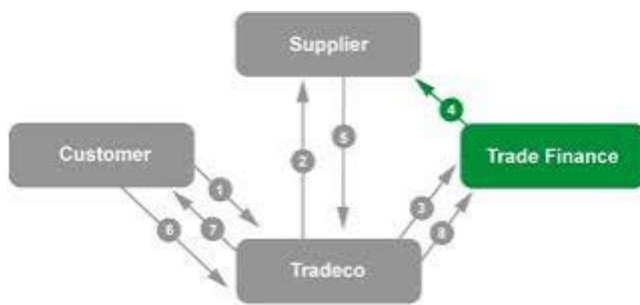


MEMAHAMI APA ITU TRADING HOUSE



- TRADING HOUSE (Rumah Dagangan) wujud pelbagai jenis dan bentuk, mereka wujud di beberapa negara dan Aktiviti-Aktiviti dan Organisasi berbeza mengikut latar belakang sejarah dan senario di mana mereka beroperasi serta keutamaan negara dan dasar-dasar kerajaan.
- Mereka dikenali dengan nama-nama yang berbeza di negara-negara yang berlainan seperti Trading House di Kanada dan Hong Kong, Sogo Shosha (General Trading House) dan Semen Shosha (Khusus untuk produk) di Jepun, Comercializadoras di Amerika Latin, OSCI (Opérateur Spécialisé en Commerce Extérieur) di Perancis, EMC (Syarikat Pengurusan Eksport) dan DLL (Export Trading Syarikat) di Amerika Syarikat, Eksport House di India, dan lain-lain.
- Sebagai contoh Shosha Sogo Jepun, yang telah berkembang secara Organik dari masa ke masa yang berbeza untuk Rumah Eksport India yang datang ke dalam perbandingan baru-baru ini sebagai tindak balas kepada inisiatif dasar kerajaan.
- Dan ini, seterusnya agak berbeza kepada Syarikat Pengurusan Eksport Amerika Syarikat atau Trading House Kanada, yang berkembang daripada keperluan Konteks mereka sendiri.
- Walau bagaimanapun, terdapat persamaan dalam aspek-aspek tertentu yang penting dalam Struktur Organisasi kebanyakan Rumah Dagangan Antarabangsa yang membolehkan mereka untuk dianalisis sebagai satu Entiti Generik.
- Oleh itu, adalah mungkin untuk menggambarkan Aktiviti Trading House Antarabangsa tipikal dan Organisasi.

SATU TAKRIFAN YANG MERANGKUM SEMUA KES

- International Trading House (Rumah Perdagangan Antarabangsa) adalah Perantara Perdagangan yang khusus dalam Pembangunan jangka panjang perdagangan dalam Barangan dan Perkhidmatan yang di bekalkan oleh pihak lain.
- Mereka memberi tumpuan kepada PENGESPORT, PENGIMPORT DAGANGAN negara dan ketiga sebagai aktiviti teras masing-masing dan menggunakan Organisasi Pemasaran di luar negara dan infrastruktur serta Rangkaian Perolehan kepada Pembekal perkhidmatan dan pelanggan.
- Mereka mendapatkan bekalan dari Pihak Tempatan dan menjual di peringkat Antarabangsa, mereka mendapatkan peringkat Antarabangsa dan menjual di peringkat Tempatan dan mereka juga mendapatkan peringkat Antarabangsa dan menjual di peringkat Antarabangsa.
- Mereka mempunyai fleksibiliti dan ketangkasan untuk bekerja dalam banyak PASARAN dengan banyak produk Serentak pemasaran antarabangsa perniagaan teras masing-masing.
- Mereka bertindak sebagai Perantara Perdagangan antara Pembekal dan Pembeli yang terletak di negara-negara yang berbeza. Untuk tujuan ini, mereka

mengambil PERANAN Pedagang, Pengurus Konsortium dan Pemudah Cara Perdagangan pelbagai jenis.

- Sebagai Pedagang mereka membeli dan menjual pada AKAUN mereka sendiri dan mendapat margin.
- Mereka juga boleh bertindak sebagai Agen bagi pihak PENGILANG (paling kerap) atau bagi pihak PEMBELI (kadang-kadang), iaitu mendapat Komisyen untuk pelbagai perkhidmatan mereka. Ejen tidak mengambil HAK MILIK ke atas Barangan.
- Mereka terlibat secara langsung dalam AKTIVITI DAGANGAN dengan menyediakan menambah perkhidmatan nilai.
- Mereka sering DI SAHKAN oleh dan BERDAFTAR dengan KERAJAAN mereka atau dengan Dewan Perniagaan sebagai Organisasi yang memiliki keupayaan yang di perlukan bagi melaksanakan PERANAN mereka, dan mereka kadang-kadang menerima sokongan istimewa dari kerajaan mereka.
- Mereka mempunyai Rangkaian di luar negara untuk PEMASARAN dan Pakar-Pakar sumber dan Perolehan. Mereka juga mempunyai Jabatan Pakar menyediakan Kepakaran dalam Perkhidmatan Sokongan Perdagangan.
- Mereka menyediakan Perkhidmatan Menambah Nilai Penting-Ekonomi dan mereka memberi khidmat kepada Pelanggan Asing serta Pengeluar.
- Mereka beroperasi dengan margin yang rendah kepada jumlah yang tinggi dan membuat keuntungan mereka terutama nya oleh pula yang cepat dan kerap di seluruh Dana.
- Ada yang didorong oleh bekal dalam erti kata bahawa mereka menerima Dorongan daripada Pengeluar yang ingin menjual manakala yang lain adalah berasaskan permintaan dalam erti kata bahawa mereka menerima Dorongan daripada pelanggan yang ingin membeli.
- Syarikat-syarikat ini telah menyumbang dengan KETARA kepada Pertumbuhan Perdagangan dan Pembangunan Ekonomi Negara-Negara Tuan Rumah masing-masing.

PERANAN TRADING HOUSE KEPADA PENGILANG DAN PELANGGAN LUAR NEGARA KEPADA PENGILANG

- BARANGAN yang dipungut dan pembayaran yang dibuat di depan pintu.
- Terwujudnya harga yang lebih baik kerana organisasi pemasaran di luar negara
- Semua Risiko dan perlu bersusah-payah mengeksport dielakkan.
- Rangkaian Global untuk maklumat tekno-komersial
- Pasaran kemasukan pada kos yang lebih rendah
- Dalam jangka panjang perniagaan perspektif

KEPADA PELANGGAN

- Rekod yang terbukti boleh dipercayai untuk kualiti, harga dan penghantaran
- Kos yang lebih rendah terima kasih kepada Rangkaian kemudahan perolehan
- Kemudahan One stop Shopping .
- Perkhidmatan selepas jualan yang dijamin.
- Pengangkutan yang lebih rendah dan kos pengendalian.
- Perniagaan perspektif jangka panjang.

