



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИОЧУ ОДПО
«Акцион-МЦФЭР»

Д.А. Зацепин

«19» апреля 2022 г.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

дополнительного профессионального образования (повышение квалификации)

**«КАК НАЙТИ ПОСТАВЩИКА В КИТАЕ И НАЛАДИТЬ ПОСТАВКИ ТОВАРА В
РОССИЮ»**

(объем 60 академических часа(ов))

1. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В результате освоения программы слушатель будет:

знать:

- как обсуждать условия договора с китайскими поставщиками;
- как проверить китайского поставщика перед заключением сделки;
- как выгодно и быстро доставить товар из Китая.

уметь:

– общаться с китайскими поставщиками с учетом китайского этикета и образа мышления;

- проводить оплату китайским контрагентам;
- делегировать задачи, связанные с производством и доставкой, подрядчикам;
- проверять товар перед отправкой с завода, чтобы ничего не упустить.

2. НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ – проект профессионального стандарта «Руководитель коммерческой (некоммерческой) организации» (проект утвержден приказом Минтруда России от 13.03.2014 б/н).

3. ТРУДОЕМКОСТЬ И СРОК ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ - 60 академических часа(ов), 2 месяца(ов).

4. ФОРМА ОБУЧЕНИЯ - заочная с использованием дистанционных образовательных технологий.

5. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин / модулей (в том числе практик)	Часы			Формы контроля
		Всего часов	Аудиторные	Самостоятельная работа	
1	2	3	4	5	6
1.	Как вести бизнес с Китаем: нюансы менталитета и переговоров	20	8	12	-
2.	Как найти и проверить поставщика и качество его товара	18	8	10	-
3.	Как заключить договор и оплатить товар из Китая	10	4	6	-
4.	Как доставить и растаможить товар	11	4	7	-
A	Итоговая аттестация	1	-	1	зачет
	ИТОГО:	60	24	36	-

6. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

6.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗДЕЛАМ ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов	Часы			
		Всего часов	Аудиторные		Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Как вести бизнес с Китаем: нюансы менталитета и переговоров	20	8	-	12
1.1.	Менталитет	3	1	-	2
1.2.	Особенности ведения бизнеса	2	1	-	1
1.3.	Как говорить о цене с китайскими поставщиками	10	4	-	6
1.4.	Как покупать в Китае: личный опыт	5	2	-	3

2.	<i>Как найти и проверить поставщика и качество его товара</i>	18	8	-	10
2.1.	Площадки для поиска поставщиков	5	2	-	3
2.2.	Как проверить поставщика	6	3	-	3
2.3.	Как проверить товар перед полной оплатой	5	2	-	3
2.4.	Работа с Китаем через посредника	2	1	-	1
3.	<i>Как заключить договор и оплатить товар из Китая</i>	10	4	-	6
3.1.	Как заключить договор	4	2	-	2
3.2.	Как оплатить товар	6	2	-	4
4.	<i>Как доставить и растаможить товар</i>	11	4	-	7
4.1.	Как доставить товар из Китая	7	3	-	4
4.2.	Как растаможить товар из Китая	4	1	-	3
	ИТОГО:	59	24	-	35

6.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ПРОГРАММЫ

Тема 1.1. Менталитет.

Особенности менталитета в зависимости от региона страны: что важно знать предпринимателям из России. Пунктуальность китайцев, типичный распорядок рабочих будней и праздничные нюансы. Как обращаться к китайским партнерам лично и в переписке.

Тема 1.2. Особенности ведения бизнеса.

На что обратить внимание перед переговорами, чтобы они прошли успешно. Правила поведения на переговорах: семь советов от эксперта по деловому общению с китайцами.

Тема 1.3. Как говорить о цене с китайскими поставщиками.

Какие факторы помешают успеху переговоров. Главный прием для успешных переговоров: умеренность в давлении. Девять приемов для переговоров с китайскими поставщиками, чтобы сбить цену. Три реальных примера переговоров от владельцев российских компаний.

