

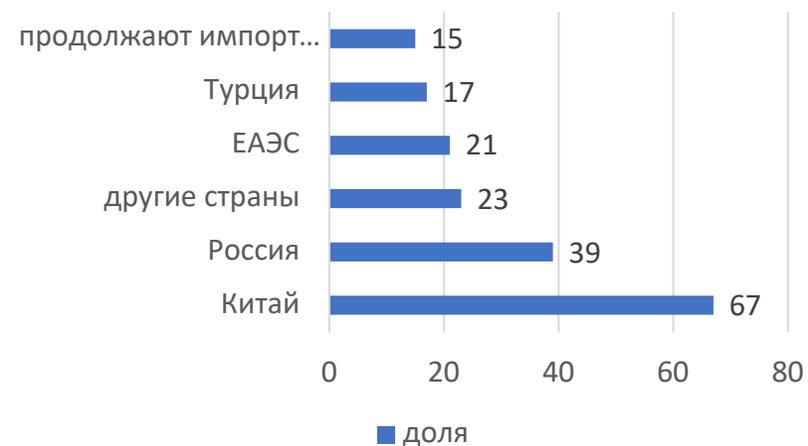
# Какие есть возможности для развития экспортно-импортного сотрудничества России и Китая



EQUIPMENT

# ОБЗОР ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

## Замещение поставок оборудования в 2022



## Замещение поставок запчастей в 2022



## Замещение поставок комплектующих в 2023

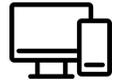


По данным ИЭП, 02.02.2023

# САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРНЫЕ ПОЗИЦИИ ПО «ЕВРОЗАМЕЩЕНИЮ»



подшипники



компьютеры, планшеты, телефоны



серверное и сетевое оборудование



химическое сырье



электротехническое оборудование



микроэлектроника



автокомпоненты и запчасти для спецтехники



промышленное оборудование



инструмент для оборудования



спецтехника и грузовой транспорт

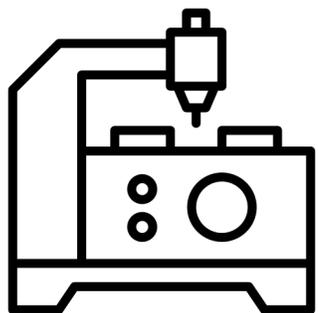


медицинское оборудование, инструменты, расходники, фармсредства



термобумага и технологичный картон

# СТАНКИ И ИНСТРУМЕНТ: НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



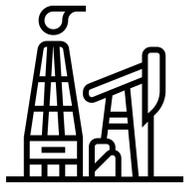
- Лазерные станки для металла и дерева
- Дробилки
- Выдувные машины и ПЭТ-линии
- Портальные обрабатывающие центры
- Пятиосевой обрабатывающий центр



ИНСТРУМЕНТ



# ЧТО МЫ ПОСТАВЛЯЕМ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



Оборудование для нефте- и газодобычи



Буровое оборудование



Оборудование для нефте- и газопереработки



Химическое сырье, включая реагенты, присадки, абсорбенты и т.д.

# ПОЧЕМУ КИТАЙ?



Китай – фабрика мира



Большое количество «конечных пользователей», которые готовы «скрыть» объемы



Наличие проверенных логистических маршрутов



Использование дочерних компаний в Китае и Гонконге для обхода санкций,  
Инвестиционные проекты в Китае

# ЛОГИСТИКА ИЗ КИТАЯ



Ключевые модальности: море, ж/д, авто, авиа



Нет одной рабочей формулы как поставлять: каждая отправка по-разному



Большой выбор транспортных агентов и маршрутов



При заказе от контейнера стоимость в расчете на кубометр будет ниже в 2-2,5 раза

# ПЛАТЕЖИ



Юани нормально идут в материковый Китай из ряда российских банков



Услуги агента нужны для платежей в Гонконг, ОАЭ, страны Запада



Агент в Китае нужен для закупок у компаний с американскими или европейскими акционерами



Для закупок санкционной или чувствительной продукции нужен «конечный пользователь» и агент, который умеет оформлять экспорт из КНР

# ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА КИТАЯ: ГЛАВНОЕ



коллективизм



иерархия



гуаньси



высококонтекстуальность

# УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СОВЕТЫ ПРИ РАБОТЕ С КИТАЕМ



Проверять всех новых поставщиков и проверять каждую отгрузку



Контролировать все финансовые и юридические риски в текущих условиях, проводить тщательную проверку

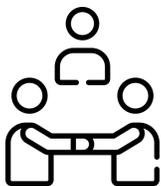


Личные отношения – важный фактор успеха. Развивайте их с партнерами



Используйте меры господдержки и ресурс деловых ассоциаций

# КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ РАБОТЕ С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ КИТАЯ



На главных китайских маркетплейсах 99,9% аккаунтов – торговые компании



Не все торговые компании разбираются в том, что продают. Задавайте больше вопросов.



На китайских маркетплейсах много мошенников. Проверяйте поставщика.



Много недобросовестных поставщиков: низкая цена за товар и очень высокая за доставку. Снижение качества на 2-3 партии.

# КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ПРОДАЖ В КИТАЕ



EQUIPMENT

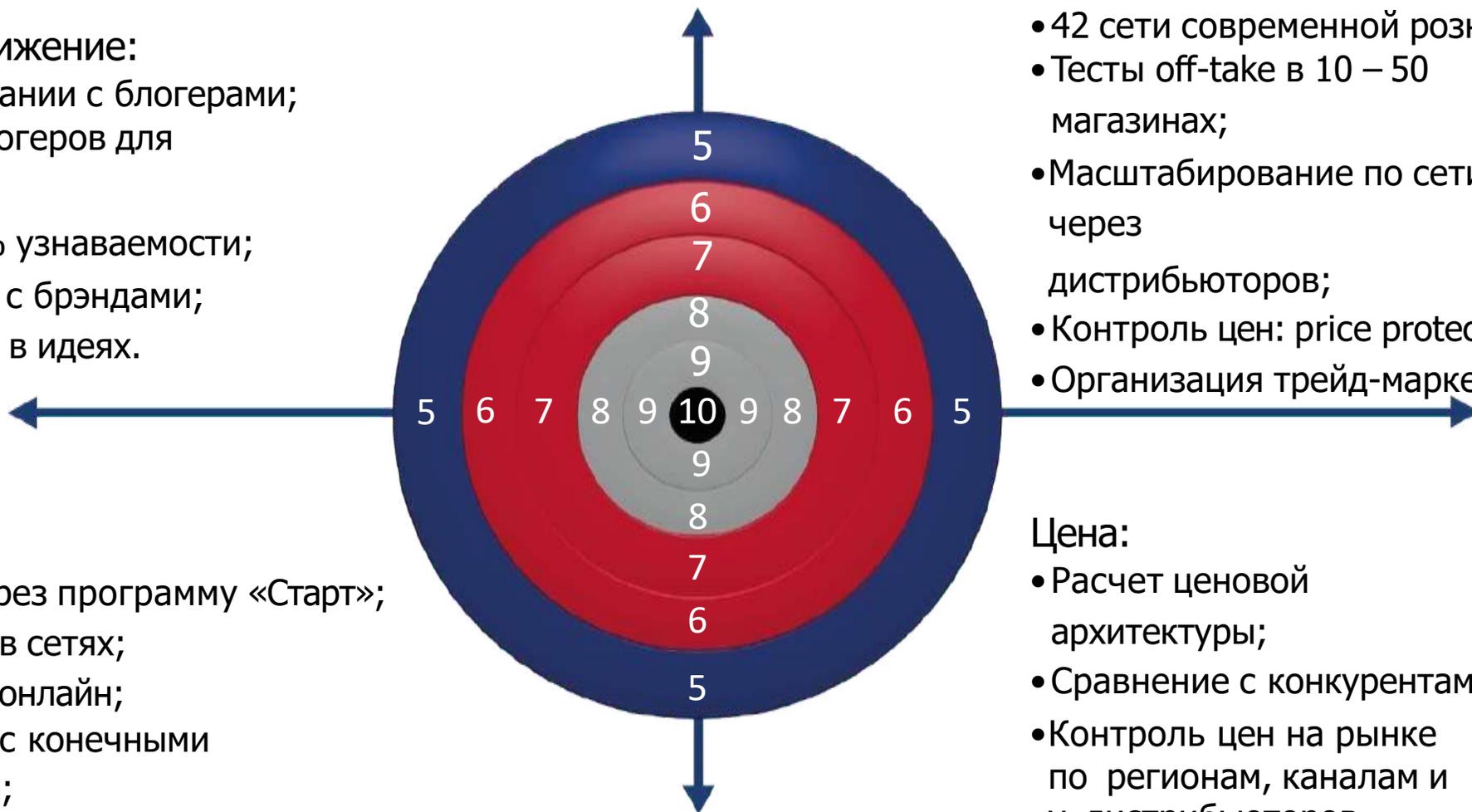
\*Стратегии наших клиентов

## Онлайн-продвижение:

- Тестовые кампании с блогерами;
- Набор пула блогеров для покрытия;
- Требуется 20% узнаваемости;
- Коллаборации с брендами;
- Яркий креатив в идеях.

## Продукт:

- Подготовка через программу «Старт»;
- Фокус-группы в сетях;
- Фокус-группы онлайн;
- Фокус-группы с конечными потребителями;
- Технический импорт, тестовые продажи.



## Офлайн-дистрибуция:

- 42 сети современной розницы;
- Тесты off-take в 10 – 50 магазинах;
- Масштабирование по сети и через дистрибьюторов;
- Контроль цен: price protection;
