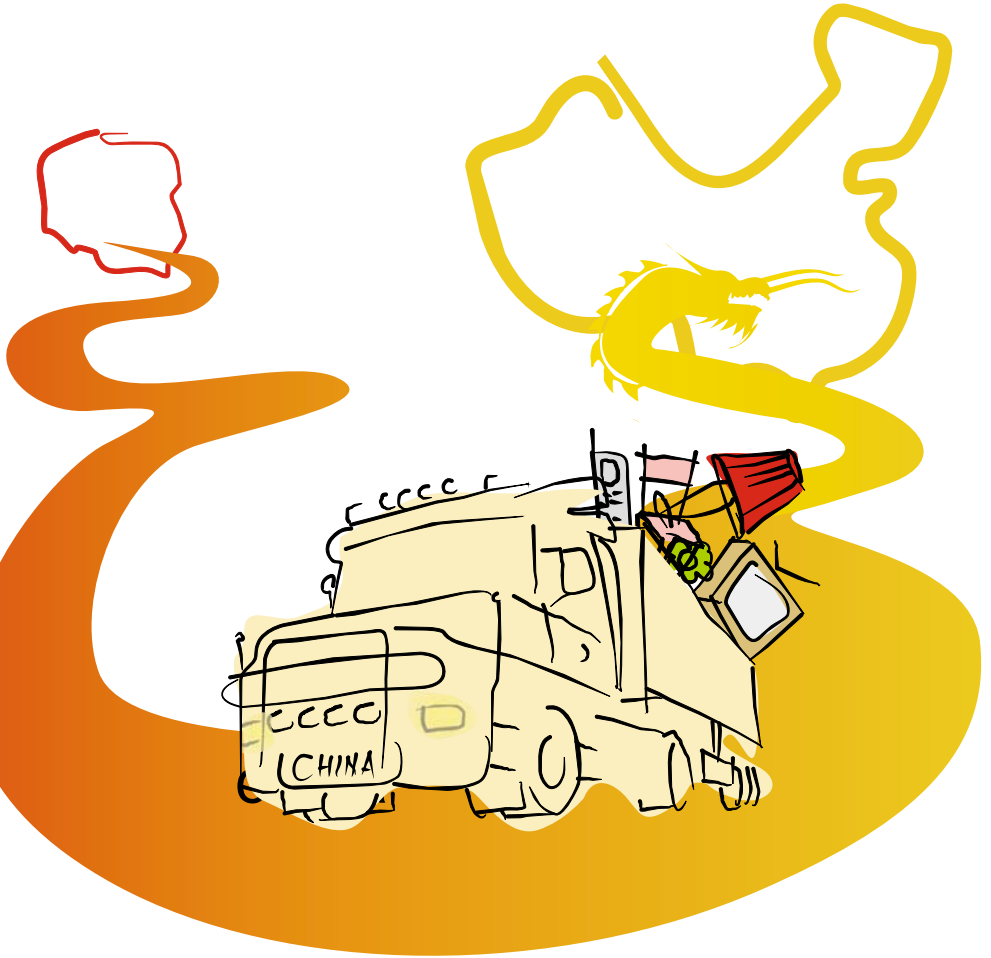


Michał Łebkowski

Chiński smok w polskiej firmie



czyli jak bezpiecznie importować z Chin

Michał Łebkowski

Chiński smok w polskiej firmie
czyli
jak bezpiecznie importować z Chin

Wydawnictwo Tomeo.pl
Marka wydawnicza Tomeo.pl należy do firmy:
CNT Michał Łebkowski
Grzegórzecka 10B, lok. 210, 31-530 Kraków
www.tomeo.pl

Copyright © CNT Michał Łebkowski, 2008. All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Niniejsza publikacja nie może być kopiowana we fragmencie lub w całości
i rozpowszechniana bez zgody posiadacza praw.

Projekt okładki:
Magda Gazur, Centrum Nowej Technologii

Skład i druk:
GRAF Spółka z o.o.
ul. Zapole 4, 32-286 Węgrzce

ISBN: 978-83-925022-0-3

Wydanie pierwsze, rok 2008

Spis treści:

Wstęp	7
1. Podstawowe reguły gry	8
2. Jak wyszukać partnera	14
2.1. Firmy pośredniczące	14
2.2. Wyjazd do Chin	14
2.3. Alibaba.com	15
2.4. BigChina.pl	17
2.5. Pozostałe możliwości	22
3. Jak zrealizować import	27
3.1. Zasady korespondencji handlowej	28
3.2. Negocjacje	33
3.3. Dokumenty i formalności, krok po kroku	36
3.4. Incoterms, czyli międzynarodowe reguły handlu	61
3.5. Finansowanie importu i sposoby płatności	64
3.6. Chińska kultura biznesowa	69
3.7. Problemy – jak sobie z nimi radzić	80
3.8. Transport z Chin	86
3.9. Chiński kalendarz – kiedy nie zrobisz interesu	91
4. Bezpieczeństwo importu z Chin	93
4.1. Jak sprawdzić partnera	94
4.2. Kontrola towaru w Chinach	100
5. Obowiązki importera w gąszczu przepisów	101
5.1. Certyfikaty – bez nich ani rusz	104
5.2. Import towarów markowych	113
5.3. Serwisowanie towaru i procedura uszlachetniania	115
6. Opowieści importowe	119
7. Jak działać w Chinach	129
8. Jak zatrudniać Chińczyków w Polsce	138
9. Kontakty ułatwiające import z Chin	139
Zakończenie	144
Indeks haseł	145
Notatka Ministerstwa Gospodarki na temat gospodarki Chin i polsko-chińskich stosunków gospodarczych	148

Wstęp

W roku 2004 postanowiłem stworzyć własną markę odtwarzaczy mp3 i produkować je w Chinach. Miałem 24 lata, kilkanaście tysięcy złotych w kieszeni i dużo optymizmu. Przez dwa lata biznes świetnie się kręcił, zarabiałem niemałe pieniądze. Potem... co było potem dowiesz się w dalszej części książki.

Niniejszą książkę kieruję do wszystkich osób, które importują z Chin, bądź chciałyby importować z Chin. Tym pierwszym uporządkuje ona wiedzę, tym drugim pokaże krok po kroku, jak należy to robić.

Dlaczego powstała ta książka? Z trzech powodów. Po pierwsze, jak pokazują badania, Polacy są narodem o bardzo dużej chęci samostanowienia o swoich zarobkach. Mówiąc prościej: Polacy chcą otwierać własne firmy. Po drugie, import z Chin to bardzo ciekawa ścieżka biznesowa, którą potwierdzają liczby. Od kilku lat import z Państwa Środka do Polski rośnie w tempie ok. 30% rocznie. Po trzecie w końcu, wiedza na ten temat jest w Polsce bardzo uboga. Do tej pory doczekaliśmy się zaledwie dwóch małych publikacji o imporcie z Chin. To co możemy kupić (zazwyczaj przez Internet) to powierzchowne opisy importu z Państwa Środka. W tej książce zajmiemy się tematem dogłębnie.

Jeśli jesteś:

- pracownikiem działu importu firmy z sektora MSP
- bezpośrednim importerem z Chin
- przedsiębiorcą, który chciałby rozpocząć import z Chin
- młodym człowiekiem z głową pełną marzeń, ale bez wiedzy o imporcie

to ta książka jest właśnie dla Ciebie. Dowiesz się z niej:

- jak wyszukać wiarygodnego kontrahenta
- jak prowadzić rozmowy handlowe
- jak realizować import
- jak komunikować się z Chińczykami
- jak rozwiązywać mogące się pojawić problemy
- jak sprzedawać towar w Polsce

i kilku innych, praktycznych rzeczy.

Na imporcie z Chin można sporo zarobić. Nie będę tu szafował popularnymi hasłami "zarób 1000% w miesiąc", choć i to wciąż jest możliwe. Równie dobrze dzięki importowi można mieć 10% marży, a równie dobrze można stracić setki tysięcy złotych. Do zagadnienia trzeba podejść z głową. Kupiłeś tę książkę, zatem zacząłeś dobrze.

