

№ 30571/IBA от 27.04.2024

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

По теме:

**«ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С
КИТАЕМ»**

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 ассессмент + 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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-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)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Практика ведения бизнеса с Китаем".

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

Е-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)

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

Поиск товара, выбор поставщика и заключение договора

- Источники информации о товарах, услугах, поставщиках и покупателях в Китае
- Возможные риски и нежелательные ситуации. Методика проверки надежности китайских партнеров
- Аудит предприятия — условия, стоимость, сроки; образец аудиторского отчета
- Переговоры об условиях сделки. Ментальные особенности китайских партнеров
- Заключение договора. Основные положения внешнеторгового контракта. На что стоит обратить внимание при подготовке контракта с китайским партнером
- Факторы, влияющие на ценообразование китайских товаров (уменьшение / увеличение возврата НДС в Китае и его влияние на стоимость товара, изменение курса доллар-юань, изменение цены на сырьё, материалы, рабочую силу)
- Условия оплаты и сроки поставки. Как выбрать оптимальный и безопасный способ оплаты товара. Возможные риски и пути их снижения
- Использование аккредитива для снижения финансовых рисков, а также в качестве механизма контроля за исполнением условий поставки. Практический разбор формы аккредитива
- Особенности арбитражных споров с китайскими партнерами на территории Китая, на территории России, на территории третьих стран

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)

Размещение и контроль выполнения заказа

- Национальные праздники и их учет при размещении заказов
- Общие и специальные требования к исполнению заказа, производство на заказ и под брендом
- Копирование как особенность работы китайских производителей. Вопросы защиты интеллектуальной собственности
- Контроль процесса и сроков выполнения заказа
- Экспортная упаковка и маркировка груза, стикеры, товаросопроводительные документы
- Проведение независимой инспекции произведенного товара до отгрузки. Виды инспекции, стоимость, условия проведения, сроки

Доставка и таможенное оформление китайских товаров

- Выбор оптимального базиса поставки и способа доставки товара
- Морской путь как наиболее часто используемый: стоимость, динамика цен, что влияет на ценообразование; морские линии, виды сервиса, экспедиторы; на что обращать внимание при бронировании перевозки, чтобы избежать дополнительных расходов
- Ж/д доставка: основные перевозчики, стоимость и ее расчет, сроки, условия
- Авиа доставка: стоимость и ее расчет, сроки, условия
- Особенности таможенного оформления товаров китайского происхождения. Тарифные преференции
- Методы расчета таможенной стоимости. Требование к документам для подтверждения таможенной стоимости товара
- Таможенные платежи — порядок расчёта, уплаты и возврата
- Меры нетарифного регулирования в отношении китайских товаров (лицензирование, сертификация, государственная регистрация и другие разрешительные документы)

Особенности экспорта в Китай

- Китай, как крупнейший импортер
- Структура российско-китайского товарооборота
- Практические процедуры доступа на китайский рынок
- Меры тарифного и нетарифного регулирования импорта в Китае