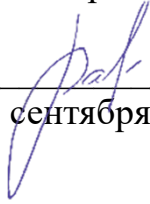


**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АЙТИКОРП»**

УТВЕРЖДЕНО

Генеральным директором
Общества с ограниченной ответственностью
«АйтиКорп»




«1» сентября 2025г.

М.Р.Рахматуллин

**Дополнительная общеобразовательная программа
«Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» 32 часов**

Казань 2025г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ	4
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	5
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ	9
КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК «ЭКСПОРТЕР»	10
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА	11
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «ЭКСПОРТЕР»	12
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ЭКСПОРТЕР»	15
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	17
ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ	20
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	20
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	21

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Курс «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» разработан с целью комплексного развития и диверсификации экспортной деятельности компаний региона. Данная программа направлена на подготовку действующих предпринимателей малого и среднего бизнеса к успешному выходу на международные рынки, освоению инструментов внешнеэкономической деятельности и повышению их компетенций в области ведения экспорта.

Актуальность программы обусловлена необходимостью повышения экспортного потенциала региональных компаний в условиях расширяющейся глобальной торговли и конкурентной борьбы на внешних рынках. Обучение по программе позволяет решить важные задачи: подготовить новичков к началу работы с экспортом, повысить эффективность деятельности уже работающих на внешних рынках компаний и сформировать устойчивые навыки и компетенции у участников.

В результате освоения курса участники смогут самостоятельно планировать и реализовывать экспортные проекты, вести международные переговоры, работать с финансовыми и юридическими инструментами, организовывать таможенное оформление и налогообложение, а также разрабатывать стратегии онлайн-продаж и продвижения на зарубежных рынках.

Таким образом, программа «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» представляет собой актуальное, структурированное и практикоориентированное обучение, способствующее росту экспортного потенциала региона и конкурентоспособности бизнеса на международной арене.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1) Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — ФЗ-273)

2) Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 г. № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

3) Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 13.03.2019 № 114 «Об утверждении показателей, характеризующих общие критерии оценки качества условий осуществления образовательной деятельности организациями, осуществляющими образовательную деятельность по основным общеобразовательным программам, образовательным программам среднего профессионального образования, основным программам профессионального обучения, дополнительным общеобразовательным программам».

4) Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Актуальность, новизна, педагогическая целесообразность. В условиях глобализации и расширения международной торговли, а также необходимости диверсификации экономики регионов России, развитие экспортной деятельности становится важным направлением для малого и среднего бизнеса. Многие компании испытывают сложности с выходом на внешние рынки из-за недостатка знаний о специфике экспортной деятельности, правовых и финансовых аспектах, маркетинговых инструментах и регуляторике. Программа «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» отвечает на эти вызовы, предоставляя комплексное обучение для успешной реализации экспортных проектов и повышения конкурентоспособности участников на международных рынках.

Направленность программы. Программа «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» направлена на развитие и диверсификацию экспортной деятельности компаний региона, на комплексную подготовку предпринимателей к успешному выходу и работе на внешних рынках с использованием современных знаний и инструментов в области маркетинга, права, финансов, таможенного и налогового регулирования, а также онлайн-экспорта. Она ориентирована на достижение конкретных результатов: заключение экспортных контрактов, повышение экспортной выручки, расширение географии продаж и увеличение числа компаний-экспортеров.

Отличительные особенности программы. Программа охватывает все ключевые аспекты экспортной деятельности, такой комплексный подход обеспечивает целостное понимание процесса экспорта. Курс включает не только теоретические лекции, но и практические кейсы, групповые и индивидуальные задания, что позволяет участникам сразу применять полученные знания на практике, разрабатывать реальные экспортные проекты и участвовать в деловых переговорах. Темы программы адаптированы под современные требования рынка и отражают актуальные изменения в законодательстве и практике ведения международной торговли, включая развитие электронных каналов продаж.

