



Чек-лист: как найти поставщика в Китае

Идеально, если вы знаете китайский язык. Если нет, но желание установить выгодные связи с Поднебесной у вас серьезные, то ищите переводчика, а не полагайтесь на переводные сайты. Наш очень краткий и общий чек-лист вам в помощь.

1. Определите свой масштаб

1.1 Оцените свои возможности

Если вам интересны разовые какие-то операции с китайской стороной, то пропустите этот момент и не усложняйте все слишком серьезными вещами. Но, если, и ваш интерес большой, и вы сами интересны для китайцев, то вам дорога в китайское Торгпредство. Оно будет полностью к вашим услугам.

1.2 Обратитесь в палату

В любом случае вам стоит посетить российскую Торгово-промышленную палату. Во-первых, вы поймете, как у больших людей все устроено по-взрослому. Это важно, чтобы понимать, куда стремиться. Во-вторых, вы завяжете знакомства по направлению и будете хотя бы получать рассылки и анонсы о выставках и под.

1.3 Изучите транспортные возможности

Вы должны знать и понимать все возможности доставки товаров из Китая. Железнодорожные, морские, авиа, почтовые... Сделите за всеми новостями. Определите себе основные транспортные компании. Получайте, изучайте и имейте под рукой все тарифы и расценки.

1.4 Найдите знающих язык

Вы должны найти себе переводчика реально. Или компанию, которая вам будет переводить. Это не английский, хотя в большинстве случаев вы будете использовать английский язык. Но, лишь до определенного момента. Тут все сложнее.

1.5 Поговорите со своим банком

Узнайте в вашем банке всю процедуру исполнения импортных контрактов. Как они работают с Китаем? Как и кто будет делать вам паспорт сделки? Подготовку документов для таможни?

1.6 Уясните порядок таможенной очистки

Если вы заказываете себе на Алибабе плеер, то вам вообще незачем этот чек-лист читать. Если что-либо серьезнее - изучите все таможенные правила, порядки, процедуры, документы, тарифы. Это будет вас касаться.

1.7 Купите путевку в Китай

Просто, как турист. Ощутите их среду и ментальность. Ваша главная задача не пройтись по Великой китайской стене и не запостить на ФБ селфи среди небоскребов Шанхая, а понять, можете ли вы этих людей воспринимать на "биосе". Если нет, то никакого бизнеса не получится.

2. Просто и достаточно

2.1 Изучите торговые порталы

Воспользуйтесь в полной мере интернетом. Самые популярные сайты – alibaba.com, made-in-china.com, exports.cn Вы должны просто знать их порталы, как ВКонтакте и Фейсбук, как сайт своей компании, как свою почту... Изучите, следите, понимайте и используйте функционал, ориентируйтесь.

2.2 Делайте выборки по интересу

Каталогизируйте свой поиск в интернете. Ищите китайских производителей, экспортеров и посредников по заданным критериям, по цене, по товару, по регионам и т.д.

2.3 Станьте завсегдатаем выставок

Мы не про то, что надо обязательно на каждую выставку приезжать. Можно и виртуальным посещением обойтись. Сайты chinaexhibition.com , china.org.cn вам пригодятся. Следите за программами, общайтесь, переписывайтесь.

2.4 Найдите торгового посредника

Ищите его в Китае. Китайцы прекрасно понимают, что их страна для большинства европейцев достаточно непонятна по обычаям делового оборота. Они с удовольствием на вас заработают. Возможно, так для вас будет действительно лучше и дешевле, чем

пытаться влезть в их огород самостоятельно.

2.5 Станьте членом ТПП

Очень может быть, что в вашем городе (а в любом областном центре так и наверняка) есть отделение Торгово-промышленной палаты, о которой мы упоминали в начале. Если вы поняли, что Китай вам интересен - станьте членом ТПП. Это не сложно. Но вы сразу приобретете статус для отношений.

2.6 Учитывайте коммунистическую специфику

Не забывайте, что Китай строит социализм. Удивительно, но факт. Поэтому большинство производителей, очень дешевых производителей не имеют лицензий на какой-либо экспортный бизнес. Даже английским не владеют. Ищите решение. Вам надо их найти.

2.7 Смотрите по своим условиям

Чек-лист краток. Мы не можем угадать заранее, что вы хотите. Получить десять коробок детских спиннеров с завода, или десять контейнеров с обувью - абсолютно разные вещи. То общее, что для этих операций имеется - мы вам указали. В остальном вы должны действовать по своей ситуации.

2.8 Смотрите весь негатив

Отслеживайте все "черные списки" на всех ресурсах. Всех своих потенциальных партнеров проверяйте на репутацию. Многие бизнесмены там относятся к российским партнерам где-то так же, как было у нас тут в России у самих принято в 90-х годах. То есть - совершенно бесцеремонно. Учитывайте это. Удачи вам!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?