

Import z Chin

Wszystko, co chciałbyś wiedzieć

Autor – Wiktor Prosper

Projekt okładki – Wiktor Prosper

Zdjęcie z okładki – Leonardo.AI

Książka utworzona

przy udziale sztucznej inteligencji

- Claude Sonnet 5

Wstęp

Chiny są dziś największym eksporterem towarów na świecie, a Polska - jako kraj o silnie rozwiniętym handlu detalicznym, e-commerce oraz przemyśle przetwórczym - od lat pozostaje jednym z ważniejszych europejskich odbiorców chińskich produktów. Import z Chin nie jest już domeną wyłącznie wielkich korporacji i sieci handlowych. Dzięki internetowi, platformom B2B takim jak Alibaba czy 1688.com, a także rozbudowanej infrastrukturze logistycznej łączącej Chiny z Europą, próg wejścia w ten biznes obniżył się drastycznie. Dziś import może rozpocząć jednoosobowa działalność gospodarcza, mały sklep internetowy, a nawet osoba prywatna sprowadzająca pojedynczą paletę towaru na próbę.

Niniejsza książka powstała z myślą o tym, aby w jednym miejscu zebrać praktyczną, uporządkowaną wiedzę potrzebną każdemu, kto rozważa lub już prowadzi import towarów z Chin do Polski. Znajdziesz tu informacje o wyszukiwaniu i weryfikacji dostawców, negocjowaniu warunków handlowych, wyborze metody transportu, dokumentacji celnej, obliczaniu cła i VAT, obowiązkowych certyfikatach unijnych, a także o najczęstszych błędach, które popełniają początkujący importerzy - i o tym, jak ich unikać.

Książka ma charakter praktyczny i edukacyjny. Przepisy celne, podatkowe i handlowe zmieniają się, dlatego przed podjęciem konkretnych decyzji biznesowych warto zawsze zweryfikować aktualny stan prawny u agencji celnej, doradcy podatkowego lub bezpośrednio na stronach Krajowej Administracji Skarbowej oraz Komisji Europejskiej. Traktuj tę publikację jako mapę terenu - pokazuje, gdzie są drogi, skrzyżowania i pułapki, ale ostateczną trasę musisz dostosować do własnej sytuacji.

Życzę owocnej lektury i udanych transakcji handlowych.

Rozdział 1. Dlaczego warto importować z Chin

1.1. Chiny jako "fabryka świata"

Chiny odpowiadają za produkcję ogromnej części dóbr konsumpcyjnych sprzedawanych na całym świecie - od elektroniki, przez odzież, zabawki, meble, narzędzia, po części zamienne i komponenty przemysłowe. Skala chińskiego przemysłu wytwórczego, rozwinięte klastry produkcyjne (np. Yiwu dla drobnej galanterii i artykułów codziennego użytku, Shenzhen dla elektroniki, Dongguan dla obuwia i tworzyw sztucznych, Ningbo i Yiwu dla artykułów domowych) sprawiają, że niemal każdy rodzaj produktu można wyprodukować tam szybciej i taniej niż w Europie.

1.2. Przewagi kosztowe

Niższe koszty pracy, rozbudowana infrastruktura fabryk, dostęp do surowców oraz ogromna konkurencja pomiędzy producentami sprawiają, że ceny jednostkowe towarów bywają znacząco niższe niż przy produkcji lokalnej lub imporcie z innych regionów. Warto jednak pamiętać, że różnica kosztowa bywa dziś mniejsza niż jeszcze dekadę temu - rosnące płace w Chinach, koszty transportu morskiego oraz cła sprawiają, że rachunek opłacalności trzeba liczyć indywidualnie dla każdego produktu.

1.3. Skala i elastyczność produkcji

Chińscy producenci są w stanie obsłużyć zarówno bardzo małe zamówienia próbne (MOQ - minimum order quantity - rzędu kilkudziesięciu do kilkuset sztuk), jak i zamówienia na dziesiątki tysięcy sztuk miesięcznie. Ta elastyczność pozwala zaczynać biznes od małej skali i skalować go wraz ze wzrostem sprzedaży.

1.4. Dla kogo jest import z Chin

- Właściciele sklepów internetowych i platform marketplace (Allegro, Amazon, eBay, własne sklepy e-commerce)
- Firmy prowadzące sprzedaż stacjonarną poszukujące tańszych dostawców
- Producenci potrzebujący komponentów, półproduktów lub maszyn
- Przedsiębiorcy budujący własną markę (private label / white label)
- Dropshipperzy sprowadzający towar bezpośrednio do klienta końcowego
- Firmy budowlane i przemysłowe sprowadzające narzędzia, materiały i maszyny

1.5. Ryzyka, o których trzeba pamiętać od samego początku

Import z Chin niesie ze sobą realne ryzyka: różnice kulturowe i komunikacyjne, ryzyko oszustwa ze strony nieuczciwych dostawców,

problemy jakościowe, opóźnienia w produkcji i transporcie, zmienność kursów walut, zmiany stawek celnych, a także rosnące wymogi regulacyjne UE (np. dyrektywa CE, REACH, rozszerzona odpowiedzialność producenta - EPR). Każdy z tych tematów zostanie szczegółowo omówiony w kolejnych rozdziałach.

Rozdział 2. Przygotowanie do importu

2.1. Analiza produktu i rynku

Zanim padnie pierwsze zapytanie do dostawcy, warto odpowiedzieć sobie na kilka pytań: Czy produkt ma popyt na rynku polskim lub europejskim? Jaka jest konkurencja i jej ceny? Czy produkt podlega szczególnym regulacjom (elektronika, kosmetyki, zabawki, żywność, wyroby medyczne)? Jaka jest sezonowość sprzedaży? Warto skorzystać z narzędzi analizy rynku (Google Trends, dane sprzedażowe Allegro/Amazon, raporty branżowe), aby zweryfikować hipotezę biznesową przed zamówieniem większej partii towaru.

2.2. Kalkulacja opłacalności (rachunek TCO - Total Cost of Ownership)

Cena jednostkowa podana przez dostawcę to dopiero początek kalkulacji. Pełny koszt importu obejmuje:

- cenę zakupu towaru (FOB/EXW),
- koszt transportu międzynarodowego (morski, lotniczy, kolejowy, kurierski),
- ubezpieczenie cargo,
- cło (jeśli dotyczy danej kategorii towarowej),
- VAT importowy,
- koszty odprawy celnej i agencji celnej,

- koszty magazynowania i dystrybucji krajowej,
- ewentualne koszty certyfikacji, badań i tłumaczeń dokumentacji,
- marżę własną i ryzyko kursowe.

