią się od europejskich. Guangzhou jest stolicą ciuchów i chyba najtańszym miastem, jeżeli chodzi o zakup ubrań. Rozbieżność cen jest jednak niesamowita. W jednym markecie ten sam towar może być o połowę tańszy niż dwa stoiska obok. Większość ludzi myśli, że Chiny produkują buble. Jakże się mylą. Towary, które ja widziałem (a nastawiłem się głównie na odzież) nie różniły się niczym od markowych firm. Jeżeli ktoś pomyśli to może mieć takie same materiały jak te znane firmy, ale produkować je pod swoim logo i zarabiać do kilkuset procent. Jednocześnie nie opłaca się sprowadzać markowych rzeczy, bo są z tym problemy na granicy. Zakupiłem całą walizę towarów i nadszedł czas, by wracać do Polski. Leciałem z Guangzhou do Pekinu i dalej do Europy. W tej chwili wciąż koresponduję z Piotrem i on wysyła mi towary. Ja załatwiam formalności w Polsce. Otworzyłem działalność gospodarczą, tworzę stronę internetową, staram się o dobry lokal itd. To wszystko jeszcze trochę potrwa, a biurokracja jest w Polsce ogromna.

(źródło: BigChina)

Co zrobić, by nie dać się oszukać

Nigdy nie jest tak, że da się całkowicie zapobiec oszustwu. Zanim jednak zamówisz towar w danej firmie, sprawdź czy ma **prawdziwy numer telefonu**, **stronę internetową**, zapytaj o **uczestnictwo w targach**. Zbierz opinie na blogach i forach dyskusyjnych.

Możesz skorzystać także z **inspekcji handlowej** (np. SGS, Inter-tek) lub wynajmując **człowieka do sprawdzenia firmy na miejscu**, w Indiach, Chinach itd.. Kosztuje to od 80-400 dolarów amerykańskich dziennie, a cena pracy takiego „rezydenta” waha się w zależności od wartości zamówienia, skąd będzie realizowane, czy wymaga szczegółowej kontroli (np. przeliczania kartonów) itd. W portalu Alibaba.com [\[LINK\]](#) możesz znaleźć listę adresową takich wypróbowanych już wcześniej kontrolerów.

W każdym przypadku ty również powinieneś szczegółowo pytać o warunki dostawy towaru – sposób jego oznaczania, pakowania oraz zabezpieczenia przed zniszczeniem. Ale także o to, w jaki sposób zostanie dostarczony – ile towaru jest w jednym opakowaniu, ile w kartonie, ile jest kartonów na palecie oraz palet w kontenerze. **Zamówienie powinieneś kontrolować praktycznie na każdym etapie realizacji** – przed rozpoczęciem produkcji, w jej trakcie oraz po przygotowaniu do wysyłki.

Warto też poprosić firmę o **referencje od innych klientów** – im jest ich więcej, tym większa szansa na to, że firma jest wiarygodna. Istotne jest, by firma posiadała rachunek ban-



