

# Kína – távlatok és közelképek



Lehetőségek és kihívások a világ  
legnagyobb piacán



# A sikeres piacra lépés

- Piaci méretek, fontos szereplők
- Kínai szokások, sajátosságok – mi más, miért más?
- Üzleti kapcsolatok, partnerkapcsolatok
- Lehetőségek a magyar vállalatok és termékek részére
- Nehézségek, veszélyek
- Jótanácsok..

Piaci méretek, fontos szereplők



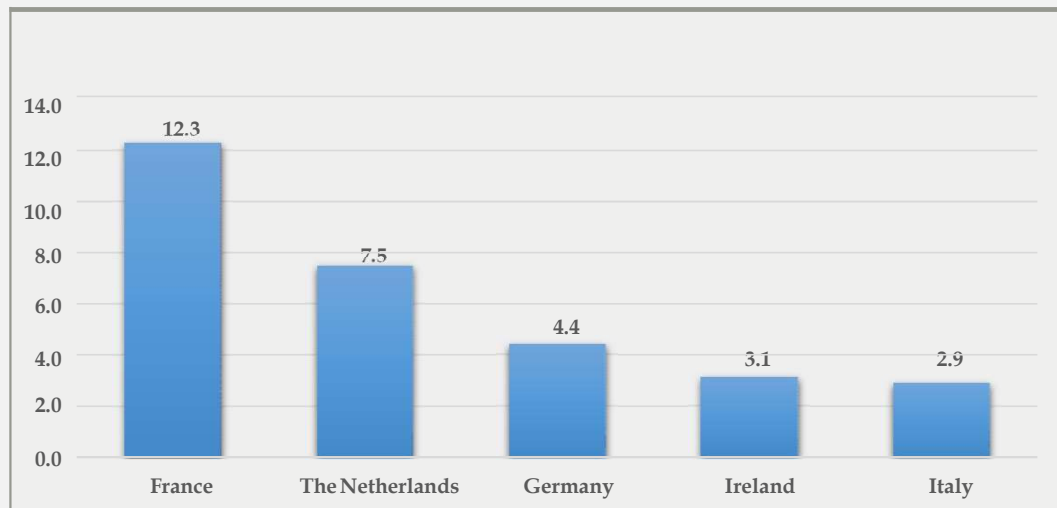
# Kínai élelmiszerpiac – általános információk

- Óriási piac, óriási növekedés (440 milliárd EUR)
- Nyugati termékek fő piaca: a keleti part nagyvárosai –növekvő középosztály, növekvő szabadon elkölthető jövedelem
- Az EU a legnagyobb élelmiszer-importőr (FR, NL, DE, IR, IT)





# EU top 5 (usd 100 millió)



Nem az ország mérete,  
hanem a vállalatok mérete  
és felkészültsége a  
meghatározó!



EUR: 1,237 million,

756 million,

441 million,

316 million

290 million



# Miért keresik a kínai fogyasztók az import termékeket?

- Biztonságos - kínai élelmiszer-hamisítási botrányok miatt bizalomvesztés
- Jó minőségű - megbízható, jó minőség
- Stílusos – főként a HoReCa szektorban jellemző
- Szép a csomagolása - ajándékozási célra vásárolt élelmiszereknél fontos



# Kínai élelmiszerpiac – online, offline üzletek

- Offline piac –

- HoReCa
- Hypermarket (Auchan, Metro, Carrefour)
- Nyugati delikatesz üzletek (City Shop, Market Place, ITO stb)
- Szupermarketek
- Kis, 24 órás üzletek (7/11, Lawson)



- Online piac –

- Online hypermarket - Amazon, JD
- Online áruház - TMALL
- Online piac – Taobao, ebay



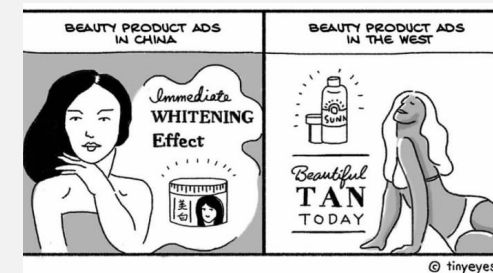


Kínai szokások, sajátosságok – mi más,  
miért más?