Dopiero suma tych elementów pozwala ocenić, czy produkt będzie rentowny przy planowanej cenie sprzedaży.

2.3. Wybór formy prawnej działalności

Import towarów w celach handlowych wymaga zarejestrowanej działalności gospodarczej (jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka cywilna, spółka z o.o. itd.) oraz - w większości przypadków - rejestracji jako czynny podatnik VAT, a przy transakcjach z krajami spoza UE i wewnątrzwspólnotowych - numeru EORI (Economic Operators Registration and Identification), niezbędnego do dokonywania zgłoszeń celnych na terenie Unii Europejskiej. Numer EORI nadaje w Polsce Izba Administracji Skarbowej we Wrocławiu na wniosek złożony przez portal PUESC.

2.4. Budżet startowy i finansowanie

Import towarów wiąże się z zamrożeniem kapitału - od momentu zapłaty zaliczki dostawcy do momentu sprzedaży towaru może upłynąć kilka do kilkunastu tygodni. Warto zaplanować budżet obejmujący nie tylko koszt pierwszego

zamówienia, ale też bufor na nieprzewidziane wydatki (opóźnienia, dopłaty celne, konieczność poprawek jakościowych) rzędu przynajmniej 15-20% wartości zamówienia.

Rozdział 3. Wyszukiwanie dostawców w Chinach

3.1. Platformy B2B

Alibaba.com - największa międzynarodowa platforma B2B, umożliwiająca kontakt z tysiącami producentów i dystrybutorów, z opcjami takimi jak Trade Assurance (ochrona transakcji) oraz weryfikacja dostawców (Verified Supplier, Gold Supplier).

Global Sources - platforma konkurencyjna wobec Alibaba, szczególnie mocna w kategorii elektroniki i gadżetów, znana z organizacji targów w Hongkongu.

1688.com - chiński odpowiednik Alibaba, skierowany głównie na rynek wewnętrzny, z niższymi cenami, ale wymagający pośrednika (agenta zakupowego) ze względu na barierę językową oraz ograniczenia płatnicze dla podmiotów zagranicznych.

Made-in-China.com - kolejna platforma B2B z rozbudowaną bazą producentów przemysłowych.

DHgate - platforma bardziej zorientowana na mniejsze zamówienia i handel detaliczny/hurtowy w mniejszej skali.

3.2. Targi handlowe

Canton Fair (Kantońskie Targi Eksportowe) w Kantonie (Guangzhou) to jedne

z największych targów handlowych świata, odbywające się dwa razy w roku (wiosna i jesień), gromadzące dziesiątki tysięcy wystawców ze wszystkich branż. Udział w targach osobiście pozwala zobaczyć próbki na żywo, negocjować bezpośrednio i zweryfikować wiarygodność producenta.

Yiwu Market (Rynek Yiwu) - największy na świecie hurtowy rynek drobnych artykułów konsumpcyjnych, dekoracji, zabawek, akcesoriów - idealny do zaopatrywania się w drobny asortyment w małych ilościach od wielu dostawców jednocześnie.

Inne targi branżowe: Hongkong Electronics Fair, targi meblarskie w Foshan, targi tekstylne w Keqiao.

3.3. Agenci zakupowi i firmy sourcingowe

Dla osób, które nie znają języka chińskiego, nie mogą podróżować do Chin lub chcą zredukować ryzyko, pomocne są firmy sourcingowe (sourcing agent) działające lokalnie w Chinach. Zajmują się one wyszukiwaniem producentów, negocjacją cen, kontrolą jakości, konsolidacją przesyłek od wielu dostawców oraz organizacją transportu. Koszt takiej usługi to zwykle kilka procent wartości zamówienia lub stała opłata miesięczna.

3.4. Producent czy pośrednik (trading company)

Warto odróżniać producenta (factory) od firmy handlowej (trading company), która kupuje towar od wielu fabryk i odsprzedaży go z marżą. Współpraca z producentem daje zwykle niższą cenę i większą kontrolę nad specyfikacją, ale wymaga większego zamówienia minimalnego i większej wiedzy technicznej. Trading company bywa wygodniejsza przy mniejszych zamówieniach, zróżnicowanym asortymencie i mniejszym doświadczeniu importera, choć marża pośrednika podnosi cenę.

3.5. Jak rozpoznać wiarygodnego dostawcę

- Sprawdzenie historii firmy (lata działalności, liczba pracowników, powierzchnia fabryki)
- Weryfikacja licencji eksportowej i rejestracji w chińskim rejestrze przedsiębiorstw
- Sprawdzenie referencji i opinii innych importerów
- Prośba o wirtualną wycieczkę po fabryce (wideorozmowa) lub zamówienie inspekcji przez niezależną firmę (SGS, Bureau Veritas, Intertek, TÜV)
- Analiza spójności komunikacji - poważny dostawca odpowiada rzeczowo i bez nadmiernego pośpiechu w negocjacjach

- Weryfikacja numeru firmy w chińskim rejestrze (National Enterprise Credit Information Publicity System)

Rozdział 4. Komunikacja i negocjacje z chińskimi dostawcami

4.1. Różnice kulturowe

Chińska kultura biznesowa kładzie duży nacisk na budowanie relacji (tzw. "guanxi") oraz zachowanie twarzy (mianzi) obu stron. Bezpośrednia krytyka lub zbyt agresywne negocjacje mogą być odbierane jako brak szacunku i utrudnić dalszą współpracę. Cierpliwość, uprzejmość i konsekwencja w komunikacji zwykle przynoszą lepsze rezultaty niż presja czasowa.

4.2. Język i narzędzia komunikacji

Większość dostawców posługuje się angielskim w stopniu komunikatywnym, choć jakość bywa zróżnicowana. Popularnym kanałem komunikacji jest WeChat (chiński komunikator, często wykorzystywany także biznesowo), a także e-mail i wideorozmowy. Warto formułować zapytania jasno, w punktach, unikając idiomów i wieloznaczności, oraz prosić o pisemne potwierdzenie kluczowych ustaleń (specyfikacja, cena, termin, warunki płatności).

4.3. Zapytanie ofertowe (RFQ)

Skuteczne zapytanie powinno zawierać: dokładny opis produktu, materiał, wymiary, wagę, planowaną ilość, wymagany poziom jakości,

potrzebne certyfikaty, sposób pakowania, docelowy port/miejsce dostawy oraz preferowany Incoterm. Im bardziej precyzyjne zapytanie, tym bardziej porównywalne i wiarygodne oferty od różnych dostawców.