KHIDMAT TRADING HOUSE

- Pembekal MANFAAT daripada mendapat maklumat yang terhad kemudahan infrastruktur pemasaran yang luas Antarabangsa Trading House, pangkalan data dan rangkaian maklumat, kepakaran dalam fungsi khusus seperti kewangan, pemerolehan teknologi, perdagangan dan hal ehwal undang-undang.
- Juga Trading House menjaga semua perkara yang berhubungan Penjual dengan pembeli, daripada menyampaikan Barangan untuk merealisasikan pembayaran.
- Trading House kerana saiznya boleh mendapat MANFAAT daripada skala ekonomi dalam pembelian, pengangkutan, perkapalan, menginsuranskan dan meminjam dana. Sebahagian daripada manfaat ini disampaikan kepada pengilang untuk meningkatkan Daya saing.
- Pelanggan mendapat MANFAAT daripada berurusan dengan syarikat yang mempunyai rekod yang terbukti kebolehpercayaan dalam perdagangan antarabangsa serta komitmen kepada hubungan jangka panjang.
- Pembeli itu mendapat Keyakinan mengenai bekalan barangan mereka selaras dengan komitmen Kualiti dan Penghantaran.
- Juga kerana Trading House sering berurusan dalam pelbagai produk mereka memberikan Kemudahan **"one-stop"** membeli-belah. Organisasi Trading House di luar negara menjamin Pembeli Asing perkhidmatan yang berterusan di negara asal nya.

JENIS PERKHIDMATAN YANG DI TAWARKAN TRADING HOUSE

Trading House berbeza dalam Aktiviti-Aktiviti dan fungsi mereka. Walau bagaimanapun, Trading House akan menyediakan banyak perkhidmatan seperti:

- Pemilihan Pasaran dan Penyelidikan Pasaran
- Pengenalpastian dan penilaian Pelanggan
- Rundingan perdagangan dan teknikal
- Pembangunan vendor
- Produk / Pembungkusan penyesuaian dan peningkatan teknologi
- Import, Khususnya barang-barang yang diperlukan untuk pengeluaran eksport
- Perkiraan kewangan termasuk Kredit mendapatkan
- Perdagangan balas
- Perlindungan terhadap Risiko eksport termasuk insurans
- memastikan pembayaran
- Dokumentasi eksport dan perkapalan
- Mengurus Krisis dan bencana
- Berurusan dengan tuntutan
- Perkhidmatan selepas jualan dan ketersediaan ganti-bahagian
- Perniagaan Eksport, konsortium dan tender Projek
- Mewujudkan Rangkaian pengedaran di luar negara
- Hubungan istimewa dengan kerajaan

PEMILIHAN &KAJIAN PASARAN YANG DI LAKUKAN

- Trading House mempunyai Pangkalan data dan rangkaian maklumat serta kehadiran di pasaran luar negara.
- Mereka menggunakan ini berterusan untuk mengimbas peluang di seluruh dunia.
- Mereka mencari jurang permintaan / bekalan, mencari ketersediaan kewangan, kajian pelan jangka panjang Organisasi dan kerajaan, trend harga dan juga senario politik.
- Mereka memainkan peranan penting dalam memantau pertandingan. Oleh itu, Syarikat-syarikat ini tahu yang produk untuk dijual di mana.

1) Pengenalpastian dan penilaian Pelanggan

- Pejabat Trading House di luar negara mengumpul maklumat mengenai pelanggan yang berpotensi dan Kredit kepercayaan, kebolehpercayaan dan reputasi.
- Mereka rapat mengkaji pelanggan mereka, Aktiviti semasa dan rancangan masa depan mereka dan berusaha untuk membina dengan mereka Hubungan keyakinan, kepercayaan dan persahabatan

2) Rundingan Perdagangan dan Teknikal

- Trading House Cepak dalam membuat tawaran perniagaan melalui Organisasi pemasaran mereka di sokong dengan pangkalan data elektronik, sistem komunikasi dan rangkaian.
- Mereka mempunyai pengalaman dan Kecekapan untuk menjalankan semua kerja-kerja komersial yang berkaitan untuk mengeksport.
- Pengilang membuat tawaran tekno-komersial Trading House yang kemudiannya berunding semua segi, menjamin perintah itu, mengatur penghantaran barangan, membayar pengilang dan mendapat bayaran daripada pelanggan.
- Lebih-lebih lagi kehadiran Trading House di pasaran luar negara membolehkan untuk mendapatkan harga yang lebih baik dan TERMA lain.

3) Pembangunan vendor

- Trading House juga mempunyai sebuah Organisasi dalam negara yang terdiri daripada kemudahan secara GEOGRAFI SERANTAU untuk memudahkan pembangunan vendor dan perolehan.
- Organisasi ini Mengenal pasti dan membangunkan pengilang dan juga memastikan bahawa perkiraan jangka panjang di laksanakan dengan Memuaskan

4) Produk / Pembungkusan Penyesuaian dan Peningkatan Teknologi

- Trading House berterusan menyimpan pengilang bersekutu yang dimaklumkan mengenai perkembangan di negara-negara Asing yang berkaitan dengan ciri-ciri teknikal produk, teknik pengeluaran, perubahan reka bentuk dan kaedah Pembungkusan.
- Untuk perkhidmatan ini, mereka menggunakan Rangkaian mereka di luar negara dan pakar-pakar produk khusus yang mengembara dan yang menghadiri pameran dan pameran Antarabangsa yang utama.

5) Import, Khususnya barang-barang yang diperlukan untuk pengeluaran Eksport

- Trading House menggunakan Pejabat Asing dan rangkaian mereka untuk import serta untuk eksport. Mereka boleh berunding TERMA yang menggalakkan kerana membeli pukal dan kehadiran di pasaran.

- Ini membantu Pengilang yang secara amnya memerlukan beberapa komponen yang diimport dan bahan-bahan untuk pengeluaran Eksport.
- Selalunya Barang yang di import ini dipenuhi oleh Dewan Perdagangan di gudang kastam terikat dan dibekalkan kepada pengilang apabila diperlukan.

