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

Импортные операции с Китаем: организация работы с азиатскими партнерами

В современных условиях Китай становится «окном» для международных расчетов и ведения внешнеэкономической деятельности.Слушатели рассмотрят современные условия и особенности ведения бизнеса с китайскими компаниями в 2027 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: Сентябрь 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП15757

Вид обучения: Курс повышения квалификации

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».

Стоимость участия: 45 900 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: 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.

- 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 программе слушатели 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 2027 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.
- 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.