

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ
Первый заместитель директора
Н.В. Раевский

26 февраля 2025 г.

М.П.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.28 Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж

Направление подготовки: *38.03.05 Бизнес-информатика*

Направленность (профиль): *Цифровая экономика*

Квалификация выпускника: *бакалавр*

Форма обучения: *очная*

	очная ФО
Курс	3
Семестр	3.1
Лекции (час)	28
Практические (сем., лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	88
Курсовая работа (час)	-
Всего часов	144
Зачет (семестр)	-
Экзамен (семестр)	3.1

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры информационных технологий и высшей математики

24 февраля 2025 г. протокол № 6

Зав. кафедрой
Л.И. Трухина
24 февраля 2025 г.

(подпись)

Рабочая программа согласована:
Зав. кафедрой информационных технологий и высшей математики

Л.И. Трухина
26 февраля 2025 г.

(подпись)

Чита, 2025

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению *38.03.05 Бизнес-информатика*

Автор (ы)

к.ф.-м.н. , доцент

Л.И. Трухина

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Рынки ИКТ и организация продаж» является формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков проведения исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий, анализа инноваций в информационно-коммуникативных технологиях, описания целевых сегментов ИКТ-рынка, организации продаж высокотехнологических товаров и услуг.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

<i>Код компетенции по ФГОС ВО</i>	<i>Компетенция</i>
ОПК-2	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом
ОПК-5	Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационнокоммуникационных технологий

Структура компетенции

<i>Компетенция</i>	<i>Формируемые ЗУНы</i>
ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	З. Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н. Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом
ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационнокоммуникационных технологий	З. Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н. Владеть навыками организации

	взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий
--	--

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.О.28 «Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж» входит в Блок «Б1 дисциплины (модули)»

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Информационные системы и технологии", "Вычислительные системы, сети и телекоммуникации"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)
Контактная (аудиторная) работа	
Лекции	28
Практические (сем., лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	88
Всего часов	144

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат.Пра ктич.	Самостоят. раб.	В интеракти вной форме	Формы текущего контроля успеваемости и
1	Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж		28	28	88		Т, Л, Уо
1.1	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	3.1	4	4	13		Т, Л

1.2	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ	3.1	4	2	12,5		Т
1.3	Методика поиска, анализа и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке ИКТ.	3.1	4	6	12,5		Т, Л
1.4	Мировые рынки ИКТ	3.1	4	4	12,5		Уо, Л
1.5	Российский рынок ИКТ	3.1	4	6	12,5		Л
1.6	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ	3.1	4	2	12,5		Л
1.7	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ	3.1	4	4	12,5		Л
	ИТОГО		28	28	88		