Michał Łebkowski

1. Podstawowe reguły gry

Znam ludzi, którzy na imporcie z Chin dorobili się milionów złotych i dorabiają się wciąż. Znam takich, którzy stracili dziesiątki tysięcy, a słyszałem również historie o utracie milionów złotych. Czy zatem import z Chin to rosyjska ruletka? Jeśli lubisz takie gry, to może się nią stać. W tej książce jednak zajmujemy się biznesem, a biznes rządzi się pewnymi regułami. Dlatego, skoro już pomyślałeś o imporcie z Chin, miej świadomość reguł gry. By do nie wejść, odpowiedz sobie na poniższe pytania.

Czego ja właściwie chcę?

Import zaczyna się od pomysłu na sprzedaż. Jeśli już zdecydowałeś się na sprowadzanie towarów, powinieneś określić co będzie przedmiotem importu. Nie chodzi tu jednak o powiedzenie sobie "widziałem w markecie fajne ołówki – sam takie zaimportuję i zrobię dobry interes". Jeśli poważnie pomyślałeś o sprowadzaniu towaru, potrzebna jest poważna analiza przedsięwzięcia. Najlepiej zakupić w tym celu specjalistyczną książkę i postępować zgodnie ze wskazówkami. Jeśli jednak postanowiłeś, że niniejsza książka jest jedyną, jaką przeczytasz przed rozpoczęciem importu z Chin, radziłbym wykonać przynajmniej uproszczoną analizę SWOT (ang. strenghts, weaknesses, opportunities, threats), czyli rozpisać silne i słabe strony importu interesującego Cię towaru, a także określić, jakie szanse rozwoju wiążą się z tym produktem. Jakie są potencjalne zagrożenia w importowaniu go i wprowadzaniu na rynek.

Przy powyższych rozważaniach, zwróć uwagę na kilka elementów.

1. Staraj się skoncentrować na towarach, o których masz już jakieś pojęcie. Jeśli jesteś elektronikiem, zastanów się dwa razy zanim weźmiesz się za import materiałów budowlanych. Oczywiście nie oznacza to, że osoba, która nie ma pojęcia np. o artykułach fryzjerskich, nie będzie umiała z powodzeniem sprzedawać ich w Polsce. Po prostu może być to trudne, gdy konkurencja będzie znać się na tym lepiej i gdy trzeba będzie polegać wyłącznie na kadrze zarządzającej. Oczywiście może być też tak, że chcesz wyłącznie wyłożyć pieniądze, zatrudnić specjalistów i nie interesować się biznesem. Wówczas jednak, prawdopodobnie nie czytałybyś tej książki. Znajomość produktów, które chce się importować jest bardzo ważna. Pozwala lepiej, szybciej i dokładniej reagować na zmiany rynkowe, a jeśli importem chcesz zajmować się sam, z ewentualną pomocą kilku osób, znajomość branży i produktów jest warunkiem koniecznym.
2. Wybierz niszę rynkową. Warto dobrze poszukać, by znaleźć ciekawy produkt, który można nazwać nowością ze względu na wygląd lub funkcjonalność. Polecam wyszukiwanie takich produktów szczególnie importerom o małym portfelu. Ciekawym produktem można zdobyć początkową przewagę nad konkurencją, która ma więcej zasobów finansowych. Należy jednak pamiętać, że jeśli Ty możesz sprowadzić do Polski nowatorski produkt to za dwa miesiące sprzedawać go będzie konkurencja, a za cztery miesiące nie będzie to już rynkowa nowość. Wówczas trzeba znaleźć inny produkt, albo... inwestora.

2. Jak wyszukać partnera w Chinach

W dobie rozwiniętego dostępu do Internetu oraz istnienia wielu firm wyszukujących partnerów w Chinach, znalezienie eksportera jest stosunkowo proste. Natomiast jakość tego znaleziska, zależy już od znajomości chińskich realiów, szczęścia, doświadczenia pośrednika i posiadanych pieniędzy. Przyjrzyjmy się możliwościom.

2.1. Firmy pośredniczące

Wraz z rosnącym zapotrzebowaniem na import z Chin, firm, które oferują obsłużenie takiego importu jest coraz więcej. Plus tego jest oczywisty. Więcej pośredników to lepszy i szybszy do nich dostęp, a także bardziej konkurencyjne ceny. Jest jednak też minus. Nowi pośrednicy zazwyczaj mają niktę doświadczenie w sprowadzaniu towarów do Polski, a doświadczenie jest tu kluczowe.

Załóżmy, że chcesz zlecić chińskiej fabryce produkcję odzieży. Niedoświadczony pośrednik, znajdzie taką fabrykę przez Internet, nawiąże z nią kontakt po angielsku i zamówi towar. Na miejscu w Polsce okaże się, że sprowadzona odzież powinna przejść system podwójnej kontroli, a importer nie otrzyma stosownego zezwolenia z Ministerstwa Gospodarki, gdyż nie zdobył wcześniej licencji eksportowej. Albo otrzyma takie zezwolenia, ale okaże się, że metki w odzież są źle wszyte, albo rękawy za długie, albo rozmiarówka za mała. Doświadczony pośrednik, który zajmuje się tym od kilku, bądź kilkunastu lat, wie, że są to podstawowe sprawy, na jakie zwraca się uwagę sprowadzając odzież z Chin. Doświadczony pośrednik nie tylko przypilnuje w Chinach, by odzież pasowała do europejskich standardów i wymiarów, ale też wynegocjuje o wiele niższą cenę, a w przypadku problemów z producentem, ma o wiele większe szanse na pomyślne ich rozwiązanie.

Inny przykład – wszelkiego rodzaju maszyny. Jeśli pośrednik nie ma doświadczenia w ich imporcie to nie będzie wiedział, że sprowadzana, np. kosiarka spalinowa musi być zgodna z trzema dyrektywami (maszynowa, hałasowa, elektromagnetyczna), by sprostać polskim przepisom pozwalającym wprowadzenie jej do obrotu. Brak doświadczenia wyjdzie też, gdy mimo skompletowania niezbędnych certyfikatów i deklaracji zgodności, okaże się, że badania nie były przeprowadzone przez jednostkę notyfikowaną, a ten szczegół sprawi, że możemy zapomnieć o wprowadzeniu na rynek np. pił spalinowych.

2.2. Wyjazd do Chin

We wstępie do tego rozdziału napisałem o czterech czynnikach wpływających na jakość biznesu z chińskim eksporterem. Jeśli masz pieniądze na to, by polecieć do Chin i spotkać się

Do zapamiętania:

1. Znalezienie odpowiedniego eksportera zależy od znajomości chińskich realiów, szczęścia, doświadczenia pośrednika, posiadanych pieniędzy oraz umiejętności posługiwania się Internetem.
2. Korzystaj z usług doświadczonych pośredników. Dzięki temu, w przypadku problemów, masz większą szansę na pozytywne rozwiązanie ich.
3. Wyjeżdżając do Chin w celach biznesowych pamiętaj o kilku rzeczach: poznaj podstawy chińskiej kultury biznesowej, zatrudnij tłumacza, który zna język polski i chiński, nie planuj odwiedzenia więcej niż jednej fabryki dziennie i pamiętaj, że lecisza tam w interesach.
4. Alibaba.com to największa na świecie platforma b2b (business to business), skupiająca miliony firm z całego globu. Korzystając z niej, najłatwiej wyszukać duże ilości produktów i producentów.
5. BigChina.pl to pierwsza polska platforma b2b z dużą ilością wiedzy na temat handlu z Państwem Środka. Skupia się wyłącznie na Polsce i Chinach.
6. Przeczytaj dokładnie opisy eksportera w portalach b2b i na jego stronie www, zwracając uwagę na takie cechy jak: staż na rynku, wielkość zatrudnienia, podejście do spraw jakości, zakres działania, podejście do obsługi klienta, długość opisu. Znajdź kilku producentów, by lepiej zorientować się w rynku.
7. Cena produktu uzależniona jest od: rodzaju działalności dostawcy - jeśli to fabryka, to również od wielkości fabryki - charakteru i wielkości zamówienia, wielkości i kraju pochodzenia zamawiającego, oczekiwanej jakości.
8. Zalety wyjazdów na targi: możliwość spotkania się z wieloma interesującymi Cię dostawcami w jednym miejscu, możliwość zaopatrzenia się w katalogi i porozmawianie z anglojęzycznym przedstawicielem chińskiej firmy, większa szansa, że firma na którą trafisz będzie profesjonalnie zarządzana i stabilna finansowo.
9. Z końcem 2007 roku misje gospodarcze do Chin przestały być dofinansowane przez Ministerstwo Gospodarki. By dowiedzieć się, czy możesz liczyć na ulgę finansową w wyjeździe do Chin, musisz kontaktować się z najbliższym Urzędem Marszałkowskim.
10. Przez Internet możesz też znaleźć różne chińskie izby handlowe, które zrzeszają producentów z najprzeróżniejszych branż. Szukanie partnerów przez izby handlowe ma ten plus, że izby takie zrzeszają zazwyczaj wiarygodne firmy. Oszuści mogliby nadszarpnąć wizerunek izby.

