



Twój przewodnik na temat transformacji światowego handlu



Wspólnie możemy więcej

Aktywność biznesowa uległa drastycznemu ograniczeniu przez działania mające na celu spowolnienie rozprzestrzeniania się COVID-19. Niektóre kraje zaczynają łagodzić restrykcje, dzięki czemu firmy mogą zacząć dostrzegać nowe możliwości, szczególnie gdy przyjmą bardziej globalną perspektywę.

Nasz przewodnik pomoże Ci skutecznie znaleźć nowe rynki zbytu, dokonać analizy innowacyjnych sposobów działania i przygotować się do handlu międzynarodowego w odradzającym się świecie.

Informacje zawarte w tym dokumencie nie stanowią porady prawnej, podatkowej, finansowej, księgowej ani handlowej, ale mają na celu przedstawienie ogólnych informacji dotyczących działalności biznesowej w okresie pandemii COVID-19. Treść, informacje i usługi opisane w tym dokumencie nie zastępują profesjonalnej porady, na przykład udzielonej przez prawnika, kancelarię prawną, księgowego lub doradcę finansowego.

Własność intelektualna FedEx, dokument opublikowany w maju 2020 r.



1

Przygotuj się na niestandardową pracę

Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła na handel na całym świecie. Jeśli chcesz odkryć alternatywne rynki, powinieneś przygotować swój biznes najlepiej, jak potrafisz. [Wypracuj odporność biznesową](#) tam, gdzie to możliwe, zadbaj o elastyczność swojej działalności i wybierz dostawców, na których możesz polegać.

Ta sytuacja najpewniej nie będzie trwała wiecznie, więc skoncentruj się na swoich długoterminowych planach - w tym na zmianach, które być może już rozważasz, w działaniach operacyjnych importu i eksportu bądź sieci dostawców.

3

Skup się na usługach e-commerce

Sprzedaż online może być jednym z najprostszych sposobów na stanie się globalnym eksporterem. Ważne jest jednak, aby wybierać i stosować najskuteczniejsze strategie dla wybranych rynków. Czy musisz przetłumaczyć stronę internetową lub zaoferować alternatywne opcje dostawy, aby dostosować się do różnych potrzeb i oczekiwań klientów?

Kluczowe znaczenie ma również sposób, w jaki klienci robią zakupy w Internecie. Przykładowo, jeśli interesujesz się rynkiem chińskim, być może najlepiej podjąć współpracę z uznaną platformą internetową zamiast tworzyć własną stronę internetową w tym kraju — przynajmniej na początku. Nasz przewodnik zawiera więcej informacji na temat [e-commerce w trudnych czasach](#).

2

Szukaj możliwości

Niektóre kraje odczuwają skutki COVID-19 w większym stopniu niż inne, a ograniczenia są nakładane, albo znoszone w różnym tempie. Jeśli szukasz alternatywnych rynków importowych lub eksportowych, rozsądnym podejściem może być wyszukanie informacji, na których rynkach swoboda handlu jest większa.

Chiny to jeden z krajów, który ostatnio znosi ograniczenia i próbuje wrócić do funkcjonowania sprzed epidemii. Międzynarodowy Fundusz Walutowy przewiduje, że gospodarka Chin i innych krajów rozwijających się skurczy się w 2020 r. w mniejszym stopniu niż gospodarka krajów rozwiniętych, a poprawa sytuacji ekonomicznej w 2021 r. będzie w nich wyraźniejsza.¹

FedEx pomoże Ci w eksporcie produktów do Chin oraz krajów regionu Azji i Pacyfiku dzięki naszej sieci AsiaOne™ oraz dedykowanym lotom bezpośrednim do i z Chin oraz Wietnamu. [Dowiedz się więcej o naszych usługach wysyłkowych*](#).

*Uwaga: w przypadku niektórych naszych usług wprowadziliśmy zmiany w celu dostosowania ich do szybko zmieniającej się sytuacji na świecie. Szczegóły dotyczące aktualnej dostępności usług znajdziesz [tutaj](#).

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (zobacz cały tekst, str. 10).





4

Rozbuduj infrastrukturę

Zwiększenie liczby rynków, które obsługujesz, może oznaczać konieczność rozbudowy infrastruktury w Twoim kraju macierzystym w celu dostosowania jej do różnych poziomów popytu. Być może będziesz musiał rozważyć na przykład wydłużenie godzin pracy działu obsługi klienta lub zatrudnienie osób ze znajomością określonego języka.

Jeśli konieczne okaże się importowanie większej ilości surowców w celu zaspokojenia większego popytu, warto ocenić, czy Twój obecny dostawca są w stanie sprostać Twoim wymaganiom, czy też musisz poszukać nowych. Może to również zmniejszyć ryzyko w obrębie łańcucha dostaw, zwłaszcza jeśli zwiększysz liczbę krajów lub regionów, z których importujesz. Ze względu na niepewność, jaką COVID-19 wnosi do światowego handlu, jest to coś, o czym warto pomyśleć.

