



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

## Отзывы, часть 1

Тема актуальная. Большая благодарность Константину Савкину, многие нюансы позволяют сэкономить финансовые средства и не наступить на «детские грабли» при ведении переговоров с китайскими партнерами.

Басаргин Андрей Валерьевич, генеральный директор ООО «БГП»

Информация очень интересна. Буду продолжать изучение темы поставок из Китая и стараться применить полученные знания в работе и жизни. Понравился: быстрый темп изложения, много практических нюансов, много примеров.

Гришина Наталья, начальник отдела снабжения, Медицинская компания «Восточный Альянс»

Огромный объем полученной информации. Рекомендую всем, кто планирует начать какие-либо взаимоотношения с китайскими поставщиками прослушать курс/практикум: Работа с китайскими компаниями.

Дворянчикова Надежда Петровна, директор ООО «Фарватер»

Очень многоплановый материал. Все изложено в доступной и интересной форме. Много конкретных и практических советов. Спасибо.

Гайдей Татьяна Борисовна, коммерческий директор, ООО «Полихим»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Информация на семинаре интересна, насколько она будет практична покажет время, главное появилось некоторое представление о работе с Китаем, точнее в каком направлении думать.

Беспалов Павел Валерьевич, генеральный директор

Данный семинар был для меня чрезвычайно информативен и интересен. Для дальнейшего карьерного развития и саморазвития. Данный семинар дал большую информационную базу и помог мне увидеть всю схему работы между Китаем и Россией. Большое спасибо!

Мякишева Екатерина Игоревна, частное лицо

Я работаю переводчиком 2 года. В течение этого периода значительно увеличились мои знания о Китае, появился опыт работы с китайскими компаниями. Тем не менее проблемы в общении с китайцами остаются в силу разного менталитета и культур наших стран. Семинар помог понять тонкости китайского мышления, углубить свои знания о китайской специфике ведения бизнеса, что несомненно может в будущем более успешно вести переговоры. С другой стороны семинар воодушевил на то, чтобы двигаться дальше, расширить сферу деятельности, совершенствовать знание китайского языка и акцентировать внимание на изучении бизнес-вопросов, экономики и финансов. Понравилась конкретные примеры работы с китайскими партнерами; доступность в изложении материала; интересные факты о Китае; большой объем информации, различная направленность в рамках одного семинара

Много разнообразной информации, которую по просьбе можно углубить и уточнить по ходу тренинга. Семинар может быть интересен как новичкам, так и тем, кто уже работает с Китаем. Новички получают ответы стоит, не стоит работать, по каким направлениями, на что обратить внимание. Опытные: нюансы работы, иную точку зрения на вопросы.

Ирина Ч.



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Информации очень много и вся информация интересна. Нет ни одной темы, на которой приходилось бы скучать, каждый разобранный вопрос приносит ясность в понимание Китая. Результаты семинара будут понятны в работе с Китаем.

Гаврилова Лидия Андреевна, финансовый директор, промышленная компания «Урал»

Семинар был интересен. Ответы на свои вопросы получила. Интересно и актуально для меня все, потому что бизнес с Китаем только начинаем. Спасибо!

Тиванюк Наталья Владимировна. ООО «УВЗ-Медиа Сервис», маркетолог.

Семинар дал новую сторону восприятия стратегии своего бизнеса, бизнес-тренер грамотно и четко отвечает, понятно рассказывает, дни прошли быстро, без усталости. Полученная информация важна и нужна независимо от опыта работы. Практически буду применять, а это самое важное.

Ушакова Наталья, собственник

Хороший семинар. Актуальные и практические советы. Информация выстроена очень грамотно. Изложение на очень хорошем уровне. Все понравилось

Постников Виталий Николаевич, Собственник, ООО «Плацере», ТОО «Арт-Трейд»

Очень интересно, на мой взгляд тема актуальна! В связи с направлением бизнеса (моего) не особо практична, но теперь есть интерес в использовании полученной информации в выстраивании стратегии понимания и использования услышанного в работе!

Агашин Максим Владимирович, ОАО «Автовокзалы Удмуртии», генеральный директор



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар понравился. Все четко, понятно, кратко. Очень близко к реальности. Если собираешься вести бизнес с Китаем, семинар и информация будет крайне полезна и необходима.

Романов Олег Петрович, генеральный директор, ЗАО «Орбита»

Полностью изменился взгляд на Китай. Появилось понимание менталитета, алгоритма запуска бизнеса, ведения бизнеса, а также бизнес-этики. Основные риски, которых можно избежать изложены с практической точки зрения. Считаю, что для первичного ознакомления с темой материал дан максимально доступно во всех аспектах.

Уманец Анжелика Ивановна, вице-президент, ВСК

Интересная, важная и практичная информация. Гибкий подход к ротации материала, интересного конкретной группе. Сложно предугадать когда, в какой момент времени понадобится информация. Точно буду использовать.

Хомяк Дина Евгеньевна, заместитель директора по персоналу

Ввиду того, что не имел никакой информации о стратегии работы с Китаем, семинар оказался крайне полезным. Получил огромное количество информации, которая заставила задуматься; переосмыслить подход к данному бизнесу. Огромное спасибо ведущему за проведение данного семинара, за освещение тех тем, которые сложно найти в свободном доступе, либо она не лежит на поверхности.

Салахов Ильгиз Рамильевич



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар понравился с точки зрения актуальности вопросов, качества изложения и структурированности информации. Приводилось большое количество практических примеров. Все вопросы по ВЭД приводились с учетом специфики при работе с Китаем. Большой плюс наличие доступного для понимания раздаточного материала.

Васильев Егор Алексеевич, специалист по ВЭД, ОАО  
«Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов»

Большая часть полученной информации на семинаре для меня актуальна. Много узнала нового. Буду применять на практике. Спасибо!

Ивойловская Алена Александровна, индивидуальный предприниматель

Семинар полезный, актуальный – знание «подводных камней» при работе с китайскими партнерами. Понравилась структура изложения материала.

Чмыхалова Татьяна Николаевна, начальник отдела закупок и логистики  
«Фармацевт»

Новым оказалось практически все, поскольку ранее сталкиваться с китайскими партнерами не приходилось. Семинар оптимально построен с точки зрения временного фактора, овящены основные вопросы, связанные с построением деловых отношений с китайскими партнерами. Хочу выразить благодарность автору семинара. Информация оказалась новой, интересной, актуальной.

Шураткина Оксана Геннадьевна, менеджер департамента бурового  
оборудования. ЗАО «ЦТК-Евро»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Для человека планирующего выходить на китайских поставщиков, т.е. для начинающего, семинар и его составляющие вопросы очень актуальны и необходимы для знания. Конечно, для китаеведов содержание немного суховато, но я думаю что целевая аудитория это руководители, предприниматели, специалисты ВЭД не имеющие никакого понятия и представления о Китае. Поэтому ведущему – спасибо.

Язовская Анастасия Ивановна, Компания «Миллер Машнери Групп,  
специалист отдела закупок

Огромная благодарность за предоставленную информацию. Получил ответы практически на все вопросы и много советов по организации бизнеса с Китаем с учетом специфики.

Аласания Карло Павлович, генеральный директор ТехИмпорт

Семинар является отправной точкой для изучения и понимания Китая и китайцев в частности. Много полезной, прикладной информации, которую можно применить, чтобы не попасть в просяк при первом знакомстве с китайцем и завязать отношения с новыми китайскими компаниями.

Бакчакова Жанна Сапарбековна, РОКТЭС

Получил ту информацию, которая была мне необходима для принятия решения о начале возможности построения бизнеса с Китаем.

Филипповский Антон Валерьевич, технический директор ООО «ИТЦ  
Промдокументация»

Семинар прошел на высоком уровне, все понравилось, организация мероприятия хорошая. Информация вся полезная.

