

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 04.09.2023 15:36:08

Уникальный программный ключ:


2361cc35c296f119d6aa9dc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА»

Информационные системы в экономике  
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры  
«02» 09 2022 г., протокол № 1

  
Заведующий кафедрой  
Л.Р. Магомаева  
(подпись)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

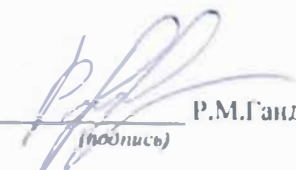
ИТ-консалтинг  
(наименование дисциплины)

**Направление подготовки**  
38.03.05 Бизнес информатика  
(код и наименование направления/ специальности подготовки)

**Направленность (профиль)**  
Управление ИТ-проектами  
(наименование специализации / профиля подготовки)

**Квалификация**  
бакалавр  
(специалист / бакалавр / магистр)

Год начала подготовки - 2022

Составитель  Р.М.Гандаева  
(подпись)

Грозный – 2022

**ПАСПОРТ  
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**  
ИТ-консалтинг

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
<b>4-й семестр</b>			
1	<b>Тема 1.</b> Сущность и содержание консалтинговой деятельности	(УК-3)	Практическая работа
2	<b>Тема 2.</b> Виды консультантов. Требования к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг	(ОПК-6)	Практическая работа
3	<b>Тема 3.</b> Консалтинг в области информационных технологий и организация консультирования	(ОПК-6)	Практическая работа
4	<b>Тема 4.</b> Консалтинговые проекты по выбору программных решений для предприятий	(ОПК-6)	Практическая работа
5	<b>Тема 5.</b> Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий	(УК-3)	Практическая работа
6	<b>Тема 6.</b> Консалтинговые проекты в области ИТ-аутсорсинга	(УК-3)	Практическая работа

**ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	<i>Практическая работа</i>	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее	Комплект заданий для выполнения

		определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом	практических работ
2	<i>Рубежный контроль</i>	Форма проверки знаний по дисциплине в виде первой и второй рубежных аттестаций	Вопросы к аттестациям
3	<i>Экзамен</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к экзамену

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

**Практическая работа №1.** Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

**Практическая работа №2.** Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности

**Практическая работа №3.** Качество консалтинговых услуг

**Практическая работа №4.** Становление и развитие управленческого консалтинга

**Практическая работа №5.** Управленческий консалтинг сегодня

**Практическая работа №6.** Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития

### Критерии оценки ответов на практические работы

*Регламентом БРС предусмотрено всего 15 баллов за текущую работу студента.*

*Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом до 4 лабораторных работ с использованием дополнительного материала по ним. (по 3 баллов).*

*Максимальное количество баллов за активное участие, дискуссии и подготовку кратких сообщений студент может набрать 3 балла.*

**3 балла** ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

**2 балла** ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов.

**1 балл** ставится, если студент правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов.

**0 баллов** ставится, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы или ставится, если студент совсем не выполнил ни одного задания.

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

**Кафедра информационные системы в экономике**

**Вопросы рубежного контроля по дисциплине «ИТ-консалтинг»**

*Вопросы к первой рубежной аттестации*

1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации (УК-3)
2. Виды деловых и консультационных услуг
3. История управленческого консультирования. Состояние развития консалтинга в России и за рубежом.
4. Виды консультантов: дженералисты и специалисты; внешние и внутренние; индивидуальные. (УК-3)
5. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.
6. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России. (ОПК-6)
7. Характеристики консалтинговых компаний.
8. Понятие ИТ-консалтинга
9. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования. (ОПК-6)
10. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования.
11. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы

*Вопросы ко второй рубежной аттестации*

1. Определение и цели консалтинговой деятельности.
2. Современное состояние ИТ-консалтинга. (УК-3)
3. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
4. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России
5. Консалтинг в проектах создания информационных систем
6. Этапы комплексного консалтингового проекта.
7. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий (ОПК-6)
8. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.
9. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
10. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга. (ОПК-6)
11. Управление исполнением контракта.
12. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия (УК-3)

## **Критерии оценки ответов на рубежной аттестации**

*Регламентом БРС предусмотрено всего 20 баллов за рубежную аттестацию студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 2 вопроса в билете (по 10 баллов).*

**10 баллов (5+)** заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

**9 баллов (5)** заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению, ответ отличается точностью использованных терминов,

**8 баллов (4+)** заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному

**7 баллов (4)** заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

**6 баллов (4-)** заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, отличавшийся достаточной активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы.

