

Поиск производителей, поставщиков товара, закупка и доставка.

Сегодня эта услуга актуальна как никогда, хотя я предполагал, что с появлением такого количества поисковых систем интернета, популярность данной услуги упадет. На самом деле все очень просто, ни одна поисковая база не в состоянии проверить производителя услуг и товаров на благонадежность и соответствие. Тысячи торговых компаний выдают себя за производителей, пользуясь ложной информацией: описанием компании, фотографиями производственного процесса и самого предприятия, международными сертификатами. Да, безусловно, в сети можно найти производителя, но как это проверить, знают не все.

Приведу несколько примеров...

Как ищет большинство:

Отбирается несколько потенциальных претендентов в поисковых системах по группе или наименованию товара. Предпочтение отдается самым ярким картинкам и качественным фотографиям необходимого товара. Далее через web-переводчик или еще как-то (хорошо, если вы владеете иностранным языком) составляется так называемое письмо с запросом. По итогам полученных ответов и сравнения цен, Вы выбираете наиболее подходящего из претендентов и начинаете деловую переписку. Обговариваете детали и, возможно, даже летите в Китай, Турцию, нанимаете какого-нибудь переводчика, а дальше начинается самое интересное, а может и самое обидное... читаем ниже важную информацию для размещения заказов на Китайских

фабриках.

Чем опытнее покупатель в Китае, тем меньше он совершает ошибок, тем больше шансов у вас купить то, что вам нужно, по той цене, которая вам нужна, и доставить это в нужные вам сроки. Знание того, как покупать товар в Китае приходит обычно с опытом. Сегодня мы поделимся с вами основными правилами и моментами, на которые вам надо обращать внимание при работе с Китаем.

Правило первое. А вы не говорили, что цвет должен быть только зеленый!

Четко формулируем требования к тому, что хотим купить. Здесь надо вам четко прояснить, какой конкретно китайский товар и какого конкретно качества вы хотите приобрести. Так как в Китае есть все. Что вы хотите, то и найдете. После чего изготовить образец продукции. Вам обязательно надо иметь образец той продукции, которую вы хотите получить в итоге. Так как без ориентира, вы можете получить то, чего не желали.

Правило второе. А у нас клиенты сами контролируют качество товара!

Контроль качества - одно из важных слагаемых успешной покупки. Традиционно на контроле работают иностранцы. Заниматься этим не должен китаец. Хотите знать почему? Попробуйте доверить это китайцу. Мы вас предупреждали, вспомните это вы, когда процент брака будет превышать 20% в полученной партии товара.

Правило третье. Это была цена в прошлом месяце, в этом месяце цена уже другая!

Необходимо уточнять цену в Китае на данный момент в юанях или в долларах, уточнять, в течении какого времени действует данная цена, письменно зафиксировать эту цену. Цена в Китае должна быть документально подтверждена. В идеале было бы хорошо, чтобы и директор поставил свою подпись рядом с печатью. Обычно, если цена указана в юанях, то она не меняется. Цена в долларах может колебаться в зависимости от курса.

Правило четвертое. Вы же говорили, что вы фабрика!

Четко представлять, с кем вы имеете дело: с торговой компанией или с китайской фабрикой. Если вы имеете дело с фабрикой, то она обычно четко отвечает за сроки изготовления продукции и имеет стабильную цену. То, что касается организации поставки и оформления документов - это звено на фабриках обычно хромает. Фабрики в Китае обычно не имеют импортно-экспортной лицензии и не могут осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Если вы имеете дело с китайской торговой компанией, то это удобно, так как она обычно хорошо знает все нюансы процесса отправки товара из Китая, тонкости оформления груза в Китае и подготовки документов. Что касается сроков изготовления продукции, то здесь она зависит от завода или фабрики и не всегда импортно-экспортная компания может дать вам оперативную информацию.

Правило пятое. Вам надо было общаться с менеджером по экспорту!