Колесников Евгений Рувимович, магазин Форсаж



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Полная информация получена для принятия решения о сотрудничестве с Китаем. Все доходчиво и понятно. Огромное спасибо!

Бочкова Неля Александровна, Директор, группа компаний Chemist-group

Информация четко структурирована, систематизирована, направлена на дальнейшее практическое применение. Отсутствует лишняя информация, не имеющая отношения к посторонним темам. Много страноведческого материала довольно ценного для практического применения при поиске потенциальных партнеров, проведении переговоров, минимизации рисков. Большое спасибо.

Стеба Оксана Витальевна, генеральный директор, ООО «АйТи-Интеллект»

Информация актуальна и практична, расширен кругозор, получены практические инструменты ведения бизнеса (не только в Китае)

Патрушин Александр Александрович, менеджер по региональному развитию

Полученная информация актуальна и полезна для правильного подхода и поиска поставщиков из Китая и Гонконга. Особенно полезна, как избежать рисков при работе. Расширил свой кругозор. Понравилось обсуждение и разбор примеров взаимодействия и сотрудничества с Китаем. Благодарен за интересный материал предоставленный вами. Очень много интересного узнал впервые.

Долгов Эдуард Николаевич, менеджер по региональному развитию

Семинар очень интересен и полезен. Отличается от других большим количеством предлагаемых знаний, именно практических. Полезным является предлагаемый взгляд на Китай изнутри.

Пономарева Жанна Николаевна, специалист, ООО «Натуралито»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Информация очень интересна для меня, актуальна, понравилось манера изложения материала, обилие примеров, настроенность на разнообразные интересы аудитории.

Соколова Ангелина Александровна, директор, салон красоты «Angel Studio»

Реально познавательно и поучительно. Великолепные примеры из практической деятельности. Хорошо раскрыт менталитет китайского предпринимателя, риски, связанные с поставками товара из Китая, способы поиска и оценки поставщика. Самое главное: теперь я знаю с чего начать поиск партнера в Китае. Спасибо за семинар.

Белов Сергей Александрович, владелец Регион-Менеджмент

Данная на семинаре информация поможет мне при налаживании бизнеса с Китаем, много полезной информации, которая после переосмысливания предостережет от неверных шагов в бизнесе.

Мещерякова Ольга Константиновна, директор, розничная торговля «Мир красоты»

Понравилось все! Все четко, кратко, лаконично. Ничего лишнего, все сказано по делу. Все ответы на поставленные вопросы были даны развернуто и в понятном виде. Вся информация о Китае была дана в очень простых и понятных примерах. Большое спасибо!

Денда Наталья Александровна, генеральный директор





[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Для меня, как для человека хорошо знакомого не только с историей, культурой, но и современным Китаем очень полезная излагаемая информация для систематизации уже имеющихся знаний в теории и заполнении пробелов в области практического построения бизнеса с Китаем. Особенно актуальной показалась информация о минимизации рисков и способах ведения переговоров. Для людей косвенно знакомых с Китаем, делающих первые шаги, данный семинар на мой взгляд, крайне информативен, поскольку были охвачены все нужные сферы. Очень понравился способ изложения, поскольку ведущий не приукрашивал существующий Китай, а сразу предупреждал о том, что это очень и очень интересно.

Толстых Екатерина Станиславовна, Заместитель директора по продажам  
ООО «София»

Семинар полезен для общего развития. Работа с Китаем в нашей фирме ведется не первый год, но в тот же момент лично я выявила именно те проблемы, с которыми я сталкивалась при работе с китайской стороной и не могла найти объяснения возникшим обстоятельствам. В данный момент, сделав для себя определенные выводы будем действовать руководствуясь новой информацией.

Квасова Анна Сергеевна, зам. Директора по продажам ООО  
«Стратегия»

Очень интересное альтернативное видение некоторых вопросов, поразила доступность изложения, восхитила систематизированность и простота материала для восприятия. Очень приятно оказалось то, что не было «воды», только актуальная информация.

Балашова Екатерина Александровна, генеральный директор,  
консалтинговое агентство «Северная Звезда», Новосибирск



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар актуальный для сегодняшней работы нашей компании с китайскими производителями, получила практические инструменты для улучшения взаимодействия с китайскими партнерами. Понравилась подача материала; узнала новое о менталитете китайцев; оптимизации денежных потоков; минимизации различных рисков при работе.

Миронова Елена Вячеславовна, ОАО ЭлектроМаш, Коммерческий директор

Спасибо, здорово. Что хотел – получил, особенно по всем вопросам – как сразу не натворить ошибок: – «эти нет», поиск серьезных поставщиков, регистрация собственного бренда. Очень полезный для нас курс, начал общаться с сотрудниками китайских компаний на основе Вашего курса и неплохо я Вам скажу получается. Работаем над логистикой и поиском консалтинговых компаний, а так же ищем посредника.

Бехтер Сергей Николаевич, генеральный директор, АлтайАгроТех, Барнаул

Перед семинаром вообще ничего не знал о работе с Китаем. В ходе проведения обучения на все вопросы, которые у меня возникали получены ответы. Как общаются с китайскими поставщиками? На что необходимо обращать внимание при личной беседе? Как контролировать получение товара? Какие документы необходимы для транспортировки груза? – вся информация воспринимается очень легко, слушать было очень приятно.

Голиков Сергей Викторович, директор по продажам ООО «ЗИЛ-Гарант»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Вся информация практикума по работе с китайскими компаниями актуальна для меня, так как наша компания непосредственно работает с Китаем. Получила ответы на многие вопросы и приобрела практический опыт по проведению переговоров на основе представленных примеров.

После прослушивания семинара появилось четкое понимание по алгоритму работы с китайскими партнерами, которое буду применять в своей работе. Считаю, что в данном курсе были раскрыты все ключевые моменты, начиная от выбора товара для закупки из Китая до факта самой поставки. Понравилось — интересное изложение информации, актуальна подборка тем по работе с Китаем; узнала новое по менталитету Китая, простых принципах проверки поставщика на добросовестность, применения бренда для повышения прибыли с продукции из Китая.

Все интересно, актуально и практично! получила, что ожидала!

Духанина Елена Анатольевна, менеджер ВЭД, руководитель импортного отдела ООО «Сибирское купечество»

Семинар помог систематизировать уже имеющиеся знания в области ВЭД, решить некоторые актуальные вопросы. Как востоковеду, мне было интересно было узнать точку зрения другого человека на китайский менталитет относительно бизнеса. Понравилась практическая направленность семинара. Получила ответы на главные интересующие вопросы: как найти идею для бизнеса с Китаем и реализовать ее с минимальными вложениями. Особенно полезными оказались кейсы – реальные истории успеха и неудач компаний в процессе построения бизнеса с Китаем с объяснением причин. Вообще, было много полезных практических советов. Дополнительная информация в виде презентаций также будет нужна для последующей работы в ВЭД. Многие полученные знания уже применяю на практике.

Бокова Дарья Владимировна, Менеджер по ВЭД, переводчик с китайского языка



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Актуальные вопросы, много полезной информации о ведении бизнеса с Китаем, интересные примеры и опыт ведения бизнеса с китайскими компаниями, этому не учат на востоковедении и это главное в начале ведения бизнеса.

Антоненкова Дарья Геннадьевна, Медицинская компания ЮНИКС,  
Екатеринбург

Очень интересно и познавательно, даже если не удастся применить в бизнесе; данных материал очень полезен с точки зрения расширения кругозора. Семинар дает возможность взглянуть на бизнес-процесс в другом масштабе, особенно была интересна тема работы с Гонконгом. Понравилось правильное расставление акцентов лектором, а именно что прежде чем начать работу с Китаем, нужно обеспечить хорошую дистрибуцию; наличие рабочей тетради по ключевым вопросам организации бизнеса с Китаем.