***Формы текущего контроля успеваемости (оценочные средства):**

Уо -устный опрос, собеседование

КО -коллоквиум, конференция

Л -лабораторная работа

ДИ -деловая игра

СЗ -ситуационные задания

К -контрольные работы

Т -тестирование

РЗ -решение задач

РГ -расчетно-графическая работа

ЭС -эссе

Р -реферат

УИ -учебное исследование

П -прочие

Э -экзамен

З -зачет

КР -курсовая работа

О -отчет

Г -государственный итоговый экзамен

ВКР -выпускная квалификационная работа

По -письменный опрос

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1.	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	Понятие и структура рынка ИКТ, значение рынка ИКТ для мировой экономики
2.	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	Аналитические компании и их подходы к анализу и прогнозированию рынка ИКТ
3.	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ
4.	Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ	Организация маркетинговых исследований рынка ИКТ
5.	Методика поиска, анализа и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке ИКТ.	Методика поиска, основные источники информации о рынке ИКТ. Сбор первичной информации.
6.	Методика поиска, анализа и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке ИКТ.	Методы анализа и представления данных о рынке ИКТ.
7.	Мировые рынки ИКТ	Мировые рынки ИКТ. Структура, основные участники, доли рынка по видам ИКТ, ведущие игроки рынка ИС и ИКТ. Анализ историй успеха лидеров рынка ИКТ.
8.	Мировые рынки ИКТ	Тенденции развития рынка ИКТ. Основные направления развития
9.	Российский рынок ИКТ	Российский рынок ИКТ. Структура, основные участники, доли рынка по видам ИКТ, ведущие игроки рынка ИС и ИКТ.
10.	Российский рынок ИКТ	Истории успеха участников рынка и тенденции развития российского рынка ИКТ.
11.	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ	Создание бизнеса по продаже товаров и услуг в сфере ИКТ. Основные этапы по созданию бизнеса. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Основы работы с клиентом.
12.	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ	Ведение переговоров. Правила ведения переговоров. Заключение контрактов.
13.	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Основные виды контрактной документации. Риски поставщика. Риски покупателя. Разбор ситуаций.
14.	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ	Применение справочных правовых систем для поиска и подготовки контрактной информации.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
Раздел 1. Тема 1.	Понятие и структура рынка ИКТ. Лабораторная работа 1. Обзор аналитических компаний рынка ИКТ Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
Раздел 1. Тема 1.	Характеристика основных сегментов рынка ИКТ. Лабораторная работа 2. «Анализ Интернет-источников информации о рынке ИКТ». Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
Раздел 1. Тема 2.	Методы маркетинговых исследований рынка ИКТ. Лабораторная работа 3. Анализ рынка ПО. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, MS Office или Libre Office.
Раздел 1. Тема 3.	Методика поиска данных о рынке ИКТ. Анкетирование. Лабораторная 3. Часть 1. Разработка анкеты для исследования одного из сегментов рынка ИКТ. Применение Google форм. Организация опроса через Интернет. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет
Раздел 1. Тема 3.	Методика обработки и представления данных о рынке ИКТ. Лабораторная 3. Часть 2. Технология обработки анкет и представление результатов в MS Excel.
Раздел 1. Тема 3.	Обработка анкет, анализ и представление данных о рынке ИКТ в статистических пакетах. Лабораторная 3. Часть 3. Технология обработки анкет и представление результатов в программе статистической обработки социальной информации SPSS или свободно распространяемом пакете PSPP.
Раздел 1. Тема 4.	Мировые рынки ИКТ. Лабораторная работа 4. Подготовка доклада и презентации по одному из сегментов рынка ИКТ.
Раздел 1. Тема 4.	Мировые рынки ИКТ. Выступление с докладом по одному из сегментов рынка ИКТ.
Раздел 1. Тема 5.	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5 Исследование одного из сегментов рынка ИКТ.
Раздел 1. Тема 5.	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5 Исследование одного из сегментов рынка ИКТ. Участники рынка
Раздел 1. Тема 5.	Российский рынок ИКТ. Лабораторная работа 5. Часть 2. Проведение опроса, обработка результатов в SPSS, PSPP или MS Excel
Раздел 1. Тема 6.	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Лабораторная работа 6. Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ. Подготовка к переговорам
Раздел 1. Тема 7.	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Лабораторная работа 7. Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ с применением СПС КонсультантПлюс или Гарант.
Раздел 1. Тема 7.	Подготовка контрактной документации на приобретение или поставку ИКТ. Лабораторная работа 8. Продвижение инновационных программно - информационных продуктов и услуг. Подготовка презентации по продвижению.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	ЗУНы (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	Понятие и структура рынка ИКТ, характеристика основных сегментов.	ОПК-2	З.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-	Т, Л	Проведен анализ источников, дана краткая характеристика каждого, оценка возможности использования для анализа рынка ИС и ИКТ. (5) Представлен обзор не менее 5 аналитических компаний, дана характеристика деятельности, представления информации, возможности получения бесплатной информации о рынке ИКТ. (5) Каждый

			коммуникационн ых технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (10)
2	Основные понятия, категории, модели, методы маркетингов ых исследований рынка ИКТ	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно- коммуникационн ых технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно- коммуникационн ых технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно- коммуникационн ых технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом	Т	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6)
3	Методика поиска, анализа и представлени я данных о рынке ИКТ, основные источники	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно- коммуникационн ых технологий	Т, Л	Анкета подготовлена с использовани ем Google- форм, разослана, получены

	информации о рынке ИКТ.		У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		ответы (10) Результаты анкетирования импортированы в Excel, преобразованы, проведен анализ, сформированы сводные таблицы, построены диаграммы. (10) Результаты анкетирования импортированы в статистический пакет, проведен анализ, представлены результаты (10) Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (4)
4	Мировые рынки ИКТ	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для	Уо, Л	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 1 балл. (6) Подготовлен доклад, студент выступил с презентацией доклада (5)

			управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом		
5	Российский рынок ИКТ	ОПК-2	3.Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У.Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом Н.Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для	Л	Разработана анкета, получены заполненные анкеты (10)

