

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 12.05.2025 16:12:14
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d740064

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт сервиса и отраслевого управления

УТВЕРЖДАЮ

« ____ » _____ 2025 г.

ПРОГРАММА

государственной итоговой аттестации выпускников
по направлению подготовки 38.04.01 Экономика
направленность (профиль): Управленческая экономика и стратегия

бизнеса

Квалификация – магистр

Рассмотрено на заседании Ученого совета
Институт сервиса и отраслевого управления

Протокол № ____ от _____ 20__ г.

1. Общие положения

1.1. Целью государственной итоговой аттестации (ГИА) выпускников, освоивших основную профессиональную образовательную программу высшего образования (ОПОП ВО) по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (направленность (профиль): Управленческая экономика и стратегия бизнеса), является установление уровня развития и освоения выпускником компетенций и качества его подготовки к профессиональной деятельности в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) «Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от «11» августа 2020г. № 939 (далее ФГОС ВО). и ОПОП ВО, разработанной в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Тюменский индустриальный университет».

1.2. ГИА по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (направленность (профиль): «Управленческая экономика и стратегия бизнеса») включает следующие виды аттестационных испытаний:

– государственный экзамен (ГЭ), позволяющий выявить и оценить теоретическую подготовку к решению профессиональных задач в соответствии с областями, сферами и типами задач профессиональной деятельности, установленными ОПОП ВО;

защита выпускной квалификационной работы (ВКР) по одной из тем, отражающих актуальную проблематику профессиональной деятельности в сфере:

08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга).

– Объем ГИА составляет 9 з.е. (6 недель), из них:

– ГЭ, включая подготовку к сдаче и сдачу государственного экзамена – 3 з.е. (2 недели), 108 часов, в том числе контактная работа (установочные лекции и консультации перед экзаменом) – 10 часов;

– ВКР, включая выполнение ВКР, подготовку к защите и защиту ВКР – 6 з.е. (4 недели), 216 часов, в том числе контактная работа (консультации с руководителем и консультантами по разделам ВКР) – 6 часов.

1.3. Характеристика профессиональной деятельности выпускников

Таблица 1

Области и сферы профессиональной деятельности	Типы задач профессиональной деятельности	Задачи профессиональной деятельности	Объекты профессиональной деятельности или области знаний
08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений	Проектно-экономическая	Разработка рекомендаций по работе с инвестиционными проектами, выработка критериев оценки эффективности инвестиционных проектов;	в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах: центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные

Области и сферы профессиональной деятельности	Типы задач профессиональной деятельности	Задачи профессиональной деятельности	Объекты профессиональной деятельности или области знаний
на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга).		Разработка комплекса мер по подготовке экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации.	организации; производство продукции и услуг; кредитование; страхование; операции на финансовых рынках; финансовый контроль и аудит; консалтинг.
	Организационно-управленческая	Разработка стратегий управления организацией с учетом изменений; Владение инструментами стратегического управления и совершенствования бизнес-процессов.	

1.4. Требования к результатам освоения ОПОП ВО.

В результате освоения основной образовательной программы у выпускников сформированы следующие компетенции:

- универсальные (УК-1, УК-2, УК-3, УК-4, УК-5, УК-6), общепрофессиональные компетенции (ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-4, ОПК-5), установленные ФГОС ВО;
- самостоятельно установленные профессиональные компетенции (ПКС-1, ПКС-2, ПКС-3), установленные ОПОП ВО.

2. Результаты освоения ОПОП ВО, проверяемые в ходе ГИА

2.1. В ходе ГИА проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций, установленных ОПОП ВО:

Универсальные компетенции выпускников (УК) и индикаторы их достижения.

Таблица 2

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.1 - сравнивает методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций
		УК-1.2- разрабатывает стратегию действий, принимает конкретные решения для ее реализации
		УК-1.3 - применяет методологию системного и критического анализа проблемных ситуаций
		УК-1.4 – рассматривает методики постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	УК-2.1 – участвует и разрабатывает проект с учетом анализа альтернативных вариантов его реализации, определяет целевые этапы, основные направления работ
		УК-2.2 - формулирует цели и задачи, связанные с подготовкой и реализацией проекта
		УК-2.3 – участвует и управляет проектом на всех этапах его жизненного цикла
		УК-2.4 – применяет методики разработки и управления проектом
		УК-2.5 - оценивает потребности в ресурсах и эффективность проекта
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1 - разрабатывает план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта
		УК-3.2 - формулирует задачи членам команды для достижения поставленной цели

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
		УК-3.3 - разрабатывает командную стратегию
		УК-3.4 – применяет эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели
		УК-3.5 - анализирует, проектирует и организывает межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели
		УК-3.6 - использует методы организации и управления коллективом
Коммуникация	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1 - применяет правила и закономерности личной и деловой устной и письменной коммуникации
		УК-4.2 - использует современные коммуникативные технологии на русском и иностранном языках
		УК-4.3 - рассматривает существующие профессиональные сообщества для профессионального взаимодействия
		УК-4.4 - применяет на практике коммуникативные технологии, методы и способы делового общения для академического и профессионального взаимодействия
		УК-4.5 - использует методику межличностного делового общения на русском и иностранном языках, с применением профессиональных языковых форм, средств и современных коммуникативных технологий
Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	УК-5.1 - отслеживает закономерности и особенности социально-исторического развития различных культур
		УК-5.2 - понимает особенности межкультурного разнообразия общества
		УК-5.3 - применяет правила и технологии эффективного межкультурного взаимодействия
		УК-5.4 - понимает и толерантно воспринимает межкультурное разнообразие общества
		УК-5.5 - анализирует и учитывает разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия
		УК-5.6 - использует методы эффективного межкультурного взаимодействия
Самоорганизация и саморазвитие (в том	УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты	УК-6.1 - применяет методики самооценки, самоконтроля и

