


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАМЧАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «КамчатГТУ»)

Факультет экономики и управления

Кафедра «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
информационных технологий

 М.А. Рычка/  
«18» марта 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Экономика программной инженерии»**

направление подготовки 09.03.04 «Программная инженерия»  
(уровень бакалавриата)

направленность (профиль): Разработка программно-информационных систем

г. Петропавловск-Камчатский,  
2020

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВО направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

Составитель рабочей программы  
преподаватель кафедры «Экономика»



Д.Н. Назаренко

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Экономика»  
26.02.2020, протокол № 7.

Заведующая кафедрой «Экономика»  
26.02.2020 г.



Л.Н. Сушко

## 1 Цели и задачи учебной дисциплины

**Целью** изучения дисциплины «Экономика программной инженерии» является: формирование у студентов систематизированных знаний об экономическом и правовом обеспечении, которое регламентирует работы на всех стадиях и фазах жизненного цикла разработки программного обеспечения.

**Задачи** изучения дисциплины:

- изучение методов маркетинга программно-информационных продуктов;
- ознакомить с законодательной базой, регулирующей отношения на рынке программной продукции, как объектов интеллектуальной собственности;
- изучение современных методов оценки затрат на создание программно-информационных продуктов;
- овладение понятиями о программах и информационных системах как о специфическом товаре, о критериях качества этого товара и методах достижения этого качества;
- усвоение особенностей программного проекта с точки зрения его потребителя: обучение оценивать затраты на разработку и продвижение программного продукта, делать выводы об эффективности и целесообразности реализации проекта; рассмотреть представления о действующем законодательстве в области защиты интеллектуальной собственности.

## 2 Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование профессиональной компетенции:

- УК-2 способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
- УК-3 способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
- ОПК-4 способность участвовать в разработке стандартов, норм и правил, а также технической документации, связанной с профессиональной деятельностью.

### *Планируемые результаты обучения при изучении дисциплины, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы*

Код компетенции	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Планируемый результат обучения по дисциплине	Код показателя освоения
УК-2	способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1УК-2 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы.	<b>Знать:</b> - существующую законодательную базу в области защиты интеллектуальной собственности и авторского права; - основные документы Российского законодательства по вопросам авторского права и правовой охраны программ и баз данных - основы маркетинга программных продуктов и кибермаркетинга	<b>З(УК-2)1</b>  <b>З(УК-2)2</b>  <b>З(УК-2)3</b>
		ИД-2УК-2 Умеет определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов;	<b>Уметь:</b> - дать полную характеристику программного обеспечения как товара на рынке, подготовленного к продвижению; - определить эффективность разработки и введения в эксплуатацию программного обеспечения.	<b>У(УК-2)1</b>  <b>У(УК-2)2</b>

Код компетенции	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Планируемый результат обучения по дисциплине	Код показателя освоения
		соотносить главное и второстепенное, решать поставленные задачи в рамках избранных видов профессиональной деятельности.		
		ИД-3УК-2 Имеет практический опыт применения нормативной базы и решения задач в области избранных видов профессиональной деятельности.	<b>Владеть:</b> - навыками подготовки технико-экономического обоснования проектов по разработке программных продуктов	<b>В(УК-2)1</b>
УК-3	способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИД-1УК-3 Знает различные приемы и способы социализации личности и социального взаимодействия.	<b>Знать:</b> - различные приемы и способы социализации личности и социального взаимодействия	<b>З(УК-3)1</b>
		ИД-2УК-3 Умеет строить отношения с окружающими людьми, с коллегами.	<b>Уметь:</b> - строить отношения с окружающими людьми, с коллегами	<b>У(УК-3)1</b>
		ИД-3УК-3 Имеет практический опыт участия в командной работе, в социальных проектах, распределения ролей в условиях командного взаимодействия.	<b>Владеть:</b> - навыками участия в командной работе, в социальных проектах, распределения ролей в условиях командного взаимодействия	<b>В(УК-3)1</b>
ОПК-4	способность участвовать в разработке стандартов, ном и правил, а также технической документации, связанной с профессиональной деятельностью.	ИД-1ОПК-4: Знает основные стандарты оформления технической документации на различных стадиях жизненного цикла информационной системы	<b>Знать:</b> - официальные акты защиты интеллектуальной собственности (патенты, авторское право, торговые знаки); - правила государственной регистрации программных продуктов	<b>З(ОПК-4)1</b>  <b>З(ОПК-4)2</b>
		ИД-2ОПК-4: Умеет применять стандарты оформления технической документации на различных стадиях жизненного цикла информационной системы	<b>Уметь:</b> - подготовить информационную базу и провести простейшее маркетинговое исследование;	<b>У(ОПК-4)1</b>
		ИД-3ОПК-4: Имеет навыки составления технической документации на различных этапах жизненного цикла информационной системы	<b>Владеть:</b> - навыками составления сметы затрат и калькуляции себестоимости создания программного продукта	<b>В(ОПК-4)1</b>