- Организация трейд-маркетинга.

## Цена:

- Расчет ценовой архитектуры;
- Сравнение с конкурентами;
- Контроль цен на рынке по регионам, каналам и у дистрибьюторов.

## 8 конкретных шагов для экспорта



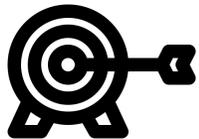
С чего начинается экспорт в Китай?



Регистрация  
торговой марки

1. Регистрация в ГТУ КНР (<https://app.singlewindow.cn/>) и Цербер РФ (<https://cerberus.vetrif.ru/>)
2. Регистрация Торговой Марки
3. Анализ рынка, конкуренты, финмодель, бизнес планирование (воронка продаж)
4. Фокус-группы, B2B, B2C, экспертиза продукта в КНР
5. Заключение контракта
6. Сертификация, проверка состава, регистрация этикета, стикеровка.
7. Подготовка тестовой партии (отправка)
8. Реализация товара (обратная связь, план поставок)

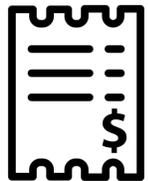
# Наша инфраструктура



офисы в Китае, присутствие в Индии, Турции, Вьетнаме, ОАЭ, Индонезии, Филиппинах



команда с опытом в онлайн и оффлайн-продвижении



компания в Китае – операционный офис и офис продаж для экспортера



сеть оптовых шоурумов и розничных магазинов в Китае

# ЭКСПОРТ В КНР: СОВЕТЫ



Изучить таможенную статистику и провести фокус-группы



Чтобы продавать в Китае - надо присутствовать в Китае



Размещайте продукт в шоурумах



Участвуйте в выставках, особенно на уровне провинций КНР

# ИНФРАСТРУКТУРА ЭКСПОРТА



Шоурум в Гуанчжоу  
Открыт в 2021  
Расположен на  
оптовом рынке New  
Dong Wang  
Площадь 250 кв.м.



Шоурум в Сямэнь  
Открыт в 2021  
Расположен в центре  
БРИКС  
Площадь 200 кв.м.



# КОНТАКТЫ



## Майя Мань

Генеральный директор  
Shanghai ManYa Industry &  
Trade Co. Ltd



+86 135 2480 6033



[manya@my-ltd.com](mailto:manya@my-ltd.com)



[www.manyashanghai.com](http://www.manyashanghai.com)