



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



VAVT
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

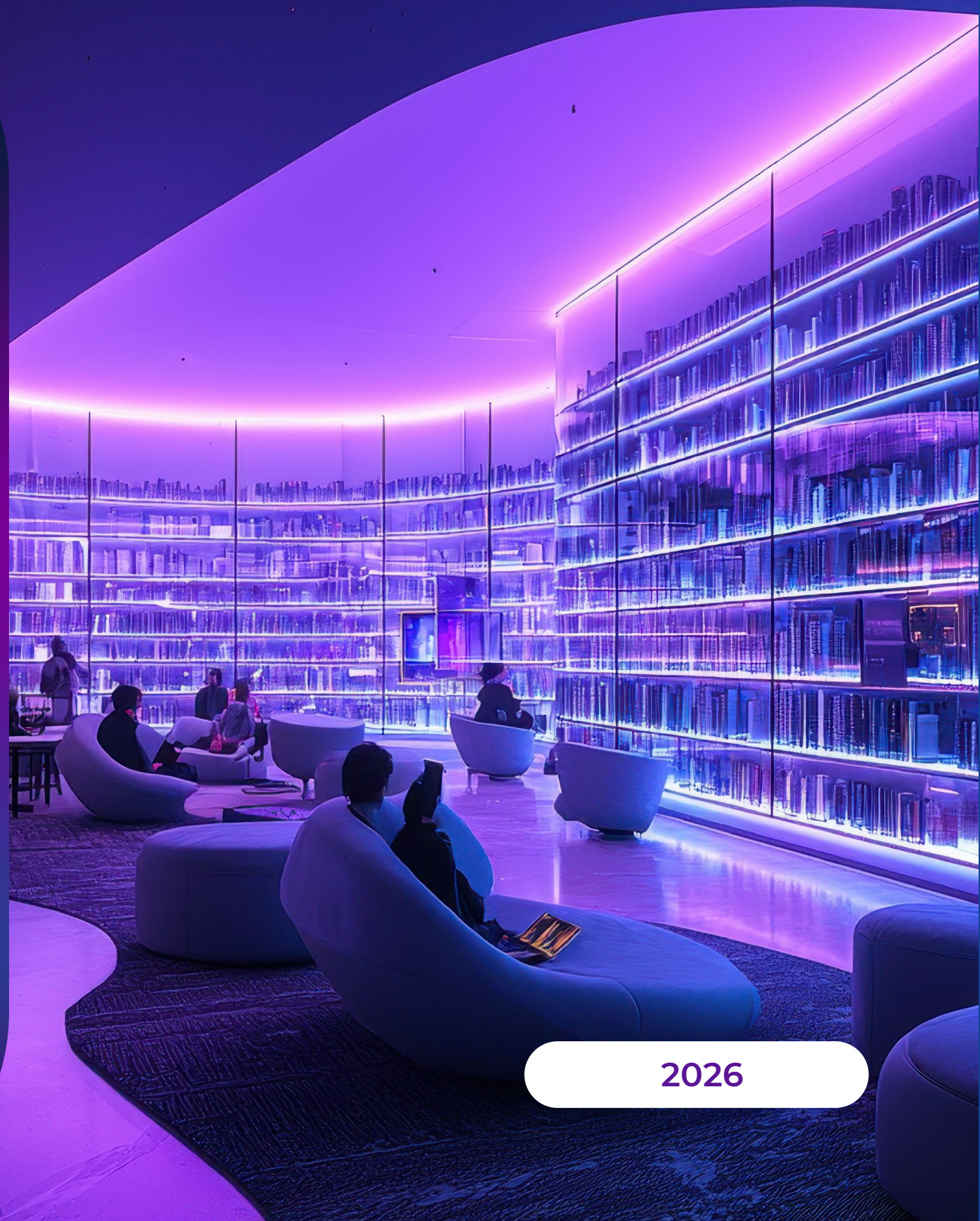


**КАДРЫ
ВЭД**

Образовательные модули 2е полугодие 2026

«КадрЫ ВЭД»

Информация о запуске



2026

Преподаватели



Граждане РФ
Оформленные в штат (профессорско – преподавательский состав, кроме ассистентов) вуза на условиях основного трудового договора, ведущие занятия по направлениям подготовки:

- экономика (38.03.01/38.04.01)
- менеджмент (38.03.02/38.04.02)
- таможенное дело (38.05.02)
- юриспруденция (40.03.01/40.04.01)
- зарубежное регионоведение (41.03.01/41.04.01)
- международные отношения (41.03.05/41.04.05)
- востоковедение и африканистика (58.03.01)
- перевод и переводоведение (45.05.01)
- туризм (43.03.02/43.04.02)
- гостиничное дело (43.03.03/43.04.03)

Студенты



Граждане РФ
3 и 4 курса бакалавриата
3-5 курса специалитета
1 и 2 курса магистратуры,
обучающиеся по направлениям подготовки:

- экономика (38.03.01/38.04.01)
- менеджмент (38.03.02/38.04.02)
- таможенное дело (38.05.02)
- юриспруденция (40.03.01/40.04.01)
- зарубежное регионоведение (41.03.01/41.04.01)
- международные отношения (41.03.05/41.04.05)
- востоковедение и африканистика (58.03.01)
- перевод и переводоведение (45.05.01)
- туризм (43.03.02/43.04.02)
- гостиничное дело (43.03.03/43.04.03)

Обучение проводится **бесплатно** за счет средств субсидии федерального бюджета

После окончания обучения преподавателям и студентам магистратуры выдается **Удостоверение о повышении квалификации**

Структура модулей



Видеолекции в записи 8-10 ак.ч.

Теоретическая основа модуля

Методика преподавания модуля (только для преподавателей) 4-8 ак.ч.

Преподаватели получают практические рекомендации как встроить полученные знания, материалы, инструменты в преподаваемые дисциплины

Вебинары с преподавателями\экспертами-практиками 16 ак.ч.

Разборы практических кейсов, реальных ситуаций, возможность задать вопрос экспертам из бизнеса

Промежуточные тесты 20 мин.

Проверка знаний после каждого раздела

Самостоятельная работа 10-12 ак.ч.

Лонгриды, кейсы, чек-листы, литература, практические задания, полезные статьи.

Итоговая аттестация (итоговый тест) 30 минут

Проверка знаний после прохождения всех разделов модуля

Все материалы модуля, в т. ч. записи вебинаров будут размещены в СДО

Ведение бизнеса в Индии: деловая культура, экономика и правовые аспекты

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 16 сентября

Окончание: 21 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 28 октября

Окончание: 02 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Социокультурные особенности региона

- 1.1. Политическая система
- 1.2. Религиозные традиции и их влияние на общество
- 1.3. Социально-психологический портрет населения

2. Экономика и торгово-экономическая деятельность

- 2.1. Экономические реформы современного этапа развития
- 2.2. Торгово-экономическое сотрудничество региона
- 2.3. Основные институты, влияющие на экономику
- 2.4. Банковская система

3. Кросс-культурные коммуникации

- 3.1. Культурные особенности взаимодействия
- 3.2. Особенности мотивации и поведения сотрудников
- 3.3. Поведение руководителей и менеджеров
- 3.4. Управление человеческим ресурсом
- 3.5. Этикет, дресс-код и деловые традиции

4. Правовые аспекты организации бизнеса

- 4.1. Основы правового регулирования
- 4.2. Регистрация компаний и сопровождение их деятельности
- 4.3. Налоговые аспекты и особенности регулирования предпринимательской деятельности
- 4.4. Таможенное регулирование и страхование

5. Логистика и цифровая трансформация

- 5.1. Построение эффективных логистических цепочек
- 5.2. Инструменты и механизмы расчетов
- 5.3. Роль цифровых платформ и технологий в ВЭД

Климатическое регулирование в международной торговле

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 16 сентября

Окончание: 21 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 28 октября

Окончание: 02 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Климатическая повестка в России и мире, адаптация к изменению климата

1.1. Международные соглашения в области климата

(РКИК, Киотский протокол, Парижское соглашение): причины, цели, инструменты

1.2. Российская климатическая политика: СНУР, ОНУВ, ФЗ-296 и ФЗ-34 (причины, цели, инструменты)

1.3. Адаптация к изменению климата: риски и воздействия, планирование и финансирование адаптации в России и мире