Вам надо четко представлять, с кем вы связываетесь в китайской компании. Вы общаетесь с менеджером, директором или другим работником. Это Вам надо выяснять сразу же и четко понимать, что Вы получите в каждом конкретном случае. Если Вы общаетесь с менеджером, который отвечает за международные продажи, то это значит, что он знает всю специфику и сможет вам дать исчерпывающие ответы на ваши вопросы. Если Вы общаетесь с директором, то он может не знать специфики производства вашего товара, а вам надо уточнить технические моменты, тут Вам нужен специалист совсем другой области. Не выясняйте вопросы стоимости товара с сотрудником, который не занимается этими вопросами. Помните также, что китайцы любят заработать, и вполне может быть, что секретарь будет Вам называть такие цены, которых в природе на требуемый Вам товар и не существует. Он просто решил воспользоваться случаем и заработать на Вас, иначе какой же он китаец!

Правило шестое. Мы не можем продать Вам этот товар.

Может быть и такая ситуация, Вы посмотрели товар, Вас устраивает его качество. Вы уже договорились о цене и прочее, как вдруг появляется генеральный менеджер и объясняет, что товар продать вам не может, так как оказывается, что в России у компании есть представитель. А это, как правило, так и бывает. Та продукция, которую вы видели в России и качество которой Вас устроило, была же кем-то туда завезена.

Правило седьмое. А мы думали FOB включает только транспортировку!

Всегда уточняйте условия оплаты товара. Обычно это 30% предоплаты + 70% при отгрузке товара. Вам необходимо уточнить, данная Вам цена при отгрузке - FOB или нет. Обычно цена идет

FOB

порт Китая. Такая цена должна включать транспортировку товара до порта отгрузки, стоимость погрузки товара и таможенные расходы с китайской стороны. Китайцы часто недопонимают, что значит цена

FOB

, в их понимании это цена включает в себя только транспортировку до порта и не включают в нее таможенные расходы и погрузку. Чтобы не произошло путаницы с ценой

FOB

и ценой

EXW

уточняйте это заранее, чтобы у Вас не возникло потом проблем при транспортировке.

Правило восьмое. Где эта улица, где этот дом...

Случаи мошенничества в Китае - это обычное дело. Но мошенничество тут особого рода. Вас приглашают посетить китайскую фабрику. Директор Вас ведет туда - Вы видите вывески компании, и Вам кажется, что Вы попали туда, куда хотели. Но Вам неизвестно, что вывеску они повесили за час до вашего прихода, и странно, почему-то все менеджеры вдруг забыли свои визитки. А вполне может быть и так, что Вас повели на одну фабрику, а товар Вам сделают на другой. Поэтому Вас сразу должно насторожить такие факты, как отсутствие визиток у менеджеров, то, что устроившего Вам экскурсию менеджера мало кто знает.

Правило девятое. А у нас сейчас нет этого товара, Вам надо подождать 2 месяца, чтобы мы его изготовили.

Достаточно распространенное явление среди китайских компаний - выложить на сайт как можно больше продукции, чтобы привлечь клиента. На сайтах компании Вы можете видеть в реальности и не выпускаемые товары. Из 1000 выложенных образцов в реальности они могут выпускать только 2-3 наименования. Остальные - это продукция, которую теоретически возможно выпустить, если будет крупный заказ. Поэтому общаясь с китайским производителем, выясните у него следующее: делали ли они уже эту продукцию, делают ли ее сейчас, есть ли данная продукция в наличии, если в наличии ее нет, то сколько времени понадобится, чтобы ее изготовить. Обычно китайская фабрика говорит, сколько ей надо времени на изготовление товара. Если в ходе этого разговора выяснится, что раньше такую продукцию фабрика в Китае не выпускала, то рекомендуем Вам не рисковать. Это все равно, что стричься у практиканта в парикмахерском училище, - может повезти, но лучше не рисковать.

Правило десятое. Извините, но мы не сможем отправить товар в этом месяце.

Уточнить срок поставки данного товара и решить, услугами какой транспортной компании Вы будете пользоваться. Бывает что для того, чтобы контролировать свою поставку вам будет удобнее пользоваться своей транспортной компанией, а может быть удобнее использовать местную транспортную компанию. Вопрос транспортировки не менее важен, чем все остальные, если Вы хотите, чтобы товар пришел в срок, Вам надо правильно выбрать транспортную компанию.

