

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.06.2022 16:35:58
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078110891e489

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

**ВЫСШАЯ ШКОЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МСЧН для направления подготовки/специальности:

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

E-commerce – электронная коммерция

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2022 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)» является формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области торговли посредством интернет ресурсов и с возможностью позиционирования компании в глобальном рынке на основании грамотного правового поведения и присутствия в правовом и коммерческом поле. В основе курса заложен системный подход к теоретическим основам и практическим аспектам реализации электронной коммерции как интегрированного направления, охватывающего обширный круг вопросов стратегического и операционного бизнеса, развивающихся на электронном рынке в сочетании с широким диапазоном новых возможностей информационных технологий. Задачами изучения дисциплины являются: - исследование современных типологий электронной коммерции, технических и программных средств применяемых в электронной коммерции, оценка эффективности, деятельности в сфере разработки проектов связанных с электронным бизнесом; - формирование специалиста нового профиля, владеющего инструментарием электронного бизнеса и особенностями работы на различных сегментах глобального и локального рынков.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)» 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 управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1. Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта; УК-2.2. Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения; УК-2.3. В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы; УК-2.4. 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-2.5 Контролирует ход выполнения проекта, корректирует план-график в соответствии с результатами контроля
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1. Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; УК-3.2. Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели;

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
		<p>УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата;</p> <p>УК-3.4. Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;</p> <p>УК-3.5. Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели</p>
УК-6	Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	<p>УК-6.1. Контролирует количество времени, потраченного на конкретные виды деятельности;</p> <p>УК-6.2. Вырабатывает инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, целей;</p> <p>УК-6.3. Анализирует свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения поставленной задачи;</p> <p>УК-6.4. Распределяет задачи на долго-, средне- и краткосрочные с обоснованием актуальности и анализа ресурсов для их выполнения</p>
ОПК-1	Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и/или исследовательских задач	<p>ОПК-1.1. Обладает фундаментальными знаниями в области финансов;</p> <p>ОПК-1.2. Умеет использовать фундаментальные знания для решения прикладных и/или исследовательских задач;</p> <p>ОПК-1.3. Владеет навыками выбора методов решения практических и исследовательских задач на основе фундаментальных экономических знаний;</p>
ОПК-2	Способен применять продвинутые инструментальные методы экономического анализа в прикладных и/или фундаментальных исследованиях	<p>ОПК-2.1. Обладает знаниями о продвинутых инструментальных методах экономического и финансового анализа в области финансовых отношений;</p> <p>ОПК-2.2. Умеет применять знания о продвинутых инструментальных методах экономического и финансового анализа при проведении прикладных и/или фундаментальных исследований в области финансовых отношений;</p>
ОПК-4	Способен принимать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	<p>ОПК-4.1. Разрабатывает организационно-управленческие решения в финансовой сфере.</p> <p>ОПК-4.2. Владеет навыками аргументированного убеждения в поддержку предлагаемых финансово-экономических и организационно- управленческих решений в сфере финансов.</p> <p>ОПК-4.3 Контролирует результаты выполнения принимаемых финансово-экономических и организационно-управленческих решений</p>
ОПК-5	Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	<p>ОПК-5.1. Умеет применять общие или специализированные пакеты прикладных программ, предназначенных для выполнения статистических процедур (обработка статистической информации, построение и проведение диагностики эконометрических моделей)</p> <p>ОПК-5.2 - Использует электронные библиотечные системы для поиска необходимой научной литературы и статистической информации</p>

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-1.1. Способен применять приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; ПК-1.2. Способен разрабатывать системы показателей, характеризующих эффективность продвижения проекта ПКО- ПК-1.3. Способен формировать стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)» относится к обязательной части/части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)».

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-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Управление отделом продаж; логистика и управление цепями поставок	Принятие управленческих решений, управление проектами Digital-маркетинг и продвижение
ОПК-4	Способен принимать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Менеджмент, микро-, макроэкономика; маркетинг	Маркетинг, управление продажами Digital-маркетинг и продвижение, управление проектами; управление интернет-магазинами и маркетплейсами
ПК-1	Способен осуществлять планирование и организацию электронной коммерции в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Эконометрика, микроэкономика, макроэкономика	Стратегический менеджмент Digital-маркетинг и продвижение; управление проектами; управление интернет-магазинами и маркетплейсами

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

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)» составляет 4 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)			
		1	2	3	4
Контактная работа, ак.ч.	216	72	72		
в том числе:					
Лекции (ЛК)	34	18	16		
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-		
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34	18	16		
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	42	18	24		
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	34	18	16		
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	144	72	72	
	зач.ед.	4	2	2	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Основные категории электронной коммерции.	Тема 1.1. Этапы становления и развития электронной коммерции в России и за рубежом. Диджитализация экономики. Характерные черты «Экономики 3:0» и «Экономики 4:0».	ЛК
	Тема 1.2. Соотношение понятий «электронный бизнес», «Практикум по электронной коммерции», «мобильная коммерция».	ЛК
	Тема 1.3. Электронная и мобильная коммерция в сфере услуг. Настоящее и будущее технологии Big Data и ее роль в электронной коммерции.	ЛК, СЗ
Раздел 2. Правовое регулирование электронной коммерции в России и в мире	Тема 2.1. Классификация отношений, возникающих в сфере электронной коммерции.	ЛК
	Тема 2.2. Договорные и процессуальные аспекты электронной коммерции.	ЛК, СЗ
	Тема 3.3. Основные правовые аспекты и правила продажи товаров дистанционным способом в России.	ЛК, СЗ
Раздел 3. Электронная торговля. Виды торговых площадок	Тема 3.1. Сущность и преимущества электронной торговли.	ЛК, СЗ
	Тема 3.2. Характеристики основных	ЛК, СЗ

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B.	
	Тема 3.3. «Цифровой» контент и виртуальная собственность.	ЛК, СЗ
Раздел 4. Интернет-маркетинг	Тема 4.1. Сущность интернет-маркетинга.	ЛК
	Тема 4.2. Характеристика мобильной коммерции.	ЛК
	Тема 4.3. Характеристика мобильной коммерции.	ЛК
	Тема 4.4. Интегрированные финансовые услуги операторов сотовой связи.	ЛК, СЗ
Раздел 5. Коммерция в социальных сетях. Инструменты SMM	Тема 5.1. Сущность и основные элементы коммерции в социальных сетях.	ЛК, СЗ
	Тема 5.2. Использование в маркетинговых коммуникациях краудсорсинговых и коворкинг-технологий.	ЛК, СЗ
	Тема 5.3. Сегментация по аудитории на социальных площадках, ее гипертаргетирования с помощью встроенных сервисов платформ.	ЛК, СЗ
Раздел 6. Электронные платежные инструменты	Тема 6.1. Структура и динамика электронных платежей.	ЛК
	Тема 6.2. Нормативно-правовое регулирование деятельности электронных платежных систем.	ЛК, СЗ
	Тема 6.3. Требования к электронным платежным системам. Виды платежных систем.	ЛК, СЗ
Раздел 7. Информационные сети электронной коммерции.	Тема 7.1. Типы информационных сетей электронного бизнеса.	ЛК
	Тема 7.2. Защита персональных данных. Требования к защите персональных данных.	ЛК, СЗ
	Тема 7.3. Организационно-правовые, технические и экономические мероприятия по обеспечению безопасности электронной коммерции.	ЛК, СЗ
Раздел 8. Направления развития электронной коммерции.	Тема 8.1. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией многоканальными продажами.	ЛК
	Тема 8.2. Применение специализированных торговых информационных систем, мобильных приложений и пакетов программ.	ЛК, СЗ
	Тема 8.3. Развитие трансграничной розничной торговли.	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.	Учебная аудитория с рабочими местами для проведения семинарских занятий (по числу студентов); доска (мел или маркеры в зависимости от качества доски) и/или флипчарт и маркерами
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	Стационарный персональный компьютер с установленным программным обеспечением и доступом в сеть Интернет (допускается использование переносной аппаратуры)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Учебная аудитория с рабочими местами для проведения семинарских занятий (по числу студентов); мультимедийный проектор (стационарный или переносной)
Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Помещение для самостоятельной работы студентов: компьютер с установленным программным обеспечением и доступом в сеть Интернет и электронную информационно-образовательную среду РУДН, библиотеку
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория 420 для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Помещение для самостоятельной работы студентов: компьютер с установленным программным обеспечением и доступом в сеть Интернет и

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
		электронную информационно-образовательную среду РУДН, библиотеку

Электронные учебные материалы, используемые преподавателями в образовательном процессе, мультимедийные презентации, банк тестовых заданий и др. представлены на портале ТУИС.

№ п.п.	Фактический адрес учебных кабинетов и объектов	Перечень основного оборудования
	Миклухо-Маклая, 6, каб.421	1 проектор, Точка доступа WiFi
	Миклухо-Маклая, 6, каб.419	1 проектор, Точка доступа WiFi
	Миклухо-Маклая, 6, каб.436	1 проектор, Точка доступа WiFi
	Миклухо-Маклая, 6, каб.438	1 проектор, Точка доступа WiFi

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/485411>
2. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с.

Дополнительная литература:

1. Фомин, В. И. Информационный бизнес : учебник и практикум / В. И. Фомин. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 243 с.
2. Новикова К. В. Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учеб.- метод. пособие / К. В. Новикова, А. С. Старатович, Э. А. Медведева; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – 78 с.
3. Конрад Карлберг. Бизнес-анализ с использованием Excel. Решение практических бизнес-задач. Практическое пособие», 4-е издание, «ВИЛЬЯМС», 2012 -576 стр.

Литература на английском языке:

1. Руководство Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР/ОЕСД) по оценке проектов. DAC Criteria for Evaluating Development Assistance.

2. Project Management Institute. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK).
3. Total Cost Management Framework. An Integrated Approach to Portfolio, Program, and Project Management. UNIDO.
4. IPPA Teaching materials. Investment project preparation and appraisal.
5. Программа Развития ООН. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. UNESCO, BSP/RBM/2008/1.REV.5 Paris June 2011.
6. Guide to Cost Benefit Analysis of Investment Projects - Методика Европейского союза

Федеральные органы:

- <http://economy.gov.ru> Минэкономики РФ. Прогнозы и программы правительства (): сценарные прогнозы соц.-эконом развития (темпы инфляции, курсы валют и пр.)

- <http://www.gks.ru> Госкомстат,

- <https://www.fedstat.ru> государственная статистика

- <http://minfin.ru> Минфин

- <http://www.cbr.ru> Центральный банк РФ

- <http://moscow.gks.ru> Московский городской комитет по статистике (Мосгоркомстат)

- Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации" Режим доступа: <http://www.fasie.ru/zakonodatelstvo/ukazy-prezidenta-rf>

- <http://www.naukograds.ru>

- <http://rusangels.ru>

- www.gosprogrammy.gov.ru

- <http://www.eban.org>

- <http://www.rvca.ru>

- http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en

- <http://www.rosatom.ru>

- <http://www.rusnano.com>

- <http://www.rostechnologii.ru>

- <http://www.veb.ru/>

- <http://fasie.ru/>

- <http://community.sk.ru/foundation>

- <http://www.gks.ru>

- <http://crowdsourcing.ru>

- <https://www.kickstarter.com>

- www.fasi.gov.ru

- www.nair-it.ru

- <http://www.ebn.be>

- <http://www.nsbi.org>

- www.mii.ru

Аналитические агентства

- <http://www.rbc.ru> Росбизнесконсалтинг

- <http://www.akm.ru> АК&М

- <http://www.finmarket.ru> Финмаркет

Отраслевые данные

- <http://www.multistat.ru> Мультистат
 - <http://moex.com> Московская биржа
 - <http://stat.hse.ru> Статистический портал ГУ-ВШЭ - данные по объемам производства и отгрузки продукции в России, с разбивкой по месяцам и регионам..
- Международная статистика и аналитика
- <http://www.worldbank.org> Мировой банк (прогнозы, страновые риски)
 - <http://www.imf.org/> Международный валютный фонд
 - <http://unctad.org> UNCTAD (ООН Торговля и развитие)
 - <http://ec.europa.eu/eurostat> Eurostat
 - <http://unstats.un.org> Статистика ООН
 - <http://comtrade.un.org> Статистическая база ООН по торговле товарами
 - <http://www.euromonitor.com> Euromonitor, база данных по мировым рынкам
- <http://w3.unecse.org> Статистическая база Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) - по всем странам Европы в форме интерактивных баз данных
 - <http://www.forecast.ru> - Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования - макроэкономическая аналитика
 - <http://www.damodaran.com> сайт А. Демодарана (экономические данные и аналитика для оценщиков и инвесторов).

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программное обеспечение:

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
- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС «Троицкий мост»
-

2. Базы данных и поисковые системы:

Используются только лицензированные, представленные на сайте Информационно-библиотечного центра РУДН.

Электронно-библиотечная система РУДН. Удалённый доступ как на территории Университета, так и вне её по паролю и логину.

ЭБС Университетская библиотека ONLINE. (Доступ по IP-адресам РУДН или удаленно после регистрации из стен РУДН с подтверждением по ссылке на компьютерах РУДН).

ЭБС Юрайт. (Доступ по IP-адресам РУДН или удаленно после регистрации из стен РУДН с подтверждением по ссылке на компьютерах РУДН).

<http://www.buh.ru> (сайт по проблемам бухгалтерского учета);

<http://www.consultant.ru> (сайт разработчика справочно-правовой 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/>

3. Программное обеспечение

ОС MS Windows (во всех компьютерных аудиториях РУДН)

MS Office (во всех компьютерных аудиториях РУДН)

ТУИС

Project Expert 7.1 (в аудиториях 25, 29. Триал-версий <https://www.expert-systems.com>)

XMind (free soft <https://www.xmind.net>)

Project Libre (free soft <https://www.projectlibre.com>)

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

1. Курс лекций по дисциплине «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)».

3. Методические указания по выполнению и оформлению проектных практических и самостоятельных работ по дисциплине «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)».

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

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 «Электронная коммерция и торговля (B2B, B2C, B2G)» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

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

РАЗРАБОТЧИКИ:

доцент кафедры «Прикладная экономика»

Должность, БУП


Подпись

А.Г. Литвинова

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

кафедры «Прикладная экономика»

Наименование БУП


Подпись

А.А. Чурсин

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

доцент кафедры «Прикладная экономика»

Должность, БУП


Подпись

А.А. Островская

Фамилия И.О.