

# **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БИЗНЕСА С КИТАЕМ**

**Практический 2-ух дневный семинар**

**НА КАКИЕ ВОПРОСЫ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ОТВЕТЫ:**

- Как максимально минимизировать риски поставок из Китая?
- Правила прибыльных стартап'ов по работе с китайскими компаниями.
- Оптимальный путь организации поставок из Китая “с нуля”.
- Как находить китайских партнеров.
- Постановка технического задания на изготовление продукции в Китае.
- Методы решения спорных ситуаций с китайскими поставщиками.
- Как придумать уникальную стратегию выживания и развития компании.
- Как конкурировать с поставщиками аналогичной продукцией из Китая?
- Методы построения эффективной системы продаж продукции из Китая.
- Почему компании прекращают поставки из Китая?
- Формирование правильного мышления в вопросах взаимодействия с китайскими компаниями.
- Почему компании теряют китайских партнеров.
- Как управлять экспертами по Китаю?
- Как удержать талантливых сотрудников в своей компании?
- Правила взаимодействия с консалтинговыми компаниями по работе с Китаем.
- Цена продукции из Китая: зоны сверхприбыли и разумной конкуренции.
- Краткие рекомендации по логистике и таможенному оформлению.

**Ключевые правила, определяющие отношения с партнером из Китая:**

- Тенденции восприятия Китая – российским бизнесом, факты и мифы — по результатам проведенных практических семинаров по всей России.
- Понимание мира со стороны китайцев.
- Что такое «гуаньси»? Важность понимания «гуаньси» в построении отношения с китайскими менеджерами.
- Стратегические принципы менеджмента, которые успешно применяет китайский бизнес.

### **Переговорный процесс:**

- Ключевые правила коммуникаций с китайцами.
- Система ценностей в переговорах.
- Переговорный процесс с китайскими бизнесменами, в чем особенности и различия.
- Ключевые модели стратегии переговорного процесса с китайской стороной.
- Стратегемы Сунь Цзы: как изучать и применять в текущей деятельности.

### **Поиск товаров и производителей в Китае. Организация прямых поставок:**

- Основные источники поиска информации о китайских производителях.
- Выставки в Китае, как способ оценить потенциальные возможности.
- Выбор китайского производителя. Факторы, на которые необходимо обратить внимание.
- Анализ условий поставки и сравнение предложений от разных поставщиков.
- Основные правила выбора поставщика, проверка надежности потенциального партнера.
- Минимизация рисков при работе с китайскими поставщиками.
- Задание по оценке качества предоставленной информации о китайском партнере.
- Интернет: практические методы поиска, проверки любой информации по вопросам организации бизнеса с Китаем.
- Ключевые точки по организации бизнеса с Китаем и построения взаимодействия с китайскими компаниями на российском рынке.

### **Бизнес-этикет при работе с китайскими партнерами:**

- Китайский менталитет: что нужно знать, чтобы с ними работать. Основные хитрости китайской стратегии – как их увидеть и использовать для себя.
- Правила деловых контактов с китайскими компаниями. Переписка, телефонные переговоры.
- Подготовка к деловым встречам, обедам. Подарки и благодарности.
- Подготовка презентаций. Особенности презентаций китайских компаний.

### **Разбор практических вопросов:**

- Разработка системы ключевых показателей построения сотрудничества с Китаем.
- Проверка надежности поставщика продукции из Китая.
- Алгоритм взаимоотношений с консалтинговыми компаниями.

**КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ, ОТВЕТЫ НА КОТОРЫЕ ПОМОГУТ  
ВАМ НАЧАТЬ БИЗНЕС С КИТАЕМ:**

- I. Как найти надежного поставщика в Китае?
- II. Как правильно выстраивать и поддерживать отношения с китайскими поставщиками?
- III. Что означает договор с китайской компанией на поставку и как он действует?
- IV. Как значительно минимизировать риски поставки некачественной продукции?
- V. Как определять надежность поставщика, которого вы нашли на выставке в Китае?
- VI. Как действовать при поставке некачественного товара и каким-образом можно минимизировать риск поставки некачественной продукции?
- VII. Гонконг — какие уникальные преимущества для бизнеса и значительной минимизации рисков, связанных с китайскими поставщиками предоставляет международному бизнесу Гонконг?
- VIII. Что такое гуанси и потеря лица, и почему это очень важно знать при работе с китайскими поставщиками?
- IX. Контроль качества продукции от китайского поставщика?
- X. Как правильно вести переговоры с китайскими поставщиками?
- XI. Как правильно находить партнеров, которые будут играть роль посредников при общении с китайскими поставщиками?
- XII. Как построить бренд своей компании, используя продукцию из Китая?
- XIII. Юридическое решение спорных вопросов по работе с китайскими поставщиками?
- XIV. Как оценить, насколько интересно сотрудничество с вами — китайскому поставщику?
- XV. Как правильно выстроить взаимоотношения с консалтинговыми компаниями?
- XVI. С чего начать работу с китайскими компаниями? Где находить информацию по надежным поставщикам?
- XVII. Как найти посредника по работе с китайскими производителями и правильно выстроить с ним взаимоотношения?
- XVIII. Какие сайты международной торговли B2B, есть в Китае — как с ними работать? какие существуют риски и способы их минимизации?
- XIX. Как обеспечить безопасность сделки от первого контакта до долгосрочного сотрудничества (контроль качества, брак, контроль отгрузок)?