**5 баллов (3+)** заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для их самостоятельного устранения.

**4 балла (3)** заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные

программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя допущенных погрешностей.

**3 балла (3-)** заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.

**2 балла (2)** выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившего самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**1 балл** — нет ответа (отказ от ответа, представленный ответ полностью не по существу содержащихся в экзаменационном задании вопросов)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

**Кафедра информационные системы в экономике**

**Вопросы к экзамену по дисциплине «ИТ-консалтинг»**

1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации
2. Виды деловых и консультационных услуг (УК-3)
3. История управленческого консультирования. Состояние развития консалтинга в России и за рубежом.
4. Виды консультантов: дженералисты и специалисты; внешние и внутренние; индивидуальные.
5. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.
6. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.
7. Характеристики консалтинговых компаний.
8. Понятие ИТ-консалтинга
9. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования.
10. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования. (ОПК-6)
11. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы
12. Определение и цели консалтинговой деятельности.
13. Современное состояние ИТ-консалтинга.
14. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний (УК-3)
15. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России
16. Консалтинг в проектах создания информационных систем
17. Этапы комплексного консалтингового проекта. (ОПК-6)
18. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий
19. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.
20. Концепция аутсорсинга и основная терминология. (УК-3)
21. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.
22. Управление исполнением контракта.
23. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия (ОПК-6)



## Критерии оценки ответов на экзамене

*Регламентом БРС предусмотрено 20 баллов (максимальный балл) за ответ на вопросы в билете. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 4 вопроса в билете (по 5 баллов).*

**5 баллов** - Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

**4 балла** - Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной технической терминологии. Могут быть допущены некоторые неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

**3 балла** - Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано.

**2 балла** - Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент осознает связь обсуждаемого вопроса по билету с другими объектами дисциплины.

**1 балл** - Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная, техническая терминология не используется. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к незначительной коррекции ответа студента.

**0 баллов** - Ответ на вопрос полностью отсутствует, либо отказ от ответа.

---

## Критерии оценки знаний студента на экзамене

**Оценка «отлично»** выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

**Оценка «хорошо»** - выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

**Оценка «удовлетворительно»** - выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы.

**Оценка «неудовлетворительно»** - выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

## КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

**Практическая работа №1.** Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

Проанализируйте ситуацию. Пример из российской практики организационного консалтинга

Организация решила создать новый отдел по связям с общественностью и контактам с представителями прессы и лоббистами. Внутри организации обсуждались два различных взгляда на место, которое должен занять новый отдел: либо он будет частью штата дирекции, либо более крупной группой в качестве подотдела в отделе маркетинга и продаж. По этому поводу обратились к консультанту.

Консультант проанализировал проблему более широко: не только о месте, которое будет занимать новый отдел в структуре, но и о последствиях участия нового отдела в принятии решений по стратегии организации и требованиях к квалификации людей, которые смогут работать в отделе по связям с общественностью.

На основании развернутого анализа консультант смог убедить, что создание небольшой группы в штате дирекции организации является оптимальным решением задач по связям с общественностью. Непосредственное влияние отдела маркетинга на связь с общественностью сузило бы работу до связей лишь с потенциальными клиентами.

ИТ-консалтинг — самое динамично развивающееся направление управленческого консалтинга. Информация делает бизнес более конкурентоспособным, а информационные технологии позволяют автоматизировать процессы сбора, передачи и анализа информации. Управленческие задачи, на выполнение которых ранее требовались месяцы и огромный штат сотрудников, с помощью ИТ решаются автоматически и мгновенно.

Консультанты предлагают услуги по формализации и оптимизации управленческих задач, выбору, проектированию, созданию и внедрению информационных систем управления, т.е. разрабатывают решения, позволяющие использовать информацию более эффективно, чем сейчас.

### Вопросы для обсуждения

1. Приведите определение управленческого консалтинга Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО).
2. По каким группам объединены виды консалтинговой деятельности в классификации ФЕАКО?
3. Как соотносятся управленческий консалтинг и профессиональные услуги?

**Практическая работа №2.** Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности

Специфику работы любого консультанта, в том числе и в сфере управленческого консультирования, хорошо иллюстрирует пример, приводимый Брайаном Трейси [22. С. 3—4]. Он рассказывает, что как-то на одной атомной электростанции столкнулись с серьезной проблемой — необходимо было выяснить и устранить причину снижения объема выработки электроэнергии и уменьшения производительности всего процесса. Проблема оказалась слишком трудной для инженеров станции, они так и не смогли определить, в чем причина сбоев.