Тема 1.4. Как покупать в Китае: личный опыт.

Как организован процесс. Какие вопросы отдал посредникам и как они работают. Как заказывать товар, чтобы сделали то, что нужно. Схема оплаты и как долго ждать заказанный товар. Как выбрать, что именно заказать в Китае.

Тема 2.1. Площадки для поиска поставщиков.

На каких торговых площадках можно покупать товары из Китая. Как работать на торговой площадке 1688. Как зарегистрироваться на 1688: скринкаст. Общение с поставщиками на площадке 1688: инструкция. Как работать на Alibaba: личный опыт владельца компании.

Тема 2.2. Как проверить поставщика.

Проверка компании: алгоритм. Проверка документов. Практикум: проверьте потенциального поставщика.

Тема 2.3. Как проверить товар перед полной оплатой.

Зачем нужна проверка товара. Четыре способа проверки товара.

Тема 2.4. Работа с Китаем через посредника.

Как работать с посредниками. Риски работы с посредниками.

Тема 3.1. Как заключить договор.

Как должен быть оформлен договор: инструкция. Как действовать, если китайская сторона нарушила условия договора. На что еще обратить внимание при заключении договора.

Тема 3.2. Как оплатить товар.

Что изменилось в международных расчетах. Как выбрать банк и валюту расчетов. Как заплатить иностранному контрагенту: алгоритм из 6 шагов. Два типа сделок и возможные штрафы.

Тема 4.1. Как доставить товар из Китая.

Способы доставки: как выбрать подходящий. Правила транспортировки, которые надо учесть до отправки груза. Практикум: спланируйте оптимальную логистику видеорегистраторов. Что такое карго.

Тема 4.2. Как растаможить товар из Китая.

Особенности прохождения таможи при поставках из Китая. Как изменились условия растаможки в 2022-м.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ - РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Олег Баранов. Миллион на Китае без вложений
2. Николай Спешнев. Китайцы. Особенности национальной психологии
3. Вэй Янь. От Великой стены до Уолл-стрит. География бизнеса и культуры
4. Константин Батанов. Ни хао! Как вести дела с китайскими партнерами
5. Ольга Новикова. Сделай это в Китае! Руководство по производству вашего товара в КНР: от идеи до партии на складе
6. Ева Ли. Переговоры с китайцами
7. Галина Шерстнева, Людмила Нурушева. Таможня и ВЭД. Практическое пособие
8. «Генеральный Директор. Персональный журнал руководителя» // Электронный журнал «Генеральный Директор». <http://e.gd.ru/>
9. «Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта». // Электронный журнал «Коммерческий директор». <http://e.kom-dir.ru/>

8. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам прохождения итоговой аттестации. Аттестованным считается слушатель, ответивший правильно не менее, чем на 17 вопросов.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования. Тестирование проводится на платформе дистанционного обучения, результат подсчитывается автоматически. Тест состоит из вопросов, случайным образом выбираемых системой дистанционного обучения из общего числа утвержденных вопросов, так чтобы в тесте были представлены вопросы по всем темам. Ответ не зачитывается при выборе неверного варианта ответа, а также при одновременном указании правильного и неправильного вариантов.

Слушателям, освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации (установленного образца).

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ – программа реализуется с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

10. СОСТАВИТЕЛИ:

1. Руслан Карманов, владелец Advanced Training, эксперт по Китаю
2. Антон Лепихов, коммерческий директор ТД CHIN-RU
3. Александр Певнев, владелец компании Hasvik
4. Сергей Ключкин, владелец компании ChinaOpt
5. Галина Лытова, владелец группы компаний Future Maker Limited
6. Андрей Захарченко, генеральный директор логистической компании Standard Trade
7. Анна Давыдова, product owner направления ВЭД банка «Точка»
8. Олег Баранов, основатель компании CHINESE TECHNOLOGIES
9. Екатерина Савенко, партнер ГФК «Веранда»