Адресность программы: действующие предприниматели, заинтересованные в организации экспорта

Срок реализации программы: 32 часа (4 недели)

Цель программы - повысить готовность и способность малого и среднего бизнеса эффективно организовывать и вести внешнеэкономическую деятельность, выходить на зарубежные рынки, заключать международные контракты и увеличивать экспортную выручку.

Задачи программы:

- Подготовка компаний, планирующих начать внешнеэкономическую деятельность, к работе на экспорт.
- Помощь компаниям, уже осуществляющим экспорт, в повышении эффективности внешнеэкономической работы.
- Формирование у представителей малого и среднего бизнеса профессиональных навыков и компетенций в сфере экспортной деятельности.

Ожидаемые результаты программы.

В результате изучения программы курса, обучающийся должен:

Знать:

- Основные этапы и особенности экспортной деятельности и внешних рынков.
- Принципы выбора целевых рынков для внешнеторговых продаж и поиска иностранных покупателей.
- Маркетинговые инструменты и особенности продвижения экспортной продукции с учетом культурных и социальных различий.
- Правовые основы и международно-правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность.
- Финансовые механизмы, модели расчетов и способы снижения финансовых рисков в экспортных сделках.
- Таможенное законодательство, процедуры декларирования и оформления экспортируемых товаров.
- Особенности налогового регулирования в экспортной деятельности.

- Модели и стратегии онлайн-экспорта, особенности электронной коммерции (маркетплейсы, интернет-магазины).

Уметь:

- Оценивать соответствие продукции требованиям внешнего рынка.
- Проводить международные переговоры и заключать внешнеторговые контракты.
- Применять маркетинговые инструменты для продвижения продукции на зарубежных рынках с учетом местных особенностей.
- Обеспечивать юридическое сопровождение экспортных сделок и эффективно защищать интеллектуальную собственность.
- Рассчитывать стоимость экспортных контрактов, выбирать оптимальные способы финансирования и методы платежей.
- Взаимодействовать с таможенными органами и оформлять экспортные грузы в соответствии с законодательством.
- Выбирать систему налогообложения и управлять налоговыми рисками в экспортной деятельности.
- Разрабатывать и реализовывать стратегии онлайн-продаж и продвижения продукции в международной электронной торговле.

Владеть:

- Комплексным управлением экспортным проектом на всех его этапах.
- Современными инструментами ведения международной торговли и электронной коммерции.
- Способностью адаптировать бизнес-модель под требования и особенности зарубежных рынков.

В результате освоения образовательной программы «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» у участников будут сформированы следующие **компетенции:**

- Компетентность в управлении экспортной деятельностью от планирования до реализации внешнеторговой сделки.

- Компетенции в международном маркетинге с учетом культурных и социальных особенностей целевых рынков.
- Юридическая грамотность в сфере внешнеэкономической деятельности и защита интересов компании за рубежом.
- Финансовое и налоговое планирование в экспортных проектах, минимизация рисков при расчетах и финансировании.
- Практические навыки работы с таможенными процедурами и документами.
- Умение выстраивать эффективные онлайн-каналы продаж и управлять репутацией в электронной торговле.
- Способность к ведению переговоров и заключению международных контрактов.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ

Организация обеспечена педагогическими кадрами, соответствующими квалификационным уровнем образования.

Требования к квалификации:

Высшее профессиональное образование /среднее профессиональное образование в соответствующих областях: экономика, управление, бизнес, предпринимательство или смежные направления без предъявления требования к стажу работы.

КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК «ЭКСПОРТНЫЙ БУТС: ВАШ СТАРТ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ»

Срок обучения: 32 часа (4 недели)

Форма обучения: онлайн, мастер-классы, практические занятия, индивидуальные проекты и защита проектов.