Решили пригласить одного из ведущих специалистов в области строительства

атомных электростанций в надежде, что он сможет выявить истинную причину. Консультант прибыл, надел белый халат и приступил к работе, вооружившись планшетом. Следующие два дня он ходил по станции, изучая приборы и снимая показания в машинном зале, делал пометки и производил вычисления.

В конце второго дня он залез на лестницу, достал из кармана черный маркер и на одном из приборов поставил огромный черный крест. «В нем вся проблема, — пояснил специалист. — Отремонтируйте или замените аппарат, подсоединенный к этому измерительному прибору, и проблема будет решена».

После этого он снял свой белый халат, сел в машину, отправился в аэропорт и улетел домой. Инженеры разобрали аппарат и обнаружили, что 9 именно из-за него и происходили сбои. Аппарат вскоре отремонтировали, и станция вновь заработала на полную мощность.

Неделю спустя директор АЭС получил от консультанта чек на 10 тыс. долл. «за оказанные услуги». Директор был крайне удивлен размером суммы, несмотря на то что оборудование стоило несколько миллиардов долларов, а нарушения работы приносили колоссальные убытки. В конце концов, рассудил менеджер, консультант приехал, покрутился пару дней, поставил большой крест на приборе и уехал обратно. По мнению директора, 10 тыс. долл. — сумма, слишком большая для подобной работы.

Директор написал консультанту письмо следующего содержания: «Мы получили Ваш чек. Не могли бы Вы перечислить по пунктам, за что конкретно Вы просите такую сумму? Такое впечатление, что Вы всего лишь поставили крест на одном-единственном приборе. Десять тысяч долларов — слишком высокая стоимость для такого объема работы». Несколько дней спустя директор получил новый чек. Там было написано: «Рисование креста на одном приборе — 1 доллар.

Знание того, на каком именно приборе поставить крест, — 9999 долларов». Из этого примера видно, какими профессиональными чертами должен обладать консультант:

- 1) он имеет определенный специфический статус;
- 2) в рамках рыночных отношений он использует свои знания и интеллект как товар;
- 3) в его распоряжении имеется определенный методический инструментарий;
- 4) в своей деятельности консультант работает с информацией — собирает и анализирует факты, делает заключения, вырабатывает рекомендации;
- 5) консультант обеспечивает профессиональный подход к оказанию услуг.

### **Вопросы для обсуждения**

1. Опишите основные виды профессиональных услуг.
2. Назовите достоинства и недостатки внутренних и внешних консультантов.
3. Перечислите факторы, стимулирующие обращение предпринимателей к профессиональному консультанту.

### **Практическое занятие №3. Качество консалтинговых услуг.**

Комбинированные тарифы «Делового консалтинга

- экспертное заключение по инвестиционной привлекательности проекта и привлечению финансирования — от 150 долл. на покрытие затрат и 1—2% от привлекаемого объема;
- решение налоговых споров — от 100 долл. на покрытие затрат и 5—10% от выигранной суммы.

### **Вопросы для обсуждения**

1. Как оценить качество консалтинговых услуг?
2. Как устанавливают цены на консалтинговые услуги?
3. Опишите основные элементы инфраструктуры регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг. Опишите стандартную процедуру поиска и отбора консультантов.
4. Перечислите основные профессиональные объединения консультантов.
5. Назовите основные принципы Кодекса поведения ФЕАКО.

#### **Практическое занятие №4.** Становление и развитие управленческого консалтинга.

Специалисты отмечают, что самые узкие дефиниции управленческого консалтинга включают туда только деятельность легендарной McKinsey & Company («МакКинзи энд компани») и ее конкурентов по стратегическому консультированию, таких, как Bain («Бэйн»), Boston Consulting Group («Бостон Консалтинг групп») и ряда других. К ним часто причисляют и старейшую консультационную фирму Arthur D. Little («Артур Д. Литтл»). Однако стратегический консалтинг — не единственная сфера интересов и деятельности подобных фирм. Формирование управленческого консультирования как самостоятельной индустрии начиналось с решения классических проблем стратегического менеджмента, различных аспектов корпоративной стратегии, проведения стратегических исследований рынка, планирования крупных организационных преобразований.

С одной стороны, становление этой сферы бизнеса было основано на выявлении и описании различных методов и принципов консультирования. С другой — предприниматель должен был сам почувствовать неудовлетворенность своим положением и желание совершенствовать свои дела и методы управления.

