

УДК 339.564.4

**МЕТОДИКА РАБОТЫ С КИТАЙСКИМИ ПОСТАВЩИКАМИ****Скрицкий Андрей Андреевич,**

генеральный директор компании «Альфа Импорт»,

г. Владивосток, Россия

email: proflogistic125@gmail.com

**Аннотация**

Актуальность данной статьи продиктована тем, что большое количество российских коммерческих компаний, имеющих дело с многочисленным перечнем товаров, заинтересованы в детальной методике работы с китайскими поставщиками. Важность определения продуктивной методики работы с китайскими поставщиками не оставляет сомнений. Целью данной статьи является определение и исследование перспективных методических основ работы с китайскими поставщиками. В статье подвергнуты анализу основные исследования российских и зарубежных ученых по теме внешнеторговой деятельности с китайскими поставщиками. В процессе определения продуктивной методики работы с китайскими поставщиками автором был применен логический метод исследования. В данной статье была разработана и представлена на обозрение методика работы с китайскими поставщиками, определена специфика и детальный разбор важных составляющих китайского менталитета для анализа и применения выводов на практике.

**Ключевые слова:** методика, закупки, логистика, зарубежный поставщик, Китай, внешнеторговый контракт.

**METHODS OF WORKING WITH CHINESE SUPPLIERS****Andrey A. Skritskiy,**

General Director of Alfa Import,

Vladivostok, Russia

email: proflogistic125@gmail.com

**ABSTRACT**

The relevance of this article is dictated by the fact that a large number of Russian commercial companies dealing with a wide range of goods are interested in detailed methods of working with Chinese suppliers. The importance of identifying a productive methodology for dealing with Chinese suppliers leaves no doubt. The purpose of this article is to identify and research promising methodological foundations for working with Chinese suppliers. The article analyzes the main studies of Russian and foreign scientists on the topic of foreign trade with Chinese suppliers. In the process of defining a productive methodology for working with Chinese suppliers, the author applied a logical research method. This article provides an overview of the methodology for

working with Chinese suppliers. The article identifies the specifics and detailed analysis of the important components of the Chinese mentality for the analysis and application of the conclusions in practice.

---

**Keywords:** methodology, procurement, logistics, foreign supplier, China, foreign trade contract.

---

### **Введение.**

Актуальность данной статьи продиктована тем, что большое количество российских коммерческих компаний, имеющих дело с многочисленным перечнем товаров, заинтересованы в детальной методике работы с китайскими поставщиками. Торговые компании России изначально устанавливают торговые связи с отечественными поставщиками. На самом первом этапе каждый российский предприниматель, функционирующий в области торговых дел, заручается связями с российскими оптовиками. Однако, через определенное время приходит понимание о рентабельности работы с иностранными поставщиками напрямую. Внешнеэкономическая деятельность имеет важное значение как для государства, так и для бизнесменов.

Взаимодействие с иностранными поставщиками предполагает, и даже требует, от предпринимателя скрупулезного внимания к расходам и возможным рискам, которые неминуемо возникают в процессе осуществления международной деятельности. Сотрудничество с китайскими поставщиками, на данный момент времени, является одним из наиболее выгодных. В данной статье разработана и представлена на обозрение методика работы с китайскими поставщиками, в которой внимательно определяется специфика этой работы и делается детальный разбор важных составляющих.

**Целью** данной статьи является определение и исследование перспективных методических основ работы с китайскими поставщиками.

**Материалы и методы.** В статье подвергнуты анализу основные исследования российских и зарубежных ученых по теме внешнеэкономической деятельности с китайскими поставщиками. В процессе определения продуктивной методики работы с китайскими поставщиками автором был применен логический метод исследования.

### **Результаты.**

Для оптимального функционирования компании необходимо определить рациональные взаимоотношения с китайскими поставщиками товаров. Данные отношения должны быть долгосрочными и прямыми, поскольку открывают возможность приобретать товары напрямую у производителей. Данный факт организационно и экономически целесообразен.

Наилучшим вариантом будет строить прямые договорные связи с производителем товаров простого ассортимента. К примеру, к таким товарам относятся напитки и различные продукты. Разумность построения прямых взаимоотношений продиктована простотой организации экономических и деловых решений [1].