### 3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Экономика программной инженерии» является обязательной дисциплиной базовой части образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 09.03.04 Программная инженерия

### 4 Содержание дисциплины

#### 4.1 Тематический план дисциплины

#### ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Наименование разделов и тем	Всего часов	Аудиторные занятия	Контактная работа по видам учебных занятий			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля	Итоговый контроль знаний по дисциплине
			Лекции	Семинары (практические занятия)	Лабораторные работы			
Тема 1. Программный продукт как особый товар на рынке	6	2	1	1		4	Опрос, семинар	
Тема 2. Рынок программного обеспечения.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
Тема 3. Маркетинг на рынке ПО и кибермаркетинг.	10	4	2	2		6	Опрос	
Тема 4. Основы маркетинговых исследований на рынке ПО.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
Тема 5. Сегментирование рынка ПО. Система распределения (сбыта) и продвижения на рынке. Ценообразование на ПО.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
Тема 6. Определение экономической эффективности проекта по созданию программного обеспечения.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
Тема 7. Товарные знаки.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
Тема 8. Правовая охрана программного обеспечения.	8	4	2	2		4	Опрос	
Тема 9. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности.	8	4	2	2		4	Опрос, семинар	
<b>Зачет</b>								+
<b>Всего</b>	<b>72</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>17</b>		<b>38</b>		<b>18</b>

## ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Наименование разделов и тем	Всего часов	Аудиторные занятия	Контактная работа по видам учебных занятий			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля	Итоговый контроль знаний по дисциплине
			Лекции	Семинары (практические занятия)	Лабораторные работы			
Тема 1. Программный продукт как особый товар на рынке	9	2				7	Опрос, семинар	
Тема 2. Рынок программного обеспечения.	6					6	Опрос, семинар	
Тема 3. Маркетинг на рынке ПО и кибермаркетинг.	9	2	1	1		7	Опрос	
Тема 4. Основы маркетинговых исследований на рынке ПО.	9	2	1	1		7	Опрос, семинар	
Тема 5. Сегментирование рынка ПО. Система распределения (сбыта) и продвижения на рынке. Ценообразование на ПО.	9	2	1	1		7	Опрос, семинар	
Тема 6. Определение экономической эффективности проекта по созданию программного обеспечения.	9	2	1	1		7	Опрос, семинар	
Тема 7. Товарные знаки.	9	2				7	Опрос, семинар	
Тема 8. Правовая охрана программного обеспечения.	8	2				6	Опрос	
Тема 9. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности.	6					6	Опрос, семинар	
<b>Зачет</b>	<b>4</b>							+
<b>Всего</b>	<b>72</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		<b>60</b>		<b>4</b>

### 4.2 Содержание дисциплины

#### Тема 1. Программный продукт как особый товар на рынке.

##### Лекция

##### Рассматриваемые вопросы:

Цели и задачи дисциплины. Предмет и объект изучения курса. Программное обеспечение (ПО), программный продукт, программы, программные системы и информационные технологии (ИТ) как продукты на рынке информационных услуг. Виды программного обеспечения: системное, инструментальное, прикладное; заказное и тиражное. Функциональные составляющие ПО. Особенности ПО как товара на рынке. Жизненный цикл ПО. Особенности определения этапов ПО. Жизненный цикл ПО с учетом степени безопасности или риска торговли на рынке: период "безопасной торговли".

##### Вопросы для самоконтроля:

1. Цели и задачи дисциплины. Предмет и объект изучения курса.
2. Программное обеспечение (ПО), программный продукт, программы, программные системы и информационные технологии (ИТ) как продукты на рынке информационных услуг.
3. Виды программного обеспечения: системное, инструментальное, прикладное; заказное и тиражное. Функциональные составляющие компоненты совершенного программного обеспечения.
4. Особенности ПО как товара на рынке.

