



Андрей Захарченко,
генеральный директор Standard Trade,
az@tradedest.ru,
<https://www.tradedest.ru>

11 ПРОБЛЕМ ИМПОРТЕРОВ ПРИ РАБОТЕ С КИТАЙСКИМИ ПОСТАВЩИКАМИ

О чем важно помнить, прежде чем принимать решение о замене европейских партнеров китайскими? Как взвесить все риски? О проблемах импортеров, совершающих закупки в Китае, и способах их решения рассказывает Андрей Захарченко, генеральный директор компании Standard Trade.

Наша компания занимается организацией оптовых поставок товаров из Китая. Мы помогаем предпринимателям выбрать китайского производителя, оптимизировать процесс заказа и поставки, решить сложные вопросы. За время работы на рынке (с 2012 г.) мы собрали список типичных проблем, с которыми сталкиваются импортеры продукции из Китая.

Проблема 1. Ваша потеря лица во время переговоров

Понятие «лицо» – одно из центральных в китайском деловом этикете. Это соответствие вашего социального статуса внешним нормам общества. А потеря лица – грубое нарушение таких правил.

Во-первых, не переходите на повышенный тон. Русские бизнесмены сла-

вятся «умением» ставить на место китайцев. Однако, потешив свое самолюбие, вы вдруг внезапно обнаружите, что качество заказанного товара не соответствует ожиданиям, а ваши попытки пригрозить разрывом отношений ни к чему не приводят: китайцы уже заочно порвали с вами отношения.

Во-вторых, не касайтесь запретных тем: политики, религии, а также, как ни странно, погоды.

Проблема 2. Действия, ведущие к потере лица китайцами

Любая ваша оплошность в отношении китайского бизнесмена, которая приведет к потере лица, может стать роковой для сотрудничества. Все, что он может счесть оскорбительным для себя, ведет к потере лица, после чего работа с вами невозможна даже на очень выгодных условиях.

Самое страшное, что можно сделать, – раскритиковать китайца в присутствии третьего лица, выразить непочтение к его статусу или культуре, отказать публично прямым и непосредственным образом. Посмотрите, как мягко отказывают китайцы, давая возможность сохранить лицо: «Мы обязательно подумаем над этим...», – а потом просто молчание.

Помните, что даже невинная шутка может обидеть китайца. Лучше вооб-

ще обходиться в переговорах без юмора и даже иронии.

Проблема 3. Убытки из-за большого количества брака в партии

При сотрудничестве с китайскими фабриками иногда возникают ситуации, когда не вся готовая продукция соответствует утвержденному качеству и в каждой партии большой процент брака. Чтобы застраховаться от этого, с самого начала показывайте себя как крупного потенциального клиента, рисуйте перед китайцами блестящие перспективы долгосрочного сотрудничества и скорых еще более крупных заказов.

Проблема 4. Ухудшение качества продукции от партии к партии

Ухудшение качества после первых поставок – типичная ситуация для работы с Китаем. Китайские производители, заручившись вашим доверием после нескольких качественных поставок, с целью экономии и удешевления производства начинают ухудшать качество. В ход могут идти более дешевые материалы, уменьшение размеров товаров (например, толщины в простых пластиковых ведрах) и даже более примитивная упаковка.





Помните, что контракт для китайцев почти ничего не значит, и применить штрафные санкции за несоответствующий договору товар практически нереально, поэтому при сотрудничестве важно внимательно следить за каждой поставкой и проводить Quality Checking (предотгрузочную проверку) не только на первой партии, но и на всех последующих.

Проблема 5. Проверка подлинности и надежности поставщика

Важно помнить, что на интернет-площадках встречаются фиктивные компании-однодневки, которые исчезают сразу после проведения оплаты, и мошенники, ворующие персональные данные.

Мы относимся к этапу проверки производителей с повышенной ответственностью. Например, после первичного отсева сомнительных поставщиков при помощи фильтров интернет-площадок мы применяем 12-уровневую систему оценки надежности Standard Scoring System, основные шаги которой включают проверку необходимых документов, адресов и статуса компании, проверку через базы поставщиков ТПП.

Проблема 6. Получение товара, не предназначенного для европейского рынка, или заключение договора с компанией, никогда не занимавшейся экспортом

Если поставщик был найден не на крупных B2B-площадках, то часто можно столкнуться с товарами, которые никогда не отправляли на экспорт, а линии производства не готовы к изготовлению оборудования, приборов, электроники и другой продукции по европейским стандартам. У компании, которая раньше ничего не экспортировала, отсутствуют разрешения и лицензия, получение которых в Китае – сложная процедура. Все эти вопросы нужно

выяснить заблаговременно, на стадии обсуждения сотрудничества.

Проблема 7. Ошибки в логистике, перекрывающие выгоды импорта из Китая

Для того чтобы не выходить за пределы бюджета, при котором закупка в Китае еще выгодна, и при этом получить товар в срок, нужно постоянно сравнивать разные способы доставки, грамотно формировать партии и сборные грузы.

Например, однажды перед нами стояла задача уложиться в оговоренный бюджет, но фабрика задержала сроки поставки. В результате мы отправили 10% товара авиаперевозкой, чтобы покрыть первоначальную потребность в товаре, 25% уехало поездом, а оставшиеся 65% отправились морем через Владивосток.

В другой ситуации, наоборот, при поставках обуви с пяти фабрик в разных регионах Китая избежать логистических сложностей позволил консолидационный склад в Гуанчжоу, откуда вся партия была отправлена в Москву в составе целого контейнера, что немного увеличило сроки, но позволило значительно сократить логистические издержки.

Проблема 8. Ошибки в сроках поставки из-за китайских праздников

На сроки поставки влияет не только логистика, особенности которой мы описали выше, но и особенности китайской культуры. Например, в Новый год китайцы не работают от 1 недели до месяца.

В одном из проектов, чтобы ускорить процесс и не попасть в 2-недельные выходные, мы внесли предоплату своими деньгами за клиента. В итоге товар пришел на склад консолидации за несколько дней до отправки сборного контейнера, производитель успел оформить документы, и груз вышел

в составе последнего предновогоднего контейнера без задержек.

Проблема 9. Вопросы с таможенным оформлением

Таможенное оформление даже при поддержке профессионального брокера не всегда проходит гладко. Например, китайцы решили добавить в ваш контейнер подарки за долгое сотрудничество, а таможня не пропустила всю партию, посчитав это контрабандой. В итоге простой на таможне и убытки. Решением этой проблемы может быть наличие доверенного лица в Китае, который проверяет контейнеры перед оформлением.

Проблема 10. Неумение правильно вести переписку и переговоры

Главная ошибка в коммуникации – уверенность, что все китайские менеджеры понимают ваш английский язык наравне с вами. Как вы понимаете, велика вероятность, что достигнутые договоренности для каждой стороны будут иметь свой смысл. Совет простой: пользуйтесь услугами китайских переводчиков либо учите язык самостоятельно.

Проблема 11. Страх совершить ошибки при работе с китайскими поставщиками

И как результат продолжение сотрудничества с более дорогими поставщиками и переплата за товары.

Надеюсь, этот пункт все-таки не про вас. Потому что, несмотря на все сложности, описанные в этой статье, при взвешенном подходе и соблюдении всех правил закупка товаров в Китае выгодна для российского бизнеса. ■