При организации прямых взаимоотношений с поставщиками, которые поставляют товары сложного ассортимента (к примеру, одежды или обуви) может привести к затруднениям, связанным с регулярной необходимостью изменения изделий на оптовых складах и сужением ассортимента [2].

Подавляющая часть компаний, имеющих дело с большим количеством товарных позиций, претерпевают трудности выбора поставщика ресурсов или товаров. Проблема поиска поставщиков имеет перманентное состояние не только для больших компаний-

старожилы, идущих по пути сокращения издержек, но и для молодых организаций ввиду малого опыта, и особенно в диалоге с иностранными поставщиками.

Планирование и закупочная деятельность изначально начинаются с определения поставщиков, которые удовлетворяют цели компании. Ниже представлены стандартные критерии оценки поставщиков (табл. 1).

Таблица 1 – Стандартные критерии оценки поставщиков

Наименование критерия	Пояснение
Уровень качества продукции	Количественный показатель, который отражает уровень брака, который был определен в производстве, и у потребителя
Уровень организации поставок	Количественный показатель, который отражает ритмичность, надежность поставок и выполнение замены продукции, при необходимости
Степень лояльности поставщика	Количественный показатель, который демонстрирует степень лояльности к компании заказчика
Уровень перспективности поставщика	Количественный показатель, который отражает потенциал поставщика по обеспечению качества

Но поиск и анализ потенциальных поставщиков должен включать и более многосторонние источники информации. В наше время методы поиска поставщиков совершенствуются и актуализируются, позволяя быть более открытыми и подручными.

Далее детализировано представлены основные шаги по определению наиболее перспективного китайского поставщика для долгосрочных торговых взаимоотношений.

1. Для начала исследования взаимодействия российской компании с китайскими поставщиками была поставлена задача определения наиболее оптимальной организационно-правовой формы для внешнеторговой деятельности российского участника торгового диалога: общество с ограниченной ответственностью или индивидуальное предпринимательство (ООО или ИП)?

Бизнес с иностранными поставщиками могут вести как индивидуальные предприниматели, так и большие юридические лица. При организации ввоза товаров следует учитывать определенную особенность. Это важная составляющая налогообложения, которая заключается в том, что на таможне, кроме самой пошлины и сбора, появляется необходимость в уплате налога на добавленную стоимость (НДС). Важным уточнением следует сказать, что вышеперечисленная обязанность касается всех без исключения импортеров (вне зависимости от их установленной системы налогообложения). Достаточно часто это приобретает вид нерентабельной неожиданности для организаций на патентной и упрощенной системах налогообложения. Ведь такие организации обычно не платят налог на добавленную стоимость (НДС), и следовательно, не в состоянии принять уплаченный налог на добавленную стоимость (НДС) к вычету, т.е. товар для данных организаций станет на 20% дороже.

Наилучшей системой налогообложения для осуществления внешнеторговых операций является общая система налогообложения (ОСНО), при которой можно принять налог на добавленную стоимость (НДС), уплаченный на таможне, к вычету. Или есть возможность, применять упрощенную систему налогообложения (УСН), при которой возможен учет уплаченного налога на добавленную стоимость (НДС) в качестве расходов, неотвратимо снижая налогооблагаемую базу.

2. В начале организации внешнеторгового сотрудничества вторым важным вопросом является поиск достойного поставщика в Китае. На данный момент времени, к 2021 году, сформировалось огромное количество специализированных платформ, которые имеют своим ориентиром как внутренний китайский рынок, так и экспортные взаимоотношения с компаниями (к примеру «Тао-Бао», «Алибаба»). Поставщики из Китая презентуют свой товар всеми возможными способами, а именно: интернет, шоу-румы, выставочные залы.

Если задаться задачей найти поставщика в Китае самостоятельно, используя интернет, то вполне реально можно не понести никаких расходов, за исключением доставки образцов товаров потенциального поставщика перед регистрацией основного заказа. Но наиболее правильным и весьма рациональным считается решение заручиться поддержкой компании-партнера, которая имеет опыт и специализацию по работе с Китаем. При таком подходе, вполне реальным может оказаться подбор лучшего варианта из многочисленных предложений Поднебесной. Более того, с помощью компании-партнера можно организовать гарантированную проверку благонадежности потенциального поставщика. Ведь каждому товару необходим индивидуальный подход. Исходя из вида товара, его стоимости и объема поставок вполне возможно рассмотреть разные варианты поиска поставщика с помощью компании-партнера.