6) Perkiraan kewangan termasuk kredit mendapatkan

- Trading House meminjam dalam sebahagian besar daripada Institusi-Institusi kewangan di perbandingan Kadar Faedah yang rendah dan membantu untuk membiayai urus niaga dengan dana yang lebih Murah.
- Trading House juga menyediakan bantuan kewangan kepada pengilang melalui pembayaran tertunda yang mengatur, jaminan kewangan dan pembayaran terlebih dahulu.

7) Perdagangan balas

- Counter-perdagangan memanfaatkan kerajaan, dan kadang-kadang import lain, untuk menjana timbal balik dengan menghendaki pembekal asing untuk membeli produk dan perkhidmatan dari negara asal.
- Perdagangan Counter adalah paling baik di kendalikan oleh Trading House kerana mereka mempunyai saiz, rangkaian dan infrastruktur untuk berurusan dengan keperluan yang pelbagai.
- Kaunter perdagangan membuka peluang baru dan besar untuk Pengilang produk-produk mereka dieksport.

8) Perlindungan terhadap risiko eksport termasuk insurans

- Risiko dalam Eksport adalah satu faktor yang menghalang pengeluar. Trading House terus terlibat dalam menentukan Risiko dalam perdagangan asing dan tahu bagaimana untuk mengurangkan risiko-risiko ini.
- Mereka telah mengumpulkan pengalaman yang kaya dan pelbagai serta kepakaran dalam Pengurusan risiko yang tiada pengilang tunggal akan dapat mengumpulkan.
- Dengan rekod yang di tubuhkan mereka, mereka mendapatkan TERMA yang lebih baik daripada menginsuranskan organisasi.
- Juga mereka mempunyai akses kepada nasihat Pakar kepada turun naik kadar pertukaran mata wang dan mampu untuk meminimumkan risiko-risiko ini juga.

9) Memastikan Pembayaran

- Mengumpul Data adalah satu aktiviti tetap Trading House yang mana mereka mempunyai pakar. Malah dengan pengalaman mereka, Pangkalan Data dan Rangkaian Maklumat, mereka berada dalam kedudukan untuk mengelakkan masalah Hutang Lapuk.
- Mereka adalah rutin berhubung dengan agensi-agensi Penarafan kredit antarabangsa utama, bank, dll. Untuk menyemak pelanggan asing.
- Sekali lagi, kerana Saiz mereka mendapatkan perkhidmatan ini pada kadar yang rendah.

10) Dokumentasi eksport dan Perkapalan

- Dokumen perdagangan mesti disiapkan dengan teliti supaya tidak ada masalah dalam pengangkutan, Perkapalan penjelasan kastam, mendapatkan pembayaran serta mengendalikan apa-apa tuntutan seterusnya.

- Rumah Perdagangan dan mempunyai kakitangan dan dilengkapi dengan baik dokumentasi dan Jabatan Perkapalan dan ini adalah satu perkhidmatan utama yang disediakan kepada pengilang.
- Mereka mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang membolehkan mereka untuk memilih mode terbaik pengangkutan dari segi kos dan kualiti perkhidmatan.
- Mereka boleh menyatukan kargo yang sering boleh pergi ke gudang sendiri di luar negara, sekali gus mengurangkan kos.

11) Mengurus krisis dan Bencana

- Aktiviti Eksport adalah bergantung kepada bilangan banyak faktor-faktor yang berubah-ubah di luar Kawalan pengeksport.
- Ini kadang-kadang membawa kepada kejadian yang tidak diduga, contohnya ketidakupayaan pembekal untuk menyampaikan di saat-saat akhir di Dewan Perdagangan perlu mencari Sumber alternatif, atau pembeli yang tidak dapat menerima penghantaran barang-barang yang diperintahkan menghendaki bahawa pelanggan alternatif boleh didapati tidak lama lagi.
- Trading House mempunyai pengalaman terhadap apa-apa bahaya dan akan membangunkan keupayaan berurusan dengan mereka. Bencana yang boleh menutup perniagaan Pengilang diuruskan oleh Dewan Perdagangan.

12) Berurusan dengan Tuntutan

- Trading House komited untuk Perdagangan Antarabangsa atas dasar jangka panjang mereka membina kredibiliti dan reputasi untuk menghormati komitmen mereka, terutamanya dengan merujuk kepada Kualiti dan Penghantaran.
- Semua langkah berjaga-jaga yang diambil oleh Trading House untuk mengelakkan Tuntutan.
- Walau bagaimanapun jika tuntutan yang dibangkitkan mereka akan memastikan bahawa ia di tangani dengan segera dan cekap.
- Ada kadang-kadang remeh atau tidak munasabah tuntutan yang dibuat oleh pembeli yang tidak bertanggungjawab.
- Trading House mempunyai kepakaran dan kekuatan untuk menangani apa-apa perkara, itu menyediakan Perlindungan yang amat diperlukan kepada pengilang.
- Dalam keadaan Ekonomi sedang Pesat membangun dan ekonomi dalam peralihan terdapat halangan Birokrasi yang terlibat dalam me-remit Dana ke luar negara untuk menyelesaikan tuntutan atau Mengimport semula barang-barang yang ditolak.
- Pihak berkuasa kerajaan yang berkenaan boleh membuat Tuduhan bahawa ada telah salah guna Kemudahan ini.
- Trading House bagaimanapun, adalah diiktiraf oleh kerajaan sebagai sebuah Organisasi yang dipercayai mempunyai kepentingan dalam membangunkan perdagangan jangka panjang, dan oleh itu untuk mendapatkan kelulusan dan Kebenaran itu dengan agak mudah.

13) Perkhidmatan selepas jualan dan ketersediaan ganti-bahagian

- Trading House sering mengeksport Barang-Barang yang memerlukan khidmat selepas jualan.
- Mereka akan memastikan bahawa Perkiraan yang mencukupi untuk perkhidmatan selepas jualan, dan stok alat ganti-ganti dan pembaikan dan penyelenggaraan di tempat sebelum mereka mengeksport produk tersebut.

- Selalu nya ia Trading House itu sendiri yang mewujudkan kemudahan di luar negara untuk perkhidmatan selepas jualan.
- Oleh itu, Pengilang yang kaitkan dengan Trading House di selamatkan daripada Perbelanjaan dan usaha dengan mendapat kemudahan perkhidmatan selepas jualan yang di susun oleh Dewan Perdagangan mereka.

