

Документы
Информация о владельце: "Самарский государственный экономический университет"
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 13.07.2026 15:15:39
Уникальный программный ключ:
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «ИТ-КОНСАЛТИНГ И АУДИТ»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) подготовки: Бизнес-информатика

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем:
в зачетных единицах: 4 з.е.
в академических часах: 144 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Гулько Н. Н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Минобрнауки от 29.07.2020 № 838, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по информационным системам", утвержден приказом Минтруда России от 13.07.2023 № 586н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт менеджмента	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Трошина Е. П.	Рассмотрено	27.05.2026, № 7

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- Изучить технологию проведения аудита существующей ИТ-инфраструктуры и бизнес-процессов компании. По выявленным узким местам формулировать запросы к рынку: проводить исследование доступных продуктов, способных устранить выявленные проблемы. ;
- Изучить методики проведения предварительного анализа рынка ИС и ИКТ в заданной отрасли, выявление ключевых вендоров и их предложений. ;
- Изучить методики составления плана коммуникации с заказчиком на этапе внедрения ИТ-решения, включающий контрольные точки, форматы отчётности и процедуру приёма. .

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

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

ОПК-2.1 Использует различные методы для исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.

Знать:

ОПК-2.1/Зн1 Методология маркетингового анализа ИТ-рынка, методы сбора и обработки рыночной информации, сравнительные методики оценки ИС и ИКТ-продуктов, инструменты прогнозирования рыночных тенденций, экономические показатели и бизнес-обоснование.

Уметь:

ОПК-2.1/Ум1 Проводит сегментацию и структурный анализ рынка, собирает и систематизирует данные о вендорах и продуктах, разрабатывает и применяет критерии сравнительной оценки ИТ-решений, анализирует технологические тренды и инновации, интерпретирует результаты рыночного анализа для решения бизнес-задач.

Владеть:

ОПК-2.1/Нв1 Инструментарий анализа данных, техники экспертной оценки, методы конкурентного бенчмаркинга, навыки подготовки аналитических отчётов и презентаций, инструменты мониторинга рынка.

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

ОПК-5.1 Использует способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами на отдельных этапах жизненного цикла информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.

Знать:

ОПК-5.1/Зн1 Модели и стандарты жизненного цикла ИС и ИКТ, методы и техники сбора и анализа требований, принципы деловой коммуникации, регламенты документирования и согласования, правовые и этические аспекты – законодательство в сфере ИТ.

Уметь:

ОПК-5.1/Ум1 Проводить предпроектное обследование, разрабатывать и согласовывать техническое задание, готовить и проводить презентации результатов аудита и консалтинговых рекомендаций, управлять взаимодействием на этапе внедрения и сопровождения.

Владеть:

ОПК-5.1/Нв1 Навыками деловых переговоров и публичных выступлений, техниками активного слушания и фасилитации, инструментами документирования требований, методами управления ожиданиями заказчика, навыками работы в проектных командах.

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «ИТ-консалтинг и аудит» относится к обязательной части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 7.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ОПК-2 - Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом		
ОПК-2.1 Использует различные методы для исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.	Маркетинг, Пакеты офисных программ, Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика, Учебная практика: ознакомительная практика, Учебная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	ИТ-инфраструктура для бизнеса, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика
ОПК-5 - Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий		
ОПК-5.1 Использует способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами на отдельных этапах жизненного цикла информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.	Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика, Управление изменениями, Учебная практика: ознакомительная практика, Учебная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Групповая контактная работа (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Седьмой семестр	144	4	72	36	36	2	0,3	35,7	Экзамен
Всего	144	4	72	36	36	2	0,3	35,7	34