Рулева Екатерина Вячеславовна, Исполнительный Директор, Салон  
Свадебных платьев

Спасибо. Интересно. Живо. Очень понравилось. С одной стороны, рассказ об известных вещах и фактах позволяет «оживить» знания, взглянуть на что-то под другим углом зрения. С другой стороны, блок совершенно новой информации, безусловно будет использован мною при дальнейшем ведении бизнеса. Отдельно хотелось бы отметить отсутствие некоего «московского» снобизма, присущего многим тренерам.

Сысолятина Елена Викторовна, Директор ООО «Лаки Бэби»,  
Екатеринбург



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар действительно очень актуален, особенно для «начинающих» (чайников) по работе с Китаем. С точки зрения, специалистов, работающих с китайскими компаниями, материал имеет практическое применение — позволяющие по-другому взглянуть на процесс проведения переговоров и ключевые этапы работы с китайскими компаниями.

Губайдулина Виктория Азатовна, зам. директора по стратегическому развитию ООО «Красноуральский химический завод», Екатеринбург

Семинар понравился. Узнала интересные (новые для себя) моменты о переговорах с китайскими партнерами. Большой обмен информацией за относительно малое время. Тема актуальна, особенно в плане экспорта в Китай. Чем больше углубляемся, тем больше вопросов. Нового много, поняла то, что очень мало знаю о Китае, рабочая тетрадь — полезная вещь.

Нагорнова Елена Викторовна, заместитель директора по экономике ООО «Карачинский источник»

Основной интерес представляла информация о гуанси и особенностях китайского менталитета. Получил ответы на вопросы, с которыми шел на семинар — особенности гонконгских компаний, ошибки, допущенные ранее при общении с китайскими партнерами.

Уласевич Лев Сергеевич, Директор ООО «Объединенная Резинотехническая компания»

Все по теме, очень познавательный материал, нужно увеличить время семинара. Указаны «подводные камни». Возможность задавать вопросы во время семинара, очень интересная лекция с примерами.

Кузьмина Юлия Евгеньевна, коммерческий директор, ООО «УралЭнергоСнаб»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Огромное спасибо. Данный курс развеял много сомнений и вопросов, связанных с бизнесом в Китае. Ведущий семинара (Савкин Константин Сергеевич) из разряда тех людей, который не только обладает информацией и опытом, но и умеет грамотно и доступно донести ее до слушателей.

Ларионов Антон Сергеевич, Директор, ООО «РПС-Универсал»

Имею опыт ВЭД с другими странами, но с Китаем недостаточный. Поэтому нюансы работы с китайскими партнерами очень важны для меня. Пришел бы на ваш семинар раньше — не было бы такой проблемы с поставкой холодильников от китайского поставщика, как я описывал.

Немцов Илья Александрович, ЗАО НПП «МашПром», заместитель начальника отдела ВЭД

У меня нет опыта работы с Китаем, поэтому вся информация была новой и полезной, особенно касательно возможных «подводных камней» — вроде вольного толкования спорных пунктов технического задания и т.д. Также особенности ведения дел и переговоров (гуанси, китайский стиль ведения переговоров). Принцип третьей силы; обязательное наличие альтернативного источника поставок, желательно не китайского.

Калмыков Илья Андреевич, ведущий специалист ОАО «Синара-Транспортные Машины»

Очень полезно в качестве формирования общего представления о проблемах работы с китайскими компаниями. Общая картина и основные вопросы для дальнейшего самостоятельного изучения даны очень хорошо. Формирование системного подхода для изучения проблемы.

Мохин Андрей Викторович, Директор ООО «Регион АлтТранс»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Хорошая систематизация знаний о Китае, именно данной информации не хватает большинству бизнесменов в понимании работы с Китаем. Контур задан правильно.

Доротов Максим Александрович, ТПП Тюменская область

Отличный семинар! Настоятельно рекомендую всем, кто задумывается над бизнесом с Китаем. Информация излагается очень легко и доступно, позволяет рассмотреть и подумать над всеми аспектами под различным углом. Изначально подразумевал, что семинар направлен на агитацию бизнеса с Китаем – ничего подобного! Все излагается очень взвешенно, как перспективы, так и отрицательные моменты. Много полезных практических примеров.

Алексеев Евгений Юрьевич, руководитель Политек, ТекГрупп

Цель посещения семинара – возможность дальнейшей работы с китайскими поставщиками. Получила много интересной и важной информации для дальнейшего развития бизнеса. Получила ответ на свой главный вопрос – подавать иск на китайского поставщика или нет, к чему это приведет. Выстроила план дальнейшей работы с поставщиком некачественного товара из Китая. Вся информация актуальна, в доступной и понятной форме.

Огромное спасибо. Жаль, что раньше не попала на ваш семинар. Не допустили бы ошибок, но на ошибках учатся, получили определенный опыт.

Третьякова Марина Владимировна, Мастерская «Камень вечен»

Информация очень актуальна. С практической точки зрения узнал о специфике ведения переговоров с китайскими поставщиками, о построении взаимоотношений. Развеялись некоторые представления о Китае (мифы). В общем достаточно емкая, актуальная и полезная информация.

Березовский Евгений Александрович, генеральный директор ООО «СнабКом»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар в основном ориентирован на новичков. Информации достаточно много и достаточно подробной. Излагается доходчиво, много примеров. Все примерял на свой опыт. Стали понятны некоторые поступки китайцев, до этого непонятные. Интересна литература про Китай, некоторые нюансы их менталитета. Для нашего бизнеса может оказаться полезной информация по Гонконгу.

Морозов Илья Александрович, ГК «АСМ» вице-президент

В сфере вступления России в ВТО информация, полученная на семинаре, однозначна актуальна. Информация предоставлена настолько доступным языком, что легко может быть применена на практике. Для меня информация полезна, интересна и практична.

Машнин Владимир Александрович, Консалтинговое бюро «Консент»,  
генеральный директор

Информация очень актуальная, описывается большое количество кейсов, которые дают представление о ситуации на рынке Китая.

Гимандиев Артем Борисович, специалист по ВЭД

Цель посещения семинара являлось узнать какие преимущества имеют заказчики, когда принимают решение о самостоятельной работе с Китаем, относительно работы через агентов. Выяснилось, что никаких – одна головная боль. Единственное, если заказчик сумел выстроить сам «гуанси» с китайским поставщиком. Также определила для себя тактику выхода на новый рынок консалтинговых услуг, как мне кажется правильную. Благодарна рекомендациям ведущего семинара.

Дятчина Ольга Александровна, директор представительства  
консалтинговой компании «Компаньон Консалт»





[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Я ранее никогда не сталкивался с Китаем и ведением бизнеса с ними. Для себя считал это большим пробелом учитывая то, что Китай в ближайшие годы стремиться стоять (и у меня нет сомнений в этом) мировым лидером в экономике. Это подтверждает и тот факт, что из почти не коснулся глобальный мировой финансовый кризис, ВВП растет завидными темпами. Так в текущем году рост ожидается 10%. В нашей истории такого не было. Поэтому не обращать внимание на Китай или как минимум не перенимать опыт Китая это ошибка для тех, кто хочет развиваться.

Цель любого предпринимателя – извлечение прибыли от предпринимательской деятельности. Эту прибыль логично достигать лишь одним способом – за счет увеличения продаж и за счет оптимизации затрат. У китайцев это лучше всего получается. Так не лучше ли у них научиться, не важно работая с ними или перенимая у них опыт.

Спасибо за содержательный рассказ и подачу материала!