### *Практическое занятие*

#### *Вопросы для обсуждения:*

1. Программное обеспечение (ПО), программный продукт, программы, программные системы и информационные технологии как продукты на рынке информационных услуг.
2. Виды программного обеспечения: системное, инструментальное, прикладное; заказное и тиражное.
3. Функциональные составляющие программного обеспечения.
4. Жизненный цикл программного обеспечения.

*Литература: [1, 2, 4]*

## **Тема 2. Рынок программного обеспечения.**

### *Лекция*

#### *Рассматриваемые вопросы*

История и этапы развития рынка программного обеспечения в России. Современное состояние рынка программного обеспечения в России. Особенности современного рынка программного обеспечения. Типы компаний, работающих на рынке ПО и параметры оценки этих компаний.

#### *Вопросы для самоконтроля:*

1. Охарактеризуйте понятия спрос и предложение на рынке.
2. Какие Жизненный цикл программного обеспечения. Особенности определения этапов ПО.
3. Жизненный цикл ПО с учетом степени безопасности или риска торговли на рынке: период "безопасной торговли", период "рискованной торговли", период реальной конкуренции с "пиратами".
4. История и этапы развития рынка программных продуктов, программного обеспечения в России.
5. Современное состояние рынка программного обеспечения, перспективы его развития и возможные тенденции, исходя из существующих условий и предпосылок.

### *Практическое занятие*

#### *Вопросы для обсуждения:*

1. История и этапы развития рынка программного обеспечения в России.
2. Современное состояние рынка программного обеспечения.
3. Типы компаний, работающих на рынке программного обеспечения, и параметры оценки этих компаний.

*Литература: [1, 2, 3, 4]*

## **Тема 3. Маркетинг на рынке ПО и кибермаркетинг.**

### *Лекция*

#### *Рассматриваемые вопросы*

Сущность и содержание маркетинга, основные функции и принципы маркетинга. Кибермаркетинг, его сущность. Основные компоненты кибермаркетинга: реклама собственного бизнеса и привлечение клиентов, поиск покупателей, продвижение товаров, продвижение услуг. Группы новостей, списки рассылки и прямой маркетинг как часть кибермаркетинговой стратегии предприятия: группы новостей, списки рассылки, прямой маркетинг (direct marketing), отраслевые web-сайты, организация дискуссионных форумов и виртуальных конференций, обслуживание клиентов с помощью интернета и электронной почты.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Особенности рынка программного обеспечения.
2. Типы компаний, работающих на рынке ПО и параметры оценки этих компаний.
3. Сущность и содержание маркетинга, основные функции и принципы маркетинга.
4. Кибермаркетинг, его сущность.
5. Инструменты кибермаркетинга.
6. Особенности маркетинга на рынке программного обеспечения в современных экономических и правовых условиях.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Сущность и содержание маркетинга, его основные функции и принципы.
2. Кибермаркетинг, его сущность и принципы.
3. Группы новостей, списки рассылки и прямой маркетинг как часть кибермаркетинговой стратегии предприятия.

*Литература: [1, 2]*

#### **Тема 4. Основы маркетинговых исследований на рынке ПО.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Маркетинговые исследования, их сущность и назначение, задачи и результаты. Классификация исследований. Процесс проведения маркетингового исследования. Методы проведения маркетинговых исследований.

*Вопросы для самоконтроля*

1. Основные компоненты кибермаркетинга.
2. Кибермаркетинговая стратегия предприятия и ее составляющие: группы новостей, списки рассылки, прямой маркетинг (direct marketing),
3. Кибермаркетинговая стратегия предприятия и ее составляющие: отраслевые сайты, организация дискуссионных форумов и виртуальных конференций, обслуживание клиентов с помощью интернета и электронной почты.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Маркетинговые исследования, их сущность и назначение, задачи и результаты.
2. Процесс проведения маркетингового исследования.
3. Методы проведения маркетинговых исследований на рынке ПО.

*Литература: [1, 2, 3, 4]*

#### **Тема 5. Сегментирование рынка ПО. Система распределения (сбыта) и продвижения на рынке. Ценообразование на ПО.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Сегментация рынка и основные её направления. Способы сегментации. Специфика сегментирования рынка информационных и программных продуктов. Каналы распределения товаров. Виды продвижения: реклама, персональные продажи формирование общественного мнения, презентации, сопровождение.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Процесс проведения маркетингового исследования. Методы проведения маркетинговых



исследований.