3. Jak zrealizować import

Jeśli już znalazłeś produkty i dostawców, czas przystąpić do najważniejszego wydarzenia jakim zajmujemy się w tej książce – importu z Chin. Przeprowadzę Cię przez każdy etap importu, po kolei, tak, byś nie trafił do grona frustratów, którzy utopili dziesiątki tysięcy złotych, myśląc, że import to pestka.

Przeczytaj opowieść o imporcie nadesłaną kiedyś przez czytelnika BigChina.pl i zobacz jak kończy się ignorancja:

Parę lat temu mój wujek postanowił, że będzie importował z Chin sprzęt elektroniczny, a w szczególności pen drive'y. Pomysł na oko wydawał się dobry ponieważ po pierwszym transporcie i odliczeniu wszystkich kosztów, wujek mógł zarobić, bagatela 12 tysięcy złotych. Pomimo świetnego pomysłu i posiadania potrzebnego kapitału pozostawał jednak jeszcze jeden problem, a mianowicie brak jakiegokolwiek znajomości realiów Chińskich, procedur importowych, a także języka. Jednakże niezrażony tym faktem wujek postanowił i tak zrealizować swój pomysł. Kupił bilet lotniczy do Pekinu, załatwił wszystkie formalności, wypłacił z banku kilka tysięcy dolarów i po miesiącu czekania dostał się do Chin. Pierwszy problem pojawił się po wyjściu z lotniska, gdy zobaczył, że Pekin to nie są Katowice, Warszawa czy Poznań. Miasto przytłoczyło go swą monumentalnością, ale z racji tego, że już się w nim znalazł, pomyślał, że nie może się poddać i zrealizuje swój genialny, aczkolwiek niezbyt dopracowany plan. Znalazł, więc taksówkę, wsiadł do niej i swoją łamaną, choć jakże uroczą angielszczyzną poprosił o zawiezienie do fabryki producenta jakże dzisiaj przydatnych gadżetów. Po chwili konsternacji, która zapanowała w taksówce, powtórzył jeszcze raz to samo, lecz niestety napotkało się to z taką samą niewymowną ciszą ze strony taksówkarza. Wujek nieco poblądł i z klasą opuścił taksówkę, jednocześnie postanawiając, że poszuka następnej. Oczywiście znalazł, ale niestety żaden z taksówkarzy nie mówił i nie rozumiał słowa po angielsku. Po jakże udanym początku podróży, wujek udał się w poszukiwaniu innego środka transportu, z którego mógłby skorzystać. Znalazł autobus. Niestety nie mógł się dowiedzieć dokąd on jedzie ponieważ napisy informujące o kierunku jazdy były dla niego tylko niezrozumiałym ciągiem szlaczków. Niestrudzony wuj wsiadł jednak do publicznego środka transportu i ruszył w podróż po Pekinie. Po godzinie dojechał na przedmieście tego pięknego Chińskiego miasta i zrozumiał, że znalazł się gdzieś, gdzie nie powinien się znaleźć, a nawet można by użyć stwierdzenia, że było to ostatnie miejsce w którym powinien się znaleźć. Nie wiedząc co robić, gdzie iść i jak się zachować, wuj się załamał i postanowił, że chce wracać do domu. Cudem znalazł się z powrotem na lotnisku, co zajęło mu 6 godzin, kupił od razu bilet do jednego z krajów europejskich i wrócił do Polski. Wujkowi nie udało się zrealizować swojego planu, ale nie dlatego, że Chiny są trudnym partnerem biznesowym, tylko dlatego, że zlekceważył on różnice kulturalne, nie przygotował się i nie zadał sobie ani trochę trudu żeby poznać choć troszkę kraj do którego jechał.

3.1. Zasady korespondencji handlowej

Mam nadzieję, że poprzednia historia będzie dla Ciebie przestrożą przed próbą wyjazdu do Chin i załatwianiem wszystkiego na własną rękę. Jeśli nie chcesz korzystać z pośrednika, przygotuj sobie solidny grunt pod import korzystając z Internetu. Zakładam, że znalazłeś już dostawcę i chcesz rozpocząć z nim rozmowy handlowe.

Ogromna większość pracowników z działów handlowych chińskich fabryk posługuje się językiem angielskim i w tym języku (zakładając, że nie zna się chińskiego) należy zawierać kontakty, negocjować warunki zakupu i podtrzymywać znajomości biznesowe. Pokażę Ci, jak prowadzić korespondencję handlową w języku angielskim.

Jak poprawnie napisać e-mail

List należy odpowiednio zacząć i zakończyć. Gdy adresat jest znany z imienia i nazwiska, rozpoczynamy list od „Dear (imię i nazwisko)”, a kończymy na „Yours sincerely”. W przypadku gdy nie znamy adresata możemy napisać „Dear Sir or Madam”, a zakończyć „Yours faithfully”. Zakończenia te są bardzo oficjalne i w korespondencji e-mailowej coraz rzadziej spotykane, dlatego częściej spotyka się (i jak najbardziej można ich używać) zwroty „Best regards” i bardziej neutralne „Kind regards”. Warto też posługiwać się stopką teleadresową w korespondencji. Wygląda to profesjonalnie i w łatwy sposób podaje dane kontaktowe adresatowi. By dane były czytelne, adres trzeba opatrzyć napisem Poland, a przed numerami telefonów dać +48.

Zanim zakończymy e-mail warto też dać wyraźny znak adresatowi, że zależy nam na odpowiedzi. Można zrobić to wstawiając sentencje: „Looking forward to your reply”, „Looking forward to hearing from you soon”, czy w najmocniejszej formie „As this matter is of great importance to me, I would greatly appreciate a prompt reply”. Na odpowiedzi czeka się czasem kilka dni. Najszybsza odpowiedź jaką kiedykolwiek uzyskałem, przyszła po 8 minutach. Najdłużej musiałem czekać przez 6 dni.

O co warto pytać

Gwarancja (ang. guarantee, warranty)

Kupując towar należy pamiętać, że towar może się zepsuć i oczywiście można samemu prowadzić serwis, ale o wiele wygodniej jest (a w niektórych przypadkach taniej) wysłać z powrotem do producenta. Dlatego dobrze wiedzieć, czy producent zapewnia gwarancję. Swoją drogą, producent, który nie daje gwarancji, nie jest wiarygodny.

Zwroty:

What is your guarantee for this product? - Jaka jest gwarancja na ten produkt?

How does the guarantee works? - W jaki sposób działa gwarancja, jak jest realizowana?

What is the guarantee period? - Jaki jest okres gwarancji?

