

Олег Баранов
Фу Яовен

Миллион на Китае без вложений



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 005
ББК 65.29
Б24

Баранов О. Н., Фу Яовен

Миллион на Китае без вложений / Баранов О. Н., Фу Яовен —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2021. — 77 с.

ISBN 978-5-532-97995-6

Книга представляет собой сборник практических советов, позволяющих без крупных вложений извлекать прибыль из работы с Китаем. Описанные инструменты дадут возможность сформировать свой источник дохода с нуля, либо масштабировать существующий бизнес за счет дополнительных финансовых потоков от взаимодействия с Поднебесной. Данный формат книги будет полезен как начинающим предпринимателям и специалистам, так и опытным бизнесменам и компаниям.

ISBN 978-5-532-97995-6

© Баранов О. Н., Фу Яовен, текст, 2021
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

Введение	4
Что такое Китай сегодня	9
Как найти ту самую нишу, где нет или мало конкурентов . .	16
Производителям	51
Заводы не только в Китае	57
Согласовывайте окончательную цену	64
Обязательно проверяйте поставщиков	65
Интересуйтесь местонахождением производства, а лучше его посетите	66
Обязательно страхуйте груз до вашего склада	68
Не гонитесь за ценой, смотрите на масштабы фабрики. Большинство предпринимателей, работая с Китаем, попадают на одну и ту же удочку с ценой. Расскажем, как обычно это происходит	70
Проверяйте комплектность поставляемого товара	71
Не экономьте на упаковке грузов	72
Требуйте отчет о готовой продукции	73
Как получить лучшую цену на переговорах с китайцами . .	74
Заключение	76

Введение

Своей целью при написании этой книги мы видели создание некоего пособия, которое даст базу знаний для самостоятельного старта либо расширения возможностей работы с Китаем. Мы не хотели лить воду и старались писать немного и по существу. Жизнь настолько ускорилась, что сейчас просто нет лишнего времени, чтобы перечитывать сотни страниц зачастую пустого текста.

Именно поэтому мы постарались оставить в книге самое основное из того, что может пригодиться предпринимателю для работы с Китаем, и дать те советы, которыми с успехом воспользовались сами. Однако нюансов, связанных с ведением бизнеса в Китае, достаточно много. Понятно, что обо всех сразу невозможно рассказать. Но думаем, что большую часть мы точно охватили.

Для кого эта книга? В первую очередь для тех, кто хочет расширить границы и возможности существующего бизнеса. Начиная работать с Китаем, вы наверняка увидите точки роста как для открытых вами, так и для абсолютно новых направлений. Причем все идеи и рекомендации, предложенные в этой книге, не потребуют колоссальных инвестиций. Именно поэтому мы назвали книгу «Миллион на Китае без вложений». И именно поэтому все предложенное можно реализовывать, не переживая о том, где взять деньги. Согласно нашему опыту: Китай – это серьезный инструмент масштабирования бизнеса, и не воспользоваться этим инструментом просто непростительно!

Кроме того, данная книга, с уверенностью можем сказать, будет полезна начинающим предпринимателям и тем, кто давно мечтает открыть свой бизнес, уже разбираясь в каких-то его вопросах.

Нам часто задают один и тот же вопрос: «Ребята, а какой товар вы порекомендуете привезти из Китая, чтобы можно было на нем хорошо и быстро заработать?»

Зная ответ на этот вопрос, мы бы уже давно стали как минимум мультимиллионерами, как максимум миллиардерами. Да, вот просто

так, продавая этот товар и ни во что больше не вникая. Но такого не бывает!

Самое главное, с нашей точки зрения, в создании любого бизнеса и его продвижении – это не то, какими товарами или услугами вы будете торговать. Самое главное – это насколько вы готовы оторвать свою пятую точку от дивана, выйти из зоны комфорта и поработать для начала хотя бы 10–12 часов ежедневно, забыв о выходных и праздниках.

Скажем честно: далеко не все готовы сделать это ради того, чтобы через какое-то время чувствовать себя максимально комфортно.

Большинство людей хотят easy money, американскую мечту, сорвать по-быстрому куш и уйти на пенсию. Но такое бывает разве что только в красивой жизни блогеров, ну или в фильмах.

Вместо вопроса «а какой товар привезти из Китая, чтобы заработать много денег?» задайте себе вопрос: а с каким товаром интересно будет работать ВАМ и какой позволит ВАМ заработать отличные деньги? От продажи какой продукции или услуги вы будете получать кайф?

В жизни есть очень жесткое правило: вы никогда не заработаете много денег, если ваш бизнес не будет приносить ВАМ удовольствие. Только люди, кайфующие от того, что делают, могут добиться существенных успехов. Да просто потому, что они это делают с удовольствием!