Сулейманов Михаил Джафарович, ЗАО «СП «Автоцентр (Bilcentrum)»

Конфуций считал: «Того, кто не задумывается о далеких трудностях, непременно поджидают близкие неприятности». На семинар я приехал именно думая о будущем, все очень интересно и полно освещено. Много нового, много нужного и применимого.

Трошин Алексей Анатольевич, Директор, Управляющий

Семинар актуален, своевременен. Информация изложена доступно, много примеров. Дает понимание принципов ведения дел с китайскими партнёрами, проблем работы с Китаем

Попова Светлана Владимировна, Индивидуальный Предприниматель

Информация предоставленная на семинаре очень познавательная и интересна. Множество информации оказалось совсем неизвестной. Прекрасное изложение материала, живое общение, все очень понравилось.

Кетов Илья Валентинович Директор ООО «Крепежные системы»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Получил много полезной и нужной информации. Очень интересное изложение материала. Хотелось бы еще больше примеров неудачного опыта, так как анализ ошибок – это большой опыт, который не хочется проходить заново и самостоятельно.

Влацкий Сергей Владимирович, Начальник отдела продаж

Спасибо за доступный, информативный семинар. Лаконичность, простота изложения материала, постоянная обратная связь лектора создают особый колорит мероприятия.

Тумашев Сергей Анатольевич, Генеральный Директор ООО  
«Интеллектуальные коммуникации»

Семинар понравился по форме изложения и подбору рассматриваемых тем. Позволяет погрузиться в проблематику работы с китайской стороной. Очень полезная информация об интернет-ресурсах.

Будницкий Александр Давыдович, Администрация Тюменской области

Для меня, как для человека хорошо знакомого не только с историей, культурой, но и современным Китаем очень полезная излагаемая информация для систематизации уже имеющихся знаний в теории и заполнении пробелов в области практического построения бизнеса с Китаем. Особенно актуальной показалась информация о минимизации рисков и способах ведения переговоров. Для людей косвенно знакомых с Китаем, делающих первые шаги, данный семинар на мой взгляд, крайне информативен, поскольку были охвачены все нужные сферы. Очень понравился способ изложения, поскольку ведущий не приукрашивал существующий Китай, а сразу предупреждал о том, что это очень и очень интересно.

Толстых Екатерина Станиславовна, Заместитель директора по продажам  
ООО «София»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Очень интересная и полезная информация как для имеющих опыт работы с Китаем, так и для новичков. Узнал много нового. Спасибо!

Казюта Владимир Викторович, Генеральный Директор ООО «Дельфин»

Все очень здорово, спасибо! В Китае всегда торопимся, поэтому редко получаем скидку. Спешить не буду.

Овчинников Виталий Григорьевич, начальник отдела закупок, компания Скаут

Все здорово, получил именно общую информацию с некоторыми специфичными аспектами ведения бизнеса с Китаем.

Коростин Алексей Парфенович, зам. Директора ХолодЦентр

Семинар полезен для общего развития. Работа с Китаем в нашей фирме ведется не первый год, но в тот же момент лично я выявила именно те проблемы, с которыми я сталкивалась при работе с китайской стороной и не могла найти объяснения возникшим обстоятельствам. В данный момент, сделав для себя определенные выводы будем действовать руководствуясь новой информации.

Квасова Анна Сергеевна, зам. Директора по продажам ООО «Стратегия»

Данная информация полная и актуальная. Я уверена, что она поможет в развитии нашего бизнеса. Получила ответы на все вопросы.

Бондарева Анна Вячеславовна, руководитель отдела международных перевозок «ТК Алтай»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар понравился очень, хочется второго этапа уже сформировавшихся лиц, которые хотят продолжение.

Крафт Сергей Николаевич, генеральный директор ООО «КРАФТ»

Семинар мне понравился, для себя я определила некоторые начальные моменты для работы с Китаем. Думаю, это мне поможет для реализации своих интересов и задач по работе с китайскими поставщиками.

Устинова Наталья, генеральный директор

Актуальная информация, представлена в доступной форме, понравилось общение, разбор технических вопросов. Полные и подкрепленные знаниями ответы. Хотелось бы побольше разбирать опыт успешных или наоборот «попавших» компаний, работающих с Китаем.

Петров Константин Дмитриевич

Понравилось. Нашел для себя ответы на определенные вопросы. Работая с Китаем, несколько лет некоторые вопросы по ведению переговоров, для меня были открытием. Непринужденное общение. Новые контакты.

Новиков Андрей Николаевич, генеральный директор ТрейдАктивРесурс

Информация полезна, актуальна и практична. Понравился большой объем материала, качество изложения. Узнал много нового о порядке поиска и проверки партнеров в Китае.

Красильщиков Дмитрий Борисович, Креатив Плюс, директор



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Поскольку опыта работы с Китаем нет, то все материалы услышанные на семинаре актуальны и чрезвычайно интересны. Думаю, приобретенные знания, помогут избежать многих ошибок при начале работы с китайским рынком.

Чуганов Александр Вениаминович, Компания «Атлантик», Директор по развитию

Актуальной и практичной оказалась вся информация, представленная на семинаре; надеюсь, поможет в дальнейшей работе. Получил большой объем новых знаний и возможностей для работы с Китаем.

Лавренов Артем Анатольевич, менеджер ООО «Завод Молния»

Понравилось все! Все четко, кратко, лаконично. Ничего лишнего, все сказано по делу. Все ответы на поставленные вопросы были даны развернуто и в понятном виде. Вся информация о Китае была дана в очень простых и понятных примерах. Большое спасибо!

Денда Наталья Александровна, генеральный директор

На мой взгляд, семинар полезен в качестве начального «кликбега» для бизнесменов, интересующихся выходом на сотрудничество с китайскими производителями. Семинар позволяет в общих чертах представить масштаб проблем и возможностей, особенности национального менталитета и традиций ведения бизнеса. Понравился: стиль общения ведущего семинара с аудиторией — свободный, дружелюбный, ориентированный на получение обратной связи, изложение интересно и живо, блоки информации не заняуты, лаконичны и в тоже время «закрывающие вопрос».

Ваганов Артем Леонидович



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Курс направлен, в первую очередь, на аудиторию топ-менеджеров, только начинающих взаимодействовать с Китаем, а так же на тех, кто планирует сотрудничать с Китаем. Много внимания уделяется поиску китайских поставщиков, бизнес-этикету, порядку проведения деловых переговоров.

Вараксина Марина Николаевна, юрист, ООО «ЗеттаЛекс».

Актуально и практично! Понравился анализ и применения неформальных знаний о Китае и бизнесе с его предпринимателями.

Шатохин Сергей Михайлович, генеральный директор ЗАО ОО «ПРЭФИШ»

Хорошая систематизация знаний о Китае, именно данной информации не хватает большинству бизнесменов в понимании работы с Китаем. Контур задан правильно.

Доротов Максим Александрович, ТПП Тюменская область

Отличный семинар! Настоятельно рекомендую всем, кто задумывается над бизнесом с Китаем. Информация излагается очень легко и доступно, позволяет рассмотреть и подумать над всеми аспектами под различным углом. Изначально подразумевал, что семинар направлен на агитацию бизнеса с Китаем – ничего подобного! Все излагается очень взвешенно, как перспективы, так и отрицательные моменты. Много полезных практических примеров.

Алексеев Евгений Юрьевич, руководитель Политек, ТекГрупп



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Цель посещения семинара – возможность дальнейшей работы с китайскими поставщиками. Получила много интересной и важной информации для дальнейшего развития бизнеса. Получила ответ на свой главный вопрос – подавать иск на китайского поставщика или нет, к чему это приведет. Выстроила план дальнейшей работы с поставщиком некачественного товара из Китая. Вся информация актуальна, в доступной и понятной форме.