# Kínai piaci sajátosságok

- Az ízlés nagyon különböző (ízek, anyagok, étkezési szokások)
- Kínai név
- Csomagolás, külső, név - meghatározó fontosságú
- Kizárólagosság kérdése és fontossága



# Fogyasztói szokások különbözősége

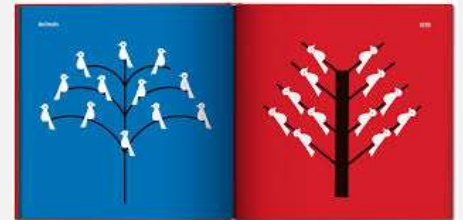
- Nincs kenyér/sajt /sonka /kolbász
- Nincs hideg étkezés (szendvics)
- Nem vásárolnak kész vagy félkész élelmiszert
- Nincs otthoni vendéglátás
- Más a fűszerezés, más az ízlés

Üzleti kapcsolatok, partnerkapcsolatok



# Partnerek, partnerkapcsolatok

- Kulturális különbségek, tárgyalástechnikai különbségek
  - Non-verbális jelek nem ugyanazt jelentik
  - Szerződés jelentőség kisebb
  - Fehér asztal fontossága
- Személyes kapcsolat fontossága
  - Személyes kapcsolat építése - nem átadható
  - Időt és pénzt igényel
- Nyelvi akadályok, tolmácsok
  - angol nyelv nem elég
  - Kinek a tolmácsa?

