

Чек-лист работы с Китаем

1. Проверка компании

- ☐ Получить полное юридическое название на китайском языке.
- ☐ Проверить регистрационные данные компании.
- ☐ Убедиться, что компания имеет право заниматься экспортом.
- ☐ Проверить срок существования бизнеса.
- ☐ Запросить бизнес-лицензию.
- ☐ Проверить наличие собственного производства (если заявлен производитель).
- ☐ Изучить отзывы, сайт, экспортную историю.

2. Проверка товара

- ☐ Получить спецификацию товара.
- ☐ Запросить фотографии и видео производства.
- ☐ Получить образцы продукции.
- ☐ Проверить соответствие российским требованиям и стандартам.
- ☐ Уточнить упаковку и маркировку.
- ☐ Согласовать допустимый процент брака.

3. Коммерческие условия

- ☐ Зафиксировать цену в контракте.
- ☐ Уточнить валюту расчётов.
- ☐ Согласовать минимальный объём заказа (MOQ).
- ☐ Определить сроки производства.
- ☐ Согласовать условия оплаты (предоплата/аккредитив и др.).
- ☐ Зафиксировать штрафы за нарушение сроков.

4. Контракт

- ☐ Подписать двуязычный договор (русский/английский или китайский/английский).
- ☐ Указать точные характеристики товара.
- ☐ Зафиксировать количество и качество продукции.
- ☐ Прописать условия поставки по Incoterms.
- ☐ Указать порядок разрешения споров.
- ☐ Зафиксировать ответственность сторон.

5. Логистика

- ☐ Выбрать способ доставки (авто, ж/д, море, авиа).
- ☐ Рассчитать полную себестоимость доставки.
- ☐ Проверить ограничения на перевозку товара.
- ☐ Согласовать график отгрузок.
- ☐ Назначить ответственного экспедитора.

6. Документы

- ☐ Инвойс (Invoice).
- ☐ Упаковочный лист (Packing List).
- ☐ Контракт.
- ☐ Сертификаты качества.
- ☐ Сертификат происхождения (при необходимости).
- ☐ Экспортные документы китайской стороны.
- ☐ Документы для таможенного оформления в РФ.

7. Контроль производства

- ☐ Проверить запуск заказа.
- ☐ Получить промежуточный отчёт о производстве.
- ☐ Провести инспекцию перед отгрузкой.
- ☐ Проверить количество готовой продукции.
- ☐ Проверить качество партии.

8. Оплата

- ☐ Проверить банковские реквизиты перед переводом.
- ☐ Убедиться, что платёж идёт на счёт компании из контракта.
- ☐ Не отправлять деньги на личные счета.
- ☐ Сохранить подтверждения всех платежей.

9. Коммуникация с китайскими партнёрами

- ☐ Все договорённости фиксировать письменно.
- ☐ После звонков отправлять письменное подтверждение.
- ☐ Учитывать разницу во времени.
- ☐ Уважительно соблюдать деловой этикет.
- ☐ Избегать неоднозначных формулировок.

10. Основные риски

- ☐ Изменение цены после размещения заказа.
- ☐ Срыв сроков производства.
- ☐ Несоответствие качества образцу.
- ☐ Замена материалов без согласования.
- ☐ Ошибки в документах.
- ☐ Проблемы с международными платежами.
- ☐ Таможенные ограничения и санкционные риски.