14) Perniagaan Eksport, Konsortium dan Tender Projek

- Rumah perdagangan memainkan Peranan penting apabila keperluan pelanggan asing bagi barangan dan perkhidmatan yang akan di bekalkan oleh beberapa organisasi yang berbeza, selalunya terhadap tender.
- Di sini Trading House mengambil keseluruhan tanggungjawab sebagai Pengetua dan subkontrak pembekalan pelbagai produk dan perkhidmatan kepada beberapa syarikat, termasuk, jika perlu, syarikat-syarikat di luar negara.
- Ini adalah Fungsi Trading House yang berguna untuk Pengilang kerana sering Pengilang tidak akan tahu tentang kewujudan tender, terutamanya jika tender tertumpu kepada Projek besar atau bekalan pelbagai produk yang produk pengeluar membentuk hanya sebahagian kecil.
- Lebih-lebih lagi peluang kejayaan yang lebih besar jika kaitan Pengilang dengan Trading House kerana pengalaman dalam menangani dengan Eksport projek dan tender.
- Trading House berurusan dengan perniagaan itu secara berterusan dan telah bijak membangunkan Menilai peluang kejayaan, ia tidak akan membuang masa dan usaha pada tawaran yang tidak mungkin untuk berjaya.

15) Mewujudkan Rangkaian Pengedaran di Luar Negara

- Penglibatan jangka panjang Trading House dengan mengeksport di pilih dengan teliti produk untuk Pasaran yang dipilih, membolehkan mereka untuk pergi lebih jauh daripada sekadar melakukan tawaran one-off.
- Malah, pada peringkat apabila Trading House menyediakan Strategi kemasukan Pasaran untuk sesuatu produk, ia telah membangunkan pelan jangka panjang untuk menjual produk melalui saluran pengedaran yang sesuai.
- Ia memilih saluran tempatan yang sesuai untuk produk tertentu, ia boleh mewujudkan saluran sendiri termasuk gudang untuk penyampaian **just-in-time** kepada pelanggan.

16) Hubungan Istimewa dengan Kerajaan

- Kerajaan menggunakan Trading House untuk mencapai Matlamat negara. Di kebanyakan negara yang komited dan Trading House dipercayai bekerja rapat dengan kerajaan dalam merumuskan dan melaksanakan objektif negara-negara perdagangan.
- Beberapa skim Kerajaan dalam promosi eksport, seperti orang-orang untuk membantu Pengeluar kecil untuk eksport, boleh di kendalikan dengan cekap menggunakan Pertubuhan-Pertubuhan Trading House.
- Ini membantu kerajaan kerana mereka boleh memindahkan sebahagian daripada kerja-kerja Pentadbiran dan Pemantauan, kerana Trading House yang mempunyai kepakaran dan infrastruktur yang diperlukan.
- Apabila Trading House dipilih selepas memeriksa Rekod mereka, mereka boleh diharapkan untuk melaksanakan tugas-tugas seperti lebih Cekap dan dengan KETEKUNAN.

Choosing the Best™

Pihak Pengeluar perlu mengambil kira:

1. Adakah ia besar atau kecil?
2. Di mana produk yang kukuh?
3. Apakah orientasi pasaran?
4. Perkhidmatan tidak menyediakan yang terbaik?
5. Pengalaman Pengurusan, kualiti dan reputasi
6. Kepentingan dalam produk?



MAKSUD NYA

- Kumpulan Trading House Perdagangan Antarabangsa yang memiliki hubungan dengan Pengeluar dan Pengeksport, perlu bertindak dengan bebas.
- Penuh Kepercayaan dan Persefahaman antara kedua-duanya akan diperlukan. Sebagai contoh, rakan-rakan akan mengambil keputusan dan membuat komitmen sangat cepat, sering melalui telefon, apabila mereka berada beribu-ribu batu.
- Oleh itu mereka mesti mampu untuk bergantung pada dan amanah setiap penghakiman lain. Jadi pilihan Trading House adalah penting bagi Pengilang dan sebaliknya.
- Nama dan Alamat Perdagangan, bersama-sama dengan penerangan ringkas mengenai aktiviti-aktiviti mereka boleh didapati dari pejabat promosi perdagangan kerajaan dari Dewan perniagaan dan daripada Persatuan Trading House.
- Pengilang telah juga menggali maklumat lanjut mengenai Trading House, maklumat daripada jenis yang tidak biasa nya terdapat dalam direktori.
- Pihak pengeluar akan perlu untuk meneroka sumber-sumber yang formal dan tidak formal untuk mengetahui reputasi syarikat, trek-rekod, kekuatan dan batasan.
- Pengilang hendaklah dalam kedudukan untuk menentukan keperluan dan menentukan objektif itu dan kemudian perlawanan ini dengan sifat-sifat Trading House.

- Sifat-sifat yang boleh melihat, sebagai contoh, saiz, kepakaran produk / pasaran, jenis perkhidmatan yang ditawarkan, kualiti pengurusan dan Reputasi.

PENGILANG HARUS PERTIMBANGKAN

Adakah ia besar atau kecil?

- Trading House yang besar mungkin tidak sesuai bagi pengilang yang terlibat dalam produk pertanian di mana sebahagian besar semata-mata Trading House memberikan pengaruh yang besar dalam merundingkan syarat-syarat yang menggalakkan.
- Walau bagaimanapun House Trading yang lebih kecil akan lebih memberi manfaat kepada pengeluar yang terlibat dalam pengeluaran barang-barang fesyen seperti wanita, beg tangan di mana tindak balas yang pantas dan perkhidmatan peribadi adalah penting.

Di mana produk yang kukuh?



- Sering kali Trading House adalah berorientasi kukuh ke arah satu kumpulan produk, seperti barangan kejuruteraan, manakala yang lain amat berorientasikan ke arah kumpulan produk yang lain, contoh nya tekstil.
- Pengilang harus memilih Trading House yang fokus pada produk yang serupa dengan apa yang di hasilkan sendiri.
- Kepakaran Produk adalah Kelayakan yang penting untuk Trading House terutamanya jika produk pengilang bercorak teknikal yang canggih.
- Trading House yang Pakar dalam pelbagai kumpulan produk dan mereka harus mampu menjual produk tersebut.

Pasaran?

- Trading House tidak mempunyai kekuatan yang sama dalam semua pasaran.
- Mereka menumpukan perhatian kepada beberapa jenis pasaran yang bergantung pada orientasi produk utama mereka.
- Kadang-kadang pengilang yang sudah mengeksport menggunakan perkhidmatan Trading House untuk memasuki pasaran lain.
- Pengilang ini jelas akan mempertimbangkan kekuatan Trading House dalam pasaran tertentu.