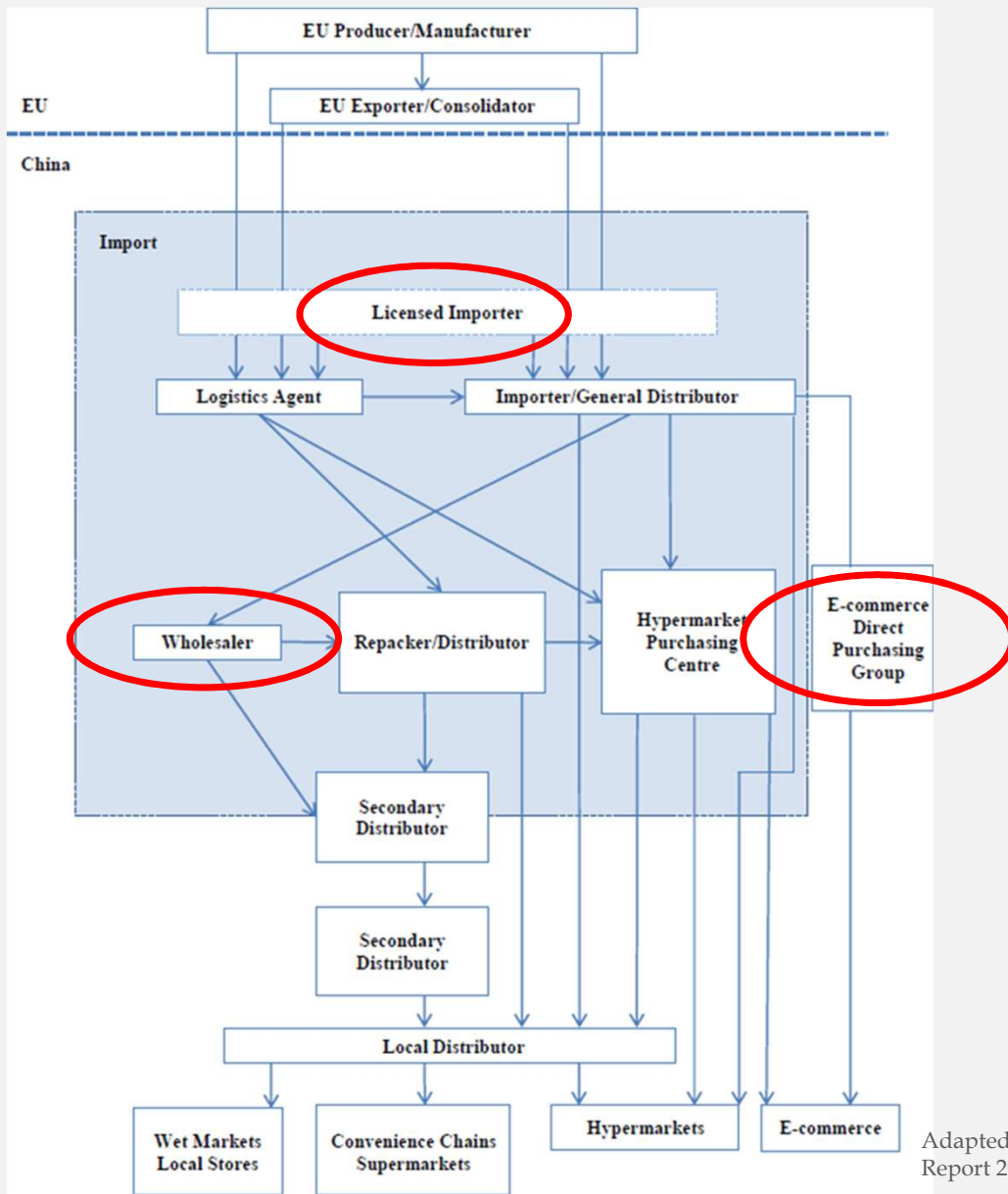


关系  
guanxi

# Piaci nehézségek, veszélyek

- Szabályozások, engedélyek
  - Állategészségügy, címkézés, márkavédelem
- Piacra juttatási nehézségek
  - Nagykereskedők nem érdekeltek a márkáépítésben
  - Logisztika, szállítmányozás
  - Méretből adódó különbségek
  - Hazai versenytársak
- Magyar termékek kevésbé ismertek





Adapted from USDA China Retail Report 201442

# Import értékesítési csatornák

# Vállalati struktúrák

- Közvetlen export: importőr vállalat
  - Kis volumenű, egyedi termékek
  - Szolgáltatás, technológia
- Helyi képviselő alkalmazása
  - Hely-specifikus információkkal rendelkezik
  - Közvetlen piaci irányítás
- Nagykereskedő alkalmazása
  - Kockázatmegosztás
  - Nincs közvetlen hatás a piacra
- Saját cég
  - Rep office
  - WOFE vagy vegyesvállalat



Lehetőségek a magyar termékek részére



# Lehetőségek a magyar termékek részére

- „Be the first, be the best or be the cheapest”
  - Igény a különleges termékekre
  - Nemzeti jellegű termékek
- Tömegtermékek
  - Hús, tej, gabona - nem igényel marketing-támogatást
- Réspiacok (specializált termékeket kínáló üzletek)
  - Ajándékok
  - Organikus termékek
  - Gourmet termékek

# Tíz arany szabály a sikerhez

1. Kínában minden a kapcsolatokon múlik.
2. Kínában minden a kapcsolatokon múlik.
3. Kínában minden lehetséges.
4. Kínában semmi nem könnyű.
5. A türelem a kulcs a sikerhez.
6. Az „igen” nem jelent egyetértést
7. Az „ön nem ismeri Kínát” azt jelenti, nem értünk egyet.
8. A szerződés aláírása jelzi az igazi tárgyalás megkezdését.
9. Ha semmi nem sikerül, ugorjon a 3. ponthoz.
10. Amikor nem tudja, mit tegyen, ugorjon az 1. és 2. ponthoz.



Köszönöm!

谢谢!

# Kapcsolat

Kárteszi Ágnes  
[Akarteszi@mfa.gov.hu](mailto:Akarteszi@mfa.gov.hu)

Tel: +86 15921070783



Wechat ID: AgroShanghai