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. ИТ-консалтинг и аудит: методология, инструменты и практика взаимодействия	110	36	36	35,7
Тема 1.1. Роль и место ИТ-консалтинга в управлении предприятием	6	2	2	2
Тема 1.2. Стандарты и методологии управления ИТ-проектами и взаимодействия с заказчиком	6	2	2	2
Тема 1.3. Методы исследования и анализа ИТ-рынка	6	2	2	2
Тема 1.4. Разработка критериев сравнения ИС и ИКТ-продуктов	6	2	2	2
Тема 1.5. Исследование конкурентной среды и позиционирование ИТ-решений	6	2	2	2
Тема 1.6. Интеграция рыночного анализа в консалтинговый проект	6	2	2	2
Тема 1.7. Методология проведения ИТ-аудита	6	2	2	2
Тема 1.8. Анализ бизнес-процессов и ИТ-ландшафта	6	2	2	2

Тема 1.9. Рыночный контекст аудиторских заключений	6	2	2	2
Тема 1.10. Сбор и документирование требований	6	2	2	2
Тема 1.11. Управление коммуникациями в ходе выполнения проекта	6	2	2	2
Тема 1.12. Презентация и защита результатов консалтингового проекта	8	2	2	2
Тема 1.13. Внедрение ИТ-решений и сопровождение	6	2	2	2
Тема 1.14. Мониторинг рыночных изменений в пост-проектный период	6	2	2	2
Тема 1.15. Комплексный анализ рынка и выбор решения для реального предприятия	6	2	2	2
Тема 1.16. Проведение ИТ-аудита и презентация результатов	6	2	2	2
Тема 1.17. Анализ новых технологических трендов	6	2	2	2
Тема 1.18. Трансформация рынка ИТ-консалтинга	6	2	2	1,7

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Тестирование
Промежуточная аттестация	Экзамен

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	ИТ-консалтинг и аудит: методология, инструменты и практика взаимодействия	Тестирование	Экзамен

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. ИТ-консалтинг и аудит: методология, инструменты и практика взаимодействия
Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Какой из перечисленных методов анализа внешней среды чаще всего используется для оценки макроэкономических факторов, влияющих на рынок ИКТ? А) SWOT-анализ В) PEST-анализ С) Модель пяти сил Портера D) Бенчмаркинг		ОПК-2
	Ответ:	PEST-анализ	

2	Какая модель конкурентного анализа используется для оценки угрозы появления новых игроков, рыночной власти поставщиков и покупателей, а также влияния товаров-заменителей? A) PEST-анализ B) SWOT-анализ C) Модель пяти сил Портера D) SNW-анализ	ОПК-2
	Ответ: Модель пяти сил Портера	
3	Что из перечисленного является первичным источником данных для анализа рынка корпоративных информационных систем? A) Внутренние регламенты компании B) Открытые отраслевые отчёты аналитических агентств C) Данные бухгалтерской отчётности самой компании D) Пользовательские соглашения программных продуктов	ОПК-2
	Ответ: Открытые отраслевые отчёты аналитических агентств	
4	При выборе CRM-системы для крупного предприятия важнейшим критерием, определяющим возможность развития системы вместе с бизнесом, является: A) Стоимость лицензии на одного пользователя B) Наличие мобильного приложения C) Масштабируемость и возможность интеграции с существующими ИС D) Количество отзывов на форумах	ОПК-2
	Ответ: Масштабируемость и возможность интеграции с существующими ИС	
5	При формировании рекомендаций по выбору ИТ-решения для заказчика аналитический отчёт в первую очередь должен содержать: A) Подробное техническое описание всех функций системы B) Сопоставление альтернатив по ключевым критериям с обоснованием экономической целесообразности выбора C) Перечень всех вендоров, работающих в данной нише D) Рекомендации по персоналу для внедрения	ОПК-2
	Ответ: Сопоставление альтернатив по ключевым критериям с обоснованием экономической целесообразности выбора	
6	Установите соответствие между этапом консалтингового проекта и ключевой задачей по анализу рынка. Этап проекта: 1. Прединвестиционный анализ 2. Диагностика (аудит) 3. Выбор решения 4. Пост-проектное сопровождение Задача по анализу рынка: A) Сравнение текущего ИТ-ландшафта с рыночными альтернативами и отраслевыми стандартами Б) Мониторинг новых версий, ценовых изменений и появления альтернатив после внедрения B) Исследование ёмкости, трендов и конкурентов для оценки потенциала проекта Г) Сравнительный анализ вендоров и продуктов по критериям для обоснования выбора	ОПК-2
	Ответ: 1–B, 2–A, 3–Г, 4–Б.	
7	Установите соответствие между видом ИТ-аудита и объектом исследования. Вид аудита: 1. Инфраструктурный аудит 2. Прикладной аудит 3. Процессный аудит 4. Аудит информационной безопасности Объект исследования: A) Эффективность и соответствие бизнес-процессов целям компании Б) Аппаратно-программная инфраструктура (серверы, сети, СХД) B) Конкретные информационные системы и их использование (ERP, CRM и др.) Г) Защищённость данных, политики доступа, шифрование, угрозы	ОПК-2
	Ответ: 1–Б, 2–B, 3–A, 4–Г.	
8	Установите соответствие между типом ИТ-решения и его основным назначением. Тип ИС: 1. ERP-система 2. CRM-система 3. BI-система 4. SCM-система Назначение: A) Управление взаимоотношениями с клиентами, автоматизация продаж и маркетинга Б) Планирование ресурсов предприятия, управление финансами, производством, закупками B) Сбор, хранение и анализ данных для поддержки принятия управленческих решений Г) Управление цепочками поставок, логистика и взаимодействие с поставщиками	ОПК-2
	Ответ: 1–Б, 2–A, 3–B, 4–Г.	

