


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Лельчицкий Игорь Давыдович
Должность: и.о. проректора по образовательной деятельности
Дата подписания: 09.07.2026 11:07:51
Уникальный программный ключ:
aa5b5ee17d97a2e4d84e98e995320af04f047ce2

УП: 38.03.05 Бизнес-
информатика ОЗФО
2025.plx

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
ФГБОУ ВО «ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



Утверждаю
Руководитель ООП
Смирнова О.В. 
«20» мая 2026 г.

Рабочая программа дисциплины

Рынки информационно-коммуникационных технологий

Закреплена за кафедрой:	Экономической теории
Направление подготовки:	38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность (профиль):	Бизнес-аналитика
Квалификация:	Бакалавр
Форма обучения:	очно-заочная
Семестр:	9

Программу составил(и):

канд. экон. наук, зав. кафедрой, Смирнова О.В.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели освоения дисциплины (модуля):

Целью освоения дисциплины является: формирование у обучающихся компетенций в области функционирования и развития рынка информационно-коммуникационных технологий и деятельности компаний ИТ-сектора экономики, позволяющих решать и обосновывать профессиональные задачи.

Задачи :

Задачами освоения дисциплины являются:

- изучение структуры рынка ИКТ, его участников и особенностей организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов;
- формирование навыков проведения комплексной оценки качества информационных услуг и продуктов;
- формирование практических навыков разработки стратегии позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ОП: Б1.О

Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Дисциплина «Рынки информационно-коммуникационных технологий» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1 и направлена на формирование у обучающихся общепрофессиональных компетенций.

Предпосылками для изучения дисциплины являются знания и умения, полученные в ходе освоения дисциплин:

Управление ИТ-инфраструктурой предприятия

Информационно-аналитические системы управления предприятием

Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Аналитическая практика

Преддипломная практика

Выполнение ВКР.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость	2 ЗЕТ
Часов по учебному плану	72
в том числе:	
самостоятельная работа	52

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

ОПК-2.1: Проводит анализ и исследование рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

ОПК-3.3: Управляет созданием и использованием продуктов и услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий

ОПК-5.2: Адаптирует и применяет управленческие и информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия с клиентами и партнерами при выполнении работ на всех стадиях жизненного цикла информационных систем

5. ВИДЫ КОНТРОЛЯ

Виды контроля в семестрах:	
зачеты	9

6. ЯЗЫК ПРЕПОДАВАНИЯ

Язык преподавания: русский.

7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№	Наименование разделов и тем	Вид занятия	Сем.	Часов	Примечание
	Раздел 1. Основы функционирования рынков ИКТ				
1.1	Тема 1. Понятие и структура рынка ИКТ	Лек	9	2	
1.2	Тема 1. Понятие и структура рынка ИКТ	Пр	9	2	
1.3	Тема 1. Понятие и структура рынка ИКТ	Ср	9	14	
1.4	Тема 2. Информационные продукты и услуги	Лек	9	2	
1.5	Тема 2. Информационные продукты и услуги	Пр	9	2	
1.6	Тема 2. Информационные продукты и услуги	Ср	9	12	
1.7	Тема 3. Правовое регулирование рынка ИКТ	Лек	9	2	
1.8	Тема 3. Правовое регулирование рынка ИКТ	Пр	9	2	
1.9	Тема 3. Правовое регулирование рынка ИКТ	Ср	9	8	
	Раздел 2. Маркетинг рынка ИКТ				
2.1	Тема 4. Особенности маркетинга на рынке ИКТ	Лек	9	2	
2.2	Тема 4. Особенности маркетинга на рынке ИКТ	Пр	9	2	
2.3	Тема 4. Особенности маркетинга на рынке ИКТ	Ср	9	10	
2.4	Тема 5. Организация продаж на рынке ИКТ	Лек	9	2	
2.5	Тема 5. Организация продаж на рынке ИКТ	Пр	9	2	
2.6	Тема 5. Организация продаж на рынке ИКТ	Ср	9	8	

Список образовательных технологий

1	Проектная технология
---	----------------------

2	Дискуссионные технологии (форум, симпозиум, дебаты, аквариумная дискуссия, панельная дискуссия, круглый стол, фасилитированная и т.д.)
3	Информационные (цифровые) технологии
4	Метод case-study
5	Лекция традиционная, с применением ДОТ
6	Решение ситуационных задач
7	Тестирование
8	Решение практических ситуаций

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

Оценочные материалы для проведения текущей аттестации

В связи с тем, что оценочные материалы должны обеспечивать возможность объективной оценки уровня сформированности компетенций, в рамках текущей аттестации включены: контрольные вопросы, тематика электронных презентаций, тематика письменных заданий, типовые case-study, типовые тесты, задачи и др.