4.4. Negocjowanie ceny

Ceny w Chinach są zazwyczaj negocjowalne, szczególnie przy większych wolumenach. Warto negocjować całościowo - cenę jednostkową, MOQ, termin płatności, koszt formy/narzędzia (tooling), okres gwarancji na jakość oraz koszty próbek. Zniżki rzędu 5-15% od ceny wyjściowej są częste, ale drastyczne obniżki mogą wiązać się z obniżeniem jakości materiałów lub wykonania - tania oferta nie zawsze oznacza dobry interes.

4.5. Próbkę przed zamówieniem produkcyjnym

Zamówienie próbek (sample) przed złożeniem pełnego zamówienia jest praktycznie obowiązkowym krokiem. Próbki pozwalają zweryfikować jakość materiałów, wykonanie, zgodność z opisem oraz - w przypadku produktów pod własną marką - poprawność nadruku, logo i opakowania. Koszt próbek bywa zwracany przy złożeniu większego zamówienia.

Rozdział 5. Warunki płatności w handlu z Chinami

5.1. Najczęstsze metody płatności

T/T (Telegraphic Transfer) - przelew bankowy, najpopularniejsza forma rozliczeń. Typowy schemat to zaliczka 30% przy złożeniu zamówienia i 70% przed załadunkiem towaru (po akceptacji inspekcji jakościowej).

L/C (Letter of Credit, akredytywa) - instrument bankowy zabezpieczający obie strony transakcji, stosowany głównie przy dużych, powtarzalnych zamówieniach o wysokiej wartości. Bank płaci dostawcy po przedstawieniu zgodnych z akredytywą dokumentów.

Trade Assurance (Alibaba) - usługa platformy Alibaba zabezpieczająca płatność do czasu potwierdzenia przez kupującego zgodności towaru z zamówieniem; środki są zwracane w razie sporu rozstrzygniętego na korzyść kupującego.

PayPal i karty kredytowe - stosowane głównie przy mniejszych zamówieniach próbnych, oferują dodatkową ochronę kupującego, ale wiążą się z wyższymi prowizjami.

Escrow - usługa powiernicza trzymająca środki do czasu potwierdzenia dostawy zgodnej z warunkami umowy.

5.2. Ryzyka płatnicze i jak je minimalizować

- Nigdy nie należy przelewać całej kwoty z góry bez zabezpieczenia, zwłaszcza przy pierwszej współpracy z nowym dostawcą.
- Warto sprawdzić, czy dane do przelewu (nazwa banku, numer konta, nazwa odbiorcy) zgadzają się z danymi firmy widniejącymi w umowie i na fakturze - oszuści czasem podszywają się pod prawdziwych dostawców i podmieniają dane bankowe w trakcie korespondencji mailowej (tzw. "man in the middle" / przejęcie skrzynki e-mail).
- Warto zlecić niezależną inspekcję jakości przed dokonaniem ostatniej płatności i przed załadunkiem kontenera.
- Duże zamówienia warto zabezpieczać przez akredytywę lub ubezpieczenie transakcji handlowej.

Rozdział 6. Kontrola jakości i inspekcje

6.1. Dlaczego kontrola jakości jest kluczowa

Odległość, różnice w standardach produkcyjnych oraz brak możliwości fizycznej weryfikacji towaru przed wysyłką sprawiają, że kontrola jakości (Quality Control, QC) jest jednym z najważniejszych elementów bezpiecznego importu. Reklamacja towaru, który dotarł już do Polski, jest znacznie trudniejsza i droższa niż wykrycie wady przed załadunkiem.

6.2. Rodzaje inspekcji

- ****Inspekcja wstępna surowców (Pre-production inspection)**** - weryfikacja materiałów przed rozpoczęciem produkcji.
- ****Inspekcja w trakcie produkcji (During Production Inspection, DPI)**** - kontrola na etapie, gdy część partii jest już gotowa (zwykle 20-50%).
- ****Inspekcja końcowa przed wysyłką (Pre-Shipment Inspection, PSI)**** - najczęściej stosowana, obejmuje losowe pobranie próbek zgodnie z normami statystycznymi (np. AQL - Acceptable Quality Limit) i sprawdzenie ilości, wyglądu, wymiarów, funkcjonalności oraz opakowania.
- ****Nadzór nad załadunkiem (Loading Supervision)**** - kontrola poprawności i

ilości towaru wchodzącego do kontenera.

6.3. Firmy inspekcyjne

Do najbardziej rozpoznawalnych niezależnych firm inspekcyjnych należą SGS, Bureau Veritas, Intertek, TÜV Rheinland oraz liczne mniejsze, lokalne firmy chińskie wyspecjalizowane w konkretnych branżach (elektronika, tekstylia, zabawki). Koszt jednodniowej inspekcji to zwykle kilkaset złotych, co jest niewielkim wydatkiem w porównaniu z ryzykiem otrzymania wadliwej partii towaru.

6.4. Standard AQL

AQL (Acceptable Quality Limit) to międzynarodowa norma statystyczna określająca dopuszczalny poziom wad w próbie pobranej z partii towaru, w zależności od wielkości partii i poziomu rygoryzmu (np. AQL 2,5 dla wad drugorzędnych, AQL 0 dla wad krytycznych, takich jak zagrożenie bezpieczeństwa).

Rozdział 7. Incoterms - międzynarodowe warunki dostawy

7.1. Czym są Incoterms

Incoterms (International Commercial Terms) to zbiór standardowych reguł handlowych opracowanych przez Międzynarodową Izbę Handlową (ICC), określających podział obowiązków, kosztów i ryzyka pomiędzy sprzedającym a kupującym w transakcji międzynarodowej. Aktualnie obowiązuje wersja Incoterms 2020.

7.2. Najczęściej stosowane reguły w imporcie z Chin

EXW (Ex Works) - kupujący odbiera towar z fabryki i organizuje cały transport oraz odprawę celną eksportową i importową we własnym zakresie. Najniższa cena zakupu, ale największa odpowiedzialność i zaangażowanie logistyczne po stronie importera.

FOB (Free On Board) - sprzedający dostarcza towar na pokład statku w porcie załadunku (np. Shenzhen, Ningbo, Shanghai), pokrywając koszty transportu do portu i odprawy eksportowej. Kupujący organizuje fracht morski, ubezpieczenie i odprawę importową. To najpopularniejsza reguła w handlu morskim z Chinami.