9	Установите правильную последовательность этапов сравнительного анализа ИТ-решений для выбора оптимального продукта. 1. Ранжирование альтернатив на основе оценок 2. Сбор данных о доступных на рынке решениях 3. Определение бизнес-требований и ограничений 4. Выбор и обоснование окончательного решения 5. Разработка системы критериев оценки и их весов		ОПК-2
	Ответ:	3 → 5 → 2 → 1 → 4	
10	Установите правильную последовательность шагов при выборе ИТ-решения для автоматизации бизнес-процессов. 1. Проведение переговоров с вендорами и демонстрация решений 2. Согласование выбранного решения с ключевыми стейкхолдерами 3. Формирование бизнес-требований и бюджета 4. Сравнительный анализ альтернатив по критериям (ТСО, функциональность и др.) 5. Подготовка технического задания и запуск проекта внедрения		ОПК-2
	Ответ:	3 → 1 → 4 → 2 → 5	
11	Какой метод стратегического анализа внешней среды используется для оценки политических, экономических, социальных и технологических факторов, влияющих на рынок ИКТ?		ОПК-2
	Ответ:	PEST-анализ Обоснование: PEST-анализ (Political, Economic, Social, Technological) – это классический инструмент макроанализа, позволяющий выявить ключевые тренды и угрозы, которые необходимо учитывать при разработке ИТ-стратегии и выборе решений.	
12	Какая модель конкурентного анализа основана на оценке пяти сил: угрозы новых игроков, рыночной власти поставщиков и покупателей, угрозы товаров-заменителей и внутриотраслевой конкуренции?		ОПК-2
	Ответ:	Модель Портера (пять сил) Обоснование: Модель пяти сил Портера – классический инструмент отраслевого анализа, широко применяемый в ИТ-консалтинге для оценки привлекательности рынка и позиционирования продуктов.	
13	Какой вид ИТ-аудита направлен на оценку защищённости данных, политик доступа, шифрования и устойчивости к киберугрозам?		ОПК-2
	Ответ:	Аудит безопасности Обоснование: Аудит безопасности является обязательным элементом комплексного ИТ-аудита, особенно в условиях ужесточения регуляторных требований и роста числа инцидентов.	
14	Какой метод моделирования бизнес-процессов использует графические элементы (события, задачи, шлюзы) и широко применяется для документирования требований к ИС?		ОПК-2
	Ответ:	BPMN (нотация бизнес-процессов) Обоснование: BPMN – это стандарт визуального моделирования, который позволяет консультанту наглядно описывать текущие и целевые процессы, что критически важно для выбора и настройки ИТ-решений.	
15	Какой этап консалтингового проекта предполагает публичную защиту результатов перед руководством заказчика с обоснованием выбранных решений?		ОПК-2
	Ответ:	Заключительная презентация (финальная защита) Обоснование: Завершающий этап – это ключевая точка взаимодействия с клиентом, где консультант должен не только донести свои выводы, но и убедить стейкхолдеров в рациональности предложенного решения, что требует навыков адаптации материалов для неИТ-специалистов.	
16	Какая роль в ИТ-консалтинговом проекте отвечает за ежедневное взаимодействие с заказчиком, сбор требований, управление ожиданиями и разрешение оперативных вопросов? А) Спонсор проекта В) Руководитель проекта С) Бизнес-аналитик / ведущий консультант D) Архитектор решения		ОПК-5
	Ответ:	Бизнес-аналитик / ведущий консультант	
17	Какой метод сбора требований к ИС предполагает индивидуальное общение с представителями заказчика по заранее подготовленному списку вопросов для выявления скрытых потребностей? А) Анкетирование В) Наблюдение С) Структурированное интервью D) Анализ существующей документации		ОПК-5
	Ответ:	Структурированное интервью	
18	В какой фазе жизненного цикла ИС осуществляется согласование и утверждение технического задания с заказчиком? А) Фаза эксплуатации В) Фаза сопровождения С) Фаза разработки (проектирования) D) Фаза инициации		ОПК-5
	Ответ:	Фаза разработки (проектирования)	