2. Сегментация рынка и основные её направления. Способы сегментации.
3. Специфика сегментирования рынка информационных и программных продуктов. Каналы распределения товаров.
4. Виды продвижения: реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи формирование общественного мнения, презентации, скидки, сопровождение.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Сегментация рынка ПО и основные её направления.
2. Специфика сегментирования рынка информационных и программных продуктов.
3. Каналы распределения программных продуктов.

*Литература: [1, 2, 3, 4]*

## **Тема 6. Определение экономической эффективности проекта по созданию программного обеспечения.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Эффективность и экономический эффект, их сущность и виды. Расчет стоимости разработки, создания и эксплуатации ПО. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура: технико-экономическое обоснование проекта и представление исходных данных для расчета, маркетинговые исследования и прогнозы (если есть необходимость), расчет объема капитальных вложений, расчет текущих затрат, расчет финансовых результатов реализации проекта, оценка экономической эффективности проекта, заключение.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Способы продвижения в сети Интернет: поисковая оптимизация сайта; размещение баннерной и текстовой рекламы; использование e-mail маркетинга;
2. Способы продвижения в сети Интернет: размещение пресс-релизов компании; использование партнерских программ.
3. Методы и стратегии ценообразования ПО.
4. Эффективность и экономический эффект, их сущность и виды.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Эффективность и экономический эффект, их сущность и виды.
2. Расчет стоимости разработки, создания и эксплуатации ПО.
3. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура.

*Литература: [1, 2, 4]*

## **Тема 7. Товарные знаки.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Понятия и функции товарного знака. Требования к охраноспособности обозначений, регистрация и экспертиза товарного знака, право на товарный знак, нарушение прав на товарный знак и ответственность за нарушение. Правовая защита программных продуктов как объектов интеллектуальной собственности. Программно-техническая защита программного обеспечения. Экономико-организационные способы противодействия незаконному и теневому распространению программных продуктов. Принятие решений о применении мер защиты программных продуктов.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Виды правовой охраны программного обеспечения.
2. Авторское право на ПО: сфера действия авторского права, объекты охраны, субъекты авторского права на ПО, способы фиксации авторского права, личные имущественные и неимущественные права.
3. Авторское право на ПО: передача прав на ПО, нарушение прав на ПО и ответственность за эти нарушения, прав на регистрацию.
4. Патентная охрана ПО: субъекты патентного права, права патентообладателя, объекты изобретения, условия охраноспособности изделия.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Понятия и функции товарного знака.
2. Правовая защита программных продуктов как объектов интеллектуальной собственности.
3. Программно-техническая защита программного обеспечения.
4. Принятие решений о применении мер защиты программных продуктов.

*Литература: [1, 2, 4]*

**Тема 8. Правовая охрана программного обеспечения.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Интеллектуальная собственность и закон о защите интеллектуальной собственности. Виды правовой охраны ПО. Авторское право на ПО: сфера действия авторского права, объекты охраны, субъекты авторского права на ПО, способы фиксации авторского права, личные имущественные и неимущественные права, передача прав на ПО, нарушение прав на ПО и ответственность за эти нарушения, прав на регистрацию. Патентная охрана ПО: субъекты патентного права, права патентообладателя, объекты изобретения, условия охраноспособности изделия, рассмотрение заявки на выдачу патента а изобретение, нарушение исключительного права патентообладателя на использование изобретения и его ответственность.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Расчет стоимости разработки, создания и эксплуатации программного обеспечения.
2. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура: технико-экономическое обоснование проекта и представление исходных данных для расчета, маркетинговые исследования и прогнозы (если есть необходимость), расчет объема капитальных вложений, расчет текущих затрат.
3. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура: расчет финансовых результатов реализации проекта, оценка экономической эффективности проекта, заключение.
4. Интеллектуальная собственность и Российский закон о защите интеллектуальной собственности.
5. Внутрифирменные документы, регламентирующие разработку программного обеспечения.
6. Основные аспекты составления лицензионных договоров с пользователями программных продуктов.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения*

1. Интеллектуальная собственность и закон о защите интеллектуальной собственности.

2. Виды правовой охраны программного обеспечения.
3. Авторское право на программный продукт.
4. Патентная охрана программного обеспечения.

