

Правда о Китае

Как не терять деньги на закупках и логистике



Илья Бакулин

Илья Бакулин

**Правда о Китае. Как не терять
деньги на закупках и логистике**

«Автор»

2026

Бакулин И. А.

Правда о Китае. Как не терять деньги на закупках и логистике /
И. А. Бакулин — «Автор», 2026

Почему бизнес переплачивает при работе с Китаем, даже когда уверен, что всё проверил? Посредники вместо заводов, непрозрачная логистика, слабое ТЗ и ошибки в общении могут стоить дороже, чем кажется на старте. Илья Бакулин больше десяти лет работает с Китаем: ищет и проверяет поставщиков, ведёт переговоры, организует закупки и логистику, сопровождает сделки. В книге он объясняет, что проверять до оплаты, как конкретизировать ТЗ и почему отношения, иерархия и страх потерять лицо влияют на результат. Это руководство для предпринимателей, закупщиков и руководителей, которые начинают работать с Китаем или хотят найти слабые места в действующих поставках. Автор объясняет, почему выгодная работа требует не только хорошей цены, но и понимания китайской деловой культуры, проверки партнёров и постоянного контроля договорённостей.

© Бакулин И. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Вступление	5
Глава 1. Китайская культура, которая влияет на деньги, переговоры и результат	7
Глава 2. Как понять, перед вами завод или посредник	10
Глава 3. Где компании теряют деньги на логистике и сделке	13
Глава 4. Почему слабое ТЗ ведёт к браку и потерям	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Илья Бакулин

Правда о Китае. Как не потерять деньги на закупках и логистике

Вступление

О чём моё руководство?

В этом руководстве я покажу:

- Где компании чаще всего теряют деньги при работе с Китаем;
- Как отличать завод от посредника и что проверять до оплаты;
- Почему китайская культура напрямую влияет на переговоры, качество и решение проблем;
- Как ставить ТЗ так, чтобы снижать брак и недопонимание;
- Как выстраивать работу с Китаем в долгую и когда имеет смысл подключать сильного человека на вашей стороне.

Для кого это руководство

Это руководство особенно полезно, если вы:

- Только начинаете работать с Китаем;
- Уже закупаете в Китае, но не уверены, не переплачиваете ли;
- Хотите зайти в Китай спокойнее, чище и выгоднее;
- Ищете не просто контакт, а понятную и рабочую систему.

Вступление. Как всё началось

Вы можете месяцами переписываться с китайской компанией, получить образцы, согласовать цену, приехать на производство и всё равно не понимать, кому на самом деле отдаёте деньги. Вам показали завод, но кто будет выполнять заказ? Менеджер подтвердил требования, но что именно он понял? Вам прислали ставку на перевозку, но сколько посредников уже заложили в неё свой заработок?

За годы работы я снова и снова видел, как уверенность в ответах на эти вопросы обходится бизнесу дорого. Люди принимают красивую презентацию за проверку поставщика, вежливое согласие за понимание задачи, а подписанный документ за гарантию результата. Потом начинаются переплаты, брак, сорванные сроки и бесконечные попытки выяснить, кто виноват. Поэтому я хочу поговорить о том, что нужно понимать и проверять ещё до того, как вы отправили деньги.

Меня зовут Илья Бакулин, мне 32 года. Я работаю с Китаем больше десяти лет, знаю китайский язык и окончил Шанхайский университет иностранных языков. Мой бизнес связан с поставками товаров из Китая и логистикой. За это время я помогал людям закупать и привозить химическое сырьё, автозапчасти, оборудование, люстры, шторы, посуду, столовые приборы, сервисы, фарфор, одежду, мебель и многое другое. Но моё знакомство с Китаем началось задолго до первых сделок.

В языковом лицее я выбирал, какой язык изучать. Чёткого плана тогда не было: просто подумал, что китайский когда-нибудь пригодится мне в жизни. В 15 лет я впервые приехал в Китай, в Харбин. В 16 лет поехал в Далянь. Кажется, тогда же побывал и в Пекине. Но именно Далянь так меня зацепил, что уже в шестнадцать я решил: в восемнадцать, после окончания лицея, уеду учиться в Китай. Родители поддержали это решение и помогли финансово.