Контрольные вопросы к практическим занятиям:

1. Назовите основные этапы развития рынка ИКТ.
2. Охарактеризуйте методики проведения анализа рынка ИКТ.
3. Назовите и охарактеризуйте основные источники информации о рынке ИКТ.
4. Каким образом осуществляется ценообразование на рынке ИКТ?
5. Каким образом осуществляется лицензирование продукции на рынке ИКТ?
6. Какие проблемы безопасности рынка ИКТ существуют в России?
7. Назовите особенности российского рынка труда ИТ-специалистов.
8. Назовите инструменты управления отделом продаж в ИТ-компании.
9. Назовите основные виды информационных услуг.
10. Особенности правового регулирования на информационном рынке.

Шкала оценки ответов на контрольные вопросы:

- Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения и практику применения в организации – 2 балла.
- Терминологический аппарат не всегда (не полностью) связан с раскрываемой темой, практика применения малочисленна – 1 балл.
- Ответ свидетельствует о непонимании вопроса – 0 баллов.

Тематика электронных презентаций:

1. Рынок ИТ-консалтинга.
2. Интернет вещей.
3. Тренды развития ИКТ рынка.
4. Влияние рынка ИКТ на информационную безопасность государства.
5. Правовое регулирование на рынке ИКТ.
6. Маркетинговые исследования рынка ИКТ.
7. Лицензирование продукции на рынке ИКТ.
8. Рынок ИТ-аутсорсинга.
9. Особенности привлечения клиентов в ИТ-отрасли.
10. Технологии производства интеллектуального продукта.

* обучающимися могут быть предложены другие темы электронных презентаций по согласованию с преподавателем.

Шкала оценки презентаций:

- Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические

положения, презентация полностью соответствует требованиям – 2 балла.

- Терминологический аппарат непосредственно слабо связан с раскрываемой темой, имеются недостатки в составлении и оформлении презентации – 1 балл.

- Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы, имеются недостатки в составлении и оформлении презентации – 0 баллов.

Типовые кейсы

Кейс 1

Составьте план продаж компании, работающей в сфере ИКТ. Объемы, ресурсы и вид деятельности компании выбирается согласно варианту задания.

Задание: 1) Какие цели преследуют инвесторы или руководство? 2) Видит ли отдел маркетинга достаточное количество потенциальных клиентов на рынке? Есть ли у него планы продвижения продукции в соответствующих сегментах рынка? 3) Есть ли нужные каналы продаж? 4) Насколько планы по завоеванию определенной доли рынка соответствуют финансовым ресурсам и динамике продаж компании? 5) Сформировать отчет с планированием объема продаж и требуемыми для этого ресурсами.

Кейс 2

Проанализировать возможности интернета для продвижения объектов недвижимости и услуг агентств недвижимости.

Задание: сформируйте таблицу рейтингов сайтов агентств по продаже недвижимости. Таблица должна содержать следующие рейтинги с оценкой по пяти бальной шкале (от единицы совершенно неприемлемо, до пять очень хорошо) с точки зрения потребителя: 1) спектр предоставляемой продукции; 2) полнота описания продукции; 3) простота использования сайта; 3) дизайн сайтов; 4) скорость загрузки информации и страниц; 5) уровень конкуренции среди сайтов на конкретном сегменте рынка конкурентов; 6) возможность найти сайт с использованием интернет-поисковиков.

Шкала оценки выполнения кейсов:

- Ответ полностью соответствует условиям задания и обоснован – 2 балла.
- Ответ в целом соответствует условиям задания, но отдельные аспекты на обоснованы – 1 балл.
- Ответ частично соответствует условиям задания, отдельные аспекты не обоснованы или имеются несущественные ошибки – 0 баллов.

