

12

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)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор  
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 26 » 08 2019 г.

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

Специальность подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность»

Специализация подготовки «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Уровень высшего образования Специалитет

Форма обучения заочная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
11	3/108	6	6	-	96	Зачет
Итого	3/108	6	6	-	96	Зачет

Владимир 2019

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения курса «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» – является приобретение студентами знаний в области механизмов принятия решений, опирающихся на различные аспекты разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности в условиях формирующегося информационного общества, приобретение компетенций в сфере информационно-аналитического обеспечения безопасности бизнеса.

В процессе изучения данного курса необходимо решить следующие 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;
- формирование профессиональных и личностных качеств, соответствующих современным требованиям к руководителям и специалистам.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» относится к вариативной части.

Пререквизитами дисциплины: судебная экономическая экспертиза, обеспечение экономической безопасности предприятия.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-3 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Частичный	Знать: порядок осуществления экономической экспертизы нормативных правовых актов; Уметь: выявлять потенциальные угрозы экономической безопасности; Владеть: способностью рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов способностью осуществлять экономическую экспертизу нормативных правовых актов
ПСК-3 способностью анализировать риски и оценить их величину в целях экономической безопасности	Частичный	Знать: закономерности и экономической науки при решении профессиональных задач; Уметь: использовать закономерности и методы экономической науки при решении профессиональных задач; Владеть: технологиями проведения исследований социально-экономических процессов в целях прогнозирования возможных угроз экономической безопасности.

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часа.

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Тема 1 Общая характеристика конкурентной разведки: цели, задачи и место в системе управления предприятием	11	20	1			11	0,5 час., 50%	
2	Тема 2 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки	11	20		1		11	0,5 час., 50%	
3	Тема 3 Система конкурентной разведки современного предприятия.	11	20	1	1		11	1 час., 50%	Рейтинг – контроль №1
4	Тема 4. Меры и механизмы конкурентной разведки фирм и корпоративных образований.	11	21	1	1		11	1 час., 50%	
5	Тема 5. Общая характеристика информации в бизнесе. Информация в конкурентной разведке	11	21	1	1		11	1 час., 50%	
6	Тема 6 Информационно-аналитическая работа. Информационные технологии, как современный инструмент конкурентной разведки	11	21		1		11	0,5 час., 50%	Рейтинг-контроль №2
7	Тема 7 Работа со сторонними организациями; документы как источник информации.	11	22	1			11	0,5 час., 50%	
8	Тема 8 Люди как источники информации	11	22		1		11	0,5 час., 50%	
9	Тема 9 Вещи как источники информации.	11	22	1			15	0,5 час., 50%	Рейтинг-контроль №3
Всего за 11 семестр:				6	6		96	6 час., 50%	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР				-	-		-		
Итого по дисциплине				6	6		96	6 час, 50%	Зачет

#### Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 1 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 2 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки

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

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. Информация в конкурентной разведке

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 инструментарий конкурентной разведки

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 Интернет-форумах 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 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 2 Коммерческое предложение: понятие, основные параметры проверки.

Оформление коммерческого предложения.

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. Информация в конкурентной разведке

Анализ конкретных ситуаций (кейс-стади).

Тема 6 Информационно-аналитическая работа. Информационные технологии, как современный инструмент конкурентной разведки

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. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В преподавании дисциплины «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивная лекция (тема № 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7);*
- *Групповая дискуссия (тема № 1, 2, 4);*
- *Полевые игры (тема № 9);*
- *Case-study (тема № 1).*

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

### **Текущий контроль успеваемости**

#### **Рейтинг-контроль № 1.**

1. Для ситуаций 1-2 нужно выбрать один из вариантов:

- а) организация останется в отрасли в краткосрочном периоде, но уйдет в долгосрочном периоде;
- б) организация должна уйти из отрасли в краткосрочном периоде;
- в) организация должна остаться в отрасли в долгосрочном периоде;
- г) данных для ответа недостаточно.

Ситуация 1.  $Q = 100$ ;  $TR = 300$ ;  $FC = 50$ ;  $AC = 4$

Ситуация 2.  $P = 30$ ;  $FC = 600$ ;  $VC = 800$ ;  $AC = 70$

### Рейтинг-контроль № 2.

Управляющему нужно принять решение о целесообразности приобретения либо станка М1, либо станка М2. Станок М2 более экономичен, что обеспечивает больший доход на единицу продукции, вместе с тем он более дорогой и требует относительно больших накладных расходов.

