

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «Рязанский государственный  
радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»

КАФЕДРА «ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ»

## **ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

по дисциплине

Направление подготовки

02.04.03 Анализ и проектирование информационных систем

ОПОП академической магистратуры

«Бизнес-анализ и проектирование информационных систем»

Квалификация (степень) выпускника — магистр

Форма обучения — очная, очно-заочная

## 1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы – это совокупность учебно-методических материалов (контрольных заданий, описаний форм и процедур), предназначенных для оценки качества освоения обучающимися данной дисциплины как части основной профессиональной образовательной программы.

Цель – оценить соответствие знаний, умений и уровня приобретенных компетенций, обучающихся целям и требованиям основной профессиональной образовательной программы в ходе проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

Основная задача – обеспечить оценку уровня сформированности профессиональных компетенций, приобретаемых обучающимся в соответствии с этими требованиями.

Контроль знаний проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости проводится с целью определения степени усвоения учебного материала, своевременного выявления и устранения недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по совершенствованию методики преподавания учебной дисциплины (модуля), организации работы обучающихся в ходе учебных занятий и оказания им индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков, приобретенных обучающимися в ходе выполнения индивидуальных заданий на практических занятиях. При оценивании результатов освоения практических занятий применяется шкала оценки «зачтено – не зачтено». Количество практических работ и их тематика определена рабочей программой дисциплины, утвержденной заведующим кафедрой.

Результат выполнения каждого индивидуального задания должен соответствовать всем критериям оценки в соответствии с компетенциями, установленными для заданного раздела дисциплины.

Промежуточный контроль по дисциплине осуществляется проведением теоретического зачета.

Форма проведения зачета – письменный или устный ответ на вопросы, сформулированным с учетом содержания учебной дисциплины. По результатам ответа обучаемого производится ее оценка преподавателем и, при необходимости, проводится теоретическая беседа с обучаемым.

## 2 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Сформированность каждой компетенции (или ее части) в рамках освоения данной дисциплины оценивается по трехуровневой шкале:

- 1) пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины;
- 2) продвинутый уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенций по завершении освоения дисциплины;
- 3) эталонный уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенций и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

### Уровень освоения компетенций, формируемых дисциплиной:

#### Описание критериев и шкалы оценивания тестирования:

Шкала оценивания	Критерий
3 балла (эталонный уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 85 до 100%
2 балла (продвинутый уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 70 до 84%
1 балл (пороговый уровень)	уровень усвоения материала, предусмотренного программой: процент верных ответов на тестовые вопросы от 50 до 69%
0 баллов	уровень усвоения материала, предусмотренного программой:

**Описание критериев и шкалы оценивания теоретического вопроса:**

Шкала оценивания	Критерий
3 балла (эталонный уровень)	выставляется студенту, который дал полный ответ на вопрос, показал глубокие систематизированные знания, смог привести примеры, ответил на дополнительные вопросы преподавателя
2 балла (продвинутый уровень)	выставляется студенту, который дал полный ответ на вопрос, но на некоторые дополнительные вопросы преподавателя ответил только с помощью наводящих вопросов
1 балл (пороговый уровень)	выставляется студенту, который дал неполный ответ на вопрос в билете и смог ответить на дополнительные вопросы только с помощью преподавателя
0 баллов	выставляется студенту, который не смог ответить на вопрос

На промежуточную аттестацию выносятся тест, два теоретических вопроса и 2 задачи. Максимально студент может набрать 15 баллов. Итоговый суммарный балл студента, полученный при прохождении промежуточной аттестации, переводится в традиционную форму по системе «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно».

Зачтено /не зачтено

**Оценка «отлично»** выставляется студенту, который набрал в сумме 15 баллов (выполнил все задания на эталонном уровне). Обязательным условием является выполнение всех предусмотренных в течение семестра практических заданий.

**Оценка «хорошо»** выставляется студенту, который набрал в сумме от 10 до 14 баллов при условии выполнения всех заданий на уровне не ниже продвинутого. Обязательным условием является выполнение всех предусмотренных в течение семестра практических заданий.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется студенту, который набрал в сумме от 5 до 9 баллов при условии выполнения всех заданий на уровне не ниже порогового. Обязательным условием является выполнение всех предусмотренных в течение семестра практических заданий.

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется студенту, который набрал в сумме менее 5 баллов или не выполнил всех предусмотренных в течение семестра практических заданий.