Perkhidmatan tidak menyediakan yang terbaik?



- Berat sebelah Trading House ke arah jenis kumpulan-kumpulan produk yang tertentu akan mewujudkan keupayaan untuk memberikan perkhidmatan tertentu yang lebih baik daripada yang lain.
- Sebagai contoh Trading House yang mengkhusus dalam mengeksport kenderaan dan dengan itu mewujudkan sebuah organisasi perkhidmatan selepas jualan di negara-negara asing akan menarik bagi pengeluar produk yang juga memerlukan perkhidmatan selepas jualan.
- Walau bagaimanapun, Trading House yang sama tidak semestinya berkesan sebagai pengeksport bunga.

Pengalaman Pengurusan, Kualiti dan Reputasi

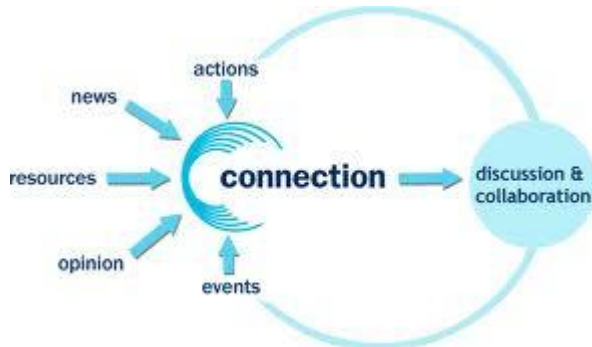
- Terdapat penting yang lain, walaupun tidak ketara, pertimbangan bahawa pengilang akan dilakukan dengan baik ingat semasa memilih Trading House.
- Ini berkaitan dengan kualiti dan pengalaman pengurusan serta reputasinya.
- Dengan merujuk kepada kualiti pengurusan bukan sahaja perkara kecekapan dan kecekapan tetapi juga Trading House falsafah, wawasan dan pendekatan.
- Ia akan membuat hubungan kerja yang lebih lancar jika ini adalah untuk memadamkan pengilang dengan bekerja rapat bersama-sama dan ia adalah penting bahawa mereka perlu mendapatkan 'Kelulusan'.
- Eksekutif Dewan Perdagangan perlu broadminded menghargai budaya, nilai dan cara-cara menjalankan perniagaan di negara-negara yang berbeza.
- Hubungan peribadi adalah penting dalam Perdagangan antarabangsa dan eksekutif Trading House harus kuat dalam bidang ini.
- Reputasi Trading House bukan sahaja penting dari sudut pandangan melindungi pengilang, tetapi juga untuk kejayaan dalam pemasaran produk.
- Di pasaran sering seseorang diadili oleh syarikat dia menyimpan, dan begitu juga dengan kes dengan produk.
- Sejak pengilang mungkin tidak di ketahui dalam pasaran asing, pelanggan asing akan membeli pada kekuatan reputasi Trading House .
- Reputasi organisasi yang membentangkan produk pergi jauh dalam memastikan bahawa sekurang-kurangnya dapat di pertimbangkan oleh pelanggan asing.

Kepentingan dalam Produk?

- Walaupun semua sifat-sifat di atas wujud di Dewan Perdagangan ini tidak akan menambah terlalu banyak jika tidak ada kepentingan dalam Trading House untuk produk.
- Pengilang terutamanya perlu menyemak sama ada pengurusan Trading House adalah didorong oleh produk itu.

- Jika pengilang mendapati kekurangan minat dan komitmen, maka ia akan menjadi lebih baik untuk mencari satu lagi Trading House.

FAKTOR HUBUNGAN KUAT TRADING HOUSE DENGAN PENGILANG



1. **Tanggungjawab**
2. **Amanah**
3. **Pemintasan dan pintas secara tidak sengaja**
4. **Penentuan harga**
5. **Komitmen**
6. **Persefahaman**
7. **Ketelusan**
8. **Selain itu nilai**
9. **Keupayaan untuk membekalkan**
10. **Hubungan panjang-panjang**

TRADING HOUSE PERLU MEMANTAU

1. **Segi Pembayaran**
2. **Pemasaran**
3. **Margin**
4. **Amalan yang Adil**
5. **Komunikasi**

PENGILANG PERLU MELIHAT

- **Amalan yang Adil**
 - **Kualiti dan Penghantaran**
 - **Pendahuluan**
 - **Memorandum of Understanding (MOU)**
- **Perkiraan antara pengilang dan Trading House akan bekerja hanya jika mereka saling mempercayai, menghargai titik lain setiap pandangan dan komitmen untuk memenuhi peranan masing-masing.**
 - **Perjanjian yang terbaik yang dirangka akan gagal dalam ketiadaan ini prasyarat.**

PENJELASAN NYA

Tanggungjawab

- Tanggungjawab utama setiap rakan kongsi dinyatakan dan dikenali.
- Terutama nya Trading House tawaran dengan pelanggan asing dan pengeluar mengeluarkan barang-barang.
- Dalam hubungan kerja sebenar Walau bagaimana pun, mereka sering kejadian satu pihak atau lain shirking dan tanggungjawab yang cuba untuk lulus menyalahkan yang lain.
- Keadaan ini timbul apabila terdapat masalah, bukan apabila sesuatu berjalan dengan lancar.
- Terutama nya apabila harga di selaraskan kerana beberapa keadaan yang tidak diduga atau apabila terdapat aduan yang berkualiti.

Amanah

- Satu masalah berulang yang timbul di antara pengeluar dan Trading House syak wasangka bahawa satu pihak atau yang lain akan memecahkan perkiraan itu dan memotong keluar parti lain.
- Kemudian bukan sahaja pelaburan yang lalu dibuat dalam membangunkan perniagaan pergi sisa tetapi kerugian yang agak besar akan berlaku.
- Ini adalah ancaman paling serius kepada hubungan antara pengilang dan Dewan Perdagangan dan disebut setiap kali dalam hampir semua negara-negara yang mempunyai institusi-institusi ini.