Oprócz importu musisz również zadbać o odpowiednią infrastrukturę dystrybucyjną. Pamiętaj, że możesz mieć także do czynienia ze zwrotami lub z naprawami z miejsc dużo dalej położonych, niż te obsługiwane na co dzień. [FedEx® Global Returns](#) może Ci w tym pomóc dzięki ulepszonemu rozwiązaniu, które zapewnia większą kontrolę zarówno Tobie, jak i Twoim klientom.

6

Zdobądź wiedzę o lokalnym rynku

Dogłębne zrozumienie zagranicznych rynków może być trudne, dlatego warto zdobyć jak najwięcej informacji na temat lokalnych uwarunkowań, aby jak najskuteczniej pozycjonować swoją firmę i ofertę.

Rozważ różnice w sposobie, w jaki firmy i ludzie na innych rynkach mogą się z Tobą komunikować, przeanalizuj wszelkie szczegóły lub specyfikę produktów, które mogą preferować klienci i zastanów się, czy jesteś w stanie dostarczyć klientom produkty w sposób, którego oczekują.

5

Szybka odprawa celna

Jednym z najskuteczniejszych sposobów na sprawną wysyłkę jest odpowiednie przygotowanie dokumentów, tak aby Twoje towary mogły zostać szybko odprawione przez służby celne. Jeśli wysyłasz przesyłki na nieznanne rynki, warto przeanalizować lokalne wymagania i dowiedzieć się, jak należy postępować, a także sprawdzić, czy istnieją jakieś ograniczenia lub cła dla poszczególnych towarów lub materiałów.

Upewnij się, że posiadasz właściwe kody Systemu Zharmonizowanego (HS) dla wszystkich towarów w Twoich przesyłkach, dokładnie rejestruj szczegóły i dbaj o poprawne wypełnienie wszelkich wymaganych dokumentów. Narzędzie FedEx [Global Trade Manager](#) pomaga klientom w znalezieniu odpowiednich międzynarodowych dokumentów i kodów HS (zobacz nasz film wideo, aby [dowiedzieć się więcej o kodach HS](#)). Możesz także skorzystać z naszej usługi [FedEx Electronic Trade Documents \(ETD\)](#), która pomaga sprawnie przejść przez proces odprawy celnej.



7

Reaguj jeszcze skuteczniej na bieżącą sytuację

Niepewność związana z procesem odbudowy światowej gospodarki po pandemii COVID-19 oznacza, że warto stosować jak najbardziej reaktywne podejście w handlu międzynarodowym. Musisz mieć świadomość, jak sytuacja rozwija się na całym świecie (klienci mogą na bieżąco śledzić zmiany dotyczące naszych usług za pośrednictwem naszej strony [Aktualności](#)). Rozważ wszelkie środki, jakie możesz wprowadzić, aby zapewnić sobie możliwość szybkiego działania w przypadku wystąpienia problemu lub pojawienia się szansy biznesowej.

Przykładowo w każdej chwili możesz pomyśleć o zwiększeniu ilości przechowywanych zapasów lub surowców lub odwrotnie, częściej importować mniejsze ilości, co będzie bardziej odpowiednie w określonych sytuacjach. Być może zechcesz też zastanowić się, gdzie magazynować zapasy — czy bardziej racjonalne jest przechowywanie ich na sprawdzonych rynkach zagranicznych, aby móc szybko reagować na popyt, czy też trzymanie ich w większych ilościach w kraju i eksportowanie ich w razie potrzeby.

8

Wysyłaj z głową i zarządzaj oczekiwaniami

Niektóre kraje, jak na przykład Chiny, zaczynają znosić najsurowsze ograniczenia związane z COVID-19. Sytuacja wciąż się zmienia, a w Twoim regionie nadal mogą występować pewne utrudnienia.

Przełoży się to na terminowość wysyłek, która z kolei może wpływać zarówno na import, jak i eksport. Dobrym pomysłem jest uwzględnienie tych czynników w harmonogramie produkcji, jeśli jest to istotne i informowanie klientów o wszelkich ograniczeniach, które napotykasz.

FedEx posiada własną flotę samolotów towarowych, dzięki temu możemy zaoferować stosunkowo stabilną, niezawodną globalną sieć.

Pomagamy Ci handlować na całym świecie

Epidemia COVID-19 znacząco wpływa na handel, jednak my nadal działamy na całym świecie. Dbamy o to, aby firmy miały kontakt z klientami i wspieramy funkcjonowanie międzynarodowego handlu.

Możesz być pewny, że nadal będziemy to robić. Nasza rozległa globalna sieć może pomóc Ci w zidentyfikowaniu nowych możliwości sprzedaży na całym świecie — czy to w Europie, czy w takich miejscach, jak USA, Ameryka Łacińska, Bliski Wschód czy Azja i Pacyfik*.

*Uwaga: w przypadku niektórych naszych usług wprowadziliśmy zmiany w celu dostosowania ich do szybko zmieniającej się sytuacji na świecie. Szczegóły dotyczące aktualnej dostępności usług znajdziesz [tutaj](#).