

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

« 30 » 08 2018г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Управленческий консалтинг
(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»
Профиль/программа подготовки Информационно-аналитическое обеспечение
предпринимательской деятельности
Уровень высшего образования бакалавриат
Форма обучения очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
7	5/180	18		36	99	Экзамен(27)
Итого	5/180	18		36	99	Экзамен (27)

Владимир 2018

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины (модуля) «Управленческий консалтинг» являются формирование у студентов представления о задачах и принципах определения стратегии и технологиях проведения управленческого консультирования, формирование умения в выявлении, формулировании и структурировании проблемного поля, в поиске решений главных проблем, реализация которых определяет стратегическое развитие предприятия (организации).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управленческий консалтинг» относится к вариативной части ОПОП бакалавриата по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности», входит в блок Б1.В.ДВ.08.02 учебного плана подготовки бакалавров. Изучение дисциплины обеспечивает формирование у студентов навыков работы с методами решения сложных задач, необходимых для дальнейшей профессиональной деятельности.

Для изучения дисциплины студенты могут использовать знания, полученные при освоении курсов: «Исследование операций», «Информационные процессы и их регулирование», «Менеджмент». Знания, полученные в рамках изучения данной дисциплины, могут быть применены при прохождении всех видов практик, при выполнении научно-исследовательских работ, и при написании ВКР.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных компетенций:

- уметь проектировать архитектуру электронного предприятия (ПК-15);
- умение консультировать заказчиков по совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-20);
- умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

1. Знать:

- концептуальные основы архитектуры электронного предприятия и требования к проектированию архитектуры бизнеса и построения системы управления процессами (ПК-15);

- направления совершенствования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-20);

- специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22).

2. Уметь:

- анализировать и оценивать архитектуру электронного предприятия. систему управления бизнес-процессами (ПК-15);

- обосновывать необходимость совершенствования бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-20);

- обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия (ПК-22).

3. Владеть:

- методами разработки и совершенствования архитектуры электронного предприятия (ПК-15);

- навыками консультирования заказчиков по совершенствованию бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-20);

- навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

№ п/п	Раздел (тема) 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 (по неделям семестра), Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1	Раздел 1. Введение в управленческое консультирование. Виды, формы и принципы управленческого консультирования.	7	1-4	4	-	8	-	24	-	6/50	
2	Раздел 2. Методы и технологии управленческого консультирования.	7	5-8	4	-	8	-	24	-	6/50	Рейтинг – контроль № 1
3	Раздел 3. Организация и реализация консалтингового проекта. Управление консалтинговым проектом.	7	9-12	4	-	10	-	24	-	7/50	Рейтинг – контроль № 2
4	Раздел 4. Результативность и эффективность консультирования.	7	13-18	6	-	10	-	26	-	8/50	Рейтинг – контроль № 3
Всего: 180				18		36		99		27/50	Экзамен (27)

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности», компетентный подход к изучению дисциплины «Управленческий консалтинг» реализуется путем проведения лекционных и лабораторных занятий с применением мультимедийных технологий.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- имитационные упражнения;
- работа в команде (малой группе);
- разрешение проблем;
- учебная дискуссия;
- кейс-стади;
- проектные занятия.

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

Текущий контроль знаний студентов производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим лабораторные занятия по дисциплине, в следующих формах:

- тестирование;
- выполнение разного рода лабораторных и практических заданий;
- интерактивная презентация;
- дискуссия;
- рейтинг-контроль.

Промежуточный контроль знаний студентов производится по результатам работы в 7 семестре, в форме экзамена, который включает в себя ответы на теоретические вопросы.

Фонды оценочных средств, включающие типовые задания и методы контроля позволяющие оценить знания по данной дисциплине, включены в состав УМКД.

ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

Рейтинг-контроль № 1

Тест

Выбрать один верный ответ

1. В чем состоит назначение консультирования:

- а. В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
- б. В принятии за клиента управленческих решений.
- в. В собеседовании с клиентом по различным вопросам.
- г. В разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.

2. Характерной чертой управленческого консультирования является:

- а. Эффективность
- б. Неопределенность.
- в. Независимость.
- г. Компетентность.