Pemintasan dan Pintas secara tidak sengaja

- Takut kepada pecahan paling kerap disuarakan oleh Dewan Perdagangan yang takut bahawa pengilang akan memotong keluar dan pergi terus kepada pelanggan apabila perniagaan itu ditubuhkan.
- Walau bagaimanapun pengeluar juga mempunyai kebimbangan bahawa Trading House, setelah membangunkan pasaran untuk produk mereka akan memotong mereka keluar dan menubuhkan lain, atau mereka sendiri, sumber-sumber untuk produk.
- Pengeluar bimbang bahawa Trading House mungkin mendaftarkan jenama bagi produk mereka dan maka pengeluar akan sepenuhnya pada rahmat Trading House.

Penentuan Harga

- Pengilang mungkin juga takut bahawa ia boleh dieksploitasi, diberi pulangan yang tidak adil atau "ditelan" oleh peniaga.
- Di samping itu, manakala Trading House mengetahui harga pengilang yang menjual pengilang tidak tahu harga jualan Trading House dan oleh itu mungkin membawa gambaran bahawa Trading House membuat keuntungan yang terlalu tinggi yang berasaskan kepada perkhidmatan yang disediakan.
- Pengilang tidak ingin diberitahu bahawa harga jualan Trading House adalah tiada perniagaan.

Komitmen

- Kebimbangan Trading House yang sering pengilang tidak serius komited untuk eksport.
- Mereka telah mencari contoh-contoh apabila pengeluar telah datang menghampiri mereka untuk mengeksport produk mereka hanya kerana kekurangan sementara dalam penggunaan kapasiti yang disebabkan oleh beberapa masalah dalam pasaran domestik.

- Dengan seberapa segera yang keadaan di pasaran tempatan telah bertambah baik pengilang-pengilang telah diketahui mungkir pada komitmen eksport mereka.
- Mereka juga bimbang bahawa pengilang boleh mengalihkan kewangan atau bahan-bahan yang dibekalkan kepada mereka untuk melaksanakan suatu perintah eksport untuk kegunaan lain.

Rumah Trading bimbang bahawa:

1. **Pengilang akan mengurangkan mereka keluar,**
2. **Tidak komited untuk eksport,**
3. **Akan mengalihkan pendahuluan kewangan dan bahan-bahan**
4. **Adakah syirik tanggungjawab untuk kualiti dan penghantaran**

Pengilang yang berkenaan bahawa:

1. **Trading House akan mengurangkan mereka keluar,**
2. **Akan membuat keuntungan yang tidak wajar,**
3. **Tidak akan berkongsi risikan pasaran,**
4. **Tidak akan cukup sukar dengan pelanggan pada parameter kualiti dan penyampaian**

MAKSUD NYA

Persefahaman

- Untuk mengatasi masalah itu ia adalah penting bahawa kedua-dua Dewan Perdagangan dan pengilang memahami antara satu sama lain keadaan.
- Terutama nya ia Trading House yang telah membuat usaha yang istimewa untuk melihat benda-benda dari sudut pandangan pembuat.
- Ini adalah kerana di kebanyakan negara telah beberapa kes peniaga-peniaga yang mengeksploitasi pengilang kecil, sejak zaman berzaman.
- Oleh itu, idea yang sehati dalam minda pengilang yang peniaga-peniaga tidak boleh dipercayai.
- Trading House moden yang berpandangan jauh yang tidak mempunyai niat untuk mengeksploitasi pengilang malangnya mewarisi legasi ini dan telah mencari jalan menangani.

Ketelusan

- Trading House menjalankan urusan secara telus untuk meyakinkan pengeluar bahawa ia adalah pendapatan margin yang setimpal dengan perkhidmatan yang menyediakan.
- Ini gaya yang telus yang juga melibatkan mengambil pengilang sepenuhnya ke dalam keyakinan, sedang diguna pakai oleh beberapa Trading House terkemuka dan hasilnya adalah hubungan yang saling menguntungkan jangka panjang.

Selain itu nilai

- Trading House tercerahkan juga telah berusaha untuk mengukuhkan ikatan dengan pembuat dengan memastikan bahawa mereka memberikan tambahan nilai kepada aktiviti eksport dan tidak menghadkan diri mereka kepada semata-mata untuk mencari pelanggan bagi pengilang.

- Trading House menyumbang kepada proses pengeksporth dengan membangunkan in-house studio reka bentuk atau R&D makmal, oleh kemudahan sorting, pemeriksaan dan pembungkusan, serta kemudahan pergudangan membangun, selepas pusat khidmat jualan dan bilik pameran di negara-negara asing selain dari yang melibatkan diri mereka dalam membiayai urus niaga.
- Tambah nilai-aktiviti Trading House menjadikan hubungan yang kukuh.

Keupayaan untuk membekalkan

- Begitu juga pengilang pintar telah memastikan bahawa mereka tidak akan undang-diluluskan oleh Dewan Perdagangan.
- Mereka melakukan ini dengan menjadi pembekal yang cekap serta berjaga-jaga tentang kepentingan perniagaan mereka. ,
- Trading House sering keberatan untuk berurusan dengan beberapa pengilang kerana kelemahan dalam dapat memenuhi keperluan perintah, tetapi pada masa yang sama mereka juga telah sedar bahawa bekerja dengan pengilang yang cekap boleh agak ganjaran untuk mereka, terutamanya jika ia kebimbangan kecil.
- Banyak pengeluar besar mewujudkan jabatan eksport mereka sendiri dan melakukan pemasaran eksport mereka sendiri.
- Oleh yang demikian, Trading House semakin perlu untuk menawarkan perkhidmatan mereka kepada pengilang kecil.
- Lebih-lebih lagi persatuan dengan pengeluar kecil menyediakan skop untuk tambahan nilai yang lebih besar dalam urus niaga eksport dan oleh itu bagi margin yang lebih baik.
- Banyak Trading House melihat banyak pertumbuhan masa depan mereka membangun daripada pengeluar kecil.

Hubungan panjang-panjang

- Jadi Trading House mendapati pengilang yang cekap akan menjadi sukar untuk meninggalkan mereka.
- Pengeluar yang cekap adalah sukar untuk di temui dan pengilang yang melakukan perkara yang sebaliknya tidak mungkin akan-lulus.
- Oleh itu, adalah penting bagi pengilang untuk membekalkan barang-barang sebagai komitmen.
- Juga pengilang harus menerangkan produk tepat ke Dewan Perdagangan menunjukkan kelebihan serta batasannya.
- Ia secara umum nya prestasi Trading House mendapatkan berterusan, dan prestasi pengilang dalam melaksanakan perintah yang menstabilkan hubungan.