Огромное спасибо. Жаль, что раньше не попала на ваш семинар. Не допустили бы ошибок, но на ошибках учатся, получили определенный опыт.

Третьякова Марина Владимировна, Мастерская «Камень вечен»

Здорово, классно, доступно!!! Хорошо подобранная нужная информация.

Ирина Сарина, КапиталЪ

Информация очень актуальна. С практической точки зрения узнал о специфике ведения переговоров с китайскими поставщиками, о построении взаимоотношений. Развеялись некоторые представления о Китае (мифы). В общем достаточно емкая, актуальная и полезная информация.

Березовский Евгений Александрович, генеральный директор ООО «СнабКом»

Информация актуальная, для себя понял причины общения с Китаем; Поеду в ближайшем будущем проверять полученную информацию на практике. Семинар понравился.

Касьянов Александр Юрьевич, строительно-отделочная компания «Мастер», Директор



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Тема актуальная! Особенно для меня, так как настоящий чай собирают и изготавливают только в Китае. А также Китай – хранитель чайных традиций. Провел для себя аналогию между чаем и выстраиванием отношений с китайскими бизнесменами. Благодарю за ценную информацию, будем внедрять и применять при налаживании связей с Китаем.

Юрийчук Юрий Петрович, руководитель, Чайная Гавань

Очень интересная тема; полученная информация ценна, все услышанное буду применять в работе.

Башкин Павел Олегович, Директор ООО «НПП Синтез»

Очень полезно в качестве формирования общего представления о проблемах работы с китайскими компаниями. Общая картина и основные вопросы для дальнейшего самостоятельного изучения даны очень хорошо. Формирование системного подхода для изучения проблемы.

Мохин Андрей Викторович, Директор ООО «Регион АлтТранс»

Семинар интересный, охватывает многие аспекты торговли с Китаем. Ценно, что полученные знания базируются на практическом опыте автора.

Яковлев Олег Германович, ООО Эксимилк

Очень познавательно. Для меня и компании – на начальной стадии рассмотрения возможностей сотрудничества с Китаем, информация, полученная на семинаре очень актуальна.

Делюбин Владимир Анатольевич, Коммерческий Директор, ООО ПО «Алтайские Семечки»





[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар помог систематизировать знания о работе с Китаем. Открылись глаза на методы контроля китайских поставщиков и подходы построения работы.

Соколов Владимир Владимирович, ООО «Глобал Оптика Сибирь»,  
Коммерческий Директор

Хорошо систематизированная информация. Нет лишней воды. Интересна информация о менталитете, подарках, поведении при переговорах.

Лазебный Василий Михайлович, Директор, Глобал Оптика Сибирь

Как человек, не соприкасающийся с Китаем, узнала для себя много нового и интересного, начиная с менталитета и заканчивая арбитражем. Очень полезно для общего представления.

Баранова Олеся Николаевна, начальник ФЭО ООО «Грэвэлерс Кофе»

Приятно было с Вами познакомиться, уверен, что планируемые с Вами наши совместные проекты будут чрезвычайно успешны.

Курмакаев Аркадий Николаевич, Генеральный директор,  
Международный Центр «Сибирь»

Интересные факты: о претензионной работе, понятие гуанси, потеря лица. Интересен китайский этикет. Семинар очень интересный и познавательный. Спасибо!

Коняева Елена Юрьевна, зам. Начальника отдела поставок ООО ТД  
«Полярис»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Данная информация более, чем интересна... Для себя отметил много полезной информации, которую обязательно буду применять.

Ченин Сергей Алексеевич, Начальник отдела поставок ООО ТД «Полярис»

Семинар очень понравился. Много практических моментов. Вопросы, с которыми пришла на семинар прояснились. Получила информацию о том, – в каком направлении сейчас нужно работать. Спасибо!

Симонова Ирина Вячеславовна, ЗАО «НПК ВИП»

Информация, полученная на семинаре полезна для меня с точки зрения построения отношения с китайскими партнерами. Я узнал много новых подробностей поведения и образа мыслей китайских бизнесменов.

Некрасов Александр Сергеевич, собственник

У меня нет опыта работы с Китаем, поэтому вся информация была новой и полезной, особенно касательно возможных «подводных камней» — вроде вольного толкования спорных пунктов технического задания и т.д. Также особенности ведения дел и переговоров (гуанси, китайский стиль ведения переговоров). Принцип третьей силы; обязательное наличие альтернативного источника поставок, желательно не китайского.

Калмыков Илья Андреевич, ведущий специалист ОАО «Синара-Транспортные Машины»

Информация для меня актуальна, так как до семинара я абсолютно не имел представления о работе с Китаем. О практичности будем судить после начала сотрудничества с китайскими предпринимателями.

Ридингер Андрей Ленгардович, генеральный директор ООО «Чистота.Ру»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Семинар актуален, раскрыл для себя схему работы с Китаем. Изменил взгляд и отношение к работе с китайскими компаниями.

Иванов Александр Олегович, управляющий, ООО «Мясокуров»

Данный семинар подчеркнул важность и необходимость контроля отгрузки товара из Китая. Необходимость проведения личных переговоров с поставщиком в Китае, обозначил степень рисков, которых увы не избежать.

Глухов Александр Петрович, Директор

Информации много. Полезно однозначно, появились новые идеи в бизнесе.

Гастахаева Ирина Геннадьевна, медицинский центр «Иван-Купала»,  
учредитель

Семинар актуальный для сегодняшней работы нашей компании с китайскими производителями, получила практические инструменты для улучшения взаимодействия с китайскими партнерами. Понравилась подача материала; узнала новое о менталитете китайцев; оптимизации денежных потоков; минимизации различных рисков при работе.

Миронова Елена Вячеславовна, ОАО ЭлектроМаш, Коммерческий директор



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Очень интересно и познавательно, даже если не удастся применить в бизнесе; данный материал очень полезен с точки зрения расширения кругозора. Семинар дает возможность взглянуть на бизнес-процесс в другом масштабе, особенно была интересна тема работы с Гонконгом. Понравилось правильное расставление акцентов лектором, а именно что прежде чем начать работу с Китаем, нужно обеспечить хорошую дистрибуцию; наличие рабочей тетради по ключевым вопросам организации бизнеса с Китаем.

Рулева Екатерина Вячеславовна, Исполнительный Директор, Салон Свадебных платьев

Поскольку для меня тема Китай, сейчас на начальном этапе и после поездки в Китай возникло очень много вопросов, то данный семинар, безусловно помог структурировать порядок работы с китайскими поставщиками. Информация преподнесена очень логично и доступно. Убедительно. По ходу семинара было интересно узнать о дополнительных аспектах при взаимодействии с китайскими партнерами.

Чернышова Ольга Александровна, ООО ТД «Корат», заместитель директора

Узнала очень много об особенностях китайского менталитета. Стало понятно много моментов в поведении китайцев во время общения с нами. Получила понятную схему работы по организации поставок продукции из Китая.

Волкова Татьяна Васильевна, ООО ТД «Корат», заместитель директора

Семинар замечательный! Константин (ведущий семинара) – молодец! Все понятно, доступно, конкретно с актуальными примерами.

Андрющенко Василий Николаевич, директор ООО «Урал-ММЗ»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Информации много, есть ощущение нехватки времени, но есть раздаточный материал, который поможет «вспомнить все». Шикарная информация по Гонконгу, «загорелась» идеей создать там бизнес. Хорошее, реальное мнение по бизнесу с Китаем. Спасибо!

Рохмистрова Марина Николаевна, Директор, ООО «Джайв»

Тема семинара для меня была актуальна. Приведенные примеры будут полезны в дальнейшей, предполагаемой работе с Китаем. Все было доступно и понятно изложено. По моему мнению, мы постараемся избежать ошибки, которые были допущены другими в работе с Китаем.

