



Какого стиля управления придерживаетесь вы?



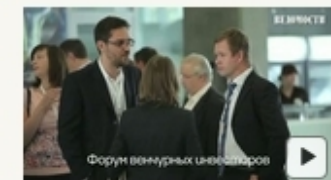
Пройдите тест →

MBA с «Ведомостями»



Гранты на программы Professional MBA Project Management

ВИДЕО >



Разрыв между экономикой и технологиями приводит к коллапсу  
Александр Галицкий, Almaz Capital Partners, о перспективах венчурного рынка в России



Бухгалтер и охранник — профессии для роботов  
Россия могла бы стать конкурентоспособной

## Россияне сегодня хотят работать с Китаем, но боятся

Оксана Гончарова  
Vedomosti.ru

16.05.2014

Статья

Отзывы

В избранное ☆

Читают сейчас 14

Поделиться 26



«Для китайцев важно социальное признание, — говорит Захарченко. — Поэтому в общении с ними всегда нужно подчеркивать статус своей компании»

Фото: М. Стулов / Ведомости

По образованию Захарченко — инженер. Он окончил МГТУ им. Баумана по специальности «гидравлическая, вакуумная и компрессорная техника»,

ВЫБОР РЕДАКТОРА

Самое популярное [Весь рейтинг](#)

- К зарубежным рейсам допустят только авиакомпании, летающие в Крым [68](#)
- Британские эксперты рассчитали справедливую цену ОСАГО [20](#)
- Роскомнадзор действительно рассматривает возможность полной блокировки Twitter и Facebook [21](#)

При покупке автомобилей GLK- или E-Классов



Акция действует с 1 по 18 мая.

[an error occurred while processing the directive]  
В РУБРИКЕ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТ

Поколение Y терпеть



в области робототехники, считает Гор Нахалетян, советник ректора «Сколково» [3]

ФОТО >



«Бал роботов»  
7 фото



Взлет и падение проекта «Анжи»  
12 фото

НОВОЕ НА RB.RU >



Кто предлагает «валить» Путина



Какие земли принадлежали Украине?

В ДРУГИХ СМИ



Как Турция тихо помогла России с Крымом



Твит Рогозина разозлил США



Эксперт: с наступлением ополченцев на Украине начался новый этап войны

но очень скоро понял, что сложные механизмы — не для него  
«По специальности я никогда не работал, — признается Захарченко. — Зато пробовал себя в роли репетитора, аниматора, менеджера по продажам в рекламном агентстве и даже, будучи студентом второго курса, работал спасателем в США».

После третьего курса молодой человек отправился от международной студенческой организации Aiesec в Пекин преподавать английский язык. Так произошло его первое знакомство с Китаем. Там же он впервые попробовал свои силы в торговле: купил семь телефонов и перепродал их в России. Наварил 10 000 руб. «Я был счастлив, полон энергии и отправился в Китай еще раз — покупать для перепродажи электронику, — вспоминает Захарченко. — Но, увы, вторая поездка не удалась. Я ушел в минус на 50 000 руб., правда, к идее работать с Китаем не охладел».

Спустя некоторое время будущий предприниматель попытался поступить в магистратуру Высшей школы экономики, чтобы получить управленческое образование. С первого раза ему это не удалось, поступил только в 2012 г., зато освободившееся время потратил, работая в компании, которая занималась поставками сувенирной продукции из Китая. «Я получил бесценный опыт работы в сфере международной торговли, — рассказывает Захарченко. — Полученных знаний оказалось достаточно, чтобы открыть собственное дело. Я улетел на месяц в Китай, чтобы лично познакомиться с поставщиками, а мои будущие партнеры, Сергей Иванов и Михаил Рожнов, работавшие на тот момент в крупной логистической компании, остались в Москве искать клиентов. Нашли: за первые полгода работы наш оборот составил более 3 млн руб.».

Помогают сэкономить «Первоначальных вложений в бизнес практически не было, — говорит Захарченко. — Около 100 000 руб. из личных сбережений ушло на поездку в Китай с посещением всех крупнейших промышленных кластеров: электроники в Шэнчжэне, одежды в Гуанчжоу, спортивных товаров в Шанхае, мебели в Фошане, игрушек в Шаньтоу и т. д. В первое время клиентов привлекали даже без сайта, использовали личные связи».

Вскоре партнеры по бизнесу познакомили молодого человека с таможенным брокером Максимом Донеи, который стал отвечать за таможенное оформление в Standard Trade — так Захарченко назвал свою компанию, которую зарегистрировал в 2012 г. «У Максима 14-летний опыт работы на таможне во Владивостоке, он лучше других знает, как составить декларацию таким образом, чтобы пошлина и НДС были минимальны», — говорит предприниматель.