Типовые письменные задания

Задание 1. Охарактеризуйте следующие решения в области ИТ:

- а) системы принятия решений (BI);
- б) системы управления ресурсами (ERP);
- в) системы работы с клиентами (CRM);
- г) системы коллективной работы и управления знаниями (IW);
- д) системы управления проектами (EPM).

Задание 2. Опишите методики, используемые для анализа рынка ИКТ.

Шкала оценки письменного задания:

- Ответ полностью соответствует условиям задания и обоснован – 2 балла.
- Ответ в целом соответствует условиям задания, но отдельные аспекты на обоснованы (или обоснованы частично) – 1 балл.
- Ответ частично соответствует условиям задания, отдельные аспекты не обоснованы или имеются существенные ошибки – 0 баллов.

Пример типовых тестов

1. К товарам информационного рынка относятся:

- а) базы данных и информационные системы;
- б) информационные технологии и компьютерные программы;
- в) бытовая информация;

- г) научно-техническая информация.
2. Рынок информационных ресурсов и услуг – это:
- а) система торговых отношений в сфере торговли продуктами интеллектуального труда;
 - б) система экономических, правовых и организационных отношений в сфере торговли продуктами народного потребления;
 - в) система экономических, правовых и организационных отношений в сфере торговли продуктами интеллектуального труда.
3. Какие действия приводят к снижению ущерба информационной безопасности рынка ИКТ:
- а) увеличение инвестиций (или объема рынка ИКТ) в отечественную индустрию ИКТ;
 - б) увеличение доли иностранных компаний на рынке ИКТ;
 - с) оптимизация отечественных компаний, работающих в сфере ИКТ.
4. Правовое обеспечение представляет собой:
- а) комплекс документов, составленный в процессе проектирования ИС, утвержденный и положенный в основу эксплуатации;
 - б) совокупность правовых норм, регламентирующих правоотношения при создании и внедрении ИС и ИТ;
 - в) совокупность методов и средств, используемых на разных этапах разработки и функционирования ИС и ИТ, предназначено для создания оптимальных условий высококачественной, высокоэффективной и безошибочной деятельности человека в ИТ, для ее быстреего освоения;
 - г) совокупность математических методов, моделей и алгоритмов обработки информации, используемых при решении функциональных задач и в процессе автоматизации проекторочных работ.
5. Назовите субъектов, задействованных в процессе продажи решений по ИКТ:
- а) менеджер по работе с партнерами и партнеры;
 - б) специалисты по архитектуре и решению ИТ заказчика;
 - в) менеджер по продажам и технический консультант поставщика;
 - г) все вышеперечисленные.
6. Бизнес-план по ИКТ-решениям должен включать разделы:
- а) описание предложения;
 - б) цели и средства;
 - в) описание решения;
 - г) все вышеуказанные разделы.
7. Каковы основные факторы развития рынка ИКТ:
- а) увеличение размеров венчурного инвестирования;
 - б) расширение спроса на ИКТ и стремительное распространение телекоммуникационной связи;
 - в) расширение географической структуры производства и потребления;
 - г) все вышеперечисленные факторы.
8. Какое понятие соответствует данному определению: «... – это обобщающее понятие, описывающее различные устройства, механизмы, способы, алгоритмы обработки информации»:
- а) ИТ;
 - б) ИТ-оборудование;
 - в) ИКТ;
 - г) телекоммуникация.
9. ИТ-консалтинг – это:
- а) проектно-ориентированная деятельность, связанная с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий;
 - б) распределенная система управления;
 - в) реализация ИТ-проекта;
 - г) программируемые логические контроллеры.

10. Передача компанией-держателем торговой марки (обладателем патента, разработчиком продукта и пр.) заказа на производство самого продукта сторонней организации называется:

- а) реинсорсинг;
- б) контрактное производство;
- в) франчайзинг;
- г) комбинирование;
- е) контроллинг.

Шкала оценки тестов:

- 75% правильных ответов – 2 балла.
- 65% правильных ответов – 1 балл.
- 64% и менее правильных ответов – 0 баллов.