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК
числе здоровьесбережение)	собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	саморазвития с использованием подходов здоровьесбережения
		УК-6.2 - решает задачи собственного личностного и профессионального развития, определяет и реализовывает приоритеты совершенствования собственной деятельности
		УК-6.3 - применяет методики, позволяющие улучшить и сохранить здоровье в процессе жизнедеятельности
		УК-6.4 - использует технологии управления своей познавательной деятельностью и ее совершенствования на основе самооценки, самоконтроля и принципов самообразования в течение всей жизни, в том числе с использованием здоровьесберегающих подходов и методик

Общепрофессиональные компетенции выпускников (ОПК) и индикаторы их достижения.

Таблица 3

Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК
ОПК-1. Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и (или) исследовательских задач	ОПК-1.1 - рассматривает фундаментальные знания профессиональной деятельности для решения конкретных практических и (или) исследовательских задач в финансово-экономической и административно-управленческой сферах;
	ОПК-1.2 - анализирует причины снижения качества процессов и услуг и предлагает эффективные способы повышения качества при выполнении различных технологических операций в финансово-экономической и административно-управленческой сферах;
	ОПК-1.3 – применяет методы выбора оптимального варианта при решении практических и (или) исследовательских задач в финансово-экономической и административно-управленческой сферах;
	ОПК-1.4 - оценивает эффективность внедрения прогрессивных направлений развития технологий в экономике.
ОПК-2. Способен применять продвинутое инструментальные методы экономического анализа в прикладных и (или) фундаментальных исследованиях	ОПК-2.1 - использует продвинутое инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, осуществления изменений, методы стратегического планирования и координации деятельности бизнес-структур, проектирования организационных систем;
	ОПК-2.2 - применяет принципы построения эффективных коммуникаций и способы управления изменениями в организации;
	ОПК-2.3 - применяет инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализирует результаты расчетов и обосновывает полученные выводы
	ОПК-2.4 –сравнивает и выбирает соответствующие программные продукты или их части для решения конкретных профессиональных задач

Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК
	ОПК-2.5 - организует сбор исходных данных, методами анализа прикладной статистики, экспертных оценок, теории принятия решений и экономико-математического моделирования для стратегического планирования и координации деятельности бизнес- структур;
ОПК-3. Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике;	ОПК-3.1 - анализирует подходы, методы и технологии научно-прикладных исследований в экономике
	ОПК-3.2 - представляет результаты научно-прикладных исследований в экономике в виде научных статей, докладов на научных конференциях;
	ОПК-3.3 - планирует научно-прикладные исследования в сфере профессиональной деятельности
	ОПК-3.4 – анализирует информацию и составляет обзоры, отчеты
	ОПК-3.5 – составляет аналитические обзоры при подготовке рефератов, публикаций и не менее 50 источников при подготовке магистерской диссертации
ОПК-4. Способен принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	ОПК-4.1 -сравнивает подходы к управлению бизнес- процессами на предприятии
	ОПК-4.2 - применяет методы стратегического анализа среды предприятия, принципы развития, закономерности функционирования организации и методы проектирования организационных систем;
	ОПК-4.3 - проводит стратегический анализ деятельности организации;
	ОПК-4.4 - анализирует управление бизнес- процессами на предприятии, с целью регулирования затратоемкость материальных и трудовых ресурсов
	ОПК-4.5 -обосновывает на основе сделанных расчетов управленческие решения, направленные на поддержание и усиление уровня конкурентоспособности бизнеса;
	ОПК-4.6 - формирует информационную базу стратегического анализа;
	ОПК-4.7 –применяет методы управления бизнес- процессами на предприятии, определения и минимизации затрат
	ОПК-4.8 - разрабатывает стратегии изменений для бизнеса
ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	ОПК-5.1 - сравнивает современные информационные технологии и программные средства решения бизнес- задач с учетом жизненного цикла информационных технологий;
	ОПК-5.2 - обосновывает необходимость в информационных системах и технологиях для решения задач в профессиональной деятельности;
	ОПК-5.3 - обосновывает выбор необходимых информационных систем и технологий исходя из специфики профессиональной деятельности и стадии жизненного цикла информационных технологий
	ОПК-5.4 – участвует в управлении процессом внедрения современных информационных технологий и систем в деятельность предприятия;
	ОПК-5.5 - эффективно использует современные информационные технологии и системы

Самостоятельно определяемые профессиональные компетенции выпускников (ПКС) и индикаторы их достижения.