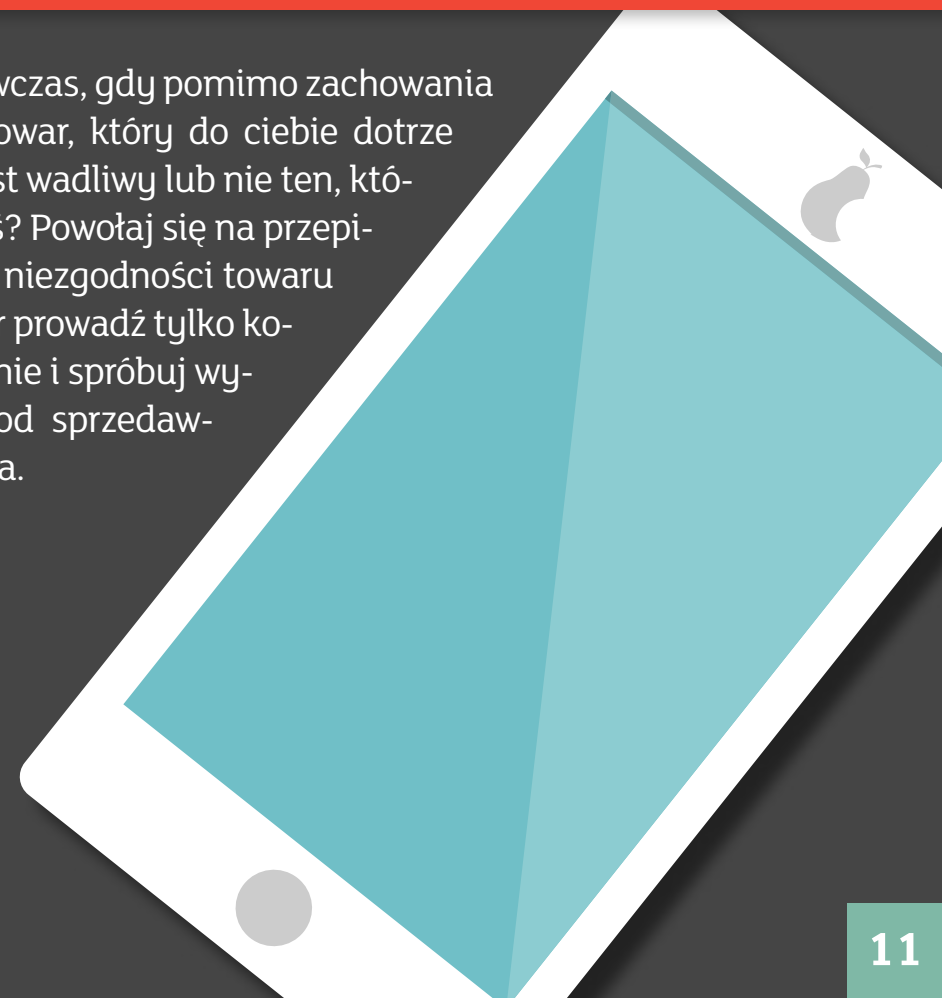
Co zrobić, by nie dać się oszukać

kowy. Oszuści proponują często **formy płatności pomijające banki**, które przy zakładaniu konta wymagają podania pełnych danych dotyczących firmy. Przelewając pieniądze przez Western Union czy Moneygram nie ma takiego wymogu. Zatem jeśli eksporter proponuje ci wyłącznie takie rozwiązanie, powinieneś **wzmóc czujność, a najlepiej nie robić z nim interesów**. Firma, z którą będziesz współpracował, nie powinna tworzyć problemów z przesłaniem swoich dokumentów rejestrowych oraz potwierdzeniem rejestracji rachunku bankowego. **Wiarygodności dodaje jej posiadany katalog produktów**, który powinna ci udostępnić. Należy też zwracać uwagę na rzecz pozornie mniej istotną, ale w rzeczywistości najważniejszą – na to, jak szybko dostaniesz odpowiedź na swoją ofertę współpracy. Jeśli przyjdzie ona do ciebie dopiero po kilku, lub co gorsza kilkunastu dniach może wskazywać to na fakt, że handel danym towarem nie jest profesjonalnym zajęciem sprzedawcy, tylko dodatkowym sposobem na „dorabianie”. **Ryzykowne – wbrew pozorom – jest kupowanie także produktów markowych** (iPhone, Nike, Reebok itp.). Szczególnie elektronika może być podrobiona, a jeśli nie przejdzie odprawy celnej to po zdemaskowaniu jej jako podróbki – jest rekwirowana.



Poproś o przesłanie próbki produktu dostawcy. Możesz niemal być pewnym, że jeśli próbka jest słabej jakości, to podobnej będzie cała dostawa – nie daj się przekonać, że będzie inaczej.

Co jednak wówczas, gdy pomimo zachowania ostrożności, towar, który do ciebie dotrze zza oceanu jest wadliwy lub nie ten, który zamawiałeś? Powołaj się na przepisy mówiące o niezgodności towaru z umową. Spór prowadź tylko korespondencyjnie i spróbuj wyegzekwować od sprzedawcy swoje prawa.



Sprowadzanie aut z Niemiec

Uważa się, że Program 500+ przełożył się m.in. na **zwiększony popyt na używane samochody** sprowadzane przede wszystkim z Niemiec. W ilości sprzedanych aut bite są kolejne rekordy [[LINK](#)]. Niemieccy dealerzy, ale i komisje, sprzedają auta także przez internet, a portale ogłoszeniowe posiadają coraz częściej również polską wersję językową. Możesz oczywiście sprowadzać auta jadąc „fizycznie” od komisju do komisju w Niemczech, ale musisz liczyć się z kosztami przejazdów oraz sytuacją, gdy wszystkie wartości auta zostały już sprzedane lub zarezerwowane. Jeśli więc zdecydujesz się sprowadzać samochody przez portal niemiecki, pamiętaj, że po wynegocjowaniu warunków otrzymasz umowę do podpisania zazwyczaj w języku niemieckim. Bywa tak, że proponowane zapisy w umowie odbiegają od tego, co zostało ustalone ustnie i chcemy zerwać umowę lub chce to zrobić niemiecki partner.

Jak należy w takiej sytuacji postępować?

Kiedy sprzedawcy mogą odstąpić od umowy?

