



7-те Най-Често Срещани (и Скъпи) Грешки при Самостоятелен Внос от Китай и Как да ги Избегнете

GUIDEBOOK



вашия пътеводител
chinaprobg

www.chinaprob.com

7-те Най-Често Срещани (и Скъпи) Грешки при Самостоятелен Внос от Китай и Как да ги Избегнете

7-те Най-Често Срещани (и Скъпи) Грешки при Самостоятелен Внос от Китай и Как да ги Избегнете
Вашият пътеводител към безпроблемен внос с ChinaProBG.com



Въведение: Защо Вносът от Китай е Привлекателен, но Изисква Внимание?

Здравейте, предприемачи!

Вносът на машини, оборудване и стоки от Китай отдавна не е екзотика, а стратегически ход за много български фирми. Причините са ясни – достъп до огромен производствен капацитет, иновативни продукти и най-вече – **атрактивни цени**, които могат значително да повишат вашата конкурентоспособност.

Но нека бъдем честни – пътят към успешния внос невинаги е гладък, особено ако го предприемате самостоятелно за първи път. "Ниската цена" понякога може да излезе доста "солена", ако не сте подготвени за подводните камъни, които крие международната търговия с такъв гигант като Китай.

Това кратко ръководство е създадено, за да ви помогне да се предпазите. В него сме събрали 7-те най-често срещани (и често много скъпи) грешки, които фирмите допускат при самостоятелен внос от Китай. По-важното е, че за всяка грешка ще ви дадем и **практичен съвет как да я избегнете**.

Нашата цел в ChinaProBG.com е не просто да ви помогнем да внесете стока, а да го направите **умно, сигурно и изгодно**. Нека заедно превърнем вашия следващ внос от Китай в успех!

1. Подценяване на Избора и Проверката на Доставчик

Грешката: Много фирми се доверяват сляпо на лъскави онлайн профили или на първата примамлива оферта. Често попадат на търговски посредници, представящи се за производители, или още по-лошо – на недобросъвестни "доставчици". Липсата на задълбочена проверка (due diligence) е като да играете на руска рулетка с парите си.

Последствията: Можете да получите стока с драстично по-ниско качество от очакваното, машини, които не отговарят на спецификациите, фалшификати или в най-лошия случай – да платите и никога да не получите нищо.

Как да я избегнете (Съвет):

- **Никога не пропускайте проверката!** Изисквайте и проверявайте бизнес лицензи, сертификати за качество (като ISO 9001), експортни лицензи. Уверете се, че обхватът на дейност на фирмата отговаря на това, което произвеждат.
- **Търсете референции:** Поискайте контакти на други международни клиенти (особено от Европа) и се свържете с тях.
- **Онлайн проучване:** Проверете репутацията на компанията в интернет, търсете отзиви (използвайте и китайски търсачки, ако е възможно).
- **Одит на фабриката:** Ако е възможно, посетете фабриката лично или наемете трета страна (или партньор като ChinaProBG) да извърши одит на място. Това ще ви даде реална представа за производствения капацитет и системите за контрол на качеството.
- **Внимавайте с "твърде добрите" оферти:** Ако цената е нереално ниска, вероятно има уловка.

2. Неразбиране и Грешен Избор на Incoterms®

Грешката: Много предприемачи не са наясно какво точно означават абривиатури като EXW, FOB, CIF и подписват договори, без да разбират кой носи отговорност и разходи за различните етапи на доставката.

Последствията: Неочаквани такси за транспорт, застраховка, товаро-разтоварни дейности, митнически формалности. Спорове с доставчика относно това кой за какво трябва да плати. Загуба или повреда на стоката, за която не знаете кой е отговорен.

