

تامین محصولات از چین گام به گام (راهنمای کامل 2020)

تامین محصولات از چین یک فرصت عالی برای مشاغل خرده فروشی آنلاین یا غیر آنلاین است. صاحبان این مشاغل از این طریق می‌توانند کالاهای جذابی را برای مشتریان خود پیدا کنند. امروزه چین می‌تواند چیزی بیش از اجناس تقلبی و لباس‌های ارزان ارائه کند. بسیاری از کارخانه‌های معتبر محصولات با کیفیت بالا و با قیمت مناسب تولید می‌کنند. با این حال باز هم افرادی در این بازار هستند که مایه ننگ دیگران به حساب می‌آیند.

در این یادداشت کارشناسان گروه تجاری ققنوس تلاش کردند که تامین محصولات از چین را به زبان ساده با جزئیات توضیح دهند. چگونه یک شریک قابل اعتماد پیدا کنید؟ از کدام تله‌ها باید دوری کنید؟ چگونه می‌توانید کالاها را با بهترین نرخ ممکن حمل و نقل کنید؟

چرایی تامین محصولات از چین

در گذشته چین اغلب به عنوان کارخانه جهانی شناخته می‌شد. این پادشاهی لباس‌های مد روز، کفش، لوازم الکترونیکی و موارد دیگر را با ارزش جذاب صادر می‌کرد. در حقیقت «Made in China 2025» استراتژی جدید صادرات چین است که در سال 2015 شکل گرفته است.

این هدف در جهت حرکت به سمت تولید محصولات و خدمات با ارزش بالاتر است. جالب اینجاست که برای تحقق این هدف چندین انگیزه مالیاتی نیز وجود دارد. بنابراین چین امیدوار است بیشتر و بیشتر از تامین‌کنندگان خارجی بی‌نیاز و به کشوری با تکنولوژی محور تبدیل شود.

با رشد اقتصادی تجارت الکترونیک در چین و طبقه متوسط نوظهور، چین آماده تقابل با آمریکا است. در حال حاضر آمریکا با 24 درصد، بزرگترین اقتصاد جهان (بر اساس تولید ناخالص داخلی) است و چین با 16 درصد در مقام دوم قرار دارد.

در حالی‌که واردات به چین با تجارت الکترونیک فرامرزی در حال رشد است به همان میزان صادرات از چین به جهان نیز در حال جلب توجه

است. امروزه بیشتر کارخانه‌ها در چین واقع شده‌اند. و بسته به آنچه که تولید می‌کنند ممکن است در زمینه کاری خود بهترین باشند.

کالاهای محبوب هنگام تامین محصولات از چین

در قرن 21 چین بزرگترین صادرکننده جهان شناخته می‌شود. این امر عمدتاً به این دلیل است که این کشور در گروه‌های مختلف محصولات تخصص دارد. شاید هیچ کشور دیگری را نتوانیم با ظرفیت تولید چین مقایسه کنیم. تعداد زیادی نیروی کار ارزان قیمت در چین وجود دارند.

دسته‌های زیر مناسب‌ترین دسته‌ها هنگام تامین محصولات از چین به شمار می‌آیند:

- ماشین‌آلات الکترونیکی: چین در سال 2019 بیش از 731 میلیارد دلار ماشین‌آلات و محصولات الکترونیکی و برقی را صادر کرده است.

- پوشاک: بزرگترین صنعت نساجی جهان با بیش از 100000 کارخانه کیف و اکسسوری: پیش‌بینی می‌شود ارزش صادرات این بخش در سال 2020 با رشد سالانه تقریباً 12 درصد به حدود 44 میلیون دلار برسد.

- قطعات خودرو: استان هوبئی چین (مرکز شیوع ویروس کرونا) قطب اصلی تولید قطعات خودرو است.

- مبلمان و روشنایی: در سال 2019 صادرات چین در این بخش بیش از 100 میلیارد دلار بوده است.

شنژن کانون اصلی تولید آسیا است. این شهر به دلیل موقعیت مکانی و فروانی بیش از حد تامین‌کنندگان با کیفیت و قابل اعتماد چینی در حال رشد است.