Курвин Вадим Валерьевич, ОАО «ЭлектроМаш»

Впечатление о семинаре положительное, представление о Китае изменилось, стало более понятно как построить свои отношения в данной области, информация актуальна и требует более детального анализа.

Викулов Александр Вячеславович, Директор, ООО  
«СоюзЭнергоКомплект»

Информация интересна, информации много, есть о чем подумать. Материал подан доступно. Будем использовать на практике: механизм поиска партнеров через социальные сети, выставки в Гонконге; технику переговоров, наработать гуанси.

Волкова Анна Алексеевна, ООО «Мир Оборудования»

Узнали много нового о менталитете китайцев нюансов, традиций. Наметились новые направления для развития бизнеса. Появилась ясность в работе с Китаем, по организации поставок.

Сабина Татьяна Сергеевна, Директор, ООО «Альфа Консалтинг»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Все по теме, очень познавательный материал, нужно увеличить время семинара. Указаны «подводные камни». Возможность задавать вопросы во время семинара, очень интересная лекция с примерами.

Кузьмина Юлия Евгеньевна, коммерческий директор, ООО  
«УралЭнергоСнаб»

Огромное спасибо. Данный курс развеял много сомнений и вопросов, связанных с бизнесом в Китае. Ведущий семинара (Савкин Константин Сергеевич) из разряда тех людей, который не только обладает информацией и опытом, но и умеет грамотно и доступно донести ее до слушателей.

Ларионов Антон Сергеевич, Директор, ООО «РПС-Универсал»

Имею опыт ВЭД с другими странами, но с Китаем недостаточный. Поэтому нюансы работы с китайскими партнерами очень важны для меня. Пришел бы на ваш семинар раньше — не было бы такой проблемы с поставкой холодильников от китайского поставщика, как я описывал.

Немцов Илья Александрович, ЗАО НПП «МашПром», заместитель  
начальника отдела ВЭД

Очень содержательно! Для человека не бывшего в Китае и планирующего туда поехать много интересной информации. Семинар дает базовые знания об особенностях работы с Китаем и понимания психологии бизнесменов с китайской стороны.

Богатырев Андрей Владимирович, ООО «УЗДТ», главный инженер

Было интересно узнать о менталитете китайцев. Интересен их подход к ведению бизнеса.

Коренбаев Александр Вячеславович, директор, ООО «Промполимер»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Для первоначального рассмотрения работы с Китаем информация очень полезная.

Брюханова Светлана Анатольевна, Директор, ООО «Брокс Пермь»

Информация, предоставленная на семинаре, изложена доступно и имеет большое практическое значение для любой организации, которая планирует сотрудничать с Китаем.

Головань Наталья Владимировна, руководитель

Актуальность — большая, много нового и полезного о чем не говорят аутсорсеры. Большая полезность прямого общения, применимость знаний очень высокая.

Скороходов Александр Владимирович, заместитель директора по ВЭД, «Краун Групп»

Узнали много нового о нюансах общения с китайцами, что пригодится в налаживании связей в Китае.

Вопоркова Анна Ивановна, коммерческий директор, ООО «Альфа Консалтинг»

Информация очень актуальна. На сегодняшний день быть конкурентоспособным- это поставлять достаточно качественный китайский товар.

Колесников Анатолий Федорович, генеральный директор ЗАО «Сибтехнология»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Спасибо за проведенный семинар. Радует, что материал адаптирован для слушателей, не имеющих начальных знаний о Китае. Хорошо, что водным курсом вы не ограничились, а предоставили разностороннюю информацию. Начальные знания и база, от которой стоит отталкиваться получены.

Тюрин Валерий Валерьевич, ООО «Трикотаж-2», заместитель директора

Актуально. В ближайшее время предполагается много работы с Китаем. Необходимо обновить опыт и знания по работе (последний раз работал с китайскими поставщиками в 2007 году), и не собирать шишки своим лбом, плюс разработать стратегию для реализации довольно сложного проекта. Задача: организовать сотрудничество с китайцами, избежав прямой конкуренции. Получил много полезной информации и материала для работы. Понял, что все еще сложнее чем предполагал.

Герасев Анатолий Викторович, руководитель проекта, ООО «УТЗ-Уралтрак»

Спасибо огромное всем организаторам и ведущему семинара за вклад по построению бизнеса и дружеских отношений с Китаем. Все было очень интересно и познавательно.

Хисамов Альберт Илдарович, генеральный директор, Амодей (Екатеринбург)

Актуально, так как вовремя. Практична, так как потому, что теперь ясен алгоритм работы с Китаем.

Иванов Антон Романович, руководитель отдела продаж

В ходе семинара получил ответы на все интересующие вопросы, очень интересной была практически вся информация, особенно про менталитет китайцев. Информация доведена до слушателей в хорошей, доступной форме.

Готов Валерий Владимирович, директор ООО «ЦТО Универсал-сервис»





[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Значительно расширил свои знания о работе с Китаем, кроме того узнал много нового, а именно о китайском менталитете, о способах ведения дел и т.д.

Бойко Александр Николаевич, ООО «VOV Сервис», специалист ВЭД

Вся информация практикума по работе с китайскими компаниями актуальна для меня, так как наша компания непосредственно работает с Китаем. Получила ответы на многие вопросы и приобрела практический опыт по проведению переговоров на основе представленных примеров.

После прослушивания семинара появилось четкое понимание по алгоритму работы с китайскими партнерами, которое буду применять в своей работе. Считаю, что в данном курсе были раскрыты все ключевые моменты, начиная от выбора товара для закупки из Китая до факта самой поставки. Понравилось — интересное изложение информации, актуальна подборка тем по работе с Китаем; узнала новое по менталитету Китая, простых принципах проверки поставщика на добросовестность, применения бренда для повышения прибыли с продукции из Китая.

Все интересно, актуально и практично! получила, что ожидала!

Духанина Елена Анатольевна, менеджер ВЭД, руководитель импортного отдела ООО «Сибирское купечество»

Семинар помог систематизировать уже имеющиеся знания в области ВЭД, решить некоторые актуальные вопросы. Как востоковеду, мне было интересно было узнать точку зрения другого человека на китайский менталитет относительно бизнеса. Понравилась практическая направленность семинара. Получила ответы на главные интересующие вопросы: как найти идею для бизнеса с Китаем и реализовать ее с минимальными вложениями. Особенно полезными оказались кейсы – реальные истории успеха и неудач компаний в процессе построения бизнеса с Китаем с объяснением причин. Вообще, было много полезных практических советов. Дополнительная информация в виде презентаций также будет нужна для последующей работы в ВЭД. Многие полученные знания уже применяю на практике.

Бокова Дарья Владимировна, Менеджер по ВЭД, переводчик с китайского языка



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Спасибо за семинар! Информация актуальная, помогла определиться с тем как выстроить стратегию развития своей компании по продажам товаров китайского производства. Получила ответы на многие вопросы по работе с китайскими поставщиками, которые очень пугали.

Юзюк Лариса Владимировна, Директор, ООО «АгроБизнесПартнер»

Очень актуальная и интересная информация про Гонконг, в целом достаточно познавательно, много нового для меня лично. Для лиц, которые осуществляют сотрудничество с Китаем или планируют, очень подробная стартовая информация для успешного построения бизнеса. Раскрыт весь спектр рисков, с которыми возможно столкнется Российская компания.

Тимошова Кристина Викторовна, юрисконсульт, ООО «ЮК АУРУМ»

Представленная информация оказалась актуальной и практичной. Узнал много нового, полезного. Надеюсь, что полученная информация пригодится в работе.