19	В процессе согласования технического задания заказчик выдвигает дополнительное требование, которое не было предусмотрено исходным бюджетом. Как должен поступить ИТ-консультант в рамках регламента управления изменениями? А) Немедленно включить требование в ТЗ, чтобы не потерять лояльность В) Отказаться от требования, сославшись на жёсткие рамки бюджета С) Оценить объём работ, согласовать изменение с руководителем проекта и подписать дополнительное соглашение с заказчиком Д) Переложить решение на разработчиков	ОПК-5
	Ответ: Оценить объём работ, согласовать изменение с руководителем проекта и подписать дополнительное соглашение с заказчиком	
20	На завершающем этапе консалтингового проекта, когда заказчик выражает недовольство некоторыми аспектами внедрения, какая стратегия взаимодействия является наиболее конструктивной? А) Завершить проект и не продлевать отношения В) Организовать дополнительную встречу, выявить корневые причины и совместно выработать корректирующие мероприятия С) Сослаться на подписанный акт приёмки и закрыть вопрос Д) Передать все претензии юридическому отделу	ОПК-5
	Ответ: Организовать дополнительную встречу, выявить корневые причины и совместно выработать корректирующие мероприятия	
21	Установите соответствие между термином и его определением в контексте взаимодействия с клиентом. Термин: 1. Соглашение об уровне обслуживания 2. Техническое задание 3. Устав проекта 4. План управления коммуникациями 5. Рабочее совещание Определение: А) Официальный документ, фиксирующий выявленные требования к ИС Б) Соглашение об уровне услуг, включающее метрики и ответственность сторон В) Свод правил коммуникации, сроков и форматов отчетности Г) Письменное разрешение на начало проекта с указанием целей и границ Д) Интерактивная встреча для совместной выработки решений и устранения недопонимания	ОПК-5
	Ответ: 1–Б, 2–А, 3–Г, 4–В, 5–Д.	
22	Установите соответствие между форматом отчетности и её основной целью во взаимодействии с заказчиком. Формат отчетности: 1. Еженедельный статус-отчет 2. Отчет по завершении этапа 3. Итоговый аналитический отчет 4. Презентация для стейкхолдеров 5. Финансовый отчет о затратах Цель: А) Предоставление руководству консолидированных результатов для принятия решений Б) Оперативное информирование о прогрессе, рисках и планах на следующую неделю В) Фиксация выполнения ключевой вехи и согласование перехода к следующему этапу Г) Детальное описание всех выполненных работ, затрат и достигнутых показателей Д) Контроль бюджета и обоснование отклонений	ОПК-5
	Ответ: 1–Б, 2–В, 3–Г, 4–А, 5–Д	
23	Установите соответствие между этапом управления изменениями и действием консультанта во взаимодействии с клиентом. Этап управления изменениями: 1. Фиксация запроса на изменение 2. Анализ и оценка 3. Согласование 4. Реализация 5. Контроль эффективности Действие: А) Оценка влияния на сроки, бюджет и качество Б) Документирование требования и регистрация в системе учета изменений В) Внесение изменений в план-график и техническое задание Г) Представление изменения на утверждение заказчику и подписание допсоглашения Д) Мониторинг результатов изменения и отчетность клиенту	ОПК-5
	Ответ: 1–Б, 2–А, 3–Г, 4–В, 5–Д	
24	Какой документ, разрабатываемый на этапе инициации проекта, содержит формальное описание целей, границ, основных стейкхолдеров и полномочий руководителя проекта, и служит основой для взаимодействия с заказчиком?	ОПК-5
	Ответ: Устав проекта Обоснование: Устав проекта – это ключевой документ инициации, который официально санкционирует проект и даёт руководителю проекта полномочия на использование ресурсов. Он согласуется со спонсором и топ-менеджментом заказчика, фиксируя взаимные обязательства и границы взаимодействия.	