Таблица 4

Задача профессиональной деятельности	Объект или область знания	Код и наименование ПКС	Код и наименование индикатора достижения ПКС
Оценка эффективности стратегического управления в организации; Разработка и реализация стратегических планов в условиях постиндустриального развития экономики.	центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации; производство продукции и услуг; кредитование; страхование; операции на финансовых рынках; финансовый контроль и аудит; консалтинг	ПКС-1 Способен осуществлять планирование и прогнозирование деятельности организации	ПКС-1.1 –ведет учет экономических показателей результатов производственной деятельности организации;
			ПКС-1.2 –обеспечивает разработку мер повышения рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции;
			ПКС-1.3 –проводит консультации работодателя по вопросам налогообложения;
			ПКС-1.4 – определяет стоимость имущества организации, работ, услуг, связанных с деятельностью организации;
Создание добавленной стоимости бизнеса и формирование ценности продукта (работы, услуги) для всех групп стейкхолдеров с учетом принципов низкоуглеродной экономики	центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации; производство продукции и услуг; кредитование; страхование; операции на финансовых рынках; финансовый контроль и аудит; консалтинг	ПКС-2 Способен осуществлять организацию и управление инвестиционными проектами;	ПКС-2.1 –обеспечивает последовательность операций для реализации инвестиционного проекта;
			ПКС-2.2 –обеспечивает контроль качества реализации инвестиционного проекта;
			ПКС -2.3 – обеспечивает экономическую безопасность бизнеса путем эффективного бизнес-моделирования;
			ПКС -2.4 – обеспечивает эффективное управление рисками на всех стадиях жизненного цикла проекта
Обеспечивает конкурентоспособность бизнеса путем внедрения гибких подходов к управлению	центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации; производство продукции и услуг; кредитование; страхование; операции на финансовых рынках; финансовый контроль и аудит; консалтинг	ПКС-3 Способен разрабатывать и реализовывать стратегии изменения организации	ПКС-3.1 – осуществляет оценку несоответствия параметров текущего и будущего состояния организации;
			ПКС-3.2 –осуществляет оценку возможности организации для проведения стратегических изменений;
			ПКС-3.3 – использует интегрированную систему управления рисками в организации

2.2. В рамках проведения государственного экзамена проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций: УК-1; УК-3; ОПК-1; ПКС-1; ПКС-2; ПКС-3.

2.3. По итогам защиты выпускной квалификационной работы проверяется степень освоения выпускником следующих компетенций: УК-2; УК-4; УК-6; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПКС-1; ПКС-2; ПКС-3.

3. Государственный экзамен

3.1. Структура государственного экзамена.

Государственный экзамен включает ключевые и практически значимые вопросы по дисциплинам обязательной части программы и части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплины обязательной части программы:

1. Управление проектами и проектный менеджмент.
2. Организация исследовательской деятельности.

Дисциплины части программы, формируемой участниками образовательных отношений:

3. Управление капиталом и оценка бизнеса.
4. Стратегический анализ и управление.
5. Управленческая диагностика финансово-хозяйственной деятельности.
6. Налоговый менеджмент в бизнесе.
7. Управление затратами и бюджетирование в бизнесе.
8. Финансовый учет.

3.2. Содержание государственного экзамена.

1. ***Управление проектами и проектный менеджмент.***

Проект как объект управления. Основные этапы развития методов управления проектами. Классификация проектов. Процессы управления проектами. Управление ресурсами и сроками проекта на основе метода сетевого планирования. Этапы исследования проекта на основе сетевого анализа. Сетевая диаграмма (PERT-диаграмма, сетевой граф). Классы ресурсов. Структура распределения ресурсов. Критерии распределения ресурсов проекта. Разработка предложений по повышению эффективности использования ресурсов. Понятие жизненного цикла проекта. Инкрементный метод построения жизненного цикла проекта. Критерии идентификации начала и завершения проекта. Критерии выделения отдельных фаз в проекте. Модели жизненного цикла: каскадная, итеративная, спиральная. Фазы жизненного цикла проекта. Основные характеристики проектной команды. Техничко-экономическое обоснование инновационных проектных решений. Характеристика проектных рисков. Основные методы оценки проектных рисков. Способы управления проектными рисками.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Пленкина, В. В. Методология проектирования в нефтегазовой отрасли и управление проектами : учебник / В. В. Пленкина, И. В. Осинская, О. В. Ленкова ; ТИУ. - Тюмень : ТИУ, 2020. - 196 с. - Электронная библиотека ТИУ. - Библиогр.: с. 183. – Текст: непосредственный.

Литвин, Ю. И. Проектный менеджмент: теория и практика : учебное пособие и практикум для бакалавриата / Ю. И. Литвин, И. Ю. Литвин, Р. Р. Харисова. - Москва : Прометей, 2020. - 240 с. - ЭБС "IPR BOOKS". – URL: <https://www.iprbookshop.ru/125624.html>

Меллер, Н. В. Управление инновационными проектами и их коммерциализация : учебное пособие / Н. В. Меллер, И. Ю. Некрасова, Т. В. Беженцева. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2022. — 86 с. — ISBN 978-5-9961-2807-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: -

<https://www.iprbookshop.ru/126818.html>

2. Организация исследовательской деятельности

Место и значение экономической методологии в системе всей социально-гуманитарной и естественно-научной методологии. Основные этапы экономического исследования. Научные и ненаучные методы экономических исследований. Всеобщие, общие и частные экономические методы. Логические и нелогические методы в экономике и управлении. Количественные и качественные экономические методы. Теоретические и эмпирические методы экономических исследований в управлении

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Течиева В. З., Малиева З. К. Организация исследовательской деятельности с использованием современных научных методов [Электронный ресурс]: Учебно -методическое пособие. - Владикавказ: Северо- Осетинский государственный педагогический институт, 2016. - 152 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73811.html>

Бацанова С. В. Организация исследовательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2020. - 115 – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/110211.html>

3. Управление капиталом и оценка бизнеса

Необходимость и основные проблемы оценки бизнеса (стоимости предприятия). Понятие стоимости предприятия (бизнеса), подходы к оценке. Цена капитала предприятия (коммерческой организации) и ее определение. Взаимосвязь и отличие цены капитала и стоимости предприятия. Сущность и применение балансовых методов оценки. Методы сравнительного подхода. Методы рыночного (доходного) подхода. Операционный и финансовый аспекты формирования рентабельности активов.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Урядова, Т. Н. Анализ и управление капиталом : учебное пособие / Т. Н. Урядова. — Ставрополь : Секвойя, 2021. — 90 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121658.html>

