

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»  
НИУ ВШЭ - Нижний Новгород  
Факультет права**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заместитель первого проректора НИУ ВШЭ  
Г.В. Можяева

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

дополнительная профессиональная программа – программа повышения квалификации  
«Импорт товара из Китая в целях реализации на маркетплейсах»

Учебный год: 2024/2025

Трудоемкость программы: 3 зач. ед., 102 академических час. (в том числе 40 конт. час.).

Форма обучения: Очно-заочная

Формат ДОП: Онлайн синхронный

№ п/п	Названия учебных модулей, дисциплин	Трудоемкость		Объем контактной работы					Обучение с использованием ДОТ и (или) ЭО, в том числе в полном объеме (акад. ч.)	Обучение с использованием ДОТ и (или) ЭО, в том числе в полном объеме (акад. ч.)	Самостоятельная работа (акад.ч.)	Форма промежуточной аттестации
		в зач. ед.	в акад. ч.	всего, конт. ч	Аудиторная работа (акад.ч.)							
					всего, ауд. ч.	лекции	практические, семинарские, лабораторные занятия	консультации, иные виды занятий	синхр.	асинхр.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.1	Специфика закупок в Китае. География Китая. Особенности межкультурной коммуникации. Язык общения. Посредники. Проверка поставщиков		4	2					2		2	
1.2	Схема организации закупок в Китае		3	1					1		2	
1.3	Анализ рынка. Выбор товарной категории. Выработка ключевых показателей результативного SKU (продажи, выручка, доходность)		6	2					2		4	
1.4	Поиск поставщиков. Работа с ценовыми предложениями. Заказ образцов товара. Проверка поставщика		4	2					2		2	

1.5	Расчет экономики сделки. Варианты поставки товара. Сертификация. Риски. Условия валютных платежей и валютные риски. Особенности договора поставки		4	2				2		2	
1.6	Принятие решение о вводе SKU в ассортиментную линейку. Закупка товара. Контрагенты. Сроки и этапы закупки товара по пунктам		6	2				2		4	
1.7	Корректировка таможенной стоимости при закупках в Китае. Как обосновать таможенную стоимость. Важные пункты в договоре, подтверждающие документы		6	2				2		4	
1.8	Прибытие товара, проверка. Работа с рекламациями		3	1				1		2	
1.9	Жизненный цикл SKU. Документальное сопровождение SKU в части контроля его эффективности		6	2				2		4	
1.10	Знакомство с работой на маркетплейсах (пример - WB), структура, взаимодействие клиентов и WB, логика клиента, логика WB		4	2				2		2	
1.11	Что нужно для начала продаж на маркетплейсах (пример - WB), какую нишу выбрать		5	1				1		4	
1.12	Как правильно оценить конкурентов, свои шансы и возможности при работе на маркетплейсах		5	1				1		4	
1.13	Планирование/прогнозирование поставок, цен, продвижения на маркетплейсах		6	2				2		4	
1.14	Конкурентная борьба на маркетплейсах (положительные и отрицательные примеры). Заключение, выстраивание системы, которая помогает работать на маркетплейсах		6	2				2		4	
1.15	Транспортные особенности во внешнеторговом контракте, Инкотермс 2020		8	4				4		4	
1.16	Выбор логистических посредников (перевозчик, экспедитор, таможенный представитель и т.д.) и организация тендера на транспортно-логистические услуги		8	4				4		4	
1.17	Международные конвенции и соглашения в области международных перевозок грузов, транспортные и экспедиторские документы		8	4				4		4	

1.18	Сравнение перевозок разными видами транспорта ( варианты доставки)		8	4				4		4	
	<b>ВСЕГО</b>		<b>100</b>	<b>40</b>				<b>40</b>		<b>60</b>	
<b>ИА</b>	<b>Итоговая аттестация:</b>										
1	Экзамен		2						2		
	<b>ИТОГО:</b>	<b>3</b>	<b>102</b>	<b>40</b>				<b>40</b>	<b>2</b>	<b>60</b>	

Заведующий центром

А.С. Логинова