Do zapamiętania:

1. Negocjując ceny, trzeba mieć na uwadze takie czynniki, jak położenie geograficzne dostawcy, nowoczesność linii produkcyjnych, zakres kontroli jakości.
2. Zaznacz, że zamawiasz partię próbną towaru i jeśli spełni on Twoje oczekiwania zamówisz o wiele więcej – dzięki temu masz szansę uzyskać cenę zbliżoną do tej, jaką faktycznie otrzymałbyś zamawiając większe ilości.
3. Staraj się zaprezentować firmę profesjonalnie, opisz sukcesy, szybki rozwój, podaj adres strony www (jeśli posiadasz wersję angielską), inaczej nikt Ci nie uwierzy, że faktycznie zamierzasz kupować duże ilości
4. Negocjując cenę powołaj się na niższe ceny w fabrykach konkurencyjnych, najlepiej z tego samego miasta.
5. Odpowiednio reaguj na powody, dla których chiński handlowiec nie może opuścić ceny. Chińczycy bardzo często w negocjacjach powołują się na nieuchronność wydarzeń, które windują cenę. Negocjując staraj się trzymać schematu: a) zgodzenie się z Chińczykiem, z drobnym zastrzeżeniem, b) zaproponowanie innego rozwiązania, c) pokazanie korzyści, jaką Chińczyk odniesie zgadzając się na wspólnie wypracowane stanowisko.
6. Prowadząc negocjacje nie skupiaj się wyłącznie na cenie, gdyż mogą Ci wówczas umknąć inne ważne rzeczy, jak warunki gwarancji, użyte do wykonania materiały (ilość, jakość), czy wyposażenie dodatkowe, polskie instrukcje, rodzaj opakowania itd.
7. Postaraj się zaprzyjaźnić z dostawcą. Nie dziw się, gdy zaczniesz wypytywać Cię o sprawy prywatne. Pamiętaj przy tym, że głównym celem jest udany interes.
8. Jeśli masz czas, grzecznie poinformuj partnera o tym, że ceny są za wysokie i się wycofaj. Istnieje szansa, że po trzech tygodniach chińska firma wróci do Ciebie z lepszymi cenami.

3.3. Dokumenty i formalności, krok po kroku

Jeśli już wynegocjowałeś odpowiednie warunki importu z Chin, przechodzisz do kolejnego etapu: załatwienia wszelkich formalności. W tym podrozdziale zapoznasz się z różnymi dokumentami, które są niezbędne lub bardzo potrzebne w procesie importu, a także dowiesz się, kiedy się je stosuje. Prześledzimy proces importu z Chin, krok po kroku.

Faktura pro forma (ang. Pro form invoice)

Jest to dokument elektroniczny bez żadnej wartości prawnej. Ma na celu pokazać nabywcy co, za ile kupuje i komu płaci. Tworzony jest zazwyczaj w Excelu bądź Wordzie. W nagłówku zawiera logo i dane firmy sprzedającej towar, a poniżej informacje takie jak: data wystawienia faktury, dane sprzedawcy i kupującego, wykaz kupowanych produktów (wraz z ich nazwą, ilością, ceną jednostkową), cenę łączną (czasem z kosztami transportu). Na dole faktury pro forma podawane są zazwyczaj dane banku i odbiorcy przelewu. Dane odbiorcy przelewu mogą się różnić, o czym szerzej napiszę w podrozdziale 3.5.

Inne, przydatne instrumenty finansowe

Te cztery instrumenty bankowe w wystarczający sposób zaspokoją Twoją potrzebę przekazywania pieniędzy Chińczykom. Skąd jednak te pieniądze brać? Zakładam, że jeśli już zdecydowałeś się na import z Chin to posiadasz odpowiednią finansową bazę. Problem może pojawić się w momencie, gdy sprzedajesz już w Polsce sprowadzony towar, ale żeby go nie zabrakło, musisz odpowiednio wcześniej zamówić następną partię (uwzględniając czas transportu z Chin). W tym momencie możesz dostać finansowej zadyszki, a w najgorszym wypadku, po prostu nie mieć pieniędzy na sprowadzenie kolejnej partii towaru, póki nie sprzedasz pierwszej. Wyjściem z sytuacji może być faktoring.

Faktoring jest rodzajem pośrednictwa handlowego, w którym instytucja finansowa nabywa w drodze cesji od przedsiębiorstwa roszczenie o zapłatę należnych mu kwot ze sprzedaży. Instytucja taka nazywana jest faktorem, a przedsiębiorstwo, które z faktoringu korzysta, faktorantem. Faktorzy to zazwyczaj wyodrębnione spółki znanych banków (np. Polfactor należy do BRE Banku, a Factor in Bank to marka Getin Banku).

Prościej rzecz ujmując, faktor finansuje Twoje faktury, dzięki czemu nie musisz czekać, aż zapłącą Ci kontrahenci, a pieniądze otrzymujesz w ciągu doby. Oczywiście wiąże się to z kosztami. Faktor pobiera prowizję, która różni się w zależności od wcześniejszych ustaleń z nim. Rodzajów prowizji, które trzeba uiszczać może być kilka. Na ich wysokość, oprócz obrotów, kluczowy wpływ ma termin płatności, z jakim wystawiasz fakturę. Oprocentowanie prowizji zazwyczaj zamyka się w jednocyfrowej liczbie. Ponadto część kwoty z faktury (15-30% w zależności od tego, jak duże masz obroty i jak dużą ściążalność należności) zatrzymywana jest przez faktora na pokrycie dodatkowych kosztów, do czasu spłacenia faktury przez dłużnika. W ten sposób faktor ogranicza ryzyko związane z ewentualnym niespłaceniem wierzytelności przez dłużnika.

W procesie importu na bardzo dużą skalę mogą okazać się pomocne również inne instrumenty finansowe oferowane przez polskie banki. Są to na przykład gwarancje importowe, które dla polskiego importera są bezpłatne (płaci za nie eksporter), a zwiększają wiarygodność w oczach chińskiego dostawcy. Innym przykładem bankowych usług stosowanych w handlu międzynarodowym są też instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem kursów walutowych. W przypadku importu z Chin nie wydają się one być tak istotne, gdyż od kilku lat złotówka systematycznie umacnia się względem dolara, którym się płaci za chińskie towary. Swoją drogą, jest to bardzo pozytywny trend dla importerów z Chin.

Powyższe instrumenty finansowe potrzebne w imporcie z Chin przedstawiłem najprościej jak umiem, uwzględniając ich znaczenie dla importera. Uprościłem nie tylko terminologię, ale też i zakres opisywanych usług. Jeśli chcesz poznać te instrumenty w szerszym zakresie, powinieneś udać się do banku.

Poznanie się

Zakładam, że na spotkanie przybyłeś punktualnie. W innym przypadku już na początku zarabiasz punkty ujemne. Chińczycy bardzo cenią sobie punktualność. Zaczynasz od podania ręki. W kulturze chińskiej, rękę ściskasz i żejdziesz dłużej niż w polskiej. Jeśli witasz się z kobietą, nie całuj jej w rękę. Nie myśl też, że zyskasz sympatię, klepiąc po plecach swojego partnera. Efekt będzie dokładnie odwrotny.

Następnie przechodzisz do wymienienia się wizytówkami. Dobrze, jeśli wcześniej pomyślałeś o przetłumaczeniu ich na chiński. Idealna wizytówka to taka, która z jednej strony jest napisana w języku angielskim, a na odwrocie w chińskim, przy czym dotyczy to też imienia i nazwiska. W Państwie Środka, na odwrót niż u nas, nazwisko znajduje się zawsze na pierwszym miejscu. Przetłumaczenie go nie jest sztuką łatwą. Chińska wersja powinna brzmieć podobnie do polskiej, ale przy tym coś oznaczać, coś co Cię wyróżni i sprawi, że Twoje imię zostanie zapamiętane. Dlatego nie wahaj się skorzystać z usług doświadczonego tłumacza. Wizytówkę podawaj oburącz, lekko pochylając głowę. Tak samo potraktuj tę otrzymaną. Zwróć uwagę na to kim jest Twój partner i skomentuj grzecznościowo jego pozycję.

Bardzo ważne jest, by okazywać partnerowi szacunek, nawet gdy on wydaje się umniejszać swoją pozycję i zasługi. Należy go wtedy pochwalić, tym bardziej, że w takiej sytuacji łatwo o błąd: nabranie zbytnej pewności siebie i traktowanie Chińczyka z góry. Nie oznacza to jednak, że trzeba cały czas się przymilać. Należy również podkreślać swoją pozycję. Pozycja jest w społeczeństwie chińskim ważnym elementem kulturowym. Jeśli reprezentuje się poważną firmę, z poważnymi zamiarami, nie można zachowywać się zbyt poufale, warto za to pokazać jakiś atrybut władzy.

