Работать с Китаем выгодно: покупаем дешёвые товары, удваиваем или утраиваем себестоимость и продаём здесь. С одной стороны, всё просто. С другой – чтобы успешно закупить и продать нужный Вам товар (в моём случае это медицинское оборудование), нужно найти серьёзный производителей.

Свои поиски я начал с Интернета.

Изучая сайты о китайских производителях и форумы на эту тему, я оставлял сообщения на досках объявлений: «Ищу производителей медицинского оборудования в Китае». Сами производители на мои сообщения не откликались, но через некоторое время я стал получать письма от консалтинговых и транспортных компаний, которые предлагали свои услуги в поиске китайских товаров и их доставке соответственно.

С менеджером одной из этих фирм у меня завязалась длительная переписка. Сначала я долго разъяснял, что, собственно, мне нужно. В любой отрасли есть специфика и, по понятным причинам, менеджеры консалтинговых компаний в ней не разбираются.

Поэтому довольно долгое время мы потратили на уточнение характеристик продукции, на приоритеты при выборе (на что обращать внимание).

Когда мы, наконец, достигли понимания по вопросам характеристик продукции, я стал ждать ответа. Что мне понравилось, девушка-менеджер работала быстро – через пару дней я стал получать первые предложения. Консалтинговые компании контактируют с заводом сами, а за работу по поиску берут процент от заказа, поэтому контактов и доступа на сайт китайских производителей (если таковой был) я не получил.

А что я, собственно, получил? Во вложении электронной почты были файлы Word с довольно куцей (как у многих китайских фирм) спецификацией и фотографиями. На всех фотографиях была продукция, которую «я уже где-то видел». Впрочем, это неудивительно – китайцы нередко копируют продукцию друг друга

Удивительно было другое: заводские (пусть с процентом консалтинговых компаний) цены на продукцию, как правило, не отличались от моих результатов поиска в Интернет, а в ряде случаев превышали её. Конечно, при первом запросе цена от китайцев всегда завышена, но даже последующие переговоры (их проводила консалтинговая компания) не привели к существенным результатам. Соответственно, после нескольких попыток (по разным товарным позициям) мы сотрудничество прекратили, потому что наша дальнейшая совместная работа была тратой времени и для меня, и для консалтинговой компании

Впрочем, основные выводы были очень полезными.

Преимущества работы с консалтинговыми компаниями:

· Они находятся в Китае, и могут найти тех, кого нет в Интернете

· После предварительной подготовки работают довольно быстро, денег за поиск не берут (по крайней мере, в моём случае)

Недостатки:

· Требуется предварительная подготовка: нужно объяснять характеристики товара менеджеру, он будет объяснять китайцу. Любое звено цепочки может понять вас неправильно

· Реальную цену на продукцию вы вряд ли узнаете – консалтинговая компания возьмёт свой процент от стоимости заказа

· Не всегда можно пообщаться с самими китайцами, посмотреть их сайт и убедиться, что они реальные производители

· Самое главное: в цене вы вряд ли выиграете

Ещё один важный момент. Да, консалтинговые компании найдут тех, кого нет в Интернете, но нужны ли вам такие производители? Гораздо интереснее работать с серьёзными компаниями, которые ориентированы на мировой рынок.

Тем более, с помощью сайта можно многое понять о китайской фирме.

В разных отраслях и при работе с разными консалтинговыми компаниями детали могут отличаться, но основные принципы я изложил.

В каком случае следует обращаться в консалтинговые компании? Гораздо интереснее с ними сотрудничать, если в комплекс услуг включается проверка товара в Китае при погрузке и, возможно, доставка и оформление документов на таможне.

В любом случае поиск производителя и первоначальный запрос цен следует начать самостоятельно.