По словам Захарченко, 70% дохода компании сегодня приносят клиенты, найденные посредством личных связей, и лишь 30% — те, кто приходит через контекстную рекламу (у компании есть два сайта: standardtrade.org, ориентированный на молодых предпринимателей, и tradest.ru — для людей старшего возраста). «Российский бизнес не слишком доверяет китайским поставщикам, — убежден Захарченко. — Многим проще приехать на оптовый склад в Москве, заплатить за товар и тут же его получить, пусть это и обойдется им гораздо дороже, чем работа напрямую с фабриками».

«Не вижу в этом проблемы: один раз надо всего лишь самостоятельно разобраться в нюансах

- Чем китайские менеджеры отличаются от российских
- Китайцы реже всех возвращаются домой после учебы в США
- Россия интегрирована в международную экономику глубже Китая

#### УБЕДИТЕЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Елена Колбина  
куратор стартапов в бизнес-инкубаторе ВШЭ.

«Нам понравилась смелость молодого человека, студента на тот момент, который взялся организовать все взаимодействие с Китаем, — объясняет она, почему два года назад жюри конкурса выбрало стартап Захарченко. — Кроме того, он продемонстрировал реалистичную бизнес-модель и сумел убедить всех в потенциальной прибыли своей деятельности».

Эта публикация основана на статье «Переводчик с китайского» из газеты «Ведомости» от 16.05.2014, №86 (3590).

не может обычные интернет-магазины

Этим пользуются создательницы молодежных сайтов одежды и обуви



Как маленький экзотический бизнес превратить в международную компанию

Кафе и магазины в центре Москвы вынуждены закрываться [7]

iFOREX

AUTO INDUSTRY TO  
OFFER INSTANTLY

Это возможно!

Инвестировать 40,000\$,  
располагая только 100\$!

Научитесь делать  
это грамотно.  
Научитесь торговать  
валютой с нашим  
бесплатным и простым  
PDF руководством!

РЕКЛАМА >

БЦ Северная Башня,  
Москва-Сити



## «Бал роботов»

7 фото



## Взлет и падение проекта «Анжи»

12 фото

## НОВОЕ НА RB.RU >



Кто предлагает "валить" Путина



Какие земли принадлежали Украине?

## В ДРУГИХ СМИ



Как Турция тихо помогла России с Крымом



Твит Рогозина разозлил США



Эксперт: с наступлением ополченцев на Украине начался новый этап войны



Генри Киссинджер: Путин потратил \$60 млрд на Олимпиаду не для того,...



Аналитики НАТО не знают, как быть с поверившей в свою силу Россией

внешнеэкономической деятельности, подписать грамотный контракт и зарегистрироваться на таможне, — сомневается в ценности такого рода услуг **Максим Дьячков**, основатель компании "Лэпкэп", производителя детского трикотажа. — Например, для осуществления одной сделки с момента отгрузки товара из Стамбула и оформления документов для таможни один наш сотрудник тратит в офисе не больше часа. Кроме того, если мы когда-нибудь и решим работать с Китаем, то для нас крайне важно, чтобы посредником был специалист из текстильной промышленности».

«В нашем бизнесе все решают личные встречи, — уверяет Захарченко. — Когда клиент приходит в офис, видит живых людей, лично задает вопросы, недоверие уходит».

Конкуренция в цене «В 90% случаев мы можем удовлетворить запрос клиента по качеству и цене, сократив ненужные для него функции, в этом наше конкурентное преимущество, — говорит Захарченко. — Например, недавно у нас был заказ на 2000 планшетов для использования в такси. Клиент был готов платить максимум 1000 руб. за планшет. Цена крайне низкая, но мы договорились с фабрикой об использовании дисплеев низкого разрешения, медленного процессора и малого количества оперативной памяти. Для заказчика эти характеристики не были важны, и мы смогли уложиться в заданную стоимость». Другие игроки рынка настолько гибкого подхода не предлагают, утверждает предприниматель.

«Компании с четкими ставками никогда не возьмутся за маленький объем работы, — соглашается Владимир Михайлов, руководитель московского филиала компании Fabrik Corporation. — Но мы как небольшая компания тоже стараемся быть более гибкими — и по стоимости услуг, и по условиям работы. Если у клиента небольшая сумма для закупки товара, мы также готовы выполнить его заказ, но в этом случае наша комиссия будет чуть выше».

## Клиент отдыхает

«С каждой сделки мы берем от 5 до 15%, — описывает схему своего бизнеса Захарченко. — В отличие от конкурентов мы открыто показываем все расходы: стоимость товара в Китае на условиях FOB (термин Инкотермс, обозначающий обязанность фабрики доставить товар в порт, погрузить на судно и заплатить экспортные пошлины), стоимость фрахта (либо железнодорожной и авиаперевозки), сумму таможенной пошлины и прочие расходы. В большинстве случаев конечная цена товара для клиента с учетом нашей комиссии получается на 30-50% ниже, чем цена товара, находящегося на складе в Москве».

С клиентом компания Захарченко заключает договор купли-продажи. «А дальше мы сами связываемся с фабриками, ведем переговоры, конвертируем рубли в юани, оплачиваем перевозку и подаем таможенную декларацию, — поясняет предприниматель. — Клиенты могут только сидеть на нашем сайте и отслеживать движение своего груза».