چگونگی تامین محصولات از چین

هنگام فروش محصولات چه به صورت خرده‌فروشی آنلاین و یا چه به صورت خرده‌فروشی در مغازه یا حتی فروش محصول در آمازون گزینه‌های مختلفی برای ارائه خدمات به مشتری خود دارید.

در بیشتر موارد شما حتی ممکن است با خود محصول سر و کار نداشته

باشید. با این حال ضروری است که شما تامین‌کنندگان خود را به خوبی بشناسید تا اطمینان حاصل کنید که آنها کیفیت قابل اعتمادی را در زمان مقرر ارائه می‌دهند. بیا بیا با هم گزینه‌های مختلف را مرور کنیم:

- دراپ شیپینگ: شما محصولات خود را در رسانه‌های اجتماعی و پلت‌فرم‌های تجارت الکترونیکی تبلیغ می‌کنید. هنگامی که مشتری این محصولات را خریداری می‌کند فروشنده (طرف سوم) مستقیماً محصول را برای خریدار ارسال می‌کند. شما با محصول برای مثال انبار کردن آن و یا تدارکات سر و کار ندارید. مشتری مستقیماً مبلغ شما را پرداخت می‌کند و شما مبلغ طرف سوم (فروشنده) را پرداخت می‌کنید.
- فروش مجدد: شما به صورت عمده محصول خود را خریداری می‌کنید و سپس آنها را به مشتری خود می‌فروشید. شما مسئول کل فرآیند تدارکات از جمله انبار و حمل و نقل هستید.
- برچسب سفید: شما مجدداً یک محصول موجود را دوباره برچسب‌زنی می‌کنید. مشتری شما فکر می‌کند که شما این محصول را تولید کرده‌اید.
- محصول خود را بسازید: شما از انعطاف و کنترل بیشتری برخوردار هستید. اما این روند بسیار زمان‌محور است. فراموش نکنید در این مسیر گودال‌های فراوانی نیز وجود دارد.

بیا بیا با هم چگونگی تامین محصولات از پیش ساخته شده را بررسی کنیم:

تامین محصولات موجود

ابتدا اجازه دهید تا چگونگی پیدا کردن یک تامین‌کننده دراپ شیپینگ را با هم بررسی کنیم. در این زمینه علی‌اکسپرس، DHgate و TomTop پلت‌فرم‌های محبوبی هستند. آنها خریداران بین‌المللی را به بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) در چین وصل می‌کنند.

اگر تصمیم به فروش مجدد یا برچسب سفید یک محصول را دارید کالای مورد نظر را به صورت آنلاین جستجو کنید. برای این کار پلت‌فرم‌های محبوبی مانند علی‌بابا یا Made in China وجود دارند. آیا شما توانایی صحبت به زبان چینی را دارید؟ اگر بله پس بهتر است به سراغ 1688 بروید. از طرف دیگر می‌توانید از نمایشگاه‌های تجاری نیز دیدن کنید.

به محض اینکه یک محصول را پیدا کردید با فروشنده تماس بگیرید. با وی مستقیماً در مورد شرایط و ضوابط مذاکره کنید. اگر می‌توانید حتی یک نمونه آزمایشی کوچک سفارش دهید. این مساله به شما کمک می‌کند تا بفهمید آیا فروشنده قانونی و قابل اعتماد است یا خیر.

با توجه به فاکتور نهایی شما برای تدارکات و فرآیند پرداخت گزینه‌های مختلفی وجود دارد. ما در بخش‌های بعدی مهم‌ترین موارد را توضیح خواهیم داد.

متأسفانه مانند همه جای دنیا در دنیای آنلاین کلاهبرداری وجود دارند که منتظر افرادی هستند که در مناطق دورتر و سایر حوزه‌های قضایی زندگی می‌کنند. بنابراین مطمئن شوید که محتاطانه عمل می‌کنید. اگر معامله شما بسیار بسیار درست بود و هیچ مشکلی وجود نداشت بهتر است که شک کنید!

تولید محصول خود

اگر تصمیم دارید محصول مورد نظر را خودتان بسازید باید خلاقیت طراحی یک کالایی را داشته باشید که سلیقه و نیاز مشتریان شما را در نظر بگیرد. بر خلاف هر چیزی که در بازار وجود دارد کالای شما باید نوآورانه باشد یا ارزش بهتری برای پول داشته باشد. داشتن کالاهایی با برند شخصی، شما را از رقابت جدا می‌کند.

در واقع این کار باعث می‌شود کسب و کار شما منحصر به فرد شود و قابل تکرار توسط رقبا نباشد. علاوه بر این شما را در بالاترین بخش زنجیره غذایی قرار می‌دهد و دست واسطه‌ها را در این کار قطع می‌کند. در نظر بگیرید که تولید یک محصول بسیار پیچیده و وقت گیر است. پس بهتر است که قبل از هر کاری بررسی کنید که آیا توانایی پرداخت هزینه آن را دارید یا خیر.

ما 6 مرحله را برای شما تهیه کرده‌ایم که با توجه به آنها بتوانید تولید محصول در چین را به دست خودتان بگیرید:

- توسعه محصول
- یافتن شرکای قابل اعتماد
- مذاکره
- فرآیند تولید
- تدارکات و پرداخت

▪ دقت عمل

بیا بید نگاهی به جزئیات تامین محصولات و تولید آنها بیندازیم

توسعه محصول

قبل از شروع رانندگی و سفر قطعا شما هم مثل من اول نقشه را بررسی می‌کنید تا در مورد مقصد و مسیر بیشتر بدانید. همین امر در مورد تامین محصولات صادق است. اگر نمی‌دانید چه چیزی می‌خواهید، بودجه شما به چه میزان است چگونه می‌توانید از پتانسیل تامین‌کنندگان بهره ببرید؟

خصوصیات را یادداشت کنید یا در اختیار تیم بگذارید. این خصوصیات باید شامل موارد زیر باشند:

▪ کیفیت از جمله مواد اولیه

▪ بودجه شامل هزینه تحقیق، تدارکات و هزینه‌های بانکی

▪ مقدار برای مقایسه قیمت‌ها بهتر است چند مقدار مختلف را درخواست کنید.

▪ زمان آماده شدن محصول و انجام کار از جمله حمل و نقل

▪ عکسها و ویدیوها به عنوان منبع (به عنوان مثال از کالاهای مشابه‌ای که شما آنلاین دیدید)

▪ مجوز و گواهینامه بررسی کنید آیا کشوری که محصولات شما را می‌فروشد به گواهینامه یا مجوز خاصی نیاز دارد. برای مثال در آمریکا شما به FDA و در اروپا به CE نیاز دارید.

به خاطر داشته باشید که هنگام کار با تامین‌کنندگان چینی شرایط پرداخت به طور معمول 100% پیش‌پرداخت است.

همچنین به خاطر داشته باشید که کپی‌رایت برای یک محصول خاص را داشته باشید. برای مثال اگر قرار است تخت‌خواب باری را تولید کنید به مجوزهای مربوطه در کشورهای توزیع‌کننده نیاز دارید.

و اما نکته دیگری که دوست دارم با شما در میان بگذارم این است که در نظر بگیرید که آیا می‌توانید بدون آسیب رساندن به کیفیت یا ارزش محصول آن را ساده کنید؟ اگر شما در حال تولید کیف هستید شاید به تمام زیپها نیاز نداشته باشید. در واقع هر چه محصول ساده‌تر باشد جای کمتری برای خطا وجود خواهد داشت.

یافتن شرکای قابل اعتماد هنگام تامین محصولات

این مساله هنگام تامین محصولات ممکن است چالش برانگیزترین بخش کار باشد. به خصوص اگر شما توانایی صحبت به زبان چینی را نداشته باشید. البته امروزه بیشتر مدیران و نمایندگان کارخانه‌ها در حال یادگیری زبان انگلیسی برای انجام امور تجاری با مشتریان بین‌المللی خود هستند.

علاوه بر پلت‌فرم‌های شناخته شده گزینه‌های زیر را هم برای یافتن تولیدکنندگان قابل اعتماد برای محصولات خود در چین در نظر بگیرید:

- نمایشگاه‌های تجاری چین
- همکاری با یک نماینده یا شرکت بازرگانی (براساس کمیسیون)

برای تایید تامین‌کنندگان هنگام تامین محصولات می‌توانید از عکس‌های کارخانه، گواهینامه‌ها و توصیه‌های مشتریان قبلی استفاده کنید. پروانه کسب و کار آن‌ها را با دقت بررسی کنید. مطمئن شوید که می‌توانید به طور قانونی با آن‌ها کار کنید. این شامل شرایط پرداخت، قراردادها و حوزه قضایی برای اختلافات حقوقی است. اگر در کشور چین حضور دارید حتماً به کارخانه بروید و خودتان از نزدیک همه چیز را بررسی کنید.

ارتباطات روشن و صادقانه بسیار مهم است و باعث می‌شود هر دو طرف رضایت داشته باشند. اما به خاطر داشته باشید که انجام کار با آنچه که قبلاً به آن عادت کرده‌اید متفاوت باشد. ایجاد یک رابطه مثبت از طریق ارتباط چهره به چهره با شریک تجاری خود عنصر اصلی یک همکاری موفق در چین است.

به محض یافتن یک تامین‌کننده در چین مشخصات محصول را برای او ارسال کنید تا بررسی کند که آیا می‌تواند محصولات را با توجه به نیاز شما تولید و تامین کند یا خیر.

مذاکره

چانه‌زنی در مورد قیمت، کیفیت، مقدار و زمان تحویل در چین امری عادی است. اکثر تولیدکنندگان در چین یک حداقل مقدار سفارش نسبتاً بالا نیاز دارند. هر چه مقدار سفارش بالاتر باشد قیمت آن هم نیز بهتر خواهد بود.

به یاد داشته باشید که احترام و منطق را رعایت کنید. شما نمیتوانید در کمترین زمان ممکن بهترین محصول را در ارزانترین حالت دریافت کنید. در واقع هر چقدر که پول بدهید آش هم میخورید.

فرآیند تولید

پس از یافتن تامینکننده فرآیند نمونه‌گیری ساده و سرراست است. همچنین بسیار ارزان است و ما به شما توصیه می‌کنیم که به سادگی از این قسمت نگذرید.

شما می‌توانید در روند نمونه‌گیری به عقب و جلو بروید تا زمانی که از نتیجه راضی شوید. به طور معمول هنگامی که به صورت فله سفارش می‌دهید هزینه نمونه کسر می‌شود. شما تنها زمانی هزینه نمونه را پرداخت می‌کنید که تصمیم می‌گیرید که سفارش خود را نهایی نکنید.

مرحله بعدی چراغ سبز برای تولید است. از تولیدکننده عکسهای به روز و منظم بخواهید تا از هر گونه خرابی هنگام تولید و تامین محصولات به دلیل عدم برقراری ارتباط جلوگیری کنید.

به خاطر بسپارید که در تعطیلات عمومی چین (سال نو چینی بزرگترین جشن در ژانویه و فوریه) کارخانه‌ها به طور معمول برای مدت زمان طولانی تعطیل هستند.

حالا که محصولات شما تولید شده است توسط مدیر کارخانه بازرسی می‌شود تا از کیفیت آنها اطمینان حاصل کند. در واقع مطمئن شود که همه چیز سر جای خودش قرار دارد. در مرحله بعد شما باید برای حمل و نقل آماده شوید.

آیا می‌دانید؟

واردات از چین: FOB، CIF یا EXW کدام ترم حمل را انتخاب کنید؟

تدارکات و پرداخت هنگام تامین محصولات

چندین نوع حمل و نقل از چین وجود دارد. رایج‌ترین آنها را با هم مرور خواهیم کرد:

EXW: این بدان معناست که شما باید حمل و نقل را از محل کارخانه

تا مقصد نهایی ترتیب دهید. شما همچنین بر تمام روند کنترل دارید.

DDP: فروشنده هزینه حمل و نقل را به مقصد نهایی (از جمله هزینه گمرک) را پرداخت و مدیریت می‌کند. این گزینه بسیار گران است. همچنین شما کنترل کمی بر روند دارید.

یک کارگزار می‌تواند در این روند به شما کمک کند. حمل هوایی سریع‌تر و گران‌تر است در حالی که حمل و نقل از طریق دریا کندتر اما ارزان‌تر است. اگر شما یک شرکت نوپا هستید یک شرکت ثالث می‌تواند از تمام مراحل مراقب و در وقت و انرژی شما صرفه‌جویی کند.

گمرک به خودی خود یک موضوعی است که باید کامل و جداگانه بررسی شود. گمرک شامل اظهارنامه، هزینه و دوره زمانی برای پردازش است. اگر دقیقاً نمی‌دانید که چگونه کالاهای خود را برچسب‌گذاری کنید ممکن است برای زمان زیادی در گمرک گیر بیافتید. حتماً کشور صادرات و واردات، نوع کالا، ارزش و مقدار آن را به درستی و کامل اعلام کنید. در اکثر اوقات شما همچنین باید هزینه حمل و نقل و بیمه را هم بیان کنید.

پرداخت و هزینه‌های بانکی می‌توانند پیچیده باشند. حتماً قبل از هر اقدامی با بانک خود در مورد این مساله که آیا می‌توان پرداخت‌های خود را در چین انجام داد بپرسید. اگر این امکان برای شما فراهم بود در مورد چگونگی آن هم بپرسید. برخی از تولیدکنندگان در هنگ‌کنگ یا تایوان شرکت‌های تابعه دارند که می‌توانند انتقال پول از اروپا یا آمریکا را آسان‌تر کنند.

به محض دریافت کالا کیفیت محصول را کامل و با دقت بررسی کنید زیرا معمولاً در مدت زمان کوتاه می‌توانید برای خسارت اقدام کنید.

دقت عمل هنگام تامین محصولات از چین

هنگام تامین محصولات از چین یا هر جای دنیا برای جلوگیری از کلاهبرداری و در نهایت ناامیدی، اقدامات منطقی و مورد نیاز را انجام دهید.

به خصوص اگر خودتان به چین سفر نمی‌کنید برای تامین‌کننده یا شخص ثالث دیگر امکان سواستفاده از وضعیت شما آسان‌تر می‌شود. به عنوان مثال تامین‌کننده شما حتی ممکن است کارخانه نداشته باشد در حالی که خود را به عنوان یک عمده‌فروش معتبر معرفی کرده است.

جمع بندی

بدون شک تامین محصولات از چین یک فرصت جذاب برای صاحبان کسب و کار در سراسر دنیا است. اما اگر تازه وارد بازار چین شده‌اید، اگر در این کشور حضور ندارید یا هیچ شخص قابل اعتمادی در این کشور ندارید بدانید که خرید کالا از چین می‌تواند خطرناک باشد.

توجه داشته باشید که با وجود تکنیک‌ها، نکات و اصولی که در این مقاله آموخته‌اید به هیچ وجه به یک حرفه‌ای در مساله تامین محصولات از چین تبدیل نخواهید شد.

آیا به دست آوردن تامین‌کنندگان قابل اعتماد و با کیفیت برای تامین محصولات از چین چالش برانگیز است؟ بله اما نگران نباشید ما برای خدمت به شما اینجا هستیم. کافی است با کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس در این زمینه صحبت کنید.

سوالات متداول

کارگزار کیست؟

کارگزار حمل و نقل شخص یا شرکتی است که در مقابل اجرت، ترتیبات حمل و نقل کالا را از یک کشور به کشور دیگر را فراهم می‌کند ولی مسئولیت حمل کالا را بر عهده ندارد، بلکه به صورت یک واسطه حرفه‌ای میان فرستنده یا گیرنده کالا از یک سو و متصدی باربری از سوی دیگر عمل می‌کند که به آن کارگزار نیز گویند.

در صورتی که توانایی پرداخت هزینه آژانس واسطه برای بازرسی محصول را نداشته باشیم راهی برای بازرسی وجود دارد؟

بهتر است در این مورد با تامین‌کننده به توافق برسید که محموله را قبل از ارسال بازرسی کند و گزارش کامل آن را برای شما ارسال کند. این گزارش باید شامل مواردی مانند عکس محصول، کتابچه راهنمای استفاده، اندازه‌گیری‌ها، بسته‌بندی و هر چیز دیگری که فکر می‌کنید مهم است باشد.

اینکو ترمز چیست؟

اینکو ترمز به دستورالعمل‌هایی گفته می‌شود که در سطح بین‌المللی به رسمیت شناخته شده و در صنعت حمل و نقل کالا در سطح جهان مورد استفاده قرار می‌گیرند. اینکو ترمز مسئولیت‌ها را بین حمل‌کننده یا

تامین‌کننده و خریدار تقسیم می‌کند.