Впервые благоприятные условия для этого возникли в связи с зарождением научного управления во второй половине XIX в. Консультирование на основе теории научного управления концентрировалось на вопросах производительности и эффективности работы фабрики, рациональной организации труда и снижении издержек производства. Такое консультирование называли организацией производства, а консультантов — 15 экспертами по эффективности. В начале XX в. область деятельности консалтинга расширилась.

Появились первые профессиональные консультанты, такие, как Фредерик Тейлор, Артур Д. Литтл, Тоуэрс Пэррин и Гаррингтон Эмерсон. Последние двое основали первые консалтинговые фирмы. В 1914 г. в Чикаго Эдвин Буз основал службу деловых исследований BOOZ. Allen & Hamilton («Буз-Аллен энд Гамилтон»). Появились консалтинговые фирмы по управлению человеческими ресурсами, по управлению сбытом и маркетингом, а также по управлению финансовыми ресурсами. В 1925 г. Джеймс О. МакКинзи и Эндрю Томас Карни в партнерстве основали компанию, давшую впоследствии начало двум крупнейшим в мире консалтинговым фирмам — McKinsey & Company и A.L. Kearney (A.T. Карни).

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Когда зародился управленческий консалтинг?
2. Что такое «золотые годы» консалтинга?
3. Какие международные объединения консультантов существуют?

#### **Практическая работа № 5.** Управленческий консалтинг сегодня.

Из истории бывшей «большой пятерки» Coopers & Lybrand («Купере энд Лайбранд») образовалась в 1957 г. как объединение Coopers Brothers («Купере Бразерс») и Lybrand («Лайбранд»), аудиторской фирмы США, а также Ross Brothers & Montgomery («Росс Бразерс энд Монтгомери»), McDonald Currie («МакДоналд Кури») и Coopers Brothers Canadian («Купере Бразерс Кэнэдиен»).

В 1987 г. две международные компании, KMG (Klynveld Main Goerdeler, «Клинвелд

Мэйн Горделер») и PMI (Peat Marwick International, «Пит Марвик интернэшнл»), объединились, образовав новую компанию KPMG — Klynveld Peat Marwick Goerdeler («Клинвелд Пит Марвик интернэшнл»). Бизнесконсалтинг наряду с аудитом, налоговым консультированием и корпоративными финансами относится к числу основных направлений деятельности компании. Около десяти лет назад KPMG стала первой многопрофильной компанией, выбравшей в качестве основы бизнеса отраслевую направленность. В России работает с 1990 г. В 2000 г. в процессе преобразования бизнеса из глобальной структуры KPMG было выделено подразделение системной интеграции в отдельную компанию KPMG Consulting, которая также представлена в России.

Образование Ernst & Young также произошло на транснациональном уровне. В состав компании вошли Ernst & Whitney («Эрнст энд Уитни») и Arthur Young & Co («Артур Янг энд компани»). Английское представительство компании Deloitte & Co («Делойт энд компани») вошло в Coopers & Lybrand, а остальная ее часть слилась с Touche Ross Tohmatsu («Туш Росс Томацу»), в результате появилась Deloitte Touche Tohmatsu International («Делойт Туш Томацу интернэшнл»). Компания Ernst & Young оказывает консультации по вопросам бизнеса, информационных технологий, аудита и налогообложения.

В нынешнем виде компания образовалась в 1989 г. В том же году был открыт офис в России. Клиентами Ernst & Young являются крупнейшие мировые и российские компании. В середине 2000 г. в процессе преобразования бизнеса Ernst & Young продала свое подразделение управленческого консалтинга французскому системному интегратору Cap Gemini, оставив за собой только бизнесконсалтинг. Образовавшаяся компания Cap Gemini Ernst & Young стала одной из крупнейших в мире в области управления и информационных технологий. В 2002 г. Ernst & Young объявила о присоединении российской практики Andersen — некогда крупной аудиторско-консалтинговой компании. Компания Price Waterhouse, датирующая свою историю с 1849 г., когда Сэмюэл Лоуэлл Прайс вместе с Уильямом Эдвардсом открыли аудиторскую контору, долгое время избегала слияния с партнерами равной силы и предпочитала поглощать мелкие фирмы. Так продолжалось до 1998 г., когда компания объединилась с Coopers & Lybrand, образовав самую большую аудиторско-консалтинговую группу в мире.