8.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации:

1. Планируемый образовательный результат по ОПК-2 – Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом:

– ОПК-2.1. Проводит анализ и исследование рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий;

2. Планируемый образовательный результат по ОПК-3 – Способен управлять процессами создания и использования продуктов и услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий, в том числе разрабатывать алгоритмы и программы для их практической реализации:

– ОПК-3.3. Управляет созданием и использованием продуктов и услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий;

3. Планируемый образовательный результат по ОПК-5 – Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий:

– ОПК-5.2. Адаптирует и применяет управленческие и информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия с клиентами и партнерами при выполнении работ на всех стадиях жизненного цикла информационных систем.

Пример типового комплексного задания для проведения промежуточной аттестации

Структура комплексного задания:

Задание 1 – теоретико-практическое: обоснование ответа на поставленные вопросы с приведением практических примеров.

Задание 2 – кейс.

Примерные вопросы теоретико-практической направленности

1. Опишите структуру рынка ИКТ.
2. Охарактеризуйте политику ценообразования на рынке ИКТ.
3. Назовите особенности маркетинговой стратегии для рынка ИКТ.
4. Перечислите основные проблемы в развитии рынка ИТ в России?
5. Назовите лидеров рынка ИКТ в России.
6. Охарактеризуйте лицензирование продуктов на рынке ИКТ.
7. Назовите виды лицензий на рынке ИКТ.

Типовые кейсы

Выявить идеи на сайтах конкурентов, повышающие продажи. Задание: провести сравнение сайтов конкурентов (не менее 3) в одной товарной нише и выявить особенности, которые потенциально заинтересуют покупателя.

Задание 1 -15 баллов

ОПК-2.1. Проводит анализ и исследование рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задание 2 - 25 баллов

ОПК-3.3. Управляет созданием и использованием продуктов и услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий;

ОПК-5.2. Адаптирует и применяет управленческие и информационно-коммуникационные технологии для взаимодействия с клиентами и партнерами при выполнении работ на всех стадиях жизненного цикла информационных систем

Итого: 40 баллов

Форма аттестации: устная или письменная.

8.3. Требования к рейтинг-контролю

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

Рекомендуемая литература

Основная

Шифр	Литература
Л.1.1	Наумов, Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж, Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022, ISBN: 978-5-16-012042-3, URL: https://znanium.com/catalog/document?id=379820
Л.1.2	Трофимов, Ильина, Барабанова, Кияев, Трофимова, Информационные технологии в экономике и управлении, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-534-18678-9, URL: https://urait.ru/bcode/545322

Дополнительная

Шифр	Литература
Л.2.1	Фомин, Информационный бизнес, Москва: Юрайт, 2024, ISBN: 978-5-534-14388-1, URL: https://urait.ru/bcode/539986
Л.2.2	Щербаков, Хард & софт: Как создавался российский рынок информационных технологий, Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2022, ISBN: 978-5-9614-7432-9, URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=441556
Л.2.3	Замотайлова Д. А., Попова Е. В., Попок Л. Е., Раневская В. С., Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж, Краснодар: КубГАУ, 2020, ISBN: 978-5-907402-61-4, URL: https://e.lanbook.com/book/254300

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Официальный интернет-портал правовой информации : http://pravo.gov.ru/
Э2	Сводные каталоги фондов российских библиотек АРБИКОН, МАРС : https://mars.arbicon.ru/index.php , http://corbis.tverlib.ru/catalog/
Э3	Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент»: http://ecsocman.hse.ru
Э4	Polpred.com Обзор СМИ : http://www.polpred.com/

Э5	База данных «Финансовая математика – Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент : https://www.cfin.ru/finanalysis/math/
----	--

Перечень программного обеспечения

1	Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows
2	Adobe Acrobat Reader
3	Google Chrome
4	OpenOffice
5	Mozilla Firefox
6	Audit XP
7	Project Expert 7 Tutorial
8	Audit Expert 7 Tutorial
9	AnyLogic PLE
10	iTALC
11	Многофункциональный редактор ONLYOFFICE
12	ОС Linux Ubuntu

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1	Polpred.com (обзор СМИ)
2	ИПС «Законодательство России»
3	Ресурсы издательства Springer Nature
4	БД Web of Science
5	БД Scopus
6	Виртуальный читальный зал диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ)
7	Репозиторий ТвГУ
8	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (подписка на журналы)
9	ЭБС ТвГУ
10	ЭБС BOOK.ru
11	ЭБС «Лань»
12	ЭБС IPRbooks
13	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
14	ЭБС «ЮРАИТ»
15	ЭБС «ZNANIUM.COM»
16	СПС "КонсультантПлюс"
17	СПС "ГАРАНТ"