Правило одиннадцатое. А что же вы не проконтролировали отгрузку?

И вот, когда к Вам пришла заветная партия, Вы обнаруживаете в ней 30% брака. Существует два основных пункта, на которые Вам надо обращать внимание и соблюдение которых ни в коем случае нельзя доверять китайцам. Это контроль качества и контроль отгрузки товара. С Вашим товаром в процессе отгрузки может произойти все, что угодно. Ваши мешки с цементом могут грузить так, что они еще в процессе погрузки порвутся, так как Вы не согласовали упаковку, а она не надежна. Или завод решил отправлять его Вам в открытых вагонах. А почему бы и нет? «Мы всегда так отправляем», - скажут Вам и пожмут плечами отправители.

Правило двенадцатое. Не верьте в успех работы с Китаем, даже если к Вам первая партия товара пришла в близком к идеальному виду.

Вам хочется вскричать УРА! Получилось! И мы искренне рады за Вас. Не забывайте, что есть еще вторая и третья партии. Вот там-то и надо ждать подвохов. Обычно на первой партии китайцы стараются изо всех сил. Дальше начинается проверка вас на стрессоустойчивость... Чем меньше заказываемая Вами партия товара, тем больше вероятность у Вас получить не то, не в том виде, не так упакованным и так далее...

Как работает моя бизнес группа:

В нашей базе сотни проверенных поставщиков товаров и услуг. Мы посещаем все крупные отраслевые выставки в Китае, пользуемся информацией от различных ассоциаций промышленников и ТПП, проводим актуальные маркетинговые исследования и пользуемся специализированной литературой. Мы производим предварительный анализ ценовой политики предприятия. Вся информация проходит проверку и только потом ложится на Ваш стол.

Выставки в Китае

Выставки в Китае, которые проходят в два основных периода, это весна и осень, способны дать вам ответы на многие вопросы. Размах, с которым проходят выставки по истине огромный, и масштаб этот увеличивается год от года. Обусловлено это тем, что китайская экономика весьма привлекательна для бизнеса всего мира. Основные центры проведения выставок сосредоточены в таких городах как Пекин, Гуанчжоу, Шанхай, и Гон - Конг. Хочется выделить в этом списке Гуанчжоу- южный деловой центр Китая.

Кантонская выставка. Как уже упоминалось, то выставки проходят в два основных периода, осень и весна. Однако в остальные времена так же проводятся всевозможные специализированные выставки. Тематика выставок, самая разнообразная и разнообразие выставок огромным числом участников, каждый из которых стремится максимально представить свои экспозиции.

На этих выставках вы обязательно найдете что то новое интересное и полезное для своего бизнеса. Не редки случаи когда после посещения выставок в Китае, компания выходит на новый уровень бизнеса, в бизнес приходит "свежая кровь" в виде почерпнутых идей, приобретенных партнеров, найденных новых поставщиков с лучшими ценами, лучшими предложениями, лучшими услугами, технологиями, да и многим другим. Сегодняшнее экономическое процветание Китая обусловлено ростом его экономических показателей, выраженных в условиях, которые создало китайское правительство, и тем самым обусловив приток капитала в страну. Сегодня Китай является мощнейшим экспортером в мире. Китайская продукция сегодня наводняет весь мир. И крупные игроки рынка просто не могут не считаться с Китаем. Многие наши клиенты, которые посещали выставки сегодня являются преуспевающими бизнесменами в той или иной сфере деятельности. Это и товары народного потребления, и всевозможная техника, оборудование, строй материалы, новые технологии. если у Вас есть проблема с освоением Китайского рынка, то есть хороший ответ- выставки в Китае. Мы поможем Вам выбрать нужную именно для вас, организуем поездку на выставку и снабдим вас

всем необходимым. С нами вы всегда будете чувствовать себя комфортно.

ЕСЛИ ВЫ ЗНАЕТЕ ЧТО, ТО МЫ ЗНАЕМ, ГДЕ И КАК!

