

## Иркутские деньги в Китае

Предпринимателей Приангарья регулярно учат тому, как нужно вести бизнес с Китаем. Торговая палата Восточной Сибири чуть ли не каждый квартал приглашает иркутских бизнесменов на специальный семинар.



Дешевый и некачественный товар для России выбирают местные предприниматели, а не китайцы. Фото А.Федорова

Впрочем, как выяснил корреспондент «Русской планеты», удается наладить деловые контакты с китайскими бизнесменами только маленькими фирмам, занимающимся банальной перепродажей китайских товаров. Средний и крупный бизнес тормозят прямо на границе специальные китайские фирмы-посредники.

\* Бизнесмены Иркутска больше всего денег отправляют в Таиланд. В эту страну уходит 30% от общей доли платежей, проведенных в 2013 году. 11% платежей идут в Китай. 9% - в США. Следующие по популярности у бизнесменов страны - это Гонконг, Филиппины и Черногория. Популярными направлениями для платежей среди клиентов стали Корея, Вьетнам и Малайзия, сообщают специалисты Банк24.ру.

Специалисты одного из иркутских банков на днях представили исследование\*, согласно которому за последние два года больше половины всех платежей иркутские бизнесмены отправили в страны Востока. При этом, в Китай идет 11% всего бизнес-оборота региона. В банке констатируют, что ситуация сильно изменилась всего за несколько лет — раньше большая часть платежей уходила в Казахстан.

Абсолютные цифры еще красочнее — в 2013 году из Приангарья в Поднебесную ушло более \$3 млрд. Однако сами участники товарооборота заверили корреспондента «Русской планеты», что и эти цифры далеки от реальности. По словам бизнесменов, обходными путями из региона в Китай «уехала» сумма вдвое больше. И действительно, в официальном релизе от ведомства КНР значится сумма почти в \$6 млрд.

В России распространено мнение, что в Китае производят продукцию невысокого качества. Иркутские предприниматели с этим не согласны.

— Китай уже не меньше десяти лет производит добротный товар в промышленных масштабах. Их продукция без проблем проходит

самые жесткие и придирчивые проверки органов контроля в развитых странах, — рассказывает РП Семен Ернышев, торгующий импортом из Китая в Иркутске и Шелехове. — Проблема в том, что наши бизнесмены сами сознательно закупают дешевый и часто даже вредный товар, чтобы увеличить свою маржу. Да и сами китайцы, чтобы быть «в рынке» везут в Иркутск такое же «барاخло».

По словам Андрея Савинова, специализирующегося на стройматериалах, услужливые китайцы, чтобы продать товар, напишут на нем все, что угодно: «Сделано в РФ, Германии, Италии».

– Они поставят любой химический состав, влажность, плотность и гидратацию товара, если это «протолкнет» сделку. Предоставят любые, разумеется, фальшивые сертификаты. Покрасят, упакуют. В общем, исполнят любой каприз партнера. Но при этом не забывайте, что инициатива в таких случаях исходит от российского заказчика, — объясняет собеседник РП.

Понимая, что российский покупатель просит ввести конечного клиента в заблуждение, китайский производитель и здесь пытается извлечь выгоду — он обманывает уже своего партнера. Так, фабрика нередко производит одну и ту же продукцию разного уровня качества. И при этом договор не всегда означает, что партнерам китайцы не поставляют товар более низкого качества, чем это указано в договоре.

– Качество заказываемого товара надо контролировать постоянно, и все расчеты по контракту должны быть увязаны с этими проверками качества. Первые наши шаги в мире китайского бизнеса споткнулись как раз об уровень конечного товара. Заказывали одно — получили другое. И простейший договор, нами тогда заключенный, не давал никаких надежд на то, чтобы добиться исправления поставки, — жалуется хозяйка иркутского ателье Ирина Свенчук.

Сейчас Ирина ввела в штат двух юристов, оба занимаются исключительно «китайским направлением» компании, хотя у Ирины есть бизнес и в Прибалтике, и в Таиланде.

– В тот злополучный раз мне удалось минимизировать потери и обменять 70% поставок на товар хотя бы приемлемого но все равно низкого качества. И только благодаря личным связям — мой дядя востоковед, знаком с влиятельными политиками в КНДР. Это и спасло. Иначе деньги на первый оборот оказались бы выброшены на ветер, — говорит она.

## **Ввоз «по-серому»**

Схема доставки товаров сомнительного качества, так же вызывает вопросы. Часто она включает в себя «серую растаможку», замечают собеседники РП. Дело в том, что закон во всем мире запрещает перевозку через границу подделок: изделий, являющихся копиями брендов или маркированных логотипом несуществующих производителей. Кроме того, некоторые товары требуют дополнительной сертификации. Поэтому такого рода продукция ввозится на территорию области нелегально, рассказывают предприниматели.

– Некачественный товар никому особо не интересен по стоимости качественного, но маржа сделки вырастет, если поставить известный бренд или выдать за другой востребованный продукт. Оттого подделки страдают особенно плохим качеством, — объясняет Семен Ернышев.

Подделки в Китае, вздыхают собеседники, это тема для отдельного многочасового разговора. Законодательство в стране не только поощряет обмен «ноу-хау» между местными производителями — оно даже требует того, чтобы предприятия, работающие в одной сфере, делились друг с другом своими наработками. И Китай показывает, что это вполне жизнеспособная модель технического развития. Но копирование легально только внутри КНР — при ввозе в Россию вся ответственность лежит на закупщике. Он же организует каналы незаконного ввоза.

– Большинство иркутян уверены, что это сами китайцы ввозят плохие вещи, обходя наши законы. Между тем, они, как любые иностранцы, по определению, не могут создать «серый» канал ввоза в Россию, — категоричен Ернышев.

## **Особенности национальной торговли**

Создает дополнительные трудности для развития русско-китайского бизнеса, и разница в менталитете. Собеседники РП, в частности, отмечают особую бережливость китайцев. При минимальной разнице — \$100-150 в стоимости, к примеру, доставки или таможенного оформления, китайцы стопроцентно выберут пусть сомнительный, зато более дешевый канал ввоза.

– И логично, что получают проблемы. Потом приходят к нам, посылая голову пеплом и прося найти способы выхода из ситуации. В итоге тратят свое и наше время, а после опять при очередном соблазне выбирают сомнительный вариант. Поговорки «скупой платит дважды» у них нет, — сетует Ирина Свенчук. На китайцев не действуют ни угрозы возврата товара и разрыва контракта, ни штрафные санкции и суды.

Но главным «тормозом» в русско-китайском партнерстве иркутские предприниматели называют закрытость Поднебесной для иностранного бизнеса.

– То есть челноки, мелкий бизнес, еще могут работать напрямую. А мы уже там ни к чему. Все улыбаются, говорят о сотрудничестве-дружбе, а на самом деле нереально иностранцу открыть бизнес в Китае так, как это может сделать китаец у нас. Европейские заказчики жалуются на то же самое. Мы стоим у порожка страны и работаем через фирмы-посредники. Ни цента лишнего иноземцам Китай не дает, — резюмирует Андрей Савинов.

На вопрос, зачем же тогда иркутяне так масштабно сотрудничают с китайцами, собеседники признаются:

– Сколько бы препон ни было, доходность такого бизнеса высока. Ни в какой другой стране вам не удастся получить «выхлоп» до 70% за вычетом всех сильно округленных минусов. Дешевая рабсила и производительные мощности, готовность в лепешку расшибиться, чтобы совершить сделку — за это китайцев и ценим.

Автор: Мария Чернова © Русская планета ЭКОНОМИКА, КИТАЙ 👁 4931 09.02.2014, 12:32 📌 994

URL: <https://babr24.com/?ADE=123253> Bytes: 7714 / 7421 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Мария Чернова.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot\_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)