*Литература: [1, 2, 4]*

## **Тема 9. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности.**

*Лекция*

*Рассматриваемые вопросы*

Лицензионные договоры (стороны лицензионного договора, виды лицензионных договоров), содержание лицензионного договора. Соглашение об использовании ПО. Права и обязанности конечного пользователя и фирмы-изготовителя. Социальные аспекты труда разработчика программного обеспечения. Научно-технические и юридические определения в сфере программного обеспечения. Программный продукт как объект права. Правовой анализ жизненного цикла программного продукта. Особенности составления трудовых договоров при работе с объектами интеллектуальной собственности.

*Вопросы для самоконтроля:*

1. Понятия и функции товарного знака. Требования к охраноспособности обозначений, регистрация и экспертиза товарного знака.
2. Право на товарный знак, нарушение прав на товарный знак и ответственность за нарушение.
3. Лицензионные договоры (стороны лицензионного договора, виды лицензионных договоров).
4. Основные особенности составления трудовых договоров при работе с объектами интеллектуальной собственности в сфере программного обеспечения.
5. Особенности работы с внутрифирменными правовыми и регламентирующими документами.
6. Программный продукт как объект права.
7. Правовой анализ жизненного цикла программного продукта на рынке.

*Практическое занятие*

*Вопросы для обсуждения:*

1. Лицензионные договоры, содержание лицензионного договора.
2. Социальные аспекты труда разработчика программного обеспечения.
3. Программный продукт как объект права.
4. Правовой анализ жизненного цикла программного продукта.

*Литература: [1, 2]*

## **5 Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся**

Основными формами самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины являются: проработка вопросов, выносимых на самостоятельное изучение, изучение основной и дополнительной литературы, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, тестированию, подготовка к промежуточной аттестации.

В целом внеаудиторная самостоятельная работа обучающегося при изучении курса включает в себя следующие виды работ:

- проработка (изучение) материалов лекций;
- чтение и проработка рекомендованной учебно-методической литературы;
- подготовка к семинарским и практическим занятиям;

- поиск и проработка материалов из Интернет-ресурсов, периодической печати;
- выполнение домашних заданий;
- подготовка презентаций для иллюстрации докладов;
- конспектирование первоисточников и учебной литературы;
- подготовка к текущему и итоговому контролю знаний по дисциплине.

Основная доля самостоятельной работы обучающихся приходится на подготовку к семинарским и практическим занятиям, тематика которых полностью охватывает содержание курса. Самостоятельная работа по подготовке к семинарским занятиям предполагает умение работать с первичной информацией.

#### **6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Экономика программной инженерии» представлен в приложении к рабочей программе дисциплины и включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

#### **Вопросы для проведения промежуточной итоговой аттестации по дисциплине (экзамен)**

1. Цели и задачи дисциплины. Предмет и объект изучения курса.
2. Программное обеспечение (ПО), программный продукт, программы, программные системы и информационные технологии (ИТ) как продукты на рынке информационных услуг.
3. Виды программного обеспечения: системное, инструментальное, прикладное; заказное и тиражное. Функциональные составляющие ПО.
4. Особенности ПО как товара на рынке.
5. Жизненный цикл ПО. Особенности определения этапов ПО.
6. Жизненный цикл ПО с учетом степени безопасности или риска торговли на рынке: период "безопасной торговли", период "рискованной торговли", период конкуренции с "пиратами".
7. История и этапы развития рынка ПО в России.
8. Современное состояние рынка ПО.
9. Особенности рынка ПО.
10. Типы компаний, работающих на рынке ПО и параметры оценки этих компаний.
11. Сущность и содержание маркетинга, основные функции и принципы маркетинга.
12. Кибермаркетинг, его сущность.
13. Основные компоненты кибермаркетинга: реклама собственного бизнеса и привлечение клиентов, поиск покупателей, продвижение товаров, продвижение услуг.
14. Кибермаркетинговая стратегия предприятия и ее составляющие: группы новостей, списки рассылки, прямой маркетинг (direct marketing),
15. Кибермаркетинговая стратегия предприятия и ее составляющие: отраслевые web-сайты, организация дискуссионных форумов и виртуальных конференций, обслуживание клиентов с помощью интернета и электронной почты.
16. Маркетинговые исследования, их сущность и назначение, задачи и результаты. Классификация исследований.