Лучший вариант по поставкам из Китая

Заказывая оптовые поставки из Китая именно у нас, мы подскажем наиболее выгодный и подходящий для вас вариант. Мы не пользуемся услугами какой-то определенной транспортной фирмы, а сотрудничаем с несколькими партнерами, что позволяет составлять логистические схемы с минимальными тарифами. Кроме того, вы всегда будете в курсе, где сейчас находится ваш груз, и как скоро он будет у вас. Для вашего же удобства, мы осуществим доставку товара прямо от завода-изготовителя непосредственно на склад вашей организации, или, как говорится «от двери до двери».

Мы сотрудничаем с большим количеством китайских заводов-изготовителей, это позволит вам выбрать тот товар, который будет максимально соответствовать вашим требованиям по цене и качеству. Даже если вы решите самостоятельно заказать партию товара на заводе, то для вас цена будет выше, чем для нас, так как мы работаем не первый день и уже имеем некоторые скидки как постоянные клиенты.

Китай славится своей продукцией доступной каждому. Сегодня она пользуется повышенным спросом – разве не это способ иметь стабильный и прибыльный бизнес. Обращайтесь к нам через раздел запроса стоимости, отписывая в поле дополнительная информация.

Важная информация для размещения заказов на Китайских фабриках.

Купить большую партию товара со склада в Китае практически невозможно. Поэтому существует 90% вероятность того, что придется размещать заказ на китайской фабрике / заводе. В этой статье хочу рассказать о некоторых явных и неявных подводных камнях при работе с китайскими заводами.

Сейчас найти производителя какой-либо продукции в Китае не составляет практически никаких проблем. Можно сделать это самостоятельно, а можно обратиться за помощью в специализирующуюся на этом компанию. Обычно производители определенной отрасли сконцентрированы в одном регионе. Например, производители жести сконцентрированы в районе Шанхая и провинции Чжецзян, производители мягкой мебели – в районе Гуанчжоу. Поэтому при поиске подходящего производителя / поставщика рекомендую записать десяток-другим адресов заводов и нанести визит им всем для выбора подходящего. При встрече китайцы иногда (но далеко не всегда) снижают цену на заказ (которую указывали первоначально в ходе переписки или по факсу). Китайцы – рыночная нация, и они испытывают уважение к тем, кто торгуется. На первый заказ цену обычно не сбивают, а после его благополучного завершения иногда снижают цену, но это возможно только если торговаться.

Также одним из ключевых моментов является условия оплаты. В основном, китайцы работают по следующей схеме: 30% предоплата, 70% перед отгрузкой. Но также встречается и 100% предоплата, и 50% предоплата / 50% отсрочка на 20-60 дней. Все зависит от загруженности завода. Обычно китайские заводы работают со следующими условиями поставки: DAF – включает стоимость и доставку до границы, CIF – стоимость, страхование и фрахт,

CFR

– стоимость и фрахт,

FOB

– франко борт (только загрузка на морской и внутренний водный транспорт),

EXW

– франко завод.

Контракт лучше заключать на английском и русском языках. Китайцы обычно не настаивают на контракте на китайском языке. Чаше всего они предоставляют свой вариант, в который порой стоит добавить несколько пунктов по соблюдению качества, сервисного обслуживания и гарантийного периода.

Заключению контракта обычно предшествует заказ образцов. Если речь идет о таких товарах, как цемент, металл и т.п., то можно договориться о так называемом test order или пробном заказе. Если товар требует сертификации для таможенной очистки при ввозе в страну, то образцы как раз потребуются и для ее получения.

Но вот, наконец-то, подходящий производитель найден, образцы проверены, контракт заключен. Настает момент контроля качества. Если речь идет о сложном цифровом товаре (компьютерах, телевизорах, мобильных телефонах и пр.) или оборудовании, то

качество при первом заказе необходимо контролировать. Во время первой сделки китайцы без зазрения совести отдадут предпочтение сиюминутной выгоде, нежели долгосрочной перспективе. Поэтому если представится возможность на чем-нибудь сэкономить – сделать экран 16 дюймов вместо 17 или забыть поставить какую-нибудь функцию – они ею воспользуются. Если товар несложный в исполнении, но объемный (керамогранит, цемент и пр.), то необходимо контролировать количество.

