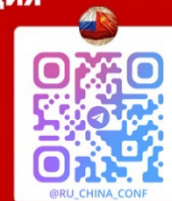


РОССИЙСКО-КИТАЙСКАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«КИТАЙ НА ПРАКТИКЕ:
проверенные решения
для вашего бизнеса»**



24-25 сентября 2026 г.



ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ / ПРОЕКТ

Блок 1. Финансы и инвестиции

1. Что интересует китайского инвестора и как презентовать свой проект, чтобы получить финансирование?
2. Банковские гарантии с китайскими компаниями: миф или рабочий инструмент в 2026 году?
3. Оптимизация затрат 2026: как найти скрытые резервы для роста прибыли в логистике, налогах и сертификации.
4. Как сохранить прибыль даже при росте расходов: легальные схемы снижения себестоимости поставок.
5. Снижение зависимости от посредников: прямые платежи и новые финансовые инструменты.

Блок 2. Юридическая безопасность и контракты

6. Особенности договора поставки с КНР: формулировки, которые сохранят ваши деньги в суде.
7. Какие обязательства несут компании при получении сертификата TP ТС? Ловушки уполномоченного лица.
8. Можно ли обойтись без завоза образцов для испытаний? Сертификация оборудования: нюансы.
9. Виды печатей в Китае (*gongzhang* vs *routyin*): какая имеет юридическую силу и что делать, если её нет?
10. Договор поручительства и другие инструменты: чем обеспечены гарантии, если у завода нет экспортной лицензии?

Блок 3. Логистика и таможня

11. Новые маршруты и правила международного бизнеса в 2026 году: что действительно работает.
12. Нововведения в таможенном законодательстве 2026 года: к чему готовиться импортёрам промышленных товаров.

13. Как ввозить товар с минимальными пошлинами и правильно сертифицировать его в России.
14. Гарантия качества вместо риска брака. Система инспекции фабрики и контроля производства до отправки контейнера.
15. Риски российского покупателя при работе по предоплате: как проверить контрагента дистанционно.

Блок 4. Коммуникации и менталитет

16. Английский или китайский? WhatsApp, WeChat или почта? Где принимаются реальные решения.
17. Специфика ведения переговоров: как использовать знание менталитета для заключения выгодного контракта.
18. Прямой диалог с Китаем. Причины отказов работать напрямую и эффективные способы построения B2B-коммуникаций.
19. Деловая культура Китая: где заканчивается вежливость и начинается контракт.
20. Цифровой Китай: специфика e-scm, тренды продвижения и работа с маркетплейсами изнутри.