Ломакина, О. В. Управленческая экономика : учебное пособие / О. В. Ломакина, Д. М. Горлов. — Краснодар : КубГАУ, 2020. — 107 с. — ISBN 978-5-907402-52-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/421970>

Никулина, Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент организации» / Н. Н. Никулина, Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 511 с. — ISBN 978-5-238-01547-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/141521.html>

4. Стратегический анализ и управление

Стратегия как план управления фирмой. Элементы процесса разработки стратегии фирмы: определение миссии фирмы; конкретизация видения фирмы и постановки целей; формулировка и реализация стратегии, направленной на достижение целей. Уровни стратегии фирмы. Иерархия управления и соответствующие уровни стратегии. Корпоративные, конкурентные и функциональные стратегии. Понятие миссии фирмы, ее целей. Построение дерева целей. Стратегический анализ среды предприятия. Базовые стратегии развития бизнеса. Формирование портфельной (продуктовой) стратегии организации. Конкурентные стратегии организации. Конкурентное преимущество и конкурентный статус. Позиция фирмы в отрасли. Два вида конкурентного преимущества коммерческой организации: низкие цены и дифференциация. Функциональные стратегии фирмы. Реализация стратегии и стратегический контроль.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

- Голубков, Е. П. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. П. Голубков. - Москва : Юрайт, 2022. - 278 с. - (Высшее образование). - ЭБС "Юрайт". - Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508037>
- Шифрин, М. Б. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М. Б. Шифрин. - 3-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 321 с. - (Высшее образование). - ЭБС "Юрайт". - Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492421>
- Портных, В. В. Стратегия бизнеса / В. В. Портных. - Москва : Дашков и К, 2022. - 276 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/277535> . - Режим доступа: для автор. пользователей. - ЭБС Лань.
- Лопарева, А. М. Бизнес-планирование: учебник для вузов / А. М. Лопарева. - 3-е изд., пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2022. - 273 с. - (Высшее образование). - ЭБС "Юрайт". - Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495509>

5. Управленческая диагностика финансово-хозяйственной деятельности.

Понятие, цель и задачи диагностики финансово-хозяйственной деятельности, виды финансового анализа, технология проведения финансового анализа деятельности, этапы финансового анализа. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия: подготовительный этап экспресс-анализа, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности, совокупность аналитических показателей для экспресс-анализа, факторы несостоятельности организации по блокам комплексной диагностики и анализа финансовой несостоятельности. Построение агрегированного баланса, вертикальный и горизонтальный анализ, анализ «качества» активов: расчет доли труднореализуемых и легкорезализуемых активов. Оценка чистого оборотного капитала – анализ соотношения текущих активов и краткосрочных обязательств.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

- Выгодчикова, И. Ю. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия : учебное пособие / И. Ю. Выгодчикова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 91 с. — ISBN 978-5-4497-0976-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104668.html>
- Стринковская, А. С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебно-методическое пособие / А. С. Стринковская. — Омск : СибАДИ, 2022. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/221486>
- Мазница, Е. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Е. М. Мазница. — Волгоград : ВолГТУ, 2021. — 98 с. — ISBN 978-5-9948-3976-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/288542>

6. Налоговый менеджмент в бизнесе

Налоговый менеджмент как часть общего менеджмента. Уровни налогового менеджмента: макроуровень и микроуровень. Объекты налогового менеджмента. Субъекты налогового менеджмента. Цели налогового менеджмента. Задачи налогового менеджмента. Организационные принципы налогового менеджмента. Государственный и корпоративный налоговый менеджмент: общее и особенное. Элементы налогового менеджмента: организация управления налоговым процессом, налоговое планирование, налоговое регулирование, налоговый контроль. Функции субъекта и объекта налогового менеджмента. Налоговая система РФ. Федеральные и региональные налоги налоговой системы РФ. Методические подходы к исчислению налога на прибыль организации, НДФЛ, налога на имущество, НДС.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Барулин, С. В. Налоговый менеджмент : учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 332 с. — ISBN 978-5-394-01471-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/57109.html>

Варакса, Н. Г. Финансовый и налоговый менеджмент : учебное пособие / Н. Г. Варакса, Е. С. Рождественская. — Орел : ОГУ имени И.С. Тургенева, 2024. — 169 с. — ISBN 978-5-9929-1670-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/451040>

Стеба, Н. Д. Налоговый менеджмент : учебное пособие / Н. Д. Стеба. — Оренбург : ОГУ, 2022. — 130 с. — ISBN 978-5-7410-2935-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/422768>

7. Управление затратами и бюджетирование в бизнесе

Управление затратами, как область управленческой деятельности. Понятие затрат, расходов и издержек предприятия. Признаки классификации затрат. Функции управления затратами.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Дебердиева Е. М. Внутрифирменное бюджетное планирование (в схемах и таблицах) : учебное пособие для студентов специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии (ТЭК) / Е. М. Дебердиева, С. Н. Зольникова, В. А. Поливьянов ; ТюмГНГУ. - Тюмень : ТюмГНГУ, 2006. - 112 с. : табл. - URL: <https://clck.ru/3F8uh3>. - Режим доступа: для автор. пользователей. - Электронная библиотека ТИУ. - Библиогр.: с. 95-99 (62 назв.). - Текст : непосредственный + Текст : электронный.