3. Консультирование с позиций функционального подхода - это:

- а. Четкое выполнение консультантом всех работ по договору с клиентом.
- б. Любая форма оказания помощи клиенту.
- в. Приход консультанта на объект консультирования.
- г. Выполнение всех функций менеджмента в консультационной организации.

4. Предметом консультирования являются:

- а. Экономика.
- б. Управление.
- в. Экономика и управление.
- г. Методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.

5. Основной задачей консультирования являются:

- а. Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.
- б. Обучение клиента.
- в. Спасение клиента от банкротства.
- г. Управление клиентом.

6. Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:

- а. Реформирование государственной структуры.
- б. Перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор.
- в. Улучшение ситуации; необходимость в советах и помощи.
- г. Решение инновационных задач в системе управления государственными структурами.

7. Компании привлекают консультантов по управлению для:

- а. Уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений.
- б. Повышения квалификации персонала компании.
- в. Проведения налоговой проверки.
- г. Проведения аудиторской проверки.

8. Процесс консультирования:

- а. Это совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации.
- б. Это процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве.
- в. Это вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора.

9. Кто является субъектом консультирования:

- а. Клиенты.
- б. Внешние консультанты.
- в. Внутренние консультанты.
- г. Западные консультанты.

10. Объектами консультирования могут являться:

- а. Частные и государственные предприятия.
- б. Зарубежная консультационная организация.
- в. Отечественная консультационная организация.
- г. Ассоциация консультантов.

11. Условием оказания консультационной помощи является:

- а. Взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах.
- б. Желание консультанта.
- в. Желание клиента.
- г. Директивное предписание.

12. Основным фактором производства консультационных услуг является:

- а. Интеллектуальный капитал.
- б. Ораторское искусство.
- в. Гибкость и легкая адаптивность в любых ситуациях.
- г. Знание иностранных языков.

Рейтинг-контроль №2

Тест

Выбрать один верный ответ

1. Что такое процессное консультирование:

- а. Самостоятельная работа консультанта.
- б. Процесс написания консультантом итогового отчета.
- в. Взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач.

2. Экспертное консультирование - это:

- а. Сбор консультантом информации о клиенте.
- б. Экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение.
- в. Научное обоснование консультантом деятельности клиента.

3. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы:

- а. В команде на основе доверительных отношений.
- б. В одиночку без вмешательства со стороны клиента.
- в. С открытым обменом мнениями о проблеме.
- г. В результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат.

4. Выберите, какие из приведенных характеристик относятся к процессному консультированию:

- а. Честный и открытый обмен мнениями.
- б. Независимость.
- в. Профессионализм.
- г. Единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.

5. К методам обеспечения взаимодействия с клиентом во время процессного консультирования относятся:

- а. Организационная диагностика.
- б. Организационная культура.
- в. Организационные интервенции.

6. Организационные интервенции — это:

- а. Процесс поглощения и слияния компаний.
- б. Мероприятия, призванные внести в деятельность компании-клиента позитивные изменения и закрепить их.
- в. Происки конкурентов, «шпионство» в компании.

7. К положительным сторонам привлечения зарубежных компаний на российский рынок аудиторско-консалтинговых услуг относятся:

- а. Высокая стоимость услуг.
- б. Новая деловая и общая культура.
- в. Хорошее владение методикой консультирования.
- г. Использование новых неадаптированных к российским условиям методик.
- д. Высокие требования к бытовым условиям.
- е. Высокие требования к предварительной подготовке клиента.

8. На российском рынке аудиторско-консалтинговых услуг большую долю составляет:

- а. Консалтинг.
- б. Аудит.
- в. Консалтинг и аудит делят рынок на две равные части.

9. Какую основную цель преследует консультационная фирма, создавая консультационный продукт для потенциальных клиентов:

- а. Немедленное подписание контракта.
- б. Заинтересовать клиента.
- в. Проведение рекламной акции.

10. К факторам, стимулирующим развитие консультационных услуг на рынке, относятся:

- а. Объективная потребность в структурных преобразованиях в экономике.
- б. Рекламные кампании крупных консультационных компаний
- в. Эволюция отношения к консультированию российских предпринимателей.
- г. Развитие инфраструктуры рынка консультационных услуг.
- д. Поддержка со стороны государства.
- е. Образовательный потенциал.