CFR/CNF (Cost and Freight) - sprzedający pokrywa koszt towaru i frachtu morskiego do

portu docelowego, ale nie ubezpieczenia.

CIF (Cost, Insurance and Freight) - jak CFR, dodatkowo z ubezpieczeniem opłaconym przez sprzedającego.

DAP (Delivered At Place) - sprzedający dostarcza towar do wskazanego miejsca w kraju kupującego, bez odprawy importowej i cła, które pozostają po stronie kupującego.

DDP (Delivered Duty Paid) - sprzedający organizuje cały transport, odprawę celną importową oraz płaci cło i VAT, dostarczając towar "pod drzwi" kupującego. Wygodne dla początkujących importerów, choć zwykle droższe i wymagające zaufania do dostawcy, który w tym modelu kontroluje proces celny.

7.3. Który Incoterm wybrać

Początkujący importerzy często zaczynają od FOB lub DDP, ponieważ ograniczają one zaangażowanie logistyczne po stronie kupującego. Wraz ze wzrostem doświadczenia i skali zamówień, przejście na EXW lub FOB z własną obsługą frachtu i odprawy pozwala lepiej kontrolować koszty i wybierać najkorzystniejszych przewoźników.

Rozdział 8. Transport towarów z Chin do Polski

8.1. Transport morski (Sea Freight)

Najpopularniejsza i najtańsza metoda transportu dużych ilości towaru. Główne porty załadunku to Shanghai, Ningbo, Shenzhen (Yantian), Qingdao, Xiamen i Guangzhou. Towar trafia do europejskich portów, głównie Hamburg, Rotterdam, Gdańsk lub Gdynia, skąd jest transportowany dalej drogą lądową.

Rozróżnia się:

- ****FCL (Full Container Load)**** - cały kontener (20' lub 40') wyłącznie dla jednego importera, opłacalny przy większych ilościach towaru.
- ****LCL (Less than Container Load)**** - towar dzielony z innymi importerami w jednym kontenerze, rozliczany według objętości (m³) lub wagi, opłacalny przy mniejszych ilościach.

Czas transportu morskiego z Chin do Polski wynosi zwykle od 30 do 50 dni, w zależności od portu docelowego i trasy (przez Kanał Sueski lub, rzadziej, inne trasy).

8.2. Transport kolejowy

Połączenia kolejowe w ramach Nowego Jedwabnego Szlaku (New Silk Road) łączą Chiny z

Europą przez Kazachstan, Rosję lub Białoruś do terminali w Małaszewiczach (Polska) i dalej do innych krajów UE. Czas transportu wynosi zwykle 14-20 dni, czyli znacznie krócej niż transport morski, przy koszcie pośrednim między frachtem morskim a lotniczym. Warto zaznaczyć, że sytuacja geopolityczna (m.in. wojna w Ukrainie i sankcje wobec Rosji i Białorusi) wpływa na dostępność i koszty tej trasy, dlatego przed wyborem tej opcji warto zweryfikować aktualną sytuację u spedytora.

8.3. Transport lotniczy (Air Freight)

Najszybsza (zwykle 3-7 dni), ale i najdroższa metoda transportu, rozliczana według wagi rzeczywistej lub wagi wolumetrycznej (przeliczeniowej), w zależności od tego, która z nich jest wyższa. Stosowana głównie przy towarach lekkich, o wysokiej wartości jednostkowej, pilnych zamówieniach lub próbkach.

8.4. Transport kurierski (Express)

Firmy kurierskie takie jak DHL Express, FedEx, UPS oraz chińskie platformy logistyczne (np. usługi kurierskie powiązane z AliExpress) oferują transport "od drzwi do drzwi" z pełną obsługą celną, co jest wygodne przy małych przesyłkach, próbkach i zamówieniach detalicznych, choć koszt jednostkowy jest najwyższy spośród wszystkich metod.

8.5. Wybór spedytora (freight forwardera)

Spedytor pośredniczy między importerem a przewoźnikami, konsoliduje przesyłki, przygotowuje dokumentację transportową i często pomaga w odprawie celnej. Przy wyborze spedytora warto zwrócić uwagę na doświadczenie w obsłudze importu z Chin, jasność cennika (w tym opłat dodatkowych, tzw. "accessorial charges"), ubezpieczenie cargo oraz opinie innych importerów.

8.6. Ubezpieczenie cargo

Ubezpieczenie towaru w transporcie międzynarodowym (cargo insurance) chroni przed stratą finansową w razie uszkodzenia, zatopienia, kradzieży lub innego zdarzenia losowego podczas transportu. Koszt ubezpieczenia to zwykle ułamek procenta wartości towaru, co czyni je opłacalnym zabezpieczeniem, szczególnie przy transporcie morskim na duże odległości.

Rozdział 9. Dokumentacja w imporcie z Chin

9.1. Podstawowe dokumenty handlowe

- ****Faktura handlowa (Commercial Invoice)**** - dokument wystawiony przez sprzedającego, zawierający opis towaru, ilość, cenę jednostkową i wartość całkowitą, warunki dostawy (Incoterm) oraz dane stron transakcji.
- ****Specyfikacja pakowania (Packing List)**** - szczegółowy wykaz zawartości przesyłki, liczby kartonów/palet, wagi brutto i netto, wymiarów.
- ****Konosament morski (Bill of Lading, B/L)**** - dokument przewozowy wystawiany przez przewoźnika morskiego, potwierdzający przyjęcie towaru do transportu; pełni również funkcję dokumentu tytułu prawnego do towaru (zwłaszcza w wersji "order B/L").
- ****List przewozowy lotniczy (Air Waybill, AWB)**** - odpowiednik konosamentu w transporcie lotniczym.
- ****List przewozowy CMR**** - dokument stosowany w transporcie drogowym na terenie Europy.

9.2. Dokumenty celne

- ****Zgłoszenie celne (SAD/komunikat**

elektroniczny w systemie AIS/IMPORT)** - podstawowy dokument zgłaszający towar do procedury celnej w Polsce, obecnie składany elektronicznie przez system teleinformatyczny obsługiwany przez polskie organy celne.

- **Świadectwo pochodzenia towaru (Certificate of Origin)** - potwierdza kraj pochodzenia towaru, istotne przy ustalaniu stawki celnej oraz w kontekście ewentualnych ceł antydumpingowych.
- **Deklaracja wartości celnej** - dokument uzupełniający, wymagany przy odprawach o wyższej wartości.