8. Финансовый учет

Характеристика хозяйственных средств организации с двух точек зрения: состав хозяйственных средств и источники их формирования. Понятие активов и пассивов организации. Классификация активов организации: внеоборотные и оборотные активы. Классификация хозяйственных средств по источникам образования и целевому назначению. Собственные и заемные средства. Понятие бухгалтерского баланса. Понятие статьи, группы, раздела бухгалтерского баланса. Структура баланса. Содержание актива и пассива баланса. Роль баланса в оценке финансово- хозяйственной деятельности предприятия. Виды балансов. Характеристика и назначение отдельных видов баланса. Классификация балансов по назначению, содержанию, времени составления, объему информации, способу очистки и характеру деятельности. Влияние хозяйственных операций на баланс. Характеристика четырех типов хозяйственных операций и их влияние на валюту баланса.

Рекомендуемая литература для подготовки к государственному экзамену:

Заика, А. А. 1С:Бухгалтерия 2.0: начало работы : учебное пособие / А. А. Заика. — 4-е изд. — Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 310 с. — ISBN 978-5-4497-2384-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/133904.html>

Газизьянова, Ю. Ю. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Ю. Ю. Газизьянова, Т. Г. Лазарева ; составители и порядок представления бухгалтерской отчетности.. — Самара : СамГАУ, 2023. — 264 с. — ISBN 978-5-88575-730-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/392540>

Сушко, Т. И. Бухгалтерский финансовый учет в промышленности : учебник / Т. И. Сушко. — Минск : Вышэйшая школа, 2020. — 456 с. — ISBN 978-985-06-3282-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119969.html>

Фасхутдинова, М. С. Бухгалтерский учет : практикум / М. С. Фасхутдинова. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2024. — 102 с. — ISBN 978-5-00209-095-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138159.html>

3.3. Вопросы государственного экзамена.

Теоретические вопросы по дисциплине

1. Управление проектами и проектный менеджмент

1. Инновационная политика и инновационное предпринимательство
2. Маркетинговый аспект управления проектами
3. Процесс управления проектом
4. Фазы и жизненный цикл проекта
5. Сущность, особенности и классификация проектов
6. Инициация проекта
7. Стандарты и области знаний в сфере управления проектами
8. Экономическая оценка инвестиционного проекта
9. Инновационный проект и его роль в менеджменте инноваций
10. Финансовый аспект инвестиционного проектирования
11. Сущность и содержание проектного менеджмента
12. Управление рисками инновационных проектов
13. Заинтересованные стороны проекта
14. Стратегическое управление инновационными процессами
15. Гибкие методы управления проектами
16. Финансирование инвестиционных проектов
17. Заинтересованные стороны проекта и их влияние на его реализацию
18. Организация исполнения проекта
19. Области знаний управления проектами в соответствии с РМВОК
20. Основные способы управления проектными рисками

2. Организация исследовательской деятельности.

1. Что представляет научно-технический потенциал государства и его состав?
2. В чем суть природы экономических исследований?
3. Из каких этапов состоит процесс исследования?
4. Охарактеризуйте факторы, определяющие уникальность сферы интересов исследований в области менеджмента в нефтегазовом деле.
5. Дайте характеристику содержания методологии исследования?
6. Что представляют методологические схемы и принципы исследования?
7. Что представляет собой процесс планирования научно-исследовательской работы?
8. В чем различия рационального и творческого мышления?
9. Перечислите этапы процесса изучения литературы?
10. Какие существуют методы организации исследований?

3. Управление капиталом и оценка бизнеса

1. Что включает в себя понятие «капитал»?
2. Что представляет собой капитал с точки зрения его использования?
3. Что представляет собой капитал с точки зрения его происхождения?
4. Как можно проследить взаимосвязь юридического и экономического подходов к пониманию сущности капитала?
5. Как подразделяется капитал в зависимости от обязательств, лежащих на хозяйствующем субъекте за полученные ценности?
6. Охарактеризовать капитал в зависимости от направления его использования. Указать взаимосвязь со структуризацией капитала по способу его использования.

7. Что относится к собственному капиталу? Структуризация собственного капитала по способу его образования?
8. Какова структура заемного капитала по срочности погашения обязательств и по характеру их обеспечения?
9. В каких случаях возникает необходимость в оценке предприятия (бизнеса)?
10. Кто заинтересован в результатах оценки стоимости предприятия (бизнеса)?
11. Какие основные методические проблемы возникают при оценке стоимости предприятия?
12. Что представляет собой стоимость предприятия (бизнеса)?
13. Охарактеризовать основные недостатки балансового подхода к оценке стоимости предприятия (бизнеса).
14. Какая информация необходима при проведении оценки стоимости предприятия (бизнеса) по балансу? Рыночной оценки?
15. В каких случаях используется преимущественно балансовый (имущественный) подход, а в каких – рыночный (доходный)?

4. Стратегический анализ и управление

1. Сущность стратегического управления, специфика стратегирования в инновационных организациях.
2. Роль миссии в стратегическом планировании, формы ее представления, требования к формулированию.
3. Понятие цели в организации, их типология, требования к формулированию. Правила построения «дерева целей».
4. Внутренняя и внешняя среда организации: структура, принципы и подходы к анализу.
5. Методы анализа внешней и внутренней среды организации.
6. Уровни принятия стратегических решений в организации.
7. Виды и условия выбора базовых (эталонных) стратегий. Примеры их реализации в инновационных организациях.
8. Сущность и приемы портфельного анализа. Принципы формирования портфельной стратегии. Особенности реализации портфельной теории в инновационных организациях.
9. Понятие конкурентных преимуществ организации, их виды, стратегии обеспечения (достижения).
10. Виды, сущность функциональных стратегий, их роль в реализации стратегии.
11. Критерии оценки стратегии развития организации.
12. Структура и содержание стратегического плана.
13. Понятие стратегического контроля. Принципы его организации и проведения.
14. Этапы разработки инновационной стратегии организации.
15. Содержание матрицы SWOT. Поля матрицы и их интерпретация.
16. Сущность стратегии управления персоналом.
17. Стратегии диверсификационного роста. Виды, сущность, условия и примеры реализации.
18. Финансовая стратегия организации и основные критерии ее выбора.
19. Стратегии интеграционного роста. Виды, сущность, условия и примеры реализации.

