

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 12.05.2026 17:34:25
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

Экономический факультет

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЭД (ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ)

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН 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):

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» входит в программу магистратуры «Международная торговля» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается в 1 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра международных экономических отношений. Дисциплина состоит из 11 разделов и 14 тем и направлена на изучение специфики внешнеэкономической деятельности и ее основных направлений.

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов навыков ориентации в проблематике, институтах и инструментах ВЭД и умения использовать полученные знания на практике

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» 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)
SPC-3/ ОПК-3	Able to summarize and critically evaluate scientific research in economics / Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике	SPC-3/ ОПК-3.1 Develops a program of applied and / or fundamental research in the field of economics based on the evaluation and generalization of the results of scientific research conducted by other authors / Разрабатывает программу прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики на основе оценки и обобщения результатов научных исследований, проведенных другими авторами; SPC-3/ ОПК-3.2 Prepares an analytical note based on the results of applied and / or fundamental research in the field of economics / Готовит аналитическую записку по результатам прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики; SPC-3/ ОПК-3.3 Summarizes conclusions, prepares a conclusion and formulates recommendations based on the results of applied and / or fundamental research in the field of economics / Обобщает выводы, готовит заключение и формулирует рекомендации по результатам прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики;
PC-1/ ПК-1	Able to conduct independent research in accordance with the developed program and, on their basis, prepare analytical materials for assessing measures in the field of economic policy and making strategic decisions at the micro and macro levels/ Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и на их основе готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне	PC-1/ ПК-1.1 Able to present the results of an independent study in the form of an article or report at scientific conferences / Способен представлять результаты проведенного самостоятельного исследования в виде статьи или доклада на научных конференциях; PC-1/ ПК-1.2 Capable of conducting analytical studies to evaluate economic policy activities / Способен проводить аналитические исследования для оценки мероприятий в области экономической политики; PC-1/ ПК-1.3 Able to make a forecast of the main socio-economic indicators of the enterprise, industry, region and economy as a whole / Способен составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом; PC-1/ ПК-1.4 Able to make strategic decisions on the basis of independent research at the micro and macro levels / Умеет на основе самостоятельного исследования принимать стратегические решения на микро- и макроуровне;

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
РС-2 / ПК-2	Able to develop options for management decisions and justify their choice based on criteria for socio-economic efficiency / Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности	РС-2 / ПК-2.1 Capable of sampling social and economic performance criteria / Способен проводить выборку критериев социально экономической эффективности; РС-2 / ПК-2.2 Able to use in practice the theory of managerial decision making / Умеет использовать на практике теорию принятия управленческих решений; РС-2 / ПК-2.3 Able to substantiate and argue the proposed management decisions/ Способен обосновывать и аргументировать предлагаемые управленческие решения;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» относится к обязательной части блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)».

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

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
СПС-3/ ОПК-3	Able to summarize and critically evaluate scientific research in economics / Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике		Преддипломная практика; Научно-исследовательская работа; Макроэкономика (продвинутый курс); Искусственный интеллект в международной торговле; Международная торговля;
РС-1/ ПК-1	Able to conduct independent research in accordance with the developed program and, on their basis, prepare analytical materials for assessing measures in the field of economic policy and making strategic decisions at the micro and macro levels/ Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и на их основе готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и		<i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**;</i> <i>Финансовый менеджмент**;</i> <i>Международная транспортная логистика**;</i> <i>Международный рынок труда и миграции**;</i> <i>Биржевая торговля**;</i> <i>Трансграничные цепочки стоимости**;</i> <i>Электронная торговля**;</i> Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование; Искусственный интеллект в международной торговле; Международная торговля; Преддипломная практика; Научно-исследовательская

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
	макроуровне		работа;
РС-2 / ПК-2	<p>Able to develop options for management decisions and justify their choice based on criteria for socio-economic efficiency / Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности</p>		<p><i>Преддипломная практика;</i> <i>Научно-исследовательская работа;</i> <i>Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование;</i> <i>Организация международных закупок;</i> <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**;</i> <i>Финансовый менеджмент**;</i> <i>Управление проектами**;</i> <i>Международный рынок труда и миграции**;</i> <i>Биржевая торговля**;</i> <i>Трансграничные цепочки стоимости**;</i> <i>Электронная торговля**;</i> <i>Международная торговля;</i> <i>Международные финансы;</i> <i>Международные расчеты и валютные операции;</i></p>

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

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			1
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	36		36
Лекции (ЛК)	18		18
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практически/семинарские занятия (СЗ)	18		18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	45		45
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	27		27
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108	108
	зач.ед.	3	3

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок	1.1	Система международной торговли и ее объекты. Глобализация мировой экономики и ее движущие силы: либерализация и новые технологии. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки.	Структура современной международной торговли: товары, услуги, интеллектуальная собственность. Движущие силы глобализации: технологические сдвиги (цифровизация, Industry 4.0), либерализация (снижение пошлин, устранение нетарифных барьеров), деятельность ТНК. Обратная сторона глобализации: фрагментация, регионализация, санкционные войны. Альтернативные способы выхода на внешние рынки	ЛК, СЗ
Раздел 2	Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	2.1	Формирование комплекса маркетинга применительно к особенностям внешнего рынка. Marketing-mix – 4 «Р» маркетинга: P1 – product – товар; P2 – price – цена; P3 – place – сбыт/распространение; P4 – promotion – стимулирование сбыта.	Product (товар): Адаптация товара к местным требованиям (стандарты, упаковка, вкусы). Жизненный цикл товара на внешнем рынке. Экспортная модификация и стандартизация. Price (цена): Стратегии ценообразования (скидка за выход на рынок, премиальная цена, демпинг). Влияние валютного курса, тарифов, налогов. Трансфертное ценообразование внутри ТНК. Place (сбыт/распределение): Каналы распределения: прямые продажи, дистрибьюторы, торговые дома, электронные B2B-платформы. Управление цепочками поставок (Supply Chain Management). Promotion (стимулирование сбыта): Международная реклама, участие в выставках, цифровой маркетинг (SEO/SEM, соцсети), Public Relations с учётом культурных особенностей. Дополнительные «Р» для ВЭД: People (персонал, знание языков), Process (процедуры экспортного контроля), Physical evidence (сертификаты, образцы).	ЛК, СЗ
Раздел 3	Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	3.1	Маркетинговые исследования. Особенности проведения рыночного и фирменного исследований.	Цели и этапы международного маркетингового исследования. Кабинетные исследования. Полевые исследования. Рыночное исследование. Фирменное исследование. Оценка страновых рисков: индексы (BERI, Euromoney, Transparency International). Практический кейс: составление отчёта о целесообразности выхода на рынок страны X.	ЛК, СЗ
Раздел 4	Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	4.1	Международная торговая сделка: понятие и объекты. Виды международных сделок. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки: оферта, контрoferта, акцепт, заказ.	Понятие и юридические признаки международной сделки (коммерческий характер, пересечение границ, различная государственная принадлежность сторон). Виды сделок: купля-продажа, бартер, компенсационные, лизинг, подряд,	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта.	посреднические. Этапы преддоговорной работы. Электронная подпись и электронный документооборот в международной сделке (проблемы признания).	
Раздел 5	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	5.1	Типовые контракты в международной торговле. Понятие, форма и сферы применения типового контракта. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г). Венская Конвенция и Россия.	Типовые контракты: назначение, структура, преимущества (снижение транзакционных издержек). Венская конвенция 1980 г.: сфера применения, исключения (продажа с аукциона, ценных бумаг, судов, электроэнергии). Правила о существенном нарушении договора, средствах правовой защиты. Россия как участник Венской конвенции (правопреемство СССР). Применение Конвенции в арбитражной практике (МКАС при ТПП РФ).	ЛК, СЗ
Раздел 6	Контракт международной куплипродажи товаров	6.1	Предмет контракта. Преамбула. Способы определения качества товара. Сертификат качества. Определение количества товара в контракте. Система мер и весов.	Предмет контракта: точное наименование, ассортимент, артикулы, технические условия (ТУ). Преамбула: полное наименование сторон, их статус, учредительные документы. Качество товара: способы определения (по стандарту, техническому описанию, образцу, предварительному осмотру). Сертификат качества (кто выдаёт – производитель, независимая лаборатория, SGS). Количество: единицы измерения (метрическая система, британская система – перевод). Упаковка и маркировка: транспортная маркировка (ГОСТ, ISO), манипуляционные знаки, маркировка опасных грузов (ADR/IMDG).	ЛК, СЗ