11. Является ли, по Вашему мнению, консультированию в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования:

- а. Да, потому что...
- б. Нет, потому что...

12. Консультационная компания, работающая на российском рынке, может оказывать услуги следующим структурам:

- а. Российским предприятиям частного и государственного сектора.
- б. Иностранным компаниям, работающим на российском рынке.
- в. Органам государственного управления и правительственным организациям
(органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.)

13. Какие новые методологии появляются в управленческом консультировании в настоящее время:

- а. Количественные методы прогнозирования развития ситуации.
- б. Организационное развитие (organization development).
- в. Интервьюирование сотрудников компании-клиента

14. Системный подход:

- а. Это система управленческих подходов, обеспечивающих реализацию составляемых целей.
- б. Концентрируется на взаимодействии частей в организации и изучении каждой

из них в контексте целого.

- в. Это совокупность функций управления, которые надо выполнить для реализации управленческого решения.

15. Ситуационный подход - это:

- а. Состояние процесса управления, в котором имеется расхождение между желаемым состоянием системы и действительным.
- б. Подход, основанный на существовании только одного набора принципов, правил, использующихся во всех ситуациях.
- в. Подход, учитывающий влияние на процесс управления конкретной ситуации.

16. При окончательном выборе консультанта клиентом учитываются:

- а. Стоимость оказываемых услуг.
- б. Технические (содержательные) предложения консультантов.
- в. Наличие у консультирующей организации оборудованного офиса, предоставляющего благоприятные условия для выполнения консультационного проекта.

17. Эффективность консультационных услуг определяется:

- а. Объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования.
- б. Рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте.
- в. Выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте.

18. От какого вида консультационных проектов эффект очевиден незамедлительно:

- а. Изменение организационной структуры управления компании.
- б. Исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции. Разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе.

19. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется:

- а. По реальным изменениям в организации-клиенте.
- б. По затратам организации-клиента на услуги консультанта.
- в. По затратам организации-клиента на обучение своего персонала.

20. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:

- а. Отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе.
- б. Сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту.
- в. Вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.

Рейтинг-контроль №3

Организация «круглого стола» по проблемным вопросам (материалы для подготовки выдаются заранее).

Проблемные вопросы:

1. Управленческое консультирование и российский менталитет.
2. Этический кодекс консультанта.
3. Этапы управленческого консультирования
4. Методическое обеспечение процесса консалтинга.
5. Развитие системы Клиент-Консультант. Ролевая природа консультирования.
6. Составление технического задания консультационной фирме, анализ предложений.
7. Принципы и этапы проведения организационной диагностики организации.
8. Эффективность и качество управленческого консультирования. Оценка результатов.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса изучения дисциплины. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных знаний, формирования умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой деятельности. СРС помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекциям, к лабораторным занятиям, рейтингам.
- б) по характеру работы: изучение конспекта лекций, выполнение практических заданий и тестов, организация круглых столов, подготовка докладов, интерактивных презентаций.

Примерная тематика самостоятельной работы

1. Алгоритм поиска консультационной фирмы.
2. Анализ работы консультантов при осуществлении консультационных проектов.
3. Деловые услуги и консультационная деятельность.
4. Документационное обеспечение консультационных процессов.
5. История, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.
6. Консультационный кейс как форма отчета консультационной организации.
7. Критерии профессионализма консультанта.
8. Маркетинг консультационных услуг.
9. Определение и классификация управленческого консультирования.
10. Организация интернет-консультирования.

11. Организация совместной работы консультанта и клиента в процессе управленческого консультирования.
12. Особенности клиентов консультационных организаций.
13. Особенности консультирования в различных сферах менеджмента.
14. Оформление договорных отношений при осуществлении управленческого консультирования.
15. Оценка результатов консультирования.
16. Поведенческие аспекты консультационного процесса.
17. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
18. Причины обращения клиентов к консультантам.
19. Проблемы менеджмента в консультационном бизнесе.
20. Процедура выбора консультантов клиентами.
21. Работа консультанта с клиентской организацией.
22. Различие внешних и внутренних консультантов.
23. Ролевая природа управленческого консультирования.
24. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в мире.
25. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в России.
26. Сравнительный анализ российских и зарубежных консультантов.
27. Стадии, этапы и фазы консультационного процесса.
28. Структура консультационного кейса.
29. Субъекты и объекты управленческого консультирования.
30. Финансовые основы управленческого консультирования.
31. Формирование цены консультационной услуги.
32. Формы профессиональных услуг, связанных с управленческим консультированием.
33. Характеристика ассоциаций консультантов.
34. Характеристика основных элементов консультационного кейса.
35. Эффективность использования консультационных услуг.