Bartosz Komasa, we wspomnianym już wcześniej artykule radzi:

Podczas pierwszego spotkania ważne jest, aby na samym początku rozmowy określić się społecznie i zawodowo – to znaczy znaleźć wspólny grunt, wspólne zainteresowania, znajomych - porównać jakie skończyliśmy szkoły, kogo poznaliśmy w czasie naszej wieloletniej pracy. Należy wspomnieć kogo znamy, co pozwoli określić, na jakiej szerszej bazie kontaktów się opieramy. Istotne dla stosunków dwustronnych jest respektowanie statutu i pozycji drugiej osoby. Może to być trudne, kiedy w grę wchodzi różnica wieku, płci i hierarchii zawodowej. W takim wypadku najlepiej odnosić się do drugiej osoby, jakby to ona posiadała wyższy status społeczny.

Rozmowa

Kultura chińska ma ogromny wpływ na relacje biznesowe i negocjacje. Dzieci już w szkołach uczą się strategii wojennych Sun Tzu, które z powodzeniem używają w wieku dorosłym.

Jak już pisałem, w czasie rozmowy z chińskim partnerem istotne jest, aby okazywać mu szacunek i umniejszać swoją rolę. By okazać skromność można też, zamiast zaimka "ja", używać słowa "my", kiedy mówisz o swoich biznesowych osiągnięciach.

Używaj zdań krótkich i zwięzłych. Nie używaj slangu i nie sil się na żarty, a już na pewno nie z gatunku damsko-męskich. Chińskie poczucie humoru zbyt różni się od naszego, by próbować

3.7. Problemy – jak sobie z nimi radzić

Nie ma róży bez kolców, również w imporcie z Chin. To nieustanna walka o znalezienie jak najlepszego dostawcy, jak najniższych cen, jak najbardziej kompletnych dokumentów. Koniec końców i tak może się okazać, że wszystkie te zabiegi były daremne, bo zepsuło się któreś z ogniw tego importowego łańcucha. Przeczytaj, na jakie problemy możesz natrafić importując z Chin i jak sobie z nimi radzić.

Brak kontaktu z chińskim przedstawicielem

Rozmawiałeś z nim bez problemów i nagle kontakt się urwał. Zastanawiasz się wówczas dlaczego i czy trafiłeś na nierzetelną firmę. Powodów wbrew pozorom może być wiele i nie zawsze są oczywiste. W Chinach zdarzają się trzęsienia ziemi, czego efektem są między innymi kilkudniowe przerwy w dostawie Internetu. Pisałem już na początku książki byś starał się śledzić sytuację w Chinach. Jeśli Państwo Środka nawiedziła jakaś klęska żywiołowa, a Twój dostawca nie zdołał się przed nią ustrzec, nie oczekuj na kontakt. Kolejnym powodem może być zbyt agresywny filtr antyspamowy, który nie dopuszcza do Ciebie e-maili z Chin (albo Twoje e-maile nie dochodzą do kontrahenta). Należy wówczas zalogować się do ustawień konta pocztowego i wyłączyć filtr, a jeśli masz możliwość dostępu do skrzynki ze spamem, zobacz, czy nie ma tam interesujących Cię listów. Uważam, że filtry antyspamowe czynią o wiele więcej szkód niż spam. Ja codziennie w kilku skrzynkach pocztowych usuwam kilkadziesiąt niechcianych wiadomości – mam jednak pewność, że nie ominie mnie żaden ważny e-mail. Zanim zaczniesz obawiać się najgorszego i przypuszczać, że kontrahent nie odpisuje, bo trafiłeś na oszukańczą firmę widmo, upewnij się jeszcze, czy aby handlowiec, z którym prowadziłeś korespondencję, jeszcze tam pracuje. Być może został zwolniony i dlatego nie odpisuje na Twoje listy. Pobierz wówczas z oficjalnej strony eksportera inny adres e-mail i napisz do niego lub po prostu zadzwoń.

Błędne lub podrobione certyfikaty

Po przelaniu pieniędzy eksporterowi odkryłeś, że laboratorium, które rzekomo wydało stosowne certyfikaty, wcale ich nie wydało, albo okazało się, że certyfikat CE jest zgodny nie z tą dyrektywą, która jest wymagana w Unii Europejskiej. Wówczas masz dwa wyjścia. Wyjście droższe i pewniejsze, to poproszenie eksportera by przeprowadził stosowne testy w Chinach i wynegocjowanie dodatkowej płatności za to. Jeśli eksporter będzie widział w Tobie dużego partnera na lata, jest szansa, że pokryje koszty stosownej certyfikacji – jeśli nie będziesz stanowić dla niego większej wartości, koszty będziesz musiał pokryć z własnej kieszeni. W lepszej pozycji negocjacyjnej znajdziesz się, gdy zapłaciłeś tylko za część towaru. Możesz też skorzystać z rozwiązania drugiego, to jest importu przez Hamburg. Kontrole w Hamburgu nie są tak szczegółowe. Zdarza się, że towar nie jest zgodny z tą dyrektywą, z którą powinien, albo, że jest źle oznaczony, albo, że są drobne różnice w zapisach na dokumentach niezbędnych przy odprawie, a towar i tak jest

4. Bezpieczeństwo importu z Chin

Import z Chin jest ciekawą możliwością biznesową. Jednak powstało wokół niego wiele mitów, które są wykorzystywane przez nieuczciwych Chińczyków. Naciąganie staje się łatwiejsze wraz z rosnącą odległością między sprzedającym i kupującym. A odległość z Polski do Chin jest duża. Rozdział ten pokaże Ci jak nie dać się oszukać przez chińskiego kontrahenta. Na co zwracać uwagę, żeby takich nieprzyjemności uniknąć.

Jeszcze kilkanaście lat temu import z Chin wiązał się nieodłącznie z wizytą w Państwie Środka. Był zatem tylko dla wybranych. Obecnie dzięki łatwemu dostępowi do Internetu możemy korzystać z wielu światowych katalogów b2b (business to business), z których najpopularniejsze to wspomniane już wcześniej Alibaba.com, Made-in-China.com i Globalsources.com - to za pomocą Internetu szukamy naszego potencjalnego kontrahenta, to dzięki sieci zdobywamy wszelkie informacje na jego temat, składamy zamówienie, dokonujemy płatności, a potem śledzimy przesyłkę. Jednak dzięki poczuciu anonimowości, jakie daje Internet, nieuczciwych kontrahentów jest coraz więcej.

Stronę internetową zrobić jest bardzo łatwo, a to ona najczęściej decyduje o podjęciu decyzji zakupowej, kiedy rozpatrujemy przypadki oszukańczych transakcji. Oczywiście najpierw do takiej strony internetowej należy dotrzeć. Jak? Oszuści po stworzeniu strony pozycjonują ją w Google oraz dodają do katalogów b2b. Pozycjonowanie zajmuje trochę czasu, dlatego na początku działalności, oszuści wysyłają zamówiony towar. Jest on zazwyczaj kiepskiej jakości, ale w związku z tym, że został wysłany, nikt nie podnosi rabanu, że mamy do czynienia z oszustem. Po kilku miesiącach oszust zbiera żniwo tego, że jego strona jest już łatwa do odnalezienia i nie budzi podejrzeń. Wówczas przez 2-3 miesiące, przy odpowiedniej liczbie zamówień, oszust jest w stanie zarobić olbrzymie pieniądze. W końcu zamówienia przychodzą z całego świata.

Różne katalogi b2b w różny sposób podchodzą do rejestrujących się w nich firm. Alibaba.com według opinii wielu importerów i internautów uchodzi za największe na świecie skupisko oszustów. Twierdzenie takie jest oczywiście dużym uproszczeniem, faktem jest jednak, że w związku z dużą ilością firm w Alibaba.com, oszustom łatwiej jest w tym katalogu zaistnieć. Mniejsze katalogi b2b takie jak www.BigChina.pl o wiele bardziej restrykcyjnie weryfikują sprzedawców. Firmy, które od razu budzą podejrzenia, że mogą być oszustami, kasowane są zaraz po rejestracji.