9.3. Dokumenty potwierdzające zgodność z normami

W zależności od kategorii towaru mogą być wymagane: deklaracja zgodności CE, raporty z badań laboratoryjnych, karty charakterystyki substancji chemicznych (SDS/MSDS), certyfikaty zgodności z normami zabawkarskimi (EN 71), certyfikaty tekstylne (Oeko-Tex), atesty dla wyrobów mających kontakt z żywnością, i inne w zależności od branży.

9.4. Rola agencji celnej

Agencja celna (agent celny) w imieniu importera przygotowuje i składa zgłoszenie celne, klasyfikuje towar według odpowiedniego kodu taryfowego, oblicza należności celno-podatkowe oraz

reprezentuje importera przed organami celnymi. Korzystanie z agencji celnej jest szczególnie zalecane początkującym importerom, ponieważ błędy w klasyfikacji towaru mogą skutkować sankcjami finansowymi lub zatrzymaniem przesyłki.

Rozdział 10. Cło - jak działa i jak je obliczyć

10.1. Wspólna Taryfa Celna UE

Unia Europejska stosuje jednolitą, wspólną taryfę celną wobec towarów importowanych spoza UE, w tym z Chin. Każdy towar klasyfikowany jest według kodu CN (Combined Nomenclature), będącego rozwinięciem międzynarodowego systemu zharmonizowanego HS (Harmonized System). Kod CN składa się z 8 cyfr i determinuje stawkę celną, ewentualne środki ochrony handlowej (cła antydumpingowe) oraz wymogi pozataryfowe (certyfikaty, licencje).

10.2. Jak znaleźć właściwy kod CN

Kod CN można ustalić samodzielnie za pomocą systemu ISZTAR4 (polska baza taryfowa) lub unijnej bazy TARIC, wpisując opis towaru i analizując noty wyjaśniające do poszczególnych działów taryfy. W razie wątpliwości importer może wystąpić o Wiążącą Informację Taryfową (WIT), czyli decyzję organu celnego wiążąco potwierdzającą prawidłową klasyfikację towaru, ważną przez 3 lata i chroniącą przed późniejszym zakwestionowaniem klasyfikacji.

10.3. Stawki celne - przykłady orientacyjne

Stawki celne różnią się znacząco w zależności od kategorii towaru:

- Elektronika użytkowa - często 0% (wiele

produktów elektronicznych objętych jest zerową stawką celną na mocy porozumień międzynarodowych, np. ITA),

- Odzież i tekstylia - zwykle 10-12%,
- Obuwie - zwykle 8-17% w zależności od materiału,
- Zabawki - zwykle 0-4,7%,
- Meble - zwykle 0-5,6%,
- Rowery - 14% (a w niektórych przypadkach dodatkowe cło antydumpingowe wobec rowerów z Chin, sięgające nawet kilkudziesięciu procent),
- Panele słoneczne, niektóre wyroby stalowe i aluminiowe - mogą podlegać dodatkowym cłom antydumpingowym lub wyrównawczym, sięgającym nawet kilkudziesięciu-kilkuset procent.

Powyższe wartości mają charakter poglądowy i mogą ulec zmianie - każdorazowo należy zweryfikować aktualną stawkę we właściwej bazie taryfowej dla konkretnego, dokładnie sklasyfikowanego kodu CN.

10.4. Cła antydumpingowe i wyrównawcze

Unia Europejska nakłada dodatkowe cła ochronne (antydumpingowe lub wyrównawcze) na wybrane towary z Chin, jeśli stwierdzi, że są sprzedawane poniżej wartości rynkowej (dumping) lub korzystają z nieuczciwych subsydiów państwowych, ze szkodą dla producentów

unijnych. Dotyczy to historycznie m.in. paneli fotowoltaicznych, niektórych wyrobów stalowych, ceramiki, rowerów, a w ostatnich latach także pojazdów elektrycznych. Przed importem towarów z tych kategorii konieczna jest weryfikacja aktualnych rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej.

10.5. Wartość celna towaru

Podstawą naliczenia cła jest wartość celna towaru, ustalana najczęściej metodą wartości transakcyjnej, czyli faktycznie zapłaconej lub należnej ceny za towar, powiększonej o koszty transportu i ubezpieczenia do granicy UE (przy warunkach dostawy typu FOB, EXW) - tzw. koszty "do granicy" wliczane są do podstawy celnej, nawet jeśli faktura handlowa ich nie obejmuje bezpośrednio.

Rozdział 11. VAT w imporcie towarów

11.1. Zasady ogólne

Import towarów spoza UE podlega opodatkowaniu podatkiem VAT według stawki właściwej dla danego towaru w Polsce (najczęściej 23%, ale np. 8% lub 5% dla towarów objętych stawkami obniżonymi). Podstawą opodatkowania VAT jest wartość celna towaru powiększona o cło oraz - jeśli występują - podatek akcyzowy i inne opłaty pobierane przy imporcie.

11.2. Rozliczenie VAT importowego - procedura standardowa i uproszczona

Standardowo VAT importowy jest płatny do urzędu celno-skarbowego w momencie odprawy. Polska umożliwia jednak podatnikom VAT czynnym rozliczanie VAT importowego w ramach tzw. procedury uproszczonej (art. 33a ustawy o VAT), polegającej na wykazaniu należnego VAT bezpośrednio w deklaracji VAT (JPK_VAT) zamiast fizycznej zapłaty do urzędu celnego. Rozwiązanie to znacząco poprawia płynność finansową importera, eliminując konieczność fizycznego "zamrażania" gotówki na czas między odprawą a rozliczeniem podatkowym, pod warunkiem spełnienia określonych warunków formalnych (m.in. status podatnika VAT czynnego, zgłoszenie zamiaru stosowania procedury uproszczonej, w niektórych przypadkach status AEO lub inne zabezpieczenia).

11.3. Odliczenie VAT

VAT zapłacony (lub rozliczony w procedurze uproszczonej) przy imporcie towarów wykorzystywanych do działalności opodatkowanej podlega odliczeniu na zasadach ogólnych, na podstawie dokumentu celnego (poprzednio SAD, obecnie elektroniczne potwierdzenie zgłoszenia celnego - PZC).

Rozdział 12. Procedura celna w Polsce krok po kroku

12.1. Zgłoszenie celne

Od momentu przybycia towaru do portu lub granicy UE, importer (lub działająca w jego imieniu agencja celna) musi złożyć elektroniczne zgłoszenie celne w polskim systemie AIS/IMPORT, zawierające m.in. kod CN towaru, wartość celną, kraj pochodzenia, dane stron transakcji oraz wskazanie procedury celnej (dopuszczenie do obrotu, skład celny, odprawa czasowa itd.).