Режим занятий: 2 академических часа в день

№ п/п	Наименование тем	Неделя	Общая трудоемкость, ак. ч.	Лекции, ак. ч.	Практические занятия, ак. ч.	Самостоятельная работа, ак.ч.	Формы контроля
1	Введение в экспортную деятельность. Особенности работы на внешних рынках	1	5	2	2	1	План экспортного проекта
2	Маркетинг экспортной деятельности	1	4	2	2	-	
3	Правовые основы внешнеэкономической деятельности	2	4	2	2	-	
4	Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности	2	5	2	2	1	Финансовый план
5	Таможенное законодательство	3	3	2	-	1	
6	Налоговое регулирование	3	4	2	2	-	
7	Онлайн-экспорт	4	5	2	2	1	План продвижения
8	Презентация плана выхода на международные рынки	4	2	-	2	-	Презентация экспортного проекта
	Итого		32	14	14	4	

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

Блок обучения	Темы
Основы экспортной деятельности и подготовка к работе на внешних рынках	Введение в экспортную деятельность. Особенности работы на внешних рынках
Маркетинг и правовые аспекты в экспорте	Маркетинг экспортной деятельности
	Правовые основы внешнеэкономической деятельности
Финансово-таможенное сопровождение экспортных сделок	Таможенное законодательство
	Налоговое регулирование
Онлайн-экспорт и цифровые каналы сбыта	Онлайн-экспорт
Итоговая аттестация	Защита экспортных проектов

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «ЭКСПОРТНЫЙ БУТС: ВАШ СТАРТ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ»

№ блока	Наименование темы	Содержание лекций (кол-во ак. часов)	Наименование практических занятий (кол-во ак. часов)	Виды СРС (кол-во ак. часов)
1	Введение в экспортную деятельность. Особенности работы на внешних рынках (5 ак.ч.)	Этапы жизненного цикла экспортного проекта. Преимущества экспортной деятельности для российских предпринимателей. Механизмы выбора потенциального рынка для международных продаж и поиска первых иностранных покупателей. Оценка соответствия продукта требованиям внешнего рынка. Этапы осуществления внешнеторговой сделки: международные переговоры, заключение внешнеторгового контракта, таможенное оформление (2 ак.ч.)	Анализ и выбор потенциального внешнего рынка для конкретного продукта компании. Актуальные кейсы. Дискуссия (2 ак.ч.)	Подготовка краткого плана экспортного проекта с описанием основных этапов и рисков (1 ак.ч.)
2	Маркетинг экспортной деятельности (4 ак.ч.)	Инструменты маркетинга в контексте внешнеторговой деятельности, источники определения цены заключения сделок, адаптация инструментов продвижения к местным социальным, культурным и религиозным особенностям. (2 ак.ч.)	Разработка маркетинговой стратегии продвижения продукта на выбранный зарубежный рынок с учетом культурных и религиозных особенностей. Определение цены продажи и каналов дистрибуции (2 ак.ч.)	
3	Правовые основы внешнеэкономической деятельности (4 ак.ч.)	Юридическое сопровождение экспортной деятельности, международно-правовые акты, регулирующие внешнеторговую	Составление схемы юридического сопровождения внешнеторговой сделки. Анализ и подготовка документов на	

		деятельность, виды интеллектуальной собственности, меры их защиты при выходе на международные рынки. (2 ак.ч.)	защиту интеллектуальной собственности для экспорта (2 ак.ч.)	
4	Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности (5 ак.ч.)	Порядок расчета стоимости экспортного контракта; инструменты финансирования внешнеторговой сделки, алгоритм выбора наиболее релевантных из них с учетом условий экспортного контракта; финансовые риски, связанные с кредитованием иностранного покупателя, использованием различных методов платежей и работой зарубежных банков. (2 ак.ч.)	Расчет стоимости экспортного контракта с учётом всех расходов. Выбор и обоснование метода финансирования экспортной сделки. (2 ак.ч.)	Составление финансового плана экспортного проекта (1 ак.ч.)
5	Таможенное законодательство (3 ак.ч.)	Основные таможенные операции: выбор таможенной процедуры, определение кода ТН ВЭД и страны происхождения товаров; расчет таможенной стоимости экспортируемой продукции; сбор разрешительных документов для последующего декларирования товаров; оплата таможенных сборов и пошлин; взаимодействие с органами таможенного контроля по оформлению экспортируемых товаров и защите прав экспортера от неправомерных решений или бездействия сотрудников таможни (2 ак.ч.)		Определение кода ТН ВЭД и страны происхождения товаров для конкретного продукта. Подготовка документации для таможенного оформления экспортного товара (1 ак.ч.)

6	Налоговое регулирование (4 ак.ч.)	Выбор системы налогообложения и налогового режима с учетом бизнес-модели; этапы экспортного проекта, подверженные наибольшим налоговым рискам, документы для получения льготной ставки НДС, процедура прохождения налоговой проверки, взаимодействие с налоговыми инспекторами (2 ак.ч.)	Выбор оптимальной налоговой системы для экспортной деятельности компании. Подготовка пакета документов для получения льготной ставки НДС.(2 ак.ч.)	
7	Онлайн-экспорт (5 ак.ч.)	Выбор наиболее рентабельной модели интернет-продаж, сравнительная характеристика площадок для электронной торговли (маркетплейс или собственный интернет-магазин), стратегия рекламного продвижения экспортируемой продукции, повышении и поддержании лояльности интернет-аудитории (2 ак.ч.)	Анализ подходящих площадок для электронной торговли (маркетплейс или собственный интернет-магазин) (2 ак.ч.)	Разработка плана рекламного продвижения товара в интернете и стратегии повышения лояльности покупателей (1 ак.ч.)
	Итоговая аттестация (2 ак.ч.)		Защита экспортных проектов перед группой и экспертами (2 ак.ч.)	

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ЭКСПОРТНЫЙ БУТС: ВАШ СТАРТ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ»

Для программы «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» можно определить систему оценки достижений выпускников по трем основным критериям: личностные, предметные и метапредметные результаты.

Личностные результаты

- Формирование ответственного и дисциплинированного отношения к ведению экспортной деятельности.
- Развитие целеустремленности, инициативности и мотивации к достижению высоких результатов на международных рынках.
- Усвоение навыков коммуникабельности, умения работать в команде и строить деловые отношения с зарубежными партнерами.
- Развитие стрессоустойчивости и гибкости в условиях международного бизнес-сотрудничества.

Предметные результаты

- Знание основных этапов и механизмов организации экспортной деятельности: выбор рынка, разработка маркетинговой стратегии, финансовое и правовое сопровождение.
- Умение составлять и вести экспортные контракты, оформлять документацию для таможи и налоговых органов.
- Владение инструментами расчета стоимости сделки, финансирования и управления рисками в экспортных операциях.
- Практические навыки ведения онлайн-экспорта, включая выбор каналов продаж и рекламных стратегий.

Метапредметные результаты

- Способность анализировать и критически оценивать информацию о международных рынках и бизнес-среде.

- Навыки самостоятельного поиска, систематизации и применения нормативной, маркетинговой и финансовой информации.
- Умение принимать обоснованные управленческие решения в условиях неопределенности и многозадачности.
- Развитие навыков ведения переговоров и презентаций, эффективной деловой коммуникации на международном уровне.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

(формы аттестации, оценочные и методические материалы)

В программе «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» представлено 3 обязательных задания, которые дают допуск к итоговой аттестации.

Первое – План экспортного проекта

Второе – Финансовый план

Третье - План продвижения

Итоговая аттестация проходит в виде индивидуальной защиты экспортных проектов перед группой и экспертами согласно требованиям к структуре и содержанию. Экспертами на защите выступают спикеры и наставники.

Критерии оценивания качества освоения программы

Обязательные формы оценочных заданий	Критерии оценивания	
	зачет	незачет
План экспортного проекта	Обучающийся владеет необходимым теоретическим материалом и практическими навыками для создания описания плана выхода на международные рынки, обоснования его целесообразности, предполагаемой выгоды. Экспортный проект актуален на рынке и имеет потенциал спроса. Этот план может быть реализован обучающимся в ближайшее время.	Обучающийся не владеет достаточными теоретическими знаниями и практическими навыками для поиска ведения экспортной деятельности. План выхода на международный рынок отсутствует или не соответствует реальным условиям рынка.
Финансовый план	Слушатель курса владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования финансового плана, включающего расчет стоимости экспортного контракта с пояснением выбранной схемы финансирования и методов платежей.	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования финансового плана. Он выполнен с серьезными ошибками или не в полном объеме.

План продвижения	Обучающийся владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки маркетинговой стратегия продвижения экспортного продукта с планом адаптации к культурным и социальным особенностям рынка, подробного описания стратегии онлайн-продаж экспортируемого товара, включая выбор площадок и рекламных каналов	Обучающийся не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки маркетинговой стратегия продвижения экспортного продукта с планом адаптации к культурным и социальным особенностям рынка, подробного описания стратегии онлайн-продаж экспортируемого товара, включая выбор площадок и рекламных каналов. План продвижения не учитывает особенности продукта, рынка и целевой аудитории.
Презентация экспортных проектов	Обучающийся владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации экспортного проекта. Презентация представляет собой результат работы слушателя в течение всего курса. Структура плана: 1. Аналитический отчет по анализу выбранного экспортного рынка с обоснованием выбора целевой аудитории и определением рыночных условий. 2. Маркетинговая стратегия продвижения экспортного продукта с планом адаптации к культурным и социальным особенностям рынка. 3. Разработанный проект внешнеторгового контракта с юридическим сопровождением и защитой интеллектуальной собственности. 4. Расчет стоимости экспортного контракта с пояснением выбранной схемы финансирования и методов платежей. 5. Подготовленный пакет документов для таможенного оформления экспортной продукции с указанием кодов ТН	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации экспортного плана. Презентация отсутствует или не соответствует требованиям, рассматриваемым на занятиях, содержит серьезные ошибки.

	ВЭД и страны происхождения. 6. Обоснование выбора налоговой системы и мероприятий по минимизации налоговых рисков. 7. План и стратегия онлайн-продаж экспортируемого товара, включая выбор площадок и рекламных каналов. Слушатель владеет материалом и может ответить на вопросы по своему бизнес-проекту.	
--	--	--

ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ

В результате освоения образовательной программы «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене», успешного прохождения итоговой аттестаций, слушатель получает сертификат об окончании программы «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене».

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Для успешного обучения по программе «Экспортный Бутс: Ваш старт на международной арене» в онлайн формате необходимы следующие материально-технические ресурсы:

Персональное устройство:

- Ноутбук или компьютер с операционной системой Windows 7 (или более свежей версии), macOS, или другими актуальными версиями Linux;
- *Альтернатива:* Мобильное устройство (телефон, планшет) с актуальной версией операционной системы (для просмотра материалов и участия в онлайн-сессиях).

Интернет: Высокоскоростной доступ в Интернет.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Куприна, И. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. В. Куприна, Е. В. Новикова, К. А. Ререкин. — Орел : ОГУ имени И.С. Тургенева, 2023. — 225 с.
2. Международная практика государственной поддержки экспорта : учебник / Е. Б. Стародубцева, В. Н. Миронова, П. И. Толмачев [и др.] ; под редакцией. М. Б. Медведевой. — Москва : Центркаталог, 2021. — 256 с.
3. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 947 с.
4. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учеб. пособие / Николай Сберегаев. — Изд-во: Вузовский учебник, 2012. — 268 с.
5. Рагулина, Ю. В. Международная торговля : учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2022. — 272 с.
6. Учебное пособие. Возможности онлайн-торговли для экспортеров – Режим доступа: https://myexport.exportcenter.ru/services-eku/G_Vozmozh_onlajn-torgovli_dlya_eksporterov/
7. Шишкеедова, Н. Н. Экспорт и импорт. Бухгалтерский учет, налогообложение, правовой аспект / Н. Н. Шишкеедова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ГроссМедиа, 2021. — 256 с.