17. Процесс проведения маркетингового исследования. Методы проведения маркетинговых исследований.
18. Сегментация рынка и основные её направления. Способы сегментации.
19. Специфика сегментирования рынка информационных и программных продуктов. Каналы распределения товаров.
20. Виды продвижения: реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи формирование общественного мнения, презентации, скидки, сопровождение.
21. Способы продвижения в сети Интернет: поисковая оптимизация сайта; размещение баннерной и текстовой рекламы; использование e-mail маркетинга;
22. Способы продвижения в сети Интернет: размещение пресс-релизов компании; использование партнерских программ.
23. Методы и стратегии ценообразования ПО.
24. Эффективность и экономический эффект, их сущность и виды.
25. Расчет стоимости разработки, создания и эксплуатации ПО.
26. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура: технико-экономическое обоснование проекта и представление исходных данных для расчета, маркетинговые исследования и прогнозы (если есть необходимость), расчет объема капитальных вложений, расчет текущих затрат.
27. Техничко-экономическое обоснование разработки ПО и его структура: расчет финансовых результатов реализации проекта, оценка экономической эффективности проекта, заключение.
28. Интеллектуальная собственность и Российский закон о защите интеллектуальной собственности.
29. Виды правовой охраны ПО.
30. Авторское право на ПО: сфера действия авторского права, объекты охраны, субъекты авторского права на ПО, способы фиксации авторского права, личные имущественные и неимущественные права.
31. Авторское право на ПО: передача прав на ПО, нарушение прав на ПО и ответственность за эти нарушения, прав на регистрацию.
32. Патентная охрана ПО: субъекты патентного права, права патентообладателя, объекты изобретения, условия охраноспособности изделия,
33. Рассмотрение заявки на выдачу патента на изобретение.
34. Нарушение исключительного права патентообладателя на использовании изобретения и ответственность за это нарушение.
35. Понятия и функции товарного знака. Требования к охраноспособности обозначений, регистрация и экспертиза товарного знака.
36. Право на товарный знак, нарушение прав на товарный знак и ответственность за нарушение.
37. Лицензионные договоры (стороны лицензионного договора, виды лицензионных договоров).
38. Содержание лицензионного договора. Соглашение об использовании ПО.
39. Права и обязанности конечного пользователя и фирмы-изготовителя.
40. Авторское право и Интернет.

## **7 Рекомендуемая литература**

### **7.1 Основная литература**

1. Полукаров Д.Ю., Моисеева Т.В. Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения: учеб. пособие. – М.: Издательство "СОЛОН-Пресс". – 2012. - 224 с. ЭБС «Лань»

### **7.2 Дополнительная литература**

2. Благодатских В.А., Серeda С.А., Посакалов К.Ф. Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения: учеб. пособие. – М.: 2007. – 240с. (электронный вариант)

3. Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права): Учебник для вузов.- М.: 2000. – 342с.
4. Кузнецов А.В. Правовая охрана интеллектуальной собственности высокотехнологических, разработок, связанных с использованием ЭВМ. – СПб.: 2000. – 436с.
5. Карр Николас Дж. Блеск и нищета информационных технологий: Почему ИТ не являются конкурентным преимуществом. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005. – 176с.
6. Носова И.А., Козадеров Н.П. Программное обеспечение: правовые проблемы, пути их решения. – М.: 2008. – 168с.
7. Годин В.В., Корнеев И.К. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 352с.
8. Клиппенштейн Е.В. Маркетинг. Конспект лекций: Учебное пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2004. – 105 с.
9. Соловьев Б.А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 13. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 288с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Основы маркетинга. Серия «Учебники Феникса». Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 480с.
11. Попов В.М. и др. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / В.М. Попов, Р.А. Маршавин, СИ. Ляпунов; Под ред. В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 272с.
12. Гражданское право. Том 3: Учебник./Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2008. - 274с.
13. Защита программного обеспечения./Под ред. Д. Гроувера. – М.: Мир, 2002. – 114с.
14. Компьютерная преступность и компьютерная безопасность. Ю.М. Батулин, А.М. Жодзинский. М.: Юр. Литература, 2001. – 243с.
15. В.А. Ярочкин. Безопасность информационных систем. – М.: Ось-89, 2006. –320 с.
16. Джон Вакка. Секреты безопасности в Internet. – К.: Диалектика, 2007. – 512 с.
17. Федеральный Закон от 23 июля 2006г. №149 Об информации, информационных технологиях и о защите информации
18. Закон «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (в ред. Федеральных законов от 24.12.2002 N 177-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ)
19. Закон «Об авторском праве и смежных правах» (в ред. Федеральных законов от 19.07.1995 N 110-ФЗ, от 20.07.2004 N 72-ФЗ)
20. Приказ от 25 февраля 2003 г. N 25 «О правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на официальную регистрацию программы для электронных вычислительных машин» и заявки на официальную регистрацию базы данных
21. Приказ от 3 апреля 2003 г. N 51 «О правилах выдачи дубликата патента российской федерации на изобретение, промышленный образец, полезную модель, свидетельства на полезную модель, товарный знак, знак обслуживания, право пользования наименованием места происхождения товара, охранного документа и свидетельства об официальной регистрации программы для электронных вычислительных машин, базы данных или топологии интегральных микросхем» (в ред. Приказа Роспатента от 11.12.2003 N 162)

