

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

«ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

	№ VBO
RU	КАНДИДАТ В ПРЕЗЕНТАЦИОННУЮ
ВУЗОВСКИЙ ЧЕМПИОНАТ	
СФЕРА УСЛУГ	

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К КОМПЕТЕНЦИИ ВОРЛДСКИЛЛС	3
1.1.	Наименование компетенции	3
1.2.	Описание компетенции	3
1.3.	Стандарт спецификации навыков Ворлдскиллс	4
1.4.	Специальные правила компетенции	7
1.5.	Ассоциированные документы и применение технического описания компетенции	7
2.	ВУЗОВСКАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА	8
2.1.	Особые правила	8
2.2.	Коды профессий и специальностей	8
2.3.	Особенности проведения чемпионатов	8
2.4.	Особые требования к конкурсантам	8
2.5.	Особые требования к экспертам	8
2.6.	Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции	9
2.7.	WSSS	9
2.8.	Требования к конкурсному заданию	9
2.8.1.	Тип конкурсного задания	10
2.9.	Требования к схеме оценки	11
2.9.1.	Матрицы пересчета WSSS в Критерии оценки	11
2.9.2.	Методика оценки компетенции	11
2.10.	Специальные материалы, оборудование, инструменты	12
2.10.1.	Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе	12
2.10.2.	Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке	12

1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К КОМПЕТЕНЦИИ ВОРЛДСКИЛЛС

1.1. *Наименование компетенции*

Экспортная деятельность / Export Activity

1.2. *Описание компетенции*

Компетенция направлена на проработку ключевых этапов реализации экспортного проекта: от выбора потенциального рынка и поиска покупателя до организации экспортной поставки товара в рамках экспортного направления деятельности российской производственной компании.

Актуальность компетенции определяется востребованностью на рынке специалиста – «менеджер по экспорту», специальная подготовка которого в настоящее время не осуществляется.

Стратегическое развитие РФ связано с расширением и поддержкой неэнергетического и несырьевого экспорта, содействием экспорту высокотехнологичных товаров (в соответствии с Указом Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 “О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года, Указом Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», Распоряжением Правительства РФ от 23.05.2020 № 1388-р «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года», Постановлением Правительства Ленинградской области от 02.04.2021 № 175 "Об утверждении Порядка предоставления субсидий на возмещение части затрат предприятиям Ленинградской области, связанных с продвижением продукции (услуг) на внешние рынки, в рамках государственной программы Ленинградской области "Стимулирование экономической активности Ленинградской области" и признании утратившими силу полностью или частично отдельных постановлений Правительства Ленинградской области" и др.).

В то же время практическая деятельность представителей бизнеса в текущих условиях (структуры и объемов экспорта) позволяет сделать обоснованные выводы о наличии недостаточной подготовки кадров, обладающих профессиональными

умениями и навыками для организации и реализации экспортной сделки товаров. Наличие определенных проблем является в том числе следствием сложившейся практики акцентирования внимания на импорте товаров и недостаточности знаний в вопросах организации и исполнения экспортной сделки. Компетенция «Экспортная деятельность» позволит участникам в рамках условий, приближенных к реальным, тренировать и приобретать дополнительно профессиональные компетенции, которые позволят стать успешным менеджером по экспорту в условиях перехода экономики к цифровому укладу.

В будущем компетенция «Экспортная деятельность» будет трансформироваться в сторону цифровизации отдельных её элементов, в том числе в части поиска и взаимодействия с зарубежными контрагентами, применения электронных средств и методов для выполнения отдельных этапов проекта, коммуникации с иными субъектами, вовлеченными в регулирование и участие во внешней торговле. Цифровизация становится ключевым фактором конкурентоспособности бизнеса, а развитие электронной коммерции будет определять правила международной торговли в целом. Данная компетенция направлена на формирование соответствующих навыков у конкурсантов.

Специалист работает с данными в открытом доступе сети Интернет, специальным программным обеспечением для участия в международных переговорах и декларирования товаров.

1.3. Стандарт спецификации навыков Ворлдскиллс¹

Перечень профессиональных навыков, умений и знаний специалиста.

№ п/п	Раздел
1	Организация рабочего процесса и безопасность
	Специалист должен знать и понимать: - нормативно-правовые акты в сфере экспортной деятельности (в т.ч. Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года), Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс), Гражданский кодекс Российской Федерации, Таможенный кодекс ЕАЭС, нормативно-правовые акты в сфере тарифного и нетарифного регулирования (фитосанитарного, экспортного, ветеринарного, валютного и таможенного контроля, соблюдения запретов и ограничений и пр.) внешнеэкономической деятельности и др.);

¹Стандарт спецификации навыков Ворлдскиллс (далее по тексту – WSSS).

