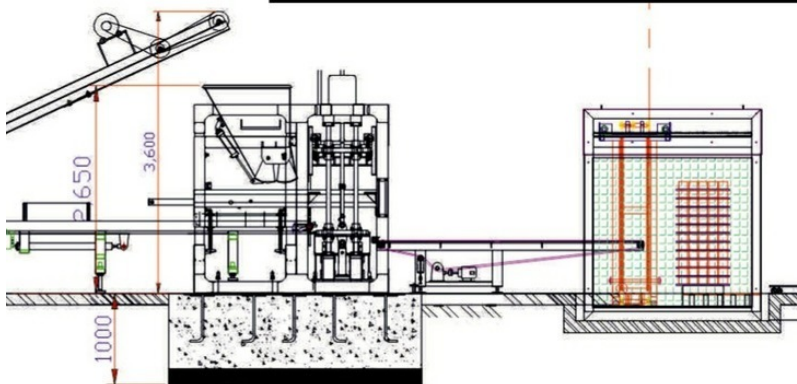


ВЛАДИМИР СПИВАКОВ

ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО ПО ИМПОРТУ ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ КИТАЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



Владимир Спиваков
Пошаговое руководство
по импорту оборудования
из Китая. Учебное пособие

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25723598

ISBN 9785448565113

Аннотация

В руководстве подробно описаны все этапы реальной внешнеторговой сделки по закупке и ввозу сложного технологического оборудования из Китая. В пособии размещены 35 иллюстраций и таблиц, приводятся реальные документы с комментариями по их заполнению. Книга предназначена для подготовки учащихся по профильным специальностям, также может быть использована как практическое руководство.

Содержание

Введение	5
Шаг 1. Поиск производителя в КНР	7
Шаг 2. Запрос информации, поиск логистических партнеров	13
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Пошаговое руководство по импорту оборудования из Китая Учебное пособие

Владимир Спиваков

Фотограф Николай Болховитин

Фотограф Василий Повольнов

© Владимир Спиваков, 2017

© Николай Болховитин, фотографии, 2017

© Василий Повольнов, фотографии, 2017

ISBN 978-5-4485-6511-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Данное учебное пособие является адаптированной учебной версией чек-листа (руководства), разработанного автором для логистического отдела производственного предприятия. Фактически руководство представляет собой компиляцию завершенных поставок оборудования и проекта планируемой отгрузки. Пособие основано на реальных ситуациях и документах, но некоторые данные, составляющие коммерческую тайну, были изменены.

Пособие предназначено в первую очередь для учащихся по специальности «Таможенное дело», будущих специалистов по таможенным операциям и менеджеров внешнеэкономической деятельности. Пособие изложено доступным языком, вы не найдете в нем ни одной цитаты из нормативно-правовых актов. Руководство основано на фундаментальных принципах государственного контроля внешнеэкономической деятельности, которые не изменятся и после вступления в силу ТК ЕАЭС. Пособие рассчитано на тех, кто умеет пользоваться поисковыми системами в минимальном объеме, поэтому отдельные широко известные термины не расшифровываются.

Если вы планируете впервые ввозить аналогичную технологическую линию из Китая, то пособие также вам будет интересно как реальный пример чужого опыта, хотя некоторые

предлагаемые в нем меры по минимизации логистических рисков профессионалам покажутся избыточными.

Учитывая, что в пособии разбирается получение нескольких видов разрешительных документов, то его можно считать описанием усложненного варианта ввоза практически любого промышленного товара из Китая. Принципы ввоза однотипны, вам только надо будет пропустить некоторые пункты, которые именно для вашего товара будут лишними. Все рекомендации даются только для промышленного оборудования; если у вас товар будет отличаться, вам придется самостоятельно экстраполировать все предлагаемые рекомендации на свою ситуацию, поэтому будьте внимательны.

Шаг 1. Поиск производителя в КНР

Нашей фирмой принято решение купить в Китае производственную линию на основе вибропресса для производства мелкоштучных изделий из бетона (блоков, брусчатки, бордюров). Наша задача – благополучно доставить оборудование на место установки с полным соблюдением всех необходимых формальностей. Хотя наш отдел занимается только логистикой, при ввозе из-за границы чего угодно мы просто обязаны ознакомиться с предметом поближе.

Литературы в интернете достаточно, много практических знаний можно почерпнуть на двух схожих форумах по вибропрессованию (<http://vibropress.info> и <https://www.allbeton.ru>):

«Всем добрый день.

Есть такой китайский производитель вибропрессов «Хонча», о нем и пойдет речь. Эти вибропрессы весьма в ходу в России, а точнее, очень рекламируются отдельными лицами.

Встает вопрос: так ли они хороши, как их рекламируют???

Вот, скажем, что пишет о них их большой поклон-

ник:

Николай Болховитин пишет: «ХонЧа» действительно обладает недоработанным столом, как и большинство китайских и европейских вибропрессов. Большинство перечисленных вибропрессов обладает во все непригодным столом. Так что по-настоящему нужный для этого вибростол можно только сделать заново.

Болховитин Николай пишет: «HonCha – самая крутая фирма, у нее хорошая гидравлика. Но оснастки свои – *овно... Fujian Quangong Machine отличная механика, лучше, чем на HonCha, хорошая электроника, но гидравлика пока недотягивает»».

Обсуждение вибропрессов на специализированном форуме. Источник: <https://www.allbeton.ru>

Также обязательно надо ознакомиться с сайтами российских производителей аналогичного оборудования. Российские сайты нужны, потому что на них представлены практически те же модели, но схемы и техническое описание даются не искаженно при помощи перевода Google Translate, а сразу на русском языке и с использованием профессиональных терминов.

Как почти все в Китае, производство вибропрессов размещается кластерно, около 50 производителей работают в про-

винции Фуцзянь (Fujian), рядом находится крупный порт Сямынь (Xiamen).

Все китайские прессы профессионалы делят на клоны известных немецких фирм Masa Henke и Hess. Считается, что копирование Masa Henke получается у китайцев более удачно, поэтому клоны Hess сразу отбрасываем.

Сначала знакомимся с производителями, которые уже работают с Россией. Заказываем выборку из таможенной базы по наименованию «вибропресс» и изучаем поставщиков.

31 Грузовые места и упаковка товара	Материалы и комплектация - Номера комплектации - Комплектация и специфические особенности	32 Товар	33 Код товара				
		1	№	34 Код страны прессы	35 Вес брутто (кг)	36 Вес нетто (кг)	
	линия для производства бетонных изделий (блоки, тротуарная плитка, бордюрные камни и т.д.) методом вибропрессования состоит из вибропресс, бункера бетона, гидравлическая станция, пульт управления, подача паллет, транспортер, ограждение, на напряжение 380/50Гц, частично в разобранном виде Торговая марка: S. S. I. Изготовитель: SHANDONG S. I. MACHINERY CO., LTD.		8474809080				
				а CN в	4310.0000	0000.00	
				37 КОД СТРАНЫ	4300 000	4310.0000	38 Масса
				43 Общие декларации	Общественный документ		

Фрагмент выборки из таможенной базы по наименованию «вибропресс». Источник: <http://globusfea.com>

В первую очередь мы обратили внимание на известную в России марку Noncha. Изучили сайт производителя, раздел на русском языке, в отделе продаж есть русскоязычный сотрудник (выпускница МГУ), фирма крупная, участвует по СНГ в выставках с потоковым производством, отзывы на профильных форумах в основном благоприятные, есть услуга по обучению и шефмонтажу на территории России.



Д-р Хэ Вэй, Менеджер по продажам в России, окончил Московский университет на русском языке, получил PHD в области экономики. У нее 1 год опыта работы в блочной машинной промышленности.
E-mail: Hewei@honcha.com
Russian@honcha.com
Мобильный телефон: (+ 86) 18906093087

Выпускница МГУ в отделе продаж Honcha. Источник: <http://ru.honcha.com/>

Берем нужные характеристики у своих производителей, самые главные: мощность вибростола, частота колебаний, давление в гидросистеме.



Стенд Noncha на строительной выставке. Фото Николая Болховитина

Подыскиваем подходящие однотипные линии еще у четырех производителей из кластера и запрашиваем стоимость на FOB, пользуясь сайтами B2B (www.alibaba.com и www.made-in-china.com). По результатам нас ждет неприятный сюрприз – у Noncha стоимость выше на 10—15%. Причем все линии реально выглядят как близнецы, и даже маркировка миксеров, насосов и бункеров совпадает, видимо, придерживаются какого-то негласного стандарта.

Дальше вопрос пусть решает руководство. Наше решило, что расходы на доставку высоки, рисковать не будем и возьмем продукцию лидера отрасли, уже известную в России.

Итак, с продавцом и стоимостью определились. Некоторые считают, что лучше ездить по производителям и знакомиться лично. Съездить надо, конечно, но не на этом этапе, а когда уже оборудование почти уже будет готово, чтобы проконтролировать маркировку и отгрузку.

Из опыта: выставки и многочисленные поездки по разным местам ведут к тому, что вы устанете и купите первое, что под руку попадется. Уверяю, в интернете достаточно технической и иной информации, чтобы принять осознанный выбор.

Если бы мы брали менее технологически сложный товар, то в нашу орбиту поиска попало бы намного больше

фирм, и пришлось бы проверять поставщика еще на предмет благонадежности. Если поставщик работает на экспорт, но в России пока не известен, его поставки можно посмотреть на <https://www.importgenius.com> (доступ платный, как и к нашим таможенным базам). Готовых решений, как найти поставщика, не существует. Многие советуют просить свидетельство о регистрации, экспортную лицензию, участвовать в выставках, не обращаться к посредникам и смотреть, есть ли сайт на китайском языке.

В реальности в Китае бывает так, что покупать у посредника дешевле, чем у производителя, в частности, так мы берем промышленную химию. Наш посредник выкупает гарантированный объем товара у производителя и в пределах дилерской скидки уступает в цене.

Также часть наших поставщиков вообще не имеет сайта ни на одном языке, они никогда не участвовали в выставках, не имеют экспортной лицензии и отправляют через кого угодно, китайские свидетельства и лицензии нам абсолютно не нужны.

Поэтому в каждом случае поиска производителя массового товара все должно решаться индивидуально. Мы предпочитаем нанимать представителей на местах – российских студентов, которые учатся в Китае. Стоимость таких услуг невелика, найти представителей можно на сайте <http://polusharie.com/>

Шаг 2. Запрос информации, поиск логистических партнеров

Выбрав поставщика, пишем ему и запрашиваем полную техническую информацию, в первую очередь нам потребуются:

- схема линии (очень желательно получить не одну – есть рекламные, а есть подробные монтажные), ее состав, комплектность (особенно ЗИП), принцип взаимодействия всех составных частей;

- кто производитель отдельных агрегатов, их чертежи и характеристики, шаблоны шильд или фото с прошлых поставок;

- какое количество и тип контейнеров нам будет необходимо для вывоза, нужны ли контейнеры с верхней загрузкой OPEN TOP (их использование существенно удорожает перевозку и их может не быть в наличии на рейс);

- драфты контракта, инвойса и упаковочного или обезличенный пример таких документов по прошлым поставкам;

- образец используемой печати для международных контрактов;

- сообщить, кто будет выступать отправителем в коносаменте, и предоставить копию обезличенного коносамента по прошлой поставке.

Обычно достаточно найти себе экспедитора, он же порекомендует таможенного представителя, тот уже найдет нам орган по сертификации. В этой сфере все взаимосвязаны.

В вопросе выбора партнеров лучше воспользоваться рекомендациями знакомых, которые уже сотрудничали с ними.

Внимание: тут отзывы в интернете ничего не значат, и больше ценятся собственно специалисты, чем их организации! Если уже совсем не знаете, к кому обратиться первый раз, считается нормальным прийти к начальнику таможенного поста на прием, представиться, сообщить, что предполагается ввозить сложное оборудование, и попросить порекомендовать, к кому обратиться, чтобы все было максимально законно.



Схема погрузки-выгрузки без использования контейнера
OPEN TOP. Фото Николая Болховитина

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.