



Konferencja

Współpraca z Chinami

Jak osiągać zyski na najbardziej prężnym rynku świata

WARSZAWA

22-23 maja 2014

Europrofes
ul. Czerska 14

W 2011 r. Chiny stały się drugą po USA gospodarką świata, wyprzedzając Japonię. Prognozy zakładają, że w ciągu najbliższych lat przegonią Stany. Już teraz zajmują czołowe miejsce na liście największych eksporterów świata. Chiny także to największy partner handlowy Polski w Azji, zarówno pod względem wartości wymiany handlowej ogółem, jak i wielkości importu. Import z Chin wzrósł w ostatnich pięciu latach ponad dwukrotnie.

Szczególnie polecamy:

- organizacje wspierające handel z Chinami
- transport towaru z Chin
- specyfika rynku chińskiego i czynniki sukcesu
- jak zabezpieczyć się w umowie przed nieuczciwością ze strony chińskiego partnera

Zapraszamy:

- osoby prowadzące działalność gospodarczą, właściciele firm,
- przedstawiciele zarządu i członków rad nadzorczych,
- dyrektorów zarządzających,
- dyrektorów finansowych i głównych księgowych,
- wszystkie osoby zainteresowane współpracą z partnerami na rynku chińskim.

Korzyści: Tematyka konferencji koncentruje się na specyfice rynku chińskiego. Wykładowcy przyjrzą się szczegółowo możliwości rozpoczęcia importu z Państwa Środka, technikom poszukiwania odpowiednich partnerów biznesowych oraz podstawowym zasadom biznesu. Na podstawie długoletniej praktyki wykładowców omówione zostaną sposoby transportu towarów z Chińskiej Republiki Ludowej, wyjaśnione kwestie celne i problemy związane z kontrolą jakości towarów. Skupimy się również na zapewnieniu bezpieczeństwa finansowego w transakcjach handlowych.

Cena szkolenia: tylko **1490 zł** netto obejmuje udział w konferencji (2 dni), materiały konferencyjne, uczestnictwo w przerwach, lunch w oba dni. Cena nie obejmuje noclegu. Istnieje możliwość rezerwacji miejsc w pobliskim hotelu KARAT, ul. Słoneczna 37 Warszawa, tel. 226014411 lub e-mail hotelkarat@hotelkarat.pl na hasło EXPLANATOR, w promocyjnej cenie.

Prelegenci:



Piotr Burzyński CEO firmy Importuj z Nami oraz marek Transport z Chin oraz Raport z Chin, których misją jest pomoc polskim przedsiębiorcom w imporcie towarów z Dalekiego Wschodu. Handlem międzynarodowym zajmuje się od 10 lat, początki jego działalności sięgają pobytu w Londynie, kiedy nawiązywał pierwsze kontakty handlowe i współpracę z Azjatami. Absolwent Politechniki Wrocławskiej. W firmie Importuj z Nami odpowiada za kluczowych klientów.



Mariola Kuśnierczak Import Manager w firmie Importuj z Nami. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z wymianą handlową z Chinami. Pierwsze doświadczenia we współpracy z Dalekim Wschodem nabywała reprezentując klientów w negocjacjach z kontrahentami azjatyckimi. Z wykształcenia ekonomistka, dziś doradza polskim przedsiębiorcom optymalne rozwiązania w zakresie współpracy handlowej z państwami azjatyckimi.



Monika Urbaniak Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, od 17 lat związana z agencjami celnymi z dodatkową praktyką bezpośredniego importera. Obecnie, jako Dyrektor Agencji Celnej ATC Cargo S.A. reprezentuje przed organami celnymi początkujących małych importerów i eksporterów, jak również międzynarodowe korporacje. Wieloletnie doświadczenie oraz znajomość przepisów pozwala jej znajdować nowe rozwiązania ułatwiające obrót towarowy na granicy.



Marcin Karczewski Absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Od 2005 roku związany z branżą TSL. Zdołał zdobyć doświadczenie w grupie A.P. Møller-Mærsk A/S. Współzałożyciel, a następnie Prezes Zarządu spółki Openlog. Obecnie związany z działalnością handlową i operacyjną Spółki ATC Cargo SA, w której pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu.



Andrzej Zacharzewski adwokat, Partner w Kancelarii Zacharzewski i Wspólnicy w Krakowie. Specjalizuje się m.in. w obsłudze prawnej transakcji w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem Chin oraz w prowadzeniu postępowań sądowych arbitrażowych w sprawach gospodarczych i związanych z międzynarodowym obrotem handlowym. Od 2008 roku współpracuje z Kancelarią Tian Bo w Pekinie. Prowadzi bloga „Chiny i Daleki Wschód w Biznesie” (www.chinablog.pl). Autor publikacji z zakresu prawa bankowego, prawa pracy, własności intelektualnej, jak również reprivatyzacji.

