

# **“KODĖL KINIJA – patirtis ir galimybės Lietuvos verslui“**

**Verslo partnerių paieškos būdai ir ryšių palaikymas**

**UAB “SKIDIJA”**

**Pirkimų direktorius: Gvidas Krolis**

## Trumpai apie mus

- UAB “SKIDIJA” buvo įkurta 2002 m.
- “SKIDIJA” grupės bendrovės dirba mažmeninės bei didmeninės prekybos, gamybos bei konsultacijų srityse.
- 2007-2010 m. “SKIDIJA” grupės bendrovių veikla:
  - didmeninė prekyba pakavimo medžiagomis;
  - didmeninė prekyba automobilių dalimis ir reikmenimis;
  - didmeninė prekyba, plačiai vartojamų prekių prekyba;
  - didmeninė prekyba parduotuvių įranga;
  - konsultacijos prekybos Azijos rinkose klausimais.
- 2007 m. “SKIDIJA” atidarė savo prekybos, konsultavimo ir eksporto atstovybę Kinijos Liaudies Respublikoje, Ksiamenyje.

## Prekių ir paslaugų paieška Kinijoje

UAB "SKIDIJA" atstovybė Kinijoje specializuojasi:

- prekių ir Tiekėjų (gamintojų) paieškoje Kinijoje ir kitose Azijos valstybėse;
- OEM produktų gamyboje;
- prekių kokybės ir gamintojų patikroje Kinijoje ir kitose Azijos valstybėse;
- gamybos proceso kontroliavime;
- rinkos tyrimų atlikime ir marketingo paslaugų teikime Kinijoje ir už jos ribų;
- krovinių konsolidacijoje ir gabenime iš Kinijos ir kitų Azijos valstybių;
- outsourcing paslaugomis;
- kitose paslaugose.

# Pagrindiniai Kinijos konkurenciniai pranašumai

- **Sąnaudų efektyvumas:**
  - darbo sąnaudos - mažesnės;
  - gamybos išlaidos ir sudedamieji kaštai - mažesni;
  - gamybos infrastruktūra - žymiai pigesnė.
- **Tvarus sąnaudų efektyvumas:**
  - 600 milijonų dirbančių žmonių Kinijos kaimuose;
  - kiekvienais metais daugiau nei 3,5 milijono absolventų iš universitetų veržiasi į darbo rinkas;
  - ketvirtis milijono Kinijos studentų mokosi tarptautiniuose universitetuose visame pasaulyje.
- **Tyrimų ir diegimo (R&D) efektyvumas:**
  - Mažesnės mokslinių tyrimų ir diegimo išlaidos;
  - Didelis projektavimo ir mokslinių tyrimo centrų pasirinkimas.

## **Pagrindiniai iššūkiai dirbant su Kinija**

- 1. Tiekėjų (gamintojų) paieška;**
- 2. Tiekėjų (gamintojų) atranka bei derybos;**
- 3. Paslaugų ir produktų ir kokybės užtikrinimas;**
- 4. Veiklos sukūrimas bei jos efektyvumo palaikymas;**
- 5. Sociokultūriniai skirtumai.**

## Iššūkis 1: Tiekėjų (gamintojų) paieška

- Nuo 10 iki 20% Tiekėjų (gamintojų) gali būti tinkami darbui su Europa;
- Tiekėjų (gamintojų) atranka yra vienas didžiausių iššūkių:
  - internetiniai katalogai padeda, tačiau nėra tinkami kokybiško tiekėjo atrankai;
  - nėra duomenų bazės, kur surašyti “aukščiausius standartus” atitinkantys tiekėjai.
- Sudėtinga rasti informaciją apie Tiekėjus (gamintojus) bei jo gaminamus produktus:
  - “mūsų puslapyje Jūs rasite šį produktą, bet mes deja jo šiuo metu negaminame”;
  - “šiuo metu mes Jums pateikti prekės pavyzdžio negalime, bet galėsime tai padaryti, kai užsisakysite didelį kiekį (20' pėdų konteinerį) prekių.
- Pagrindinė problema – nėra rezultato net po kelių išvykų į Kiniją.

# Iššūkis 2: Tiekėjų (gamintojų) atranka bei derybos

- Svarbu atlikti ne tik produkto išsamų tyrimą, bet ir įvertinimą:
  - tiekėjų (gamintojų) gamybos ir kokybės valdymo procesų;
  - tiekėjų (gamintojų) įmonės vadovų veiklos efektyvumą;
  - tiekėjų (gamintojų) ir jų tiekėjų (gamintojų).
- Sunku surinkti patikimą informaciją apie tiekėjus (gamintojus):
  - “mano klientai yra mano klientų klientai”
- Verslo kultūros skirtumai:
  - Geras vadybininkas EU ≠ geras vadybininkas CN

# Iššūkis 3: Paslaugų ir produktų ir kokybės užtikrinimas



- Kinijos tiekėjas (gamintojas) ne visada supranta jam keliamus kokybės reikalavimus:
  - Vietos klientų kokybės reikalavimai skiriasi nuo EU klientų reikalavimų;
- Daugelis tiekėjų (gamintojų) neužtikrins kokybės standartų, jeigu nebus atliekami reikalingi atitinkami veiksmai.
- Poreikis pastoviai tikrinti produktų kokybę:
  - "Jūs gaunate tai, ką TIKRINATE, o ne tai, ko TIKITĖS"
- Du esminiai principai:
  - siekti numatyti kokybės problemas ir imtis atitinkamų veiksmų;
  - siekti nustatyti nekokybiškas prekes prieš jų išsiuntimą iš tiekėjo (gamintojo) sandėlių.