25	Как называется регламентированный процесс, позволяющий учитывать запросы заказчика на доработку, корректировку или исключение требований, зафиксированных в утверждённом техническом задании?		ОПК-5
	Ответ:	Управление изменениями Обоснование: Управление изменениями – это формализованная процедура, которая защищает проект от хаотичного расширения объёма работ. Она включает фиксацию запроса, анализ влияния на сроки/бюджет, согласование с заказчиком через подписание дополнительного соглашения и внесение корректировок в ТЗ.	
26	Какой метод сбора требований предполагает личную встречу консультанта с представителями заказчика по заранее подготовленному списку открытых вопросов для выявления скрытых потребностей и неформализованных бизнес-правил?		ОПК-5
	Ответ:	Структурированное интервью Обоснование: Структурированное интервью – это активный метод, который позволяет не просто получить формальные ответы, а углубиться в контекст, задать уточняющие вопросы и выявить противоречия.	
27	Как называется встреча, где консультант представляет результаты аудита или обоснование выбора ИТ-решения руководству заказчика с целью получения утверждения и бюджетирования?		ОПК-5
	Ответ:	Заключительная презентация (финальная защита) Обоснование: Это ключевой этап взаимодействия, на котором консультант должен перевести техническую аналитику на язык бизнес-результатов (экономия, прибыль, снижение рисков). Навык адаптации содержания для неИТ-аудитории и эффективной защиты перед стейкхолдерами является критическим для успеха проекта.	
28	Какой план, разрабатываемый в рамках проектного управления, определяет форматы, периодичность и адресатов всех отчётов, а также каналы связи с заказчиком?		ОПК-5
	Ответ:	План управления коммуникациями Обоснование: План управления коммуникациями – это упреждающий инструмент, который предотвращает информационный хаос. В нём прописывается: кому, что, когда и в каком виде отправлять (статус-отчёты, протоколы, презентации). Это основа для прозрачного и предсказуемого взаимодействия с клиентом.	
29	Установите правильную последовательность этапов проведения итогового аудита завершённого ИТ-проекта с точки зрения организации обратной связи с клиентом. 1. Сбор документации и промежуточных отчётов по проекту 2. Проведение интервью с ключевыми участниками со стороны заказчика 3. Анализ соответствия результатов зафиксированным в ТЗ требованиям 4. Подготовка итогового отчёта с оценкой достижений и отклонений 5. Презентация отчёта руководству заказчика 6. Совместная разработка рекомендаций по улучшению для будущих проектов		ОПК-5
	Ответ:	1 → 3 → 2 → 4 → 5 → 6	
30	Установите правильную последовательность шагов при организации переговорного процесса с заказчиком по изменению требований к проекту. 1. Формальное согласование изменения через подписание дополнительного соглашения 2. Оценка влияния изменения на сроки, бюджет и качество 3. Внесение изменений в техническое задание и план-график 4. Фиксация запроса на изменение в системе учёта 5. Проведение переговоров с заказчиком и поиск взаимовыгодного решения 6. Доведение согласованных изменений до команды реализации		ОПК-5
	Ответ:	4 → 2 → 5 → 1 → 3 → 6	