			управления бизнесом		
6	Основы организации продаж в сфере ИС и ИКТ	ОПК-5	<p>3.Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий</p> <p>У.Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий</p> <p>Н.Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий</p>	Л	Подготовлена инструкция, содержащая рекомендации по работе с клиентом (5)
7	Подготовка контрактной документации на	ОПК-5	3.Знать способы организации взаимодействия с клиентами и	Л	Подготовлена контрактная документация (4)

	приобретение или поставку ИКТ		партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий У. Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий Н. Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий		Оцениваются: сравнительный анализ - 5 баллов; задания по 0,5 балла каждое. Всего 10 заданий. Задача полностью выполнена - 10 баллов. Выполнение менее чем на 25 % - 0 баллов. (10)
8	Итого по текущей аттестации	ОПК-2 ОПК-5			100 баллов
9	Промежуточная аттестация	ОПК-2 ОПК-5		Экзаменационный билет	100 баллов

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 31.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Даны ответы на вопросы теста. Балл = 30* процент правильных ответов.

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Знание: Знать способы исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

1. PSPP – свободно распространяемый статистический пакет обработки социальной информации. PSPP, назначение и основные возможности.

2. SPSS – статистический пакет обработки социальной информации. SPSS, назначение и основные возможности. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов.

3. Значение рынка ИКТ для мировой экономики

4. ИКТ Крупнейшие аналитические компании по рынку ИКТ, их методы анализа (Gartner, IDC и пр.).

5. Компания Gartner. Магический квадрант.

6. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ,

7. Методика поиска, обработки и представления данных о рынке ИКТ, основные источники информации о рынке.

8. Мировые рынки ИКТ (по сегментам).

9. Основные источники информации о рынке ИКТ.

10. Основные понятия, категории, модели, методы маркетинговых исследований рынка ИКТ.

11. Основные принципы процесса продаж.

12. Понятие и структура рынка ИКТ. Как оценивать объем рынка ИКТ.

13. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Множественные ответы.

14. Проведение маркетингового исследования и анализ результатов с применением PSPP. Простые ответы.

15. Российский рынок ИКТ (по сегментам).

16. Участники рынка ИКТ.

17. Характеристика основных сегментов рынка ИКТ.

ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Знание: Знать способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

18. Ключевые навыки хорошего консультанта.

19. Мероприятия по привлечению клиентов на примере бизнеса по предоставлению образовательных услуг.

20. Программные продукты для анализа рынка. Какое ПО необходимо для анализа рынка ИКТ?

21. Риски покупателя при заключении договора

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Умение: Уметь проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Задача № 1. Разработать и создать с помощью сервиса «Яндекс формы» анкету для оценки рынка по одному из сегментов.

ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Умение: Уметь организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задача № 2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Задача полностью выполнена. Студент может объяснить ход выполнения, сформулировать выводы..

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом

Навык: Владеть навыками проведения исследований и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбора рациональные решения для управления бизнесом

Задание № 1. С помощью PSPP проанализировать данные исследования сегмента рынка ИКТ

ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Навык: Владеть навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий

Задание № 2. Заполнить договор на покупку партии товаров по заданному сегменту рынка ИКТ

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Читинский институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения
высшего образования
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ЧИ ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 38.03.05 Бизнес-
информатика
Профиль - Цифровая экономика
Кафедра информационных
технологий и высшей математики
Дисциплина - Рынки
информационно-
коммуникационных технологий и
организация продаж

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (30 баллов).
2. Найти в СПС КонсультантПлюс шаблон договора купли-продажи для одного из видов товара (30 баллов).
3. С помощью PSPP проанализировать данные исследования сегмента рынка ИКТ (40 баллов).

Составитель _____ Л.И. Трухина
Заведующий кафедрой _____ Л.И. Трухина

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Галицкий Е. Б. Ефим Борисович, Галицкая Е. Г. Елена Геннадьевна Маркетинговые исследования. допущено М-вом образования и науки РФ. учебник для магистров/ Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая.- М.: Юрайт, 2012.-540 с.
2. Каменева Н. Г., Поляков В. А. Маркетинговые исследования. учеб. пособие для вузов. допущено УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента. Изд. 2-е, доп./ Н. Г. Каменева, В. А. Поляков.- М.: ИНФРА-М, 2013.-366 с.