Uczymy się ciągle, a najlepszym nauczycielem jest praktyka, której osobie rozpoczynającej przygodę z importem, brakuje najbardziej. Popęlenie błędu przez doświadczonego importera może w istotny sposób naruszyć podstawy jego firmy. Popęlenie błędu przez początkującego importera oznacza najczęściej, że więcej szans na korektę błędu już nie będzie. Przeczytaj ten rozdział z uwagą i bądź czujny.

4.1. Jak sprawdzić partnera

Oczywiście najlepiej jest polecić do Chin i odwiedzić partnera w jego siedzibie. Ma to duży sens, gdy chcesz sprowadzać towar z fabryki. Gdy zamierzasz importować od agenta, kosztowny lot i pobyt w Chinach lepiej zastąpić wizytą kogoś zaufanego, kto już przebywa w Państwie Środka. Dlaczego? Fabryka to linie produkcyjne, ogromne hale magazynowe i często dziesiątki, a nawet setki zatrudnianych osób. Wynajęcie jej na jeden dzień, by pokazać Ci, że masz do czynienia z profesjonalną firmą, graniczy z cudem. Natomiast zdarzają się przypadki wynajęcia biur i posadzenia w nich kilku, a czasem nawet kilkunastu figurantów udających pracowników. Lecisz do Chin, przedstawiciele gościnnie Cię podejmują, widzisz, że firma istnieje, precyzujecie szczegóły kontraktu, zostawiasz zaliczkę i... chińska firma przepada bez śladu. To oczywiście wizja mało prawdopodobnego scenariusza, jednak odnotowano już takie przypadki. Jeśli chcesz sprawdzić agenta, zaoszczędź pieniądze i wynajmij firmę, która sprawdzi go za Ciebie.

Co się sprawdza? Dokumenty firmy w zakresie ich oryginalności i aktualności (by mieć absolutną pewność, że firma istnieje, należy sprawdzić to w stosownym chińskim urzędzie), linie produkcyjne, kulturę pracy, organizację produkcji, działanie kontroli jakości, możliwości technologiczne, zapasy magazynowe, powiązania z innymi firmami. Koszt takiego audytu u producenta to kilkaset euro, w zależności od firmy. Do kosztu mogą być też doliczane koszty transportu i zakwaterowania, jeśli np. siedziba firmy audytującej znajduje się w Szanghaju, a potencjalnego dostawcę trzeba sprawdzać w zachodnich Chinach. Jeśli zamierzasz importować na większą skalę, wizyta w Chinach lub sprawdzenie fabryki za pośrednictwem specjalistycznej firmy, jest niezbędne. Jeśli nie stać Cię na to i jeśli na import zamierzasz przeznaczyć mniejsze pieniądze, możesz też sprawdzać chińskiego partnera na własną rękę.

Poniżej znajdują się zdjęcia licencji na działalność, a także potwierdzenia zarejestrowania w urzędzie skarbowym. Gdy będziesz sprawdzać kontrahenta zwróć uwagę na te dokumenty. To przykładowy wygląd. Dokumenty te mogą się różnić w zależności od tego gdzie i w jakim okresie zostały wydane.

Jeśli nie znasz angielskiego lub chińskiego, rozsądne jest też zamówienie najprostszego raportu o chińskim dostawcy. Przykładowo, BigChina.pl przygotowuje taki raport zdalnie, w oparciu o dane zawarte w angielsko- i chińskojęzycznym Internecie, a także w oparciu o wywiad telefoniczny, zakończony zazwyczaj przesłaniem przez eksportera kopii dokumentów rejestrowych. Dzięki takiemu raportowi możesz wyrobić sobie wstępną opinię o eksporterze, a także uratować wiele pieniędzy, jeśli w raporcie przeczytasz, iż handlowanie z konkretnym dostawcą obciążone jest dużym ryzykiem. Jeśli znasz angielski (i chiński eksporter też), masz czas, bardzo dobrze posługujesz się zasobami Internetu w poszukiwaniu informacji oraz jeśli przeczytałeś niniejszą książkę, to możesz spróbować ominąć raport i dowiedzieć się wszystkiego samemu. Poniżej kilka rad.

znaj. Jak widzisz ustawa nakłada dużo papierkowych obowiązków, ale także obciążenia finansowe. Weź je pod uwagę, gdy będziesz kalkulować import z Chin. Kary są wysokie.

Chciałbym Ci też zwrócić uwagę na instrukcje, jakie muszą być dołączane do produktów. Niektóre dyrektywy, np. maszynowa, dość dokładnie określają jak ma wyglądać prawidłowa instrukcja obsługi i w jakich językach ma być przygotowana. Pilnuj tego, gdyż w przypadku kontroli, stosowny organ (PIP lub PIH), może nie pozwolić na odprawę towaru z powodu niespełniającej wszystkich wymogów instrukcji. Ponadto pamiętaj, by na opakowaniu produktu, bądź samym produkcie umieścić zawsze informację, o tym, że towar został wyprodukowany w Chinach.

Jak widzisz obostrzeń we wprowadzaniu zaimportowanego towaru na rynek jest wiele. Paradoksalnie, nie jest wymagany przez służby celne certyfikat ISO:9001. Dlaczego paradoksalnie? Dlatego, że niedoświadczeni importerzy myślą, że jak dostaną od chińskiego eksporterka taki certyfikat, to spełnili wszystkie wymagania i mogą spokojnie importować. Bierze się to z niewiedzy czym jest ISO:9001, a jest to certyfikat, który zatwierdza, że organizacja i proces zarządzania w firmie jest zgodny z normą ISO:9001. Innymi słowy, w firmie funkcjonują skodyfikowane procesy, których przestrzegają wszyscy pracownicy. ISO:9001 jest mile widziane przy homologacji pojazdów i części, ale certyfikat taki nie jest wymagany przy odprawie celnej. Skoro znów wróciliśmy do certyfikatów, to przejdźmy do następnego podrozdziału, gdzie przeczytasz o CE i certyfikacie pochodzenia.

5.1. Certyfikaty – bez nich ani rusz

Za chwilę dowiesz się o certyfikacie pochodzenia (ang. Certificate of Origin) oraz o formalnościach związanych z oznakowaniem CE. Nie zastosowanie się do wytycznych z tego podrozdziału, zazwyczaj kończy się utratą zaimportowanego towaru.

Obowiązek umieszczania oznakowania CE na 23 grupach produktów przemysłowych został nałożony na Polskę 1 maja 2004 roku, czyli w momencie wstąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej. Od tej chwili istnieje konieczność przestrzegania tzw. dyrektyw nowego podejścia, które, poprzez polskie akty prawne, zostały przeniesione do naszego prawa. To właśnie dzięki tym dyrektywom oznakowanie CE na wyrobach stało się obowiązkowe.

Dyrektywy nowego podejścia określają zakres minimalnych, obowiązkowych wymogów bezpieczeństwa przewidzianych dla grup wyrobów, które zaraz przedstawię. Spełnienie tych wymogów warunkuje wprowadzenie produktu do obrotu i możliwość użytkowania go na Jednolitym Rynku Europejskim, czyli także na rynku polskim. Warto przy tym zauważyć, że spełnianie wymogów nie służy wyłącznie bezpieczeństwu, ale też i komfortowi użytkownika. Konsumenty mają powody do zachwyty, a importerzy złością się na przepisy.

Litery "CE" są skrótem od francuskiego terminu "Conformité Européen", określającego zgodność z normami europejskimi. Co ciekawe, wielu chińskich handlowców myśli, że jest to skrót ozna-

chroniona. Kwota uzależniona jest od ilości obszarów, które wskażesz. Oprócz tego musisz uiścić wpisowe, w wysokości 500 złotych. Na decyzję UPRP czeka się nawet 2 lata, ale w razie spornej sytuacji z nieuczciwym konkurentem, sąd bierze pod uwagę datę zgłoszenia zastrzeżenia znaku.

Druga rada: jeśli znalazłeś w Chinach ciekawy produkt, którego w Polsce jeszcze nie ma, a produkuje go tylko jedna fabryka, postaraj się podpisać z nią umowę na wyłączność. Jeśli produkt się przyjmie, wiele osób będzie chciało go importować, ale jeśli będziesz miał umowę na wyłączność, wówczas producent będzie kontrahentów kierować do Ciebie. Oczywiście taka umowa jest możliwa do zrealizowania tylko w wypadku, gdy będziesz zamawiać duże ilości towaru. Inaczej, nikt nie potraktuje Cię poważnie.

