

Руководство-Поиск поставщика в Китае что нужно знать ?

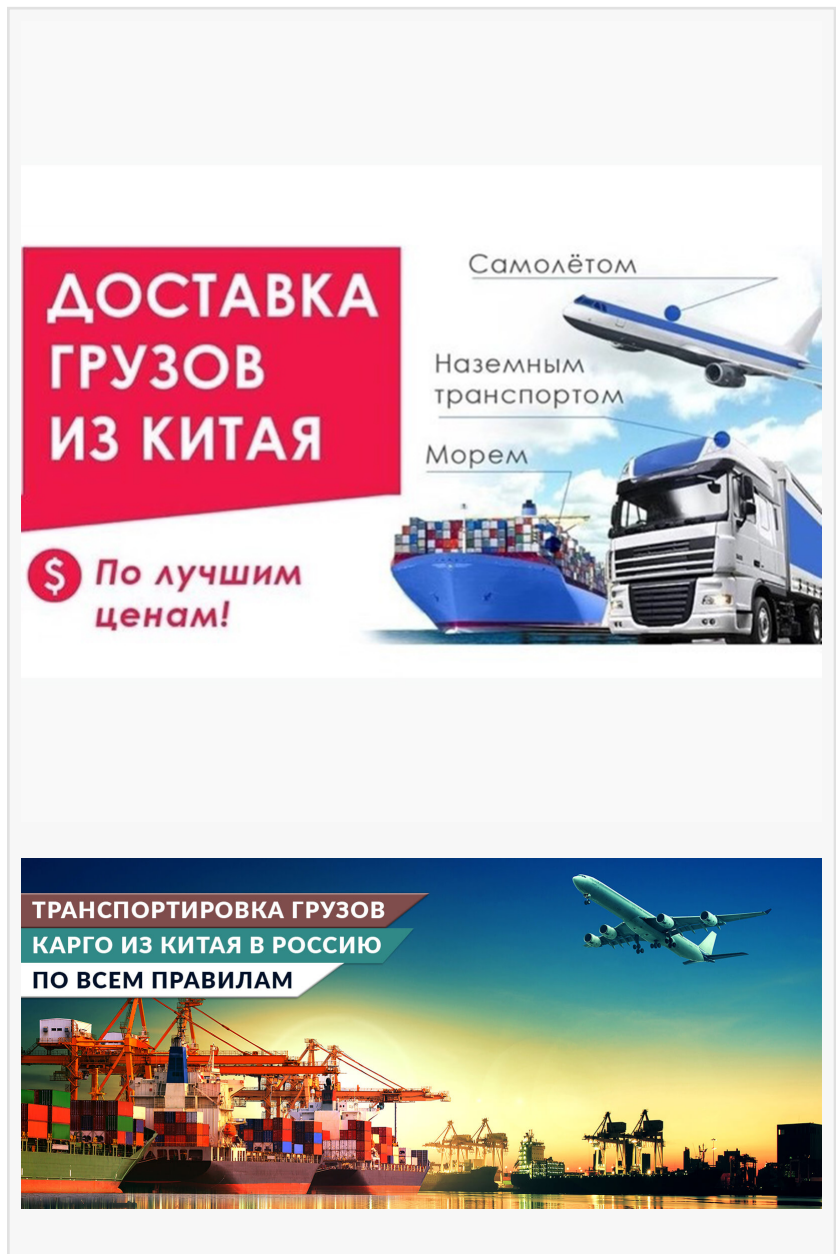
Москва, Россия, May 31, 2021
/EINPresswire.com/ -- В последние несколько лет наблюдается огромный всплеск интереса к Китаю. Иностранные компании пользуются преимуществами более низких производственных и трудовых затрат в стране, а также огромным рыночным потенциалом, который предлагает страна. Если вы думаете о том, чтобы найти посредника в Китае для своей продукции, это руководство поможет вам плавно пройти через этот процесс.

ЧТО НУЖНО УЧИТЫВАТЬ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ИСКАТЬ ПОСТАВЩИКА ИЗ КИТАЯ?

