

Импортные операции с Китаем: организация работы с азиатскими партнерами

В современных условиях Китай становится «окном» для международных расчетов и ведения внешнеэкономической деятельности. На курсе участники рассмотрят современные условия и особенности ведения бизнеса с китайскими компаниями в 2025 году, инструменты поиска потенциальных китайских партнеров и 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: Октябрь 2026 с 10:00 до 17:30

Артикул: MC27251

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высыпается подробная схема проезда на семинар.

Стоимость участия: 43 900 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

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

Курс 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.

Результат обучения

В результате обучения на курсе 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 осуществлять платежи в Китай, существующие ограничения и пути решения.
- 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.

- Последние изменения в работе с Китаем.
- Тенденции 2024-2025 годов 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.
- Платежи в Китай, существующие ограничения и пути решения.
- Базис поставки и условия оплаты.
- Разрешительная документация.
- Шаблон контракта.
- Валютный контроль внешнеторговых операций.
- Варианты расчётов. T/T, LC, BLC, OA.
- Хеджирование валютных рисков.
- Система управления рисками при работе с Китаем, контроль качества.

День-2.

- 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.
- 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.
- Расчет проекта.
- Подготовка компании к ведению ВЭД. Место и роль службы ВЭД в структуре компании. Оптимизация ВЭД.
- Контроль участников ВЭД.

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.