Według niemieckiego prawa niemiecki kontrahent może to zrobić tylko wówczas, gdy:

- działa on jako osoba prywatna, a sprzedaż nie jest zawierana w ramach działalności gospodarczej,
- gdy zarówno sprzedawca jak i ty macie zarejestrowaną działalność gospodarczą i w ramach tej działalności zawierana jest transakcja kupna-sprzedaży. Niemieckie określenia „Händlerkauf”, „Händlergeschäft” oznaczają, że obaj, kupujący i sprzedający, są przedsiębiorcami.

Sprowadzanie aut z Niemiec

Określenie „Käufer bestätigt Gewerbetreibender” oznacza, że przedsiębiorca jest **handlowcem**. Natomiast „Kauf zwischen zwei Verbrauchern” – w tym przypadku zarówno kupujący jak i sprzedający są „**zwykłymi konsumentami**”, więc transakcja kupna-sprzedaży zwierzana jest pomiędzy osobami fizycznymi i zazwyczaj towarzyszy jej dodatkowy zapis uchylający prawo do zareklamowania towaru np. : „Ohne Garantie”/ „Unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung” / „Ausschluss der Sachmängelhaftung”, „bez prawa do reklamacji”. **Wówczas nie licz na to, że będziesz mógł żądać zwrotu pieniędzy.**

Bywa tak, że zagraniczny dealer twierdzi, że sprzedawane auto nie posiadało żadnych wad czy uszkodzeń w momencie zakupu, wobec czego nie przyjmie on reklamacji. Dlatego, jeśli nie widzieliśmy samochodu na własne oczy, nie podpisujemy umowy ze sformułowaniem „**verkauft wie gesehen**”, które oznacza, że sprzedaż była poprzedzona oględzinami auta. Żądajmy opisu wszelkich ewentualnych wad czy uszkodzeń. Dopiero po otrzymaniu takiego opisu możemy zgodzić się na zawarcie i podpisanie

w umowie sformułowania „Käufer bestätigt, dass er auf Mängel hingewiesen wurde und diese akzeptiert hat” co oznacza, że zostaliśmy poinformowani o wadach czy ewentualnych uszkodzeniach pojazdu, przyjmujemy je do wiadomości i akceptujemy. Bardzo istotne jest określenie „Nebenabreden bedürfen zu ihrer Gültigkeit der Schriftform” oznaczające, że „specjalne ustalenia (klausule) muszą być sporządzone w formie pisemnej dla zachowania ich ważności”. Niemiecki dealer może uchylić się od gwarancji na podstawie wstawionego do umowy sformułowania – „Ich bestätige, dass mir der Verkäufer keine Zusicherungen gemacht hat” – czyli „**Potwierdzam, że nie dostałem od sprzedającego żadnych zapewnień**”.



Specyfika importu z USA

Chociaż podstawowe zasady handlu są te same, niezależnie od tego, co importujesz i z jakiego regionu geograficznego, każdy rynek charakteryzuje się swoją specyfiką. Ze Stanów warto ściągać sprzęt elektroniczny: laptopy, aparaty fotograficzne i kamery, sprzęt hi-fi. **Ich cena wynosi od 10-30% mniej niż w Polsce.**

Tak jak u dostawców azjatyckich modny jest portal Alibaba.com, tak u amerykańskich – **Amazon**. Przykładowo: tablet Samsung Galaxy Tab2 kosztuje 199 dol. (ok. 792 zł), podczas gdy w Polsce sprzedasz go za ok. 1-1,1 tys. złotych. **Opłaca się także importować części rowerowe oraz motocyklowe.** Dobre ceny mają kosmetyki takich marek jak Clinique, Estee Lauder, Lancome – zwróć uwagę na to, żeby wyegzekwować od dostawcy „gratisy”, co jest w USA normą. **Importując towar z USA, musisz dodatkowo zwracać uwagę na to, skąd go chcesz sprowadzić** – ceny tych samych towarów mogą różnić się nie tylko w zależności od hurtowni, ale także konkretnego stanu USA. Unikaj sprowadzania specjalistycznego sprzętu na którego wyłączną dystrybucję wykupiła już inna firma – nie są ci potrzebne problemy prawne. Dystrybutor ma wyłączność na sprzedaż danego produktu na ustalonym terytorium z producentem. Jeśli chcesz sprzedawać produkty, które jakaś firma już rozprowadza w Polsce, to porozum się z nią w kwestii współpracy i sprzedaży.