Во всемирной сети международного консалтингового гиганта PricewaterhouseCoopers трудится сегодня более 15 тыс. консультантов. Основу деятельности компании составляют два направления — аудиторские услуги и 19 управленческий консалтинг.

Последним занимается подразделение MCS — Management Consulting Services («Менеджмент консалтинг сервисиз»). В свою очередь, деятельность MCS распадается тоже на две линии — услуги в области комплексных преобразований (экспресс-диагностика, выработка стратегии, бизнес-планирование, повышение эффективности деятельности) и услуги в области ИТ (анализ потребностей предприятия, выбор и внедрение ИСУП, системная интеграция, консалтинг в области e-коммерции). В российском отделении PWC сегодня работает около 1000 человек (причем иностранных сотрудников среди них менее 3%), и примерно 10% из этого числа приходится на подразделение MCS.

В общем объеме доходов MCS доля ERP-проектов (Enterprise Resource Planning — планирование ресурсов предприятия) составила в 2000 г. 79%. В августе 2000 г. компания Andersen Consulting («Андерсен консалтинг») и Arthur Andersen завершили процесс разделения, в результате которого Andersen Consulting выплатила Arthur Andersen 1 млрд. долл. отступных и сменила имя на Accenture («Аксенчер»). Сама же компания Arthur Andersen после скандала, связанного с компанией Enron («Энрон»), практически перестала существовать. Тем самым «большая пятерка» превратилась в «большую четверку». Использованы материалы журнала «Эксперт»; Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. М., 2002; материалы компаний. Эти фирмы, начиная развивать консультирование как естественное продолжение бухгалтерских услуг, довольно быстро расширили спектр своих интересов и захватили лидерство в операционном

консалтинге, т.е. в области решения проблем оперативного управления, включая налаживание управленческого учета и управленческой отчетности, различных аспектов внутреннего финансового менеджмента и организации основных бизнесфункций. Более того, очень быстро оценив повышенную доходность консультационных услуг по сравнению с традиционным аудитом, они стали активно конкурировать и на поле стратегического консалтинга.

Суммарные доходы «большой пятерки» за 1998 г. оценивались в 60 млрд. долл., а их персонал составлял примерно 500 тыс. человек! Однако если в секторе аудита они занимают абсолютно доминирующее положение (из каждого заработанного в отрасли доллара около 80 центов приходится именно на эти пять компаний), то в сфере консалтинга такие фирмы, как A. T. Kearney, Bain & Company, BoozAllen & Hamilton, The Boston Consulting Group, McKinsey & Company, Mercer Management Consulting («Мерсер менеджмент консалтинг») и др., оказывают им достойную конкуренцию.

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Опишите основные характеристики второго «золотого периода» в развитии управленческого консалтинга.
2. Каково влияние развития информационной техники на управленческий консалтинг?
3. Опишите структуру услуг, предоставляемых крупнейшими управленческими консалтинговыми фирмами.

**Практическая работа №6.** Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.

A. T. Kearney — одна из старейших (основана в 1926 г., в России работает с 1992 г.) и крупнейших консалтинговых фирм в мире. Располагает всем спектром необходимых возможностей — квалификацией, ресурсами и опытом — в части консультирования по вопросам стратегии, операций, организации и технологий. С 1946 г. в рамках A. T. Kearney существует отдельное подразделение по подбору высших управленческих кадров — A. T. Kearney Executive Search. В 1995 г. A. T. Kearney слилась с компанией EDS (ЭДС — «Электроник дейта система») — мировым лидером в сфере информационных технологий. Этот альянс открыл клиентам компании доступ к огромным объемам аналитической информации по новейшим технологиям и необходимым ресурсам для их внедрения. В 2000 г. исследовательская компания Gartner («Гартнер») назвала A. T. Kearney одной из пяти лучших консалтинговых компаний в области электронного бизнеса: более 40% своих доходов A. T. Kearney получила за оказание консультационных услуг в области электронного бизнеса (общий доход за 2000 г. составил 1,39 млрд. долл.).

В международном рейтинге Vault Prestige Ranking («Волт Престиж Рэнкинг») за 2001 г. A. T. Kearney вошла в ТОП-10 по стратегическому консалтингу, в ТОП-20 по ИТ-консалтингу, электронному бизнесу и управлению человеческими ресурсами. В общем рейтинге компания заняла 12-е место. В мире работает 2700 консультантов компании, в России — 10.

McKinsey & Company — одна из первых консалтинговых фирм современного типа (основана в 1926 г., в России работает с 1992 г.). Считается лидером в области управленческого консалтинга, концепция которого разработана основателями фирмы.