В 2012 году, когда мне исполнилось 18, я снова приехал в Далянь. Думал, что всё будет легко и просто. На деле оказался один в чужой стране, среди незнакомых правил и привычек. Тех инструментов, к которым мы привыкли сегодня, включая доступных ИИ-помощников, у меня тогда не было. Нужно было понять, что делать, к кому обращаться и как здесь вообще жить. Люди, с которыми я пытался объясняться, не говорили по-английски, а моего китайского для обычной жизни не хватало.

Первые месяцы я буквально выживал за счёт жестов. Как купить нужный продукт? Куда идти? У кого спросить? Самая обычная бытовая задача превращалась в отдельный квест. По утрам у нас были пары: приходил преподаватель-китаец и на китайском учил нас китайскому. Чтобы вы понимали, я, как и другие студенты, поначалу вообще не понимал, что происходит. Приходилось разбираться шаг за шагом, ошибаться, снова пытаться объяснить и постепенно погружаться в язык и культуру.

Позже я увидел ту же проблему в бизнесе. Можно знать перевод каждого слова в сообщении и при этом не понимать, что вам на самом деле сказали. Можно подробно рассказать о товаре и не заметить, что у поставщика совсем другое представление о качестве. Можно считать себя важным клиентом и не понимать, почему ваши вопросы неделями остаются без решения. Здесь очень многое зависит от отношений, иерархии, стиля общения и того, насколько вы понимаете правила китайской стороны.

Я не собираюсь превращать это руководство в автобиографию. Моя задача здесь вполне конкретная: разобраться, как работать с Китаем, где искать причины потерь, как проверять поставщиков, распознавать посредников и мошенников, сравнивать логистику и формулировать требования к товару. И отдельно объяснить, почему культура влияет на всё это напрямую, от первого знакомства до разговора о браке.

Многие начинают с вопроса: «Где найти товар подешевле?» Но низкая цена в предложении ещё не означает выгодную сделку. Если вы не понимаете, с кем работаете, что согласовали и как будете контролировать результат, эта цена легко перестает иметь значение. Поэтому начнём с того, что часто считают второстепенным: с китайской культуры и того, как она влияет на деньги, переговоры и результат.

Глава 1. Китайская культура, которая влияет на деньги, переговоры и результат

Начнём с азов. Эта глава про те вещи, которые со стороны кажутся мелочами. На деле именно они часто влияют на то, как вас будут воспринимать, как с вами будут общаться, как вам будут показывать поставщика и насколько охотно будут решать ваши проблемы.

1. Передавайте вещи двумя руками

При первом контакте, когда вы знакомитесь, например на выставке, и обмениваетесь визитками или просто передаёте что-то китайцу в руки (воду, паспорт, документ), в азиатской культуре принято передавать вещи двумя руками. Если вещь маленькая и лёгкая, вы можете аккуратно взять её пальцами обеих рук и протянуть вперёд. Это знак уважения.

Если вы обратите внимание, в Азии очень часто всё передают именно двумя руками. Когда вы даёте рабочую визитку одной рукой, никто не подумает, что вы кого-то оскорбили, но для них это выглядит немного неуважительно. Поэтому даже такая мелочь показывает, что вы цените их культуру. А это важно.

2. Обращение тоже имеет значение

Допустим, вы познакомились с китайским партнёром онлайн или на выставке и узнали, как его зовут. Например, мистер Zhao. В китайском языке есть слово # (zǒng). Обычно оно относится к руководящим должностям, например к должности генерального директора. Но если вы познакомились с мистером Zhao, который работает обычным менеджером, вы всё равно можете обратиться к нему со словами «Zhao Zong».

Скорее всего, ваш китайский партнёр начнёт махать руками и говорить: «Нет-нет-нет, что вы, меня нельзя так называть». Но внутри он будет очень доволен, потому что вы проявили к нему уважение и как будто немного его возвысили. Это не про подхалимство. Это про культуру. Вы показываете, что воспринимаете его как важного человека в этой сделке и в этом процессе. Для китайцев это имеет значение, даже если они не скажут об этом прямо.

3. Китайское застолье – это не просто ужин

Представим, что вы с вашими партнёрами пошли ужинать в Китае. Очень часто такие ужины заканчиваются не только едой, но и алкоголем. Не всегда, но это распространённая история. И если вы не против выпить и китайцы тоже не против, то вполне можете оказаться на настоящем китайском застолье.

Здесь есть три важных нюанса.

Первый нюанс. Когда вы чокаетесь рюмками, бокалами вина или даже стаканами пива, важно немного опустить свой бокал так, чтобы его край был ниже, чем край бокала вашего партнёра. Это знак уважения.

Иногда это доходит до абсурда: вы опускаете бокал ниже, китаец тоже опускает ниже, чтобы проявить уважение к вам, и в итоге вы оба почти спускаетесь под стол. До пола доходит редко, но у меня бывало и такое.

Второй нюанс. Если стол большой и вы физически не можете со всеми чокнуться, в китайской культуре принято после тоста слегка постучать бокалом или рюмкой по столу два-

три раза. Не бить со всей силы, а именно легко постучать. Это как будто означает, что вы дочекнулись со всеми, кто сидит далеко. Китайцы делают так же.

Третий нюанс. Когда вы приезжаете в любой китайский город, партнёры обязательно поведут вас есть местную еду. И не вся китайская еда вам понравится. Иногда приносят очень специфические блюда. Вы не обязаны есть всё, но хотя бы немного попробовать желательно. Даже если вам не понравилось, лучше всё равно похвалить еду, сказать, что это вкусно, а потом уже мягко объяснить, что вы, например, уже наелись или хотите что-то попроще. Для них это важно.

Китайцы любят показывать гостю местную кухню. Для них еда и застолье – огромная часть культуры. Не недооценивайте это.

4. Пока вы не сели за один стол, отношения не раскрылись до конца

Китайская культура во многом построена на застольях. И речь не столько про алкоголь, сколько про совместную еду. Вы можете быть крупным клиентом, важным партнёром, кем угодно, но пока вы лично не сидели с китайцем за одним столом, не ели вместе, не пили кофе, не разговаривали лицом к лицу, вы не получите тот уровень доверия и те возможности, которые могли бы получить. Потому что Китай – это страна отношений.

Если я и китаец покушали вместе за одним столом, это уже значит, что мы ближе, чем просто клиент и поставщик. Это знак доверия. И я много раз видел, как это влияет на бизнес: на качество, на взаимопонимание, на решение проблем. Когда у вас с китайцами налажены отношения, когда вы с ними уже не раз ели, общались и были вместе за столом, решать спорные моменты и проблемы брака становится чуть проще, чем когда вы просто переписываетесь по имейлу и никогда в жизни не сидели с ними рядом.

5. Кто платит по счёту – тоже часть культуры

В китайской культуре часто принято, что счёт полностью закрывает один человек. И когда вы приезжаете в Китай, вы там гость, поэтому китайцы с удовольствием приглашают вас в ресторан и сами всё оплачивают.

Я обычно делал так: если, например, мой китайский партнёр оплатил наш ужин в понедельник, я старался в следующий раз пригласить его сам и оплатить счёт уже со своей стороны. Хотя сразу скажу: китайцы нередко упираются и вообще не дают вам ничего оплатить. Иногда в Китае действительно возникают почти драки из-за того, кто платит по счёту. Здесь уже действуйте по ситуации.

Но когда китайские партнёры приезжают в вашу страну, лучше проявлять к ним такое же уважение. Если это важные партнёры, по возможности оплатите им гостиницу, позаботьтесь о них, помогите, пригласите в ресторан, возьмите счёт на себя. Потому что китайцы будут делать для вас то же самое. Когда я приезжаю в Китай, они часто даже не спрашивают, а просто сами всё организуют. Для них гостеприимство – часть культуры.

6. Подарки в Китае – это не формальность

В Китае принято дарить подарки при встрече с партнёрами. Мужчинам часто дарят хорошие сигареты и алкоголь. Женщинам – цветы, сладости, шоколад, хорошее вино. Поэтому, когда вы работаете с китайскими партнёрами, вас вполне могут задаривать дорогими сигаретами, дорогой водкой, хорошим вином. Так они показывают уважение и заботу.

Поэтому, если вы летите в командировку в Китай, возьмите с собой что-то из своей страны. Хороший шоколад, хорошее вино, виски, водку, что-то, что у вас считается достойным подарком. Даже если человек не пьёт крепкий алкоголь, сам факт, что вы подумали о нём и привезли подарок, очень ценится.

В целом китайская культура – это про внимание к деталям. Даже если вы знаете всего одно китайское слово («привет» или «спасибо»), сам факт, что вы стараетесь говорить на их языке, пусть с плохим произношением и маленьким словарным запасом, уже показывает уважение. Когда вы приглашаете их поесть, сидите с ними за одним столом, дарите подарки, опускаете рюмку пониже, передаёте визитку двумя руками, китайцы всё это замечают.

И постепенно они начинают воспринимать вас уже не просто как иностранца из далёкой страны, а как человека, который в чём-то свой. А когда вы тратите время, чтобы понять эти тонкости, к вам меняется отношение. Потому что вы становитесь человеком, который уважает китайскую культуру. И в ответ они тоже проявляют уважение к вам.

Да, это не отменяет брака, проблем в бизнесе или других сложностей. Волшебства здесь нет. Но это сильно облегчает коммуникацию. А когда коммуникация легче, то и вопросы решаются проще.

У меня были очень серьёзные ситуации, в которых я мог попасть на штраф в 50 000 долларов. И мой китайский партнёр в 5 утра сел в машину, поехал в соседний город и провёл весь день в Шанхае, в офисе компании, которая хотела выставить нам этот штраф. В итоге он решил вопрос, и мы ничего не заплатили, потому что нашей вины там не было.

Если бы я просто работал с этим человеком на расстоянии и не выстраивал с ним отношения последнюю пару лет, он бы никогда не поехал ради меня в другой город и не стал бы решать мою проблему. Для него я был бы просто клиентом. Но когда он приезжал ко мне домой, когда я приезжал к нему, когда мы много раз вместе ели, пили, общались, выручали друг друга, мы стали уже не просто партнёрами. Мы стали почти друзьями. А в Китае это значит очень многое.

И вот здесь многие совершают следующую ошибку. Они думают, что культура – это что-то второстепенное. Но в Китае именно культура часто определяет, как с вами будут говорить, что вам покажут, насколько честно вообще с вами будут работать и сколько в итоге вам это будет стоить. Поэтому дальше давайте разберёмся, как отличать завод от посредника.

Глава 2. Как понять, перед вами завод или посредник

Теперь давайте поговорим о бизнес-составляющей. В Китае огромное количество заводов, но торговых компаний и посредников ещё больше. И за годы работы с Китаем я слышал одну и ту же историю сотни раз: у каждого самые лучшие цены, самые лучшие условия, компании на рынке уже 20 лет, они самые крупные. Но на практике очень часто всё оказывается совсем не так.

Поэтому важно уметь отличать посредников от заводов. И здесь есть один важный момент: не всегда вам нужен именно завод. Если вы только начинаете работать с Китаем, то, скорее всего, вы просто не потянете минимальные объёмы, которые требуют заводы. В этом случае торговая компания – нормальный вариант. Да, вы переплатите 10–15%, но сможете запустить процесс.

Но если вы уже средний или крупный бизнес и вам нужен прямой производитель, тогда вопрос становится принципиальным. Потому что при работе с посредником вы можете переплачивать не только 10–15%, но и 30%, и 40%, и 50%. А если вы работаете напрямую с заводом, вам обычно проще решать вопросы качества, брака, сроков, брендинга и условий поставки.

Вот что помогает понять, кто перед вами.

1. Запрашивайте бизнес-лицензию

В китайском языке это ##### (yíngyè zhízhào), бизнес-лицензия, регистрационный документ компании. Я специально оставляю здесь иероглифы, чтобы вы могли сами её запрашивать и хотя бы знали, что такой документ существует. Многие об этом вообще не знают, хотя, на мой взгляд, бизнес-лицензию нужно запрашивать всегда.

Почему она важна?

Во-первых, там указана дата основания компании, и вы сразу видите, компании один год или двадцать.

Во-вторых, там указаны уставной капитал и имя законного представителя компании. Это тоже важно. Я, например, всегда стараюсь, чтобы документы подписывал именно генеральный директор, и мне важно понимать, является ли он также законным представителем, указанным в лицензии.

В-третьих, и это самое главное, в лицензии указан перечень видов деятельности компании. Он на китайском языке, но это легко переводится через переводчик. И именно этот перечень очень часто позволяет понять, перед вами завод или посредник.

Если это, условно, завод игрушек, то в лицензии у него, скорее всего, будет что-то узкое и понятное: производство или экспорт игрушек, мягкие материалы и ещё несколько пунктов по теме. Если же вы видите длинный список из десятков направлений (запчасти, оборудование, машины, игрушки, стекло, металл, мебель, электроника и так далее), это уже очень похоже на торговую компанию. Логически понятно, что всё это невозможно производить на одном заводе.

Поэтому простое правило такое: если есть сомнения, запрашивайте бизнес-лицензию. Её должны предоставить. Обычно это копия с печатью регистрирующего органа; также существует электронная бизнес-лицензия. И уже по ней вы поймёте, кто перед вами. Если же китайцы отказываются давать бизнес-лицензию, это серьёзный тревожный знак. Скорее всего, перед вами не завод и даже не нормальная торговая компания, а посредник через посредника, кото-

рый сам боится показать вам своё юридическое лицо. А это уже может быть либо мошенник, либо человек, который просто исчезнет, когда начнутся проблемы.

2. Смотрите, как с вами общаются

Это может звучать странно, но за годы работы я много раз убеждался, что способ реально рабочий.

Если перед вами посредник или торговая компания, они, как правило, пишут вам 24/7. Отвечают моментально, пишут очень много, постоянно напоминают о себе. И самое главное, вокруг чего у них всё крутится, – это деньги: когда вы оплатите, когда поступит платёж, почему ещё не пришли деньги, когда вы переведёте остаток и так далее. Их главная задача – как можно быстрее получить оплату.

И когда у вас WeChat буквально разрывается от их сообщений, для меня это почти всегда сигнал, что передо мной не завод.

С заводами всё обычно наоборот. Особенно если завод крупный. У них много заказов, они загружены, и им не до того, чтобы бесконечно вам писать. И в какой-то момент уже вы начинаете играть роль того, кто постоянно пишет на завод, звонит, напоминает, пинает, спрашивает про сроки, про качество, про отгрузку, про поступление денег.

То есть посредник обычно пинает вас, а завод, наоборот, приходится пинать вам.

Это, конечно, не стопроцентная формула, но в огромном количестве случаев она работает очень точно.

3. Проверяйте компанию в китайских сервисах

Например, Tianyancha / ###. Это одно из приложений, которые показывают общедоступную налоговую и юридическую информацию по компаниям. Чаще всего такие сервисы или бесплатные, или стоят символических денег.

Вам нужно узнать, как пишется официальное название компании вашего партнёра на китайском языке. Его легко взять из бизнес-лицензии. Английское название можно использовать для предварительного поиска, но результат нужно сверять с китайским названием в лицензии. Дальше вы вводите его в сервис и видите базовую информацию: размер уставного капитала, сведения о судебных спорах, имя законного представителя компании, дату основания, сферу деятельности. По сути, многое из этого есть и в лицензии, но иногда полезно перепроверить ещё и через независимый источник.

4. Осторожно с Alibaba

По моему опыту, на Alibaba 99% компаний – это торговые компании или посредники. Я не говорю, что Alibaba плохая площадка. Всё зависит от вашей цели.

Если вам нужно купить 5–10 штук товара или что-то небольшое, то Alibaba – прекрасный вариант. Но если у вас уже серьёзные объёмы и вы ищете сильного прямого поставщика, то, скорее всего, именно там вы его не найдёте. Для этого уже нужны другие каналы: специализированные китайские сайты, локальные контакты, люди на месте. Потому что у многих сильных заводов либо вообще нет сайтов, либо они не отвечают на обращения так, как это принято на международных B2B-площадках.

5. Даже визит на завод не гарантирует, что вы работаете напрямую

Многие думают: «Ну хорошо, я же могу просто приехать в Китай и сходить на завод. Зачем мне тогда все эти проверки?» Вопрос логичный. Но здесь не стоит недооценивать китайских посредников.

Я много раз видел одну и ту же схему. Вы знакомитесь с китайским посредником. Он не имеет прямого отношения к заводу, кроме того, что знает людей на этом заводе. Потом он встречает вас, везёт на большой красивый завод, вам всё показывают, все улыбаются, и у вас создаётся впечатление, что вы теперь работаете напрямую.

Но на самом деле это может быть совсем не так. Вас просто привезли на завод, куда этот посредник водит клиентов. Он зарабатывает на этом деньги, иногда очень хорошие. И в итоге заказ вы всё равно размещаете не напрямую, а через него. То есть вы продолжаете переплачивать те самые 10–15%.

Более того, если у посредника хорошие отношения с заводом, то потом выйти на этот завод напрямую у вас может уже не получиться. Вам просто скажут: «У вас есть партнёр, работайте через него». И всё.

Бывает и ещё хитрее. Посредник показывает вам один большой красивый завод, а ваш заказ потом размещает вообще на другом производстве, маленьком, слабом, где-нибудь в подвале. Поэтому сам факт, что вас привезли на завод, ещё ничего не доказывает.

Китай в этом плане гораздо сложнее, чем кажется со стороны. Поэтому проверять нужно всё.

Но даже если вы нашли нормального поставщика, это ещё не значит, что вы перестали терять деньги. Следующая зона потерь – логистика и сама структура сделки.

Глава 3. Где компании теряют деньги на логистике и сделке

То же самое касается и логистики. Например, вы оформили заказ, товар произвели, и теперь его нужно отправить из Китая в вашу страну. И вот здесь многие компании теряют те самые \$100–300 и больше на каждом контейнере.

Почему так происходит?

Потому что в Китае огромное количество агентов: маленьких компаний, больших компаний, торговых компаний, посредников, посредников через посредников. А доступ к действительно сильным логистическим игрокам не всегда простой. И в итоге вы можете думать, что работаете с крупным агентом, а на самом деле это очередной посредник в цепочке.

Сразу скажу: в посреднике как таковом нет ничего плохого. Я сам предоставляю подобные услуги. Вопрос в другом: какой процент этот посредник берёт и насколько он вообще прозрачен. Есть люди, которые работают честно и берут небольшую маржу. А есть те, кто задирает цену очень сильно, а, когда начинаются проблемы, просто исчезает.

Поэтому при выборе логистического партнёра нужно быть не менее внимательным, чем при выборе завода.

Если, например, вы работаете со мной, я даю возможность подписывать прямые контракты с заводами и прямые контракты с логистическими компаниями. Я не стараюсь привязать клиента к какой-то непонятной структуре или закрыть всё на себя. Я стараюсь работать открыто и честно.

Потому что одна из самых частых проблем у тех, кто только начинает работать с Китаем, – это цепочка из посредников. Сначала человек переплачивает поставщику 20–30%, потом переплачивает за логистику, потом получает проблемы с качеством, и в итоге у него товар становится слишком дорогим. Всё это очень часто начинается с одной простой ошибки: он не проверил, с кем именно работает.

Поэтому здесь правило одно: в Китае нужно проверять всё. И поставщика, и логистику, и документы, и саму структуру сделки.

Но даже нормальный поставщик и адекватная логистика не спасают, если у вас слабое ТЗ. Тогда деньги начинают утекать уже через брак, переделки, срывы и бесконечные недопонимания.

Глава 4. Почему слабое ТЗ ведёт к браку и потерям

Когда мы говорим о Китае, о китайском бизнесе, китайских партнёрах и вообще о взаимодействии с Китаем, важно понимать одну вещь: Китай – это страна правил. Если что-то принято делать определённым образом, значит, чаще всего именно так и будут делать.

Отсюда и правила этикета: как передавать визитки, как чокаться, как проявлять уважение, как дарить подарки. Всё это не просто красивые жесты. Это часть системы, по которой живут китайцы. И если вы научитесь понимать эту систему, вам станет гораздо легче работать с Китаем.

То же самое касается и ТЗ.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.