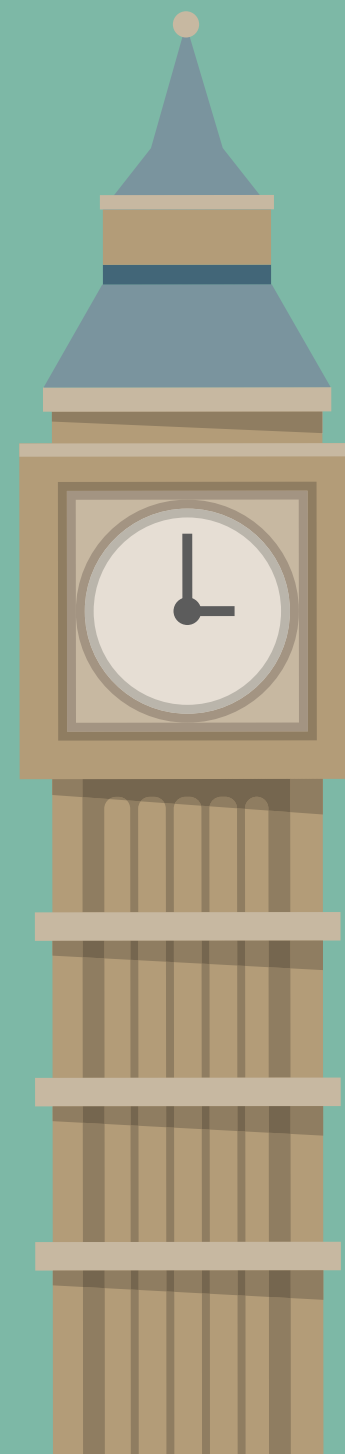


Nie ma oczywiście żadnych przepisów zmuszających zainteresowanych do kupowania produktów od firmy, która legitymuje się np. informacją, że jest jedynym dystrybutorem na Polskę.

Sprzęty radiowe powinny mieć takie pasma emisji, by mogły działać także na terenie Europy. I jedna z ważniejszych spraw: **większość gwarancji amerykańskich producentów na sprzęt elektroniczny nie rozciąga się na Europę** – serwis jest prowadzony tylko w USA. Jeśli sprowadzasz więc sprzęt elektroniczny z USA, umów się na to, by w razie czego reklamacje uwzględniał sam sprzedawca. Sprowadzając towar z USA będziesz musiał **zapłacić cło**, a następnie rozliczyć je w deklaracji VAT. Warto mieć też konto walutowe, które ograniczy koszty wynikające z przewalutowań. Przeliczenia podatku VAT na złote dokona organ celny wg tzw. kursu celnego, cło zaś jest przeliczane po średnim kursie NBP z dnia poprzedzającego wystawienie faktury.

Import z Wielkiej Brytanii

Godna uwagi, jako kraj z którego można sprowadzać towary, jest **Wielka Brytania**. Niektóre towary są tam tańsze niż w Polsce. Na przykład dobra brazylijska kawa Arabica kosztuje około 60 zł/kg – o połowę mniej niż w Polsce. Trzeba jednak wziąć duże, co najmniej 2,5-kilogramowe opakowania i oczywiście trzeba o tym wiedzieć.



Wybór firmy spedycyjnej



Naprawdę lepiej jest **wynająć firmę spedycyjną i zaoszczędzić na dostawie, nawet biorąc pod uwagę koszty, jakie będziesz musiał ponieść na rzecz firmy spedycyjnej.** Poza tym unikniesz „drogi przez mękę” – konieczności samodzielnego znalezienia przewoźnika, wybrania środka transportu, skompletowania koniecznych dokumentów, ubezpieczenia cargo ładunku, a potem odprawy celnej, która do łatwych i przyjemnych często też nie należy. **Właściwie wybrana firma spedycyjna pozwoli ci też zaoszczędzić pieniądze,** których wydanie wiązałoby się z niedojechaniem towaru w wyznaczonym czasie.

Decydując się na firmę spedycyjną, zbierz najpierw opinie tych, którzy z niej już korzystali. Dobry spedytor powinien posiadać **doświadczenie,** ale i **znajomość krajów, przez**

które przewozi towary. Znajomość lokalnego rynku, na którym działa zleceniodawca decyduje o poczuciu bezpieczeństwa klienta. Wydaje się to banalne, ale dobra firma to taka, która **nie uchyla się od stałego kontaktu ze swoim klientem.** Istotne jest także to, by spedytor był w stanie dostarczyć ci wszystkich usług, których potrzebujesz. Powinien być więc **także twoim doradcą** – doradzić ci czy w przypadku twoich towarów taniej i efektywniej będzie je transportować morzem, koleją, transportem samochodowym, czy może samolotem. O wyborze środka transportu powinien decydować czas dostawy versus jej koszty. **Terminowość dostawy jest najważniejsza, nie należy faworyzować niższej ceny.** Lepiej zapłacić więcej i mieć gwarancję, że towar zostanie dostarczony bez żadnych problemów i na czas.

Gotowy na rozpoczęcie kariery importera?

Więcej o tym, jak zdobyć klienta i jak wypromować to, co sprowadzasz, dowiesz się oczywiście na naszym blogu!

