

ЭЛЕКТРО- И ПНЕВМОИНСТРУМЕНТЫ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ – МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ ПО КИТАЙСКИМ ЦЕНАМ

Е.В. КОЛЕСОВ, ген. директор консалтинговой компании «Optim Consult», г. Гуанчжоу, провинция Гуандун, КНР; член Международной ассоциации исследователей «ESOMAR» (Голландия)



В производстве электро- и пневмоинструментов уверенно лидируют китайские производители, приблизившись при этом к почти идеальному соотношению цены и качества.

При правильной организации работы с китайскими коллегами практически каждый российский предприниматель может получить все шансы для успешного и прибыльного бизнеса.

В наш прогрессивный век высоких технологий участие строительного инструмента нельзя недооценить. Причем в последнее время к нему предъявляются все более высокие требования. Он в обязательном порядке должен успевать за последними разработками в своей отрасли, чтобы быть компетентным в решении обработки новых строительных материалов, способным выполнять более широкий спектр услуг и, наконец, непременно соответствовать строгим характеристикам, обеспечивающим комфорт и удобство в работе.

В результате стабильного ежегодного возрастания потребительского спроса, вполне естественно увеличивается предложение. Регулярно появляются новые инструменты, усовершенствуются старые модели.

По статистике, самыми востребованными оказываются инструменты китайского производства. Во всяком случае, именно этой стране принадлежит пальма первенства в объеме их производства и мирового экспорта. Например, на КНР приходится около 71% всех экспортируемых электро- и пневмоинструментов в мире. Германия, Великобритания, Голландия, Бельгия, Канада, Япония, Италия, Таиланд, Австралия, Испания, Франция, Россия и множество других стран уже в полной мере оценили привлекательность китайских строительных инструментов. Основным конкурентным преимуществом Китая на сегодняшний момент остается невысокая цена на продукцию. Хотя нужно отметить, что по заявлениям специалистов,



качество китайских товаров уже практически соответствует мировым стандартам.

Эти факторы неизменно приводят к тому, что все большее количество участников мирового строительного рынка стремятся к работе с Китаем. Это поистине уникальная страна, «фабрика мира», как многие называют ее в последнее время. Значительное количество самых различных компаний смогло наладить успешный и прибыльный бизнес с китайскими производителями, оставив далеко позади своих прямых конкурентов. Строительный инструмент, сделанный в Китае, убедительно укрепляет свои позиции на мировом рынке и приобретает все большую популярность.

В действительности, многие аналитики сегодня сходятся во мнении, что обходить стороной такого выгодного и перспективного делового партнера, как Китай, очень неразумно. Особенно, если компания рассчитывает на благополучное и перспективное будущее в строительной отрасли. Эксперты с уверенностью отмечают, что даже если до сих пор не появилось китайских аналогов какого-нибудь эксклюзивного вида пилы или лобзика, изготавливаемого исключительно, допустим, в Германии – это лишь вопрос времени. Китайцы обязательно придут, окажут серьезное воздействие на любую, даже самую узкоспециализированную отрасль, и с ними надо будет работать.

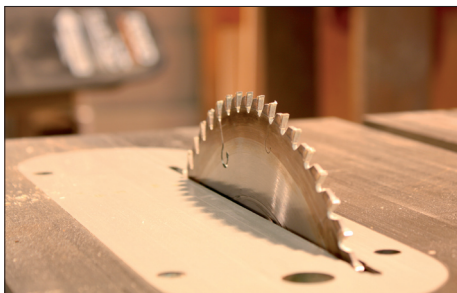
Но заманчивая цель максимально полно реализовать поставленные задачи в работе с Китаем и получить от этого значительную прибыль, довольно часто проходит через тернистый путь недопонимания, недоразумений и претензий обеих сторон. То, что Китай – особенная и совершенно не похожая на нашу страна, знают, пожалуй, все. Однако часто опускают эти факты из поля зрения, планируя сотрудничество с китайскими партнерами.

С чего обычно начинают свою работу новые российские игроки, выходящие на китайский рынок? Безусловно, с поиска нужного производителя. В распоряжении наших бизнесменов – безграничный мир интернет-ресурсов, где можно найти все что угодно. В том числе и подходящего делового партнера. Тем более, что это кажется совсем нетрудным – благо, сайты китайских производителей изобилуют неиссякаемым разнообразием моделей и наименованием выпускаемой строительной продукции.