TRADING HOUSE PERLU UNTUK MEMASTIKAN Pembayaran Terma



- Jika pengeluar menjual sebahagian besar daripada pengeluaran melalui Trading House atau sebaliknya terbuka kepada tekanan, maka mereka ini boleh akan terdorong untuk menetapkan terma bayaran yang berfaedah terutamanya kepada dirinya.
- Selain itu kadang-kadang Trading House menggunakan kelemahan pembuat melambatkan pembayaran melebihi tarikh kontrak, untuk meningkatkan aliran tunai masing-masing.

Pemasaran

- Trading House harus mempunyai keupayaan pemasaran antarabangsa yang kukuh disokong oleh kehadiran dalam pasaran luar negara.
- Banyak Trading House hemat pada penciptaan infrastruktur di luar negara dan sumbangan mereka kepada usaha pemasaran adalah nama yang kebetulan diperolehi dan alamat pelanggan asing.
- Jika mereka tidak menambah nilai kepada urus niaga hubungan akan bertahan lama.

Margin

- Jika Trading House tidak menambah nilai kepada urus niaga, ia akan cuba dan "membuat rumput kering manakala cahaya matahari masih ada".
- Ia akan melakukan ini dengan membuat seberapa banyak wang secepat mungkin sebelum pengeluar dan pelanggan asing mencari antara satu sama lain dan memotong keluar perantara parasit.
- Untuk mewujudkan persatuan perniagaan jangka panjang Trading House akan memerlukan dasar yang berbeza sama sekali.

Amalan Adil

- Sesetengah Trading House menggunakan bersekutu pengilang mereka sebagai batu loncatan untuk memulakan perniagaan mereka sendiri.
- Walaupun pemasaran sesuatu produk di luar negara mereka boleh memberikan nama jenama mereka sendiri, yang cukup adil jika ini telah dibincangkan dengan pengilang, tetapi tidak adil jika ia dilakukan tanpa pengetahuan pengeluar dan tidak disebut dalam MOU.
- Jika ini kemudiannya diikuti oleh pemotongan daripada pengilang sepenuhnya daripada pengeluaran dan bermula, atau beralih kepada, unit pembuatan lain di mana pemilik Trading House mempunyai kepentingan, maka ini adalah suatu amalan yang tidak adil.

- Kadang-kadang Trading House mendapat sampel yang dibangunkan oleh satu unit dan kemudian memberi Pesanan kepada unit lain daripada yang mereka mendapat harga yang lebih baik atau di mana mereka mempunyai beberapa kepentingan lain.
- Ini adalah merosakkan apabila sampel mengandungi beberapa reka bentuk khas yang diwujudkan oleh pengilang yang pertama.

PENGILANG PERLU PULA MEMASTIKAN



Amalan Adil

- Selepas produk telah di tubuhkan dalam pasaran asing dengan perkhidmatan Trading House, sesetengah pengeluar terdorong untuk mencuba dan memotong keluar Trading House dan mereka cuba dan pendekatan pelanggan asing secara langsung.
- Amalan sebegini menjejaskan hubungan.

Kualiti dan Penyampaian

- Adalah menjadi tanggungjawab pengilang untuk melaksanakan perintah pembelian Trading House sesuai kepada terma.
- Kualiti Substandard atau penghantaran lewat sekali lagi akan menjejaskan hubungan.

Pendahuluan

- Selalu nya Trading House membuat bayaran pendahuluan kepada pengilang, pengilang kecil, untuk membolehkan mereka untuk mendapatkan input bagi pengeluaran eksport. Kadang-kadang Trading House sebenarnya membekalkan input kepada pengilang terutama jika ini adalah input yang diimport.
- Ia adalah tanggungjawab pengilang untuk memastikan bahawa kemajuan ini tidak dialihkan kepada keperluan-keperluan lain.

Memorandum of Understanding - MOU

- Trading House dan pengilang bekerja bersama-sama sebagai satu pasukan yang padu menyumbang kepada kejayaan usaha.
- Ia membantu untuk membincangkan semua isu-isu yang terlibat dalam hubungan terlebih dahulu dan membuat Memorandum of Understanding. Ini bertujuan untuk menjelaskan perkara-perkara dan mengelakkan salah faham kemudian.

- Memorandum Persefahaman antara Dewan Perdagangan dan pengilang cuba untuk menutup semua kemungkinan.
- Tetapi terdapat kawasan "kelabu" terutamanya orang-orang yang timbul disebabkan oleh keadaan yang tidak diduga.
- Di sini, satu-satunya perkara yang boleh menyelamatkan hubungan dalam komitmen setiap pihak untuk menerima semangat perjanjian dan rasa adil.
- Kebanyakan masalah yang berlaku antara Trading House dan pengeluar secara umumnya berkenaan dengan situasi serta-merta atau jangka pendek.
- Dalam "kepanasan masa ini" dengan mana-mana satu pihak mungkin dapat di amankan dengan pendekatan yang longgar agar tidak berobjektif jangka panjang kerana masalah jangka pendek sahaja.
- Apa yang akhirnya akan membawa hubungan antara pengeluar dan Trading House melalui masa yang tekanan adalah saling mempercayai, menghargai titik lain pada setiap pandangan dan komitmen untuk memenuhi peranan masing-masing.
- Ia adalah kematangan dan visi pengurusan Dewan Perdagangan dan pengilang, yang akan membolehkan mereka mengenadalkan perbezaan kasar yang tidak dapat dielakkan timbul dalam hubungan perniagaan.
- Perkara ketelusan, kejujuran, amanah dan adil pada kedua-dua pihak serta komitmen untuk mencapai matlamat yang ditetapkan melalui perkongsian itu akan mewujudkan suasana yang sesuai.

PERSEFAHAMAN ANTARA DEWAN PERNIAGAAN DENGAN PENGILANG

- Trading House dan pengilang perlu berbincang perkiraan kerja mereka dan menyediakan satu Memorandum Persefahaman (MOU).
- Penggubalan MOU boleh menyebabkan hujah-hujah perbalahan tetapi ia amat berguna untuk mendapatkan semua persetujuan yang menjelaskan dan dikurangkan kepada bertulis sebelum memulakan perniagaan.
- Jika terdapat semangat saling memberi dan menerima dan jika kedua-dua pihak mencari keuntungan jangka panjang daripada perkongsian maka kebanyakan isu-isu yang dapat diselesaikan, sering melalui kompromi.

