



# ПОСТАВКА МУКИ В КИТАЙ – БИЗНЕС С КИТАЕМ



В конце 2015 года Россия и Китай подписали протоколы о фитосанитарных требованиях к пшенице, кукурузе, рису и сое, экспортируемых из России в Китай. Казалось бы, поставки пшеницы и муки должны увеличиться и российские производители должны праздновать победу, ведь кроме этого, Китай разрешил поставки пшеницы из

Алтайского и Красноярского края, Новосибирской и Омской области.

Но не всё так просто при построении [бизнеса с Китаем](#), и не каждая компания может просто взять и начать поставлять любую продукцию в Китай.

Конечно в теории производители из Алтайского и Красноярского края могут начать поставки муки в Китай, в необходимых объемах, но я привык смотреть на практические результаты, а практика от теории может очень сильно отличаться.

## Что хотят китайские компании?

Китайские компании готовы закупать довольно большой объем пшеницы и экспорт пшеницы в Китай представляет интерес для многих компаний в России, но интерес не определяет прибыль и взаимовыгодное сотрудничество.

Китайская сторона, довольно часто через Торгово-промышленные палаты регионов, просит рекомендовать надежных производителей, но это всего лишь



один из немногих способов, который используют китайские бизнесмены для поиска своего источника прибыли. Да, будем прагматичными и будем помнить, что бизнес делается для прибыли. А китайцы, умеют вести бизнес и правильно, со своей точки зрения, выстраивать взаимоотношения.

Разумеется, данные запросы со стороны китайского бизнеса, всегда будут носить начальный и очень ориентировочный характер, на мой взгляд больше информационный, нежели практический.

## Поставка муки в Китай

Мука, пшеница, гречка — интересны китайским поставщикам, но есть определенные сложности:

1. Восприятие российской продукции, в данном случае мука, пшеница, гречка — в Китае.
2. Квоты на ввоз муки в Китай: есть определенные квоты, сколько можно отгрузить без пошлины, в другом случае поставка муки становится просто нерентабельной для бизнеса. А кто может получить данные квоты? — только определенные китайские компании, которые выполняют государственный заказ! Вы знаете такие компании? и чем подкреплены ваши знания? — простые вопросы, на которые, большинство желающих поставлять муку в Китай ответить не могут.
3. Китайский потребитель, далеко не российский потребитель — в Китае интересна мука с совершенно иными характеристиками, чем выпускается в России, а следовательно: либо вам нужно будет адаптировать производство муки под требования китайского рынка, либо вы будете поставлять не муку, а зерновые культуры, а китайцы сами организуют переработку.



Нюансов много, а что выгодно Китаю?! — давайте подумаем и найдем для себя правильные ответы.

## Бизнес с Китаем, со стороны китайских бизнесменов:

- Китайские бизнесмены очень любят изучать и собирать информацию, они прекрасно знают что нужно им, но никогда это не покажут до тех пор пока не поймут досконально всю ситуацию, разумеется с точки зрения своего понимания бизнеса.
- Китайцы готовы присылать множество делегаций и заключать множество соглашений, но очень аккуратны при реализации проектов на практике.
- Китайцы заявляют о планах по инвестированию, прорабатывают для себя варианты импорта различных продуктов, но действуют только тогда — когда видят результат для себя.

Мораль данного кейса проста: не стоит ориентироваться на бизнес с Китаем, как на быстро реализуемую бизнес-модель! Необходимо понимать свое конкурентное преимущество и уметь его правильно донести до китайских бизнесменов и инвесторов из Китая, а в дальнейшем продать. Это бизнес, а китайцы умеют выстраивать бизнес и добиваться нужных им условий поставок зерновых культур и продуктов переработки зерна.

*К сожалению, российский бизнесмен, забывает думать и анализировать, когда речь заходит о поставках в Китай, многим до сих пор кажется, что организовать поставки в Китай зерна или любой другой продукции с очень большой маржой очень легко и это*



*получится сделать, но это далеко не так, китайцы умеют считать деньги и видеть свою перспективу в дальнейшем.*

## Актуальные статьи по бизнесу с Китаем:

- [Азиатский менеджмент: что такое азиатский менеджмент](#)
- [Бизнес с Китаем — фактор времени в переговорах с китайскими поставщиками](#)
- [Бизнес-миссия во Вьетнам: Что необходимо знать руководителю](#)
- [Бизнес с Китаем: Как найти партнера в Китае](#)
- [Бизнес с Вьетнамом: Какие товары из Вьетнама поставлять?](#)
- [Бизнес с Вьетнамом: Какие товары поставлять из Вьетнама](#)
- [Китайский потребитель — информация для поставок в Китай](#)
- [Поставки из Вьетнама: Одежда из Вьетнама](#)
- [Бизнес с Китаем: кто такой китайский бизнесмен](#)
- [Вопросы и Ответы: Бизнес сотрудничество с Вьетнамом](#)