


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

 /И.А. Рычка/
«18» марта 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**«Экономико-правовые основы рынка программного
обеспечения»**

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 «Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения» 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.	Знать: - 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	З(УК-2)1 З(УК-2)2 З(УК-2)3
		ИД-2УК-2 Умеет определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов;	Уметь: - дать полную характеристику программного обеспечения как товара на рынке, подготовленного к продвижению; - определить эффективность разработки и введения в эксплуатацию программного обеспечения.	У(УК-2)1 У(УК-2)2

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.	Владеть: - навыками подготовки технико-экономического обоснования проектов по разработке программных продуктов	В(УК-2)1
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.	Знать: - различные приемы и способы социализации личности и социального взаимодействия	З(УК-3)1
		ИД-2УК-3 Умеет строить отношения с окружающими людьми, с коллегами.	Уметь: - строить отношения с окружающими людьми, с коллегами	У(УК-3)1
		ИД-3УК-3 Имеет практический опыт участия в командной работе, в социальных проектах, распределения ролей в условиях командного взаимодействия.	Владеть: - навыками участия в командной работе, в социальных проектах, распределения ролей в условиях командного взаимодействия	В(УК-3)1
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	Знать: - официальные акты защиты интеллектуальной собственности (патенты, авторское право, торговые знаки); - правила государственной регистрации программных продуктов	З(ОПК-4)1 З(ОПК-4)2
		ИД-2ОПК-4: Умеет применять стандарты оформления технической документации на различных стадиях жизненного цикла информационной системы	Уметь: - подготовить информационную базу и провести простейшее маркетинговое исследование;	У(ОПК-4)1
		ИД-3ОПК-4: Имеет навыки составления технической документации на различных этапах жизненного цикла информационной системы	Владеть: - навыками составления сметы затрат и калькуляции себестоимости создания программного продукта	В(ОПК-4)1

3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения» 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. Введение в курс «ЭПОРПО». Программный продукт как особый товар на рынке	16	6	4	6		6	Опрос, семинар	
Тема 2. Рынок программного обеспечения.	16	6	2	4		6	Опрос, семинар	
Тема 3. Маркетинг на рынке ПО и кибермаркетинг.	16	6		2		6	Опрос	
Тема 4. Основы маркетинговых исследований на рынке ПО.	16	6	2	4		7	Опрос, семинар	
Тема 5. Сегментирование рынка ПО. Система распределения (сбыта) и продвижения на рынке. Ценообразование на ПО.	16	6	2	4		6	Опрос, семинар	
Тема 6. Определение экономической эффективности проекта по созданию программного обеспечения.	16	6	2	4		7	Опрос, семинар	
Тема 7. Товарные знаки.	16	6	2	4		7	Опрос, семинар	
Тема 8. Правовая охрана программного обеспечения.	16	4	2	4		6	Опрос	
Тема 9. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности.	16	5	1	2		6	Опрос, семинар	
Экзамен								+
Всего	144	51	17	34		57		18

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. Введение в курс «ЭПОРПО». Программный продукт как особый товар на рынке	16	2	1	1		13	Опрос, семинар	
Тема 2. Рынок программного обеспечения.	16			1		14	Опрос, семинар	
Тема 3. Маркетинг на рынке ПО и кибермаркетинг.	16	2		1		14	Опрос	
Тема 4. Основы маркетинговых исследований на рынке ПО.	16	2		1		14	Опрос, семинар	
Тема 5. Сегментирование рынка ПО. Система распределения (сбыта) и продвижения на рынке. Ценообразование на ПО.	16	2	1	1		14	Опрос, семинар	
Тема 6. Определение экономической эффективности проекта по созданию программного обеспечения.	16	2	2	1		14	Опрос, семинар	
Тема 7. Товарные знаки.	16	2		1		14	Опрос, семинар	
Тема 8. Правовая охрана программного обеспечения.	16	2				13	Опрос	
Тема 9. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности.	16			1		13	Опрос, семинар	
Экзамен								+
Всего	144	12	4	8		123		9

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в курс «ЭПОРПО». Программный продукт как особый товар на рынке.

Лекция

Рассматриваемые вопросы:

Цели и задачи дисциплины ЭПОРПО. 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 ЭПОРПО. 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 web-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 «ЭПОРПО» 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 ЭПОРПО. 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., Середа 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. Батурин, 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, www.osp.ru, 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; пометить 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 экзамена.

Оценка «отлично» 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.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы; дает полные ответы на теоретические вопросы, допуская некоторые неточности; правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; при ответе на вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» 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).