	- таможенное законодательство ЕАЭС; - общие принципы и способы безопасного выполнения работы на персональных компьютерах и ноутбуках; - принципы и методы, обеспечивающие продуктивную работу в команде, в том числе тайм-менеджмент, выстраивание приоритетов в решении задач с учетом сильных сторон участников команды, планируемых результатов и ограниченных временных сроках Специалист должен уметь: - применять нормативно-правовые акты в сфере экспортной деятельности; - безопасно работать с компьютерной техникой и оргтехникой; - распределять обязанности в команде с учетом индивидуальных профессиональных особенностей участников
2	Сопроводительная документация
	Специалист должен знать и понимать: - виды, формы и назначение документов, сопровождающих экспортную сделку (коммерческое предложение, внешнеторговый контракт, инвойс, упаковочный лист, декларация на товары); - базисные условия поставки ИНКОТЕРМС; - различные способы оплаты экспортной поставки товара; - структуру и содержание внешнеторгового контракта; - особенности составления внешнеторговой документации; - особенности составления упаковочного листа; - методы представления и визуализации информации в презентации; - цель, методы подготовки, значение презентации для целевой аудитории; - порядок заполнения декларации на товары; - нетарифные методы регулирования внешней торговли Специалист должен уметь: - составлять аналитические записки; - составлять коммерческое предложение; - составлять внешнеторговый контракт с учетом существенных условий поставки товара и интересов компании-экспортера; - составлять инвойс с учетом существенных условий поставки товара на зарубежный рынок; - составлять упаковочный лист с учетом необходимых сведений о товаре, отправителе и получателе; - составлять презентацию; - полностью и достоверно заполнять декларацию с учетом внешнеторговой документации.
3	Профессиональная коммуникация
	Специалист должен знать и понимать: - терминологию внешнеэкономической деятельности, в том числе на английском языке; - цели, задачи и техники публичного выступления, в том числе на английском языке; - методы проведения международных деловых переговоров, в том числе на английском языке; - методы проведения международных деловых переговоров, в том числе на английском языке, с применением цифровых средств связи; - способы обоснования целесообразности и актуальности методов выхода на зарубежный рынок с учетом возможностей электронной трансграничной торговли. Специалист должен уметь: - уместно и в соответствующем контексте применять терминологию внешнеэкономической деятельности, в том числе на английском языке; - решать коммуникативные задачи в процессе публичного выступления, в т.ч. на

	английском языке; - проводить международные деловые переговоры, в том числе на английском языке, с применением цифровых средств связи; - обосновывать целесообразность и актуальность методов выхода на зарубежный рынок с учетом возможностей электронной трансграничной торговли.
4	Аналитика партнеров и товаров
	Специалист должен знать и понимать: - макроэкономические показатели, отражающиеся на внешнеэкономической деятельности; - способы и методы экономического сравнения зарубежных рынков; - способы определения конкурентных преимуществ товара в международной торговле; - методы выхода компании на зарубежный рынок, их особенности, достоинства и недостатки, с учетом возможностей электронной торговли, их особенности, достоинства и недостатки; - возможность влияния внешних факторов на исполнение внешнеторговой сделки; - способы повышения эффективности экспортной деятельности; - способы оценки конкурентных преимуществ экспортируемого товара на зарубежном рынке.
	Специалист должен уметь: - принимать обоснованное решение о целесообразности выхода компании на конкретный зарубежный рынок на основе анализа экономических показателей страны; - определять необходимость доработки продукции и упаковки в соответствии с национальными законодательными и культурными особенностями страны-контрагента; - принимать обоснованное решение о методах выхода компании на зарубежный рынок на основе анализа их особенностей, достоинств и недостатков, с учетом возможностей электронной торговли, их особенности, достоинства и недостатки; - определять способы повышения конкурентоспособности экспортируемого товара; - выделять преимущества и выгоды сотрудничества с компанией-экспортером и конкурентных преимуществ товара в коммерческом предложении; - разрабатывать рекомендации по повышению эффективности экспортной деятельности; - оценить конкурентных преимуществ экспортируемого товара на зарубежном рынке.
5	Финансовая аналитика и расчеты
	Специалист должен знать и понимать: - принципы ценовой конкуренции на международном рынке товаров; - особенности ценообразования экспортируемого товара; - способы расчета таможенных платежей, необходимых к уплате при ввозе товара на таможенную территорию страны-контрагента; - принципы регулирования движения финансовых потоков компании на основе инвойса; - порядок определения необходимых к уплате таможенных платежей при экспорте (при необходимости); - способы оценки эффективности экспортной деятельности.
	Специалист должен уметь: - рассчитывать таможенных платежей, необходимых к уплате при ввозе товара на таможенную территорию страны-контрагента; - оценивать расходы, связанных с адаптацией товара к условиям зарубежного рынка; - оценивать расходы, связанные с альтернативными методами выхода компании на зарубежный рынок с учетом возможностей электронной торговли, международных выставок и двусторонних контактов; - оценивать альтернативные варианты цены в зависимости от условий внешней торговли;

	- оценивать движение финансовых потоков компании на основе инвойса; - определять необходимые к уплате таможенные платежи при экспорте (при необходимости); - оценивать эффективность экспортной деятельности.
6	Программное обеспечение
	Специалист должен знать и понимать: - принципы и способы поиска информации в сети Интернет на русском и иностранном языках; - способы обработки информации с использованием инструментов офисного программного обеспечения; - принципы работы со специальными программами в сфере ВЭД; - принципы применения чат-бота для проведения международных переговоров. Специалист должен уметь: - находить информацию в сети Интернет на русском и иностранных языках; - обрабатывать информацию с использованием инструментов офисного программного обеспечения; - работать со специальными программами в сфере ВЭД; - применять чат-бот для достижения договоренностей в международных переговорах.

1.4. Специальные правила компетенции

Специальные правила компетенции отсутствуют.

1.5. Ассоциированные документы и применение технического описания компетенции

Техническое описание содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции Ворлдскиллс. Данный документ необходимо использовать совместно со следующими документами:

- Нормативные документы, регламентирующие деятельность Автономной некоммерческой организации «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)»;
- Регламенты чемпионатов по стандартам и методике Ворлдскиллс Том А, Том Б;
- Конкурсная документация: Конкурсное задание, Схема оценки, Инфраструктурный лист, План застройки, Инструкция по охране труда и технике безопасности, Методика оценивания (при наличии).

Отдельные разделы технического описания компетенции, посвященные различным направлениям подготовки специалистов могут быть использованы, как отдельно, так и в сочетании в рамках одного мероприятия в соответствии с регламентом этого мероприятия.

2. ВУЗОВСКАЯ ЧЕМПИОНАТНАЯ ЛИНЕЙКА

2.1. Особые правила

Возрастной ценз: 18–35 лет.

Общая продолжительность Конкурсного задания: 16 ч.

Тип соревнования: командный.

Количество конкурсантов в команде: 2 чел.

Роли в команде распределяются следующим образом:

на 1-го члена команды возлагается разработка идеи и стратегии организации экспортной деятельности исходя из результатов анализа макроэкономического контекста, постановки цели переговоров, страновых особенностей ведения внешнеэкономической деятельности с целью достижения и повышения эффективности экспортных операций;

на 2-го члена команды возлагается построение и реализация тактики достижения стратегических целей с применением инструментов международного маркетинга, методов ведения международных деловых переговоров, знаний международного законодательства и национального законодательства в сфере внешнеэкономической деятельности.

Количество конкурсных дней: 2 дня.

2.2. Коды профессий и специальностей

Специалист определяется преимущественно требованиями рынка труда и частично Профессиональным стандартом:

08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты РФ 17 июля 2019 г. № 409н).

2.3. Особенности проведения чемпионатов

Отсутствуют

2.4. Особые требования к конкурсантам

Отсутствуют

2.5. Особые требования к экспертам

Эксперты должны иметь высшее образование, подтверждаемое дипломом о высшем образовании любой специализации.

2.6. Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции

№ п/п	Наименование задачи и/или трудовой функции
1	Организация экспортной поставки товара
2	Оценка экономического портрета страны-контрагента
3	Выбор метода выхода компании на зарубежный рынок
4	Выявление конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке
5	Подготовка коммерческого предложения
6	Проведение переговоров с потенциальным партнером
7	Подготовка внешнеторгового контракта на поставку товара
8	Подготовка инвойса
9	Составление упаковочного листа
10	Заполнение декларации на товары
11	Оценка эффективности внешнеторговой сделки
12	Подготовка презентации проекта экспортной поставки
13	Выбор метода выхода компании на зарубежный рынок с учетом возможностей трансграничной электронной торговли
14	Проведение переговоров с потенциальным партнером с применением цифровых технологий и средств связи

2.7. WSSS

№ п/п	Раздел	Важность в %
1	Организация рабочего процесса и безопасность	15
2	Сопроводительная документация	23
3	Профессиональная коммуникация	21
4	Аналитика партнеров и товаров	17
5	Финансовая аналитика и расчеты	17
6	Программное обеспечение	7

2.8. Требования к конкурсному заданию

Все предконкурсные обсуждения конкурсного задания проходят на особом форуме (<http://forums.worldskills.ru>) на канале компетенции. Модератором канал компетенции может являться Международный эксперт, Менеджер компетенции/Корневой эксперт.

№ Модуля	Наименование Модуля	Время на выполнение Модуля, ч./в день	Предполагаемый день выполнения модуля (C1, C2)
A	Поиск зарубежного контрагента	4	C1
B	Проведение международных переговоров и заключение внешнеторгового контракта	4	C1
C	Организация экспортной поставки и оценка эффективности экспортной сделки	4	C2
D	Презентация проекта экспортной поставки товара	4	C2

№ Модуля	Описание задания в Модулях
А	Модуль включает в себя: - анализ экономического «портрета» двух потенциальных стран для реализации продукции на основе анализа преимуществ и недостатков соответствующих рынков для продажи конкретной продукции; - выбор и обоснование метода выхода на зарубежный рынок путем сравнительного анализа с учетом возможностей электронной трансграничной торговли; - выявление конкурентных преимуществ товара на зарубежном рынке. - составление коммерческого предложения по реализуемому товару.
В	Модуль включает в себя: - проведение переговоров с потенциальным партнером с применением цифровых технологий; - подготовку контрактной документации (внешнеторгового контракта и инвойса).
С	Модуль включает в себя: - оформление упаковочного листа; - определение перечня разрешительных документов; - заполнение декларации на товары; - оценку эффективности экспортной деятельности.
D	Данный модуль включает создание итоговой презентации, демонстрирующей целесообразность реализации экспортной поставки товара.

2.8.1. Тип конкурсного задания

Конкурсное задание содержит секретную часть – «легенду», которая состоит из описания кейса по предполагаемой экспортной поставке, легенда структурно разделена на 3 части, каждая часть предоставляется конкурсантам непосредственно перед выполнением модулей А, В и С. Перед модулем А конкурсанту предоставляется общая информация о компании-экспортере и товаре для экспорта; перед модулем В – информация о производстве товара и интересах компании, требуемая для проведения международных переговоров; перед модулем С – сведения, необходимые для оценки эффективности экспортной деятельности.

2.9. Требования к схеме оценки

2.9.1. Матрицы пересчета WSSS в Критерии оценки

Критерий оценки						Итого баллов за раздел WSSS
Разделы WSSS		A	B	C	D	
	1	3	4	5	3	15
	2	4	8	8	3	23
	3	3	10	0	8	21
	4	13	0	2	2	17
	5	6	2	8	1	17
	6	1	2	3	1	7
Итого баллов по Критерию		30	26	26	18	100

2.9.2. Методика оценки компетенции

Специфические требования к методике проведению оценки компетенции, работе экспертов, корневого эксперта/менеджера компетенции в рамках оценки компетенции отсутствуют.

Оценка Конкурсного задания будет основываться на следующих критериях:

Критерий		Методика проверки навыков в критерии
A	Поиск зарубежного контрагента	- оценка навыков анализа макроэкономических показателей для выявления наиболее перспективного зарубежного рынка сбыта; - оценка знания и применения различных методов выхода на зарубежный рынок, умения оценить преимущества и недостатки каждого из них в отношении конкретных товаров; - оценка применения экономических знаний, аналитических навыков и маркетинговых техник при составлении привлекательного коммерческого предложения; - оценка умения оценить конкурентоспособность товара и предложить пути её повышения.
B	Проведение международных переговоров и заключение внешнеэкономического контракта	- оценка навыков профессиональной коммуникации с позиции предоставления максимально полной информации о товаре и компании-экспортере и с позиции стремления к заключению взаимовыгодного внешнеэкономического контракта; - оценка работы в условиях цифрового моделирования международных переговоров с чат-ботом; - оценка грамотного и верного изложения достигнутых договоренностей при составлении внешнеэкономического контракта и инвойса.
C	Организация экспортной поставки и оценка эффективности экспортной сделки	- оценка навыков составления сопроводительной документации, необходимой для экспорта товара; - оценка способности адекватно оценить экономическую эффективность экспортной деятельности на краткосрочном и долгосрочном интервале, а также предложить пути по её повышению за счет управленческих решений.

D	Презентация проекта экспортной поставки товара	- оценка коммуникативного умения комплексно представить проект экспортной деятельности в формате публичного выступления.
---	--	--

2.10. Специальные материалы, оборудование, инструменты

2.10.1. Материалы, оборудование и инструменты в Тулбоксе

Неопределенный тип тулбокса (можно привезти оборудование по списку):

- Флеш-накопитель/устройства хранения цифровой информации;
- личные ноутбуки или переносные компьютеры

2.10.2. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке

Отсутствуют.