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Экзамен седьмой семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Как ИТ-консультант должен организовать сбор требований к корпоративной ИС, чтобы полученные результаты позволяли затем провести качественный анализ рынка и выбрать оптимальное решение?		ОПК-5
	Ответ:	На этапе сбора требований консультант проводит структурированные интервью с ключевыми стейкхолдерами и моделирует бизнес-процессы. Полученные бизнес-требования и функциональные потребности фиксируются в виде формализованного перечня критериев, которые затем используются для сравнительного анализа доступных на рынке ИТ-решений. Такой подход обеспечивает объективность оценки и позволяет выбрать систему, максимально соответствующую реальным задачам заказчика, а не абстрактным характеристикам вендоров.	
2	Опишите последовательность действий консультанта при разработке технического задания (ТЗ) с учётом необходимости последующего рыночного мониторинга для возможной замены ИТ-решения.		ОПК-5
	Ответ:	Консультант сначала проводит аудит текущих бизнес-процессов и ИТ-ландшафта, затем совместно с заказчиком формулирует функциональные и нефункциональные требования. В ТЗ отдельным разделом включаются критерии сравнения с рыночными аналогами (масштабируемость, ТСО, интеграционные возможности). Такая структура позволяет в будущем, при изменении рыночной ситуации, объективно оценить альтернативы без пересмотра базовых бизнес-целей.	
3	В ходе переговоров с клиентом выяснилось, что его бюджет на ИТ-проект на 30% ниже среднерыночных затрат на аналогичные внедрения. Какие шаги вы предпримете, чтобы найти компромисс, не снижая качество будущего решения?		ОПК-5

