

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет  
народного хозяйства»**

*Утверждена решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол № 13  
от 29 мая 2021 г*

**Кафедра «Информационные технологии и информационная  
безопасность»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**

**Направление подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика,  
профиль «Менеджмент информационных технологий и  
электронный бизнес»**

**Уровень высшего образования - бакалавриат**

**Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная**

**Махачкала – 2021**

**УДК681.3 (075.5)**

**ББК32.973.23 Д37**

**Составитель** – Эминова Нигара Эминовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

**Внутренний рецензент** – Савзиханова Сабина Эминовна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

**Внешний рецензент** Кутаев Шихрагим Кутаевич, доктор экономических наук, Врио Директора института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра Российской Академии Наук.

**Представитель работодателя** - Ботвин Тимур Анатольевич, руководитель международных запусков Яндекс.Маркет ООО «Яндекс.Маркет».

*Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июля 2020 г., № 838, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5.04.2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».*

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» размещена на официальном сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Эминова Н.Э. Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» для направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес». – Махачкала: ДГУНХ, 2021 г., 16 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес», к.пед.н., Гасановой З.А.

Одобрена на заседании кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» 24 мая 2021 г., протокол № 10.

## Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
Раздел 3.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму(ы) промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.	7
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	12
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины	13
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	14
Раздел 8.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	14
Раздел 9.	Образовательные технологии	15
	Лист актуализации рабочей программы дисциплины	16

## Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью дисциплины является формирование компетенций в области создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ, электронной коммерции, включающими технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными, а также методами продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

Задачи дисциплины:

- изучение понятий и категорий в сфере электронной коммерции;
- анализ развития электронной коммерции в мировом сообществе и в России
- ознакомление с инструментарием электронной коммерции
- освоение технологий совершения коммерческих операций с применением электронных средств обмена данными
- ознакомление с типологией систем электронной коммерции
- изучение основных стандартов в электронной коммерции
- приобретение знаний и умений, по оценке эффективности электронной коммерции.

**1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Электронная коммерция» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы**

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-5</b>	Способен создавать новые бизнес-проекты и управлять ими на основе инноваций в сфере ИКТ

## 1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине</i>
<b>ПК-5:</b> Способен создавать новые бизнес-проекты и управлять ими на основе инноваций в сфере ИКТ	<b>ИПК-5.4.</b> Реализует бизнес-процессы с использованием возможностей информационных технологий	<b><u>Знать:</u></b> – типологию систем электронной коммерции; – инструменты интернет - маркетинга. - модели электронного бизнеса. <b><u>Уметь:</u></b> – создавать бизнес-проекты на основе ИКТ; - оценивать экономическую эффективность электронных торговых систем; – организовывать продвижение на рынок

		инновационных программно-информационных продуктов и услуг. <b>Владеть:</b> – методами продвижения на рынке инновационных программно-информационных продуктов и услуг; – средствами проектирования электронных предприятий; – методами продвижения на рынке инновационных программно-информационных продуктов и услуг; - методами разработки бизнес-проектов
--	--	--

### 1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Этапы формирования компетенций						
	Тема 1. Развитие электронной коммерции в мировом сообществе	Тема 2. Понятие и содержание электронной коммерции	Тема 3. Типология систем электронной коммерции	Тема 4. Стандарты в электронной коммерции	Тема 5. Коммерческий цикл в электронной коммерции	Тема 6. Автоматизированные системы электронной коммерции	Тема 7. Сущность интернет-маркетинга
<b>ПК-5</b>	+	+	+	+	+	+	+

### Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.01 «Электронная коммерция» является дисциплиной по выбору обучающегося Блока 1. Дисциплины Учебного плана по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес».

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки по дисциплинам «Интернет-реклама», «Электронный бизнес», «Макроэкономика», «Рынки ИКТ и организация продаж», «Цифровая экономика», «Создание и продвижение ИТ-продукта», «Маркетинг».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для прохождения практик и написания выпускной квалификационной работы.

**Раздел 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и форму (ы) промежуточной аттестации**

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 3 зачетные единицы.

**Очная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 36 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 12ч.

- на занятия семинарского типа – 24 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 36 ч.

Форма промежуточной аттестации: Экзамен – 36 часов

**Очно-заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 27 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 9ч.

- на занятия практического типа – 18 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 45 ч.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 36 ч

**Заочная форма обучения**

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), составляет 6 часов, в том числе:

- на занятия лекционного типа – 2 ч.

- на занятия семинарского типа – 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся – 98 ч.

Форма промежуточной аттестации:

Экзамен – 4 часа

Отдельные учебные занятия по дисциплине реализуются в форме практической подготовки.

**Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.**

**Очная форма обучения**

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Развитие электронной коммерции в мировом сообществе	7	1	-	1	1	-	-	4	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
2.	Понятие и содержание электронной коммерции	7	1	-	1	1	-	-	4	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
3.	Типология систем электронной коммерции*	10	2*	-	2*	2*	-	-	4	- Выполнение практической работы - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
4.	Стандарты в электронной коммерции*	12	2*	-	2*	2*	-	-	6	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
5.	Коммерческий цикл в электронной коммерции	12	2	-	2	2	-	-	6	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы

										- Тестирование - Решение кейс-задания
6.	Автоматизированные системы электронной коммерции*	12	2*	-	2*	2*	-	-	6	- Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Выполнение практической работы
7.	Сущность интернет-маркетинга*	12	2*	-	2*	2*	-	-	6	- Выполнение практической работы - Тестирование - Решение кейс-задания
<b>Итого:</b>		<b>72</b>	<b>12</b>		<b>12</b>	<b>12</b>			<b>36</b>	
Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)		<b>36</b>								<b>Контроль</b>
<b>ВСЕГО:</b>		<b>108</b>								

### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Развитие электронной коммерции в мировом сообществе	9	1	-	1	1	-	-	6	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
2.	Понятие и содержание электронной коммерции	9	1	-	1	1	-	-	6	- Проведение опроса -Выполнение лаборатор-



										ной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
3.	Типология систем электронной коммерции*	9	1*	-	1*	1*	-	-	6	- Выполнение практической работы - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
4.	Стандарты в электронной коммерции*	9	1*	-	1*	1*	-	-	6	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
5.	Коммерческий цикл в электронной коммерции	13	2	-	2	2	-	-	7	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
6.	Автоматизированные системы электронной коммерции*	14	2*	-	2*	2*	-	-	8	- Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Выполнение практической работы
7.	Сущность интернет-маркетинга*	9	1*	-	1*	1*	-	-	6	- Выполнение практической работы - Тестирование - Решение кейс-задания
<b>Итого:</b>		<b>72</b>	<b>9</b>		<b>9</b>	<b>9</b>			<b>45</b>	
Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)		<b>36</b>								<b>Контроль</b>

**ВСЕГО:****108****Заочная форма обучения**

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Развитие электронной коммерции в мировом сообществе	12	-	-	-	-	-	-	12	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
2.	Понятие и содержание электронной коммерции	12	-	-	-	-	-	-	12	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
3.	Типология систем электронной коммерции	12	-	-	-	-	-	-	12	- Выполнение практической работы - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
4.	Стандарты в электронной коммерции*	19	1*	-	1*	1*	-	-	16	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
5.	Коммерческий цикл в электронной коммерции	19	1	-	1	1	-	-	16	- Проведение опроса - Выполнение лабораторной работы

										ной работы - Тестирование - Решение кейс-задания
6.	Автоматизированные системы электронной коммерции	16	-	-	-	-	-	-	16	- Выполнение лабораторной работы - Тестирование - Выполнение практической работы
7.	Сущность интернет-маркетинга	14	-	-	-	-	-	-	14	- Выполнение практической работы - Тестирование - Решение кейс-задания
<b>Итого:</b>		<b>104</b>	<b>2</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			<b>98</b>	
Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)		<b>4</b>								<b>Контроль</b>
<b>ВСЕГО:</b>		<b>108</b>								

\*Реализуется в форме практической подготовки

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

<b>№ п/п</b>	<b>Автор</b>	<b>Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины</b>	<b>Выходные данные</b>	<b>Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/адрес доступа</b>
<b>Основная учебная литература</b>				
1.	Кобелев О. А.	Электронная коммерция	учебное пособие: Москва: Дашков и Ко, 2018. - 684с.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=496127&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=496127&amp;sr=1</a>
2.	Крахоткина Е. В.	Системы электронной коммерции и технологии их проектирования	учебное пособие: Ставрополь: СКФУ, 2016. - 129с.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=459069&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=459069&amp;sr=1</a>
<b>Дополнительная литература</b>				
<b>А) Дополнительная учебная литература</b>				
3.	Лопатина Н.С.	Как заработать в сети	Сибирское университетское издательство, Новосибирск 2009 г.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=57517&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=57517&amp;sr=1</a>
4.	Макаренкова Е. В.	Электронная коммерция	учебно-практическое пособие. Москва: Евразийский открытый институт, 2010 Объем: 136 стр.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=90905&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=90905&amp;sr=1</a>
5.	Пивоваров Н. В.	Электронная коммерция «ALL2el.COM»	М.: Лаборатория книги, 2012. - 102с.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=143081&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=143081&amp;sr=1</a>
6.	Царелашвили Р. А.	Электронная торговля	М.: Лаборатория книги, 2012. - 97с.	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=143082&amp;sr=1">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&amp;id=143082&amp;sr=1</a>
<b>Б) Официальные издания: сборники законодательных актов, нормативно-правовых документов и кодексов РФ (отдельно изданные, продолжающиеся и периодические)</b>				
1.	ГОСТ Р ИСО 11442-2014. Техническая документация на продукцию. Управление документацией. 2015 г. <a href="http://www.standartgost.ru">www.standartgost.ru</a>			
2.	ГОСТ Р ИСО/МЭК 15026-2002. Информационная технология. Уровни целостности систем и программных средств. 2002 г. <a href="http://www.standartgost.ru">www.standartgost.ru</a>			