5.3. Serwisowanie towaru i procedura uszlachetniania

Importując towar musisz mieć nie tylko przemyślaną jego dystrybucję, ale też i serwisowanie. Towary się psują. Te z Chin nawet częściej niż inne (choć Chińczycy potrafią tworzyć też w wysokiej jakości, jednak nie za taką cenę, jaką dają Polacy). Te defekty można podzielić na dwa rodzaje: od nowości i spowodowane użytkowaniem. Stopień defektywności (defective rate) zależy od użytych materiałów i zakresu oraz precyzji kontroli jakości. Stopień zawansowania tych dwóch czynników powoduje, że możesz otrzymać towar, który na starcie będzie wadliwy w 50% albo w 2%. Negocjując warunki zakupu, warto na to zwrócić uwagę. Być może bardziej będzie Ci się opłacać zapłacenie za towar większej ceny, przy jednoczesnej pewności, że będziesz miał potem mniej kosztów serwisowych.

Przewidując koszty serwisowania towaru (a musisz to przewidywać, nawet przy wysokiej jakości produktach), weź pod uwagę, czy Twój produkt jest trwały, z ilu części się składa, czy jego budowa jest skomplikowana. Im więcej części i bardziej skomplikowana budowa, tym większa szansa, że podczas użytkowania, produkt będzie się psuł.

Wprowadzając towar na rynek musisz być przygotowany na udzielanie dwuletniej gwarancji. Bez względu na to, czy towar będziesz sprzedawał końcowemu użytkownikowi, czy hurtownikowi, na końcu łańcucha zawsze stoi konsument, któremu przysługuje na zakupiony towar dwuletnia rękojmia. Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej nakazuje sprzedawcy naprawę uszkodzonego towaru w ciągu dwóch lat od momentu sprzedaży, a jeśli wada została wykryta do 6 miesięcy od zakupu, nawet wymianę na nowy. W związku z tym, nawet jeśli nie sprzedajesz użytkownikom końcowym, ale pośrednikom, hurtownik, czy reseller (sprzedawca końcowy) też będzie wymagał od Ciebie dwuletniej gwarancji, ponieważ gdy towar się zepsuje, on za niego odpowiada, jako sprzedawca. Z tego na przykład powodu, jeśli nie działasz na rynku kilka lat i nie dajesz na towar dwuletniej gwarancji, bardzo ciężko Ci będzie podpisać kontrakty dystrybucyjne z dużymi sieciami, np. z marketami.

Całą sprawę utrudnia fakt, że u chińskiego dostawcy, możesz uzyskać maksimum rok gwarancji (inne, korzystniejsze warunki mogą ustalać jedynie największe firmy w swoich branżach). Zatem

no. Takie to moje „pierwsze koty za płoty” z Chinami. Oczywiście opisując to teraz, wiele ominąłem, gdyż ciężko streścić na szybko coś, co wносиło wiele emocji i przeżyć do mojego życia.

Teraz pozwolę sobie co nie co przeskoczyć do kolejnych istotnych wydarzeń. Oczywiście pierwsze transporty zakończone były bardzo pozytywnie. Towar dobrze się przyjął na naszym rynku. Ja w międzyczasie szkoliłem się i szlifowałem w nowych dziedzinach, które musiałem znać.

Poszerzaliśmy naszą gamę produktów i pragnęliśmy nowych kontaktów, zatem aby je pozyskać jeździliśmy z szefem po targach i wystawach obejmujących naszą branżę i nie tylko (m.in. targi we Frankfurcie „Prolight and Sound” oraz „IFA” w Berlinie). Tam wyszukaliśmy nowych eksporterów chińskich i nowe produkty, które nas interesowały. Wrażenia były o tyle większe, że poznawaliśmy szefostwo danej chińskiej firmy, osobiście. Wiedziałem z kim rozmawiam lub koresponduję, a to naprawdę bardzo dużo daje, gdy siedzi się w biurze i pisze do kogoś na drugi koniec świata. Nowych firm się mnożyło. Oczywiście przybywało transportów, a co za tym idzie, mi przybywało obowiązków. Więcej firm, więcej problemów. Wiadomo, sprzęt importowany nie był zawsze idealny. Musieliśmy sobie wypracować markę. Dopracować nieścisłości techniczne. Ewentualne wady sprzętu trzeba było zlikwidować, aby produkt był jak najlepszy i zadowalał klienta końcowego.

Ja z dnia na dzień stawałem się odważniejszy w rozmowach i korespondencjach z Dalekim Wschodem. Wyszukiwałem nowych firm na Internecie, które by nas zainteresowały. Zamawiałem próbki towarów, katalogi. Rozwijało się to naprawdę super, aż pewnego dnia w roku 2004 mój szef zdecydował, że najlepszym sposobem, aby pozyskać najlepsze kontakty i aby zobaczyć jak to wszystko wygląda od kuchni, będzie podróż do Chin, aby spotkać się z producentami. Umówić się i zobaczyć fabryki, gdzie kupujemy. Jak to wszystko przebiega od momentu mojego wysłania zamówienia.

Aby podróż nie była zwykłą wycieczką wybraliśmy termin, w którym mogliśmy oprócz spotkań z dotychczasowymi firmami, z którymi współpracujemy, załatwić coś więcej i poszukać nowych możliwości. Takim okresem dla nas jest miesiąc kwiecień lub październik. Są to miesiące w których odbywają się w Chinach targi, które nas bardzo interesowały (Elektroniczne targi w Hong Kongu oraz targi w Kantonie, czyli nie tylko elektronika).

Polecieliśmy. Oczywiście wcześniej dobrze dopracowany plan podróży, zaplanowane wszystkie spotkania z firmami z którymi współpracujemy. Decyzja szefa, co do lotu była umocniona tym, że poznał człowieka, który perfekcyjnie zna język chiński i mogliśmy na nim polegać jako tłumaczu i nie tylko, gdyż jest to kraj niesamowitych niespodzianek. Byliśmy na nie dobrze przygotowani.

Była to podróż mojego życia. Mogłem z bliska zobaczyć jak wyglądają fabryki, w których produkowane są moje produkty. Poznać wielu niesamowitych ludzi, ich obyczaje i kulturę. To wszystko umocniło naszą współpracę z wybranymi firmami. Wrażenia i wspomnienia były i są niesamowite. Ta podróż pozwoliła nam na szczegółową selekcję produktów, wybrania nowych modeli, których normalnie siedząc w Polsce bym nie znał. Targi na miejscu w Chinach poszerzyły nam horyzonty współpracy i możliwości działania oraz wiedzę techniczną i nie tylko. Bardzo się to przydało, gdyż w momencie wejścia naszego kraju do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku, prawo polskie narzuciło mi wielką barierkę wymogów, jakie musi spełniać sprzęt importowany przez moja firmę i wprowadzany do handlu na rynek europejski, a ja częściowo już byłem przygotowany. Musiałem załatwić odpowiednie certyfikaty z badań laboratoryjnych w odpowiednich jednostkach notyfikowanych itd.

Wszystko musiało być zgodne, gdyż w momencie kontroli nie było „zmiłuj się”, a kary były duże. Znow nowo pojęcia wpajałem do głowy (deklaracje CE, WEEE, przynależności do dyrektywy etc.). Oj, wiele tego jest.

7. Jak działać w Chinach

Załóżmy, że Twoja firma rozwinęła się tak bardzo, że chciałbyś zacząć działać na rynku chińskim. Być może jesteś eksporterem, a być może importujesz z Chin, ale towary, które sprzedasz chciałbyś rozprowadzać na tamtejszym rynku. A może po prostu produkujesz tak dużo, że chciałbyś założyć biuro w Chinach, które nadzorowałoby cały proces produkcji, kontroli jakości i dystrybucji do innych krajów. W każdym z tych przypadków musisz posiadać podstawową wiedzę o działaniu na rynku chińskim i tą wiedzę posiadasz czytając ten rozdział.

Zanim przejdę do formalności, chciałbym byś poznał kilka ciekawostek związanych z funkcjonowaniem w Państwie Środka.

