



ПРОГРАММА РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ-СЕМИНАРА «Особенности ведения бизнеса с Китаем, другими странами БРИКС+: практические инструменты для российских компаний»

Место: Центр международной торговли
(Краснопресненская наб., 12, под. 9)

Дата: 23-24 апреля 2026 г.
Время: 10.00. – 17.00.

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

Мероприятие проводится под эгидой Российско-Китайской Палаты

Модератор: Устюжанинов Павел Андреевич, Ответственный секретарь Российской части Российско-Китайской Палаты, Ответственный секретарь Делового совета по сотрудничеству с Монголией ТПП РФ и Российско-Монгольского Общества Дружбы, Ответственный секретарь Комитета по международному сотрудничеству МРО «Деловая Россия», член Комитета РСПП по международному сотрудничеству

ПРИ УЧАСТИИ

- Центр делового сотрудничества «Москва-Пекин» МРО «Деловая Россия»
- Деловой совет по сотрудничеству с Ираном ТПП РФ
- Ассоциации индийских предпринимателей

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ

Блок 1. Деньги и правовые риски

- Финансовая логистика и инструменты для безопасной работы с китайскими компаниями: что изменилось в платежах и валюте?
- Опыт юридического сопровождения крупных проектов: какими сюрпризами грозит китайское право российским предпринимателям?
- Международный коммерческий арбитраж: как разрешать споры с иностранными и добиваться исполнения решений судов обеих стран?
- Риски российских компаний при оплате товара иностранным поставщикам авансом: как защититься капитал от потерь
- Кредитование в Китае: реально ли взять кредит российскому бизнесу и на каких условиях?

Блок 2. Выбор партнера и безопасность сделки

- Проверка производителя: секреты правильного отбора надежных поставщиков и проверка благонадежности в Китае, Индии, Иране, Вьетнаме, Монголии, ОАЭ и др.
- Способы получения отсрочки платежа от иностранных поставщиков: работают ли стандартные схемы?
- Логистика будущего: как меняются транспортные пути и почему это выгодно вашим грузам?
- Самостоятельные закупки: риски и возможности — проверьте надежность контрагента!

Блок 3. Переговоры и культура успеха

- Специфика ведения переговоров с китайскими поставщиками: поймите разницу культур и выиграйте контракт
- Общение в бизнесе с иностранными партнёрами: как стать своим человеком и построить долгосрочные партнерские отношения
- Диджитал-маркетинг для российских компаний в китайских соцсетях: привлекаем клиентов там, где конкуренты теряют покупателей
- Выбор партнеров: правильная инспекция фабрики и грамотный контроль качества товара
- Особенности кросс-культурных коммуникаций: три главных секрета эффективных переговоров с партнерами из Китая, Индии, Ирана и др.

Блок 4. Экспорт и продвижение продукта

- Несырьевой экспорт: чему российские производители учатся у конкурентов?
- Где обучить сотрудников работе с Китаем: как создать команду профессионалов для успешного экспорта?
- Типичные ошибки российских компаний на международном рынке: распознать и избежать
- Новые форматы коммуникации и ведения международного бизнеса: создаем прочный фундамент доверительных отношений