PERISIAN MoU

1. **Wilayah dan Produk.**
2. **Matlamat**
3. **Takrif Tanggungjawab**
4. **Eksklusif / Bukan-Eksklusif**
5. **Perkongsian Perbelanjaan dan Pendapatan**
6. **Pembayaran Terma**
7. **Tempoh Sah dan Perkiraan Penamatan**

HURAIAN NYA

Wilayah dan produk

- Pihak-pihak senarai negara-negara di mana produk yang dinyatakan boleh diekspor.
- Di sini konflik mungkin timbul kerana pengilang tidak boleh bersedia untuk "meletakkan semua telur dalam satu bakul".
- Ia ingin menyimpan beberapa wilayah dan produk yang akan dilindungi oleh susunan pada tahap minimum, dan pastikan pilihan terbuka untuk masa depan.
- Trading House, di sudut lain, yang berminat untuk mendapatkan bilangan maksimum wilayah dan produk yang dilindungi oleh perkiraan kerana ia akan menjadi wang saku di depan kepada pembangunan pasaran dan ingin untuk meningkatkan peluang untuk mendapatkan wang semula oleh mempunyai kemungkinan berniaga di beberapa produk yang lebih luas kepada pasaran banyak.
- Pengilang ingin Trading House untuk mengendalikan wilayah yang paling sukar dan produk dan mensasarkan orang-orang yang lebih mudah, mungkin dengan niat untuk mengendalikan ini sendiri secara langsung.
- Trading House secara semula jadi akan mempunyai pandangan yang berbeza mengenai perkara ini.

Matlamat

- Ia adalah penting bahawa Dewan Perdagangan dan pengilang adalah pada panjang gelombang yang sama seperti yang jauh sebagai isu matlamat dan pendekatan.
- Pengilang akan mendesak bahawa matlamat kuantitinya dan dengan had masa dan ingin mekanisme pemantauan yang sistematik berada di tempat.
- Trading House lebih suka fleksibiliti dan kurang komitmen.
- Cara di mana matlamat akan tercapai juga perlu dibincangkan dengan pengilang dan kelulusan yang diperoleh supaya sokongan sokongan adalah disediakan untuk semua program.

Takrif Tanggungjawab

- Ini sebahagian daripada tawaran MOU dengan cara yang di mana kerja-kerja pasukan itu diatur, terutamanya perkongsian tanggungjawab dan tugas-tugas tertentu.
- Pembahagian tanggungjawab yang utama akan pengilang, dan besar, kelihatan selepas pembuatan dan Trading House selepas pengeksport.
- Semua tugas-tugas yang terlibat dalam proses pengeksport hendaklah disenaraikan dan tanggungjawab yang diberikan.

Eksklusif / Bukan-Eksklusif

- Sebahagian daripada tawaran MOU dengan sama ada pengilang dan Trading House ini akan berurusan dengan organisasi lain dalam pasaran yang sama dan produk yang sama
- Titik ini menyebabkan hujah yang banyak. Trading House sudah tentu akan menegaskan bahawa ia harus mempunyai hak eksklusif untuk mengendalikan produk pengeluar di pasaran yang dinyatakan.
- Pengilang lebih suka fleksibiliti dan tidak mahu untuk mengikat dirinya perkiraan eksklusif yang belum lagi membuktikan daya maju.

- Isu ini menjadi sangat geli apabila Trading House menegaskan bahawa pengilang eksport ke pasaran tertentu hanya melalui semasa ia tidak mampu untuk membalas dengan berjanji bahawa ia tidak akan mendapatkan produk-produk tersebut dari pengilang lain.
- Pengilang menganggap ini sebagai tidak adil manakala Trading House menunjukkan bahawa kapasiti pengeluaran mungkin tidak mencukupi untuk memenuhi pesanan besar.

Perkongsian Perbelanjaan dan Pendapatan

- Subjek ini secara umumnya boleh ditangani dengan agak cara ke hadapan yang lurus dengan menyenaraikan kepala perbelanjaan dan pendapatan dan cara perkongsian mereka.
- Tetapi di sini juga terdapat sering kawasan kelabu dan ia adalah berguna untuk menampung seberapa banyak kemungkinan yang mungkin semasa peringkat rundingan untuk mengelakkan salah faham kemudian.
- Kemungkinan apa-apa termasuk kali apabila contohnya, kos pembangunan produk, promosi atau persampelan yang luar biasa tinggi atau apabila terdapat aduan penyampaian yang berkualiti atau lewat akibat sebab-sebab yang kontroversi.

Pembayaran terma

- Ini sebahagian daripada MOU memperkatakan bila dan bagaimana pengilang akan dibayar.
- Fasal Terma Pembayaran adalah penting kerana ia mempunyai kesan langsung kepada keadaan aliran tunai kedua-dua pengilang serta Trading House.
- Syarat-syarat bayaran yang dimasukkan ke dalam MOU perlu apa-apa bahawa perkongsian itu mendapat kelebihan maksimum dari kekuatan kedua-dua pihak manakala kelemahan kelemahan dikurangkan.
- Jika kos Trading House adalah lebih murah daripada pengilang dari segi ekonomi bagi pengeluaran yang dibiayai oleh pembayaran terlebih dahulu dari Dewan Perdagangan kepada pengilang.
- Dalam kes seperti ini, Trading House memainkan Peranan Separa Perbankan dan menjadi prihatin kepada perkara-perkara seperti cagaran, jaminan, dan lain-lain, kadang-kadang pengilang, khususnya pengilang kecil, mempunyai akses kepada kredit subsidi dan ini akan mengambil kesempatan dalam syarat-syarat bayaran.

Satu lagi aspek yang perlu di pertimbangkan ialah kedudukan kewangan kedua-dua pihak.

Tempoh Sah dan Perkiraan Penamatan

- Di sini sekali lagi sering ada pertembungan kepentingan dengan Dewan Perdagangan lebih suka kesahihan tempoh yang lebih lama supaya ia dapat meraih ganjaran pelaburan dan usaha-usaha ke atas jangka masa yang lebih lama, dan pengilang yang lebih suka untuk mendapatkan semula dengan seberapa segera sebagai pilihan membolehkan untuk memutuskan pada perjalanan masa depan ke arah tindakan untuk pasaran.
- Seperti yang disebutkan tadi, hujah-hujah perbalahan akan berlaku semasa membuat MOU tetapi ia adalah lebih baik untuk di selesaikan sebelum dan bukannya menghadapi kemungkinan dalam hubungan pada tarikh kemudian apabila berlaku masalah yang tidak dilindungi oleh persetujuan yang dicapai lebih awal.