В рамках промышленного производства в Китае продуктивно функционирует кластерная организация. В Шанхае и Нингбо производятся промышленное оборудование и химические товары. Главными поставщиками электроники являются Гуанчжоу и Шеньжень. Компании в Фошань специализируются на мебели, в Шаньтоу – на игрушках, Иу – на аксессуарах, одежде и сувенирах, в Гучжень – на освещении.

Для примера, эксклюзивные товары, сложную технику и различные новинки нужно смотреть на тематических выставках; одежду в небольших количествах, а также товары низкой стоимости следует закупать на рынках Китая (к примеру, город Иу); товары хозяйственной категории (перчатки, швабры и проч.) предлагается смотреть в интернете, в котором представлены многочисленные поставщики Китая.

В преддверии заключения договора, касающегося многочисленной партии продукции, необходимо сделать запрос на доставку образцов продукции от поставщика для того, чтобы зафиксировать, что должна будет получена именно та продукция, которая представлена на фото в интернете. Если в цели стоит закупка большой партии продукции, и вы ответственно относитесь к качеству, лучшим способом это проверить будет посетить фабрику-изготовителя в Китае в сопровождении специального местного гида. Применяя такой подход, можно обстоятельно и детально осуществить проверку исследуемого поставщика, и уже на месте провести переговоры по оплате, доставке и упаковке продукции. К примеру, такая всемирно известная транспортная компания как Delasia есть практически во всех провинциях Китая, и там всегда есть возможность привлечь специализированного сопровождающего в бизнес-поездке.

3. Уверенность в ответственности и надежности являются основополагающим фактором в выборе поставщика. Ниже представлены способы, применение которых способствуют определению надежности поставщика.

Применяя первый способ, можно провести проверку через торгово-промышленную палату Китая (ТПП). Это позволит проверить факты существования компания в действительности (и если существует, то как давно). Не менее серьезным станет интерес о наличии арбитража в практике исследуемой компании (и если есть, то по каким вопросам). Также обороты компании, согласно представленным налоговым декларациям, могут сказать о надежности и ответственности потенциального поставщика.

Вторым способом, является осуществление проверки репутации через интернет. В данном случае, необходимо ознакомиться с отзывами о продукции и компании, во внимание берутся рейтинги компании на интернет-площадках.

Третий способ наиболее трудоемкий, но гарантированный – необходимо провести инспекцию производства. Для этого нужно посетить фабрику, убедиться, что она фактически работает, располагается по установленному адресу, производит продукцию нужного качества. Необходимо лично провести переговоры с представителями руководства, зафиксировать результат с безусловной оценкой мощности производства. Также есть финансовые показатели, которые могут повлиять на выбор поставщика. К таким финансовым показателям относятся:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент оборачиваемости собственными средствами;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- индекс обеспеченности ресурсами;
- индекс лояльности покупателей;
- показатели профессионального опыта.

4. Вопрос качественного проведения переговоров требует немалой подготовки. В процессе переговоров с китайским поставщиком (как и с любым иностранным поставщиком), нужно оставаться всегда максимально вежливым и понятным. Нужно стараться не упустить ни одного вопроса, касающегося будущего договора. Переговоры с китайским поставщиком в Китае – процесс поистине долгий, в данных переговорах зачастую невозможно один раз спросив, получить ответы на все вопросы.

Китайские представители бизнеса могут очень продолжительно решать появляющиеся задачи заказчика. Всему виной китайский принцип, который присущ всему населению – «отложить проблему в долгий ящик», искренне надеясь, что проблема решится сама собой [3]. В данном деле необходима скрупулезная конкретика, поскольку здесь уже наблюдается разность «в национальном выражении»: если для русского человека обсуждаемая деталь кажется важной и логичной, то для китайского поставщика она может иметь смысл неважной и незначительной.

Китайские поставщики очень благодушно и приветливо относятся к общению на переговорах на родном, китайском языке. Как правило, китайские поставщики с восхищением относятся к грамотному китайскому языку менеджеров по закупке и зачастую именно поэтому лучше с ними коммуницируют, быстрее отвечают, и что немало важно, более гибче относятся к ценам и условиям осуществления внешнеторговых операций с заказчиком.