	Постоянные расходы, руб.	Операционный доход на единицу продукции, руб.
Станок М1	15 000	20
Станок М2	21 000	24

### Рейтинг-контроль № 3.

1. Генеральный директор компании «Российский сыр» должен решить, сколько ящиков сырной пасты следует производить в течение месяца. Вероятности того, что спрос на сырную пасту в течение месяца будет 6, 7, 8 или 9 ящиков, равны соответственно 0,1; 0,3; 0,5; 0,1. Затраты на производство одного ящика равны 45 дол. Компания продает каждый ящик по цене 95 дол. Если ящик с сырной пастой не продаётся в течение месяца, то она портится и компания не получает дохода. Сколько ящиков следует производить в течение месяца?

### Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачет)

#### Контрольные 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.

### Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов предусматривает изучение и конспектирование научной и учебной основной и дополнительной литературы в соответствии с кругом вопросов, планируемых программой к освоению. Обширный материал для самостоятельной работы содержат также периодические издания и сетевые ресурсы (перечень приведен в следующем разделе рабочей программы). В ходе самостоятельной работы рекомендуется проанализировать конспект лекций и

источники по теме, выписать в тетрадь базовые категории, законспектировать необходимую литературу.

В процессе изучения дисциплины «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» студент очной формы обучения выполняет *контрольную работу*.

Целью задания является систематизация и закрепление теоретических знаний, полученных при изучении дисциплины, а также выработка навыков по их практическому применению в сфере экономики организации, региона.

#### **Темы контрольных 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 средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

#### **Специальные условия проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья**

В соответствии с Положением «О порядке организации и осуществления образовательной деятельности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным Приказом ВлГУ, для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены специальные условия проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

При освоении дисциплины используются различные сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности обучающихся для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций. Форма проведения промежуточной и итоговой аттестации для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей. По личной просьбе обучающегося с ограниченными возможностями здоровья по

дисциплине «Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений» предусматривается:

- замена устного ответа на письменный ответ при сдаче зачета;
- увеличение продолжительности времени на подготовку к ответу на зачете;
- при подведении результатов промежуточной аттестации студентов выставляется максимальное количество баллов за посещаемость аудиторных занятий.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
Основная литература			
1.Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.Е., - 6-е изд. - М.:Альпина Пабл	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/558670">http://znanium.com/catalog/product/558670</a>
2.Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость Учебное пособие / Портер М.Е., Калинина Е.Ю., - 4-е изд. - М.:Альпина Пабл.	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/615259">http://znanium.com/catalog/product/615259</a>
3.Охота за идеями: Как оторваться от конкурентов, нарушая все правила / Саттон Р.И. - М.:Альпина Пабл	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/915876">http://znanium.com/catalog/product/915876</a>
4.Информационная безопасность предприятия : учеб. пособие / Н.В. Гришина. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/612572">http://znanium.com/catalog/product/612572</a>
5.Беловицкий, К.Б. Режим коммерческой тайны в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта : учебное пособие / К.Б. Беловицкий. — Москва : Научный консультант,	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1023856">http://znanium.com/catalog/product/1023856</a>
Дополнительная литература			
1.Конкурентное право: Учебник / Гаврилов Д.А., Пузыревский С.А., Серегин Д.И. - М.:Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/550346">http://znanium.com/catalog/product/550346</a>
2.Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / Акулич М.В. - М.: Дашков и К	2016		<a href="http://znanium.com/catalog/product/541640">http://znanium.com/catalog/product/541640</a>
3.Экономическая безопасность организации (предприятия) : учебное пособие / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова. — М. : РИОР : ИНФРА-М	2018		<a href="http://znanium.com/catalog/product/951723">http://znanium.com/catalog/product/951723</a>

### 7.2. Периодические издания

1. «Вопросы экономики» (корпус 6, ауд. 100)
2. «Проблемы современной экономики» (корпус 6, ауд. 100)
3. «Российский экономический журнал» (корпус 6, ауд. 100)
4. «Экономист» (корпус 6, ауд. 100)



### **7.3. 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 Российской Федерации
5. <http://www.fd.ru/> - Сайт журнала «Финансовый директор»
6. <http://www.forbes.ru/> - Сайт журнала «Форбс»
7. <http://www.hbr-russia.ru/> - Сайт журнала Harvard Business Review

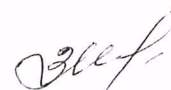
## **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

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.*

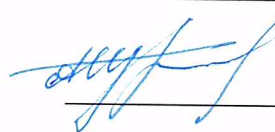
Практические занятия проводятся в компьютерном классе (аудитория 104-6).

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

Рабочую программу составил: ст.преп.каф. ЭИиФ Закирова М.И.



Рецензент Исп. директор ООО «АльфаВладТелематика»



(подпись)

А.И. Буранов

(подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономика инноваций и финансы»

Протокол № 1 от 26.08.19 года

Заведующий кафедрой: д.э.н., проф. Доничев О.А.



(подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии специальности подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность»

Протокол № 1 от 26.08.19 года

Председатель комиссии: д.э.н., проф. Доничев О.А.



(подпись)