



STRATEGY Links
AccEssMeeting

ROAD SHOW INVESTMENT AGENCY

123317, Russia, Moscow, Moscow-City, Embankment Tower,
Presnenskaya embankment, Building 10, Block C, Floor 5
Tel.: +7 495 651 6621 Fax: +7 495 967 7600 www.Strategy-Links.com
AccEssMeeting CHINA-RUSSIA www.CN888RU.com
AccEssMeeting UAE-RUSSIA www.AccEssMee.com

AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – CHINA

Повышение эффективности росийско-китайских импортно-экспортных
кросс-сделок. Актуальные кейсы и практические истории успеха...
31 Марта 2017 года, Москва-Сити, Novotel Moscow-City Hotel



AccEssMeeting Business Road Show Agency
Beijing - Abu Dhabi - Shanghai - Dubai - Moscow - Hong Kong - Riga

AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – CHINA

От лица международной компании AccEssMeeting позвольте выразить Вам наше почтение и сообщить о том, что 31 Марта 2017 года, в Novotel Moscow-City Hotel, наша компания, в партнерстве с ПАО ВТБ Банк, Российским Экспортным Центром (Группа Внешэкономбанк) и Государственной корпорацией по страхованию экспортных кредитов Китая (SINOSURE) проводит **Workshop** для крупных и крупнейших импортно-экспортно ориентированных корпоратов на тему: *Повышение эффективности российско-китайских импортно-экспортных кросс- сделок. Актуальные кейсы и практические истории успеха*

Цели Workshop:

- устранение классических\системных ошибок российских корпоратов на рынках материкового КНР;
- корректное формирование у представителей российских ВЭД операторов и повышение их практических навыков в ведении и структурировании сделок с компаниями материкового Китая;
- повышение качества подготовки и конкурентного уровня профильных ВЭД кадров для сбыта российских товаров в материковом КНР и приобретения китайских товаров для локального рынка;
- практические советы по улучшению переговорных практик и понимания особенностей менталитета, принятие управлеченческих решений при реализации ВЭД сделок в континентальном Китае;

Основные тематики Workshop:

Приоритетные практические навыки прагматичного экспортно-импортного подхода в КНР:

- 7 первооснов китайского бизнеса... Типичные и системные ошибки российских компаний на китайском рынке: сводный опрос 756 китайских топ менеджеров. Системные заблуждения российских ВЭД операторов.
- Что китайским ВЭД операторам нужно за рубежом? «Система приоритетов 4+1» (рынки сбыта, источники сырья, технологии, бренды + передовой управлеченский опыт).
- «ВЭД матрица» на примере историй успеха **千里之行,始于足下**: Что продавать? Как ввозить? Как сертифицировать? Кто дистрибутор? Кто владелец IP? => Репатриация прибыли.
- Производство в КНР под собственным брендом. Способы и инструменты выхода на китайский рынок.
- Риски китайских компаний на российском рынке: как аргументированно преодолеть первичный барьер и не потерять лицо (в будущем).
- Новые схемы мошенничества в КНР: «предупрежден – вооружен» (практический алгоритм преодоления рисков). «Китайская изобретательность» и «русское авось» - шаги по снижению рисков.
- Специфика аудита китайских производителей\потенциальных партнеров (на конкретных примерах).
- Как подготовить эффективную\малочисленную команду к ведению бизнеса с КНР. Навыки или «свой человек». Стратегия избегания неконтролируемой «посреднической воронки» в КНР.
- Переводчик или «бизнес интерпретатор» в континентальном КНР. Как сделать правильный выбор и не прогадать с «первым завербованным».
- Китайский бизнес менталитет и переговорные практики. Разрыв понимания с российским партнером на основе: И-цзин, Мэн-цзы, Речи и рассуждения (Лунь Юй), 36 стратегем, Сунь-цзы др.
- Положительные\отрицательные стороны открытия компаний, получения лицензий в особо экономических зонах континентального КНР. Матрица рисков – пути преодоления.
- Контуры китайской экономики в будущем и как они повлияют на РФ. Адекватная оценка замедления экономики КНР – миф или «спланированная пилюля» против импортно-экспортного «перегрева»?

Особенности конкурентного продвижения российской продуктовой группы в материковом Китае:

- Анализ китайских ниш для вашего профильного бизнеса. Как не потеряться в череде маркетинговых бизнес поводов в КНР. Матрица экспо- туризма или практические аспекты экономии на посредниках.
- Чего нет или как правильно нащупать потребительскую нишу в материковом Китае.
- Какие оптимальные стратегии по снижению затрат или поиску партнера «там, где светло», а не там, где «необходимо». Практические рецепты\руководство к действию на частных примерах.
- Актуальная оценка российского экспорта в системе китайского «общества потребления».

Российско-китайское инвестиционное, финансовое и межбанковское взаимодействие как основной инструмент развития совместных трансграничных сделок \ кросс-инвестиционных ВЭД инициатив

- Перспективные ВЭД направления привлечения инвестиций с китайского рынка капитала.
- Девальвации юаня или стратегия «управляемого валютного курса»: прямые и косвенные эффекты на конкретные ВЭД сделки по различным отраслям. Успешные ВЭД кейсы структурирования сделок торгового финансирования. Рынки капиталов материкового Китая: первичные и вторичные рынки акционерного и долгового капитала, основные инструменты и целевые группы инвесторов.
- Актуальные аспекты по межбанковскому и инвестиционному сотрудничеству России и Китая в импортно-экспортных отраслях: основные тренды и проблемные моменты. Расчеты в нац. валютах.
- Консолидация cross-платежной и межбанковской ВЭД инфраструктуры РФ и КНР. Эффективные инструменты доступа для российских ВЭД заемщиков на долговые рынки капитала КНР.
- Почему китайские банки препятствуют открытию расчетных счетов российских компаний – траектории обхода и практические решения. Практические модели для ваших китайских партнеров в случае, если локальные банки «не пропускают платежи» в меру директив ЦБ КНР.
- Специфика ВЭД операций, выведенных из-под валютного контроля китайских регуляторов: основные особенности, кейсы из различных ВЭД отраслей. Способы расчета.
- Формы привлечения капитала с китайского рынка (пост-финансирование через аккредитивы, гарантии, двусторонние кредиты на цели финансирования китайского экспорта в Россию).
- Китайская инвестиционная и законодательная специфика (регуляторные одобрения, рейтинги китайских агентств, понимание базы инвесторов по различным ВЭД продуктам др.).

Законодательно одобренные траектории или гибкие сценарии оптимизации ВЭД операций

- Оффшорный КНР: основные преимущества и недостатки. Этапность поступательной зрелости вашего бизнеса в материковом КНР или как найти правильную точку входа.
- Дистанционное управление поставками через сервисные компании: плюсы и минусы.
- Перспективные рыночные ниши и размещение производства в КНР. Каковы системные риски создания СП с китайским партнером. Траектории обхода и правильного лавирования.
- Брэндинг российской продукции – как не потеряться в нишах локальных производителей (кеисы).

Актуальные юридические аспекты или «предупрежден»

- Какой внешнеэкономический договор в континентальном КНР будет «правильным». Взвешенный выбор применимого права для внешнеэкономических договоров поставки в и из Китая.
- Миф отсутствия защиты интеллектуальной собственности в КНР. Торговые марки как средство индивидуализации товарных групп и их защита в юрисдикциях континентального и оффшорного КНР.
- Актуальные аспекты трудового законодательства КНР и специфика влияния на операционные риски.
- Избежание импортно-экспортных рисков в китайском арбитраже. Сбалансированный выбор: China International Economic and Trade Arbitration Commission или Shanghai International Arbitration Center.
- Актуальные изменения в российском и китайском налоговом законодательстве и их оптимизация.
- Права иностранных граждан в КНР – система лимитов и правовых ограничителей.

Логистика, кросс-платформы и управление импортно-экспортными операциями

- Современные тенденции электронной коммерции КНР и роль России: вид изнутри (на примере 5-ти лидирующих по обороту российско-китайских платформ, мало знакомых в России).
- Закупки и участие на электронных торговых площадках Китая. Оптимальная стратегия снижения затрат. С чего начать работу. Как найти надёжного поставщика\партнера.
- Алгоритмы транзитных сценариев консолидации поставок, обслуживания китайских контрагентов на распределительных хабах в РФ (истории успеха: мелкий\средний опт).
- Грузо-спад? Алгоритмы оптимизации поставок на погранпереходах в Новороссийске, Владивостоке, Находке, Новосибирске, Чите, Хабаровске и др. – «логистические альянсы» и устранение препяд.
- Китайские ВЭД технологии доступные сегодня или как не запутаться в «китайских сетях»?

С уважением,

Лукиан Владислав

Управляющий директор

ООО «Аксесс Митинг»



AccEssMeeting EX_IM WORKSHOP RUSSIA – CHINA

**Повышение эффективности импортно-экспортных операций
российских компаний в материковом Китае. Актуальные кейсы и истории успеха**

Проектный драфт: от 27.11.2016

Время	Сессия\Спикеры
09:00-10:00	Регистрация слушателей. Приветственное кафе. Networking
10:00-10:30	Сессия открытия. Приветственное слово: Артем Кулик – Старший вице-президент, Дирекция по работе с международными компаниями, ПАО Банк ВТБ Михаил Мамонов - Директор международных проектов, Российский экспортный центр
10:30-14:00	Workshop A: Типичные и системные ошибки российских компаний на китайском рынке 10:30-11:00 Анастасия Сорокина - Руководитель отдела, ГК «Бизнес Актив» Эффективный маркетинг для российских экспортёров в материковый Китай 11:00-12:00 Алексей Маслов – Руководитель Школы востоковедения НИУ, Высшая Школа Экономики Особенности КНР: «индекс пекинской утки» или правильный выбор ВЭД партнера 12:00-13:00 Тенфэн Сюй – Член совета директоров, Финансовый директор, Российско-китайский инвестиционный фонд агропромышленного развития Бизнес с Китаем: Realpolitik или 中庸 (Золотая середина, Doctrine of Mean) 13:00-13:30 Сергей Цыплаков - Руководитель Представительства, Сбербанк России в КНР, Экс-Глава Торгпредства Российской Федерации в КНР Адекватная оценка «замедления экономики КНР» – миф или «спланированная пилюля» против импортно-экспортного «перегрева»? ...? Актуальные юридические аспекты взаимодействия с китайскими операторами Сессия Q&A Модератор: Сергей Лебедев – Представитель в Китае, Российский экспортный центр (ВЭБ)
14:00-14:40	Stand-Up Business Lunch. Networking. Пресс-подход. B2B с лекторами-практиками
14:40-18:00	Workshop B: Практические кейсы результативного ВЭД с Континентальным Китаем 14:40-15:00 Максим Басов – Генеральный директор, Русагро Кейс III: «От стратегии к продажам»: как правильно нащупать прибыльную потребительскую нишу и развить конкурентные преимущества 15:00-15:20 Владислав Мартынов – Член Совета директоров, Yota Devices Кейс V: Как Yota Devices освоила китайскую бизнес-грамоту 15:20-15:40 Кузнецов Максим - Директор по экспортным продажам в Китае, Объединенные кондитеры (Красный Октябрь, Балаевский, РотФронт) Кейс I: Торговые марки как средство индивидуализации\продвижения товарных групп и их защита в юрисдикциях континентального и офшорного КНР 15:40-16:00 Владимир Заря – Представитель в КНР, Агросоюз «Юг Руси» Кейс IV: Брэндинг и продвижение продукции: как не потеряться на высококонкурентном локальном рынке. Сценарные траектории обхода рисков и правильное лавирование 16:00-16:20 Андрей Валуев – Упр. директор, Упр. по работе с финансовыми учреждениями, Глава по регионам Азии, Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки, ПАО ВТБ Банк Кейс II: Инвестиционное, финансовое и межбанковское взаимодействие РФ и КНР. Инструменты развития трансграничных сделок \ кросс-инвестиционных ВЭД инициатив 16:20-16:40 Арам Акопян - Директор по Китаю и странам АТР, Vi Holding Group Кейс VI: Успешное размещение производства в КНР. Возможные системные риски создания СП с китайским партнером 17:40-18:00 Неля Субботина - Генеральный директор управляющей компании, Финансовый директор Новошахтинский завод нефтепродуктов (НЗНП) Кейс VII: Практический кейс компании по привлечению финансирования China Exim Bank Сессия Q&A Модератор: Артем Кулик – Старший вице-президент, Дирекция по работе с международными компаниями, ПАО Банк ВТБ
18:00-20:00	Вечерний неформальный Networking