В эпоху глобализации и повсеместного внедрения английского языка, некоторые китайские поставщики владеют им также достаточно хорошо. Это вызвано тем, что многие крупные компании повышают заинтересованность в своих продавцов, работающих с экспортом продукции, вести переговоры исключительно на английском языке. Всегда будет оставаться только одно отличие, которое заключается в том, что на китайском языке (родном для поставщика) есть возможность рассмотреть и договориться более детально, и у поставщика есть возможность дать более детальный ответ на заданный сложный вопрос.

Связи, личные отношения всегда останутся в приоритете в Китае. Зачастую российских представителей бизнеса поведение китайских коллег может повергать в непонимание, и казаться сверх медлительным, при этом китайские поставщики неминуемо начинают замечать проявляемую резкость российских заказчиков. Но нужно заранее понимать, что проведение дел «не второпях» – это не неуважение, это особенность китайского народа. В данном случае считается важным продвигать отношения,

ориентируясь на похвалу или доброе слово. Они никогда не останутся незамеченными китайскими коллегами.

В завершении необходимо сказать, что вежливость, доброжелательность, контроль за производством заказанных товаров и надежность в исполнении заключенного договора всегда будут способствовать комфортным и долгосрочным отношениям между российскими и китайскими компаниями [4].

5. Организация досмотра готовой крупной партии продукции. Для того, чтобы провести проверку заказанной продукции до ее отгрузки в Россию, нужно посетить фабрику для оценки качества готовой продукции. Такая проверка на производстве имеет такой ряд преимуществ: можно предотвратить факт получения бракованной продукции и отправить исключительно только качественную продукцию в Россию. Вышеописанный подход может предотвратить выставление претензий, поскольку далеко не все поставщики принимают факт наличия брака, когда продукция уже прибыла в другую страну. Более того, зная о наличии проверки, поставщик с большей вероятностью постарается относиться к процессу производства более скрупулезно и ответственно. Подытоживая, можно отметить, что проверка готовой продукции может способствовать лучшей реализации товара (без определенных проблем) и дальнейшему сотрудничеству с выбранным китайским поставщиком.

6. Денежный вопрос, включая организацию отправки денег – является ключевым аспектом любых деловых отношений. Банковский перевод является наиболее частой формой расчетов с китайскими поставщиками. Для совершения такой банковской операции необходимо открыть валютный счет в банке (дополнительно к российскому счету в рублях). Нужно иметь в виду, что открытие и ведение валютного счета может быть платным, но может и нет, в зависимости от банка. Открыв валютный счет, следующим шагом должно стать приобретение иностранной валюты, которую придется купить у выбранного банка по его курсу.

7. Комиссия за валютный контроль является всем вменяемой платой, которую обычно берут банки. При осуществлении внешнеторговых транзакций необходимо соблюдать валютное законодательство. Таможня, налоговая инспекция и банки занимаются контролем за соблюдением закона. Оплата штрафов может стать большими расходами при импорте продукции, если нарушить закон. Штрафы варьируются от небольших до равных стоимости заказанной продукции. Ниже перечислены возможные разделы, в которых чаще всего происходят критические нарушения:

1. Срок поставки контракта на учет. К примеру, при осуществлении импорта, если сумма контракта с китайским поставщиком составляет 3 млн. рублей и выше, то нужно вовремя поставить его на учет в банке и получить уникальный номер контракта;

2. Срок предоставления документов в банк. В соответствии с законом, в банк предоставляются документы, которые подтверждают поставку товара и к этим документам формируется справка о подтверждающих документах;

3. Срок ввоза товара в Россию. После оплаты авансового платежа необходимо соблюдать и проверять сроки ввоза товара в страну заказчика (или срок возврата аванса, если товар не был доставлен).

8. Процесс доставки товара из-за границы требует не меньшего внимания. После проведения транзакции полной или частичной предоплаты поставщик должен отправить товар заказчику. Продукция из Китая может быть доставлена любым образом: самолетом, поездом, на грузовиках или морем. Стоимость доставки прямо зависит от её скорости. На практике, одним из самых дешевых способом доставки считается морская доставка, но самым быстрым способом доставки является авиа доставка продукции.

Для того, чтобы оценить, какой способ доставки лучше выбрать, необходимо обратиться в логистическую организацию, которая подберет вам лучший из возможных вариантов в зависимости от ваших желаний (насколько быстро, и проч.) и исходных данных (габариты, вес груза, куда и откуда будет перемещаться груз). После представления всей информации, специалист логистической организации сможет сказать стоимость перевозки груза [5].