Как да я избегнете (Съвет):

- **Запознайте се с основните Incoterms®** (актуалната версия е Incoterms® 2020). Най-често използваните при внос от Китай са EXW (Франко завода), FOB (Франко борда) и CIF (Стойност, застраховка и навло).
- **EXW:** Вие поемате почти всички разходи и рискове от вратата на китайската фабрика. Подходящо само ако имате голям опит и логистична мрежа в Китай.
- **FOB:** Продавачът доставя стоката до борда на кораба в китайско пристанище и поема разходите и рисковете дотам. Вие организирате и плащате основния транспорт и застраховка. Често е добър баланс на контрол и отговорност.
- **CIF:** Продавачът плаща транспорта и застраховката до българско пристанище, но рискът преминава към вас още при натоварването на кораба в Китай.
- **Винаги уточнявайте Incoterms® писмено в договора** и посочвайте точното географско място (напр. "FOB Shanghai Port").
- **Консултирайте се:** Ако не сте сигурни, потърсете съвет от специалист или партньор като ChinaProBG.

3. Пренебрегване на Контрола на Качеството (QC)

Грешката: Да се разчита единствено на обещанията на доставчика за "високо качество" или на неговите вътрешни проверки. Пропускането на независим контрол на качеството, особено преди стоката да напусне Китай, е огромен риск.

Последствията: Получаване на дефектни машини или стоки, несъответствие със спецификациите, продукти, които не работят или се повреждат бързо. Връщането на стока в Китай е изключително скъпо и сложно.

Как да я избегнете (Съветът):

- **Дефинирайте ясни критерии за качество:** Още в договора опишете подробно изискванията си за качество, материали, изработка, функционалност и опаковка.
- **Изисквайте "златна мостра" (Golden Sample):** Одобрен от вас перфектен образец, който служи за еталон.
- **Настоявайте за Предекспедиционна Инспекция (Pre-Shipment Inspection - PSI):** Това е най-важната инспекция! Извършва се, когато стоката е 100% произведена и поне 80% опакована. Независим инспектор проверява количеството, качеството, съответствието със спецификациите, функционалността и опаковката.
- **Не плащайте остатъка от сумата преди успешен PSI доклад.**
- **Помислете и за други инспекции:** Като инспекция по време на производство (DPI) за големи или сложни поръчки, или инспекция при

товарене на контейнера (CLI).

- **Наемете независима QC компания или използвайте услугите на доверен партньор** (като ChinaProBG), който да организира или извърши инспекцията от ваше име.

4. Неясни или Липсващи Спецификации и Договорни Условия

Грешката: Поръчка на база общи описания, устни договорки или непълни договори. Липсата на детайлни технически спецификации, чертежи (ако е приложимо), ясни условия за плащане, срокове, гаранции и неустойки.

Последствията: Получавате продукт, който не отговаря на вашите нужди или очаквания. Невъзможност да предявите рекламация или да защитите правата си при спор, защото "нищо не е написано".

Как да я избегнете (Съвет):

- **Всичко писмено!** Никога не разчитайте на устни договорки.
- **Подгответе изключително детайлни спецификации:** За машини – мощност, размери, материали, компоненти (марки и модели, ако е важно), производителност, софтуер, изисквания за безопасност (включително CE маркировка за ЕС).
- **Договорът е ваш щит:** Той трябва да включва: пълни данни за двете страни, точни спецификации на продукта, количество, единична и обща цена, валута, условия на плащане (избягвайте 100% аванс!), Incoterms®, срокове за производство и доставка, гаранционни условия, процедури при рекламация, неустойки при забавяне или некачествена стока, приложимо право.
- **Прегледайте договора внимателно:** Ако е необходимо, консултирайте се с юрист с опит в международната търговия.

5. Подценяване на Логистиката и Общите Разходи по Доставката

Грешката: Фокусиране единствено върху цената на продукта, обявена от китайския доставчик (особено ако е EXW или FOB), без да се калкулират всички останали разходи по веригата на доставки.

Последствията: Крайната себестойност на внесената стока се оказва значително по-висока от първоначално планираната, което "изяжда" потенциалната печалба.