12.2. Kontrola celna

Organ celny może poddać przesyłkę kontroli dokumentacyjnej (weryfikacja zgodności dokumentów) lub kontroli fizycznej (rewizja towaru). Losowość i częstotliwość kontroli zależy od profilu ryzyka importera, kategorii towaru oraz analizy ryzyka prowadzonej przez system celny.

12.3. Zwolnienie towaru

Po pozytywnej weryfikacji zgłoszenia i uiszczeniu (lub zabezpieczeniu) należności celno-podatkowych towar zostaje zwolniony do swobodnego obrotu na terenie UE, co oznacza, że można go swobodnie sprzedawać i przemieszczać na terytorium Wspólnoty bez dalszych formalności celnych.

12.4. Status Upoważnionego Przedsiębiorcy (AEO)

Status AEO (Authorised Economic Operator) to certyfikat przyznawany przedsiębiorcom spełniającym podwyższone standardy w zakresie bezpieczeństwa łańcucha dostaw, wypłacalności finansowej oraz zgodności z przepisami celnymi. Posiadacze statusu AEO korzystają z ułatwień, takich jak mniejsza liczba kontroli fizycznych, szybsza odprawa oraz preferencyjne warunki stosowania niektórych procedur uproszczonych. Status ten jest szczególnie wart rozważenia przez firmy importujące regularnie i w dużej skali.

12.5. INTRASTAT

Jeśli towar po odprawie w innym kraju UE (np. w Niemczech lub Holandii) jest następnie przemieszczany do Polski, przedsiębiorca może być zobowiązany do składania deklaracji statystycznej INTRASTAT, dokumentującej przepływ towarów pomiędzy krajami członkowskimi UE, o ile przekroczone zostaną progi statystyczne publikowane corocznie przez Główny Urząd Statystyczny.

Rozdział 13. Zgodność z normami i certyfikacja unijna

13.1. Oznakowanie CE

Oznakowanie CE (Conformité Européenne) jest wymagane dla wielu kategorii produktów wprowadzanych na rynek UE (m.in. zabawki, sprzęt elektryczny i elektroniczny, maszyny, sprzęt ochrony osobistej, wyroby budowlane, sprzęt radiowy) i oznacza, że producent (lub importer, jeśli producent spoza UE nie wyznaczył swojego przedstawiciela) deklaruje na własną odpowiedzialność zgodność produktu z odpowiednimi dyrektywami/rozporządzeniami unijnymi. Importer sprowadzający towar bez wymaganego oznakowania CE lub bez odpowiedniej dokumentacji technicznej naraża się na odpowiedzialność prawną, a produkt może zostać wycofany z rynku.

13.2. REACH

Rozporządzenie REACH reguluje stosowanie substancji chemicznych w produktach wprowadzanych na rynek UE, w tym m.in. ograniczenia dotyczące metali ciężkich, ftalanów czy formaldehydu. Importer produktów zawierających substancje chemiczne (tekstylia, zabawki, kosmetyki, wyroby z tworzyw sztucznych) powinien posiadać dokumentację potwierdzającą zgodność z limitami REACH.

13.3. RoHS

Dyrektywa RoHS ogranicza stosowanie określonych substancji niebezpiecznych (ołów, rtęć, kadm i inne) w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym.

13.4. Rozszerzona odpowiedzialność producenta (EPR) i rejestracja BDO

Importer wprowadzający na rynek polski produkty w opakowaniach, sprzęt elektryczny i elektroniczny, baterie lub akumulatory jest zobowiązany do rejestracji w rejestrze BDO (Baza Danych o Odpadach) oraz - w zależności od kategorii produktu - do wnoszenia opłat na rzecz organizacji odzysku w ramach systemu rozszerzonej odpowiedzialności producenta (EPR). Obowiązek ten dotyczy również importerów sprowadzających towary z Chin, którzy z punktu widzenia prawa ochrony środowiska są traktowani jak "producent" wprowadzający produkt na rynek krajowy.

13.5. Certyfikaty branżowe

W zależności od kategorii produktu mogą być dodatkowo wymagane: certyfikat EN 71 (zabawki), Oeko-Tex Standard 100 (tekstylia), atesty PZH (wyroby mające kontakt z żywnością lub wodą pitną), certyfikaty EMC i LVD (kompatybilność elektromagnetyczna i bezpieczeństwo elektryczne sprzętu), a dla sprzętu bezprzewodowego - zgodność z dyrektywą RED

(Radio Equipment Directive).

13.6. Odpowiedzialność importera jako "producenta" w rozumieniu prawa UE

Zgodnie z unijnym prawodawstwem harmonizacyjnym, jeśli producent spoza UE nie posiada w Unii swojego upoważnionego przedstawiciela, obowiązki związane z zgodnością produktu (w tym odpowiedzialność za wady i szkody wyrządzone konsumentom) mogą w praktyce przejść na importera, który wprowadza produkt na rynek unijny pod własną nazwą lub jako pierwszy podmiot wprowadzający go do obrotu. Dlatego przed importem produktów podlegających regulacjom technicznym konieczna jest analiza dokumentacji zgodności i - najlepiej - konsultacja z rzeczoznawcą lub prawnikiem specjalizującym się w prawie produktowym.

Rozdział 14. Modele biznesowe importu z Chin

14.1. Import hurtowy i odsprzedaż

Klasyczny model polegający na zakupie większej partii towaru, jego odprawie celnej, magazynowaniu i dalszej odsprzedaży hurtowej lub detalicznej. Wymaga kapitału na zakup i magazynowanie, ale daje pełną kontrolę nad łańcuchem dostaw i najwyższe marże.

14.2. Private label / własna marka

Model polegający na zamówieniu produktu według własnej specyfikacji, z własnym logo, opakowaniem i marką, produkowanego przez chińskiego producenta na zlecenie importera. Wymaga większego zaangażowania w kontrolę jakości i własnej strategii marketingowej, ale pozwala budować rozpoznawalną markę i unikać bezpośredniej konkurencji cenowej z identycznymi produktami innych sprzedawców.

14.3. Dropshipping z Chin

Model, w którym sprzedawca nie magazynuje towaru, a zamówienia klientów są przekazywane bezpośrednio do dostawcy w Chinach, który wysyła towar bezpośrednio do klienta końcowego. Zaletą jest brak konieczności zamrażania kapitału w magazynie, wadą - długi czas dostawy do klienta, mniejsza kontrola nad jakością i

doświadczeniem klienta oraz trudności z obsługą zwrotów i reklamacji. Od 2021 roku zniesiono zwolnienie z VAT dla przesyłek o wartości do 22 euro, a od 2024/2025 trwają prace nad dalszym zaostreniem zasad celnych dla drobnych przesyłek e-commerce (w tym zapowiadane zniesienie globalnego zwolnienia de minimis dla przesyłek do 150 euro), co istotnie wpływa na opłacalność tego modelu i wymaga bieżącego śledzenia zmian przepisów.

14.4. Fulfillment i magazyny zagraniczne (np. Amazon FBA)

Model polegający na imporcie towaru do zagranicznego centrum logistycznego (np. magazynu Amazon FBA w Niemczech lub Polsce), skąd towar jest wysyłany bezpośrednio do klientów zamawiających przez platformę marketplace, bez konieczności utrzymywania własnego magazynu.

14.5. Import na potrzeby własnej produkcji

Firmy produkcyjne sprowadzają z Chin komponenty, półprodukty, surowce lub maszyny wykorzystywane w dalszym procesie produkcyjnym w Polsce. W tym modelu szczególnie istotna jest jakość i powtarzalność dostaw oraz długoterminowe relacje z dostawcami.

Rozdział 15. Najczęstsze błędy początkujących importerów

15.1. Brak weryfikacji dostawcy

Zaufanie wyłącznie profesjonalnie wyglądającej stronie internetowej lub aukcji na platformie B2B, bez sprawdzenia historii firmy, referencji i - jeśli to możliwe - niezależnej inspekcji, prowadzi do licznych przypadków otrzymania towaru niezgodnego z zamówieniem lub w ogóle braku dostawy.

15.2. Pomijanie kontroli jakości

Rezygnacja z inspekcji przedwysyłkowej "dla oszczędności" bywa jednym z najdroższych błędów - koszt inspekcji to zwykle ułamek procenta wartości zamówienia, podczas gdy wadliwa partia towaru może oznaczać stratę całej inwestycji.

15.3. Niedoszacowanie całkowitych kosztów importu

Pomijanie w kalkulacji kosztów cła, VAT, transportu wewnętrznego, magazynowania czy certyfikacji prowadzi do sytuacji, w której import okazuje się nierentowny mimo pozornie atrakcyjnej ceny zakupu.

15.4. Nieprawidłowa klasyfikacja celna towaru

Błędne przypisanie kodu CN może skutkować zaniżeniem lub zawyżeniem należności celnych, a w przypadku kontroli - dodatkowymi opłatami, odsetkami i sankcjami karno-skarbowymi.

15.5. Brak wymaganych certyfikatów

Import produktów podlegających obowiązkowej certyfikacji (elektronika, zabawki, kosmetyki) bez odpowiedniej dokumentacji zgodności naraża importera na zatrzymanie towaru przez organy nadzoru rynku (np. Inspekcję Handlową, UOKiK) oraz na odpowiedzialność prawną.

15.6. Zbyt duże pierwsze zamówienie

Złożenie dużego zamówienia od razu, bez wcześniejszego przetestowania jakości produktu i współpracy z dostawcą na mniejszej próbie, zwiększa ryzyko finansowe w przypadku problemów jakościowych lub logistycznych.

15.7. Ignorowanie zmienności kursów walut

Rozliczenia w dolarach amerykańskich (najczęstsza waluta transakcji z Chinami) narażają importera na ryzyko kursowe pomiędzy momentem kalkulacji opłacalności a momentem faktycznej zapłaty, szczególnie przy długim okresie realizacji zamówienia.

Rozdział 16. Aspekty prawne i umowy handlowe

16.1. Umowa z dostawcą

Choć wielu drobnych importerów opiera się wyłącznie na korespondencji mailowej i potwierdzeniu zamówienia (Proforma Invoice), przy większych zamówieniach warto zawrzeć pisemną umowę (Purchase Agreement/Sales Contract) precyzującą specyfikację produktu, cenę, harmonogram płatności, termin dostawy, warunki reklamacji, kary umowne za opóźnienia oraz prawo właściwe i sposób rozstrzygania sporów.

16.2. Rozstrzyganie sporów międzynarodowych

Z uwagi na różnice systemów prawnych, dochodzenie roszczeń od chińskiego dostawcy przed polskim sądem bywa w praktyce trudne do wyegzekwowania. Duże kontrakty często przewidują arbitraż międzynarodowy (np. przy China International Economic and Trade Arbitration Commission - CIETAC lub Międzynarodowej Izbie Handlowej w Paryżu) jako szybszą i bardziej egzekwowalną formę rozstrzygania sporów niż postępowanie sądowe.

16.3. Ochrona własności intelektualnej

Przedsiębiorcy zamawiający produkcję według

własnego projektu (private label) powinni zabezpieczyć swoje prawa poprzez umowy o zachowaniu poufności (NDA) oraz - tam gdzie to możliwe - rejestrację wzoru przemysłowego lub znaku towarowego, także na terytorium Chin, ponieważ ochrona uzyskana wyłącznie w Polsce lub UE nie zawsze zapobiega kopiowaniu wzoru przez tego samego lub innego chińskiego producenta na rynku lokalnym.

16.4. Odpowiedzialność za produkt niebezpieczny

Importer wprowadzający towar na rynek UE ponosi odpowiedzialność cywilną i administracyjną za bezpieczeństwo produktu na równi z producentem, jeśli producent nie posiada w UE swojego przedstawiciela. Obejmuje to obowiązek wycofania z rynku produktów niebezpiecznych oraz odpowiedzialność odszkodowawczą wobec konsumentów poszkodowanych wadliwym produktem.

Rozdział 17. Podatki i księgowość w działalności importowej

17.1. Ewidencja zakupów zagranicznych

Faktury od dostawców chińskich, wystawiane zwykle w języku angielskim i w walucie obcej (USD), muszą zostać ujęte w księgach rachunkowych po przeliczeniu na złote według właściwego kursu (zwykle kurs średni NBP z dnia poprzedzającego dzień powstania obowiązku podatkowego lub - w przypadku importu - kurs celny stosowany do wyliczenia wartości celnej).

17.2. Koszty uzyskania przychodu

Wartość zakupionego towaru, koszty transportu, ubezpieczenia, cła, prowizji agencji celnej oraz inspekcji jakościowej stanowią koszty uzyskania przychodu, które pomniejszają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym (PIT lub CIT, w zależności od formy prawnej działalności).