	Ответ: Консультант предлагает провести детальный анализ рынка для выявления вендоров с гибкими моделями лицензирования или решений с открытым исходным кодом. Затем совместно с заказчиком определяются критические функции, которые должны быть реализованы обязательно, а второстепенные откладываются на последующие этапы. Такой подход позволяет уложиться в бюджет, сохранив основную ценность для бизнеса, и одновременно демонстрирует клиенту прозрачность и профессионализм.	
4	Как следует организовать презентацию результатов сравнительного анализа трёх ИТ-решений для совета директоров, состоящего из неИТ-специалистов, чтобы добиться утверждения выбранного варианта? Ответ: Презентация строится вокруг бизнес-показателей: сначала кратко описываются бизнес-задачи, затем по каждому решению приводятся оценки по трём ключевым критериям (стоимость владения, срок окупаемости, соответствие стратегии). Визуализация (сравнительные диаграммы, «светофор» по рискам) и акцент на финансовых выгодах делают материал доступным. Завершающий блок содержит чёткую рекомендацию с дорожной картой внедрения, что даёт совету директоров готовое решение для голосования.	ОПК-5
5	В процессе реализации проекта заказчик запросил добавление новой функции, отсутствующей в утверждённом ТЗ. Как консультант должен организовать процедуру изменения требований с учётом рыночных реалий (возможность покупки готового модуля)? Ответ: Консультант регистрирует запрос на изменение, затем оценивает трудозатраты на кастомную разработку и параллельно исследует рынок на предмет готовых модулей или плагинов от вендора, которые можно приобрести за меньшие средства. Результаты сравниваются и представляются заказчику на согласование вместе с новым сроком и бюджетом. Такой подход не только управляет ожиданиями, но и предлагает клиенту наиболее экономически рациональный путь, используя рыночную аналитику.	ОПК-5
6	Какие методы макроанализа внешней среды используются при исследовании рынка ИКТ и как они помогают в выборе ИТ-решений? Ответ: Основными методами являются PEST-анализ (политические, экономические, социальные и технологические факторы) и SWOT-анализ (сильные/слабые стороны компании в сопоставлении с рыночными возможностями и угрозами). Они позволяют выявить долгосрочные тренды, регуляторные риски и технологические сдвиги, которые напрямую влияют на требования к ИС. Результаты этих анализов служат основой для формирования стратегических критериев выбора решения, адаптированных к конкретным условиям бизнеса.	ОПК-2
7	Опишите методику сравнительного анализа нескольких ИТ-продуктов на основе системы критериев и приведите пример критериев. Ответ: Сначала определяются бизнес-требования и на их основе формируется набор критериев (например, функциональная полнота, масштабируемость, интеграционные возможности, стоимость владения, надёжность). Каждому критерию присваивается весовой коэффициент по степени важности, затем для каждого продукта выставляется оценка по шкале (например, от 1 до 5). Итоговый рейтинг вычисляется как сумма взвешенных оценок, что позволяет объективно ранжировать альтернативы и выбрать оптимальную.	ОПК-2
8	Какую роль играет модель пяти сил Портера в анализе конкурентной среды на рынке ИС и ИКТ? Ответ: Модель Портера оценивает влияние пяти рыночных сил: угрозы появления новых игроков, рыночной власти поставщиков, рыночной власти покупателей, угрозы товаров-заменителей и внутриотраслевой конкуренции. Для ИТ-рынка это помогает понять уровень конкуренции, зависимость от крупных вендоров, возможность импортозамещения и степень инновационной активности. Результаты анализа используются для выбора стратегии позиционирования ИТ-решения и формирования рекомендаций по минимизации рисков.	ОПК-2
9	Какие источники информации используются для проведения анализа рынка ИС и ИКТ, и как проверяется их достоверность? Ответ: Основные источники – отраслевые отчёты аналитических агентств, базы проектов, финансовые отчёты вендоров, государственные реестры и профессиональные форумы. Для проверки достоверности проводится перекрёстная сверка данных из разных источников, анализ методологии составления отчётов и сопоставление с реальными кейсами внедрений. Консультант также может запросить референсы у вендоров и провести независимые опросы экспертов отрасли.	ОПК-2
10	Как следует адаптировать результаты рыночного анализа для представления топ-менеджменту компании-заказчика, чтобы обеспечить принятие рационального решения? Ответ: Отчёт должен строиться вокруг бизнес-выгод: вместо технических деталей акцент делается на снижение затрат, рост выручки, снижение рисков и соответствие стратегии. Используются наглядные визуализации (диаграммы, сравнительные таблицы, оценка ROI и срока окупаемости), а сложные термины заменяются на понятные бизнес-анalogии. Заключительная часть содержит чёткую рекомендацию с дорожной картой и прогнозом эффектов, что позволяет совету директоров быстро оценить ценность предложения и принять решение.	ОПК-2

7.1. Уровни овладения

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

Индикатор достижения компетенции: ОПК-2.1 Использует различные методы для исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий..

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

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

Индикатор достижения компетенции: ОПК-5.1 Использует способы организации взаимодействия с клиентами и партнерами на отдельных этапах жизненного цикла информационных систем и информационно-коммуникационных технологий..

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Зыков, С. В. Архитектура информационных систем. Основы проектирования: учебник для вузов / С. В. Зыков. - Москва: Юрайт, 2026. - 260 с - 978-5-534-21538-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/590259> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Козырь, Н. С. Оценка рисков и аудит информационной безопасности: учебник для вузов / Н. С. Козырь, В. Н. Хализев. - Москва: Юрайт, 2026. - 190 с - 978-5-534-17864-7. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/590417> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Информационные системы управления производственной компанией: учебник и практикум для вузов / Н. Н. Лычкина, А. В. Фель, Ю. А. Морозова, В. Н. Корепин. - Москва: Юрайт, 2026. - 273 с - 978-5-534-00764-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583305> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <http://pravo.gov.ru/> - Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации»
2. <https://www.fedstat.ru/> - Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС)
3. <https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России)

Ресурсы «Интернет»

1. <https://digital.gov.ru> - Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минцифры России)
2. <https://stepik.org> - Платформа с онлайн-курсами от авторов-практиков

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. "Astra Linux Special Edition" РУСБ.10015-01;
2. Мой офис;

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. КонсультантПлюс;
2. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
---	---

Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СПб
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения