**III Международная выставка­конференция “Бизнес с Китаем”.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 03 апреля | | |
| Открытие мероприятия | | 10.00-10.30 |
| Подготовка к ведению бизнеса с Китаем | Россия и Китай: вектор делового сотрудничества | 11.00 - 11.30 |
| Перспективные направления торговли с Китаем, поиск товара и поставщика. | 11.30 - 12.00 |
| Регионы Китая и география производств | 12.00 - 12.30 |
| Выставки в Китае | 12.30 - 13.00 |
| Перерыв | | |
| Работа с китайскими поставщиками | Работа с поставщиками: менталитет, переговоры, заключение сделок | 14.00 - 14.30 |
| Типичные ошибки российских предпринимателей и как их избежать | 14.30 - 15.00 |
| Мошенники в Китае | 15.00 - 15.30 |
| Как контролировать работу Китайских поставщиков и производителей | 15.30 - 16.00 |
| Перерыв | | |
| Логистика  и поставки | Как организовать систему поставок товаров из Китая | 17.00 - 17.30 |
| Доставка под прямой контракт | 17.30 - 18.00 |
| Доставка небольших партий товаров из Китая | 18.00 - 18.30 |
| Торговое финансирование поставок или где найти средства на организацию крупной поставки | 18.30 - 19.00 |

Подробную архитектуру каждой секции Вы найдете на страницах 3-4.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 04 апреля | | |
| Таможня, логистика, правовые основы  бизнеса с Китаем | Подготовка международного контракта | 10.00 - 10.30 |
| Таможня даёт добро: как проходит таможенное оформление и как избежать проблем с ввозом товаров из Китая | 10.30 - 11.00 |
| Таможня и логистика | 11.00 - 11.30 |
| Особенности таможенного оформления брендов | 11.30 - 12.00 |
| Перерыв | | |
| Продажа китайских товаров | Организация бизнеса с Китаем от А до Я | 13.00 - 13.30 |
| Построение системы продаж китайских товаров в секторах B2B | 13.30 - 14.00 |
| Продажа китайских товаров через интернет | 14.00 - 14.30 |
| Секреты ведущих предпринимателей или как вести успешный бизнес с Китаем | 14.30 - 15.00 |
| Перерыв | | |
| Практика построения  бизнеса с Китаем | Разбор оптимальной схемы поставок из Китая | 16.00 - 16.30 |
| Управление интеллектуальной собственностью при ведении бизнеса с КНР | 16.30 - 17.00 |
| Организация производства под собственной торговой маркой в Китае | 17.00 - 17.30 |
| Минимизация рисков | 17.30 - 18.00 |

Подробную архитектуру каждой секции Вы найдете на страницах 3-4.

Архитектура деловой программы.

**Секция «Подготовка к ведению бизнеса с Китаем»**  
**Сессия 1. Россия и Китай: вектор делового сотрудничества.**

* Перспективы развития торговых отношений двух стран?
* Что привлекает китайский бизнес в России?
* Проблемы: с точки зрения китайских и российских предпринимателей.

**Сессия 2. Перспективные направления торговли с Китаем, поиск товара и поставщика.**

* Перспективные направления работы с Китаем.
* Поиск товаров: от массовых до уникальных.
* Выбор поставщика

**Сессия 3. Регионы Китая и география производств.**

* История китайского экономического чуда
* Обзор регионов Китая
* География производств

**Сессия 4. Выставки в Китае**

* Самые крупные выставки в Китае
* Кантонская ярмарка
* Когда необходимо ехать на Выставку в Китай?
* Как сделать своё участие максимально продуктивным?

**Секция «Работа с китайскими поставщиками»**  
**Сессия 1. Работа с поставщиками: менталитет, переговоры, заключение сделок.**

* Что нужно знать о китайском менталитете?
* Переговоры или искусство войны.
* Как вести переговоры о цене?
* Особенности заключения сделок.

