8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Импортно-экспортные операции с Китаем: организация работы с азиатскими партнерами

В современных условиях Китай становится «окном» для международных расчетов и ведения внешнеэкономической деятельности. На семинаре участники рассмотрят современные условия и особенности ведения бизнеса с китайскими компаниями в 2023 году, инструменты поиска потенциальных китайских партнерови поставщиков, узнают, как осуществить проверку их финансового положения и деловой репутации, как управлять рисками и определить потенциально интересные направления развития бизнеса, получат рекомендации по грамотному составлению внешнеторговых контрактов с учетом особенностей национального законодательства КНР, разберут особенности экспорта/импорта со странами Юго-Восточной Азии, организацию цепей поставок транспортных услуг с участием различных видов транспорта.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Владельцев бизнеса, индивидуальных предпринимателей, генеральных и коммерческих директоров, директоров по ВЭД, специалистов по ВЭД, декларированию, таможенному оформлению, специалистов по экспорту, импорту, логистике, сбыту и закупкам на зарубежных рынках, юристов, сотрудников финансово-экономических служб, главных бухгалтеров.

Особенности программы

Семинар для тех:

- Кто только планирует начать работать с-Китаем напрямую и-без посредников.
- Кто вынужден заменить поставщиков из-Европы и-США на-китайских производителей.
- Кто уже работает с-Китаем и-хочет получить продуктивные решения при ведении бизнеса.
- Кто планирует создать свой бренд на-базе китайского производителя.
- Для импортеров и-экспортёров.

Результат обучения

В-результате обучения на-семинаре участники узнают:

- Последние изменения и-текущие тенденции в-работе с-Китаем в-разрезе международной торговли и-действующих санкций.

- Пошаговый алгоритм работы с-Китаем.
- Все аспекты работы с-Китаем: от-поиска и-проверки производителя до-логистики и-таможенного оформления.
- Механизмы поиска и-проверки контрагентов в-КНР.
- Систему управления рисками при работе с-Китаем.
- Как рассчитать стоимость проекта и-себестоимость товара на-складе.
- Что такое «белая» схема работы и-как распознать «серую» схему.
- Как выбрать оптимальный вариант доставки.
- Как пройти таможенное оформление и-«доказать» стоимость товара.
- Что такое валютный контроль и-условия оплаты.
- Как сертифицировать товары из-Китая.
- Как избежать административных правонарушений при маркировке товаров из-Китая.
- Ограничительные и-заградительные меры при работе с-Китаем.
- В-чем отличие между материковым Китаем и-Гонконгом.
- Как выйти на-китайский рынок.
- Как организовать сбыт и-найти партнеров на-китайском рынке.
- Как реализовать международную сделку: самостоятельно или использовать аутсорсинг.
- Особенности валютного регулирования и-нюансы финансовой системы Китая.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Импорт из-Китая.

- Последние изменения в-работе с-Китаем.
- Тенденции 2023 года на-рынке-РФ в-разрезе международной торговли и-действующих санкций.
- Современные условия и-особенности ведения бизнеса с-компаниями стран ЕАЭС, Европейского союза, Юго-Восточной Азии.
- Источники информации о-товарах и-производителях в-Китае.
- Поиск партнеров и производителей товаров, определение их контрактной, финансовой и экспортной респектабельности.
- Национальные особенности ведения бизнеса и-переговоров с-китайскими партнерами.
- Запускаем проект. Пошаговый алгоритм работы с-Китаем.
- Структура и-содержание внешнеторгового контракта. Как правильно подготовить международный контракт с-китайским партнером.
- Формы и-методы международных расчетов при внешнеторговых операциях.
- Базис поставки и-условия оплаты.
- Разрешительная документация.
- Шаблон контракта.
- Валютный контроль внешнеторговых операций.
- Хеджирование валютных рисков.
- Система управления рисками при работе с-Китаем, контроль качества.
- Выбор оптимальной транспортной схемы. Организация цепей поставок транспортных услуг с-участием различных видов транспорта:
  - морские перевозки;
  - авиадоставка;
  - железнодорожные перевозки;
  - автоперевозки;
  - контейнерные перевозки;
  - перевозки в-составе сборных контейнеров (сборные грузы).
- Страхование грузов.

День-2.

- Сертификация.
- Обязательная маркировка товаров.
- Таможенное оформление грузов.
- Требование к документам для подтверждения таможенной стоимости товара.
- Таможенные платежи: порядок расчёта, уплаты и возврата.

- Что такое “белая” схема работы и как распознать “серую” схему.
- Ограничительные и-заградительные меры при работе с-Китаем.
- Финансовое обеспечение ВЭД.
- Варианты расчётов. T/T, LC, BLC, OA.
- Расчет проекта.
- Подготовка компании к ведению ВЭД. Место и роль службы ВЭД в структуре компании. Оптимизация ВЭД.
- Контроль участников ВЭД.

Экспорт в-Китай.

- Практика ведения бизнеса и-торговли на-рынке Китая.
- Анализ ситуации. Поиск новых ориентиров для бизнеса.
- Сравнение традиционных практик ведения бизнеса: восточной и-западной.
- Определяем экспортную стратегию.
- Китайский рынок.
- Характеристики и-потенциал китайского рынка.
- Мифы о-китайском рынке.
- Потенциальные покупатели в-Китае. Механизмы поиска покупателей. Примеры эффективного участия в-выставках.
- Организация сбыта и-поиск партнеров.
- Продвижение на-китайском рынке. Маркетинговые исследования.
- Организация поставки товаров.
- Особенности китайского рынка и-требования к-продукции.
- Хранение товара и-дистрибуция.
- Составление бизнес-плана проекта на-примере поставки пластиковой арматуры.
- Расчет стоимости продукции в-РФ на-примере продукции с-низкой стоимостью и-высокими показателями по-объему.
- Расчет стоимости продукции в-РФ на-примере продукции с-высокой стоимостью и-высокими показателями по-объему.
- Расчет розничной стоимости товара на-китайском рынке.

Преподаватели

ЛЕПИХОВ Антон Владимирович

Коммерческий директор торгового дома «CHIN-RU». Эксперт в сфере управления распределённым бизнесом.

Более 10 лет успешно занимается деловым консалтингом и представляет интересы российских предпринимателей в КНР. Сфера профессиональных компетенций: разработка стратегических моделей для крупного сетевого бизнеса и построение высокоэффективной филиальной сети.