

В Канаді текстильні підприємства розміщені в основному у провінції Квебек, особливо централізовані в м. Монреаль. Ринок на текстильні вироби великий і становив у 1993 р. приблизно 6 млрд. дол., з цього 3 млрд. вироблено в Монреалі, а решта імпортовано. Майже всі швейні підприємства купують тканину для пошиття від гуртовиків та від виробників. Серед підприємств текстильного сектору 44% компаній мають понад 50 працівників і виготовляють 80% від усього обсягу. Завдяки раціоналізації та спеціалізації виробництва ручнопрядених волокон, акрилова пряжа, триацетатні та деякі поліестерові волокна більше не виготовляються в Канаді, а постачаються галузевими підприємствами із США та Мексики. Технічний прогрес за останнє десятиріччя захопив також і ткацький сектор, тому підприємства згортаються. Вистояли ті, які заінвестували значні кошти у нові технології швидкісного намотування та ткання.

Сектор в'язаного трикотажу більше роздрібнений у порівнянні із сектором тканих матеріалів. Кількість компаній за останнє десятиріччя відносно стабільна. Застосування сучасних технологій забезпечує здатність постачати широкий вибір товарів, як цього вимагає постійна конкуренція, експортувати, освоювати міжнародний ринок.

За останній час натуральні волокна, особливо бавовна та льон, здобувають щораз більшу популярність. Це пов'язане як із зростанням уваги до питань охорони здоров'я та навколишнього середовища, так і з модою. Постійно існує попит на килимові, меблеві та оббивочні тканини, фіранки, постіль, накриття на столи, рушники та ін. з натуральних матеріалів. Тканини, які вживаються для виготовлення дитячої білизни та оббивки меблів, мусять дотримуватись дуже строгих законів протипожежної безпеки.

Канадські дизайнери і кращі підприємства здобули високу репутацію на світовому ринку, але канадське виробництво не завжди в стані задовольнити швейників і споживачів достатнім вибором тканин, тому на виробничих лініях використовується до 55% імпортованих тканин. Щоб їх одержати, виробники одягу звертаються до агентів, або, щоб здобути право виняткового використання тканин, виготовлених за спеціальними розробками, працюють безпосередньо із закордонними виробниками.

Деякі українські експортери уже вийшли на канадський ринок з бавовняними, ручнотканими та широкотканими виробами.

Як потрапити на канадський ринок

Експортери мають два шляхи до замовника — скористатися послугами незалежного агента або торгувати безпосередньо. У Канаді значна мережа торгових агентів, вони спеціалізуються у ринкових потребах і мають добре налагоджені контакти з клієнтами. Агент буде направляти всі запити до вас, так що ви будете мати справу тільки з однією особою. Він також порадить, які найкращі способи перевезень, знайде доброго фрахтувальника, буде повідомляти про поправки і зміни в законах імпортування до Канади і, якоюсь мірою, забезпечить вам життя без стресів. Процедура виглядає приблизно так:

- ◆ агент одержує від експортера назви всіх видів продукції з відповідною інформацією щодо стилів та кольорових відтінків, налагоджує контакти з замовниками і назначає ділові зустрічі;

- ◆ замовники вибирають тканини, які їх зацікавлять, і, можливо, замовляють зразки тканин у відрізках довжиною від 2 до 5 метрів;

- ◆ із отриманих зразків замовник шие модель одягу, визначає драпірувальні якості тканини і, якщо задоволений результатом, то робить замовлення.

Процес від отримання зразків до кінцевого замовлення триває близько тижня. На цьому етапі замовник може вимагати ексклюзивних поставок окремих видів тканин чи кольорів для певного стилю. Це повинно бути обумовлено в рамках договору.

Експортер та замовник укладають договір про поставки і метод оплати, як правило, це гарантійний лист про 60-денне кредитування. Вид оплати здебільшого визначається на розсуд виробника-експортера. Спосіб транспортування продукції теж визначається замовником і здійснюється повітряним шляхом або морським, якщо дозволяє час.

Агент отримує платню на комісійній основі і винагорода залежить від ціни виробів та кількості поставок. Середня величина комісійних — від 2 до 5% вартості продажі. Як правило, це значно

дешевше, ніж у американських конкурентів.

Якщо ви вирішите продавати просто замовникам, то тоді вам самим з вашими працівниками доведеться подолати всі вказані кроки.

Ринковий вибір та стратегія

1. Досконало знайте свої вироби, визначіть потреби і найвигідніше місце на ринковому просторі для успішного входження.

2. Звертайте увагу на найменші деталі договору, реклами та ін.

3. Будьте ознайомлені із канадською системою розмірів. Перед початком експортування знайдіть зразки всіх зобов'язуючих канадських законів і правил, зокрема:

- ◆ Акт про цінники
- ◆ Акт про маркування імпортованих виробів
- ◆ Правила позначення і реклами тканин
- ◆ Акт споживацьких тарифів
- ◆ Акт про небезпечні для здоров'я компоненти

4. Будьте постійно в контакті із замовником і агентом, ніколи не відключайте факсовий апарат. Відповідайте відразу протягом 24 годин. Якщо немає точних інформацій, то повідомте, коли така інформація буде. Інакше канадці не вбачатимуть у вашій особі серйозного експортера.

5. Будьте певні, що поставки точно відповідають замовленим зразкам. Зміни варіантів можуть привести до повернення поставок, якщо покупця попередньо не було повідомлено про зміни і для цього не одержана згода.

6. Несвоєчасна поставка з порушенням встановленого терміну може привести до відмови прийому товарів. Це може вам дорого коштувати.

7. Для полегшення контактів користуйтеся англійською та французькою мовами (Квебек).

Поінформуйте Посольство Канади в Україні про вашу зацікавленість зустрітись з будь-яким канадським покупцем. Ваші власні експортні організації теж можуть мати таку інформацію. Повідомте, що саме ви хочете експортувати до Канади, подайте усі деталі виробничих процесів та можливостей — це полегшить їм зробити порівняльний аналіз.

*У наступному номері:
експортуємо готовий одяг*