**3 ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или её части)	Вид, метод, форма оценочного мероприятия
1	Тема 1. Рынок ИКТ		зачет
2	Тема 2. Информационные продукты и услуги		зачет
3	Тема 3. Ценообразование для информационных продуктов и услуг		зачет
4	Тема 4. Характеристика рынка программного обеспечения		зачет
5	Тема 5. Технологии производства интеллектуального продукта		зачет
6	Тема 6. Модели ПО.		зачет

7	Тема 7. Характеристики качества программного обеспечения.		зачет
8	Тема 8. Экономическая эффективность программного изделия.		зачет

#### 4 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП Содержание компетенций
	проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий

1. Что такое информационный продукт?

- а+) совокупность данных, сформированная производителем для распространения в вещественной или не вещественной форме;  
 б) документы и массивы документов в информационных системах;  
 с) документы в цифровой форме носящие информационных характер; д) Продукция передаваемая по каналам цифровой связи.

2. Что такое ретроспективный поиск информации?

- а+) услуга - целенаправленный по заявке пользователя поиск информации в базе данных и пересылка результатов либо по почте в виде распечаток, либо по электронной почте в виде файла;  
 б) поиск и фильтрация архивной информации ;  
 с) разновидность информационного продукта;  
 д) составление отчета по данным баз научно технической информации.

3. Что не является основным компонентом цены информационных продуктов (услуг)?

- а) прирост прибыли (экономии) пользователя в результате применения продукта;  
 б) отсутствие материального износа в процессе потребления и возможность существенного расширения круга пользователей; с) стоимость приобретения аналогичного продукта у конкурента;  
 д+) отсутствие конкурентов в данном регионе.

4. Какой один из факторов влияет на качество информационных продуктов?

- а) Рейтинг производителя;  
 б+) квалификации производителя информационных продуктов; с) качество работы канала передачи данных.

5. К какому признаку классификации относится вид услуг «Индивидуальные услуги»?

- а) По социальной значимости;  
 б+) По формам представления;  
 с) По цели приобретения.

6. STEP-анализ это?

- а) пошаговый анализ деятельности торговой организации;  
 б+) анализ развития организации по четырем группам факторов, влияющих на управление организацией: экономический, политический, социальный и технологический;

- с) последовательная оценку целей предприятия по совокупности критериев, расположенных в матричной форме;
- д) аналитическое обобщение мнений и позиций группы экспертов.

7. Принимает ли товарную форму закрытая внутренняя информация, имеющая конфиденциальный характер?

- а) Да;
- б) Нет;
- с) Нет, данные действия являются уголовно наказуемыми;
- д+) Да если предлагаемая на продажу информация получена в результате хищения.

8. Какие действия приводят к снижению ущерба информационной безопасности рынка ИКТ?

- а+) Увеличение инвестиций (или объема рынка ИКТ) в отечественную индустрию ИКТ;
- б) Увеличение доли иностранных компаний на рынке ИКТ;
- с) Оптимизация отечественных компаний в сфере работающих в сфере ИКТ.

9. Что не является компонентом технологий для производства информационных продуктов?

- а) Сбор данных или первичной информации;
- б+) информационная услуга;
- с) обработка данных и получение результатной информации;
- д) Передача результатной информации для принятия на ее основе решений.

10. Что представляет собой Метод Дельфи.

- а+) аналитическое обобщение мнений и позиций группы экспертов;
- б) Экспертная оценка с привлечением экспертов работающих в данной области;
- с) Метод программирования на одноименном языке программирования;
- д) одно итерационное обобщение экспертного мнения.

11. SWOT-анализ это?

- а) пошаговый анализ деятельности торговой организации;
- б+) а комплексном рассмотрении внешних и внутренних факторов, а также угроз и преимуществ, влияющих на деятельность компании;
- с) последовательная оценку целей предприятия по совокупности критериев, расположенных в матричной форме;
- д) аналитическое обобщение мнений и позиций группы экспертов.

12. Какое условие является «успехом»

- продаж ? а+) бесперебойные поставки товара в магазин;
- б) наличие конкуренции;
- с) отсутствие конкуренции;
- д) существенные капиталовложения в бизнес;

13. Совершенствование текущего процесса

- это? а) Первичный бизнес процесс;
- б+) вторичный бизнес процесс;

14. Что такое цикл Демминга?

- а+) Цикл Деминга описывает управление обратной связью, которое демонстрирует общий подход к непрерывному совершенствованию;
- б) Фазы развития торговой компании;

с) процессы протекающие при совершении продаж.

15. «Мягкая» мера показателей это?

а) Чистые факты, которые можно измерить непосредственно; б+) Показатели, которые требуется мерить косвенно; с) Иерархические показатели.

16. «Твердая» мера показателей это?

а+) Чистые факты, которые можно измерить непосредственно; б) Показатели, которые требуется мерить косвенно; с) Индикаторы-заменители.

17. Что не является диагностической мерой?