17.3. Dokumentowanie transakcji dla celów podatkowych

Warto przechowywać kompletną dokumentację każdej transakcji importowej: fakturę handlową, packing list, dokument przewozowy, dokument celny (PZC), potwierdzenie zapłaty cła i VAT oraz - jeśli dotyczy - certyfikaty zgodności. Kompletna dokumentacja jest niezbędna zarówno dla celów podatkowych, jak i w razie ewentualnej kontroli

celno-skarbowej.

Rozdział 18. Case study - przykładowy proces importu krok po kroku

Poniższy przykład ilustruje typowy przebieg transakcji importowej, od pomysłu do sprzedaży gotowego produktu.

18.1. Etap 1 - wybór produktu i analiza rynku

Przedsiębiorca planuje wprowadzić na rynek polski silikonowe akcesoria kuchenne. Analizuje konkurencję na Allegro, sprawdza średnie ceny sprzedaży oraz szacuje potencjalny popyt na podstawie danych sprzedażowych podobnych produktów.

18.2. Etap 2 - wyszukanie dostawców

Przedsiębiorca wysłał zapytania ofertowe (RFQ) do 5-8 producentów znalezionych na Alibaba, załączając dokładną specyfikację (wymiarów, materiał zgodny z normami kontaktu z żywnością, kolorystyka, sposób pakowania) oraz prosi o wycenę przy różnych wolumenach zamówienia.

18.3. Etap 3 - weryfikacja i próbki

Po analizie odpowiedzi wybiera 2-3 najbardziej wiarygodnych dostawców, zamawia próbki, sprawdza ich jakość fizycznie oraz - w przypadku materiału mającego kontakt z żywnością - prosi o certyfikat zgodności z odpowiednimi normami.

18.4. Etap 4 - negocjacje i zamówienie

Po wyborze dostawcy negocjuje ostateczną cenę, MOQ, termin realizacji oraz warunki płatności (30% zaliczki, 70% po inspekcji przedwysyłkowej), a ustalenia potwierdza w formie Proforma Invoice.

18.5. Etap 5 - produkcja i kontrola jakości

W trakcie produkcji zleca niezależnej firmie inspekcyjnej przeprowadzenie kontroli przedwysyłkowej według normy AQL, otrzymuje raport i - po pozytywnym wyniku - dokonuje ostatniej płatności.

18.6. Etap 6 - transport i odprawa celna

Towar zostaje załadowany do kontenera LCL (ze względu na niewielką ilość - część kontenera), transportowany drogą morską do portu w Hamburgu, a następnie transportem drogowym do Polski. Agencja celna przygotowuje zgłoszenie celne, klasyfikuje towar według właściwego kodu CN, oblicza cło i VAT, a po zapłaconych należnościach towar zostaje zwolniony do obrotu.

18.7. Etap 7 - dystrybucja i sprzedaż

Towar trafia do magazynu przedsiębiorcy lub bezpośrednio do centrum fulfillmentowego, skąd jest wysyłany do klientów zamawiających przez sklep internetowy i platformy marketplace.

Rozdział 19. Słownik najważniejszych pojęć

AEO - Authorised Economic Operator, status upoważnionego przedsiębiorcy dający ułatwienia celne.

AQL - Acceptable Quality Limit, norma statystyczna określająca dopuszczalny poziom wad w kontrolowanej partii towaru.

B/L - Bill of Lading, konosament morski, dokument przewozowy w transporcie morskim.

CN - Combined Nomenclature, unijna klasyfikacja towarowa stosowana do celów celnych i statystycznych.

DDP/DAP/FOB/EXW/CIF - reguły Incoterms określające podział kosztów i ryzyka między sprzedającym a kupującym.

EORI - numer rejestracyjny i identyfikacyjny przedsiębiorców uczestniczących w wymianie towarowej z krajami spoza UE.

EPR - Extended Producer Responsibility, rozszerzona odpowiedzialność producenta za odpady opakowaniowe, elektroniczne i baterie.

FCL/LCL - Full Container Load / Less than Container Load, tryby transportu morskiego kontenerowego.

HS - Harmonized System, międzynarodowy system klasyfikacji towarowej, na którym opiera

się unijna nomenklatura CN.

MOQ - Minimum Order Quantity, minimalna ilość zamówienia akceptowana przez producenta.

PSI - Pre-Shipment Inspection, inspekcja jakościowa towaru przed wysyłką.

REACH/RoHS - unijne regulacje dotyczące substancji chemicznych i niebezpiecznych w produktach.

T/T - Telegraphic Transfer, przelew bankowy, najpopularniejsza forma płatności w handlu z Chinami.

TARIC/ISZTAR - unijna i polska baza danych taryfy celnej.

WIT - Wiążąca Informacja Taryfowa, decyzja organu celnego potwierdzająca klasyfikację towaru.

Rozdział 20. Podsumowanie i dalsze kroki

Import z Chin do Polski, choć wymaga wiedzy z wielu dziedzin - handlu międzynarodowego, logistyki, prawa celnego, podatków oraz regulacji produktowych - jest dziś dostępny praktycznie dla każdego przedsiębiorcy gotowego poświęcić czas na przygotowanie i naukę. Kluczem do sukcesu jest systematyczne podejście: rzetelna analiza rynku i opłacalności, staranna weryfikacja dostawców, obowiązkowa kontrola jakości przed wysyłką, precyzyjna kalkulacja wszystkich kosztów (w tym cła, VAT i certyfikacji), a także budowanie długoterminowych, opartych na zaufaniu relacji z dostawcami.

Warto zaczynać od mniejszej skali - pierwszego, ostrożnie zaplanowanego zamówienia - aby na własnym doświadczeniu poznać cały proces, zanim zaangażuje się większy kapitał. Z czasem, wraz z rosnącym doświadczeniem i skalą działalności, opłacalne staje się inwestowanie w bardziej zaawansowane rozwiązania: własną markę, status AEO, procedurę uproszczoną VAT czy bezpośrednie negocjacje z fabrykami z pominięciem pośredników.

Rynek importu z Chin nieustannie się zmienia - zmieniają się przepisy celne, podatkowe (w tym zasady dotyczące drobnych przesyłek e-commerce), regulacje środowiskowe oraz sytuacja geopolityczna wpływająca na trasy transportowe i

koszty. Dlatego warto na bieżąco śledzić zmiany przepisów, korzystać z pomocy profesjonalnych agencji celnych i doradców podatkowych oraz budować wiedzę praktyczną poprzez doświadczenie i wymianę informacji z innymi importerami.

Powodzenia w budowaniu własnego biznesu importowego.