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Аудит-я	Оборудование
7-105	комплект учебной мебели, компьютеры, доска
7-106	комплект учебной мебели, компьютеры, доска

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические материалы позволяют обучающемуся оптимальным образом спланировать и организовать процесс освоения учебного материала и включают:

- рекомендации по подготовке к учебным занятиям;
- требования по подготовке электронных презентаций;
- рекомендации по самостоятельной работе;
- вопросы для самоподготовки к промежуточной аттестации и др.

Методические рекомендации по подготовке к учебным занятиям

Методические рекомендации для подготовки к практическим занятиям

Целью практических занятий является закрепление знаний путем вовлечения обучающихся в решения различного рода учебно-практических задач, выработки навыков пользования компьютерной техникой и справочной литературой. В связи с этим при подготовке к практическим занятиям обучающиеся обращаются к информации по соответствующим лекциям, учебникам и другим источникам, которые указаны в данной рабочей программе.

Виды практических занятий по дисциплине:

- обучающие тесты с обязательной процедурой самопроверки или проверки в аудиторных условиях правильности их выполнения;
- решение кейсов;
- решение ситуационных задач и др.

Методические рекомендации при подготовке к решению кейсов

Метод кейсов позволяют обучающимся усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Приступая к выполнению кейсовых заданий, следует, прежде всего, проработать теоретический материал, разобраться в понятийном аппарате соответствующей темы (взаимосвязанных тем), изучаемых управленческих, психологических и коммуникационных процессах, нюансах для полного понимания проблемы.

При решении заданий необходимо обозначить основной (ключевой) вопрос, содержащийся в задании, пытаюсь определить, к какому аспекту изучаемой темы он относится.

Далее следует сопоставить полученные теоретические представления с условиями задания по принципу «совпадает – не совпадает». Найденные «несовпадения» и будут представлять проблемы, разрешение которых позволит выполнить задание. Далее необходимо выстроить собственное обоснованное решение, опираясь имеющиеся знания, материалы и другие информационные источники. При работе с заданием надо постараться найти как можно больше альтернативных вариантов решения для исследуемой ситуации, учитывая существующие ограничения и возможные последствия (риски) каждого из вариантов решения.

Методические рекомендации по решению письменных заданий и задач

При решении задач (письменных заданий) следует соблюдать определённые правила: прежде чем приступить к выполнению задачи, разберитесь в теоретических аспектах данного вопроса, в понятийном аппарате соответствующей темы (взаимосвязанных тем).

Несмотря на то, что задания и задачи всегда имеют один четко определенный ответ, необходимо понимать, что этот ответ справедлив только в рамках одной из рассматриваемых теоретических моделей, и могут существовать альтернативные концепции. Более того, в зависимости от конкретных допущений, уточнений, вносимых в

условия тестов, задач и задания, выводы и решения могут быть многовариантными. И если студент сумеет обосновать свою точку зрения, то и такой ответ следует считать правильным. Поэтому решение может быть не всегда однозначным.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся

Для качественной организации самостоятельной работы обучающихся преподавателю должен:

- овладеть технологией диагностики умений и навыков самостоятельной работы обучающихся в целях соблюдения преемственности в их совершенствовании;
- продумать процесс поэтапного усложнения заданий для самостоятельной работы обучающихся;
- обеспечить самостоятельную работу обучающихся учебно-методическими материалами, отвечающими современным требованиям управления указанным видом деятельности;
- разработать систему контрольно-измерительных материалов, призванных выявить уровень знаний.

Формы организации внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся может быть связана как с углублением понимания вопросов, изученных на учебных занятиях, так и изучением тем, не освещенных в ходе аудиторных занятий.

1-й уровень сложности (для обучающихся 1 курса):

- составление простого и развернутого плана выступления;
- составление словаря терминов, понятий и определений;
- выделение главных положений (тезисов) и соединение их логическими связями;
- постановка вопросов к тексту;
- ответы на вопросы к тексту и др.