5. Управленческая диагностика финансово-хозяйственной деятельности

1. Расчет и оценка динамики качественных показателей использования ресурсов. Оценка влияния изменения затрат на прирост выручки от продаж.
2. Факторный анализ уровня затрат производственной деятельности.
3. Анализ финансовых результатов организации
4. Анализ динамики доходов и расходов организации по обычным видам деятельности.
5. Факторный анализ прибыли от продаж: традиционным методом и с использованием маржинальной концепции.
6. Система показателей рентабельности, методика из расчета.

7. Факторный анализ рентабельности общих доходов, увеличивающих чистую прибыль организации.
8. Анализ состояния и использования основного капитала организации
9. Анализ использования основных средств по балансовой отчетности.
10. Анализ состояния и использования оборотного капитала организации
11. Анализ состояния и использования капитала организации.
12. Анализ состояния и структуры источников покрытия имущества организации.
13. Анализ и оценка обеспеченности собственными средствами оборотных активов.
14. Анализ эффективности использования собственного капитала организации
15. Оценка ликвидности и платежеспособности организации

6. Налоговый менеджмент в бизнесе

1. Антикризисные налоговые меры в России.
2. Финансовая и налоговая система в Российской Федерации.
3. Финансовый анализ для целей налогового планирования.
4. Классификация и методы оценки денежных потоков.
5. Методы определения налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов.
6. Оптимизация платежей по налогу на добавленную стоимость.
7. Оптимизация платежей по налогу на прибыль организаций.
8. Организация системы налогового менеджмента на предприятии.
9. Способы оптимизации налоговых платежей.
10. Налоговая политика в России.
11. Особенности регионального налогообложения (на примере субъекта Федерации в УРФО).
12. Управление рисками при налоговом планировании.
13. Роль налогового планирования в бизнесе.
14. Государственное и корпоративное налоговое планирование: общее и особенное.
15. Специальные налоговые режимы и целесообразность их использования.

7. Управление затратами и бюджетирование в бизнесе

1. Какие управленческие функции реализуются через Бюджетирование - как систему управления предприятием.
2. Чем отличаются экономические категории: затраты, расходы, издержки, себестоимость?
3. Какова эффективность бюджетирования на предприятии?
4. В чем основные проблемы недостаточной эффективности бюджетирования.
5. Какие бюджетобразующие факторы характерны для предприятий различных отраслей?
6. Чем отличаются бюджетобразующие факторы для операционных и финансовых бюджетов?

8. Финансовый учет

1. Сущность и роль бухгалтерского управленческого учета.
2. Законодательные основы бухгалтерского управленческого учета в РФ.
3. Взаимодействие финансового и управленческого учета.
4. Характеристика информации, предоставляемой бухгалтерским управленческим учетом.
5. Влияние организационной структуры предприятия на построение системы управленческого учета.
6. Какие категории включаются в собственный капитал предприятия?
7. Укажите минимальный размер уставного капитала для акционерных обществ и ООО.
8. Как осуществляется учет уставного капитала в акционерных обществах.
9. Опишите порядок учета складочного капитала в товариществах и кооперативах
10. Из каких источников формируется добавочный капитал предприятия?

Примеры практических заданий

по направлению магистратуры 38.04.01 Экономика (направленность (профиль): Управленческая экономика и стратегия бизнеса)

1.1 «Оптимизация налога на имущество предприятия»

Предприятие осуществляет приём и переработку широкой фракции лёгких углеводородов, которая поступает на предприятие по продуктопроводу с западносибирских газоперерабатывающих заводов СИБУРа. В январе 2019 года завод приобрел следующее оборудование: Резервуар для нефтехимической промышленности – первоначальная стоимость 1 300 000 руб., Корпус фильтра с наружным обогревом для нефтехимической промышленности D=800 мм, Р=4, 0 Мпа- первоначальная стоимость 1420 000 руб., SX-850 Измеритель низкотемпературных показателей нефтепродуктов ИНПН КРИСТАЛЛ- первоначальная стоимость 274 576,27 руб. Стоимость оборудования включает НДС -20%, налог на имущество составляет 2,2%. Рассчитать годовую сумму налога, среднюю стоимость имущества, авансовый платеж за первый квартал, за полугодие и за 9 месяцев, сумму налога, подлежащую уплате в бюджет по итогам года. Предложите варианты оптимизации налога на имущества. Рассчитайте все возможные варианты налога с учетом выбранного способа амортизации основных средств.

Примечание: Срок полезного использования оборудования 10 лет, коэффициент -3, Завод производит 207 тыс. тонн бутадиена в год: (01.01-20;01.02-10;01.03-20;01.04-20;01.05-20;01.06-20;01.07-30;01.08-10;01.09-17;01.10-10;01.11-10;01.12-20).

