

Правда о Китае

**Как не переплачивать
на поставщиках, логистике
и ошибках в работе с Китаем**



Илья Бакулин

Илья Бакулин

**Правда о Китае. Как не
переплачивать на поставщиках,
логистике и ошибках, которые
бизнес часто даже не замечает**

«Автор»

2026

Бакулин И. А.

Правда о Китае. Как не переплачивать на поставщиках,
логистике и ошибках, которые бизнес часто даже не замечает /
И. А. Бакулин — «Автор», 2026

Это руководство для предпринимателей, закупщиков и компаний, которые уже работают с Китаем или только собираются туда зайти. Честный разбор того, где бизнес чаще всего теряет деньги: посредники вместо заводов, слабая логистика, непрозрачные условия, плохое ТЗ и ошибки в коммуникации с китайской стороной. Я показываю, как отличать завод от посредника, что проверять до оплаты, почему китайская культура напрямую влияет на переговоры, качество и решение проблем, и как выстраивать работу с Китаем так, чтобы это приносило прибыль, а не постоянные переплаты, брак и хаос. Это не пересказ теории, а мой реальный опыт за более чем 10 лет работы с Китаем: поставки, логистика, проверка поставщиков, сопровождение сделок и переговоры. Материал подойдёт тем, кто хочет работать с Китаем или улучшить уже существующую работу.

© Бакулин И. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Правда о Китае	5
О чем мое руководство?	6
Для кого:	7
Вступление. Как всё началось	8
Глава 1. Китайская культура, которая влияет на деньги, переговоры и результат	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Илья Бакулин

Правда о Китае. Как не переплачивать на поставщиках, логистике и ошибках, которые бизнес часто даже не замечает

Правда о Китае

Руководство о том, как не переплачивать на поставщиках, логистике и ошибках, которые бизнес часто даже не замечает.

По моему опыту, большинство компаний теряют деньги при работе с Китаем не потому, что Китай сложный. Они теряют деньги потому, что работают вслепую.

Они думают, что работают с заводом, а на деле покупают через посредника. Они думают, что получили нормальную ставку по логистике, а переплачивают на каждом контейнере. Они думают, что проблема в сложном рынке, хотя проблема в слабой проверке, плохом ТЗ и непонимании того, как Китай вообще устроен.

Чаще всего бизнес теряет деньги здесь:

10–20% на посредниках, даже не понимая, что это не завод.

\$100–300+ на каждом контейнере из-за неправильного выбора логистики.

Деньги, время и нервы на браке, слабом ТЗ и плохой коммуникации с китайской стороной.

И самое неприятное, что многие узнают об этом слишком поздно, когда деньги уже потеряны.

О чем мое 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 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

Меня зовут Илья, мне 32 года. Впервые я приехал в Китай в 15 лет. Тогда я учился в языковом лицее и выбирал, какой язык изучать. Сначала вообще не понимал, что выбрать, и просто подумал, что китайский язык когда-нибудь может пригодиться мне в жизни. Так я и начал его учить.

В 15 лет я впервые поехал в Харбин. В 16 лет поехал в Далянь. Кажется, тогда же был и в Пекине. Но именно Далянь влюбил меня в себя настолько, что уже в 16 лет я твёрдо решил: как только мне исполнится 18, я закончу лицей и уеду учиться в Китай. Родители меня в этом поддержали и финансово помогли.

В 18 лет я снова приехал в Далянь. Я думал, что всё будет легко и просто, но это был 2012 год. Тогда ещё не было нормальных словарей, не было ИИ, не было тех инструментов, к которым мы сегодня привыкли. Был только Китай и огромное количество непонимания: как здесь жить, что делать, как вообще здесь существовать. Китайцы не говорили по-английски, меня никто не понимал, и я оказался один, в чужой стране, в чужой культуре, без языка.

Первые месяцы я выживал буквально за счёт жестов. Пытался как-то объясняться, понять, как устроен быт, как что купить, куда идти, у кого что спросить. А ещё по утрам у нас были пары китайского языка, где приходил китаец и на китайском языке учил нас китайскому. И, чтобы вы понимали, я, как и другие студенты, вообще не понимал, что происходит.

Вот с этого всё и началось: с этих китайских пар, с непонимания, с попыток купить в магазине какой-то продукт, которые превращались в отдельный квест. И так, шаг за шагом, я погружался в китайскую культуру и пытался понять, что вообще такое Китай и кто такие китайцы.

Я не хочу превращать этот guide в автобиографию. Здесь я хочу сфокусироваться на бизнес-части Китая: как работать с Китаем, как устроена китайская культура, что помогает, что мешает, где люди делают ошибки, как определять посредников и мошенников, как не терять деньги там, где их теряют почти все.

У меня уже больше 10 лет рабочего опыта с Китаем. Я знаю китайский язык, закончил Шанхайский университет иностранных языков, у меня бизнес, связанный с поставками товаров из Китая и логистикой. За эти годы я помогал людям в поставках самых разных товаров: химическое сырьё, автозапчасти, оборудование, люстры, шторы, посуда, столовые приборы, сервисы, фарфор, одежда, мебель и многое другое.

И вот здесь многие совершают первую ошибку. Они думают, что Китай — это просто найти товар подешевле. Но Китай так не работает. Здесь очень многое решают культура, отношения, иерархия, стиль общения и то, насколько вы вообще понимаете, по каким правилам играет китайская сторона.

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 генеральному директору. Но если вы познакомились с мистером Zhao, который работает обычным менеджером, вы всё равно можете обратиться к нему как 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 дочокнулись 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.

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.