

中國採購避坑清單

有經驗的買家在付款前會逐項核對的事。

採購上的損失，多數不是來自一次重大失誤，而是來自付款前被略過的小步驟。這份清單按採購的實際流程編排，涵蓋老練買家在每個階段都會做的核對——從核實供應商，到確認出貨前驗貨。適合首次從中國採購的進口商、電商賣家與品牌經營者，也適合訂單規模正在放大的買家。請按次序逐項核對，完成一項才進入下一階段。

一、供應商核實

- ☐ 核對供應商的營業執照，確認公司名稱、註冊編號與地址在執照、報價單與收款帳戶之間完全一致。
- ☐ 確認供應商具備實際出口能力：查問對方是以自有出口資質出貨，還是經代理出口，以及過往曾出貨到哪些市場。
- ☐ 查看供應商的經營年資——無論是在貿易平台上的紀錄還是實際從業時間。長期而穩定的紀錄，比滿分評價更值得參考。
- ☐ 在落第一張大額訂單前安排實地驗廠，或至少進行一次生產現場的即時視頻巡查。供應商若拒絕一切形式的查訪，本身就是一個訊號。
- ☐ 弄清交易對象的真實身份：工廠、貿易公司，還是個人中間商。三者都可以是正規渠道，但報價、交期與責任歸屬各不相同，你應先知道訂單落在誰手上。

二、報價與合同

- ☐ 要求拆項報價：單價、開模或模具費、包裝、檢測與運費分開列明。一個總價數字，會掩蓋利潤與風險所在的位置。
- ☐ 在書面文件中註明貿易條款（Incoterms：EXW、FOB、CIF、DDP）及指定的港口或地點。同一產品在不同條款下，落地總成本可以相差甚遠。
- ☐ 在合同中寫明交貨日期，並約定逾期交付的處理辦法。即使是象徵性的罰則條款，也會改變工廠排產時對你訂單的重視程度。
- ☐ 加入知識產權條款：你的設計、模具、圖稿與品牌資產歸你所有，供應商不得將其出售，亦不得將以此生產的產品售予任何第三方。
- ☐ 把規格鎖定進合同或經簽署的規格文件：物料、尺寸、公差、顏色與包裝逐項寫明。「當初說好的是甚麼」不應依賴任何人的記憶。
- ☐ 預先約定貨到後發現次品、短缺時的索償處理方式，以及提出索償的時限。

三、樣品與品控

- ☐ 把第一版樣品視為原型，而非成品證明。逐輪修改確認，直到一件樣品完全符合要求——這件樣品就是之後一切判定的標準。
- ☐ 把確認好的樣品封存為「封樣」，並確保工廠持有一件相同的封樣。日後多數品質爭議，都是靠與封樣比對來解決。
- ☐ 量產開始前，要求工廠以實際生產物料與工藝製作產前樣，而不能只以最初見到的展廳樣品為準。

- ☐ 較大額的訂單應安排生產中段檢驗，讓問題在仍可低成本修正時浮現，而不是等到包裝完成才發現。
- ☐ 在支付尾款前，安排按抽樣標準進行的出貨前驗貨。最後一筆款項，絕不應只憑供應商提供的照片放行。 AQL
- ☐ 涉及受規管的產品，須在投產前核實檢測報告與證書符合目標市場的要求，而不是等貨物完成後才處理。

四、付款安全

- ☐ 按可核實的進度節點分階段付款——一般做法是投產前付訂金，尾款在出貨前驗貨合格後才支付。
- ☐ 只付款至與簽約供應商名稱完全一致的公司銀行帳戶。任何要求付入私人帳戶或另一家公司帳戶的情況，都應視為停下來的訊號。
- ☐ 逐字核對形式發票、合同與銀行帳戶上的公司名稱是否一致。詐騙與銀行延誤，往往都藏在細微的出入之中。
- ☐ 訂金比例應與供應商實際的前期成本（物料、模具）相稱。若新供應商要求首次合作的買家在投產前付清全款，應放慢節奏，先問清楚原因。
- ☐ 與新供應商進行較大額的首筆訂單時，可向銀行諮詢較穩妥的結算工具。信用證，以及具信譽的託管或貿易保障安排，都能降低風險，但各自附帶費用、條件與限制，採用前應先確認細節。
- ☐ 以書面約定付款幣種、銀行手續費由誰承擔，以及匯率計算基準，確保到帳金額與預期一致。

五、物流與清關

- ☐ 估算運費時以體積重為準，不只看毛重。重量輕但體積大的貨物，運費往往遠高於最初報價。
- ☐ 在出貨前確認產品在目的國市場的合規要求——檢測、認證標誌與標籤規定，在工廠端滿足的成本，遠低於貨到港口後補救。
- ☐ 在生產完成前，檢查產品標籤、說明書與包裝是否載有目的市場法例要求的資訊，並使用正確語言。
- ☐ 為貨物投保。貨運保險相對貨值而言費用不高，而「貨代會處理」並不等於一份保單。
- ☐ 出貨前按所用貿易條款釐清目的地的清關與關稅由誰負責。此處含糊不清，是貨物滯留港口的常見原因。
- ☐ 在上市與補貨計劃中預留延誤緩衝。生產延期、港口擠塞與海關查驗都是常態，而非例外。

六、溝通與留痕

- ☐ 所有關鍵確認——價格、規格、交期、變更——都以電郵或簽署文件等書面形式落實。即時通訊訊息容易遺失，也難以作為依據。
- ☐ 為規格文件做好版本管理：檔名標註日期或版本號，並明確向工廠確認正按哪一版本生產。
- ☐ 每次商定變更後，發出一份簡短的書面摘要，並請供應商回覆確認。沉默不等於同意。
- ☐ 按訂單歸檔驗貨報告、檢測證書、生產照片與出貨文件。日後索償、翻單與自家品質紀錄，都會用到這些資料。
- ☐ 在供應商一側保留一位固定的對接人，並為每張訂單設立共用的往來紀錄或資料夾，避免重要資訊只存在於某個人的聊天紀錄裡。

結語

從中國採購，回報的是及早核查、凡事留痕的買家。如果你在某個環節拿不準——無論是核實供應商、安排付款，還是委託驗貨——SAMTOP GROUP LIMITED 樂意與你商量。歡迎來信：****info@samtopgroup.com****。