## **ПРОГРАММА СЕМИНАРА:**

### **Тема 1. Актуальность начала бизнеса с Китаем.**

Обострившаяся актуальность начала бизнеса с Китаем: как, уже 30 лет работают западные компании, и только пытаются начать работать российские компании. Успешные бизнес практики российских компаний в сегменте малого и среднего бизнеса.

- Как, решив начать бизнес с Китаем, устоять под давлением внешних факторов и добиться результата?
- Вы решили делать бизнес с Китаем, как от общей идеи перейти к действиям?
- Китай: современная экономика, где искать успех вашего бизнеса в экономике, которая растет на 10% в год?
- Основные алгоритмы построения работы западных и российских компаний, на примере...
- Вы решили работать с Китаем, какие проблемы вас ждут и как их решить?

### **Тема 2. Поиск и проработка идей для начала бизнеса с Китаем.**

Доступные и эффективные источники информации, позволяющие начать новый бизнес или повысить конкурентоспособность своей компании.

- Что такое идеи? Почему они важны и почему мы сталкиваемся с трудностью при их поиске? Идеи и продукция в чем связь и различие?
- Как находить идеи? Как их оценивать на релевантность рынка? И что делать дальше?
- Основные способы поиска идей для начала бизнеса с Китаем.
- Идея — идея, поставщик — поставщиком, а бизнес — бизнесом — как идею ввести в бизнес?
- Минимальные шаги, которые вы должны сделать для того чтобы начать находить идеи (сайты B2B, выставки).
- Идеи для построения бизнеса с Китаем — ключевые показатели эффективного старта вашего бизнеса. Итоговый алгоритм.

Ключевые показатели эффективного старта вашего бизнеса с Китаем

- Клиенты и клиентская база;
- Партнеры и поставщики;
- Финансы.

Итоговые алгоритмы поиска идей

- Системы B2B международной торговли;
- Выставки;
- Цель. Задачи. Результат.

### **Тема 3. Подводные рифы построения бизнеса с Китаем.**

Начать бизнес с Китаем просто, но 80% компаний, которые пытаются начать работать с Китаем «с ходу» – терпят неудачу. Почему?

- У вас есть инструмент поиска бизнес идей. Какие ошибки вы можете совершить и как их избежать?
- Поиск поставщиков и производителей;
- Построение взаимоотношений с поставщиком.

### **Тема 4. Важные аспекты начала бизнеса с Китаем.**

Самостоятельно или с консультантом? Есть идеи – что делать? Как правильно выбрать поставщика, организовать закупку, реализовать товар.

- Базовые принципы международной торговли;
- Характерные особенности построения бизнеса с Китаем.

### **Тема 5. Выставки, как способ понять потенциальные возможности.**

- Выставки в Китае и выставки в Гонконге?
- Как подготовиться к выставке?
- Как работать на выставке?
- Как обрабатывать информацию с выставки?
- Выставка, инструмент открытия новых бизнес направлений.

### **Тема 6. Гонконг – ключ к новым рынкам сбыта.**

Гонконг – ключ к новым рынкам сбыта: Гонконг – мировой финансовый центр мира. Перспектива работы через Гонконг. Гонконг – уникальные возможности, малоизвестные для российского рынка.

- Гонконг – цифры и факты, тезисы и миниатюры;
- Преимущество, использования компаний в Гонконге;
- Шаг за шагом: Начало бизнеса, через Гонконг.

### **Тема 7. Организация работы с Китаем – стратегическая задача бизнеса.**

Пути решения управленческих проблем на этапе организации бизнеса с Китаем; бизнес-партнерство с Китаем «подушка безопасности» для вашего текущего бизнеса и потенциал для будущего роста.

- Управление персоналом;

- Организационная структура компании;
- Корректировка стратегии компании в рамках работы с Китаем;
- Подготовка сотрудников для работы с китайскими менеджерами;
- Выбор субподрядных организаций по направлениям логистика и таможня;
- Проверка надежности поставщика.

### **Тема 8. Рекомендации «Шаг за Шагом: Как начать бизнес с Китаем».**

Как реализовать свой бизнес-проект с Китаем от идеи до решения, от решения до бизнеса (поиск идей, выбор поставщика, постановка задачи, финансы, закупка, логистика, таможня, реализация продукции).

- Общие рекомендации в рамках вашего бизнес-проекта.

### **Тема 9. Управление рисками при организации бизнеса с Китаем.**

- Правила построения взаимоотношения, как основа минимизации рисков;
- Внутренние и внешние риски при работе с Китаем;
- Поиск и проверка поставщика;
- Контроль и управление поставками;
- Минимизация рисков, используя юридические инструменты.

### **Тема 10. Бизнес-Этикет при работе с Китаем.**

- Китайский менталитет: что нужно знать, чтобы с ними работать. Основные хитрости и как их обойти;
- Бизнес этикет при работе с китайскими компаниями, почему это важно;
- Правила установление деловых контактов с китайскими компаниями;
- Подготовка к деловым встречам, обедам; подарки и благодарности;
- Переписка, телефонные переговоры;
- Подготовка презентаций и ведение переговоров с Китайскими компаниями.

### **Тема 11. Как получить инвестиции из Китая (краткий семинар, подробнее в отдельном блоке).**

- Общая стратегия инвестиционной политики китайского бизнеса;
- Концепция переговорного процесса при привлечении инвестиций;
- Базовые направления привлекательности для китайских инвесторов.

### **Тема 12. Контрактное производство (краткий семинар, подробнее в отдельном блоке).**

- Преимущества организации производства в Китае;
- OEM и ODM производство;
- Возможности для российской компании.