б) дополнительная литература:

1. Лебедева О. А. Ольга Александровна, Лыгина Н. И. Нина Ивановна Маркетинговые исследования рынка. допущено М-вом образования РФ. учебник для сред. проф. образования/ О. А. Лебедева, Н. И. Лыгина.- М.: ИНФРА-М, 2012.-191 с.
2. Герасимов Б. И. Борис Иванович, Мозгов Н. Н. Николай Николаевич Маркетинговые исследования рынка. учеб. пособие для сред. проф. образования. рек. Учеб.-метод. центром по проф. образованию Департамента г. Москвы/ Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов.- М.: ФОРУМ, 2012.-333 с.
3. Растворцева С. Н. Международная торговля и мировые товарные рынки. учеб. пособие/ С. Н. Растворцева.- Белгород: КОНСТАНТА, 2013.-93 с.
4. Современные финансовые рынки. монография.- М.: Проспект, 2014.-571 с.
5. Михайленко М. Н., Жилкина А. Н. Финансовые рынки и институты. учеб. для бакалавров. допущено УМО высшего образования/ М. Н. Михайленко.- М.: Юрайт, 2014.-303 с.
6. Селищев А. С., Селищев А. А., Селищев Н. А. Финансовые рынки и институты Китая. монография/ А. С. Селищев, Н. А. Селищев, А. А. Селищев.- М.: ИНФРА-М, 2016.-257 с.

в) интернет-ресурсы:

1. Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 384 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5244.html>
2. Гринберг А.С. Информационные технологии управления [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / А.С. Гринберг, Н.Н. Горбачев, А.С. Бондаренко. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 478 с. — 5-238-00725-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71234.html>
3. Дубина И.Н. Математико-статистические методы и инструменты в эмпирических социально-экономических исследованиях [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.Н. Дубина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование,

2018. — 415 с. — 978-5-4487-0264-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76234.html>

4. Ехлаков Ю.П. Информационные технологии и программные продукты. Рынок, экономика, нормативно-правовое регулирование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ю.П. Ехлаков— Электрон. текстовые данные.— Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2007.— 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13937.html>

5. Клейтон Кристенсен Решение проблемы инноваций в бизнесе [Электронный ресурс] : как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / Кристенсен Клейтон, Рейнор Майкл. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 290 с.

6. Сафонова Л.А. Методы и инструменты принятия решений [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.А. Сафонова, Г.Н. Смоловик. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2012. — 298 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54768.html>

7. Тепман Л.Н. Инновационная экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л.Н. Тепман, В.А. Напёров. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 278 с. — 978-5-238-02579-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34457.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Сайт ЧИ ФГБОУ ВО «БГУ», адрес доступа: <http://bgu-chita.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный;

Цифровой образовательный ресурс IPR SMART – объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу, предназначенный для разных направлений подготовки и специальностей. Контент отвечает требованиям стандартов высшего, среднего профессионального и дополнительного образования. Ресурсом обеспечивается круглосуточный полнотекстовый доступ к учебникам, журналам, статьям и другой литературе для всех зарегистрированных пользователей. Адрес доступа: <http://www.iprbookshop.ru>;

eLIBRARY.RU – крупнейшая в России электронная библиотека научных публикаций, обладающая богатыми возможностями поиска и анализа научной информации. eLIBRARY.RU является разработчиком российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Пользование НЭБ eLibrary общедоступно и бесплатно для всех пользователей. Адрес доступа: <https://www.elibrary.ru>;

Электронный каталог библиотеки дает возможность поиска литературы, имеющейся в фонде библиотеки, обеспечивает полнотекстовый доступ к учебным пособиям, монографиям, статьям преподавателей и обучающихся, учебно-методическим комплексам и выпускным квалификационным работам. Адрес доступа: <http://lib.bgu-chita.ru>;

Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО «PROФобразование». Адрес доступа: <https://profspo.ru>;

Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Адрес доступа: <https://rosstat.gov.ru/>;

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области _____.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

- Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- 7-Zip,
- Adobe Acrobat Reader_11,
- GNU PSPP,
- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- LibreOffice

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используются аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения:

учебные аудитории, оснащенные специализированной мебелью, магнитно-маркерной доской, трибуной для выступлений, техническими средствами обучения;

учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, оснащенные специализированной мебелью, магнитно-маркерной доской, техническими средствами обучения – ноутбук, проектор;

помещения для самостоятельной работы, оснащенные специализированной мебелью, доской, техническими средствами обучения – мультимедийное оборудование: проектор, компьютерная техника с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в ЭИОС.

2025 год набора