СПРАВОЧНО:

Для расчета амортизации:

при *линейном* способе - исходя из первоначальной стоимости или (текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;

при способе *уменьшаемого остатка* - исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией;

При способе списания стоимости *пропорционально объему продукции* (работ) начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

1.2 «Методические подходы к определению налога на доходы физических лиц»

Годовой доход работника с января по декабрь составил 545 000 руб.. при этом в январе была выплачена материальная помощь в размере 6700 руб., а так же в январе была выдана ссуда под 3 процента годовых, в размере 1000 000 руб., согласно договора займа ссуда будет погашаться ежемесячно в течение 2-х лет равными долями в день начисления з/п, условную ставку рефинансирования ЦБ РФ для данных расчетов принимаем равную 19%. Год принять равным 365 дней. **Рассчитать НДФЛ за год** при условии, что районный коэффициент 15%, работник имеет троих несовершеннолетних детей, состоит в зарегистрированном браке.

Кейс «БВА Компани»

В мае 2016 г. Вячеслав Альбертович Буков — основатель и генеральный директор ООО «БВА Компани» — собрал своих партнеров для обсуждения возможной покупки печатного оборудования. Компания была создана Буковым в Москве два года назад и уже успела диверсифицировать свой бизнес в таких областях, как разработка компьютерных программ, брокерство, производство запасных частей для автомобилей, печатное дело. До этого Буков вел в различных направлениях поиск печатного оборудования с целью получения его в аренду. Приобретение компанией такого оборудования могло бы сделать печатный бизнес самокупаемым. Как раз сегодня утром ему позвонил один из его старых друзей и предложил купить у него печатное оборудование.

Проблемой было то, что позвонившему другу оплата была нужна до конца недели. Компания уже заняла в банке 400 тыс. руб. и только что потратила 2 млн. руб. на покупку акций и фьючерсов в Группе «Московская биржа».

Букову предстояло быстро решить: покупать ли оборудование, и если «да», то чем и как платить за него. Однако на деле он смотрел глубже. Его компания выжила и росла, так как пыталась использовать любую возможность для этого. Таким образом, она стала диверсифицированной организацией.

Стыковались ли ее разные по природе бизнесы? Стоило ли продолжать процесс диверсификации? Какой видел руководитель свою компанию в будущем и каков должен быть ее статус?

История компании «БВА»

Буков был главным «двигателем» компании. Он был кандидатом экономических наук, говорил по-английски и несколько лет проработал в Германии. Коллеги его уважали и считали человеком здравого смысла, но с амбициями.

Как-то весной 2013 г. одна строительная организация попросила в Москве группу научных работников разработать компьютерную программу в области криологии (изучение вечной мерзлоты, широко распространенной в северных районах Сибири). Взявшись за эту работу по авторскому договору, члены группы быстро создали компьютерную программу высокого качества в заказанной области. Ввиду проблем, имевшихся у клиента, работа не принималась до осени 2013 г. Именно этот единственный заказ способствовал решению Вячеслав Букова о регистрации индивидуальной предпринимательской деятельности.

Так началась деятельность Индивидуального предпринимателя Вячеслав Букова и для экономии ограниченных пока ресурсов была выбрана упрощенная система налогообложения, т.к. вид экономической деятельности, компьютерное программирование и прикладные экономические исследования, позволял использовать налоговые льготы. Главным препятствием для клиентов компьютерных программ ИП Букова В.А. стало отсутствие в штате квалифицированных специалистов, т.к. основные исполнители работали по авторскому договору. Вячеслав Буков прокомментировал это так: «Эта потребность в более приемлемом общественном имидже заставила нас думать о новой форме (статусе) нашей предпринимательской деятельности». Альтернативно можно было создать хозяйственное общество с участником в лице государственной или общественной организации. Этот новый статус в потенциале мог сделать бизнес более эффективным, поскольку это касалось передачи технологии или ноу-хау (компьютерные программы).

Попытки создать общество с ограниченной ответственностью под началом Московского государственного университета, где на постоянной основе работало много ее сотрудников, а затем и Академии наук, не увенчались успехом. Создание общества с ограниченной ответственностью завершилось в мае 2014 г. с использованием инициалов его основателя БВА. Отсюда пошло название ООО «БВА Компани».

Созданное в мае 2014 г. ООО получило свой первый заказ в сентябре. При этом ИП Буков продолжал выполнять поступившие ранее заказы клиентов.

Хождение в брокерство

В октябре 2014 г. ООО приобрело несколько фьючерсных контрактов на драгоценные металлы в Группе «Московская биржа», через брокера, что дало ей право быть участвовать в биржевых операциях. ООО заплатило за эти фьючерсы деньгами, взятыми в форме «внутреннего займа» у ИП Буков. Такой способ позволял «молодым» бизнесменам, использовать финансовые ресурсы для развития, в случае невозможности проводить банковское кредитование. Небольшие компании типа БВА часто склонялись к вложениям во многие проекты с относительно коротким периодом окупаемости и не концентрировали свою деятельность в какой-то одной отрасли, что требовало долгосрочного инвестирования.

Покупка контрактов в Группе «Московская биржа» послужила для компании еще одним поворотным моментом. Предполагалось, что ООО сможет получать доходы от торгов и могла в

дальнейшем для получения дивидендов осуществлять покупку и продажу акций. И в декабре 2014 г. стало ясно, что такие операции могут привести к довольно осязаемому результату в короткий промежуток времени. Было решено открыть свою брокерскую контору на бирже, т.е. вступить в новый бизнес, требующий серьезных и специфических усилий.

Было рассмотрено несколько альтернатив по организации брокерского бизнеса. Сначала думали, что этим должно заняться ООО и тогда не нужно создавать брокерскую контору с независимым статусом. Однако отсутствие опыта в брокерской области привело к решению создать дочернюю по отношению к ООО фирму. Новорожденной брокерской фирме был придан статус общества с ограниченной ответственностью и уставным фондом 50 тыс. руб. Для более стабильного управления деятельностью Общество было учреждено несколькими организациями, а именно ООО и еще одной «братской» компанией-партнером, имеющей опыт в подобного рода финансовых сделках и торгах. Операции с акциями (валютой, фьючерными контрактами) на бирже могли приносить до 200% дохода.