Очевидно, что глупо навязать 20-летней девушке идею заниматься какими-нибудь нанотехнологиями, а, наоборот, мужчине – дизайнерскими женскими трусиками или детскими ползунками. Все очень индивидуально.

Бизнес – это как жена для мужчины или муж для женщины. С ним должна быть гармония. С ним вы должны быть готовы переносить все тяготы и лишения. Быть и в горе, и в радости. Потому что вы с ним мысленно будете проводить по-любому больше времени, чем с родными и близкими. Ну по крайней мере в первые годы это будет так.

Поэтому, друзья, нет волшебной и универсальной пиллюли. Ориентируйтесь на свои ощущения и интуицию. Желаем удачи и наде-

емя, что эта книга принесет многим из вас не один миллион! Поехали!

Китай без больших инвестиций

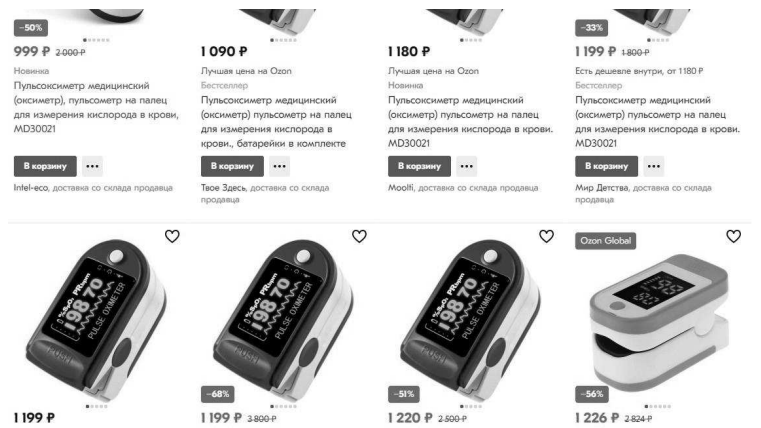


Рис. 1. Падение цен на массово завезенный товар

Задача нашей книги – указать ниши, где можно заработать хорошие деньги лишь на одном посредническом взаимодействии с китайскими поставщиками и производителями. При этом все описанные нами сферы не потребуют вложения денег в китайский товар, аренду склада и персонал, который будет его обслуживать, а ведь именно эти расходы выливаются в серьезные суммы и очень сильно влияют на показатели прибыли.

Но главная проблема даже не в этом. Самые большие потери в товарно-складском бизнесе возникают тогда, когда рыночная цена на завезенный товар резко падает из-за увеличения числа конкурентов, снижения его себестоимости в Китае и сокращения спроса. В этот момент вы понимаете, что не только не получаете прибыль, но и уже уходите в минус!

Рассмотрим пример. В период пандемии коронавируса появилось много товаров, необходимых из-за специфики распространения, течения и лечения COVID-19. Одним из таких товаров стал измеритель пульса и уровня кислорода в крови. В самом начале пан-

демии на популярном маркетплейсе было всего 3–5 продавцов таких приборов, а стоимость измерителя доходила до 5000 рублей и даже выше.

Но уже через какой-то месяц ситуация изменилась – количество продавцов увеличилось в десятки раз. При этом цены начали резко снижаться (рис. 1) и у некоторых стали балансировать на уровне закупочной цены (мы точно знаем ее, так как просчитывали одному клиенту закупочную цену с учетом доставки и таможенной очистки).

Естественно, учитывая проценты с продаж маркетплейсам, налоги и аренду склада, уже сложно говорить о какой-то вменяемой прибыли... И так будет с каждым востребованным товаром, потому что все продавцы, кто держит руку на пульсе, тут же видят новинку, стараются скопировать идею и быстро привезти этот товар в свой магазин.

Мы ни в коем случае не призываем вас НЕ заниматься товарным бизнесом. Просто в свое время мы прошли этот печальный путь. У нас была сеть успешных офлайн и онлайн магазинов, прибыль в которых стала уменьшаться как раз из-за падения спроса, снижения цен на продукцию в Китае и появления множества конкурентов. Итог всего этого – лежащий на складе неликвидный товар на сотни тысяч долларов, который теперь просто никому не нужен. Даже даром.

Поэтому мы предлагаем в этой книге несколько иной путь, где потери, связанные с вышеуказанными факторами, сведены практически к нулю.

Действительно ли наши бизнес-идеи не потребуют больших вложений? Товарных, на которые приходится 70–90 % всего бюджета бизнеса, – да. Под ними мы подразумеваем затраты не только собственно на закупку товара с целью перепродажи, но еще и на доставку его в Россию, таможенную очистку, консолидацию на складе и связанные с этим дополнительные расходы.