#### **8 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» - <http://www.ecsocman.edu.ru>, [www.computerra.ru](http://www.computerra.ru), [www.osp.ru](http://www.osp.ru), [www.softwarepricing.com](http://www.softwarepricing.com)
2. Российское образование. Федеральный портал - <http://www.edu.ru>
3. Электронно-библиотечная система «eLibrary»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elibrary.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.urait.ru>

#### **9 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

## **9.1 Методика преподавания дисциплины**

Методика преподавания дисциплины предполагает чтение лекций, проведение практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций по отдельным (наиболее сложным) специфическим проблемам дисциплины. Предусмотрена самостоятельная работа обучающихся, а также прохождение промежуточной аттестации в виде дифференцированного зачета.

В ходе лекций обучающимся следует подготовить конспекты лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины; проверять термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание понятиям, которые обозначены обязательными для каждой темы дисциплины.

На учебных занятиях практического и семинарского типа обучающиеся выполняют проработку рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины; конспектирование источников; работу с конспектом лекций; подготовку ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работу с текстами официальных публикаций; решение практических заданий.

В процессе групповых и индивидуальных консультаций обучающиеся имеют возможность получить квалифицированную консультацию по организации самостоятельного управления собственной деятельностью на основе анализа имеющегося у обучающегося опыта обучения, используемых учебных стратегий, через обсуждение сильных сторон и ограничений стиля учения, а также поиск ресурсов, предоставляемых вузом для достижения намеченных результатов; для определения темы и проблемы исследования, выполнения мини-проектов по дисциплине, обсуждения научных текстов и текстов обучающихся, решения учебных задач, для подготовки к интерактивным занятиям семинарского типа, для подготовки к контрольным точкам, в том числе итоговой; детально прорабатывать возникающие проблемные ситуации, осуществлять поиск вариантов их решения, определять преимущества и ограничения используемых средств для решения поставленных учебных задач, обнаруживать необходимость изменения способов организации своей работы и др.

Итоговая оценка по дисциплине определяется по результатам сдачи зачета.

**«Зачтено»** выставляется, если обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, знание основной и дополнительной литературы; последовательно и четко отвечает на вопросы преподавателя; уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, формулировать и аргументировать выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой.

**«Не зачтено»** выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по разделу; не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые преподавателем вопросы или затрудняется с ответом; не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

## **9.2 Контактная работа по видам учебных занятий**

При изучении дисциплины используются интерактивные методы обучения:

*Лекция:*

– проблемная лекция, предполагающая изложение материала через проблематику вопросов, задач или ситуаций. При этом процесс познания происходит в научном поиске, диалоге и сотрудничестве с преподавателем в процессе анализа и сравнения точек зрения;

– лекция-дискуссия, проводимая по проблемам более сложного, гипотетического характера, имеющим неоднозначное толкование или решение;

– лекция-диалог, содержание которой подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.

#### *Семинар:*

– тематический семинар - этот вид семинара готовится и проводится с целью акцентирования внимания обучающихся на какой-либо актуальной теме или на наиболее важных и существенных ее аспектах. Перед началом семинара обучающимся дается задание – выделить существенные стороны темы, или же преподаватель может это сделать сам в том случае, когда обучающиеся затрудняются проследить их связь с практикой. Тематический семинар углубляет знания студентов, ориентирует их на активный поиск путей и способов решения затрагиваемой проблемы;

– проблемный семинар - перед изучением раздела курса преподаватель предлагает обсудить проблемы, связанные с содержанием данной темы. Накануне обучающиеся получают задание отобрать, сформулировать и объяснить проблемы. Во время семинара в условиях групповой дискуссии проводится обсуждение проблем;

– коллоквиум - это вид учебно-теоретических занятий, представляющих собой обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем, относительно самостоятельного большого раздела лекционного курса. Одновременно это и форма контроля, разновидность устного экзамена, коллективного опроса, позволяющая в короткий срок выяснить уровень знаний большого количества обучающихся по разделу курса. Коллоквиум обычно проходит в форме дискуссии и требует обязательного активного участия всех присутствующих. Обучающимся дается возможность высказать свое мнение, точку зрения, критику по определенным вопросам. При высказывании требуется аргументированность и обоснованность собственных оценок.