3. ГОСТ Р 50922-2006. Защита информации. Основные термины и определения. 2008 г. <a href="http://www.standartgost.ru">www.standartgost.ru</a>
4. ГОСТ Р ИСО/МЭК 17799-2005. Информационная технология. Практические правила управления информационной безопасностью. <a href="http://www.standartgost.ru">www.standartgost.ru</a>
5. ГОСТ Р ИСО 11442-2014. Техническая документация на продукцию. Управление документацией. 2015 г. <a href="http://www.standartgost.ru">www.standartgost.ru</a>
<b><i>В) Периодические издания</i></b>
1. Открытые системы
2. Междисциплинарный научно-практический журнал «Бизнес-информатика»
3. Научный журнал «Информатика и ее применение»
4. Рецензируемый научный журнал «Информатика и система управления»
5. Рецензируемый научный журнал «Прикладная информатика»
6. Журнал для пользователей персональных компьютеров «Мир ПК»

## **Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для самостоятельного изучения материала и ознакомления с регламентирующими документами и текущей практикой в области электронной коммерции, рекомендуется использовать следующие Интернет-ресурсы:

1. <https://www.intuit.ru/>
2. <http://citforum.ru/>
3. <https://habrahabr.ru/>
4. <http://stackoverflow.com/>
5. [http://www.devbusiness.ru /](http://www.devbusiness.ru/)
6. <https://www.itweek.ru/>
7. <http://www.consultant.ru/>
8. <http://Standartgost.ru>

## **Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

### **7.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:**

- Windows 10
- Microsoft Office Professional
- Adobe Acrobat Reader DC
- VLC Media player
- 7-zip

### **7.2. Перечень информационных справочных систем:**

- информационно справочная система "Консультант Плюс".

### **7.3. Перечень профессиональных баз данных:**

- Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://ofd.nalog.ru/>);
- Единый реестр Минкомсвязи российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных (<https://reestr.minsvyaz.ru/rules/>);
- <http://Standartgost.ru> - Открытая база ГОСТов
- Научная электронная библиотека(<https://elibrary.ru/> и др.)

## **Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания дисциплины «Электронная коммерция» используются следующие специальные помещения – учебные аудитории:

**Учебная аудитория для проведения учебных занятий № 4.10 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»)**

### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект специализированной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)).

### ***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Компьютерный класс, учебная аудитория для проведения учебных занятий № 4.2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»)**

### ***Перечень основного оборудования:***

Комплект специализированной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, акустическая система.

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и корпоративной сети

университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), ЭБС «ЭБС Юрайт» ([www.urait.ru](http://www.urait.ru)) – 20 ед.

***Перечень учебно-наглядных пособий:***

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

**Помещение для самостоятельной работы № 4.5 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 2 литер «В»)**

***Перечень основного оборудования:***

- Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

**Помещение для самостоятельной работы № 1-1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус № 1)**

***Перечень основного оборудования:***

- Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 60 ед.

## **Раздел 9. Образовательные технологии**

При освоении дисциплины «Электронная коммерция» используются следующие образовательные технологии:

– Проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, связанных с моделями электронного бизнеса, платежными системами в Интернет, комплексом электронного маркетинга.

– Кейс-метод («метод кейсов», «кейс-стади») – для выработки навыков и умений по выявлению проблемной зоны и принятия организационно - управленческих решений.

– Лабораторная работа – организация учебной работы с реальными материальными и информационными объектами, экспериментальная работа с аналоговыми моделями реальных объектов.

– Практическое занятие – для выработки навыков и умений по решению вопросов продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

– Внеаудиторная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка рефератов и эссе, а также тезисов для студенческих конференций и т.д.).

– Применение современных образовательных технологий при проведении практических занятий позволяет оптимально соединить теорию с практикой, эффективно использовать время учебного занятия и получить высокие качественные образовательные результаты.

**Лист актуализации рабочей программы дисциплины**

**«Электронная коммерция»**

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена,  
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_