В 2013 г. оборот компании Захарченко составил чуть более 10 млн руб. «Рынок, на котором мы работаем, — это аутсорсинг внешнеэкономической деятельности, — поясняет он. — Он очень низкоконцентрированный (на нем нет доминирующих игроков) вследствие низких барьеров входа. По сути, любой студент может зайти на "Алибабу", найти там поставщика, связаться с какой-нибудь крупной логистической компанией и продавать. Но тут велик риск нарваться на мошенников в Китае, попасть на корректировку таможенной стоимости, узнать перед транспортировкой, что вес товара выше, чем предполагалось, и столкнуться еще с тысячей подводных камней. Собственно, все эти риски мы берем на себя».

Бизнес по-китайски Вести с китайцами бизнес непросто, признает Захарченко. «Как и все прочие, китайские производители берут предоплату, — рассказывает предприниматель. — Причем, если это новая фабрика,

Инвестировать 40,000\$,  
располагая только 100\$!

Научитесь делать  
это грамотно.

Научитесь торговать  
валютой с нашим  
бесплатным и простым  
PDF руководством!

## РЕКЛАМА >

### БЦ Северная Башня, Москва-Сити

Аренда офисов от 200 кв.м с отделкой, готовых к въезду, в БЦ класса А Северная Башня.

Развитая инфраструктура, фитнес, стоматология, клиника, банки, рестораны, многоуровневая парковка. Собственник



### Продажа. Горнолыжный комплекс.

Действующий инфраструктурный горнолыжный комплекс. Концертно-развлекательный комплекс с проектом гостиницы.



### Семинар Глеба Архангельского

«Тайм-драйв для руководителей»: время руководителя подвергается атакам со всех сторон. Получите прикладные технологии управления временем на семинаре ведущего ТМ-эксперта. 24 июня, Москва 18+



## «Бал роботов»

7 фото



## Взлет и падение проекта «Анжи»

12 фото

НОВОЕ НА RB.RU >



Кто предлагает "валить" Путина



Какие земли принадлежали Украине?

В ДРУГИХ СМИ



Как Турция тихо помогла России с Крымом



Твит Rogozina разозлил США

в дальнейшем китайцы готовы сотрудничать на условиях отсрочки платежа, но чтобы добиться таких лояльных условий, нужно постараться». За несколько лет работы в Китае предприниматель выработал для себя несколько правил. «Во-первых, для китайцев важно социальное признание — одобрение, ощущение престижа, — говорит Захарченко. — Поэтому в общении с ними всегда нужно подчеркивать статус своей компании. Во-вторых, все важные вопросы лучше обсуждать сразу с директором — рядовые менеджеры глупы и боязливы. В-третьих, все крупные сделки в Китае решаются за обеденным столом, поэтому, если ситуация зашла в тупик, можно подпойть директора фабрики, чтобы склонить его на свою сторону: ему будет тяжело отказаться выпить в присутствии коллег, чтобы не уронить своего достоинства».

## С кем из иностранцев вам проще найти общий язык?

Семь в меру серьезных вопросов помогут вам лучше понять национальные особенности делового общения...



## Проще переплатить

Идея аутсорсинга внешнеэкономической деятельности вполне жизнеспособна и сможет найти клиентов среди небольших компаний, считает Евгения Пармухина, руководитель исследовательской компании Research.Techart, в ближайшее время в связи с напряженностью отношений с Западом и нестабильным курсом доллара и евро экономическое взаимодействие с Азией будет усиливаться, и число клиентов у Захарченко может возрасти.

Потенциал рынка такого рода услуг стабилен, как, например, других сервисов, оказывающих помощь и поддержку при оформлении виз, транспортировке груза и его растаможивании, соглашается Елена Колбина, куратор стартапов в бизнес-инкубаторе ВШЭ (в нем до июля прошлого года Захарченко, победив в конкурсе, развивал свой проект). «Со временем искать поставщиков в Китае самостоятельно будет проще, к тому же многие из них уже участвуют в различных выставках в Москве, — рассуждает о перспективах своего бизнеса Захарченко. — Но в любом случае рынок останется, так как компаниям гораздо проще переплатить 10%, чем разбираться во всех нюансах внешнеэкономической деятельности».

**Быстрый поиск:** МГТУ им. Баумана, Максим Дьячков, Евгения Пармухина

Инвестировать 40,000\$,  
располагая только 100\$!

Научитесь делать  
это грамотно.  
Научитесь торговать  
валютой с нашим  
бесплатным и простым  
PDF руководством!

РЕКЛАМА >

## БЦ Северная Башня, Москва-Сити

Аренда офисов от 200 кв.м с отделкой, готовых к въезду, в БЦ класса А Северная Башня.

Развитая инфраструктура, фитнес, стоматология, клиника, банки, рестораны, многоуровневая парковка. Собственник