За свою историю компания реализовала более 10 тыс. проектов. У McKinsey более 1000 клиентов в разных странах мира. С 1998 по 2001 г. компания работала с 84-мя из 100 крупнейших компаний мира и с 20-ю из 100 крупнейших компаний России. McKinsey обладает одной из крупнейших систем накопления знаний, на развитие которой ежегодно расходует 150 млн. долл. (больше, чем любая другая консалтинговая компания). Ежегодно компания выделяет на проведение исследований более 100 млн. долл. Компания издает журнал о бизнес-технологиях — McKinsey Quarterly. С 2002 г. журнал издается на русском языке.

В международном рейтинге Vault Prestige Ranking за 2001 г. McKinsey заняла первое

место как в общем рейтинге, так и в рейтинге по стратегическому консалтингу, вошла в ТОП-20 по управлению персоналом и электронному бизнесу. В мире работает более 7000 консультантов, в России более 50. Имеет 84 отделения в 44 странах. The Boston Consulting Group (BCG) — одна из ведущих международных фирм в сфере управленческого консультирования, признанный мировой лидер в области разработки стратегии бизнеса. Компания основана в 1963 г. В России работает с 1993 г.

В недрах BCG был создан ряд уникальных концепций, ставших классикой стратегического консалтинга. Experience curve (построение «кривой опыта», иллюстрирующей снижение издержек по мере накопления опыта), time-based competition (конкурентоспособность, основанная на временных преимуществах), sustainable growth (концепция стабильного роста) и total shareholder value (общая ценность компании для акционеров) — эти идеи 24 BCG использованы многими компаниями для усиления своих конкурентных позиций.

Многие концепции BCG стали неотъемлемой частью науки управления и преподаются в ведущих мировых школах бизнеса. В международном рейтинге Vault Prestige Ranking за 2001 г. BCG заняла второе место в рейтинге по стратегическому консалтингу, вошла в ТОП-10 по электронному бизнесу и ТОП-20 по управлению человеческими ресурсами. В общем рейтинге компания занимает вторую позицию. В компании работает более 2300 консультантов, в том числе 15 — в России. Имеет 51 отделение в 34 странах, в том числе в Москве. Используются материалы журнала «Эксперт»; Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. М., 2002; материалы компаний.

Настоящий переворот в структуре и доходности консалтингового бизнеса, начавшийся примерно с конца 1980-х гг., был во многом связан с широким распространением так называемых интегрированных информационных систем класса управления ресурсами предприятия. В отличие от традиционных учетно-бухгалтерских программных пакетов эти системы дали техническую возможность эффективно управлять всеми ресурсами крупных компаний — производственными, финансовыми и людскими — на интегрированной основе и обеспечивать полный цикл управленческих воздействий в рамках текущей хозяйственной деятельности. Учитывая то, что эти системы базируются на новых управленческих стандартах и принципах, процесс их внедрения предполагает серьезную реорганизацию практически всех основных бизнес-процессов компании.

Необходима также определенная адаптация самого программного обеспечения к индивидуальным особенностям предприятий — объектов внедрения. Сложность этих задач с необходимостью требует участия профессиональных консультантов по управлению и информационным технологиям.

Результатом этого явилось формирование целого направления информационно-управленческого консалтинга. Это направление оказало 25 стимулирующее воздействие на развитие мировой консалтинговой индустрии в целом. Наиболее подготовленной для разработки вновь открытого направления консалтинга оказалась все та же «большая пятерка» (тогда еще «шестерка»), которая обладала квалифицированными специалистами и опытом в области операционного управленческого консультирования и информационных технологий (на базе внедрения учетно-бухгалтерских систем). Именно в это время доходы лидеров «большой пятерки» от управленческого консалтинга начали быстро сближаться по объему с доходами от традиционно доминировавшего аудита. В последние годы этот сектор стал основным источником роста для компаний «большой четверки».

Так, например, доходы фирмы Ernst & Young от этого рода деятельности в 1998 г. выросли до 4 млрд. долл. — на 33%, а у крупнейшей компании PricewaterhouseCoopers рост выручки от услуг по управленческому консультированию составил 41,5% (до 4 млрд. долл.). Помимо специализации в направлениях консалтинга существует целый ряд фирм, которые ориентируются на клиентов из определенных отраслей. Примером может служить крупная международная консалтинговая компания SH&E (Simat Helliesen & Eichner — «Симат

Хеллисен энд Эйчнер»), имеющая ряд проектов в странах СНГ. Она специализируется исключительно на авиапредприятиях. Консалтинг в области авиабизнеса является основным видом деятельности и ряда небольших региональных фирм, таких, как английская Atlas Project Management («Атлас проджект менеджмент») и российско-ирландская Avia International Ltd («Авиа интернэшнл лимитед»), большинство клиентов которых — авиапредприятия бывших союзных республик.

