

Работа с поставщиками. Ключевые особенности
выбора и налаживания торговых отношений

Skillbox

Российские и зарубежные поставщики

Российские и зарубежные поставщики

Цели

- ✓ Изучить особенности российских и зарубежных поставщиков
- ✓ Узнать отличия, плюсы и минусы

Ключевое отличие

В условиях работы с российскими поставщиками вы практически всегда можете лично приехать на оптовый рынок или производство, чтобы самостоятельно проверить существование и качество товара.

С заграничными поставщиками вы можете полагаться только на предоставляемые фотографии и отзывы других людей.

Какие зарубежные рынки сейчас активно осваиваются?

- 1 Китай
- 2 Турция
- 3 Киргизия
- 4 Узбекистан

С какой же страной работать?

Китай идеален для любых категорий товаров, например, одежда, товары для дома и животных, косметика, но за исключением крупногабаритных или тяжелых товаров.

Турция похожа в этом плане на Китай. Хорошее качество одежды, огромное количество турецкой косметики, аксессуаров.

Киргизия и Узбекистан являются самыми освоенными рынками товарного бизнеса СНГ. Подходят для импорта одежды, большое количество контрактных производств высокого качества. Киргизские поставщики часто перепродают товары из Китая, но в условиях низкой стоимости логистики. Смело можно заказывать большие объёмы.

Плюсы работы с российскими поставщиками

- 1 Имеющиеся сертификаты
- 2 Короткое логистическое плечо
- 3 Облегчение документооборота, сокращение общего количества оформляемых документов
- 4 Обширный спектр вариантов расчёта между поставщиком и покупателем
- 5 Высокие возможности по организации контроля товара на складах поставщика и за организацией его отгрузки

Минусы работы с российскими поставщиками

- 1 Производитель сам активно может торговать на маркетплейсах
- 2 Стоимость единицы продукции может значительно отличаться от стоимости зарубежного производителя

Плюсы работы с зарубежными поставщиками

- 1 Часто стоимость единицы товара заметно ниже, чем у российских поставщиков
- 2 Гигантский выбор товара
- 3 Качество товаров и услуг

Минусы работы с зарубежными поставщиками

- 1 От зарубежных партнёров можно ожидать внятный ответ неделями
- 2 Наличие языкового барьера
- 3 Отсутствие документов и разрешений
- 4 Риск связаться с мошенниками и фирмами-однодневками

Ключевые моменты при импорте товара

- **Товар должен быть лёгкий и необъёмный.** Существуют категории товара, где нужно платить не за его вес, а за его объём. Например, если вы везёте из Китая клетки для грызунов, которые очень легкие, вы всё равно платите дорогую логистику, потому что они занимают много места в контейнере. Это работает и в обратную сторону, тяжёлый и необъёмный товар также будет с дорогой логистикой, например, деревянные доски
- **Высокий спрос и малое количество конкурентов.** Важно учесть, чтобы рынок, на котором вы планируете реализовывать свой товар, не был перенасыщен аналогами и имел высокий спрос
- **Оригинальность.** Не стоит везти абсолютно такой же товар, как у ваших конкурентов, лучше искать новые решения в выбранной нише

Оптовый рынок за границей

Приобретение товара на оптовом рынке происходит быстро, так как товар уже находится в наличии, но существует ряд рисков:

- не все производители имеют низкий процент брака
- невозможно провести дополнительную проверку партии
- оптовые площадки делают свою наценку на продукцию и свой сервис
- вы не можете заказать больше товара, чем есть на складе прямо сейчас

Фабрика за границей

Работая с фабрикой, вы имеете возможность:

- получить лучшую цену на продукт
- заказать необходимое количество продукции под вас
- провести дополнительную проверку на качество этой продукции
- забрендировать и упаковать индивидуально всю партию

Однако, работать с фабрикой напрямую (удалённо) невозможно, так как, например, китайские фабрики работают только на китайском языке, только с китайскими контрагентами и принимают платежи только с китайских банковских карт (поэтому задача в этом варианте — найти китайского контрагента, который будет вашими руками в стране).

Долгое ожидание — то, с чем придётся столкнуться

Примерные сроки доставки

- Авто: от 14 до 21 дней
- ЖД: от 21 до 45 дней
- Авиа: от 5 до 15 дней

Российские и зарубежные поставщики

Как услуги байеров могут быть полезны?

Байер — это посредник между поставщиком и заказчиком.

К услугам байеров часто обращаются при заказах из других стран для облегчения жизни и экономии времени.

Плюсы работы с байерами

- 1 100 % гарантия получения нужного товара
- 2 Скидка %
- 3 **Выгодный перевод** (оплатить товар можно переводом на карту. А доставку — наличными по факту прибытия груза)
- 4 Работа с таможенными документами
- 5 Сопровождение груза
- 6 Проверка поставщика

Российские и зарубежные поставщики

Минусы работы с байерами

Минус только один — плата комиссии байеру.

**Но при условии выбора недоброкачественного
байера все плюсы могут стать минусами.**

Минусы самостоятельной работы

- 1 Возможная потеря денег
- 2 Несоблюдение сроков
- 3 Самостоятельное прохождение таможни
- 4 Отсутствие гарантий и поддержки со стороны

Плюсы самостоятельной работы

- 1 Экономия денежных средств
- 2 Полный самостоятельный контроль всех действий

Вывод

Выбор поставщика зависит от ваших возможностей и ресурсов. Если вы хотите лично присутствовать на производстве или сократить логистическое плечо, выбор стоит отдать поиску контактов внутри своей страны. Если же вы в поисках чего-то уникального или дешёвого с возможностью ожидания 2–4 недели, то идеальным вариантом для вас станет поиск поставщика за границей.