

Вучэбна-кансультацыйнае ўнітарнае прадпрыемства
БЕЛАРУСКАЙ
ГАНДЛЁВА-ПРАМЫСЛОВАЙ ПАЛАТЫ
«ЦЭНТР ДЗЕЛАВОЙ АДУКАЦЫІ»

вул. Камуністычная, 11, офіс 211, 220029, г. Мінск
тэл.: +375 17 237 42 36, факс: +375 17 290 72 59
e-mail: info@edubiz.by www.edubiz.by
Разліковы рахунак №BY03PJCB30120211681000000933
у ААТ «Прыорбанк» ЦБУ 115, БИК PJCBVY2X
УНП 190346196



Учебно-консультационное унитарное предприятие
БЕЛОРУССКОЙ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
«ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

ул. Коммунистическая, 11, офис 211, 220029, г. Минск
тел.: +375 17 237 42 36, факс: +375 17 290 72 59
e-mail: info@edubiz.by www.edubiz.by
Расчетный счет №BY03PJCB30120211681000000933
в ОАО «Приорбанк» ЦБУ 115, БИК PJCBVY2X
УНП 190346196

20.12.2025 № 01-06/512

Руководителям предприятий и
организаций, индивидуальным
предпринимателям

О повышении квалификации

Сегодня перспективы делового сотрудничества с представителями китайской бизнес-среды открывают широкие возможности для организаций и предприятий Республики Беларусь.

Учебно-консультационное унитарное предприятие Белорусской торгово-промышленной палаты «ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ» с **19.01.2026 по 23.01.2026** проводит повышение квалификации по образовательной программе «**Экспорт в Китай на практике**».

Во время обучения будут рассмотрены особенности ведения бизнеса с китайскими компаниями, инструменты поиска потенциальных китайских партнеров и поставщиков, методы проверки деловой репутации китайских контрагентов. Расскажем, как белорусскому бизнесу воспользоваться возможностями работы с китайскими партнерами, как наладить деловое сотрудничество и при этом избежать ошибок.

На повышение квалификации приглашаются руководители предприятий и собственники бизнеса, руководители и специалисты внешнеэкономических и юридических служб, иных подразделений, участвующих во внешнеэкономической деятельности.

Программа обучения (38 учебных часов):

1. Стратегия выхода на рынок Китая:
основные направления внешней политики КНР;
Китай в современном мире, влияние конкуренции КНР и США на мировое развитие;
выход белорусского экспортера на китайский рынок;
менталитет: особенности ведения переговоров с китайскими партнерами.
2. Подготовка товаров к экспорту в Китай:
формы присутствия на китайском рынке: открытие представительств, дистрибуция, создание китайского юридического лица;

подготовка продукции и адаптация бренда на китайский рынок;
 великая китайская стена – способы и механизмы обеспечения доступа на китайский рынок;

налогообложение иностранных компаний на территории Китая и расходы компании;

логистика: наиболее оптимальный путь доставки белорусских товаров.

3. Поиск компаний-партнеров на территории Китая:

поиск деловых партнеров: онлайн и оффлайн-каналы продаж в Китай;
 выставки в Китае: правила подбора и эффективной подготовки;
 возможности выхода на китайский B2C рынок: как начать продавать на Taobao и Tmall;

выстраивание товаропроводящей сети в Китае: белорусский опыт.

4. Защита интересов при экспорте в Китай:

интеллектуальная собственность: как защитить свой бренд от копирования;

патентный троллинг в Китае;

особенности составления коммерческого предложения и экспортного контракта;

методы проверки благонадежности китайских партнеров;

независимая инспекция перед отгрузкой товара: почему это важно при работе с китайскими партнерами.

По итогам обучения выдается свидетельство о повышении квалификации государственного образца.

Место проведения занятий: г.Минск, ул. Коммунистическая, 11.

Повышение квалификации проводится на платной основе в очной (дневной) форме получения образования.

Стоимость обучения одного слушателя составляет 990,00 белорусских рублей. НДС не взимается.

По вопросам обучения обращаться:

Козинцева Ольга, методист

+375 17 237 82 18

+375 29 118 08 70

olga@cdo.by

Директор



Е.И.Хорошевская