9. Институциональные особенности таможенной службы заставляют рассмотреть процесс таможенного оформления более детально. Когда транспорт пересекает границу России, груз подвергается процессу таможенного оформления. Импортёр в лице российского заказчика должен предоставить стандартный пакет документов, которые могут подтвердить происхождение, состав и стоимость продукции. До тех пор, пока все процедуры не устроят таможенный орган, продукция будет храниться на складе временного хранения бесплатно в течение трех дней, и платно за все последующие дня хранения, за которые каждый день будет начисляться определенная сумма денег.

При прохождении границы каждому товару присваивается определенный индивидуальный код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, называемый ТН ВЭД. От присвоенного кода ТН ВЭД зависит как размер пошлины, НДС, так и разрешительная документация для ввоза в Россию.

Когда наберется опыт общения с таможенным органом, безусловно, стоит начать проводить данную процедуру самостоятельно. Но организовывая доставку груза в первый раз, рациональнее всего передать работу по проведению процедуры декларирования груза таможенному брокеру. Это позволит меньше беспокоиться и сэкономить существенную сумму денег, поскольку нанятый таможенный брокер в силу своих знаний и осведомленности предложит наиболее подходящий код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) и, если потребуется, сможет доказать корректность его применения таможене. Стоимость услуг таможенного брокера может составлять пятнадцать тысяч рублей, но может и достигать двадцати пяти тысяч рублей.

Для проведения процедуры растаможивания продукции могут потребоваться разрешительные документы. Оформление разрешительных документов может занять от пары дней до полутора месяцев. Всё это зависит от того, какой именно документ оформляется (к примеру, сертификат соответствия или декларация). Вариация уплачиваемой стоимости зависит как от груза, так и от надежности сертифицирующего органа.

Нужно сказать, что во время переговоров с поставщиком можно уже знать точные характеристики товара, который планируется доставить. Банк или брокер могут помочь правильно определить, потребуется ли оформление разрешительных документов на ввозимую продукцию, и если потребуются, то скажут, какие конкретно документы будет нужно предоставить для прохождения таможенной процедуры.

10. Компаративный анализ затрат при приобретении маленькой и большой партии товаров в Китае. Применяя эмпирический метод, практическую организацию анализа затрат, было выявлено, что закупка маленьких партий товара может быть несколько убыточна. Но если разговор ведется о начале бизнес-пути, то маленькие партии оказываются актуальными. Более того, существуют компании-посредники, которые занимаются закупкой небольших партий на интернет-площадках Китая. Коллегиальное сотрудничество с такими компаниями может позволить сократить расходы. Но после положительного апробирования полученной партии товара, компании следует закупать большими объемами товары у поставщиков напрямую.

**Выводы.**

В общем и целом, сотрудничество с китайскими поставщиками немногим отличается от сотрудничества с прочими иностранными поставщиками, поскольку все обладают своим менталитетом и эксклюзивными особенностями.

Сотрудничество с китайскими поставщиками, на данный момент времени, является одним из наиболее выгодных. Поиск и анализ потенциальных поставщиков должен включать многосторонние источники информации.

Бизнес с иностранными поставщиками могут вести как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица. Наилучшей системой налогообложения для осуществления внешнеторговых операций является общая система налогообложения (ОСНО), при которой можно принять налог на добавленную стоимость (НДС), уплаченный на таможне, к вычету. Если есть возможность, то следует применять упрощенную систему налогообложения (УСН), при которой возможен учет уплаченного налога на добавленную стоимость (НДС) в качестве расходов, неотвратимо снижая налогооблагаемую базу.

Если задаться целью найти поставщика в Китае самостоятельно, используя интернет, то вполне реально можно не понести никаких расходов, за исключением доставки образцов товаров потенциального поставщика перед регистрацией основного заказа. Но наиболее правильным и весьма рациональным считается решение заручиться поддержкой компании-партнера, которая имеет опыт и специализацию по работе с Китаем.

Уверенность в ответственности и надежности являются основополагающим фактором в выборе поставщика. В статье были представлены способы, применение которых способствуют определению надежности поставщика: проверка через торгово-промышленную палату Китая (ТПП); проверка репутации через интернет; проведение инспекции производства.

