

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЦЕНТР ЭКСПОРТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ»**

П Р И К А З

от «23» марта 2026г.

№ 6/26/П

г. Ярославль

**Об утверждении программы и стоимости повышения квалификации
«Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту»**

На основании п. 3.6 Устава Автономной некоммерческой организации
«Центр экспорта Ярославской области»

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить и ввести в действие Программу повышения квалификации «Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту» с 1 апреля 2026 года.
2. Утвердить стоимость программы повышения квалификации «Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту» с 1 апреля 2026 года.
3. Ознакомить сотрудников Автономной некоммерческой организации «Центр экспорта Ярославской области» с настоящим приказом под роспись.
4. Настоящий приказ вступает в силу с даты его подписания.
5. Контроль за исполнением настоящего Приказа оставляю за собой.

Генеральный директор

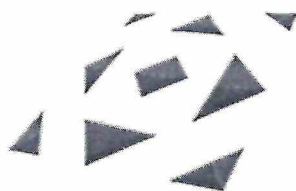


Н.А. Багрова

**Стоимость программы повышения квалификации
«Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту»**

№	Наименование услуги	Срок обучения	Стоимость
1	«Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту» Комплексная программа повышения квалификации с выдачей удостоверения	72 часа	20 000 руб.

**МОЙ
БИЗНЕС**
продвижение
на экспорт
Ярославская область



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

АНО «Центр экспорта Ярославской области»

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИЦИИ «Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту»

Рабочая программа курса

для сотрудников и руководителей ВЭД-отделов, предпринимателей,
логистов, юристов. (очно-заочная форма обучения с применением ИКТ)

Ярославль 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование программы.....	3
2. Слушатели программы.....	3
3. Перечень планируемых результатов ДПО (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения.	3
4. Объем программы в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся.....	4
5. Содержание программы, структурированное по темам (разделам) программы.....	4
5.1. Содержание программы.....	5
5.2. Учебно-тематический план	7
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по программе, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	8

1. Наименование программы

«Профессионал в области международной торговли: курс по экспорту»

2. Слушатели программы

На обучение по программе принимаются лица, имеющие образование не ниже среднего профессионального или высшего образования.

3. Перечень планируемых результатов ДПО (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения.

Таблица 1 – Структура планируемых результатов обучения

Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
1. Способность анализировать глобальные тренды и позицию России в международной торговле	Дает характеристику ключевым изменениям в мировой торговле. Определяет перспективные рынки для российского экспорта. Анализирует влияние ограничений на ВЭД. Разработка стратегии экспортного отдела в организации.	Знать: основные тренды мировой экономики. Структуру внешней торговли РФ. Механизмы адаптации к ограничениям. Уметь: оценивать конъюнктуру международных рынков. Выявлять перспективные направления экспорта. Разрабатывать стратегию экспортного отдела в организации.
2. Владение инструментами государственной поддержки ВЭД	Применяет меры господдержки в практических кейсах. Составляет заявки на участие в программах РЭЦ, Минпромторга. Разрабатывает стратегию использования льгот и субсидий.	Знать: виды финансовой и нефинансовой поддержки экспорта. Требования к участникам программ господдержки. Уметь: выбирать оптимальные меры поддержки для бизнеса. Оформлять документы для получения субсидий.
3. Навыки работы с международными контрактами и Incoterms	Составляет внешнеторговый контракт с учетом международных норм. Правильно интерпретирует условия поставки по Incoterms 2020. Минимизирует риски при заключении сделок.	Знать: структуру и обязательные условия контракта. Правила Incoterms 2020. Уметь: формулировать условия поставки и оплаты. Избегать типовых ошибок в контрактах.
4. Умение применять таможенное регулирование и логистические схемы	Классифицирует товары по ТН ВЭД. Оформляет таможенную декларацию. Выбирает оптимальные логистические маршруты.	Знать: основы таможенного законодательства РФ и ЕАЭС. Альтернативные логистические маршруты. Уметь: заполнять декларации и работать с электронными сервисами. Организовывать международные перевозки.

5. Владение основами валютного контроля и международных расчетов	Оформляет паспорт сделки. Применяет альтернативные схемы расчетов. Соблюдает требования валютного законодательства.	Знать: нормы валютного регулирования РФ. Механизмы расчетов в национальных валютах. Уметь: работать с банковской документацией. Использовать криптовалюты и иные альтернативные платежные инструменты.
6. Способность применять цифровые технологии в ВЭД	Использует электронные торговые площадки. Применяет AI для анализа рынков. Автоматизирует документооборот.	Знать: цифровые инструменты для экспортеров. Технологии big data в маркетинге. Уметь: работать с нейросетями. Настраивать цифровую рекламу для продвижения на зарубежных рынках.
7. Умение преодолевать нетарифные барьеры и ограничения	Разрабатывает схемы реэкспорта и параллельного импорта. Обеспечивает соответствие продукции международным стандартам. Минимизирует риски санкционного давления.	Знать: требования зарубежных рынков к сертификации. Механизмы обхода санкций. Уметь: адаптировать продукцию под требования импортеров. Выстраивать альтернативные цепочки поставок.
8. Навыки разработки стратегии выхода на международные рынки	Проводит маркетинговые исследования. Формирует экспортную стратегию компании. Находит зарубежных партнеров.	Знать: методы анализа зарубежных рынков. Особенности ведения переговоров с иностранными контрагентами. Уметь: разрабатывать бизнес-план экспортного проекта.