Далее стоит обратить внимание на то, как осуществить логистику. На сегодняшний день есть 4 варианта доставки: авиа, ж/д, автомобильная и морем. Авиа доставка подходит для небольших объемов или для скоропорта (цветы, овощи, фрукты). Обычно авиа доставка обходится в 5-6 долларов за кг. Ж/д доставка – один из наиболее дешевых способов доставки по Китаю. При небольших объемах можно везти товар самостоятельно. Для этого нужно иметь грузовик с международными номерами и разрешением. Также автомобильную доставку предлагают некоторые компании. Морем обычно возят большие объемы – от 20' контейнера. При очень больших объемах (например, если везти цемент), лучше взять в аренду целое судно – это получится дешевле, чем везти по ж/д с учетом разгрузок/погрузок.

После того как товар произведен, его загружают в контейнер и доставляют в порт (если заказ был на контейнер и условия поставки FOB). Там товар должен пройти таможенную очистку, как вывозимый из Китая. Проведением таможенной очистки обычно занимаются экспортные компании или непосредственно производитель в Китае. Далее его грузят на судно и он идет в порт назначения. Тут возможны варианты: либо таможенная очистка проходит в месте разгрузки, либо контейнер идет до заказчика, где и «растамаживается».

При таможенной очистке часто всплывают некоторые интересные обстоятельства. Возможно, что при ввозе ручных фонариков китайцы упаковали батарейки к ним в

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

отдельную коробочку. В результате, в инвойсе написано: фонарики, а на деле и фонарики, и батарейки. Нужно в срочном порядке корректировать документы что занимает время. А в это время товар лежит на СВХ (склад временного хранения на таможне), что весьма затратно. Очень часто китайцы в инвойсе путают количество, цвета и прочие мелочи. Поэтому поддерживать связь с производителем после отгрузки очень важно. Всем своим клиентам мы настоятельно рекомендуем заказывать услугу контроля качества и количества отгружаемого товара непосредственно перед отгрузкой. Данная услуга стоит порядка 400-600\$. Стоимость зависит от местоположения фабрики, необходимости переезда, перелета и командировочных расходов. Контроль отгрузки дает возможность избежать очень вероятных сложностей с пересортицами, недостачами, проблем с качеством и т.д. которые обычно обходятся в тысячи, а то и десятки тысяч долларов незапланированных затрат.

Универмаги и рынки Гуанчжоу

Оулу - обувь модельная качественная женская и мужская, бренды.

Гоцзи - обувь модельная качественная женская и мужская, бренды.

Тяньхэ - материалы для производства обуви.

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Юэсюй - обувь модельная

Хуанань - детская, женская, мужская модельная обувь

Ваньго - детская обувь

Да синлу - дешевая детская, женская, мужская обувь и кроссовки.

Белая лошадь - качественная женская и мужская одежда

Черная лошадь - дешевая одежда

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Бубугао - женская и мужская одежда

Лю хуа - дешевый трикотаж, свитера, кофты

Хун мянь - текстиль, трикотаж

Ша хэ - костюмы, рубашки, футболки

Золотая лошадь - шубы и кожанная одежда

Магазин "Бин-Бин" - шубы и дорогая одежда

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Улица Чжун Шан Ба - детская одежда

"Новая земля" - детская одежда

Небесная лошадь - большой выбор различных видов одежды

Рынок игрушек "Го Ди"

Рынок игрушек "Чжун Ган"

Рынок игрушек "Жуй Фэн"

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Рынок тканей "Чжун Шан Да Сюэ " - огромный рынок всех видов тканей

Рынок тканей "Хай Ин" - мелкооптовый рынок

Рынок стройматериалов Хуан Ши Донг Лу

Рынок светильников "Хуан Ши"

Улица: шторы и люстры "Да Нань Лу"

Рынок мелочовки Си Дзе Да Ша

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Рынок канцтоваров "И Юань"