		6.2	Цена контракта и условия платежа. Цена с указанием БУП. Валюта цены и валюта контракта. Скидки с цен. Способы фиксации цены товарам в контракте. Формы расчетов: банковский перевод, инкассо, аккредитив.	Базисные условия поставки (БУП) – Инкотермс 2020: распределение расходов, рисков и перехода права собственности. Валюта цены и валюта платежа. Валютные оговорки (защита от колебаний курса: мультивалютная корзина, индекс цен). Способы фиксации цены: твёрдая, скользящая, с последующей фиксацией, с использованием биржевых котировок. Скидки. Формы расчётов: Банковский перевод, Инкассо, Аккредитив	ЛК, СЗ
		6.3	Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции.	Упаковка: внутренняя, внешняя, транспортная. Требования к материалам, экологичность. Маркировка: обязательная (наименование, вес, страна происхождения) и дополнительная. Сдача-приемка: сроки, место, порядок. Составление акта приёмки и рекламационного акта. Гарантии: гарантийный срок, срок службы, условия бесплатной замены/ремонта.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				Гарантийное обслуживание на территории покупателя. Рекламации: порядок предъявления, сроки, необходимые документы. Урегулирование: замена, уценка, возврат денег. Санкции (пени, штраф) за просрочку поставки, недопоставку, поставку некачественного товара. Ограничение общей суммы неустойки.	
		6.4	Форс-мажор и арбитраж. Виды форсмажорных обстоятельств. Последствия наступления форс-мажорных обстоятельств	Форс-мажор (Force majeure): определение, примеры. Отличие форс-мажора от коммерческих рисков (колебание цен, банкротство поставщика). Последствия: отсрочка исполнения, соразмерное уменьшение обязательств, расторжение контракта без убытков. Документальное подтверждение: справка ТПП (в России), аналоги в других странах (Chamber of Commerce). Арбитраж: виды (разовый, институциональный). Крупнейшие арбитражные центры. Арбитражная оговорка.	ЛК, СЗ
Раздел 7	Базисные условия поставки –Инкотермс-2020	7.1	Инкотермс-2020. Сущность базисных условий поставки. Соотношение понятий Инкотермс и базисных условий поставки. Инкотермс-2020: условия группы E, F, C, D. Термин «франко». Термин «нет обязательств». Термин «таможенная очистка». Понятие перевозчика.	Правила Инкотермс: история, правовая природа (добровольность применения, не заменяют договор купли-продажи, не регулируют переход права собственности). Группы условий. Ключевые изменения Инкотермс 2020	ЛК, СЗ
Раздел 8	Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта	8.1	Внешнеторговая документация. Коммерческие документы. Коммерческий счет: реквизиты, функции и виды. Транспортные документы. Коносамент как товарораспорядительный документ. Таможенные документы. Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства.	Коммерческие документы: коммерческий инвойс (invoice), проформа-инвойс (для предварительной оплаты, получения импортной лицензии), упаковочный лист (packing list), Транспортные документы: Коносамент: виды (прямой, сквозной, ордерный, именной), Авианакладная, CMR-накладная (для автоперевозок), Железнодорожная накладная (CIM/SMGS). Таможенные документы: Декларация на товары (ДТ), транзитная декларация, Сертификат о происхождении товара, Документы контроля качества и безопасности	ЛК, СЗ
Раздел 9	Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг	9.1	Краткосрочное и среднесрочное финансирование. Международный факторинг как краткосрочное финансирование экспорта. Дисконтирование счетов-фактур. Факторинг и регрессом к экспортеру.	Факторинг как краткосрочное финансирование экспорта (срок до 180 дней). Форфейтинг как среднесрочное финансирование экспорта (от 6 месяцев до 10 лет). Роль банка-форфейтора – андеррайтинг, дисконтирование, работа на вторичном рынке. Платформы торгового финансирования. Кредитование под залог будущей выручки	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			Форфейтинг как среднесрочное финансирование экспорта. Роль банкафорфейтора и авалирующего банк		
Раздел 10	Посредники в международной торговле	10.1	Международное посредничество. Роль посредников в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий. Дилеры и дистрибьюторы. Комиссионные операции	Причины использования посредников: экономия на сбытовых издержках, доступ к локальным рынкам, снижение рисков. Классификация по объёму полномочий, Юридические отличия: агентский договор, договор комиссии, договор поставки (купли-продажи) с дистрибьютором. Комиссионные операции: права и обязанности комиссионера, отчёт комитенту, гарантия исполнения (делькредере). Практические аспекты: выбор посредника – due diligence, эксклюзивность, минимальные объёмы закупок, расторжение договора.	ЛК, СЗ
Раздел 11	Международная торговля научно-техническими знаниями	11.1	Международное лицензирование. Торговля правами интеллектуальной собственности: полная передача прав; лицензирование; соглашения о ноу-хау; франшиза, дистрибьюторство и пр. Международное лицензионное соглашение. Виды предоставляемой лицензии: простая, исключительная и полная лицензии. Вознаграждение лицензиара: роялти; паушальный платеж; участие лицензиара в прибыли; передача ценных бумаг, технической документации.	<ul style="list-style-type: none"> Понятие научно-технических знаний (know-how, патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, программы для ЭВМ, базы данных). Каналы передачи технологий. Роль ТНК в трансфере технологий (внутрифирменный трансфер через дочерние компании). Государственное регулирование: экспортный контроль технологий двойного назначения, стимулирование импорта технологий. Проблема интеллектуальной пиратства и защиты авторских прав в интернете (соглашения TRIPS, WIPO). 	ЛК, СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/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.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1, Акустическая система Defender Mercury 35 MkII, Телевизор Philips.
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.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1, Акустическая система Defender Mercury 35 MkII, Телевизор Philips.
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1,