Однако далеко не всегда представленная на суд потребителей информация является достоверной. Довольно часто российским предпринимателям приходится сталкиваться на практике с тем, что продемонстрированные на сайте товары оказываются купленными у конкурентов или в магазине. Поэтому никогда нельзя забывать, что бизнес с Китаем очень и очень специфичен. Он тре-

бует специализированных знаний, которые появляются с опытом, особого понимания азиатского менталитета и своеобразных подходов к ведению бизнеса. Ведь в действительности, представление информации об отсутствующих на складах фабрики товарах лишь раскрывает одну из характерных черт китайского бизнеса, которая выражается в стремлении привлечь клиента на первоначальном этапе. По этой же причине даются обещания требуемого заказчиком высокого уровня качества, низких цен, отсутствующей в производстве продукции.

Чтобы в самом начале оградить себя от возможных неприятностей, специалисты рекомендуют проверять благонадежность завода-производителя. Можно сделать запрос в торгово-промышленную палату по месту регистрации предприятия, в союзы и организации, где может быть подтверждено



членство проверяемого завода. Важным обстоятельством, подтверждающим добрую деловую репутацию завода, послужат рекомендации клиентов, с которыми завод работает в России.

Однако, справедливости ради нужно отметить, что, находясь в другой стране, порой невозможно определить, что представляет собой компания, ведущая с Вами переговоры, кто находится на том конце провода и кто является продавцом. Поэтому вполне возможно, что предстоит даже решить для себя вопрос об учреждении представительства на территории КНР, либо взять в штат сотрудника для регулярного контроля процессов, происходящих на фабриках. Как показывает практика, все вопросы, вытекающие из совместного сотрудничества, важно решать на территории Китая. Тем более, что опасности подстерегают российских партнеров и на протяжении всех последующих этапов работы с китайскими производителями. Прием заказа, его обработка, подписание контрактов, утверждение контрольных партий и образцов, вопросы возврата бракованной продукции – все эти пункты требуют самого пристального внимания.

Правильность отношений должна непременно найти свое отражение в грамотном составленном контракте. В нем должны быть

воспроизведены все, даже самые мельчайшие, нюансы. Чем подробнее составлен документ – тем лучше для обеих сторон.

Контракты лучше всего составлять на английском и китайском языках, так же, как и все их спецификации и приложения. И обязательно нужно обратить внимание на правомочность подписания договора китайской стороной. Можно рассмотреть вариант заверения документа в Торгово-промышленной палате по месту нахождения завода-производителя. Специалисты, имеющие большой опыт в работе со строительными инструментами из Китая, выделяют несколько основных моментов, касающихся взаимоотношений с производителем, которые могут оказаться очень полезными для новичков:

1. Крупные компании имеют хорошо оснащенное производство и хорошо обученный персонал.
2. Компании, входящие в группы, имеют более выгодную цену при оптовой закупке сырья – что напрямую сказывается на меньшей себестоимости продукции.
3. Цены, предложенные фабриками первоначально, завышены.
4. В начале переговоров лучше не озвучивать реальных объемов, заявив о заинтересованности приобретения одного контейнера. Используя такой подход, можно выяснить, насколько цена будет отличаться от предложенной в будущем, при увеличении объемов.
5. Китайский менталитет характеризуется гибкостью при решении любого рода вопросов. Поэтому нужно стараться подходить предельно подготовленными к подписанию любых юридически значимых документов.



- б. Оплату необходимо осуществлять по факту готовности продукции в полном объеме.



И даже принимая во внимание все вышеизложенные рекомендации, самостоятельный способ покорения Китая зачастую оказывается очень тяжелой и неблагодарной ношей. Слишком большое и важное значение при выходе на международный рынок приобретают такие факторы, как языковой барьер, незнание китайского законодательства, непонимание азиатской деловой этики... В решающий момент эти обстоятельства могут сослужить очень плохую службу. Поэтому очень важно четко понять свои наиболее уязвимые места в работе с Китаем. К сожалению, многие компании, выбравшие для себя путь самостоятельного освоения рынка КНР, с горечью признали, что пока они пытались понять, что к чему, конкуренты, применив механизм промышленного и информационного аутсорсинга, смогли выйти на рынок и занять на нем уверенные позиции.

На сегодняшний день в практике компаний, приобретающих строительный материал в Китае, сложилось несколько проверенных временем и наиболее качественных вариантов сотрудничества с партнерами из Поднебесной: первый – работа самостоятельно с учреждением представительства компании в Китае, способным наладить оптимальную систему работы. Второй – работа через агента, представляющего собой компанию, действующую постоянно на китайском рынке. И, наконец, третий вариант – работа через посредника.

Это самые распространенные способы сотрудничества с китайскими партнерами. И каждый из них, безусловно, имеет свои плюсы и минусы. Выбор индивидуально подходящего варианта зависит от целей, которые компания ставит перед собой.

При правильно организованной работе каждый российский предприниматель получает уникальный шанс организовать успешный и прибыльный бизнес, установив плодотворные и взаимовыгодные связи с производителями китайского рынка, занимающего на сегодняшний день лидирующие позиции на мировой арене бизнеса.