В то время как Китай был популярной страной для поиска дешевых поставщиков в последние годы, у него была своя изрядная доля историй успеха и катастроф. Вот почему вы должны тщательно рассмотреть следующие моменты, прежде чем отправиться в Китай.

Китай-отличное место, если вы хотите выйти на азиатский рынок, но более низкие производственные затраты больше не являются убедительным аргументом

Какова ваша основная мотивация для работы с китайскими поставщиками? Это более



ДОСТАВКА ГРУЗОВ ИЗ КИТАЯ

Самолётом
Наземным транспортом
Морем

По лучшим ценам!

ТРАНСПОРТИРОВКА ГРУЗОВ КАРГО ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ ПО ВСЕМ ПРАВИЛАМ

The advertisement features a red banner with the text 'ДОСТАВКА ГРУЗОВ ИЗ КИТАЯ' (Cargo Delivery from China). Below it, three transport modes are listed: 'Самолётом' (By Airplane), 'Наземным транспортом' (By Land Transport), and 'Морем' (By Sea). A red circle with a white dollar sign and the text 'По лучшим ценам!' (At the best prices!) is also present. The background shows a white truck, a blue and white cargo ship, and a white airplane flying in the sky. At the bottom, there is a banner with the text 'ТРАНСПОРТИРОВКА ГРУЗОВ КАРГО ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ ПО ВСЕМ ПРАВИЛАМ' (Cargo Transport from China to Russia According to All Rules) over a background of a port with cranes and a ship at sunset.

дешевые цены или вы также рассматриваете возможность запуска своих продуктов на китайском рынке? Если вы думаете о Китае только для того, чтобы сократить расходы, вам также следует обратить внимание на другие страны.

В то время как Китай, безусловно, известен своими более дешевыми производственными и трудовыми затратами в последние годы, цены в Китае значительно выросли. Кроме того, более дешевая электроэнергия привела к снижению затрат в таких странах, как США, что делает ее менее привлекательной для производства за рубежом.

В статье Fortune за 2015 год освещаются исследования Бостонской консалтинговой группы, которая оценивает, что производство в США будет примерно на 2% дешевле, чем в Китае в ближайшие годы. Поэтому, если затраты являются вашей единственной причиной для аутсорсинга в Китай, подумайте дважды.

С другой стороны, если вы стремитесь расширить свои деловые операции в Китае или в целом на азиатском рынке, Китай является жизнеспособным вариантом. Стоимость доставки из Китая будет ниже, а близость Китая к растущим рынкам, таким как Индия и Южная Корея, может помочь вашему бизнесу создать ценные сети в регионе.

Интеллектуальная собственность плохо защищена-если деловые секреты имеют решающее значение для вашего успеха, Китай может оказаться не самым подходящим местом для вас

Правовой ландшафт в Китае может быть сложным для навигации. Кроме того, проблемы интеллектуальной собственности являются обычным явлением в Китае, когда правительство и компании обвиняют китайские фирмы в откровенном шпионаже и воровстве. Поэтому вы должны тщательно обдумать, каким объемом информации вы готовы поделиться с китайским поставщиком. В зависимости от типа поставщика, которого вы ищете, вам необходимо понимать процедуры управления рисками и договорные рамки. Определенно стоит подумать о том, чтобы нанять квалифицированного и опытного юриста для руководства.

Качество, скорее всего, не будет наравне с европейскими или американскими поставщиками?

Естественно, вам необходимо учитывать качество продуктов и услуг. Контрафактные продукты являются проблемой в Китае, поэтому вам нужно быть осторожным, если вы



имеете дело с фирменными продуктами. Более того, большинство китайских поставщиков не смогут производить продукцию такого же уровня качества, как европейские или американские поставщики. В то время как качество может быть достаточным для некоторых продуктов, это создаст проблемы в таких секторах, как высокие технологии. Различия в деловой культуре могут привести к путанице. Деловая культура Китая может существенно отличаться от западной модели. Если вы не знакомы с китайской культурой, вам следует прочитать об их способе общения и ведения бизнеса.

Например, посмотрите приведенное ниже видео о проблемах [ведения бизнеса в Китае](#):

Существует множество рекомендаций по преодолению некоторых из этих барьеров. По мере того как в стране работает все больше иностранных компаний, улучшается связь между китайскими поставщиками и их зарубежными коллегами. Соберите информацию о местной деловой культуре и попросите совета у других компаний, работающих в стране. Также может помочь обращение к межкультурному консультанту.

ПОЙМИТЕ СВОИ ПОТРЕБНОСТИ – ЧЕГО ВЫ ОЖИДАЕТЕ ОТ ПОСТАВЩИКА?

Если вы настроились на Китай, вы можете начать поиск поставщика:

- Вам нужен производитель в Китае или сторонний поставщик? Вы должны определить, надеетесь ли вы найти производителя или стороннего поставщика, поскольку процесс может отличаться в зависимости от ваших потребностей.
- Вы хотите иметь дело с небольшой компанией или крупной корпорацией? Когда дело доходит до поставщиков, в Китае существует огромное количество доступных товаров. В зависимости от потребностей вашего бизнеса вы можете предпочесть иметь дело с крупной корпорацией, которая приобрела опыт работы с иностранными компаниями. Крупные корпорации также могли бы иметь в своих руках лучший пул ресурсов, что может быть важно для вашего бизнеса. С другой стороны, малый бизнес может обеспечить более тесные отношения и лучше реагировать на ваши индивидуальные потребности.
- Каков ваш бюджет? Бюджет, безусловно, играет большую роль в поиске поставщика. У вас должно быть четкое представление о том, сколько вы можете и готовы заплатить, чтобы не тратить время на разговоры с поставщиками с дорогими затратами.
- Какие функции продукта/услуги необходимы? Что вы считаете бонусом? Важно заранее обрисовать особенности продукта или услуги. Если вы не знаете, чего ожидаете, общаясь с поставщиками, вы легко можете заплатить больше, чем хотели, или получить продукт, который не соответствует вашим потребностям. Будьте ясны в том, что вам нужно иметь, и какие функции вы не возражаете иметь, но можете жить без них.

Определение потребностей вашего поставщика с помощью приведенных выше вопросов может помочь вам понять тип поставщика, который вам нужен. Это поможет вам сэкономить время и деньги, так как вы сможете быстро подобрать поставщиков, которые

соответствуют описанию.

Кроме того, если вы в конечном итоге попросите внешнюю помощь в поиске, вам нужно будет предоставить эту информацию агентству по поиску. Это облегчит их работу и гарантирует, что вы не будете платить больше, чем необходимо.

НАЧНИТЕ ПОИСК – ИСПОЛЬЗУЙТЕ ОНЛАЙН-И ОФЛАЙН-РЕСУРСЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

[Найти поставщика в Китае](#) будет не так сложно, как вы думаете, так как есть несколько каналов, по которым можно начать поиск. Хотя количество вариантов может показаться подавляющим, вы можете использовать стратегический подход к своему поиску. Вы уже сузили свой поиск, определив, что вам нужно, и теперь вы можете определить подходящий канал для поиска идеального соответствия.

Вы должны создать файл для мониторинга подходящих вариантов поставщиков во время вашего исследования. Если вы столкнулись с подлинным ресурсным сайтом или возможным поставщиком, введите основную информацию о компании в свой файл. Это может просто включать такую ​​информацию, как имя, контактные данные, адрес веб-сайта и несколько кратких заметок о том, почему вы предпочитаете определенного поставщика.

Таким образом, вы создадите базу данных опций, которая позволит вам сравнивать разных поставщиков в ходе процесса. Вы также не хотите тратить слишком много времени на то, чтобы сосредоточиться на отдельных поставщиках. Как только у вас будет выбор доступных поставщиков, вы можете начать связываться с предпочтительными вариантами.

Провести предварительное исследование в Интернете

Неудивительно, что Интернет-идеальное место для начала поиска. Вы должны использовать его для проведения предварительных исследований и получения общего представления о том, какие варианты поставщиков доступны.

Вы можете быстро выполнить поиск в Google по ключевым словам, таким как "[посредники в Китае](#)". Не забудьте сузить ключевые слова с любыми конкретными типами поставщиков, которые вам нужны. Например, "поставщики одежды в Китае".

Кроме того, социальные сети могут помочь вам идентифицировать китайских поставщиков. Такие платформы, как LinkedIn, имеют профессиональные группы, которые могут быть полезны в поиске поставщиков, а также в получении помощи в этом процессе. Проверьте такие группы, как China Sourcing и China Trade Group.

Просмотр веб-сайтов B2B

Популярные B2B-сайты и бизнес-каталоги предоставляют множество вариантов поставщиков. Вы должны посетить такие веб-сайты, как:

- Alibaba.com
- Forbuyers.com
- Globalsources.com

Главное - помнить, что существует множество B2B-сайтов и бизнес-каталогов, но не все из них являются законными. Работайте только с надежными и проверенными веб-сайтами. Кроме того, вы должны убедиться, что поставщики проверены. Поговорите с торговыми организациями и деловыми палатами. Еще одним отличным источником для поиска поставщиков и дополнительной информации являются торговые организации и деловые палаты вашей страны. Эти организации могут предоставить вам контактные данные и установить первые контакты в стране. Вы можете найти их, выполнив поиск "(страна) деловая палата Китая" или "(страна) торговая организация Китая".

Помните, что вам не обязательно иметь дело с организациями вашей страны. Небольшие страны, например, могут не иметь своих собственных деловых палат в Китае, но вы также можете иметь дело с организациями других стран. Кроме того, в Европейском союзе есть деловая палата в Китае, с которой, возможно, стоит связаться.

Различные торговые ассоциации и выставки также должны быть в вашем списке исследований. Выставки не только идеально подходят для встречи с поставщиками лицом к лицу, но и предоставляют множество практической информации о работе с китайскими поставщиками.

Обратите внимание, что вы часто можете найти китайских поставщиков на крупных отраслевых выставках за пределами Китая. Если вы знаете, что поблизости проходит торговая выставка, уточните у организаторов, присутствуют ли на выставке китайские поставщики.

Кроме того, вы можете посетить торговые выставки в Китае. Кантонская ярмарка-это крупная торговая выставка, представляющая ряд отраслей промышленности. Он проводится два раза в год, и вы можете узнать больше о нем на официальном сайте (на английском языке).

Сеть с другими компаниями

Вам следует поговорить с другими компаниями в вашей отрасли или за ее пределами, которые уже ведут бизнес в Китае. Сначала вы могли бы сосредоточиться на своих конкурентах. Поиск информации, относящейся к вашему продукту или услуге. Изучите всплывающие компании и проверьте, используют ли они китайских поставщиков. Если да, то с какими компаниями они работают?

Однако вы также должны быть осторожны при поиске агента, так как разные агенты по поиску поставщиков используют разные структуры сборов. Следовательно, убедитесь, что

вы понимаете затраты заранее, чтобы избежать дорогостоящего счета.

Кроме того, как и в случае с сайтами B2B, существует ряд непрофессиональных специалистов. Вы хотите проверить лицензию и надежность агента по подбору поставщиков. Проконсультируйтесь с другими компаниями и деловыми палатами, могут ли они порекомендовать вам компанию или физическое лицо.

СВЯЖИТЕСЬ С ВАШИМ ВЫБОРОМ ПОСТАВЩИКА, НО СНАЧАЛА ПОЙМИТЕ ДЕЛОВУЮ КУЛЬТУРУ

Описанные выше шаги должны предоставить вам список потенциальных поставщиков. Вам следует провести дальнейшее исследование потенциальных компаний и начать контактировать с теми, которые кажутся перспективными.

Обратите внимание, что китайские компании часто имеют представителей в других странах, особенно в крупных корпорациях. Это отличная идея организовать встречу с этими представителями бизнеса, чтобы лучше понять структуру организации и подход к бизнесу.

Вы также можете посетить Китай самостоятельно. Организуйте встречи с различными представителями перед бронированием поездки, чтобы гарантировать, что вы встретите как можно больше поставщиков, не продлевая свой визит.

Вы также можете использовать свои местные контакты, чтобы помочь вам организовать встречи или начать общение. Особенно ценную помощь на этом этапе оказывают местные зарубежные деловые палаты и отраслевые организации.

Кроме того, убедитесь, что вы хорошо разбираетесь в деловой этикете в Китае. Вы не хотите "входить в бизнес" слишком рано, так как хотите построить правильные рабочие отношения с вашим поставщиком.

Наконец, не забудьте нанять юрисконсульта, который поможет вам с оформлением документов и проведет должную проверку потенциальных поставщиков. Выберите эксперта с опытом работы с китайскими поставщиками.

ПРОВЕРЬТЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Вместо того, чтобы составлять полный контракт на этом этапе, проверьте качество поставщика, заказав сначала образец продукта. Вы не хотите заказывать сотни продуктов только для того, чтобы узнать, что они не совсем того качества, которое вы ожидали.

Выберите несколько поставщиков и попробуйте их продукцию не только для качества продукта, но и для качества услуг, которые вы получаете. Вы хотите, чтобы обслуживание

клиентов, темпы производства и доставки продукта и другие подобные вопросы соответствовали ожидаемому стандарту.

Как только вы получите образцы от своих поставщиков, спросите мнение других людей. Это могут быть ваши потенциальные клиенты на отраслевой ярмарке или ваши друзья и семья. Более крупные компании, вероятно, имеют своих собственных специалистов по продуктам, которые должны изучить продукт.

Если вы не удовлетворены продуктом или тем, как был обработан заказ, не стесняйтесь уйти. Вы не хотите в конечном итоге иметь дело с поставщиком, который только создает проблемы для вашего бизнеса в долгосрочной перспективе.

ПРОДОЛЖАЙТЕ, ЗАВЕРШИТЕ СДЕЛКУ И УСТАНОВИТЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Наконец, когда вы найдете поставщика, который соответствует вашим ожиданиям и потребностям, вы должны продолжать общаться с компанией. Вы хотите развивать отношения с течением времени, познакомиться с ними и стать ценным деловым партнером.

Закажите еще один патч образцов и продолжайте следить за качеством продукта. Первая партия может быть высшего качества, так как поставщики хотят произвести на вас впечатление, но вам будет постоянно нужно качество. Поэтому вы должны установить эффективные процедуры контроля качества.

Переговоры о процессе оплаты с вашими китайскими поставщиками требуют от вас проведения надлежащей проверки. Вам необходимо снизить риски и обеспечить, чтобы оплата производилась по безопасным каналам.

Кроме того, процедура оплаты в Китае отличается от других стран, и поставщики часто предпочитают использовать для оплаты такие методы, как переводы Western Union. Хотя это связано с высокими затратами, в Китае не всегда есть ряд других доступных вариантов. Не забудьте также рассмотреть такие способы оплаты, как условное депонирование и Раурал для небольших платежей и международный банковский перевод для более крупных платежей. Однако следите за расходами, они могут сложиться довольно быстро.

Это определенно отличная идея нанять опытного юриста, который поможет вам в этом процессе. Это может увеличить первоначальные затраты, но в долгосрочной перспективе сэкономит вам деньги. Это также может гарантировать, что вы не закончите судебную тяжбу на ваших руках.

В целом, поиск поставщика в Китае требует большого количества исследований. Преимущества использования китайских поставщиков остаются плодотворными, а

доступные варианты огромны. Если вы раньше не работали с китайскими компаниями, вам следует узнать о деловой культуре и процессе использования иностранных поставщиков в целом. Имейте в виду, что вы должны полностью понять, чего вы ожидаете от поставщика, прежде чем спешить в Китай. Есть и другие доступные варианты, и вы не можете быть слишком осторожны в отношении ограничения рисков.

Ylia

Asia Logistics Group

+79250025710 ext.

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/542554505>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.