4. Объем программы в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Таблица 2 – Объем программы в зачетных единицах и академических часах

Вид учебной работы по программе	Всего (в з/е и часах)
Общая трудоёмкость программы	4 з.е./72 ч.
Контактная работа – Аудиторные занятия	24
<i>Лекции</i>	7
<i>Семинары, практические занятия</i>	17
Самостоятельная работа	48
Вид текущего контроля	Кейсы
Вид промежуточной аттестации	Итоговый тест

5. Содержание программы, структурированное по темам (разделам)

программы

5.1. Содержание программы

Тематики программы (8 модулей):

1. Россия в системе международных экономических отношений

- Глобальные тренды и место России в мировой торговле.
- Влияние санкций и ответные меры.
- Ключевые торговые партнёры и перспективные рынки.
- Разработка стратегии экспортного отдела в организации.
- Деловая игра.

(9 часов)

Преподаватель: Багрова Наталия Авенировна

2. Государственная поддержка ВЭД

- Институты развития (ВЭБ.РФ, Российский экспортный центр, Центры поддержки экспорта, Министерство промышленности и торговли РФ).
- Финансовые и нефинансовые меры поддержки экспортёров.
- Специальные экономические зоны и льготы для участников ВЭД.
- Кейс: «Подбор мер поддержки».

(9 часов)

Преподаватель: Жиганов Глеб Валерьевич, Куликова Мария Владимировна

3. Международное торговое право и контракты

- Основы ВТО, ЕАЭС, двусторонние соглашения.
- Структура внешнеторгового контракта, Incoterms 2020.
- Разрешение споров в международной торговле.
- Практическое занятие: «Подготовка экспортного контракта».

(9 часов)

Преподаватель: Коровина Юлия Александровна, Жиганов Глеб Валерьевич

4. Таможенное регулирование и логистика в ВЭД

- Таможенное оформление, классификация товаров (ТН ВЭД).
- Особенности экспортного и импортного контроля.
- Логистические маршруты в условиях санкций (переориентация на Азию, Ближний Восток, Африку).
- Кейс: «Выбор оптимального маршрута доставки товаров».

(9 часов)

Преподаватель: Сухарев Александр Константинович, представители Владимирской таможни, представители логистической компании.

5. Валютное регулирование и финансирование ВЭД

- Валютный контроль в РФ (роль Банка России).
- Альтернативные платежи (криптовалюты, расчёты в национальных валютах).
- Торговое финансирование: аккредитивы, форфейтинг, страхование экспорта.
- Деловая игра.

(9 часов)

Преподаватель: Коровина Юлия Александровна, представители коммерческого банка.

6. Анализ ВЭД

- Использование бесплатных и платных инструментов для анализа рынка.
- Практическое занятие.

(9 часов)

Преподаватель: Сухарев Александр Константинович, Жиганов Глеб Валерьевич

7. Современные технологии для бизнеса:

- Нейросети и их применение для решения и ускорения выполнения рабочих задач.

- Практическое занятие: «Подготовка презентации продукта».

(9 часов)

Преподаватель: Жиганов Глеб Валерьевич, Сухарев Александр Константинович

8. Стратегии выхода на международные рынки

- Маркетинг и поиск зарубежных партнёров.

- Локализация производства за рубежом.

- Кейсы успешных российских экспортёров.

(9 часов)

Преподаватель: Багрова Наталия Авенировна, Коровина Юлия Александровна

5.2. Учебно-тематический план

Таблица 3 – Содержание учебно-тематического плана изучения программы

№ п/п	Наименование тем (разделов) программы	Трудоемкость в часах						Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа	
			Общая	Лекции	Семинары и практические занятия	Занятия в интерактивных формах		
5 модуль								
1	Тема 1. Россия в системе международных экономических отношений	9	3	1	2	1	6	Мини тестирование, деловая игра
2	Тема 2. Государственная поддержка ВЭД	9	3	1	2	1	6	Опрос, дискуссия, решение ситуационных задач
3	Тема 3. Международное торговое право и контракты	9	3	1	2	1	6	Опрос, дискуссия, решение ситуационных задач

								ных задач
4	Тема 4. Таможенное регулирование и логистика в ВЭД	9	3	1	2	1	6	Опрос, дискуссия решение ситуационных задач
5	Тема 5. Валютное регулирование и финансирование	9	3	1	2	1	6	Мини тестирование, деловая игра
6	Тема 6. Анализ ВЭД	9	3	1	2	1	6	Опрос, дискуссия решение ситуационных задач
7	Тема 7. Современные технологии для бизнеса	9	3		3	3	6	Опрос, дискуссия решение ситуационных задач
8	Тема 8. Стратегии выхода на международные рынки	9	3	1	2	1	6	Мини тестирование, деловая игра
	В целом по программе	72	24	7	17	8	48	Согласно учебному плану: контрольная работа

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по программе, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем

6.1. Комплект лицензионного программного обеспечения:

1. Компьютерные программы общего назначения Windows, Microsoft Office.
2. Антивирусная программа.

6.2. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации: не предусмотрены.