# Iššūkis 4: Veiklos sukūrimas bei jos efektyvumo palaikymas

- Dėl atstumo ir laiko skirtumų tampa sudėtinga:
  - bendrauti su tiekėju (gamintoju);
  - pakeisti užsakymus ir kita.
- Transportavimas Jūra gali užtrukti iki 40 dienų – būtina vengti klaidų.
- Bendravimas su tiekėju (gamintoju) būtinybė:
  - formalus bendravimas pagal susiklosčiusią praktiką;
  - nuolatinis bendravimas su tiekėju (gamintoju) užtikrina abiejų partnerių tarpusavio supratimą.

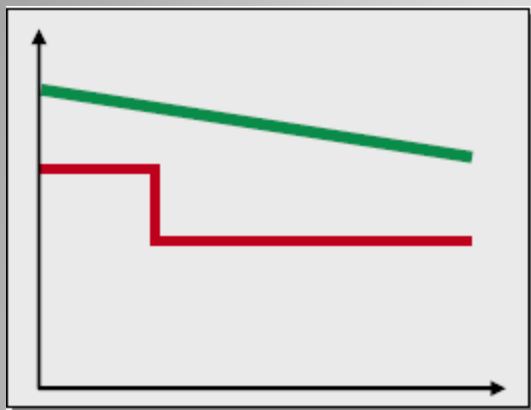
# Iššūkis 5: Sociokultūriniai skirtumai

- Nuolatinis ryšys su tiekėju (gamintoju) yra būtinas norint suprasti realią padėtį.
- Svarbiausia informacija yra apsiečiama susitikimuose ir dažniausiai kinų kalba;
- Nejmanoma valdyti komandos, esančios Kinijoje nuotoliniu būdu.

## Raktas į sėkmę Kinijoje

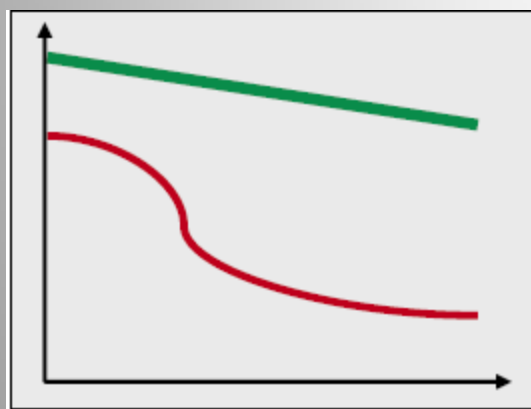
- Neieškoti lengviausios išeities.
- Griežtai kontroliuoti procesus
- Išsamus Tiekėjų (gamintojų) auditas:
  - skirtingų tiekėjų (gamintojų) kokybė skiriasi;
  - auditas apima gamybos ir procesų kokybę.
- Išsamus produktų kokybės patikrinimas:
  - tiesioginių ir netiesioginių kokybės reikalavimų užtikrinimas gamyboje;
  - regioninis gamybos optimizavimas.
- Nuolatinis operacijų valdymo užtikrinimas.

## Galimos verslo strategijos Kinijoje



**Trumpalaikė pirkimo strategija (siekis sumažinti prekės kainą) :**

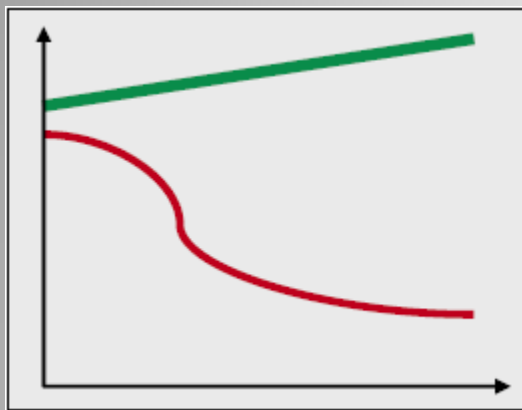
- ta pati prekė už mažesnę kainą;
- OEM prekių gamyba;
- gamybos išlaidų mažinimas;
- įmonė valdo užsakymus per savo vietinį pirkimų skyrių.



**Ilgalaikė pirkimo strategija (siekis sumažinti prekės kainą) :**

- suvokimas tiekėjų (gamintojų) galimybių;
- gamybos optimizavimas atsižvelgiant į technologinį regiono išsivystymo lygį;
- pirkimo skyrius turėtų turėti daugiau atsakomybės nei pirkimų vykdymo skyrius/padaliny;
- išnaudoti techninius tiekėjo (gamintojo) privalumus.

## Galimos verslo strategijos Kinijoje



### Ilgalaikė verslo strategija (pelno maržos didinimas) :

- pirkimo ir bendros verslo strategijos suvienodinimas;
- konkurencinio pranašumo sukūrimas:
  - žemiausia kaina segmente;
  - didesnė pelno marža;
  - dideli gamybos pajėgumai.

## Išvada

- Būtinybė įvertinti pagrindinius iššūkius dirbant su Kinija.
- Pasirinkti teisingą verslo strategiją darbui su Kinija.
- Griežtai kontroliuoti visus verslo procesus dirbant su Kinija.
- Išnaudojus Kinijos konkurencinius pranašumus yra įmanoma pasiekti verslo sėkmės.

**Su "Skidija" visada žingsniu priekyje!  
Ačiū!**

**<http://www.skidija-group.com>**