

Программа
конференции «Особенности ведения бизнеса и поиска бизнес-партнёров на территории Китая» в рамках реализации Российско-китайского молодежного бизнес-акселератора

Российская Федерация, г. Ульяновск, Ульяновский государственный университет, Набережная Свияги, 40, зал Ученого совета, ауд. 703
 22 ноября 2024

Онлайн-трансляция: <https://telemost.yandex.ru/j/01255535800127>

Время	Название мероприятия
10:00 – 10:20	<p style="text-align: right;">конференции</p> <p>Открытие</p> <p>Приветственное слово: 10:00 – 10:07 Кириллова Татьяна Викторовна, проректор по молодежной политике и социальной работе, Ульяновский Государственный университет 10:07 – 10:10 Семенова Елена Викторовна, советник при ректорате Ульяновского государственного университета, руководитель Российско-Китайского молодежного бизнес-акселератора в г. Ульяновске 10:05 – 10:20 Селиверстова Татьяна Игоревна, Член Правления АНО «Лидеры международного сотрудничества», директор Бизнес-инкубатора БРИКС и Бизнес-инкубатора ШОС, сооснователь Российско-Китайского молодежного бизнес-акселератора</p>
10:20 – 11:30	<p>Лекторий: «Особенности ведения бизнеса и поиска бизнес-партнёров на территории Китая»</p> <p>10:20 – 10:50 Докладчик со стороны России: Сандркина Анна Сергеевна, руководитель Центра поддержки экспорта регионального центра «Мой бизнес» 10:50 – 11:15 Докладчик со стороны Китая: Адиль Шырын Сагындыковна, менеджер по продажам IM Machinery</p> <p>Введение: Краткий обзор китайской экономики и ее динамики. Особенности ведения бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Юридические аспекты: регистрация компаний, лицензирование, налоги. • Культурные различия: ведение переговоров, деловой этикет. • Логистика и таможня: специфика импорта/экспорта. • Инфраструктура: особенности работы с китайскими поставщиками, интернет-площадками. <p>Поиск бизнес-партнёров</p> <ul style="list-style-type: none"> • Где искать партнеров: выставки, интернет-ресурсы, бизнес-миссии.

	<ul style="list-style-type: none"> • Как проводить due diligence: проверка надежности партнера. • Подписание контрактов: специфика юридического оформления. <p>Актуальные проблемы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Защита интеллектуальной собственности. • Барьеры для импорта/экспорта. <p>Методы решения.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Использование услуг консультантов и переводчиков. • Поиск надежных партнеров с проверенной репутацией. • Использование современных технологий для оптимизации бизнес-процессов. <p>Перспективы развития Российско-Китайских отношений.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое партнерство, экономические связи. • Новые возможности для российских компаний на китайском рынке. <p>Ответы на вопросы.</p>
<p>11:15 – 12:30</p>	<p>Экспертная сессия: "Как найти партнёра на территории Китая"</p> <p>11:15 – 11:45 Докладчик со стороны России: <i>Жахин Руслан Васильевич</i>, руководитель коммерческого отдела ООО «ВАВС».</p> <p>11:45 – 12:00 Докладчик со стороны Китая: <i>Сун Вэньцзюнь</i>, генеральный директор ООО «Орсон Рус»</p> <p>12:00 – 12:15 Докладчик со стороны России: <i>Асташенков Глеб Александрович</i>, председатель Ульяновского регионального отделения «Российско-азиатского союза промышленников»</p> <p>Введение и личный опыт: Поиск и выбор партнеров в Китае. Практические советы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как найти подходящих партнеров. • Как провести переговоры и заключить контракт. • Как выстроить долгосрочные отношения с партнером. <p>Основы взаимодействия в международном сотрудничестве:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Определение целей и задач сотрудничества. • Понимание рисков и механизмов их минимизации. • Построение доверительных отношений с партнером. <p>Примеры успешных кейсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Успешные истории сотрудничества российских и китайских компаний.
<p>12:15 – 12:30</p>	<p>Перерыв</p>

<p>12:30 – 16:30</p>	<p>Дискуссионная площадка: «Актуальные проблемы поиска партнёра и выстраивания бизнес-процессов с партнерами из Китая»</p> <p>Модератор: <i>Татьяна Селиверстова, основатель Международной консалтинговой компании «Consult Invest ITIC, Директор Международной акселерационной программы «Бизнес-инкубатор БРИКС» и «Бизнес-инкубатор ШОС»</i></p> <p>12:30 – 13:00 Секция 1: "Поиск и выбор партнера"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как найти надежного партнера в Китае? Какие ресурсы и методы поиска наиболее эффективны? онлайн-площадки, выставки, бизнес-миссии? • Какие критерии необходимо учитывать при выборе китайского партнера? Как оценить его финансовую стабильность, деловую репутацию и уровень компетенции? • Какие распространенные риски связаны с поиском партнеров в Китае? Как их минимизировать? Как избежать типичных ошибок при выборе партнера? • Каким образом можно проверить информацию о потенциальном партнере в Китае? Как найти подтверждение его деловой репутации и финансового состояния? • Какие существуют площадки и сервисы для поиска китайских партнеров? Какие из них наиболее эффективны для различных отраслей? <p>Как грамотно провести переговоры с китайским партнером?</p> <p>13:00 – 13:15 Перерыв</p> <p>13:15 – 15:15 Секция 2. "Юридические и логистические аспекты сотрудничества"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как составить договор с китайским партнером? • Как защитить свои интересы при работе с китайскими партнерами? • Какие особенности логистики и таможенного оформления нужно учитывать? • Как преодолеть языковой и культурный барьер в бизнес-коммуникации? • Какие нюансы оплаты и валютных операций необходимо учесть? <p>Секция 3. «Выстраивание бизнес-процессов»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие особенности необходимо учитывать при выстраивании бизнес-процессов с китайскими партнерами? Как учесть культурные различия и особенности китайской деловой этики? • Как эффективно вести переговоры с китайскими партнерами? Какие нюансы необходимо учитывать? • Какие инструменты и технологии можно использовать для оптимизации коммуникаций с китайскими
-----------------------------	---

	<p>партнерами? Как преодолеть языковой барьер и обеспечить эффективное взаимодействие?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как правильно структурировать контракты с китайскими партнерами? Какие пункты необходимо обязательно включить в контракт? • Как контролировать выполнение обязательств китайскими партнерами? Какие механизмы контроля наиболее эффективны? <p>Секция 4. «Особенности работы в различных отраслях»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие специфические проблемы и решения характерны для поиска партнеров и выстраивания бизнес-процессов в конкретных отраслях (например, торговля, производство, информационные технологии)? <p>15:15 – 15:30 Перерыв</p> <p>15:30 – 16:30 Секция 5. «Перспективы сотрудничества»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие преимущества и вызовы связаны с сотрудничеством с китайскими компаниями? • Каким образом российские компании могут использовать возможности китайского рынка? • Какие тенденции и прогнозы развития сотрудничества между Россией и Китаем? • Какие советы можно дать начинающим предпринимателям, которые только планируют начать работу с китайскими партнерами? <p>16:30 – 17:00 Вопросы и ответы: Время для вопросов и ответов от участников дискуссии к экспертам.</p> <p>17:00 – 17:30 Закрытие дискуссионной площадки.</p> <p>Выводы: Подведение итогов, ключевые выводы дискуссии.</p> <p>Рекомендации: Советы по успешному сотрудничеству с китайскими партнерами.</p> <p>Сетьворкинг: Неформальное общение участников.</p>
--	--