Вопросы к экзамену

1. Понятие и виды управленческого консультирования.
2. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития на современном этапе.
3. Современные профессиональные требования к консультанту.

4. Анализ проблем клиентской организации.
5. Обоснование решения о приглашении консультантов.
6. Понятие процесса управленческого консультирования.
7. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика.
8. Стадии и этапы управленческого консультирования.
9. Внедрение консультационного проекта, контроль, реализация.
11. Оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам.
12. Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации.
13. Ассоциации консультантов.
14. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности.
15. Алгоритм поиска консультационной организации.
16. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги.
17. Принципы организации консультант-клиентских отношений.
18. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ.
19. Системный подход к решению управленческих проблем.
20. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг.
21. Оценка результатов консультирования.
22. Создание консультационной организации.
23. Экономика и стратегия консультационной организации.
24. Типы организационных структур консультационных организаций.
25. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации.
26. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.
27. Характеристика российских консультационных организаций.
28. Спрос и предложение на современном российском рынке консультационных услуг.
29. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке в современных условиях.
30. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература

(имеется в библиотеке ВлГУ):

1. Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 238 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-004100-1, 500 экз.

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=371445>

2. Консалтинг персонала: Учебное пособие / О.Л. Чуланова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 164 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура) ISBN 978-5-16-010725-7

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=552354>

3. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М.М. Соколова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 215 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005150-5

Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=543086>

б) дополнительная литература:

1. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 364 с. - ISBN 978-5-394-01897-8.

Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=402978>

2. Информационные технологии: Учебное пособие / Л.Г. Гагарина, Я.О. Теплова, Е.Л. Румянцева и др.; Под ред. Л.Г. Гагариной - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (п) ISBN 978-5-8199-0608-8, 400 экз.

Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=471464>

3. Грекул В.И. Организация ИТ-аутсорсинга [Электронный ресурс]/ Грекул В.И., Коровкина Н.Л. - Электрон. текстовые данные. - М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. - 199 с.

Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/39554> .- ЭБС «IPRbooks»

в) периодические издания:

1. Журнал «АР-Консалт»
2. Журнал «Управленческое консультирование»

в) интернет-ресурсы:

1. www.akm.ru
2. <http://economics.edu.ru>
3. www.economy.gov.ru
4. www.expert.ru
5. www.gks.ru
6. www.inme.ru
7. www.iet.ru

8. www.imf.ru
9. www.rbc.ru
10. <http://www.intuit.ru/department/itmngt/mandevisys/1/>
11. <http://www.studentlibrary.ru/>
12. <http://znanium.com/>
13. <http://www.iprbookshop.ru/>
14. <http://e.lib.vlsu.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Лекционные занятия:

- учебная аудитория (214-6,307-6) с мультимедийным оборудованием.
- курс лекций по дисциплине.

2. Практические занятия:

- компьютерный класс;
- презентационная техника: проектор, экран, ноутбук;
- пакеты ПО общего назначения: Microsoft Word и Microsoft PowerPoint.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль подготовки «Информационно – аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности»

Рабочую программу составил _____ к.э.н. доцент Вахромеева М.П.

Рецензент: Начальник отдела информационных технологий ООО «Альянс» _____

Чесалкин Н.Б.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ протокол № 1 от «30» 08 2018 года.

Заведующий кафедрой _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.05 «Бизнес-информатика».

протокол № 1 от «30» 08 2018 года.

Председатель комиссии _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2018/2019 учебный год.
Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2018 года.
Заведующий кафедрой Трес

Рабочая программа одобрена на 2019/2020 учебный год.
Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2019 года.
Заведующий кафедрой Трес

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.
Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.
Заведующий кафедрой _____