Рынок сумок и кожгалантереи Сан Ян Ли - крупнейший рынок в мире, сумки, ремни, портмане, бренды

Рынок косметики Ти Чан Лу

Компьютерный рынок Тень Хо

Рынок картин Ван Де Лу

Рынок мебели "Хай Ма"

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Рынок часов Тянь Си Лу

Рынок авто запчастей Гуань Юань

Рынок очков Жень Минь Джонг

Улица цветов Синь Хуа

Улица искусственных цветов И денг Лу

Рынок кожи Син Хоу Пан - кожевенные материалы для производства мебели и обуви

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

Улица спорттоваров Арша Тао

Рынок аксессуаров для производства одежды Ян Сянг Лу

Улица: оборудование для парикмахерской Тянг Шоу Си...

и другие...

Организация делового сотрудничества с зарубежными партнерами

Содействие в поиске деловых партнеров в Юго-Восточной Азии.

Мы давно и неслучайно считаем, что переговоры являются самым действенным методом взаимного обмена важной информацией двух сторон, а так же одним из самых эффективных методов оценки отношений с партнером, самого партнера и предполагаемой сделки. Такой путь подсказала нам, как теория, так и практика. Дело в том, что сегодня во всем цивилизованном мире диалоговое начало выступает на первый план. Не зря это начало превалирует даже в решении международных конфликтов. Во-вторых, одним из немногих, универсальных для всех культур, принципом стал принцип взаимности. Но чтобы прийти к его применению, необходимо сесть за стол переговоров и обсудить все возможные варианты и определить приоритеты, как для себя, так и для своего партнера. При этом сегодня наилучшим считается метод «win-win», когда независимо от результатов переговоров выигрывают обе стороны.

Несмотря на подобную универсальность, ряд различий в подходах все же имеется. К примеру, переговоры для бизнесмена из США – начало отношений, его цель - подписать контракт, заключить сделку. Для японца же – это так же начало отношений, но это лишь способ узнать друг друга. А сам подписанный договор – только начало взаимовыгодных отношений, установление взаимного доверия.

В связи с этим, считаем целесообразным рассмотреть некоторые барьеры, которые всегда присутствуют на международных переговорах.

К ним мы отнесем:

Услуги

Автор: Andrew Vasilovskiy

06.08.2013 09:03 - Обновлено 06.08.2013 09:30

- атмосферу переговоров;

- культурные особенности;

- идеологию;

- бюрократические традиции организации;

- иностранные законы и правительства;

- разные денежные системы;

- нестабильность и неожиданные изменения.

Все эти барьеры специалисты нашей компании пытаются устранить в процессе работы.

Не всегда эта задача решается просто, потому что речь идет о представителях разных культур и государств, разных взглядов и убеждений. Мы работаем со всеми континентами и в любой отрасли. Это возможно благодаря подробному формулированию задач и открытости в работе, которой мы придерживаемся с нашими клиентами.

На этой странице предлагается несколько правил, которые мы часто используем при переговорах с представителями Азии, Африки, Европы и Америки. Мы верим, что они помогают сделать нашу работу в этой сфере эффективной. Предлагаем познакомиться с ними и Вам.

Эти десять правил на первый взгляд очень просты, но их истинный смысл проявляется, когда Вы поймете, что сидите с партнером в одной лодке. Они являются своего рода отправным пунктом при заключении международных соглашений. Если Вы сможете применить их наряду со знанием тех барьеров, которые необходимо преодолеть в ходе переговоров, у Вас появится реальный шанс обернуть в свою пользу огромные деловые

возможности, открывающиеся за пределами Вашей страны.

1. Тщательно подготовьтесь.

Следует самым тщательным образом готовиться к каждому переговорам. Вы должны не только понимать сущность сделки, но и активно изучать страны, организации, лица, культуры и идеологии, имеющие отношение к этой сделке.

2. Знайте Вашу пороговую черту.

Прежде чем вступить в переговоры, определите, что Вы хотите получить от сделки. Заранее рассчитайте, в какой части договор расходится с Вашими интересами. Сравните данный договор с возможными вариантами. В разгар переговоров избегайте изменений целей предполагаемого соглашения.