Простая арифметика любого товарного бизнеса. Если ваш товар сумасшедшим образом не уникален, то для того, чтобы зарабатывать хотя бы 100 тысяч рублей чистым доходом в месяц, вам потребуется

вложить в него не менее 10 тысяч долларов. Если у вас есть такие деньги и вы не боитесь их потерять, то можете рискнуть. Если таких денег нет или не желаете вкладывать, то читайте внимательно нашу книгу. Мы предложим варианты, при которых расходов на старт бизнеса потребуется на порядок меньше, а прибыль с него при определенных условиях будет на порядок выше!

Что такое Китай сегодня

Китай сегодня поражает. Китай реально вдохновляет. Китай дает прекрасные возможности заработать деньги. И это правда. Китай сегодня – это всемирная высокотехнологичная производственная площадка. Слова «ВСЕ, ЧТО НИ СДЕЛАНО, СДЕЛАНО В КИТАЕ» в наши дни отражают настоящую действительность.

Можно, конечно, бесчисленное количество раз возмущаться и «негативить» по поводу этого, но это факт. С Китаем очень плотно сотрудничают абсолютно все страны на планете. И в первую очередь, конечно же, развитые страны с высоким уровнем жизни и ВВП.

Китай сегодня далеко не тот, каким мы его знали 25 или даже 15 лет назад. Один предприниматель, посетивший Поднебесную в организованном нами туре, признался: «До сегодняшнего дня Китай мне представлялся беднейшей страной, где одни помои, где работают за чашку риса, все убого и нет никакой инфраструктуры... Оказалось, что все совершенно наоборот, и я от этого в шоке!»

В Китае есть несколько своих мощных Кремниевых долин, одна из самых внушительных – Чжунгуаньцунь. Кстати, она входит в топ-3 научных площадок мира. Именно здесь рождается огромное количество новых идей и технологий, которые расходятся по всему миру.

В Поднебесной потрясающе развита инфраструктура, созданная для того, чтобы бизнес развивался не только в городах миллионниках, но и в провинции. Китайское правительство очень много денег вкладывает в строительство государственных технопарков с целью стимулирования производства. Созданы идеальные условия для инвестиций, венчурного капитала, малого и среднего бизнеса. Щадящая система налогообложения, минимальные ставки кредитования бизнеса – все это сыграло заметную роль в стремительном развитии Китая.

Китай продолжает набирать обороты, несмотря на непрекращающуюся экономическую войну между США и Поднебесной. Попытки введения значительных ограничений и санкций со стороны Америки

не привели к желаемому результату. Американцы продолжают размещать свои контракты на китайских площадках и получать с этого прибыль.

А те, кто внимательно следят за трендами и новинками на мировом рынке и рынке Китая, продолжают зарабатывать миллионы и миллиарды долларов, имея в штате совсем небольшое количество сотрудников.

Учитывая сложившийся в Китае формат ведения бизнеса, возможностей и инфраструктуры, только ленивый не постарается получить с этого выгоду. И наша книга поможет вам задать вектор дальнейшего развития, даже если вы в бизнесе пока не сильны.

Нужно быть глупцом, чтобы не воспользоваться этими возможностями, особенно в наш век цифровых технологий. Ведь даже не выходя из дома вы при желании сможете организовать бизнес с Поднебесной, который будет приносить вам отличный дополнительный доход, иногда превышающий основной!

Все, что нужно для этого, – огромное желание, немного креативности, вера в себя и воля к победе!

8 мифов, которые мешают начать бизнес с Китаем

Как мы уже сказали во введении, и это, конечно, сугубо наше мнение, один из самых мощных и массовых инструментов масштабирования – это выход на китайский рынок.

Масштабирование бизнеса. Сегодня этот термин прочно вошел в среду предпринимателей. Причем каждый его понимает по-своему. Кто-то его ассоциирует с увеличением объема продаж, кто-то – с ростом штатной численности компании, а кто-то – с расширением сети филиалов, магазинов, дилеров и т. д. На наш взгляд, масштабирование имеет одну главную цель – повысить прибыль компании, а значит, в первую очередь прибыль владельца бизнеса.

К сожалению, ни один бизнес на нашей планете не может существовать по инерции. В общем-то, как и всё в этом мире, он либо растет и развивается, либо идет на спад и умирает. И кто бы что ни говорил, задача любого собственника или управляющего – вдохновлять и постоянно толкать бизнес, внедрять новые технологии, искать нестандартные решения, сокращать издержки и заставлять