а) точность доставки;  
б) гибкость доставки;  
с) качество продукции;  
д+) рыночная ниша

18. Что не применяют для интерпретации результатов измерений, например, для определения при-оритетов для усилий по совершенствованию:

1). Анализ трендов;  
2). Диаграмма «паутина»;  
3). Матрица показателей;  
4+) Индикаторы-заменители.

## **Типовые задания для практической и самостоятельной работы**

### ***Задание 1***

Сформировать аналитический обзор сектора ИКТ рынка.

#### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если: обучающийся на основе анализа информации из сети Интернет выявил ключевых игроков в сегменте ИКТ рынка, построил примерную структуру ИТ рынка, составил зависимость роста объемов сектора ИКТ за период не менее двух лет и сформировал выводы по работе.

### ***Задание 2***

Сформирование ICT Development Index.

#### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если: обучающийся на основе анализа информации из сети Интернет составил таблицу с перечнем ключевых информационно-коммуникационных технологий в странах мира (не менее семи технологий) а указал индекса развития.

### ***Задание 3***

Сформировать аналитический обзор рынка ИТ и телекоммуникаций.

#### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если: обучающийся на основе анализа информации из сети Интернет сформировал отчет в виде презентации в которой отразил:

состав основных представителей рынка ИТ и телекоммуникаций и показал долю рынка на период не менее 2х лет и примерный объем прибыли.

#### **Задание 4**

Составление презентации рекламирующей товар.

##### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если: обучающийся составил презентацию с рекламой выбранного товара.

#### **Задание 5**

Анализ целесообразности представление туристского потенциала субъектов Российской Федерации на российском и международном туристском рынке

##### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если: обучающийся на основе анализа информации из сети для одного из сайтов субъектов Российской Федерации собрал сведения:

- наличие сайтов представителей туристических компаний;
- оформление, дизайн и удобство в поиске информации на сайте;
- скорость загрузки страниц сайтов.

А также составил краткий перечень положительных и отрицательных моментов выбранных сайтов с точки зрения потенциального потребителя услуги.

#### **Задание 6**

Проанализировать возможности интернета для продвижения объектов недвижимости и услуг агентств недвижимости

##### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным, если студент составил таблицу рейтингов сайтов агентств по продаже недвижимости. Таблица должна содержать следующие рейтинги с оценкой по пяти бальной шкале (от единицы совершенно неприемлемо, до пять очень хорошо) с точки зрения потребителя:

- 1.Спектр предоставляемой продукции;
- 2.Полнота описания продукции;
- 3.Простота использования сайта;
- 2.Дизайн сайтов;
- 3.Скорость загрузки информации и страниц;
- 4.Уровень конкуренции среди сайтов на конкретном сегменте рынка конкурентов.
- 7.Возможность найти сайт с использованием интернет поисковиков.

#### **Задание 5**

Составление презентации на тему Интернет вещей.

##### ***Критерии выполнения задания***

Задание считается выполненным если студент предоставил презентацию на тему интернет вещей с выбранным товаром.

#### **Задание 7**

Установление контакта при переговорах.

##### ***Критерии выполнения задания***

Работа считается выполненной если студент рассмотрел рекомендации по ведению переговоров и предоставил краткий конспект материала.

### **Задание 8**

Способы увеличения продаж

#### **Критерии выполнения задания**

Работа считается выполненной если студент рассмотрел рекомендации по способам и идеям увеличения продаж и предоставил краткий конспект материала.

### **Задание 9**

Бизнес идеи

#### **Критерии выполнения задания**

Работа считается выполненной если студент изучил нестандартные бизнес идеи повышающие продажи и предоставил отчет о проделанной работе.

### **Задание 10**

Воронка продаж

Работа считается выполненной если студент ознакомился с механизмами формирования воронки продаж и предоставил отчет с рекомендациями расширения воронки продаж.

### **Задание 11**

Привлечение клиентов

#### **Критерии выполнения задания**

Работа считается выполненной если студент изучил рекомендации по привлечению клиентов предоставил отчет о проделанной работе.

### **Задание 12**

Планирование в отделе продаж

#### **Критерии выполнения задания**

Работа считается выполненной если студент изучил рекомендации по планированию в отделе продаж и предоставил отчет о проделанной работе.

### **Задание 13**

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

#### **Критерии выполнения задания 1**

Задание считается выполненным, если: обучающийся предоставил отчет с планированием объема продаж и требуемыми для этого ресурсами, а также ответил на следующие вопросы:

- Какие цели преследуют инвесторы или руководство?
- Видит ли отдел маркетинга достаточное количество потенциальных клиентов на рынке? Есть ли у него планы продвижения продукции в соответствующих сегментах рынка?
- Есть ли нужные каналы продаж?
- Насколько планы по завоеванию определенной доли рынка соответствуют финансовым ресурсам и динамике продаж компании?