– круглый стол - оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

#### *Интерактивные методы обучения:*

##### *1. Кейс-задание:*

Метод кейсов (кейс-метод, метод конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) - техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Как правило, кейс содержит не просто описание, но и некую проблему или противоречие и строится на реальных фактах.

Решение кейсов состоит из нескольких этапов:

- 1) исследование предложенной ситуации (кейса);
- 2) сбор и анализ недостающей информации;
- 3) обсуждение возможных вариантов решения проблемы;
- 4) выработка оптимального решения.

Преимущества кейс-метода по сравнению с традиционными методами обучения:

- практическая направленность: кейс-метод позволяет применить теоретические знания к решению практических задач;

- интерактивный формат: кейс-метод обеспечивает более эффективное усвоение материала за счет высокой эмоциональной вовлеченности и активного участия обучаемых; акцент при обучении делается не на овладение готовым знанием, а на его выработку;

- конкретные навыки: кейс-метод позволяет совершенствовать «мягкие навыки» (soft skills), которым не учат в университете, но которые оказываются крайне необходимы в реальном рабочем процессе.



Поскольку цель кейса - обучение и / или проверка конкретных умений, в него закладывается комплекс знаний и практических навыков, которые участникам нужно получить, а также устанавливается уровень сложности и дополнительные требования.

#### *2. Решение практических заданий и ситуационных задач:*

Задания носят ярко выраженный практико-ориентированный характер, для их решения необходимо конкретное предметное знание нескольких учебных предметов. Обязательным элементом задания является проблемный вопрос. Решение заданий позволяет обучающемуся осваивать интеллектуальные операции последовательно в процессе работы с информацией: ознакомление - понимание - применение - анализ - синтез - оценка.

Модель задания: информация по заданию, представленная в разнообразном виде (текст, таблица, график, статистические данные и т. д.) - задание на работу с данной информацией.

Решение практических заданий способствует развитию навыков самоорганизации деятельности, формированию умения объяснять явления действительности, повышению уровня функциональной грамотности, формированию ключевых компетенций, подготовке к профессиональному выбору, ориентации в ключевых проблемах современной экономики.

### **10 Курсовая работа**

Выполнение курсовой работы не предусмотрено учебным планом.

### **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем**

#### *11.1 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса*

- электронные образовательные ресурсы, представленные в п. 8 рабочей программы;
- изучение нормативных документов на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, проработка документов;
- интерактивное общение с обучающимися и консультирование посредством электронной почты.

#### *11.2 Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса*

При освоении дисциплины используется лицензионное программное обеспечение:

- текстовый редактор Microsoft Word;
- пакет Microsoft Office
- электронные таблицы Microsoft Excel;
- презентационный редактор Microsoft Power Point;
- программа проверки текстов на предмет заимствования «Антиплагиат».

#### *11.3 Перечень информационно-справочных систем*

- справочно-правовая система Консультант-плюс <http://www.consultant.ru/online>
- справочно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru/online>

### **12 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

-для проведения занятий лекционного типа, практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации предусмотрена аудитория № 7-312 с комплектом учебной мебели на 84 посадочных мест;

-для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены аудитории:

1) № 7-305, оборудованная 5 рабочими станциями с доступом к сети «Интернет», электронным библиотекам, электронной информационно-образовательной среде организации, комплектом учебной мебели на 29 посадочных места;

2) № 7-517, оборудованная 8 компьютерами с доступом к сети «Интернет», электронным библиотекам, электронной информационно-образовательной среде организации, комплектом учебной мебели на 12 посадочных мест;

–для подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ, проведения научных и методических семинаров, обсуждения результатов НИР кабинет курсового и дипломного проектирования – аудитория № 318-319, оборудованная 10 рабочими станциями с доступом к сети «Интернет», электронным библиотекам, электронной информационно-образовательной среде организации, комплектом учебной мебели на 45 посадочных мест;

–технические средства обучения для представления учебной информации большой аудитории: аудиторная доска, мультимедийное оборудование (ноутбук, проектор);

–комплект раздаточного материала (10 штук).