Автор: Andrew Vasilovskiy
06.08.2013 08:24 - Обновлено 09.08.2013 05:42

OEM в Китае

Как организовать OEM-производство в Китае?

Есть четыре варианта.

Первый — попытаться все сделать самостоятельно: ездить самому в командировки и решать все вопросы с помощью переводчика.

Второй вариант — работать самому напрямую с китайским производителем, с помощью писем, факсов, телефона и электронной почты используя английский язык.

Третий вариант — посадить в Китае своего человека или использовать кого-то в качестве своего представителя.

Наконец, можно прибегнуть к услугам компании, которая предлагает решения по запуску и ведению OEM-проектов в КНР.

Можно ли самому, не выезжая в Китай, организовать OEM-производство?

Да, это возможно. Но здесь есть определенные нюансы. Для китайцев, например, очень важно личное общение. Если в России сначала строится бизнес, а потом отношения между партнерами, то в Китае - сначала отношения, а потом бизнес. Все вопросы решаются гораздо быстрее, если ты общаешься лично. Это очень важный момент. Тем более, не все китайские производители имеют навык работы с современными средствами связи, что значительно замедляет скорость общения. В «скайпе» или по ICQ с китайцами не пообщаешься. Опять же незнание китайского языка. Выходит, общаться придется на английском языке. И, скорее всего, разговаривать ты будешь с менеджером по продажам, который, как правило, решений не принимает, что значительно замедляет все процессы. В Китае если хочешь начать сотрудничество с заводом, лучше ехать самому и разговаривать с руководителем.

Есть еще один любопытный момент. Китай — страна чудес. Бывает, что завод в каком-нибудь захолустье является единственным в отрасли и делает продукцию на всю Европу. При этом на нем могут быть абсолютно ужасные условия производства. Или же просто нереально найти через Интернет лучший в отрасли завод, потому что у него нет своего сайта.

Кстати, о сайтах. При самостоятельной организации OEM-прозводства первая проблема, с которой сталкиваешься, это недостоверность информации на сайтах. То, что есть сайт, вовсе не говорит о том, что существует компания или завод. Или то, что указано в каталоге на сайте, далеко не всегда является правдой.

В общем, если ты сам не съездил и не посмотрел, ты никогда не узнаешь истинное положение дел.

А если поехал сам, с переводчиком?

Будьте готовы к значительным тратам. Чтобы начать работу здесь, нужны серьезные вложения. И международные перелеты - это лишь капля в море.

Если ты приехал в Китай, у тебя ограниченное время, ты не занимался предварительным поиском, то найти оптимального тебе производителя ничуть не проще, чем, если бы ты его искал в России. Опять же редко кто обладает знанием китайского рынка, ситуацией в отрасли. Какие есть предприятия, где они локализованы, какие у них особенности работы в этой отрасли и в этом направлении, традиции и условия работы. Человек приезжает из другого мира и пытается действовать исходя из своих привычек. И то, что для него считается обычным явлением и здравым смыслом, в Китае может быть с точностью до наоборот. В результате люди просто не понимают друг друга.

Но допустим, вы приехали и нашли нужного вам производителя. Но тут возникает другая проблема — искажение информации. Сами вы не сможете определить уровень владения языком. А переводчик может быть «не в теме» (а, как правило, так и выходит), не владеет спецификой, терминологией. И как следствие, доводит до вас неверную информацию, теряет или намеренно искажает смысл. Когда обсуждаются какие-то сложные вопросы, даже говорящие на одном языке могут с трудом понять друг друга. Что уж говорить про общение через переводчика.

У переводчика всегда есть желание сорвать куш. Он будет убеждать, что именно он привел клиента на завод, и будет требовать откат. Переводчик не заинтересован в установлении длительных отношений.

Все это временные решения. Как и в случае со своим представителем. Завтра человек уволился, напился, забыл - и сразу проблемы. С кого спрашивать?

В таком случае, какой совет можно дать тем, кто собирается начать OEM-производство

в Китае?

Доверьте «китайскую часть» вашего проекта профессионалу. При работе со специалистом, занимающимся производственным аутсорсингом, вам удастся избежать всех вышеперечисленных проблем, потому что люди этим занимаются профессионально, имеют богатый опыт. Специалист, кроме профессионального владения китайским языком в течение нескольких лет работает с производителями и обладает пониманием общих принципов производства и качества продукции, имеет отраслевую специализацию.

Компания несет большую ответственность, нежели один человек, который выключил телефон, перестал существовать и с которого нельзя ничего спросить.

У организации есть адрес, с ней можно заключить договор.

Даже если вы не совсем четко понимаете технические параметры, которыми должен обладать товар, наши инженеры помогут вместе разработать техническое задание, описать параметры товара, его свойства. И вы получите именно тот товар, который вам нужен. Если возникают какие-то вопросы, вам не придется ехать в Китай. Всю ответственность за товар перед клиентом несет наша компания, а не китайский производитель.

Ну и, самое главное, вам не придется ничего делать самому. Не нужно искать переводчика, завод, вести переговоры. Мы предлагаем уже готовое решение — нужный вам товар по нужной вам цене. При этом мы предлагаем комплексное решение. Вы покупаете нужный вам товар в той стране, где вам удобно. Вам не придется ломать голову над доставкой и «растаможкой». Вы занимаетесь продвижением и продажами товара в России, а все остальное мы берем на себя.