Как да я избегнете (Съвет):

- **Калкулирайте ВСИЧКИ разходи:**
 - Цена на стоката (според договора Incoterm).
 - Разходи за транспорт (местен в Китай, основен международен транспорт – морски, железопътен, въздушен).
 - Застраховка на товара (силно препоръчителна!).
 - Пристанищни и терминални такси (в Китай и в България).
 - Разходи за митническо представителство.
 - Мита и ДДС при внос.
 - Разходи за вътрешен транспорт в България до вашия склад.
- **Изисквайте оферти от спедитори предварително**, за да имате ясна представа за транспортните разходи.
- **Не забравяйте застраховката:** Тя покрива рисковете от загуба или повреда на стоката по време на дългия път.

6. Неподготвеност за Митническите Процедури и Изисквания

Грешката: Непознаване на митническото законодателство и изискванията за внос на конкретния тип стока/машина в България (и ЕС). Липса на необходимите документи.

Последствията: Задържане на стоката на митница, начисляване на глоби и допълнителни такси за престой (демураж), невъзможност за освобождаване на стоката или дори конфискация.

Как да я избегнете (Съвет):

- **Проучете предварително:** Какви са специфичните изисквания за внос на вашия продукт? Необходима ли е СЕ маркировка (задължителна за много машини и продукти в ЕС)? Трябват ли други сертификати (за произход, фитосанитарен и др.)?
- **Мита и ДДС:** Информирайте се за приложимите митнически ставки и ДДС за вашия продукт.
- **Подгответе всички документи:** Фактура, опаковъчен лист, коносамент (Bill of Lading) или друг транспортен документ, сертификати.
- **Работете с опитен митнически агент:** Той ще ви помогне с подготовката на документите и ще представлява фирмата ви пред митническите власти, което значително улеснява процеса.

7. Лоша Комуникация и Подценяване на Културните Различия

Грешката: Разчитане на неясна комуникация, езикови бариери, прибързани заключения и непознаване на китайските бизнес практики и културни

особености.

Последствията: Недоразумения, грешки в поръчката, забавяния, влошени отношения с доставчика, пропуснати възможности.

Как да я избегнете (Съвет):

- **Ясна, точна и писмена комуникация:** Използвайте прост и ясен английски език (или наемете преводач, ако е необходимо). Потвърждавайте всичко важно в имейли.
- **Бъдете търпеливи:** Понякога отговорите може да се забавят поради часовата разлика или натовареност.
- **Уважавайте културните различия:** В Китай изграждането на лични взаимоотношения (guanxi) е важно. Бъдете учтиви и професионални.
- **Използвайте визуални средства:** Снимки, чертежи и мостри могат да помогнат за избягване на недоразумения относно продукта.
- **Помислете за посредник:** Партньор като ChinaProBG, който разбира както българския, така и китайския бизнес манталитет, може да бъде безценен мост в комуникацията.

Заклучение: Превърнете Вноса от Китай във Ваш Успех!

Самостоятелният внос на машини и стоки от Китай може да бъде предизвикателство, но както видяхте, повечето скъпи грешки са напълно предотвратими с добра подготовка, внимание към детайла и правилния подход.

Тези 7 грешки не са изчерпателни, но покриват най-критичните аспекти, на които трябва да обърнете внимание. Не забравяйте, че всяка спестена грешка е спестено време, пари и нерви.

В ChinaProBG.com сме посветени на това да направим вашия внос от Китай максимално лесен, сигурен и изгоден. Ние можем да ви съдействаме на всеки етап – от намирането и проверката на надеждни доставчици, през договарянето на най-добрите условия и контрола на качеството, до цялостното управление на логистиката и митническите процедури.

Не оставяйте успеха на вашия внос на случайността!

Свържете се с нас още днес за безплатна консултация и нека заедно обсъдим как можем да ви помогнем да избегнете тези грешки и да реализирате вашите бизнес цели!

ChinaProBG.com – Вашият Надежден Партньор за Внос от Китай!

<https://chinaprog.com>

office@chinaprog.com