### **Задание 14**

Анализ бизнес-процессов компании

#### **Критерии выполнения задания**

Работа считается выполненной если студент изучил предоставил диаграмму взаимодействия выбранной бизнес компании.

### **Задание 15**

Составить рейтинг торговых интернет площадок

#### **Критерии выполнения задания 5**

Задание считается выполненным, если студент составил таблицу рейтинга не менее пяти торговых интернет площадок. Таблица должна содержать следующие поля с оценкой по пяти бальной шкале (от единицы совершенно неприемлемо, до пять очень хорошо) с точки зрения потребителя:

1. Дизайн;
2. Наличие сведений о компании;
3. Способ представления товаров потребителю;
2. Информация по гарантийным обязательствам;
3. Скорость загрузки информации и страниц;
4. Удобство сравнения различных товаров;
7. Полнорта информации о товаре.

### **Задание 16**

Выявить идеи на сайтах конкурентов повышающих продажи.

#### **Критерии выполнения задания 5**

Задание считается выполненным, если студент предоставил отчет в котором произведено сравнение сайтов конкурентов (не менее 3) в одной товарной нише и выявлены особенности которые потенциально заинтересуют покупателя

## **Вопросы к экзамену по дисциплине**

- 1) Что такое рынок информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ-рынок в мире. Влияние рынка ИКТ на информационную безопасность государства.
- 2) Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Термины: «информация», «знание», «инновация». Правовое регулирование на информационном рынке.
- 3) Классификация бизнес информации. Внешняя информация. Виды информации, принимающие товарную форму.
- 4) Классификация бизнес информации. Внутренняя информация. Источники бизнес информации.
- 5) Термины: «информационные ресурсы», «информационный продукт», «информационная услуга», «база данных». Классификация информационных продуктов и услуг.
- 6) Основные виды информационных услуг.
- 7) Условное разделение рынка информационных продуктов и услуг на сектора.
- 8) Факторы оказывающие влияние на цену информационного продукта. Растянутость потребления во времени. Растянутость потребления в пространстве.
- 9) Аспекты, влияющие на практическое определение цены. Методика практического определения цены информационного продукта, ориентированного на массового потребителя.
- 10) Что такое форсайт. Сущность форсайта.
- 11) Метод экспертных оценок, метод мозгового штурма.
- 12) Метод Делфи.
- 13) Метод построение сценариев.

- 14) SWOT-анализ, STEP-анализ, SMART-анализ.
- 15) Сущность дорожного картирования.
- 16) Определение бизнес-процесса. Первичные процессы. Развивающие процессы.
- 17) Классификация бизнес-процессов. Поддерживающие процессы.
- 18) Модель совершенствования показателей.
- 19) Документирование процесса.
- 20) Картирование взаимосвязей, блок-схема процесса.
- 21) Измерение показателей.
- 22) Виды мер для показателей.
- 23) Самооценка и улучшение планирования. Определение понятия самооценки.
- 24) Анализ трендов. Диаграмма «паутина». Матрица показателей.
- 25) Методы понимания проблемы. Выявление критического инцидента.
- 26) Контрольный листок. Диаграмма Парето.
- 27) Цель компании, ресурсы. Технологии и стандарты.
- 28) Оптимизация структуры продаж. Внедрение разработанных схем и стандартов, и мониторинг их эффективности.
- 29) План продаж и его разработка.
- 30) Привлечение клиентов, наращивание клиентской базы.
- 31) Воронка продаж.

### Типовые задачи для экзамена по дисциплине

Задание 1. Пояснить тренды развития ИКТ рынка в России используя аналитические отчеты.

Задание 2. Пояснить индекс развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира (ICT Development Index) используя аналитические отчеты.

Задание 3. По аналитическим отчетам выявить лидеров, а также изменение на лидирующих позициях в сфере ИТ и телекоммуникаций за последние периоды времени (пояснить тенденции).

Задание 4. Пояснить роль интерактивных материалов в интернет маркетинге на примере сайтов онлайн магазинов. Пояснить слабые и сильные стороны выбранных сайтов с точки зрения покупателя .

Задание 5. Объяснить тренд «Интернет вещей» и его влияние на развитие рынка ИКТ.

составил

к.т.н., доц. кафедры «Электронные вычислительные машины»

Е.Р. Муратов

Заведующий кафедрой «Электронные вычислительные машины»,  
д.т.н., проф. кафедры ЭВМ

Б.В. Костров

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СОГЛАСОВАНО

**ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ**, Костров Борис Васильевич,  
Заведующий кафедрой ЭВМ

**24.06.25** 11:00 (MSK)

Простая подпись