



Как отличить посредника от настоящего производителя в Китае

В Китае посредники часто выдают себя за компанию-производителя, чтобы больше заработать на доставке товаров за границу. Подменный “директор” договаривается с фабрикой, что приведет клиента-иностранца, который даже не догадается об обмане.

Читайте 7 советов, как не попасться на удочку таких посредников при доставке товаров из Китая.

1. Посредник сразу предлагает широкий список всех желаемых товаров от оконных рам до ювелирных изделий. Это означает, что они закупаются на разных заводах. Поэтому лучше искать поставку товаров в узконаправленных производствах.
2. Адрес посредника, работающего в офисе, обычно состоит из нескольких цифр. Хотя иногда офисы производителей тоже находятся в центре города ради удобного посещения клиентами. В Китае для изготовления разных категорий товаров предусмотрены конкретные территории. У посредников адрес торговой компании не совпадает с областью производства.
3. В документах обязательно должны быть слова «производитель» или «производство» (生产, 加工, 制造). Также нужно проверить сферу деятельности компании, то есть может ли она по закону производить именно этот вид продукта (по аналогии с кодами ОКВЭД). Наличие CE сертификата дает право на поставку товаров в Евросоюз.
4. Нужно запросить фотографии общего вида завода, цеха, офиса и сравнить название с тем, что указано на сайте.
5. Посещение завода-изготовителя поможет понять, посредник перед вами или изготовитель. Для этого задавайте как можно больше уточняющих вопросов о производстве. Перекупщики обычно не углубляются в детали изготовления товаров, поэтому не смогут ответить.



7. Посещение китайской выставки, посвященной определенной группе товаров, подарит возможность лично познакомиться с производителями и обсудить выгодные условия поставки товаров. Посредники на подобные мероприятия не ходят, так как не имеют собственной продукции.

В сотрудничестве с посредниками есть и преимущество. Например, если вам нужна ограниченная партия товаров, а производитель реализует только крупные оптовые поставки из Китая.

Конечно же, вам решать, с кем сотрудничать. Что бы вы не предпочли, мы поможем выбрать партнеров, уладить все вопросы и сделать сотрудничество с Поднебесной успешным и выгодным!

02.06.2021

Смотрите также

Вьетнам — второй Китай

Экономически выгодная замена Китая: производство товара во Вьетнаме.

Китай или не Китай?

В какой стране запустить контрактное производство в зависимости от категории товара, рассматриваем в статье.

Основные пути аутсорсинг-поставок из Китая

В начале сотрудничества с Китаем необходимо выбрать способ организации поставок. В статье рассказываем, какие варианты есть и кому они подходят.

Готовые модели работы с производством в Китае

Рассказываем, как запустить контрактное производство в Китае, а главное – зачем его запускать.