2. Зеленая трансформация экономики

2.1. Климатическая повестка в международной торговле: прямые и косвенные торговые барьеры, обеспечение конкурентоспособности

2.2. Зеленые финансы: инструменты и объем рынка

2.3. Новые зеленые отрасли: драйверы роста и динамика развития

2.4. Страновые кейсы

3. Рыночные механизмы климатической политики РФ

3.1. Углеродный рынок (добровольный и регулируемый сегменты) и рынок сертификатов происхождения энергии: логика функционирования и возможности использования инструментов

3.2. Климатические проекты: цели, критерии, правила реализации

3.3. Практика работы на рынках углеродных единиц и сертификатов происхождения энергии: операционные платформы, бухучет

4. Климатическая повестка в корпоративном секторе Корпоративные обязательства по ограничению выбросов парниковых газов: мотивы внедрения, виды, стандарты, стратегии

4.1. Отчетность о выбросах парниковых газов (обязательная и добровольная): требования и форматы, методологические подходы к подготовке

4.2. Климатический фактор в нефинансовой отчетности: показатели и требования, особенности подготовки и верификации

Практика применения инструментов А7 для международных расчётов

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 16 сентября

Окончание: 21 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 28 октября

Окончание: 02 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

Тема 1. Вексельные инструменты А7: механика и применение

- 1.1. Типы векселей А7 — классический, золотой, цифровой: конструктор для разных задач ВЭД»
- 1.2. Валюты номинала, доходность 10% и документальное оформление: что получает клиент»
- 1.3. Юридический статус векселя А7: почему банки признают его расчётным документом»
- 1.4. Кейс: оплата контракта с Китаем через классический вексель — пошаговый разбор документов (контракт, инвойс, агентский договор, сертификат)»
- 1.5. «Золотой вексель: механика обеспечения, доставка слитков в любую точку мира, применение для крупных сделок с ОАЭ и Индией»
- 1.6. Цифровой вексель на базе А7А5 — гибридный инструмент: обмен на валюту за рубежом, лимиты \$10 000, получение наличных»

Тема 2. Стейблкоин А7А5: трансграничные расчёты вне банковской системы

- 2.1. А7А5 — техническая архитектура: блокчейны Ethereum (ERC-20) и Tron (TRC-20), обеспечение депозитами, эмитент в Киргизии
- 2.2. Доходность А7А5: ключевая ставка минус 1% — как начисляется и выплачивается
- 2.3. Правовой статус: квалификация как ЦФА в России, освобождение от НДС, применение в ВЭД
- 2.4. Схема В2В-платежа через А7А5: покупка у брокера в Киргизии → блокчейн-трансфер → получение контрагентом → конвертация в местную валюту (Китай, ОАЭ, Турция)
- 2.5. Вход и выход в рубли для криптоопераций: пополнение → покупка А7А5 → обмен на USDT на Uniswap → торговля → обратная конвертация
- 2.6. Комиссии, скорость, риски: 0,3% комиссия А7, минута на транзакцию, невозможность отмены, выбор сети
- 2.7. Моделирование транзакции А7А5 в тестовой сети и анализ комиссий

Тема 3. Физические векселя (скретч-карты): вывоз наличных за границу

- 3.1. Физический вексель — конструкция: дизайн, степени защиты, QR-код, скретч-слой
- 3.2. Механика получения наличных за рубежом

Тема 4. Сравнительный анализ и выбор инструмента под задачу

- 4.1. Матрица применимости: какой инструмент А7 выбрать для Китая, ОАЭ, Турции, Индии, Европы
- 4.2. Разбор сложных кейсов: крупный контракт с Индией (золотой вексель), срочный платёж в Китай (А7А5), командировка в Дубай (физический вексель)
- 4.3. Подбор оптимального инструмента под реальную сделку участника

Ветеринарный и фитосанитарный контроль как инструмент внешнеэкономической деятельности и продвижения российской агропродукции на зарубежные рынки



Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 16 сентября

Окончание: 21 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 28 октября

Окончание: 02 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Роль ветеринарного и фитосанитарного контроля в системе внешнеэкономической деятельности государства и бизнеса

- 1.1. Международная система регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией: соглашения ВТО по СФС-мерам, стандарты ФАО, МЭБ, Кодекс Алиментариус
- 1.2. Полномочия и функции Россельхознадзора в сфере обеспечения допуска российской продукции на внешние рынки
- 1.3. Общие требования к безопасности продукции животного и растительного происхождения при экспорте: сертификация, инспекции, прослеживаемость

2. Национальные ветеринарные и фитосанитарные требования зарубежных рынков: сравнительный анализ (Азия, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка)

- 2.1. Анализ требований конкретной страны к импорту продукции животного или растительного происхождения.

3. Практика допуска российской агропродукции на зарубежные рынки: процедуры, сроки, ключевые риски

- 3.1. Кейсы Россельхознадзора по открытию и расширению рынков сбыта для отдельных видов продукции (зерно, мясо, молочная продукция, рыба)
- 3.2. Подготовка краткой аналитической записки по барьерам и возможностям выхода российской агропродукции на выбранный рынок.
- 3.3. Работа с нормативными и методическими материалами Россельхознадзора и международных организаций.
- 3.4. Решение ситуационных задач по взаимодействию экспортёра с надзорными органами.

4. Цифровые инструменты в системе ветеринарного и фитосанитарного контроля: электронная сертификация, информационные системы, международная прослеживаемость

Страхование экспортных кредитов и государственная поддержка экспорта

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 23 сентября

Окончание: 28 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 06 ноября

Окончание: 11 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Экспортные риски и система управления ими

1.1. Роль страхования в системе управления рисками во ВЭД. Экспортные риски

1.2. Классификация рисков. Государственные экспортные кредитные агентства (ЭКА)

Практикум: анализ рисков экспортной сделки и идентификация потребности в страховой поддержке.

Тема 2. Страховые продукты и государственная поддержка экспорта

2.1. Страхование экспортных и импортных кредитов. Страхование краткосрочной дебиторской задолженности.

2.2. Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР).

2.3. Продукты ЭКСПАР: для экспортеров, факторинговых и лизинговых компаний, банков, финансовых институтов, инвесторов.

Практикум: выбор страхового продукта (включая продукты ЭКСПАР) под конкретную сделку и тип организации.

Тема 3. Структурирование договоров страхования

3.1. Основные положения договора страхования: страховое покрытие, исключения, лимиты, франшиза. Взаимодействие экспортер — финансовый институт — ЭКСПАР.

3.2. Анализ типового договора. Ошибки и риски.

Тема 4. Перестрахование и международная кооперация

4.1. Перестрахование: цели, международные схемы, роль брокера. Сотрудничество с международными ЭКА и перестраховщиками.

Практикум: моделирование схем перестрахования при крупной экспортной сделке.

Тема 5. Урегулирование убытков и судебная практика

5.1. Порядок урегулирования страховых случаев, документооборот. Претензионная работа и взыскание дебиторской задолженности.

Практикум: разбор кейсов с акцентом на взаимодействие со страховщиком/ЭКСПАР.

Тема 6. Особенности на национальных рынках и комбинирование продуктов

6.1. Правовое регулирование страхования кредитных рисков в РФ. Региональная практика.

6.2. Комбинирование финансовых продуктов на этапах реализации экспортного проекта. Снижение стоимости финансирования за счет покрытия ЭКСПАР.

Практикум: сравнение условий страхования в РФ и Узбекистане. Сквозной кейс по структурированию сделки с использованием страховых инструментов.

Тема 7. Интеграция страхования в кредитную и экспортную политику

7.1. Страхование дебиторской задолженности как инструмент управления кредитным риском. Встраивание страхования в экономику контракта.

Цифровой экспорт и трансфер технологий в сфере кибербезопасности

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 23 сентября

Окончание: 28 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 06 ноября

Окончание: 11 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Глобальный ландшафт рынка кибербезопасности

- 1.1. Мировой рынок информационной безопасности: объемы, структура, драйверы роста
- 1.2. Геополитика как фактор формирования спроса
- 1.3. Мировая карта экспортных возможностей
- 1.4. Международные стандарты и требования к защите данных. Комплаенс и ответственность при работе с конфиденциальной информацией

2. Цифровой суверенитет

- 2.1. Концепция суверенной кибербезопасности. «Суверенный вендор». Модели работы: прямые продажи vs совместные предприятия vs передача экспертизы.
- 2.2. Адаптация продуктов под локальные требования. Барьеры входа и способы их преодоления.
- 2.3. Продуктовый портфель для международных рынков. Локализация бренда. Сертификация.

3. Экосистема поддержки и практика международных продаж

- 3.1. Роль государственных институтов. Взаимодействие с Минцифры России, цифровыми атташе, торговыми представительствами.
- 3.2. Поддержка образовательных инициатив на государственном уровне
- 3.3. Постпродажное сопровождение и развитие долгосрочных отношений

4. Особенности закупок ИТ-решений во внешнеэкономической деятельности

- 4.1. Специфика ИТ как товара: лицензирование, обновления, облачные сервисы vs. физические поставки.
- 4.2. Классификация ИТ-решений по кодам ТН ВЭД и их влияние на таможенное оформление.
- 4.3. Правовые аспекты: лицензионные договоры (и их отличие от контрактов на поставку товаров).

5. Логистика поставок ИТ-оборудования и трансфер цифровых решений

- 5.1. Особенности транспортировки высокотехнологичного и дорогостоящего оборудования.
- 5.2. Риски, связанные с поставками критически важной ИТ-инфраструктуры.
- 5.3. Роль новых требований к данным: интеграция с системами «ГосЛог», требования к маркировке и цифровому следу в логистических цепочках.

6. Управление рисками при закупке ИТ-решений

- 6.1. Анализ рисков: технические, правовые, санкционные и репутационные при работе с иностранными вендорами.
- 6.2. Обеспечение кибербезопасности в цепочке поставок: как не допустить попадания уязвимого ПО или оборудования.
- 6.3. Подходы к построению прозрачных тендеров для ИТ-решений и критерии отбора поставщиков с учетом их «цифрового следа» и добросовестности.

Экспорт франшиз

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации



Начало обучения

Студенты

Старт: 23 сентября

Окончание: 28 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 06 ноября

Окончание: 11 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Введение во франчайзинг: основы и история развития

- 1.1. Основные понятия франчайзинга и особенность российского законодательства
- 1.2. Эволюция современного
- 1.3. Пути развития франчайзинга в разных странах
- 1.4. Плюсы и минусы масштабирования через франшизу

2. Особенности франчайзинга в разных странах

- 2.1. Сравнение основных систем франчайзинга в разных правовых системах
- 2.2. Особенности отдельного правового регулирования франчайзинга в России, Америке, Европе, странах СНГ, Юго-Восточной и Центральной Азии
- 2.3. Правовая охрана интеллектуальной собственности при выходе за рубеж
- 2.4. Международная система регистрации товарных знаков через ВАИС
- 2.5. Популярные страны для экспорта франшиз из России

3. Подготовка франшизы для экспансии за рубеж

- 3.1. Анализ рынка и подготовка прогнозной модели развития бизнеса перед выходом в новую страну
- 3.2. Изучение рынка конкурентов по франшизе, создание новых форматов сотрудничества по франшизе
- 3.3. Адаптация концепции и пакета франшизы под специфику
- 3.4. Формирование имиджа привлекательного бренда для партнеров в выбранной стране.

4. Механизмы продвижения франчайзинга на зарубежных рынках

- 4.1. Маркетинг – микс для продвижения франчайзинга, рекомендации инструментов по странам.
- 4.2. Деятельность национальных ассоциаций франчайзинга для продвижения франшиз за рубежом
- 4.3. Каталоги франшиз
- 4.4. Брокерская система продвижения и подводные камни агентирования
- 4.5. Участие в международных выставках и деловые мероприятия в странах экспорта
- 4.6. Государственные институты по поддержке экспорта франшиз
- 4.7. Онлайн - продвижение: поисковые системы, социальные сети, ИИ
- 4.8. Серия интервью о продвижении франшиз из России

5. Возможные меры государственной поддержки экспорта франшиз

- 5.1. Инструменты государства для экспорта франшиз
- 5.2. Участие в международных франчайзинговых выставках
- 5.3. Программы обучения по работе с отдельными странами и правовой охране интеллектуальной собственности.
- 5.4. Бизнес миссии как инструмент продвижения
- 5.5. Разбор программ для онлайн – продвижения франшизы
- 5.6. Лоббирование интересов компании в организациях, на мероприятиях, лайфхаки
- 5.7. Помощь в поиске партнеров и специалистов

6. Кейсы российских франшиз по развитию сети за рубежом

Мировой аграрный рынок и экспорт сельскохозяйственной продукции

Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 23 сентября

Окончание: 28 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 06 ноября

Окончание: 11 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Глобальный рынок сельхозпродукции

- 1.1. Мировое аграрное производство
- 1.2. Продовольственная безопасность и ее значимость для обеспечения национальной безопасности государств.
- 1.3. Продовольственный баланс и роль импорта продукции
- 1.4. Мировой аграрный рынок
- 1.5. Конъюнктура мировых аграрных рынков

2. Трансформация аграрных рынков в современных условиях

- 2.1. Прямые и косвенные санкционные ограничения на торговлю аграрной продукцией
- 2.2. Растущие центры спроса на продукцию АПК и новые направления экспорта
- 2.3. Тренды глобального аграрного рынка: ESG повестка, органическая продукция, электронные каналы продаж, цифровизация АПК

3. Правовые аспекты и регулирование мировых аграрных рынков

- 3.1. Понятие, принципы и особенности правового регулирования аграрных рынков
- 3.2. Тарифное регулирование мировой торговли продукцией АПК: таможенные пошлины, тарифные квоты, торговые переговоры и тарифные уступки
- 3.3. Нетарифное регулирование аграрной торговли и нетарифные барьеры: понятие, классификация по ЮНКТАД, технические барьеры
- 3.4. Ветеринарные и фитосанитарные требования стран-импортёров. Работа Россельхознадзора и получение доступа на рынки стран-импортеров

4. Международные стандарты качества и сертификация

- 4.1. Codex Alimentarius и национальные стандарты и требования на его основе.
- 4.2. Международный стандарт GFSI (Global Food Safety Initiative)
- 4.3. Обязательные и добровольные системы сертификации. Различия, признание и применение в разных странах мира.
- 4.4. Религиозная и иная сертификация (Халяль, Кошер, органическая продукция)

5. Логистика и расчёты в современных условиях

- 5.1. Понятие и специфика перевозок аграрной продукции. Глобальные морские, сухопутные, авиационные и мультимодальные логистические маршруты
- 5.2. Организация международной логистики: положения Incoterms, базисы поставки, правила оформления и документы при международных поставках
- 5.3. Страхование, фрахт, логистические и таможенные риски при экспорте
- 5.4. Расчёты в национальных валютах, агентские схемы и клиринговые механизмы

Торгово-экономические отношения России и Турции



Продолжительность: 36 ак.ч., 5 недель + от 4 до 8 ак.ч. доп. раздел для ППС Методика преподавания

Формат: онлайн

По окончании: Удостоверение о повышении квалификации

Начало обучения

Студенты

Старт: 23 сентября

Окончание: 28 октября

Списки от вузов:

до 07 сентября включительно

Преподаватели

Старт: 06 ноября

Окончание: 11 декабря

Списки от вузов:

до 30 сентября включительно

Содержание модуля

1. Макроэкономический профиль Турции: тенденции и риски

- 1.1. Структура экономики Турции: ВВП, отраслевая специализация, внешняя торговля
- 1.2. Динамика инфляции, безработицы, инвестиционного климата
- 1.3. Денежно-кредитная политика ЦБ Турции: ключевая ставка, управление госдолгом, валютные резервы
- 1.4. Рейтинги и их влияние на привлечение капитала
- 1.5. Ключевые риски для иностранных партнеров (валютные, регуляторные, политические)
- 1.6. Взаимосвязь макроэкономической нестабильности и условий ведения бизнеса

2. Геополитический контекст и изменение вектора российско-турецких отношений

- 2.1. Эволюция двусторонних отношений: от противостояния к прагматичному партнерству
- 2.2. Региональные и глобальные амбиции Турции
- 2.3. Концепция "экономической тяги": где Турция конкурент России, а где — партнер
- 2.4. Влияние западных санкций на российско-турецкое экономическое взаимодействие
- 2.5. Новые возможности для России в современных условиях: "окна" для сотрудничества в обход давления

3. Инвестиционное сотрудничество: турецкие инвестиции в Россию и российские в Турции

- 3.1. Обзор турецких инвестиций в Россию за период 2021–2025 гг.: объемы, отраслевая структура, география размещения
- 3.2. Кейсы крупных турецких инвесторов в РФ: Hayat, Kastamonu, Dalgakiran, FLO Group
- 3.3. Российские инвестиции в Турцию: динамика, проблемные зоны
- 3.4. Российский ИТ-экспорт в Турцию: кейсы Yandex, Kaspersky, 1C
- 3.5. Успешные практики промышленной кооперации и ретейла

4. Инструменты поддержки и практические механизмы взаимодействия

- 4.1. Институциональная инфраструктура
- 4.2. Как российскому бизнесу выходить на турецкий рынок: алгоритмы, барьеры, типовые ошибки
- 4.3. Как турецкому бизнесу работать в России: режимы ОЭЗ, региональные преференции, поиск партнеров
- 4.4. Логистика и платежи в современных условиях
- 4.5. Роль деловых ассоциаций и общественных организаций в продвижении сотрудничества

5. Актуальная повестка 2025–2026 гг.: анализ новых трендов

- 5.1. Рекордное сокращение импорта из России в Турцию (январь–апрель 2026 г.: -22,8%) и его причины
- 5.2. Парадоксы торговли: нишевой рост (экспорт кукурузы: +54% в сезоне 2025/26)
- 5.3. Динамика туристического потока и воздушного сообщения как барометр отношений
- 5.4. Сравнительный анализ: турецко-российская vs турецко-китайская торговля
- 5.5. Прогнозы развития двустороннего экономического сотрудничества на 2026–2027 гг.

Процесс приема и обучения на программах



1

Вузы направляют списки студентов и ППС **по утвержденной форме** (подписана ректором\проректором, скан)

2

Сотрудники Центра Кадры ВЭД направляют письма с **приглашениями регистрироваться** на программы индивидуально по предоставленным спискам

3

Потенциальные слушатели регистрируются на программы, **заполняя электронную регистрационную форму**, предоставляют документы для заключения договора и зачисления на программы

4

Сотрудники Центра Кадры ВЭД **проверяют документы**. При необходимости запрашивают недостающие

5

После проверки документов сотрудники Центра Кадры ВЭД **направляют слушателям договоры на обучение** на указанные при регистрации электронные почты

6

Слушатели **подписывают договоры на обучение** цифровой подписью

7

Слушатели получают **письмо о зачислении** и ссылку для захода в СДО и в чат модуля в МАХ

8

Слушатели **начинают обучение**

9

Сотрудники Центра Кадра ВЭД **сопровожают слушателей** во время обучения

10

Слушатели **проходят итоговую аттестацию**

11

Сотрудники Центра направляют слушателям, успешно завершившим обучение, **удостоверения о повышении квалификации**

12

Выпускники программ и представители вузов участвуют в **итоговом мероприятии 18 декабря**

Форма списков



Форма списка слушателей (преподаватели)

Название выбранной программы	ФИО преподавателя	Код направления подготовки (специальности), по которому ведется преподавание	Наименование направления подготовки (специальности), по которому ведется преподавание	Преподаваемые темы/курсы	Должность, при наличии - степень, звание	Контактный телефон	Электронная почта	Иной способ связи (ник в МАХ или ТГ)

Форма списка слушателей (студенты)

Название выбранной программы	ФИО студента	Код направления подготовки (специальности)	Наименование направления подготовки (специальность)	Факультет	Курс	Контактный телефон	Электронная почта	Иной способ связи (ник в МАХ или ТГ)

Наши контакты



Кадры ВЭД Реализация...
приватный чат



Присоединяйтесь

Проректор по ДПО ВАВТ

**Никитенко Александр
Алексеевич**

anikitenko@vavt.ru

Методический центр по совершенствованию образования в сфере ВЭД ВАВТ

**Директор
Бадулина Анна Вадимовна**

a.badulina@vavt.ru

**Руководитель проекта
Лавренкова Ольга Сергеевна**
(разработка и реализация
модулей, организация учебного
процесса, сопровождение
обучения)

o.lavrenkova@vavt.ru

**По вопросам проекта
Кадры ВЭД**

8(495)950-94-74

О проекте Кадры ВЭД
kadryved.vavt.ru