Wydawać by się mogło, że Chiny to raj, w którym 1,3 miliarda ludzi tylko czeka byś mógł im coś sprzedać – pozory mylą, zdolność Chińczyków do niewydawania pieniędzy urosła do rangi problemu, którym zajęła się partia, nawołując do większej konsumpcji dóbr. Nawoływanie to przynosi skutki, ale wciąż zbyt małe. Chińczycy gromadzą pieniądze, ale ich nie wydają. Wiąże się to z tym, że wzrost jakości życia w Chinach rozpoczął się stosunkowo niedawno i w mentalności mieszkańców Państwa Środka pozostaje odkładanie na czarną godzinę. Chińczycy muszą też trzymać oszczędności na wypadek choroby. Jest to oczywiście pewne uogólnienie, gdyż na wsiach ten poziom życia wcale się tak szybko nie podnosi, natomiast w miastach, wśród klasy średniej, obnoszenie się z nowymi i drogimi rzeczami jest trendy. Nie jest jednak celem tej książki opisywanie rynku chińskiego. By wyczerpać temat, potrzebnych by było kilka obszernych książek.

Gdyby jednak zapomnieć o chomikowaniu pieniędzy przez warstwy biedniejsze i skupić się na 40% mieszkańców miast, to zobaczymy obraz Chińczyków z klasy średniej, którzy kupują duże ilości sprzętu elektronicznego, sprzętu AGD, ubrań, lepszej jakości pożywienia, a nawet tanich samochodów. Nie zadawalają ich już najtańsze i słabej jakości produkty. Szukają jakości (może z wyłączeniem samochodów - klasę średnią nie stać na porządne auta). Z jednej strony chcą podnosić standard życia, a z drugiej, obnosić się z nim. Dlatego coraz większy sens ma wchodzenie do Chin z towarami markowymi lub takimi, które dzięki odpowiednim zabiegom, markowymi się staną. Dostrzegł to chociażby Pronox - jeden z największych w Polsce importerów elektroniki i sprzętu komputerowego z Chin. Katowicka spółka sprzedaje w Chinach swoje produkty pod marką Easy Touch (w Polsce marka ta jest bardzo mocna w branży akcesoriów komputerowych). Eksperti twierdzą, że polskie firmy jeszcze więcej mogą ugrać na chińskim rynku w innych branżach, zwłaszcza spożywczej. Rozmawiałem o tym z wieloma osobami podczas różnych spotkań biznesowych, a także z biznesmenami z samych Chin. Mamy dużą szansę skutecznie zainteresować Chińczyków wysokojakościową przetworzoną żywnością, a także wędlinami. Co z tego wyjdzie, czas pokaże. Pierwszy boom na otwieranie firm w Chinach, który przypadł na lata dziewięćdziesiąte ubiegłego wieku, kompletnie przegapiliśmy. Teraz zaczyna się walka o klienta w klasie średniej, która jak podaje Wharton At School (artykuł pt. "The New Global Middle Class: Potentially Profitable but Also Unpredictable"), według badań McKinsey Global Institute, w 2025 roku będzie stanowić trzy czwarte ludności miejskiej.

Zakończenie

Jeśli dotarłeś do tego miejsca, czytając książkę rzetelnie, oznacza to, że masz już dużą wiedzę na temat importu z Chin i prawdopodobnie Twoje biznesowe plany powiodą się.

Pamiętaj, że import z Chin może być dochodowy, wymaga jednak wiele ostrożności i dokładności. Mam nadzieję, że Ci się powiedzie.

Niniejszą książkę w głównej mierze pisałem w maju i czerwcu 2008 roku. Zmiany w prawie chińskim i Unii Europejskiej przebiegają tak szybko, że być może za rok, niektóre z przedstawionych przeze mnie treści mogą nie być już aktualne. Być może też, za jakiś czas pojawią się nowe możliwości lub ograniczenia związane z importem z Chin. Wiele może się zmienić.

Chińskie produkty mogą być droższe, ponieważ życie w Chinach staje się droższe. Koszty transportu mogą tak wzrosnąć, że import będzie mniej opłacalny. A może transport kolejowy będzie już tak dobrze zorganizowany, że stanie się równie popularny co morski. Być może też chińskie firmy, widząc potrzeby rynku unijnego, będą większą wagę przykładać do laboratoryjnych badań produktów, dzięki czemu nie będzie problemów z odprawami produktów w Polsce.

Dlaczego zwracam na to wszystko uwagę? Dlatego, że jeśli zajdzie taka potrzeba, za kilka lat zaktualizuję niniejszą książkę, a Ty drogi czytelniku możesz mieć w tym szczególny udział. Jeśli masz jakieś pomysły, uwagi, chcesz skrytykować, bądź pochwalić treść tej książki, pisz na adres: chinskismok@tomeo.pl. Twoje uwagi na pewno będą bardzo cenne.

Kończąc już chciałbym szczególnie podziękować Bartkowi Komasi, a także moim współpracownikom w BigChina: Jagodzie Sak, Żanecie Łuckiej i Maćkowi Pletni, za wkład jaki mieli w napisanie tej książki. Wasze wsparcie merytoryczne było bardzo pomocne. Dziękuję również Maciejowi Lojkowi, Mariuszowi Trzaskowskiemu, Harremu Lee i Jean Marie Cishahayo za pomoc w poznawaniu chińskiego otoczenia biznesowego.



Michał Łebkowski - biznesmen, dziennikarz, prezes portalu dla importerów z Chin - BigChina.pl. Autor w 2004 roku postanowił stworzyć własną markę odtwarzaczy mp3, znalazł fabryki w Chinach i rozpoczął produkcję. Produkt się przyjął, a zyski były obiecujące. Dwa lata później... jak skończyła się historia z odtwarzaczami, dowiesz się z książki.

W 2006 roku założył portal BigChina.pl, który szybko stał się najważniejszym miejscem w Internecie dla polskiego biznesu chcącego robić interesy z chińskimi firmami. W ramach spółki BigChina nadzorował pośrednictwo importowe dla kilkunastu polskich firm, a także tworzył raporty z rynku chińskiego.

W 2008 roku uznał, że w Polsce brakuje literatury dla osób zainteresowanych biznesem z Chinami i postanowił tę lukę wypełnić. Efektem jest książka, którą właśnie trzymasz w ręce.

Jeśli jesteś:

- pracownikiem działu importu firmy z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw
- bezpośrednim importerem z Chin
- przedsiębiorcą, który chciałby rozpocząć import z Chin
- młodym człowiekiem z głową pełną marzeń, ale bez wiedzy o imporcie
to ta książka jest właśnie dla Ciebie

Dowiesz się z niej:

- jak wyszukać wiarygodnego kontrahenta
- jak prowadzić rozmowy handlowe
- jak realizować import
- jak komunikować się z Chińczykami
- jak rozwiązywać mogące się pojawić problemy
- jak sprzedawać towar w Polsce

...i jeszcze kilku innych praktycznych rzeczy.

Importerów wspierają:



Patronat medialny:



cena: 24,90zł

ISBN: 978-83-925022-0-3

ISBN 978-83-925022-0-3



9 788392 502203 >

To tylko 20 losowych stron z książki pełnej praktycznej wiedzy o tym jak handlować z Chinami. Jeśli chcesz importować z Chin, nie możesz sobie pozwolić na to, by nie kupić tej książki - ryzyko utraty pieniędzy jest zbyt duże, a chęć pozostawienia konkurencji w tyle, zbyt kusząca. Pełna wersja książki „Chiński smok w polskiej firmie” to 750% więcej uporządkowanej wiedzy.

Jeśli chciałbyś zakupić książkę, wejdź na podstronę Wydawnictwa Tomeo: **www.chinskismok.tomeo.pl** i zobacz, w których księgarniach możesz zakupić tę cenną pozycję. To tylko 24,90 zł, a wiedza zawarta w książce może być warta dziesiątek, a nawet setek tysięcy złotych, które masz szansę zarobić importując z Chin.

Przy zamówieniach hurtowych (powyżej 10 sztuk) otrzymasz bardzo atrakcyjne rabaty.

Zapraszamy.

www.Tomeo.pl