

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„Czy eksportowy sukces jest jeszcze możliwy w Kraju Smoka?
Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi
przedsiębiorstwami na chińskim rynku
w erze postcovidowej.”**

Termin spotkania: 23.05.2024 r. w godz. 10.00-14.00

10.00-11.45 Pierwsza część spotkania

10.00-10.10 Fundusze Europejskie dla lubuskich przedsiębiorców

Główny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Zielonej Górze

10.10 – 11.45

1. Przybliżenie Państwa Środka potencjalnym eksporterom

Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Chinach. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne

Czy istnieją jedne Chiny? Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w Chinach

2. Era postcovidowa w Chinach

Czy i co się zmieniło w Chinach od czasu odwołania ograniczeń związanych z pandemią koronawirusa oraz czego nauczyła nas era izolacji i kwarantanny?

3. ABC Eksportu

Podstawowe zagadnienia dotyczące eksportu towarów i usług na chiński rynek

- Wymogi formalno-prawne
- Przepisy celne i podatkowe
- Zakładanie działalności gospodarczej: otwieranie filii, delegowanie pracowników

Strategie wejścia na rynek chiński –bariery, szanse i zagrożenia

- Umowy o wolnym handlu
- Patenty i znaki towarowe oraz ich ochrona
- Ubezpieczenia
- Możliwości finansowania biznesu eksportowego - wsparcie finansowe
- Wsparcie innowacyjnych przedsiębiorstw
- Incoterms® 2020 – podział kosztów, ryzyka i odpowiedzialności podczas transportu dla przedsiębiorców i przewoźników – najnowsze wytyczne
- Promocja na chińskim rynku

Zawieranie i rozliczanie umów handlowych

- Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych z Chinami.
- Bezpieczeństwo umów – na co zwracać uwagę?
- Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami

11.45-12.15 Przerwa kawowa

12.15-14.00 Druga część spotkania

ABC Eksportu

Charakterystyka (szanse i wyzwania) e-commerce na lokalnym rynku

- Dlaczego akurat e-commerce?
- Charakterystyka rynku sprzedaży przez internet w Chinach
- Wprowadzenie produktu na chiński rynek – jak rozpocząć sprzedaż?
- Największe platformy sprzedażowe – którą wybrać?

4. Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu

- Przybliżenie różnic kulturowych w Kraju Środka
- *Jak zjeść węża i nie dać się ukąsić*, czyli praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego etykieta podczas spotkań z chińskimi kontrahentami
- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły

5. Studium przypadku - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyich dokonań

6. Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na chiński rynek?

Osoba prowadząca:

Jagienka Komorowska-Helldén - przez sześć lat pracowała w ministerialnej instytucji w Chinach zajmując się nad rozwojem biznesu i współpracy międzynarodowej w obszarze edukacji wyższej. Współpracowała z najlepszymi uniwersytetami z całego świata zarówno z krajów Azji Wschodniej, Środkowowschodniej, jak i uczelniami europejskimi oraz anglosaskimi. Wprowadzała do organizacji wiele rozwiązań pozwalających skuteczniej umiędzynaradawiać instytucje edukacji wyższej oraz dbała o poziom satysfakcji partnerów biznesowych. Wcześniej związana była komunikacją marketingową i public relations. Prywatnie kocha kuchnię i sztukę krajów azjatyckich, chętnie wraca do ulubionego Pekinu. Fascynuje się różnicami kulturowymi i promuje wartość dodaną, jaką dają organizacjom mieszane pod względem pochodzenia zespołu.