Гребенщиков Анатолий Васильевич, Заместитель Директора ООО «Карачинский источник»

Семинар понравился. Узнала интересные (новые для себя) моменты о переговорах с китайскими партнерами. Большой обмен информацией за относительно малое время. Тема актуальна, особенно в плане экспорта в Китай. Чем больше углубляемся, тем больше вопросов. Нового много, поняла то, что очень мало знаю о Китае, рабочая тетрадь — полезная вещь.

Нагорнова Елена Викторовна, заместитель директора по экономике ООО «Карачинский источник»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Информация вся актуальна, так как только начинаем думать о работе с Китаем. Нарботано некоторое количество гуанси с местными компаниями:) Жаль, что мало времени на изучение такого объемного вопроса. Узнала много нового об особенностях китайского менталитета и тонкости в переговорах и личном общении с китайскими товарищами.

Тынкевич Татьяна Валерьевна, заместитель директора PlayKom

Семинар в достаточной мере соответствовал заявленной тематике. Были раскрыты и освещены большинство интересовавших меня вопросов. Большим плюсом являлось «живое» общение с аудиторией, давались развернутые ответы на вопросы слушателей, возникавших параллельно с раскрытием тем. Практичность семинара на лицо. Даны реальные советы и рекомендации по минимизации рисков, связанных с работой с Китаем.

Королькова Светлана Владимировна, руководитель отдела, ООО СТТ

Практичность семинара на данный момент оценить сложно. Семинар, безусловно, актуален, дал возможность понять почему поставщики (заводы Китая) ведут себя не всегда прогнозируемым для нас образом. Также семинар наметил план дальнейших шагов, в плане улучшения взаимопонимания. Понравилось — структурированность семинара, заострение внимания на актуальных для меня проблемах; узнал новое о взгляде китайцев на построение бизнеса с иностранцами и ведение переговорного процесса с партнерами.

Маяцкий Юрий Васильевич, Директор «Алгоритм Логистик»

Семинар понравился. Очень много интересной информации, множество интересных примеров и кейсов. Но, так как я еще не работаю с Китаем — получилось так, что я авансом получила много интересной информации.

Сошникова Наталья Викторовна, ООО «Центр управленческих перспектив»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Основной интерес представляла информация о гуанси и особенностях китайского менталитета. Получил ответы на вопросы, с которыми шел на семинар — особенности гонконгских компаний, ошибки допущены ранее при общении с китайскими партнерами.

Уласевич Лев Сергеевич, директор ООО «Объединенная Резинотехническая компания»

Информация оказалась очень полезной, множество актуальной информации для нашей компании, которая только еще планирует работать с Китаем.

Тамбовская Марина Михайловна, главный бухгалтер ООО «ТермоТех»

Спасибо. Интересно. Живо. Очень понравилось. С одной стороны, рассказ об известных вещах и фактах позволяет «оживить» знания, взглянуть на что-то под другим углом зрения. С другой стороны, блок совершенно новой информации, безусловно будет использован мною при дальнейшем ведении бизнеса. Отдельно хотелось бы отметить отсутствие некоего «московского» снобизма, присущего многим тренерам.

Сысолятина Елена Викторовна, Директор ООО «Лаки Бэби»

Семинар действительно очень актуален, особенно для «начинающих» (чайников) по работе с Китаем. С точки зрения, специалистов, работающих с китайскими компаниями, материал имеет практическое применение — позволяющие по другому взглянуть на процесс проведения переговоров и ключевые этапы работы с китайскими компаниями.

Губайдулина Виктория Азатовна, зам. директора по стратегическому развитию ООО «Красноуральский химический завод»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Актуальные вопросы, много полезной информации о ведении бизнеса с Китаем, интересные примеры и опыт ведения бизнеса с китайскими компаниями, этому не учат на востоковедении и это главное в начале ведения бизнеса.

Антоненкова Дарья Геннадьевна, Медицинская компания ЮНИКС

Интересное живое представление материала по работе с китайскими компаниями. Полезная информация об особенностях китайских производителей, об их обычаях и китайскому менталитету. Неплохое изложение основ ВЭД с Китаем. Для себя получил акцент на тех моментах в отношении с китайскими партнерами, о которых мы знаем, но не всегда выделяем время для их проработки, в частности налаживание личных дружеских отношений.

Александров Владимир Борисович, Директор ООО «Эталон-СП»

Так как только предполагается работа с поставщиками из Китая — тема актуальна. Особенно актуальны поставщики труб из Китая и потребители в самом Китае (область применения). По возможности хотелось бы поддерживать контакт и развиваться.

Санин Олег Анатольевич, зам. директора по развитию ЗАО «Квант»

Я очень довольна посещением семинара, получено много полезной для себя информации и надеюсь она поможет мне в осуществлении задуманного.

Голодякина Ксения Вячеславовна, менеджер по персоналу, салон мужской одежды «ROLLMAN»



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

В целом, семинар интересный, но как человеку в настоящее время работающему с Китаем интересны некоторые более специфические детали:

— регистрация компании в КНР с иностранным капиталом? с чего начать процесс? какие необходимо предоставить документы? — Как организовать процесс экспорта в КНР.

Козлов Андрей Леонидович, Атриум МЛК, директор

Модель мышления китайцев была изложена максимально просто и понятно, считаю, что это основной фактор для построения дальнейших действий.

Мезенцев Илья Александрович

Материал качественный, актуальный с максимальным прикладным значением. Узнал много нового. Много вопросов, на которые надо самому себе ответить. Настроился на более серьезную подготовку при старте работы с Китаем.

Сокольников Владислав Леонидович, генеральный директор ООО «МО Аргумент»

Информации на семинаре много, вся информация очень полезная. Рассказана работа с Китаем с самых азов, с самого начала; затронуты подводные камни, которые могут быть очень важны для новичков в этом бизнесе.

Помидаева Инна Анатольевна, Директор, ООО АБ Фитнес

Получили четкий план к дальнейшим действиям, но от проб и ошибок видимо не избавимся все равно.

Сухарева Алла Анатольевна, Руководитель отдела продаж, ООО АБ Фитнес



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Очень интересное альтернативное видение некоторых вопросов, поразила доступность изложения, восхитила систематизированность и простота материала для восприятия. Очень приятно оказалось то, что не было «воды», только актуальная информация.

Балашова Екатерина Александровна, генеральный директор,  
консалтинговое агентство «Северная Звезда», Новосибирск

Спасибо, здорово. Что хотел – получил, особенно по всем вопросам – как сразу не натворить ошибок: — «эти нет», поиск серьезных поставщиков, регистрация собственного бренда. Очень полезный для нас курс, начал общаться с сотрудниками китайских компаний на основе Вашего курса и неплохо я Вам скажу получается. Работаем над логистикой и поиском консалтинговых компаний, а так же ищем посредника.

Бехтер Сергей Николаевич, Генеральный Директор АлтайАгроТех,  
Барнаул

Перед семинаром вообще ничего не знал о работе с Китаем. В ходе проведения обучения на все вопросы, которые у меня возникали получены ответы. Как общаются с китайскими поставщиками? На что необходимо обращать внимание при личной беседе? Как контролировать получение товара? Какие документы необходимы для транспортировки груза? – вся информация воспринимается очень легко, слушать было очень приятно.

Голиков Сергей Викторович, директор по продажам ООО «ЗИЛ-  
Гарант», Барнаул

Информация очень полезна, интересна. Хотелось получить информацию о ведении бизнеса с Китаем, его особенности и сложности, подводные камни, методы выбора китайского партнера и осуществления поставки от китайского производителя. Получила ответы на все интересующиеся вопросы.