Переговоры с китайским поставщиком в Китае – процесс поистине долгий, в данных переговорах зачастую невозможно один раз спросив, получить ответы на все вопросы. Китайские представители бизнеса могут очень продолжительно решать появляющиеся задачи заказчика. Но вежливость, доброжелательность, контроль за производством заказанных товаров и надежность в исполнении заключенного договора всегда будут способствовать комфортным, долгосрочным отношениям между российскими и китайскими компаниями.

Для того, чтобы провести проверку заказанной продукции до ее отгрузки в Россию, нужно посетить фабрику для оценки качества готовой продукции. Такая проверка на производстве имеет такой ряд преимуществ: можно предотвратить факт получения бракованной продукции и отправить исключительно только качественную продукцию в Россию.

Денежный вопрос, включая организацию отправки денег, является ключевым аспектом любых деловых отношений. Банковский перевод является наиболее частой формой расчетов с китайскими поставщиками. Для совершения такой банковской операции необходимо открыть валютный счет в банке (дополнительно к российскому счету в рублях).

При осуществлении внешнеторговых трансакций необходимо соблюдать валютное законодательство. Комиссия за валютный контроль является всем вменяемой платой, которую обычно берут банки. Оплата штрафов при несоблюдении законодательства может обернуться большими расходами при импорте продукции.

Продукция из Китая может быть доставлена любым образом: самолетом, поездом, на грузовиках или морем. Для того, чтобы оценить, какой способ доставки лучше выбрать, необходимо обратиться в логистическую организацию. После представления всей информации, специалист логистической организации сможет сказать стоимость перевозки груза

При прохождении границы каждому товару присваивается определенный индивидуальный код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, называемый ТН ВЭД. От присвоенного кода ТН ВЭД зависит как размер пошлины, НДС, так и разрешительная документация для ввоза в Россию.

Применяя эмпирический метод, практическую организацию анализа затрат, было выявлено, что закупка маленьких партий товара может быть несколько убыточна. Но если разговор ведется о начале бизнес-пути, то маленькие партии оказываются актуальными. Более того, существуют компании-посредники, которые занимаются закупкой небольших партий на интернет-площадках Китая. Коллегиальное сотрудничество с такими компаниями может позволить сократить расходы. Но после положительного апробирования полученной партии товара, компании следует закупать большими объемами товары у поставщиков напрямую.

В данной статье была разработана и представлена на всеобщее обозрение методика работы с китайскими поставщиками, в которой определяется специфика этой работы и делается детальный разбор её важных составляющих для анализа и применения на практике.

#### **Список литературы:**

1. Бугай В.А. Методика выбора иностранного поставщика // Инновации и инвестиции. 2018. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-vybora-inostrannogo-postavschika> (дата обращения: 08.09.2021).
2. Экономика и организация закупок: Учебное пособие / Попков В. П., Потолокова М. О. // СПбГИЭУ - СПб., 2017. - 520 с.
3. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / Джиллингем М., Лайсонс К. // М.: Инфра-М, 2017. - 143 с.
4. Laowaicast [Электронный ресурс] : подкасты о жизни в Китае : подкаст. № 153 – 163 URL: <http://laowaicast.ru/> (дата обращения: 12.09.2021).
5. Полякова Е.А. Особенности поведения китайцев при ведении бизнеса с иностранными партнёрами / Полякова Е.А., Величко М.А., Галлямова М.С. // Выпуск: № 08 (62). Часть 1. 2017. - 138-140с. DOI: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2017.62.060>

#### **References:**

1. Bugay V.A. Methodology for choosing a foreign supplier // Innovations and investments. 2018. No. 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-vybora-inostrannogo-postavschika> (date of access: 08/09/2021).
2. Economics and organization of procurement: Textbook / Popkov V. P., Potolokova M. O. // SPbGIEU - SPb., 2017. - 520 p.
3. Management of procurement activities and supply chain / Gillingham M., Lysons K. // M.: Infra-M, 2017. - 143 p.
4. Laowaicast [Electronic resource]: podcasts about life in China: podcast. No. 153 - 163 URL: <http://laowaicast.ru/> (date of access: 12/09/2021).
5. Polyakova E.A. Peculiarities of behavior of Chinese people when doing business with foreign partners / Polyakova E.A., Velichko M.A., Gallyamova M.S. // Issue: No. 08 (62). Part 1. 2017. - 138-140s. DOI: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2017.62.060>