Plan konferencji:

DZIEŃ I: 9.30 – 17.00

BLOK I: IMPORT Z CHIN

- 1. Czego musi dopilnować właściciel firmy rozpoczynającej przygodę z importem:**
 - a. Podstawowe pytania biznesowe:
Czy wiem co chcę kupić? Czy znam branżę – wiem gdzie, komu i za ile sprzedam towar? Ile mogę stracić? Co chcę osiągnąć importując towar?
 - b. Gdzie znaleźć dostawców: Internet, targi, kontakty.
 - c. Ustalenie ceny:
Co zawiera cena? Jakie są koszty dodatkowe? Wstępne negocjacje z dostawcami.
 - d. Weryfikacja warunków realizacji zamówienia: dostawa, płatności, czas realizacji, minima produkcyjne.
 - e. Weryfikacja producenta – na co zwrócić uwagę?
 - f. Organizacja transportu.
 - g. Ustalenie wymagań prawnych – obowiązki importera.
- 2. Działać samemu czy z pośrednikiem?**
- 3. Jak wybrać najlepszego pośrednika?**
 - a. Czym się kierować przy wyborze,
 - b. Jak sprawdzić pośrednika.
- 4. Proces importu:**
przygotowanie; wybór dostawcy i audyt producenta; próbki towaru; kontrakt sprzedaży; produkcja i płatności; kontrole zamówienia; załadunek i transport; odprawa celna; dostawa do klienta; rozliczenie – finalizacja współpracy.
- 5. Kalkulacja kosztów importu.**

BLOK II: RAMY KULTUROWE WSPÓŁPRACY Z CHIŃSKIM PARTNEREM

- 1. Różnice kulturowe z perspektywy wyjazdu do Chin:**
 - a. Jak się przygotować do wyjazdu;
 - Co stanowi największy problem (konsekwencje braku odpowiedniego przygotowania, brak tłumacza, uderzające różnice kulturowe)?
 - Co nie stanowi problemu (m.in. wiza, organizacja hotelu, szczepienia)?
 - b. **Planowanie pobytu:**
 - Jak zaplanować pobyt, by nie stracić?
 - Na co zwrócić szczególną uwagę?
 - c. Obecność tłumacza.
- 2. Relacje biznesowe:**
 - a. Jak dobrze wypaść podczas budowania relacji z chińskim kontrahentem:
savoir-vivre, upominki, wizytówki, ustalenia ustne a umowy, formy kontaktu.
 - b. Negocjacje: guanxi, utrata twarzy, decyzyjność.

BLOK III: SPECYFIKA WYMIANY HANDLOWEJ Z ChRL

- 1. Transport towaru z Chin**
 - nadzór operacji importowej
 - kurier
 - import lotniczy
 - import morski

- 2. Sprawy celno-skarbowe**
 - stawki celne
 - kalkulatory taryfowe
 - agencje celne
 - niezbędne dokumenty
 - listy przewozowe (co powinno znaleźć się na liście przewozowym, liczba kopii)

Dzień II 9.00 – 15.00

BLOK IV: KOOPERACJA PRODUKCYJNA Z CHIŃSKIMI PRZEDSIĘBIORCAMI

- 1. Uwarunkowania prowadzenia biznesu w Chinach**
 - specyfika rynku chińskiego i czynniki sukcesu
 - branżowe ograniczenia swobody gospodarczej
- 2. Formy prawne funkcjonowania na rynku chińskim**
 - Joint Venture z chińskim partnerem
 - z większościowym udziałem chińskiego partnera
 - z większościowym udziałem zagranicznego partnera
 - spółka będąca w 100% własnością kapitału zagranicznego (WFOE)
 - przedstawicielstwo handlowe w Azji
 - rejestracja przedsiębiorstwa za granicą
 - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka zależna
- 3. Schemat rozliczeń z partnerami chińskimi**
 - regulacje celne na rynku ChRL
 - system rozliczeń na rynku chińskim
 - sprawdzenie wiarygodności partnera – dostęp do danych finansowych

BLOK V: ASPEKTY PRAWNE

- 1. Rozstrzygnięcie sporów, windykacja należności**
 - podpisywanie umów
 - rozstrzygnięcia polubowne
 - sądy powszechne i arbitrażowe
- 2. Umowy**
 - jak zapobiegać nieuczciwości ze strony chińskiego partnera
 - redagowanie oraz sprawdzenie poprawności umów
 - umowa o zachowaniu poufności (NDA)
 - umowa o świadczeniu usług
 - składanie zamówienia,
 - umowa JV
 - umowa sprzedaży i dystrybucji
- 3. Praktyczny wymiar prawa intelektualnego w Chinach**
 - jak zarejestrować logo, znak towarowy

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Czytelnie wypełnione
zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na nr:

(61) 855 00 78

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w konferencji:

Współpraca z Chinami

Jak osiągać zyski na najbardziej prężnym rynku świata
Warszawa, 22-23 maja 2014 r.

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

.....

Telefon Faks

Branża Liczba zatrudnionych: do 20 do 50 pow.50

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

**Rabaty: 5% przy zgłoszeniu 2 i 3
osób, 10% przy zgłoszeniu powyżej
3 osób.**

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają
Państwo potwierdzenie
jego przyjęcia, szczegóły
organizacyjne oraz
fakturę pro-forma.
Faktura VAT zostanie
wystawiona po
dokonaniu płatności.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
konferencji. Rezygnacji dokonać
można wyłącznie w formie pisemnej
najpóźniej w terminie 5 dni
roboczych przed terminem
szkolenia.

Koszty udziału w konferencji dla 1 osoby: 1490 zł netto

Niedotrzymanie powyższych
warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu konferencji.

Zmiana może nastąpić na co
najmniej 3 dni przed planowa-
nym terminem. W przypadku
odwołania szkolenia Explanator
dokona zwrotu wpłaconych
kosztów uczestnictwa w
terminie 5 dni roboczych.

Wyrażam zgodę na przechowywanie i przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb procesu rejestracji zgłoszenia oraz w celach marketingowych dla firmy Explanator zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. nr 133 poz. 883) oraz z ustawą z dnia 18.07.2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

KON02/14

Podpis zamawiającego	Miejscowość	Data	Pieczęć firmowa
----------------------	-------------	------	-----------------