		Акустическая система Defender Mercury 35 MkII, Телевизор Philips.
--	--	---

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Под общей редакцией С.В. Рязанцева М.: КНОРУС, 2018
2. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. В 2-х частях. – М.: Юрайт, 2019.
3. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Второе издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001
 - Прокушев Е. Ф., Костин А. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / под ред. Е. Ф. Прокушева. — М.: Юрайт, 2025. Подробно раскрывает организацию и технологию внешнеторговых операций, технику заключения контрактов и условия Инкотермс 2020

Дополнительная литература:

1. Инкотермс 2020. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов / Incoterms 2020: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. - М.: Международная торговая палата, 2020
2. Товарная номенклатура ВЭД ЕАЭС. – www.tks.ru
 - Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения: в 3 ч. Часть 2: учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2025. — 358 с.

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 <https://mega.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 «Знаниум» <https://znanium.ru/>
2. Базы данных и поисковые системы
 - Sage <https://journals.sagepub.com/>
 - Springer Nature Link <https://link.springer.com/>
 - Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>
 - Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)».

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

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент кафедры
международных экономических
отношений

Должность, БУП

Подпись

Соколан Дарья Сергеевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Андропова Инна
Витальевна [М](вн. совм.)

Заведующ

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Андропова Инна

Витальевна

Фамилия И.О.