

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

Институт экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:



Директор института

П.Н. Захаров

Захаров 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТОВ И БЕЗОПАСНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

направление подготовки / специальность

38.05.01 Экономическая безопасность

(код и наименование направления подготовки (специальности))

направленность (профиль) подготовки

Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

(специализация подготовки)

г. Владимир

2021

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» является формирование у студентов комплексных знаний о целях, принципах, подходах и этапах проведения оценки надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений, использования полученных данных при принятии управленческих решений относительно повышения экономической безопасности.

Задачи:

- приобретение знаний о ресурсах и процессах в области разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности;
- выполнение проектных и аналитических задач с освоением теорий, и концепций управления конкурентоспособностью компаний в бизнесе;
- формирование системного подхода к информационно-аналитической работе в решении задач по обеспечению безопасности бизнеса;
- изучение проведения конкурентной разведки в бизнесе, способам и методам сбора и анализа информации;
- развитие навыков принятия решений, опирающихся на различные аспекты разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности, направленные на повышение экономической безопасности бизнеса;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	

<p>ПК-3. Способен обеспечивать стабильное функционирование интегрированной системы управления рисками для поддержания экономической безопасности, принимать оптимальные организационноуправленческие решения по нейтрализации рисков и угроз</p>	<p>ПК-3.3. Владеет навыками адаптации и актуализации системы управления рисками под изменения бизнес среды для поддержания оптимального уровня экономической безопасности</p>	<p>Знает порядок осуществления экономической экспертизы коммерческих предложений, потенциальных и существующих контрагентов; Умеет использовать закономерности и методы экономической науки при решении профессиональных задач; Владеет способностью рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов способностью осуществлять</p>	<p>Тестовые вопросы Практикоориентированное задание</p>
		<p>экономическую экспертизу нормативных правовых актов</p>	
<p>ПК-5. Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев финансовоэкономической эффективности деятельности организации в рамках отдельных бизнес-процессов для достижения стратегических целей</p>	<p>ПК-5.1. Знает методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации в рамках отдельных бизнеспроцессов, принципы, методы и инструменты проектного управления</p>	<p>Знает основные принципы анализа контрагентов и коммерческого предложения Умеет проводить анализ, оценку достоверности и необходимости информации; проводить поиск информации; искать и привлекать специалистов. Владеет навыками проведения исследований надежности контрагентов и коммерческих предложений</p>	<p>Тестовые вопросы Практикоориентированное задание</p>

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часов

**Тематический план форма
обучения – очная**

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работ ^а	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	в <i>форме</i> <i>практической</i> <i>подготовки</i>		
1	Тема 1 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки	9	1-2	2	4		4	2	
2	Тема 2 Общая характеристика конкурентной разведки: цели, задачи и место в системе управления предприятием	9	3-4	2	4		4	2	
3	Тема 3 Система конкурентной разведки современного предприятия.	9	5-6	2	4		4	2	Рейтинг –контроль №1
4	Тема 4. Меры и механизмы конкурентной разведки фирм и корпоративных образований.	9	7-8	2	4		4	2	
5	Тема 5. Общая характеристика информации в бизнесе.	9	9-10	2	4		4	2	
6	Тема 6 Информационноаналитическая работа. Информационные технологии, как современный инструментарий проверки надежности контрагентов	9	11-12	2	4		4	2	Рейтинг-контроль №2
7	Тема 7 Работа со сторонними организациями; документы как источник информации.	9	13-14	2	4		4	2	
8	Тема 8 Люди как источники информации	9	15-16	2	4		4	2	
9	Тема 9 Вещи как источники информации.	9	16-18	2	4		4	2	Рейтинг-контроль №3
Всего за 9 семестр:				18	36		36	18	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР		нет							
Итого по дисциплине			72ч	18	36		36	18	Зачет

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки

Понятие коммерческого предложения. Проверка коммерческого предложения. Соответствие коммерческого предложения 44 –ФЗ. Запрос коммерческих предложений.

Тема 2 Общая характеристика конкурентной разведки: цели, задачи и место в системе управления предприятием

Понятие «конкурентная разведка» (КР). Цель и задачи конкурентной разведки. История развития конкурентной разведки. Роль и место конкурентной разведки в системе безопасности субъекта хозяйствования. Конкурентная (деловая) разведка, как инструмент достижения конкурентного преимущества. Нормативно-правовая база функционирования конкурентной разведки. Основные цели и задачи конкурентной разведки. Функции конкурентной разведки. Источники и методы получения информации при ведении конкурентной разведки. Риски и возможности, исследуемые системой конкурентной разведки. Группы специалистов, работающие в области конкурентной разведки. Сфера деятельности и объекты разведывательной разработки конкурентной разведки. Бенчмаркинг и конкурентная разведка. Естественные ограничения сферы деятельности конкурентной разведки.

Тема 3 Система конкурентной разведки современного предприятия.

Контрразведывательная деятельность современного предприятия. Противодействие промышленному шпионажу. Контрразведывательная деятельность по пресечению мошенничества. Планирование и организационные мероприятия контрразведывательного характера.

Работа с персоналом. Отбор и проверка кандидатов. Методы, способы и средства проверки надежности сотрудников. Привлечение собственных сотрудников к участию в контрразведывательной работе. Взаимодействие контрразведки современной организации с правоохранительными органами. Взаимосвязи разведывательной и контрразведывательной деятельности современного предприятия по целям, задачам, методам. Разведывательная деятельность организации. Этапы создания службы КР в рамках организации.

Тема 4. Меры и механизмы конкурентной разведки фирм и корпоративных образований.

Эффективность КР. Источники технологической информации: публикуемые, непубликуемые. Информационная содержательность открытых источников. Характеристики и требования к разведывательной информации. Процесс КР. Разведывательный цикл.

Тема 5. Общая характеристика информации в бизнесе.

Стратегия и тактика КР. Ключевые принципы стратегического планирования. Добывание и сбор информации. Источники и методы получения информации. Анализ и обработка информации.

Тема 6 Информационно-аналитическая работа. Информационные технологии, как современный инструмент проверки надежности контрагентов

Понятие информационно-аналитической работы. Цикл информационно-аналитической работы. Информационно-аналитическая группа. Своевременность информации. Направления информационно-аналитической работы. Оценка информации: достоверность и надежность сведений. Схема Кента. Искажение информации и дезинформация. Техника интерпретации данных. Основные этапы, принципы, методы информационно-аналитической работы. Виды и формы анализа. Хронология. Контент-анализ. Творческие методы. Особенности информационно-аналитической работы в предпринимательской деятельности. Целевая направленность. Характеристика особенностей коммерческой деятельности. Рынок и его структура. Исследование конкуренции на рынках сбыта. Оценка конкурента. Модель пяти сил конкуренции. Анализ и оценка опасностей и угроз безопасности компании. Представление и интерпретация результатов информационно-аналитической работы.

Тема 7 Работа со сторонними организациями; документы как источник информации.

Интернет как инструмент конкурентной разведки. Русскоязычные и западные поисковые системы.

Мониторинг в Интернете. Направленный поиск в Интернете. Управление поиском в Интернете.

Тема 8 Люди как источники информации.

Управление доступом в Интернет. Управление хостингом. Управление дискуссиями на Интернетфорумах и в чатах. Управление электронной почтой. Рассылка электронных сообщений. Поиск в Интернете. Работа с открытыми источниками информации. Поисковые системы. Каталоги. Информационные и новостные агентства. Средства массовой информации. Блоги – новые «корпоративные сайты». Форумы и чаты. «Активная» деятельность в Интернете. Индивидуальное использование Интернета. Специализированные базы данных. Протоколы доступа к информации. «Закрытый» Интернет. Роль и место человеческого фактора в изучении конкурентной среды. Законное и этическое получение информации из первичных источников. Границы работы с первичными источниками с точки зрения закона и с точки зрения этики. Законное и этическое привлечение людей к сотрудничеству. Выработка концепции сотрудничества с источником информации. Методы установление доверия и формирование расположения к себе. Использование метода выведывания. Приемы сбора информации по конкурентам. Социальная инженерия, типовые приемы введения человека в заблуждение и способы защиты от них. Базовые принципы технологий НЛП, основные приемы и ошибки. Плюсы и минусы НЛП. Профилактика и противодействие незаконному привлечению к сотрудничеству.

Тема 9 Вещи как источники информации.

Конкурентная разведка на выставках, ярмарках и конференциях. Конкурентная разведка силами специалистов непрофильных подразделений субъекта хозяйствования. Опасность бесплатной информации, доступной публично.

Содержание практических занятий по дисциплине

Тема 1 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки.

Оформление коммерческого предложения.

Тема 2 Общая характеристика конкурентной разведки: цели, задачи и место в системе управления предприятием

Общая характеристика конкурентной разведки, ее цели и задачи. Конкурентная (деловая) разведка как элемент комплексной системы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности, основные контуры конкурентной разведки. Методические подходы к анализу и оценке угроз экономической безопасности в социальной сфере.

Тема 3 Система конкурентной разведки современного предприятия. Контрразведывательная деятельность современного предприятия.

Тема 4. Меры и механизмы конкурентной разведки фирм и корпоративных образований.

Методические основы конкурентной разведки.

Тема 5. Общая характеристика информации в бизнесе. Анализ конкретных ситуаций (кейс-стади).

Тема 6 Информационно-аналитическая работа. Информационные технологии, как современный инструмент оценки надежности контрагента

Основные этапы, принципы, методы информационно-аналитической работы.

Тема 7 Работа со сторонними организациями; документы как источник информации.

Методика поиска информации в Интернете при решении задач конкурентной разведки. Интернета.

Протоколы доступа к информации. «Закрытый» Интернет.

Тема 8 Люди как источники информации. Как выведать у конкурентов их секреты.

Тема 9 Вещи как источники информации.

Конкурентная разведка на выставках, ярмарках и конференциях.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

5.1. Текущий контроль успеваемости

Рейтинг-контроль 1 Вопрос

1.

Определение истинной стратегии конкурентов для корректировки собственной стратегии предприятия (организации) является:

- направлением деятельности службы конкурентной разведки;
- целью создания службы конкурентной разведки;
- целью конкурентной разведки;
- стратегической задачей конкурентной разведки.

Вопрос 2

Определение потенциала конкурентов (их сильных и слабых сторон) для корректировки собственной стратегии предприятия (организации) является:

- направлением деятельности службы конкурентной разведки;
- целью создания службы конкурентной разведки;
- целью конкурентной разведки;
- стратегической задачей конкурентной разведки.

Вопрос 3.

Создание благоприятных информационных условий для принятия оптимально структурированных управленческих решений на предприятии (в организации) является:

- направлением деятельности службы конкурентной разведки;
- целью создания службы конкурентной разведки;
- целью конкурентной разведки;
- стратегической задачей конкурентной разведки.

Вопрос 4.

Оценка общей емкости рынка через сумму долей конкурентов для оценки состояния отрасли по изменению динамики рыночных факторов является:

- направлением деятельности службы конкурентной разведки;
- целью создания службы конкурентной разведки;
- целью конкурентной разведки;
- стратегической задачей конкурентной разведки.

Вопрос 5.

Оценка степени выгоды для предприятия (организации) условий сотрудничества с теми или иными поставщиками и покупателями является:

- направлением деятельности службы конкурентной разведки;
- целью создания службы конкурентной разведки;
- целью конкурентной разведки;
- стратегической задачей конкурентной разведки.

Рейтинг-контроль 2 (примеры тестовых заданий) Вопрос

1.

Если информация отражает истинное положение дел, то она:

- достоверна;
- актуальна; – объективна; – является полной.

Вопрос 2

Если информация достаточна для принятия правильного решения, то она:

- достоверна;
- актуальна; – объективна; – является полной.

Вопрос 3

Если информация важна для текущего момента времени, то она:

- достоверна;
- актуальна; – объективна; – является полной.

Вопрос 4

Если информация может быть применена лишь для решения отдельных специфических задач, то при решении других задач её можно считать:

- необъективной;
- непонятной; – бесполезной; – недостоверной.

Вопрос 5

Если информация выражена доступным получателю языком, то она:

- достоверна;
- актуальна; – объективна; – понятна.

Формулировка закона согласованных каналов информационного взаимодействия – это:

- для адекватного восприятия информации объект её получения должен иметь соответствующий тезаурус для дешифрования и усвоения поступающих сообщений;
- системы или объекты могут обмениваться информацией только через согласованные каналы;
- информация в ходе работы с ней может превращаться в другую информацию;
- информация может быть использована в качестве «агента» опосредованного управления неким объектом.

Рейтинг-контроль 3 (примеры тестовых заданий)

Вопрос 1

Наибольшую информационную ценность для службы конкурентной разведки имеют:

- отчеты о деятельности предприятий (организаций);
- учредительные документы предприятий (организаций);
- рекламные материалы и публикации о деятельности хозяйствующих субъектов; – распоряжения, приказы и иная внутренняя документация предприятий (организаций).

Вопрос 2

Сведения о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта содержат:

- отчеты о деятельности предприятий (организаций);
- учредительные документы предприятий (организаций);
- рекламные материалы и публикации о деятельности хозяйствующих субъектов; – распоряжения, приказы и иная внутренняя документация предприятий (организаций).

Вопрос 3

Итоги производственно-сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта за период содержат:

- отчеты о деятельности предприятий (организаций);

- учредительные документы предприятий (организаций);
- рекламные материалы и публикации о деятельности хозяйствующих субъектов; – распоряжения, приказы и иная внутренняя документация предприятий (организаций).

Вопрос 4

Оценку стратегической перспективы хозяйствующего субъекта на целевых рынках содержат:

- отчеты о деятельности предприятий (организаций);
- учредительные документы предприятий (организаций);
- рекламные материалы и публикации о деятельности хозяйствующих субъектов;
- распоряжения, приказы и иная внутренняя документация предприятий (организаций).

Вопрос 5

Информацию о крупных поставщиках сырья, материалов, полуфабрикатов и т. п. хозяйствующего субъекта содержат:

- отчеты о деятельности предприятий (организаций);
- учредительные документы предприятий (организаций);
- рекламные материалы и публикации о деятельности хозяйствующих субъектов; – распоряжения, приказы и иная внутренняя документация предприятий (организаций).

5.2. Промежуточная аттестация

Вопросы к зачету

1. Функциональная модель типовой системы безопасности субъекта хозяйствования.
2. Замысел построения системы безопасности.
3. Анализ внутренней и внешней среды предприятия, особенностей конкурентной борьбы в современном рынке.
4. Мониторинг угроз безопасности субъекта хозяйствования и действия по их предупреждению и локализации.
5. Использование метода декомпозиции.
6. Организационно-правовая основа деятельности.
7. Принципы сотрудничества с институтами внешней среды: необходимость, целесообразность, законность.
8. Определения конкурентной разведки, используемые в России и за рубежом.
9. История развития конкурентной разведки.
10. Роль и место конкурентной разведки в системе безопасности субъекта хозяйствования.
11. Конкурентная (деловая) разведка, как инструмент достижения конкурентного преимущества.
12. Нормативно-правовая база функционирования конкурентной разведки.
13. Основные цели и задачи конкурентной разведки.
14. Функции конкурентной разведки.
15. Источники и методы получения информации при ведении конкурентной разведки.
16. Риски и возможности, исследуемые системой конкурентной разведки.
17. Группы специалистов, работающие в области конкурентной разведки.
18. Сфера деятельности и объекты разведывательной разработки конкурентной разведки.
19. Бенчмаркинг и конкурентная разведка.
20. Естественные ограничения сферы деятельности конкурентной разведки.

5.3. Самостоятельная работа обучающегося.

Темы для самостоятельных работ

1. Бизнес-разведка как элемент добросовестной конкуренции
2. Задачи и методы бизнес-разведки
3. Организация бизнес-разведки
4. Информационно-аналитические объекты внимания бизнес-разведки
5. Возможные источники информации о деловых связях конкурента
6. Источники получения необходимой информации о финансово-хозяйственной деятельности конкурента
7. Встречная налоговая проверка контрагента конкурента как источник информации о конкуренте
8. Маркетинговые исследования в рамках бизнес-разведки в сфере торговли
9. Модель деловых связей конкурента
10. Применение информации о финансово-хозяйственной деятельности конкурента
11. Аудиторская фирма как источник информации о конкуренте
12. Кадровое агентство как источник информации о персонале конкурента
13. Консалтинговая фирма как источник информации о конкуренте
14. Юридическая фирма как источник информации о конкуренте
15. Периоды развития организации как объект бизнес-разведки
16. Применение системы телефонного маркетинга конкурента как инструмент бизнес-разведки
17. Проверка контрагентов конкурента в рамках бизнес-разведки на предмет их реальности и лояльности
18. Противодействие конкурента внешнему «чёрному» PR как источник информации о самом конкуренте
19. Иные возможные источники получения необходимой информации о финансово-хозяйственной деятельности конкурента
20. Требования к сотруднику подразделения бизнес-разведки
21. Формирование базы данных на конкурентов
22. Формирование базы данных на покупателей (заказчиков) как источник информации в рамках бизнес-разведки
23. Целесообразность интервью с уволившимся от конкурента работником
24. Ценовая политика конкурента как объект бизнес-разведки

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронном каталоге ЭБС
Основная литература		
Портер, М. Е. Конкурентная стратегия: методика	2019	URL:

анализа отраслей и конкурентов : учебно-практическое пособие / М. Е. Портер. - 7-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2019.		https://znanium.com/catalog/product/1838939
Бондарчук, Н. В. Бизнес-разведка. Практикум : учебное пособие / Н. В. Бондарчук, А. А. Курашова. - Москва : Дашков и К	2020	URL: https://znanium.com/catalog/product/1231982
Рыжикова, Т. Н. Анализ деятельности конкурентов: Учебное пособие / Рыжикова Т.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М	2018	URL: https://znanium.com/catalog/product/959409
Дополнительная литература		
Кузнецова, Н. В. Угрозы кадровой безопасности организации : монография / Н.В. Кузнецова. — Москва : ИНФРА-М,	2021	URL: https://znanium.com/catalog/product/1058832
Белоус, А. И. Кибероружие и кибербезопасность. О сложных вещах простыми словами : монография / А. И. Белоус, В. А. Солодуха. - Москва ; Вологда : ИнфраИнженерия	2020	URL: https://znanium.com/catalog/product/1167736
Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021.	2021	URL: https://znanium.com/catalog/product/1372729
Малаховская, М. В. Конкурентная разведка : учебное пособие / М. В. Малаховская. — Санкт-Петербург : Интермедия	2017	IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/66790.html
Баяндин, Н. И. Информационно-аналитическое обеспечение безопасности бизнеса. Деловая разведка : учебник / Н. И. Баяндин. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2017.	2017	IPR BOOKS : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/66801.html

6.2. Периодические издания

1. <http://economist-online.ru/> - Сайт журнала «Экономист»
2. <http://www.m-economy.ru/> - Сайт журнала «Проблемы современной экономики»
3. <http://www.fd.ru/> - Сайт журнала «Финансовый директор»
4. <http://www.forbes.ru/> - Сайт журнала «Форбс»
5. <http://www.hbr-russia.ru/> - Сайт журнала Harvard Business Review

6.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.minregion.ru> – Министерство регионального развития Российской Федерации
2. <http://www.obrnadzor.gov.ru> – Федеральное агентство по науке и инновациям
3. <http://www.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики.
4. <http://www.gusp.gov.ru/> - Главное управление специальных программ Президента РФ

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного и практического типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS Office (MS Word, MS Excel, MS PowerPoint), Adobe Reader.

Рабочую программу составил к.э.н. Евгений Захаров Е.З.

Рецензент (представитель работодателя): генеральный директор ООО «ВТГФ» В.А. Мошнов



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры ЭИиФ

Протокол № 1 от «30» 08 2021 года

Заведующий кафедрой О.А. Доничев
(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления

38.05.01 «Инженерная деятельность»

Протокол № 1 от «30» 08 2021 года

Председатель комиссии О.А. Доничев
(ФИО, подпись)

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на 20 ____ / 20 ____ учебный года

Протокол заседания кафедры № ____ от ____ года

Заведующий кафедрой _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ в

рабочую программу дисциплины

Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений
образовательной программы направления подготовки код и наименование ОП, направленность:
наименование (указать уровень подготовки)

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Заведующий кафедрой _____ / _____

Подпись

ФИО