**Сессия 2. Типичные ошибки российских предпринимателей и как их избежать.**

* Вопросы цены и качества
* Ошибки и неверные ожидания
* Лишние риски

**Сессия 3. Мошенники в Китае.**

* Как не потерять деньги при первой поставке?
* Как предостеречь свой бизнес от мошенничества?
* Типичные примеры мошеннических схем
* Новые виды мошенничества

**Сессия 4. Контроль работы китайских поставщиков.**

* Рычаги влияния: представители в Китае, суды, юристы, партия
* Аудит во время производства товаров, формирования груза и отправки
* Работа с торговыми компаниями

**Секция «Логистика и поставки»  
Сессия 1. Как организовать систему поставок товаров из Китая.**

* Схемы поставок товаров из Китая.
* Сколько стоит доставить груз из Китая.
* Примеры организации поставок на конкретных товарах.
* Возможности оптимизации поставок.

**Сессия 2. Доставка под прямой контракт**

* Составление паспорта сделки.
* Инвойс, пакинг-лист и коносамент.
* Алгоритм доставки и получения товара.

**Сессия 3. Доставка небольших партий товаров из Китая**

* Как выгодно доставить небольшую партию товаров из Китая
* Схемы поставок и средняя стоимость доставки
* Кейсы: доставка для интернет-магазина от А до Я

**Сессия 4. Торговое финансирование поставок или где найти средства на организацию доставки крупной партии**

* Финансирование поставок
* Крупные поставки без личных вложений
* Схемы работы с кредитными учреждениями при ведении международного бизнеса

**Секция «Таможня, логистика, правовые основы»**  
**Сессия 1. Подготовка международного контракта.**

* Заключение международных контрактов.
* Что необходимо включить в контракт?
* Проблемы, с которыми сталкиваются импортеры.

**Сессия 2. Таможня даёт добро: как проходит таможенное оформление и как избежать проблем с ввозом товаров из Китая?**

* Оформление на таможне: «цена риска», необходимые документы
* Как изменится себестоимость после прохождения таможни.
* Сложные ситуации на таможне и их решение.

**Сессия 3. Таможня и логистика.**

* Где лучше всего провести таможенную очистку
* Как выбрать оптимальную схему доставки с учётом таможенного оформления
* Что нужно знать участнику ВЭД о нововведениях в таможенном деле.

**Сессия 4. Таможенное оформление брендов**

* Реестр брендов
* Особенности ввоза товаров-брендов
* Прохождение груза через транзитные страны
* Разрешение правообладателя

**Секция «Продажа китайских товаров»**  
**Сессия 1. Организация бизнеса с Китаем от А до Я.**

* Выбор конкретного товара
* Разбор оптимальной схемы поставки
* Рассмотрение кейсов от закупки и до продажи.

**Сессия 2. Построение системы продаж китайских товаров в секторе B2B**

* Организация системы оптовых продаж
* Позиционирование и предложение
* Специфика продаж в секторе B2B

**Сессия 3. Продажа китайских товаров через интернет.**

* Современные решения для интернет-продаж
* Опыт продвижения китайских товаров в сети
* Ценовая политика и ценовые войны
* Примеры успешных интернет-магазинов, связавших свой бизнес с Китаем

**Сессия 4. Секреты успешных предпринимателей или как вести успешный бизнес с Китаем**

* Истории успеха российских компаний
* Ключевые факторы успеха
* Как понять китайцев и построить надежные партнерские отношения?
* Сокращение издержек при работе с Китаем.

**Секция «Практика построения бизнеса с Китаем»**  
**Сессия 1. Разбор оптимальной схемы поставок из Китая.**

* Как оптимизировать расходы при организации поставок из Китая?
* Примеры организации оптимальных схем поставок в конкретные регионы
* Оптимизация, как конкурентное преимущество

**Сессия 2. Регистрация торговой марки и защита интеллектуальной собственности.**

* Торговая марка: ваша или нет?
* Как защитить интеллектуальную собственность при работе с Китаем
* Как зарегистрировать свою ТМ в Китае?

**Сессия 3. Производство в Китае под собственно ТМ.**

* OEM/ODM производство в Китае
* Как организовать своё производство в Китае
* Примеры реализации проектов
* Насколько выгодно производить товар в Китае?

**Сессия 4. Минимизация рисков.**

* Минимизация рисков при доставке
* Минимизация рисков при выборе поставщика
* Минимизация рисков при открытии нового направления деятельности, связанного с Китаем