3. Имейте терпение.

Международные деловые переговоры – это процесс длительный, чаще всего занимающий больше времени, чем первоначально на него отводилось. Не вступайте в переговоры, если Вы не готовы уделить им столько времени, сколько потребуется. Экономия времени, как правило, приводит к отрицательному результату. Продумайте и установите конечные сроки, избегая при этом ультиматумов к своему партнеру.

4. Будьте чутким к ситуации.

Чтобы переговоры проходили успешно, от Вас потребуется владеть ситуацией и чувствовать в ней себя и своего партнера. Вам необходимо постоянно и одновременно концентрироваться на:

- Ваших собственных словах и действиях

- смысле, который противоположная сторона придает Вашим словам и действиям

- словах и действиях противоположной стороны

5. Проявляйте уважение.

Благодаря международным переговорам Вы соприкасаетесь со многими культурами, правительствами, идеологиями, традициями, ценностями и верованиями. Относитесь ко всем с уважением и старайтесь узнать как можно больше о своих партнерах. Переговоры – это процесс познания. Одной из отличительных черт неопытного представителя является его отношение к переговорам как к чему-то, что не несет в себе никакой информации. Подобная позиция воспринимается другой стороной как самонадеянность, но что гораздо хуже, она не способствует получению сведений, необходимых для заключения удачного соглашения.

Не позволяйте себе высказывать негативные суждения и проводить сравнения культуры, идеологии или политической системы Вашего партнера. Всякие шутки на эти темы, какими бы невинными они ни были, практически всегда отражаются на авторе. Каждая страна имеет свои законы и порядки. Старайтесь изучать и уважать их.

6. Будьте гибкими.

Установив свой пороговый предел, Вам следует осознать, что существуют многие пути достижения целей. Будьте открыты для новых подходов и поиска конструктивных решений, помогающих обеим сторонам продвигать свои интересы.

7. Формируйте отношения.

Постарайтесь как можно больше узнать о каждом члене делегации противоположной стороны и завязать со всеми личные отношения. Общение с партнерами в неофициальной обстановке облегчит заключение соглашения. Проявление искреннего интереса к членам делегации партнера, их стране и их культуре создает основу для развития неформальных отношений. При этом следует помнить, что схожая манера говорить, одеваться и действовать не делает участников переговоров, сидящих за столом друг против друга, абсолютно идентичными.

8. Исследуйте интересы Ваших партнеров.

Во время переговоров старайтесь заглянуть за декларированные Вашим партнером позиции с целью выявления его истинных потребностей и интересов. В этом отношении наиболее действенным инструментом познания будут правильно сформулированные вопросы. Возьмите за правило узнавать о своих партнерах как можно больше. В то же время не следует буквально воспринимать заявления противоположной стороны. С целью выявления подлинного смысла этих заявлений тщательно анализируйте их, в том числе путем перефразирования двумя или тремя способами. Сравнивайте слова и действия Ваших партнеров с тем, что Вам известно об их странах, культуре, истории, идеологии и политической системе.

9. Акцентируйте положительные моменты.

В течение Ваших дискуссий с партнером постоянно подчеркивайте положительные аспекты предполагаемой сделки и Ваших деловых отношений. Делайте ударение на общности интересов и достигнутых на переговорах успехах. Старайтесь подходить к негативным моментам с позитивных позиций.

10. Сохраняйте хладнокровие.

Не давайте выход своим эмоциям за столом переговоров. Эмоции мешают формулировать правильное суждение и не дают верно оценить обстановку. Представители разных культур по-разному проявляют и толкуют эмоции. Проявление раздражения и высказывания на повышенных тонах вполне проходят в США, но в Таиланде, например, могут быть истолкованы как признаки душевного расстройства. В последнем случае всплеск Ваших эмоций может полностью подорвать доверие к Вам со стороны партнеров по переговорам. Многие бизнесмены, даже самые опытные, в определенных ситуациях могут быть вспыльчивы, но наиболее мудрые из них во время международных переговоров стараются загнать поглубже свои эмоции.