

№ 31787/IBA от 05.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА:
ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ В
УСЛОВИЯХ ВТО»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассесмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Внешнеторговая сделка: заключение и реализация в условиях ВТО".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Организации внешнеторговой сделки на международных рынках

- Разработка стратегии компании в области внешнеэкономической деятельности. Какие новые условия и возможности для выхода российских компаний на мировой рынок дает ВТО
- Оценка доли и места компании в конкретном сегменте рынка. Источники информации для анализа рынка и конкурентов. Использование информационных технологий во ВЭД
- Место и роль службы ВЭД в организационной структуре компании. Задачи, функции, должностные обязанности сотрудников службы ВЭД
- Классификация иностранных компаний. Особенности выбора и построения взаимоотношений с различными категориями иностранных партнёров
- Возможные риски и нежелательные ситуации. Методика проверки надежности иностранных партнеров. Аудит предприятия — условия, стоимость, сроки; образец аудиторского отчета
- Риски во внешнеэкономической деятельности, их классификация и способы минимизации. Защита коммерческих интересов российских компаний в условиях ВТО

Особенности реализации внешнеторговой сделки

- Внешнеэкономическая сделка — этапы и способы её оформления
- Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи
- Оплата внешнеторговых сделок. Система валютного регулирования и валютного контроля внешнеторговых операций
- Налогообложение внешнеторговых операций. Проблемы возмещения НДС
- Проведение независимой предотгрузочной инспекции произведенного товара. Виды инспекции, стоимость, условия проведения, сроки
- Особенности подготовки основных документов для реализации внешнеторговой сделки и таможенного оформления товаров
- Совершенствование таможенного администрирования в условиях ВТО. Дорожная карта

Особенности таможенного оформления внешнеторговых грузов в условиях ВТО

- Тарифные обязательства России в ВТО. Новый таможенный тариф
- Техническое регулирование, сертификация, применение санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер в условиях ВТО
- Таможенная стоимость товаров. Соглашение ВТО по таможенной оценке товаров
- Порядок расчета и сроки уплаты таможенных платежей
- Декларирование и таможенное оформление внешнеторговых грузов
- Предпринимательские и таможенные риски и способы их минимизации. «Серые» схемы таможенного оформления

Таможенный контроль внешнеторговых операций и оптово-розничной торговли импортными товарами