2-й уровень сложности (для обучающихся 2 курса и далее):

- составление конспекта в виде таблицы, рисунка;
- решение задач, анализ проблемных ситуаций, решение кейсов;
- выполнение электронных презентаций и др.

В рамках аудиторной формы организации самостоятельная работа обучающихся современные педагогические подходы ориентируют преподавателя на сокращение удельного веса фронтальных заданий и комбинирование коллективных, парных, групповых (3-5 чел.) и индивидуальных форм организации студентов для выполнения самостоятельных заданий.

При планировании самостоятельной работы обучающихся необходимо учитывать трудозатраты на выполнение отдельных заданий для избежание физических перегрузок обучающихся.

Методические рекомендации для подготовки к промежуточной аттестации

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо изучить рекомендуемую литературу, актуализировать информацию, полученную обучающимися во время проведения занятий. Дополнительно целесообразно изучить научные статьи, научные работы по проблематике, которая отражена в рабочей программе дисциплины.

Вопросы для самоподготовки (к зачету):

1. Понятие и структура рынка ИКТ.
2. Рынок информационных продуктов.
3. Характеристика рынка ИТ-услуг.
4. Маркетинговые исследования рынка ИКТ.
5. Методическое обеспечение маркетинговых исследований рынка ИКТ.
6. Основные источники информации о рынке ИКТ.
7. Характеристика мировых рынков ИКТ (по сегментам).

8. Особенности российского рынка ИКТ.
9. Рынок ИТ-аутсорсинга в России и за рубежом.
10. Факторы, оказывающие влияние на цену информационного продукта.
11. Особенности ценообразования на рынке ИКТ.
12. Методов ценообразование на рынке ИКТ.
13. Механизм оценки и прогнозирования развития рынка ИКТ-услуг.
14. Спецификация организации продаж на рынке ИКТ.
15. «Интернет вещей» и его влияние на развитие рынка ИКТ.
16. Стратегии поведения предприятий на рынке ИКТ.
17. Сегменты электронного рынка B2B. Модели получения доходов в электронной коммерции B2B.
18. Правовое регулирование на информационном рынке.
19. Лицензирование продуктов на рынке информационно-коммуникационных технологий.
20. Виды лицензий на рынке информационно-коммуникационных технологий.
21. Провайдеры. Услуги провайдеров. Организационная структура провайдерских фирм.
22. Типы электронных торговых площадок.
23. Индекс глобальной конкурентоспособности. Индексы сетевой готовности и конкурентоспособности в области ИТ.
24. Рынок услуг информационной безопасности.
25. Виды услуг в сфере информационной безопасности.

Методические рекомендации по подготовке электронных презентаций

Подготовка электронных презентаций состоит из следующих этапов:

1. Планирование презентации: определение основных содержательных аспектов доклада: определение целей; определение основной идеи презентации; подбор дополнительной информации; создание структуры презентации; проверка логики подачи материала; подготовка заключения.
2. Разработка презентации – подготовка слайдов презентации, включая вертикальную и горизонтальную логику, содержание и соотношение текстовой и графической информации в соответствии с требованиями.

Требования к мультимедийной презентации

Требования к структуре

- Количество слайдов адекватно количеству представленной информации;
- наличие титульного слайда;
- наличие слайда с использованными источниками.

Требования к содержанию

- Отражение в презентации основных этапов исследования (проблемы, цели, гипотезы, хода работы, выводов);
- содержание ценной, полной, понятной информации по теме;
- отсутствие грамматических ошибок и опечаток.

Требования к тексту

- Текст на слайде представляет собой опорный конспект (ключевые слова, маркированный или нумерованный список), без полных предложений;
- выделение наиболее важной информации с помощью цвета, размера, эффектов анимации.

Требования к шрифту

- Использование шрифта для заголовков не менее кегля 24, для информации – не менее кегля 18;
- использование строчных букв.

Требования к средствам наглядности

- Использование средств наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т.д.);

- использование иллюстраций хорошего качества, с четким изображением;
- использование иллюстраций, помогающих наиболее полно раскрыть тему, не отвлекая от содержания.

Требования к оформлению

- Соответствие стиля оформления презентации (графического, звукового, анимационного) теме и содержанию выступления;
- Использование единого стиля оформления для всех слайдов презентации;
- оправданное использование эффектов.