Высокая доходность информационно-управленческого консалтинга не могла остаться незамеченной. И вскоре среди основных участников этого рынка появилась новая группа компаний, выросших на базе крупнейших производителей компьютерной техники и системных интеграторов. Занимаясь первоначально лишь поставками компьютеров, серверов, сетевого 26 оборудования, многие компании стали все яснее понимать, что куда более высокую прибыль обеспечивают полномасштабные проекты системной интеграции, в рамках которых информационно-управленческий консалтинг является ключевым компонентом. Это привело к тому, что такие известные корпорации, как IBM («Ай-Би-Эм»), EDS («Электроник дэйта системз»), CSC («Компьютер сайенс корпорейшн») и ряд других, начали постепенно делать все больший акцент не на традиционном решении проблем из области информационных технологий, а на использовании информационных технологий для решения бизнес-проблем своих клиентов.

Активность аудиторских фирм в сфере консалтинга, а затем и поставщиков компьютерного оборудования привела к тенденции включать в ее рамки всю деятельность новых участников независимо от ее характера. Однако объем и значение деятельности этих фирм вряд ли можно считать достаточным основанием для отнесения всех производимых операций к разряду консалтинга. Управленческий консалтинг является лишь одним из четырех основных (наряду с аудитом, налоговым и юридическим консультированием, услугами в области корпоративных финансов) функциональным направлением деятельности любой из фирм «большой четверки». Равным образом ведущие фирмы в сфере информационных интегральных систем, придавая большое значение управленческому консультированию, отнюдь не собираются сворачивать свои традиционные направления работы.

Это приводит к тому, что границы сферы управленческого консалтинга часто проходят не между фирмами, а внутри них. Тем самым выделение управленческого консультирования из общей массы других услуг (в том числе консультационного типа), оказываемых участниками этого бизнеса, представляется, по мнению многих авторов, наиболее корректным путем определения границ этой отрасли.

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Охарактеризуйте развитие консалтинга в странах Восточной Европы.
2. Расскажите о перспективах мировой индустрии управленческого консалтинга



<b>Грозненский государственный нефтяной технический университет</b> <b>Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства</b>	
<hr/>	
Кафедра «Информационные системы в экономике» Дисциплина «ИТ-консалтинг» <b>БИЛЕТ № 1</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации</li><li>2. Виды деловых и консультационных услуг</li></ol>	
<i>Преподаватель</i>	<i>Р.М.Гандаева</i>
<i>Зав. кафедрой «ИСЭ»</i>	<i>Л.Р. Магомаева</i>

<b>Грозненский государственный нефтяной технический университет</b> <b>Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства</b>	
<hr/>	
Кафедра «Информационные системы в экономике» Дисциплина «ИТ-консалтинг» <b>БИЛЕТ № 2</b>	
<ol style="list-style-type: none"><li>1. История управленческого консультирования. Состояние развития консалтинга в России и за рубежом.</li><li>2. Виды консультантов: дженералисты и специалисты; внешние и внутренние; индивидуальные.</li></ol>	
<i>Преподаватель</i>	<i>Р.М.Гандаева</i>
<i>Зав. кафедрой «ИСЭ»</i>	<i>Л.Р. Магомаева</i>

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 3**

1. Характеристики консалтинговых компаний.
2. Понятие ИТ-консалтинга

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 4**

1. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования.
2. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 5**

1. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы
2. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 6**

1. Виды деловых и консультационных услуг
2. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 7**

1. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.
2. Характеристики консалтинговых компаний.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 8**

1. Понятие ИТ-консалтинга.
2. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 9**

1. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования.
2. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 10**

1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации.
2. Виды деловых и консультационных услуг.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 11***

1. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.
2. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 12***

1. Характеристики консалтинговых компаний.
2. Понятие ИТ-консалтинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 13**

1. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы.
2. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 14**

1. Виды деловых и консультационных услуг
2. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 15***

1. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.
2. Характеристики консалтинговых компаний.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*



**Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 1***

1. Определение и цели консалтинговой деятельности.
2. Современное состояние ИТ-консалтинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**

**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 2***

1. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
2. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 3**

1. Консалтинг в проектах создания информационных систем
2. Этапы комплексного консалтингового проекта.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 4**

1. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий
2. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 5***

1. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
2. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 6**

1. Управление исполнением контракта.
2. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 7**

1. Определение и цели консалтинговой деятельности.
2. Современное состояние ИТ-консалтинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 8**

1. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
2. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

**БИЛЕТ № 9**

1. Консалтинг в проектах создания информационных систем
2. Этапы комплексного консалтингового проекта.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 10***

1. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий
2. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 11***

1. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
2. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 12***

1. Управление исполнением контракта.
2. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 13***

1. Определение и цели консалтинговой деятельности.
2. Современное состояние ИТ-консалтинга.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 14***

1. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
2. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет**  
**Институт цифровой экономики и технологического предпринимательства**

---

Кафедра «Информационные системы в экономике»

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

***БИЛЕТ № 15***

1. Консалтинг в проектах создания информационных систем
2. Этапы комплексного консалтингового проекта.

*Преподаватель*

*Р.М.Гандаева*

*Зав. кафедрой «ИСЭ»*

*Л.Р. Магомаева*



**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ К ЭКЗАМЕНУ  
ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 1**

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр

1. Характеристики консалтинговых компаний.
2. Понятие ИТ-консалтинга
3. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
4. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 2**

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр

1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации
2. Виды деловых и консультационных услуг
3. История управленческого консультирования. Состояние развития консалтинга в России и за рубежом.
4. 4.Виды консультантов: дженералисты и специалисты; внешние и внутренние; индивидуальные.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 3**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.
2. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.
3. Характеристики консалтинговых компаний.
4. Понятие ИТ-консалтинга

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 4**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования.
2. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования.
3. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы
4. Определение и цели консалтинговой деятельности.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 5**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Современное состояние ИТ-консалтинга.
2. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
3. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России
4. Консалтинг в проектах создания информационных систем

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 6**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Этапы комплексного консалтингового проекта.
2. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий
3. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.
4. Концепция аутсорсинга и основная терминология.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 7**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.
2. Управление исполнением контракта.
3. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия
4. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 8**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Характеристики консалтинговых компаний.
2. Понятие ИТ-консалтинга
3. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
4. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева



**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 9**

Дисциплина «ИТ-консалтинг»

Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр

1. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации
2. Виды деловых и консультационных услуг
3. История управленческого консультирования. Состояние развития консалтинга в России и за рубежом.
4. 4.Виды консультантов: дженералисты и специалисты; внешние и внутренние; индивидуальные.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 10**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Требования к личным и профессиональным компетенциям консультантов.
2. Причины основания для обращения к консультантам. Обзор рынка консалтинговых услуг в России.
3. Характеристики консалтинговых компаний.
4. Понятие ИТ-консалтинга

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 11**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Понятие ИТ-консалтинга. Приемы, техники, методы, технологии, концепции управленческого ИТ – консультирования.
2. Цели принципы, назначения, выгоды от формирования методов управленческого консультирования.
3. Работы при управлении процессом создания пилотной версии информационной системы
4. Определение и цели консалтинговой деятельности.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 12**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Современное состояние ИТ-консалтинга.
2. Ключевые факторы успеха консалтинговых компаний
3. Современное состояние рынка ИТ-консалтинга в России
4. Консалтинг в проектах создания информационных систем

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 13**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Этапы комплексного консалтингового проекта.
2. Работы, выполняемые ИТ-консультантами в проектах создания/модификации информационных систем предприятий
3. Описание и характеристики факторов успеха, связь факторов успеха с внешними факторами и отраслевыми стандартами.
4. Концепция аутсорсинга и основная терминология.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 14**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Выбор поставщика услуг ИТ-аутсорсинга.
2. Управление исполнением контракта.
3. Консалтинг и аутсорсинг ИТ-проектов: сходства и различия
4. Сущность консультационной деятельности, ее содержание Цели получения информации

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

---

**БИЛЕТ № 15**

**Дисциплина «ИТ-консалтинг»**

**Институт ЦЭ и ТП \_\_\_\_\_ специальность БИН 4 семестр**

1. Характеристики консалтинговых компаний.
2. Понятие ИТ-консалтинга
3. Концепция аутсорсинга и основная терминология.
4. Выбор поставщика услуг ИТ аутсорсинга.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева