



Производство в Китае. Нюансы. Товары для  
маркетплейсов под своим брендом



## О чем:

- Самостоятельная организация производства в Китае
- Организация производства с помощью компании-посредника
- Особенности поиска поставщика, коммуникации с производителем, контроль качества на производстве
- О особом китайском менталитете и других мифах

# Самостоятельная организация производства в Китае



**Шаг 1: Выбор поставщика.**

Продукция из Китая |

## Онлайн-поиск:

### 1. Поиск на **Alibaba**:

#### Плюсы:

- Вся переписка ведется на английском языке
- У поставщиков чаще всего присутствуют все необходимые экспортные сертификаты
- Есть страхование сделки
- Возможность оплаты из-за рубежа

#### Минусы:

- Чаще всего завышенный ценник
- Большое количество торговых компаний, это усложняет коммуникацию, удлиняет сроки производства, увеличивает вероятность ошибки в сложных проектах

## 2. Поиск на [1688.com](https://www.1688.com):

### Плюсы:

- В 99% случаев ценник ниже, чем на [Alibaba.com](https://www.alibaba.com)

\*Не всю продукцию можно найти на этих 2-х сайтах, есть специализированные площадки для покупки пищевых добавок, автомобильных запчастей, лекарств, строительных материалов и тд. Общение также на китайском языке.

### Минусы:

- Общение на китайском языке
- В подавляющем большинстве случаев у поставщиков отсутствуют экспортные сертификаты, более низкие стандарты качества обслуживания, необходимо больше контроля над поставщиком
- Большое количество предложений, нужно уметь отделять торговые компании от производителей, сравнивать цены
- У большинства поставщиков нет лицензии на экспорт
- Невозможность оплатить из-за границы
- Страхование сделки только при оплате юанями с китайского счета

## Офлайн-поиск:

### 1. Посещение **Кантонской выставки**:

#### Плюсы:

- Живое общение с поставщиком, проще организовать удобный диалог, поставщик запомнит вас и будет охотнее отвечать на ваши запросы.
- Для общения с вами выделяют англоговорящего сотрудника.
- Посмотрев прейскурант поставщика, вы сможете понять, производитель они либо торговая компания.

#### Минусы:

- Завышенный ценник,
- Высокий MOQ (Минимальная партия)

## 2. Посещение **оптовых торговых центров**: Игрушек в г. Шаньтоу, Многопрофильной ярмарки в г. Иу и т.д.

### Плюсы:

- Возможность найти весь нужный товар в одном месте

### Минусы:

Общение на китайском языке, общение на английском сразу поднимает цену. Ценник все же немного выше, чем на онлайн платформах

## 3. Посещение **профильных ярмарок**:

### Плюсы:

- Возможность познакомиться с большим количеством поставщиков по вашей тематике.

### Минусы:

- Выставка может быть меньшего масштаба, чем вы ожидаете

## Шаг 2: Выбор поставщика.





## Нюансы, которые ждут вас при самостоятельном общении с поставщиком:

- Менеджер может «тупить» при общении на английском (зависит от конкретного случая), но в любом случае при общении на китайском коммуникация для менеджера естественнее, а значит проще для обеих сторон. Иногда вам придется применить смекалку.
- Разница во времени (например с Москвой она составляет +5 часов), те. рабочий день в Китае заканчивается в 13.00 по Москве, меньше ежедневного рабочего времени. Опять же ситуация индивидуальная, многие менеджеры отвечают до позднего вечера
- Если поставщик с 1688 - онлайн переводчик вам в помощь, но качество машинного перевода не всегда может передать то, что вам нужно, качество перевода ниже, чем с русского на английский. Иногда это делает коммуникацию невозможной.
- Возникает вопрос оплаты, подавляющее большинство поставщиков с 1688 работает на внутренний рынок, принимают только юани с внутренних счетов, WeChat, Alipay
- Договор - максимум, что вы сможете - подписать его на английском, вряд ли вы говорите на китайском. (предпочтительнее составлять его на китайском от китайской компании, это упростит процессы в случае форс-мажора).
- При проекте повышенной сложности (изменение упаковки товара, модернизация комплектации, брендинг, производство по вашим эскизам) сложность коммуникации возрастает геометрически, увеличивается возможность ошибки. Необходимо более грамотно настраивать диалог с поставщиком, чтобы он относился к вашему заказу лояльно, следил за сроками и тд
- Необходимо найти инспектора, который добросовестно проверит товар перед отгрузкой.

### Шаг 3: Производство.

- Залог успешного производства - грамотно настроенная коммуникация с менеджером. Не портите с ним отношения, даже если что-то идет не по плану, не ругайтесь, сделайте лояльным по отношению к себе, чтобы менеджер уделял больше внимания вашему проекту.
- Всегда предпочтительнее иметь контакты не только менеджера, который отвечает за ваш заказ, но и его начальства, чтобы оперативно решать проблемы в случае форс-мажора
- Обеспечить грамотную приемку и инспекцию товара. Вам важно иметь ответственного инспектора QC на месте.
- Нужно понимать, какой тип продукции вы производите и на что обращать внимание при приемке товара: в электронике они свои, в текстиле другие и тд





- Если вы вносите изменения в товар, пусть даже такие незначительные, как печать лейбла, что-то всегда может пойти не так, т.к. для производителя это тоже новый проект, которым он занимается в первый раз. Как минимум, вам нужно проговорить все детали до запуска, уделить внимание запуску, контролировать исполнение во время производства
- Не начинайте производство без получения и подтверждения образца, информацию о нем и фото нужно включать в контракт.

## Шаг 4: Отправка товара.

Здесь главное - правильно составить отгрузочные документы (цена по инвоису, упаковочные данные и тд) и подобрать ответственную транспортную компанию



**При каких условиях лучше воспользоваться услугами сторонней компании для организации производства**

## Условия:

- У вас не хватает человеческих ресурсов, чтобы уделить проекту достаточно времени
- Это ваш первый опыт взаимодействия с китайскими поставщиками
- Проект достаточно сложный, в нем много нюансов
- Хотите, чтобы за вас все проблемы решил профессионал
- Вы не уверены в своем уровне владения иностранным языком
- У вас ограничен бюджет, нет возможности самостоятельно посетить фабрику

# Услуги компании HORDA

# Поиск поставщика:

Первый поиск одного товара - [бесплатно\\*](#)

\*при условии, что вы рассказываете нам о себе, о своем бизнесе

## Последующий поиск:

1 товар - 50\$

2-5 товаров - 100\$

Более 5 товаров - по договоренности

После первого заказа поиск поставщиков для Вас становится бесплатным





# Выкуп товара с интернет-площадок (1688.com, Alibaba.com и др.)

Стоимость услуги 10% от стоимости товара, но не менее 250\$

## Что входит в услугу?

- Безопасное оформление сделки с поставщиком
- Проверка количества и комплектности товара, предоставление фото
- Организация доставки из Китая



# Организация вашего товара:

# производства

**Norma**

549\$

**Expert**

849\$

**Top**

от 1159\$

**Во все пакеты включены следующие услуги:**

- Консультация вас на всех этапах проекта, ответы на все интересующие вопросы, объяснение нюансов
- Поиск поставщика, первичное обсуждение цен
- Организация заказа и доставки образца (стоимость образца и доставки не включены)
- Пред производственное общение с фабрикой, обсуждение всех нюансов проекта, необходимых правок, доработок, брендинга, материалов и тд. комплектации готового продукта. Заключение контрактов с производителем
- Контроль выполнения сроков производства
- Даблчек всех опасных моментов
- Организация после производственной инспекции (стоимость инспекции не включена)
- Подготовка отгрузочных документов

### **Пакет Norma 549\$**

Для простых проектов

Подберем подходящий вам продукт, Нанесем ваш логотип, Изменим печать на упаковке по вашему дизайну

### **Пакет Expert 849\$**

Для сложных проектов

Подберем подходящий вам продукт, Изменим комплектацию, Изменим тип упаковки и печать на ней, Нанесем ваш логотип.

### **Пакет Top от 1159\$**

Берем на себя разработку вашего продукта от А до Я

Разработка логотипа, Дизайна коробки, Подбор цвета и материалов, Разработка комплекта

# Подробнее о пакетах:

Кейс



## Пошив одежды:

Мы выполнили многие проекты по пошиву в Китае: пошив школьной и банковской формы, нижнего белья, корректирующего белья, спортивной одежды и т.д.

Т.к. в подобных проектах очень много нюансов, то условия обсуждаются в индивидуальном порядке

## Какими типами продукции мы занимаемся:

Пошив: Одежда, форма, промо-продукция и т.д.

Электроника: Пауэрбанки, Наушники, Часы, Аксессуары для Мобильных телефонов, Бытовая техника, Косметологическая техника и т.д.

Детские товары: Игрушки, Посуда, Коляски, Автомобильные сидения и т.д.

Корпоративная сувенирная продукция: Термокружки, фляжки, ручки, термосы, светильники, Флешки, и т.д.

Хозяйственные товары

## Какими типами продукции мы не занимаемся:

Строительные материалы. Бады. Пищевая продукция. Химическая продукция

Металлургическая продукция

- Простой проект не нужно контролировать. Даже при обычном нанесении логотипа на продукцию много что может пойти не так. Цвет, размер, качество нанесения - все это нужно контролировать. Даже логотип можно нанести криво, знаем случай дефектного нанесения логотипа на партию роботов-пылесосов из-за того, что их круглая крышка проворачивалась в печатном аппарате
- Сложный проект невозможно выполнить в Китае - конечно, мелкие огрехи практически невозможно избежать при изготовлении первой партии, их нужно будет исправлять в процессе, но при должном качестве контроля все возможно! Главное - держать руку на пульсе и грамотно выстроить процесс.
- Минимальная партия для заказа на Китайских фабриках очень большая - это не так. Масштаб предприятий в Китае абсолютно разный, также как и в любой другой стране мира. Всегда можно найти производителя, который готов будет изготовить заказ в 300шт/комплектов.
- Возможно получить от китайцев прайс на продукцию - нет, это практически невозможно. Вы получите цену на определенный запрос. Она будет зависеть от деталей проекта

## **Распространенные заблуждения:**

- Обязательно нужно ехать в Китай, чтобы самостоятельно организовать все производство - для начала посчитайте свои издержки. Основные траты - перелет, гостиница, перемещения внутри страны. Подумайте, полетите вы одни или с компаньоном. Нужен ли вам будет переводчик, насколько качественно он сможет сделать свою работу. Кого вы наймете для инспекции товара. Просуммируйте эти траты, добавьте свое потраченное время и подумайте, как лучше поступить в данной ситуации.

- Особенный китайский менталитет - на мой взгляд, это бред. Это та самая болевая точка, на которую давит большинство компаний-посредников, чтобы склонить вас к работе с ними. Я прожил 6 лет в Китае, получил там образование, разговариваю, пишу и читаю на Китайском, у меня долгое время была девушка - китаянка, я работал в китайской компании, работал инспектором на китайских фабриках, работал самостоятельно. По моему мнению, уникального китайского менталитета не существует. Существуют национальные и культурные особенности, которые есть у каждой нации. Но главное в любом производстве, разумеется, лежит глубже этих особенностей. Самое важное - понимать саму суть процесса, понять ответственность каждого участника и сотрудничать на всем его протяжении, проверяя и страхуя друг друга. Тогда вы добьетесь желаемого результата. Это не относится к работе с мошенниками, которые есть везде.

-Низкое качество товара - на всяких товар есть свой купец, а скупой, как известно, платит дважды. Не понижайте цену слишком агрессивно, это снизит мотивацию к работе ваших китайских партнеров. Путь к качественному товару лежит через образцы и грамотный контроль

# О нас

Офисы в Китае (Шэньчжэнь) и России (Москва)

Русские и китайские сотрудники в штате

Множество выполненных проектов (самые интересные - тут [www.horda.site](http://www.horda.site))

Максимальная продуктивность и лояльность к клиенту