Лярская Ольга Юрьевна, собственник, ООО «Фитоком», Барнаул



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Представленная информация оказалась для меня актуальной и практичной, дала мыли для размышления. Информация подходит не только для бизнеса с Китаем, но и вообще для построения бизнеса. Спасибо большое!

Красилова Яна Владимировна, коммерческий директор, ООО «Энки»

Получил базовые знания о работе с Китаем, особенностях и специфики. Очень доступно и понятно. После семинара я еще более уверился в правильности своего выбора работы с Китаем. Огромное спасибо!

Егоров Валерий Александрович, Директор «Барнаульский химический завод».

Информация дана в хорошем объеме, множество полезных советов и приемов. Со своей стороны еще раз благодарю Вас за интересный, отличный тренинг и полезный опыт. Буду рад посетить Ваши тренинги в будущем.

Кондратюк Николай Владимирович, ЗАО «Эвалар», руководитель группы по работе с зарубежными партнерами, Барнаул

Хотела узнать как организовать напрямую работу с китайскими поставщиками, какие при этом могут быть особенности и риски в работе. Полученная информация оказалась достаточно актуальной и полной.

Лиханская Евгения Анатольевна, ООО «Новэкс», заместитель коммерческого директора, Барнаул.





[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Призываю всех, кто хотел бы заработать на Китае, не бросаться самонадеянно в самое пекло, а уделить внимание основным постулатам видения бизнеса с Поднебесной. Лично для меня курс «Как начать бизнес с Китаем» приоткрыл занавес к внутреннему миру китайского бизнеса, главным элементом которого, являются личные отношения. Можно быть классным менеджером-стратегом, талантливым маркетологом или креативным пиар-агентом, но при построении отношений с азиатским соседом это может не сработать. Так как велика вероятность сбоя в самом неожиданном месте.

Благодарен Константину за «вдалбливание» понятия РИСКИ в головы слушателей. Именно способность их минимизировать, как за счет детального описания тех. задания, так и за счет умения сбывать некондиционный товар и есть ключевой фактор успеха.

Китайский этикет также имеет определяющее значение в налаживании удобных отношений. Знание основ конфуцианской философии и тонкостей восточной культуры позволит быть «своим» среди чужих.

И отдельно спасибо автору за Гонконг-это действительно открывает новые возможности в бизнесе. Схема с ребрэндингом через создание местной фирмы позволяет воплотить в жизнь масштабные производственные идеи.

С уважением, Игорь Савицкий.

Достаточно интересно. Стали понятны причины поведения китайских партнеров.

Бараева Татьяна Васильевна, продакт-менеджер, КомплектСервис,  
слушатель семинара: ключевые вопросы организации и развития  
бизнеса с Китаем

Интересная информация о принципах общения, заключения и исполнения договоров. Отношение к бизнесу и европейским бизнесменам. Общая и широкая структура культуры взаимодействия и общения.

Сычев Павел Николаевич, начальник участка ОАО «Тольятиизот»,  
слушатель семинара: ключевые вопросы организации и развития  
бизнеса с Китаем



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Очень подробно, последовательно и познавательно. Информация подана разносторонне: о бизнесе, культуре, возможностях, рисках, особенностях... Очень познавательно.

Валова Лейла, менеджер по обучению ОАО «МАШ», слушатель семинара: ключевые вопросы организации и развития бизнеса с Китаем

Очень полезная информация, отличается актуальностью, очень много о рисках возникающих при работе с китайскими партнерами. В данной время беря во внимание китайскую экспансию, не рационально не принимать во внимание развитие бизнес отношений с Китаем.

Бекмамбетова Айгуль Шабаевна, Административный директор ТОО «Caspian Invest», слушатель семинара: ключевые вопросы организации и развития бизнеса с Китаем

Мне очень понравился мастер-класс. Очень интересно, доступно, очень много полезной информации. Посетив мастер-класс я настолько заинтересовалась тематикой бизнеса с Китаем, что бы бы интересно посетить несколько мастер-классов по этой теме и пройти стажировку в Китае.

Куликова Яна Валерьевна Руководитель отдела сопровождения строительства сети ООО «ИнвестстройСвязь» ГК «Вымпелком», слушатель семинара: ключевые вопросы организации и развития бизнеса с Китаем

Актуальная информация, позволяющая определить направления для более глубокого изучения аспектов работы с китайскими компаниями.

Лабазникова Оксана Владимировна, слушатель семинара Бизнес с Китаем: инструменты, подходы, риски, практика



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

Хотел поблагодарить Вас за интересный и содержательный мастер-класс.

Информация, которую Вы сообщали для людей, работающих или планирующих сотрудничать с китайскими коллегами является очень ценной.

Клюев Александр Викторович, Москва, Директор департамента лизинговых продаж, слушатель мастер-класса Как получить инвестиции из Китая

Мастер-класс понравился, но я потом всю ночь во сне наблюдала Китайцев и драконов (-:

Плюсы в Вашей презентации в том, что Вы погружаете слушателя в Китай достаточно глубоко основываясь на своем многолетнем опыте работы с этой страной. Интересно.

В общем, мастер-класс нужный и обречен на успех в деловых кругах.

Гущина Иоанна Александровна, Москва, Генеральный Директор Investment Advisory Group, слушатель мастер-класса Как получить инвестиции из Китая

Очень интересный мастер-класс; часть из услышанного я знаю, и очень хорошо что информация систематизируется; инвестиционные конференции – новое; выставки – общеизвестны... вы очень хорошо помогли расставить некоторые акценты; и полученную информацию можно использовать для работы над нашими текущими проектами. Спасибо!

Юркина Мария Дмитриевна, Санкт-Петербург, Альянс компаний «Восток-Запад», генеральный директор, слушатель мастер-класса Как получить инвестиции из Китая

В общем и целом мне понравилось. Начало мне понравилось, грамотно сделана презентация, и для человека, который сомневается, стоит ли ему делать бизнес с Китаем или нет – очень мотивирующе и убедительно. Курс получился очень насыщенным информацией, цифрами и фактами.

Что мне очень нравится в Ваших семинарах – это это Ваш преподавательский стиль и PDF-презентации. Все очень подробно разжевывается для участников, хотя не



[www.SavkinKS.ru](http://www.SavkinKS.ru)

исключаю , что возможно какую-то часть информации Вы считаете нам еще рановато знать. PDF-презентации очень красочные и структурированные.

Считаю , что главное достоинство одного из семинаров заключается в подаче правильного направления выбора идей и самое главное Вы подтвердили мои сомнения в работе с B2B – сайтами. Меня раньше привлекали площадки типа Alibaba , но что-то меня отводило от работы с ними.

Вы абсолютно правильно говорите , что в работа с Китаем через интернет связана с существенными рисками и необходимо выбрать хорошую компанию-партнер.

Что касается направления поиска бизнес-идей – эта информация подана также подробно и ясно – сначала поиск ниши – затем товара и только потом – производителя.

В целом бизнес-курс мне очень понравился , не вижу поводов для критики.

Мои пожелания, вопросы и комментарии были учтены.

Домбровская Виктория Юрьевна, слушатель бизнес-курса “Как начать бизнес с Китаем”

Видно, что вы досконально подошли к сбору информации по Китаю. Я узнал для себя много нового. Хотя я с китайцами работаю уже более 5 лет, и сам лично наблюдал их экономический рост, и в количественном, а главное в качественном аспекте. К тому же вы рассказываете очень захватывающе, 1ый день был более мотивационным.

Сразу же захотелось попасть в те первые компании, которые в будущем, будут в тесном сотрудничестве с Китаем. Т.е. успеть раньше других занять место, пока другие ещё не поняли за кем в этом мире экономическое первенство.

Шадрин Андрей Юрьевич, слушатель бизнес-курса “Как начать бизнес с Китаем”