



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной
деятельности

А.А. Лукьянова

« » _____ 20 г.

ПАСПОРТ ПРОЕКТА

**Разработка механизмов выхода производителей Красноярского края на
внешние рынки через e-commerce: стратегия, архитектура каналов
продаж и пилотный экспортный контур для стран дружественных
Российской Федерации.**

(наименование проекта)

I. Общая информация о проекте:

1. Инициатор проекта (ФИО, должность)	Хаджегуров Сергей Александрович Директор "Союза товаропроизводителей и предпринимателей Красноярского края"
2. Описание проблемы, на решение которой направлен проект	В условиях смещения географии внешней торговли, ограничений на традиционные каналы расчетов и логистики, а также усиления конкуренции на цифровых площадках производители Красноярского края сталкиваются с барьерами выхода на зарубежные рынки. Наиболее доступным и одновременно сложным маршрутом становится e-commerce, где необходимы согласованные решения по выбору целевых стран и товарных ниш, архитектуре каналов продаж, настройке трансграничной логистики, платежей, правового и таможенного сопровождения, а также по цифровому маркетингу и управлению клиентским опытом. Отсутствие единого пилотного контура приводит к разрозненным действиям компаний и росту транзакционных издержек. Проект направлен на разработку типового механизма и практического пилотного решения, пригодного для масштабирования на группу производителей региона.
3. Цель проекта	Разработка механизмов выхода производителей Красноярского края на внешние рынки через e-commerce: стратегия, архитектура каналов продаж и пилотный экспортный контур для стран дружественных Российской Федерации.
1. Задачи проекта	1. Проанализировать внешние ограничения и возможности экспорта для производителей Красноярского края в формате e-commerce. 2. Сформировать перечень приоритетных товарных категорий и критерии выбора целевых рынков (страны дружественные Российской Федерации).

	<p>3. Разработать архитектуру каналов продаж (маркетплейсы, собственные витрины, B2B-площадки) и требования к контенту/карточке товара.</p> <p>4. Спроектировать пилотный экспортный контур: логистика, платежи, таможенно-правовое сопровождение, сервис и клиентская поддержка.</p> <p>5. Оценить экономику и риски пилота, подготовить дорожную карту внедрения и пакет практических рекомендаций для производителей.</p>
<p>2. Результаты реализации проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Образовательный результат 	<p>Способен выполнять анализ, обоснование и выбор управленческого решения (ПК-12).</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Проектный результат 	<p>Стратегия выхода на внешние рынки через e-commerce для производителей Красноярского края, включающий архитектуру каналов продаж, матрицу выбора рынков и площадок, описание пилотного экспортного контура и дорожную карту реализации.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Личностный результат 	<p>Анализ информации и принятие решений. Планирование и достижение результата. Работа в команде. Коммуникации в команде, публичные выступления.</p>
<p>4. Краткое содержание проекта</p>	<p>Проведение анализа внешней среды и формирование критериев выбора рынков и товарных ниш. Обзор инструментов e-commerce и требований площадок/каналов. Проектирование архитектуры каналов продаж и контент-стратегии. Разработка пилотного экспортного контура (логистика, платежи, право, сервис). Оценка экономики и рисков, подготовка дорожной карты и отчетности.</p>
<p>5. Сроки реализации проекта</p>	<p>09.02.2026-26.05.2026</p>
<p>6. Календарный план / этапы реализации проекта</p>	<p>09.02.2026-15.03.2026 - 25 баллов Анализ внешней среды, выбор приоритетных товарных категорий и целевых рынков. Обзор инструментов e-commerce. 16.03.2026-27.04.2026 - 25 баллов Проектирование архитектуры каналов продаж и требований к контенту. Формирование пилотного экспортного контура. 28.04.2026-26.05.2026 - 25 баллов Оценка экономики и рисков, подготовка дорожной карты, формирование и согласование отчетности. Защита проекта - 25 баллов</p>

7. Ресурсное обеспечение	Аналитические обзоры и статистические материалы по внешней торговле и электронной коммерции, нормативно-правовые и методические материалы по экспортным операциям, открытые источники данных о рынках и маркетплейсах, компьютеры с доступом к сети «Интернет». Перечень программного обеспечения: офисные приложения, инструменты для анализа данных и подготовки презентаций.
8. Затраты на выполнение проекта, источник финансирования	Не требует финансирования
3. Критерии оценки результатов проекта • Образовательный результат • Проектный результат • Личностный результат	<p>Для обучающихся бакалавриата направления 38.03.02 Менеджмент, направленность «Международный менеджмент», группа БМШ23-01: Знать: инструментарий электронной коммерции для анализа, обоснования и выбора решений организации (ПК-12). Уметь: использовать инструментарий электронной коммерции для анализа и обоснования управленческого решения (ПК-12). Владеть навыками: применения технологии электронной коммерции в деятельности предприятия для обоснования и выбора управленческих решений (ПК-12).</p> <ul style="list-style-type: none"> - достаточное теоретическое и нормативно-методическое обоснование разработок; - корректность интерпретации данных и достаточность базы для формирования рекомендаций; - соответствие полученных результатов целям и задачам проекта; - реализуемость пилотного экспортного контура и обоснованность выбранной архитектуры каналов; - качество экономического расчета и учета рисков. <ul style="list-style-type: none"> - критически оценивает и отбирает информационные источники и данные для анализа; - выбирает и применяет методы анализа и обоснования решений; - эффективно планирует работу и соблюдает сроки выполнения этапов проекта; - выстраивает коммуникации в команде и готовит публичную защиту результатов.
9. Форма представления проектного результата (вид	Отчет о проекте (стратегия, архитектура каналов продаж, описание пилотного экспортного контура и дорожная карта), презентация для защиты, приложения (матрица рынков и площадок, чек-листы

отчётных материалов проекта)	и шаблоны).			
10. Наименование дисциплин, в рамках которых учитывается образовательный результат проекта	Электронная коммерция.			
II. Участники проекта:				
Роль в проекте	Количество вакантных мест	Функции участника проекта	ОПОП, на которых обучаются	Трудовые ресурсы проекта для участника (з.е.)
Руководитель группы	1	Координирует работу команды, планирует этапы проекта, организует взаимодействие внутри команды и с руководителем проекта, обеспечивает сбор материалов и подготовку итогового отчета и презентации.	38.03.02 Менеджмент, направленность «Международный менеджмент» БМШ23-01	4
Аналитик внешних рынков и товарных ниш	5	Собирает и анализирует информацию о целевых странах, спросе и конкурентах, формирует критерии и матрицу выбора рынков/товарных категорий, оценивает барьеры входа и риски.	38.03.02 Менеджмент, направленность «Международный менеджмент» БМШ23-01	2
Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	10	Проектирует архитектуру каналов продаж (маркетплейсы, D2C, B2B), требования к контенту и карточкам товара, описывает пилотный экспортный контур (логистика, платежи, таможня, сервис), готовит рекомендации по внедрению.	38.03.02 Менеджмент, направленность «Международный менеджмент» БМШ23-01	2

Инициатор проекта

Президент РОР «Союза товаропроизводителей, предпринимателей
Красноярского края» _____ С.А. Хаджегуров
МП



Руководитель проекта

Руководитель проекта от Института,
_____ В.Г. Акулич

СОГЛАСОВАНО:

Ответственный за проектную
деятельность института

_____ С.С. Микина

Директор института

_____ М.С. Злотников

Директор ИППТ

_____ М.В. Сафронов

«__» _____ 20__ г.

СПИСОК УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ

Разработка механизмов выхода производителей Красноярского края на внешние рынки через e-commerce: стратегия, архитектура каналов продаж и пилотный экспортный контур для стран дружественных Российской Федерации

ФИО	Группа институт	Роль участника в проекте	Период участия в проекте	Трудоемкость (з.е.)
Акмулина Мария Петровна	БМШ23-01 ИММБ	Аналитик внешних рынков и товарных ниш	09.02.2026-15.03.2026	2
Барышкова Юлия Олеговна	БМШ23-01 ИММБ	Аналитик внешних рынков и товарных ниш	09.02.2026-15.03.2026	2
Выдмыш Мария Сергеевна	БМШ23-01 ИММБ	Аналитик внешних рынков и товарных ниш	09.02.2026-15.03.2026	2
Гречкосей Николай Сергеевич	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Ивлев Марк Вячеславович	БМШ23-01 ИММБ	Аналитик внешних рынков и товарных ниш	09.02.2026-15.03.2026	2
Изместьева Татьяна Андреевна	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Казанцев Даниил Андреевич	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Капустинский Максим Владимирович	БМШ23-01 ИММБ	Руководитель группы	09.02.2026-26.05.2026	4
Лекомцев Максим Евгеньевич	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Мазаев Александр Андреевич	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Макаренко Вячеслав Григорьевич	БМШ23-01 ИММБ	Аналитик внешних рынков и товарных ниш	09.02.2026-15.03.2026	2
Меркушина Ксения Сергеевна	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Мытько Иван Николаевич	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Никитин Артур Олегович	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Потёмкина Ульяна Вадимовна	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2
Рахманова Эвелина Альбертовна	БМШ23-01 ИММБ	Архитектор e-commerce каналов и экспортного контура	16.03.2026-27.04.2026	2