

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 08.06.2022 10:05:49  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский университет дружбы народов»**

**Экономический факультет**

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Digital marketing**

(наименование дисциплины/модуля)

**Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:**

**38.00.00 «Экономика и управление»**

(код и наименование направления подготовки/специальности)

**Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):**

**Все профили**

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

**2022 г.**

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Digital marketing» является формирование у студентов компетенций в практическом овладении технологиями, моделями и инструментарием цифрового маркетинга для эффективного решения задач комплекса маркетинга.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Digital marketing» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

*Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)*

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы
		УК-2.2. Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений
		УК-2.3. Контролирует ход выполнения проекта, корректирует план-график в соответствии с результатами контроля
ОПК-2	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2.3 Осуществляет визуализацию данных и презентацию решений в информационной среде
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1. Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций
ОПК-5	Способен понимать принципы работы	ОПК-5.1. Определяет области своего воздействия на процесс управления и расставляет приоритеты

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ОПК-5.2 Формирует траекторию развития объекта управления в активной среде с использованием аналитических инструментов и информационных технологий ОПК-5.3 Применяет современные инструменты менеджмента и информационно-коммуникационные технологии для разработки мероприятий по повышению эффективности организации
ПКО-3	Способность управлять маркетинговой деятельностью организации	ПКО-3.1 Владеет современными методиками управления маркетингом и умеет их применять в бизнес-процессе ПКО-3.2 Владеет навыками применения в процессе предпринимательской деятельности различных подходов к инновациям и инновационными подходами на решение традиционных проблем

### 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Digital marketing» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Digital marketing».

*Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины*

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Методы принятия управленческих решений Управление проектами Креативность и инновации в бизнесе Основы международных стандартов учета и аудита Бизнес-климат и регулирование иностранных инвестиций в РФ Основы аудита корпоративного мошенничества Основы налоговых правоотношений в учете Внутренний контроль фирмы	Маркетинговое управление бизнес-процессами Маркетинговые аспекты блокчейна Event-маркетинг ATL коммуникации VTL коммуникации Категорийный маркетинг Стратегии и технологии продаж на рынках товаров повседневного спроса Позиционирование городов мира: поиск идентичности Маркетинг и PR в социальных сетях. Блоггинг

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		Корпоративный PR Маркетинговое обоснование старт-ап	Ознакомительная практика Производственно- управленческая практика Преддипломная практика
ОПК-2	Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	Методы принятия управленческих решений Управление проектами Методы исследования рынка Управление продуктом Брендинг Маркетинг взаимоотношений и партнерства Поведение потребителей Курсовая работа "Брендинг" Навыки и технологии публичных презентаций Финансовая аналитика в Excel Основы научных исследований Тренинг: работа с международной статистикой Основы международных стандартов учета и аудита Big Data: основы анализа данных Города в глобальной экономике Бизнес-аналитика Эффективное продвижение результатов научных исследований и проектов Внутренний контроль фирмы Дизайн-мышление Корпоративный PR Маркетинговое обоснование старт-ап	Маркетинговое управление бизнес-процессами Маркетинговые аспекты блокчейна Event-маркетинг ATL коммуникации BTL коммуникации CRM системы и программы лояльности Управление маркетинговыми проектами Категорийный маркетинг Стратегии и технологии продаж на рынках товаров повседневного спроса Маркетинговое администрирование Контент-маркетинг Позиционирование городов мира: поиск идентичности Маркетинг и PR в социальных сетях. Блоггинг Ознакомительная практика Преддипломная практика
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития	Методы исследования рынка Лидерство Брендинг Международный маркетинг Стратегический маркетинг Маркетинг продаж Курсовая работа "Брендинг" Основы предпринимательства	Маркетинговое управление бизнес-процессами Маркетинговые аспекты блокчейна Event-маркетинг ATL коммуникации BTL коммуникации Позиционирование городов мира: поиск идентичности

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
	новых направлений деятельности и организаций	Бизнес-климат и регулирование иностранных инвестиций в РФ Коммерциализация стартап идеи Мировые финансовые центры Моделирование бизнес-процессов Глобальная война за потребителей на мировых товарных рынках Phygital-технологии в экономике Международные экономические организации Корпоративный PR Маркетинговое обоснование старт-ап	Маркетинг и PR в социальных сетях. Блоггинг Производственно-управленческая практика Проектно-технологическая практика Преддипломная практика Подготовка и сдача государственного экзамена Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
ОПК-5	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Методы принятия управленческих решений Управление проектами Международный маркетинг Стратегический маркетинг Введение в цифровизацию учета бизнес-процессов Сторителлинг данных Тренинг: работа с международной статистикой Big Data: основы анализа данных Цифровые технологии в управлении Экосистемы в бизнесе Моделирование бизнес-процессов Глобальная война за потребителей на мировых товарных рынках "Умные города": Россия и мир Phygital-технологии в экономике Геоинформационные системы: визуализация пространственных данных в условиях Big Data Экономика цифровых рынков Информатика	Маркетинговое управление бизнес-процессами Категорийный маркетинг Стратегии и технологии продаж на рынках товаров повседневного спроса Маркетинговое администрирование Контент-маркетинг Маркетинговая логистика Ценообразование в маркетинге Проектно-технологическая практика Преддипломная практика Подготовка и сдача государственного экзамена Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		<p>Стратегический менеджмент  Курсовой проект "Стратегический менеджмент"  Вариативная компонента  Экономико-математическое моделирование  Методы принятия управленческих решений  Управление проектами  Международный маркетинг  Стратегический маркетинг  Введение в цифровизацию учета бизнес-процессов  Сторителлинг данных  Тренинг: работа с международной статистикой  Big Data: основы анализа данных  Цифровые технологии в управлении  Экосистемы в бизнесе  Моделирование бизнес-процессов  Глобальная война за потребителей на мировых товарных рынках  "Умные города": Россия и мир  Phygital-технологии в экономике  Геоинформационные системы: визуализация пространственных данных в условиях Big Data  Экономика цифровых рынков</p>	
ПКО-3	Способность управлять маркетинговой деятельностью организации	<p>Маркетинг в отраслях и сферах деятельности  Брендинг  Маркетинг взаимоотношений и партнерства  B2B маркетинг  Стратегический маркетинг  Маркетинг продаж  Курсовая работа "Брендинг"  Корпоративный PR  Маркетинговое обоснование старта-ап</p>	<p>Маркетинговое управление бизнес-процессами  Маркетинговые аспекты блокчейна  Event-маркетинг  ATL коммуникации  BTL коммуникации  CRM системы и программы лояльности  Управление маркетинговыми проектами</p>

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
			Позиционирование городов мира: поиск идентичности Маркетинг и PR в социальных сетях. Блоггинг Производственно-управленческая практика Преддипломная практика Подготовка и сдача государственного экзамена

\* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Digital marketing» составляет 3 зачетных единиц.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		5	6	7	8
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	51		51		
в том числе:					
Лекции (ЛК)	17		17		
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		34		
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	48		48		
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9		9		
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	ак.ч.	<b>108</b>	<b>108</b>		
	зач.ед.	<b>3</b>	<b>3</b>		

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНО-ЗАОЧНОЙ** формы обучения\*

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		5	6	7	8
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	17	17			
в том числе:					
Лекции (ЛК)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17	17			
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	55	55			
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>					
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	ак.ч.	<b>72</b>	<b>72</b>		
	зач.ед.	<b>2</b>	<b>2</b>		

\* - заполняется в случае реализации программы в очно-заочной форме

Таблица 4.3. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ЗАОЧНОЙ** формы обучения\*

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		1	2	3	4
Контактная работа, ак.ч.					
в том числе:					
Лекции (ЛК)					
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)					
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.					
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.					
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.				
	зач.ед.				

\* - заполняется в случае реализации программы в заочной форме

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Современные тенденции рынка.	<b>Тема 1. Омниканальность рынка.</b> Стратегия омниканальности. Омниканальность и мультиканальность. Омниканальность в продажах. Омниканальность в маркетинге. Омниканальная аналитика. Внедрение омниканальности. Инструменты омниканальности	ЛК, СЗ
	<b>Тема 2. Развитие e-commerce.</b> Состояние интернет-торговли в мире. Развитие e-commerce в России. Распределение онлайн заказов по каналам доставки. Крупнейшие игроки российского онлайн. Экосистема электронной торговли	ЛК, СЗ
	<b>Тема 3. Истории успеха интернет-магазинов</b> Ассортимент и ценовой сегмент. Сегментация ЦА. Потребности аудитории: портрет клиента. Закупки. Позиционирование товарного ассортимента. Маркетинговые акции. Рекламная стратегия.	ЛК, СЗ
Ключ к успеху цифрового маркетинга.	<b>Тема 4. Потребитель on-line.</b> Процесс принятия решений в режиме офлайн и в Интернете. Основы онлайн-решения для потребителей. Мотивы, побуждающие потребителей покупать	ЛК, СЗ



Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	онлайн. Факторы, которые препятствуют потребителям из онлайн-покупок	
	<b>Тема 5. Понятие цифрового маркетинга, его основные цели и задачи.</b> Digital-marketing. Задачи Digital-маркетологов. Отличие Digital-marketinga. От интернет-маркетинга. Цели и задачи digital-маркетинга	ЛК, СЗ
Основные инструменты цифрового маркетинга.	<b>Тема 6. Основные инструменты цифрового маркетинга.</b> CRM-маркетинг. Email-маркетинг. Контент-маркетинг. SMM. SEO-продвижение. Influencer marketing. Мобильный маркетинг. Видеомаркетинг	ЛК, СЗ
Цифровая коммуникация.	<b>Тема 7. Цифровые формы коммуникации.</b> Медиапространство. Маркетинг доверия. Контент-маркетинг. Big Data. Нативная реклама.	ЛК, СЗ
	<b>Тема 8. Особенности Digital-кампаний</b> Цели коммуникации. Цели коммуникации. Факторы успеха. KPI digital-кампаний. User Journey Map	ЛК, СЗ
	<b>Тема 9. Digital-стратегия</b> Digital-стратегия для B2B-компаний. Digital-стратегия для B2C-компаний. <i>Сегментация целевой аудитории и разработка типовых персонажей.</i> <i>Разработка карты пути к Разработке карты пути клиента (CJM, Customer Journey Map). Анализ спроса и разработка семантического ядра. Определение каналов коммуникации с аудиторией в интернете.</i> <i>Подготовка медиаплана по выбранным каналам. Подготовка плана работ с расценовкой по отдельным специалистам.</i> <i>Сведение элементов digital-стратегии в общий документ.</i>	ЛК, СЗ

\* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций. Аудитория 340	Мультимедиа проектор Casio XJ-F100W Экран настенный Digis Dsem-1105
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве <u>21</u> шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций. Аудитория 29	Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21"Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Экран моторизованный Digis Electra 200*150 Dsem-4303
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Зал библиотеки

\* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Основная литература:

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг : учебник / М.В. Акулич. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 352 с. : табл. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02474-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453407>
2. Катаев, А.В. Интернет-маркетинг : учебное пособие / А.В. Катаев, Т.М. Катаева ; Министерство науки и высшего образования РФ, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южный федеральный университет», Инженерно-технологическая академия. - Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. - 154 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9275-2673-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499687>
3. Ефимов, А.Б. E-mail маркетинг для интернет-магазина: инструкция по внедрению / А.Б. Ефимов. - Москва : СилаУма-Паблишер, 2017. - 357 с. : табл., ил. - ISBN 978-5-906084-10-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430517>

4. Крюкова, Е. 100+ хаков для интернет-маркетологов: как получить трафик и конвертировать его в продажи / Е. Крюкова, Д. Савельев ; ред. Л. Любавина. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 303 с. : ил. - ISBN 978-5-9614-6515-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495615>
5. Алашкин, П. Все о рекламе и продвижении в Интернете / П. Алашкин ; ред. П. Суворовой. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - 220 с. - ISBN 978-5-9614-1055-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229721>
6. Музыкант Валерий Леонидович. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Текст/электронный ресурс] : Учебное пособие / В.Л. Музыкант. - Электронные текстовые данные. - М. : РИОР : ИНФРА-М, 2013, 2015, 2017. - 216 с. : ил. - (Высшее образование. Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01121-8. - ISBN 978-5-16-006303-4 : 444.90. [http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn\\_FindDoc&id=445108&idb=0](http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=445108&idb=0)
7. Калужский, М.Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход : монография / М.Л. Калужский ; Омский государственный технический университет. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 388 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6092-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430957>

*Дополнительная литература:*

1. Мишин, В.В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В.В. Мишин, К.В. Мартиросян ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 102 с. : ил. - Библиогр.: с. 95-97. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457460>
2. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогова. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 684 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496127>

*Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:*

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН <http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>

- ЭБС «Троицкий мост»

- .....

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>
- поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>
- .....

*Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля\*:*

1. Курс лекций по дисциплине «Digital marketing».

\* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

<https://esystem.rudn.ru/user/view.php?id=76038&course=16387>

## **8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система\* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Digital marketing» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

\* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

### **РАЗРАБОТЧИКИ:**

**Ассистент кафедры  
«Маркетинг»**



Зайцева А.Ю.

\_\_\_\_\_  
Должность, БУП

\_\_\_\_\_  
Подпись

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.

\_\_\_\_\_  
Должность, БУП

\_\_\_\_\_  
Подпись

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.

\_\_\_\_\_  
Должность, БУП

\_\_\_\_\_  
Подпись

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.

### **РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:**

**Зав. Каф. Маркетинг**



**Зобов А.М.**

\_\_\_\_\_  
Наименование БУП

\_\_\_\_\_  
Подпись

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.

**РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:**

**Зав. Каф. Маркетинг**



**Зобов А.М.**

---

Должность, БУП

---

Фамилия И.О.