Хождение в печатное дело

Печатное дело стало превращаться в бизнес с момента приобретения компанией прав на рукопись, содержащую популярные анекдоты. Позже компания удалось приобрести реализовавшуюся с торгов по низкой стоимости бумагу. Однако, как было отмечено выше, для получения результата не хватало печатного оборудования. Когда же предложение об аренде печатного оборудования поступило, то выяснилось, что его владелец хочет получать в качестве арендной платы 50% прибыли от печатного дела. Буков подумал: «Ну, наконец мы сможем отпечатать купленную рукопись и открыть свой издательский бизнес». Предполагалось, что ООО возьмет на себя расходы по доставке и установке оборудования. Однако не было ясно, где его устанавливать (не было соответствующего помещения). Вообще, печатно-издательскому бизнесу свойственно быстро самоокупаться. Этому также способствовало то, что можно было обойтись собственным капиталом в развитии стратегии роста. ООО быстро справилось с поиском помещения, однако владелец запросил арендную плату в размере 160 тыс. руб. с предоплатой. У компании не было тогда таких средств. Буков собрал совет директоров и обсудил вопрос о финансировании развития данного бизнеса.

После заседания он сказал: «По нашим оценкам, представлялось возможным взять и выплатить заем. Но я чувствовал, что не был готов к такому решению. Экономическая обстановка в стране этому не благоприятствовала. Меня также не убедили доводы членов совета. Все это заставило меня не идти на риск с получением денег со стороны. Я решил отложить это дело до поры до времени».

Александр Новин («правая рука» Букова) являлся заместителем генерального директора ООО по научной работе. Он также считал, что не следует брать заем для оплаты аренды помещения. По этому поводу Новин высказал следующее: «Это очень опасно обременять себя столь тяжелой финансовой ношей в такой нестабильной экономической ситуации. Я думаю, что этого не стоит делать. Может быть даже лучше взять да выплатить все оставшиеся в компании деньги в виде премии ее сотрудникам». Такое высказывание Новина удивило Букова: «Я не понимаю тебя. Только вчера ты поддерживал идею покупки дополнительных акций на «Московской бирже» из свободных денежных средств».

Борис Фомин («третий» человек в компании) был главным финансовым стратегом. Он полностью поддерживал идею взятия кредита на стороне. Он считал, что деловая обстановка в стране не будет ухудшаться так быстро. Фомин сказал: «Я вообще не понимаю, почему мы обсуждаем все это. Дела идут хорошо. Мы получаем прибыль». Двумя месяцами позже заем все-таки был взят. Это было связано с тем, что был найден другой способ издания приобретенной рукописи.

Буков продолжил историю: «Мы подрядили на стороне по договору одну типографию, директором которой был мой хороший знакомый и однокашник по вузу моего заместителя, отвечающего за это направление бизнеса. Должен отметить, что я все еще верю в лучшее в людях. Так вот, этот директор целый месяц водил нас за нос, а потом сказал, что не может отпечатать нашу работу. Его даже не заинтересовала возможность получения дополнительной прибыли. Он

потерял деньги, мы потеряли время. Он даже не объяснил, почему он так поступил. Правда, позже выяснилось, что на него было оказано давление со стороны.

Это был хороший урок для меня и для моего заместителя. Мы решили не связываться с ним, не тащить его в арбитражный суд, попросту не тратить больше времени и сил, а сосредоточиться на получении результата — быстрее опубликовать рукопись и получить прибыль. К сожалению, успех нам не сопутствовал. Мы вложили 22 тыс. руб. в бумагу и рукопись, а взамен получили только проблемы. Тем не менее надежда нас не оставляла. Мы решили держать этот бизнес «открытым» для будущих возможностей».

В отношении рассматриваемого бизнеса ООО необходимо напомнить, что бумага была куплена со значительной экономией. При приобретении рукописи также не задумывались, что с ней будут делать дальше. Возобладали общие настроения, что вообще печатный бизнес является прибыльным, литература такого рода пользуется большим спросом. Рынок книгопродаж в Москве является наиболее развитым. Тысячи больших и маленьких фирм печатали и продавали популярные книги. Вместе с тем потребительские предпочтения не были еще тщательно изучены. В информации больше полагались на домыслы и слухи.

Хождение в бизнес запасных частей для автомобилей

Производство запчастей являлось самым молодым делом БВА Компани.

Буков разъяснил это так: «Конечно, каждый знает о дефиците автозапчастей, особенно с вводом санкций, и один мой друг сказал, что это очень прибыльный бизнес, особенно при быстром росте цен на автомобили».

Чтобы начать этот бизнес, ООО арендовало механический цех государственного завода «Промдеталь». Завод был старый, с отжившими технологиями и нуждался в дополнительных вливаниях капитала, чтобы как-то выжить. Предполагалось, что ООО будет арендовать производственные мощности цеха во внеурочное время.

Как заметил Буков: «Руководство завода палец о палец не ударило, чтобы помочь нам наладить производство, снабжение и сбыт».

Согласно договору о «внешней» аренде, или аренде машинного времени ООО должно было отчислять заводу 20% прибыли, получаемой от продажи запчастей. Чистая рентабельность могла быть доведена до 300%, так как цены являлись договорными, а издержки сохранялись на очень низком уровне.

В отношении хождения компании в бизнес автозапчастей Буков добавил: «У нас каждый знает, что все производство запчастей для автомобилей ведется на заводах-изготовителях.. Мы полностью осознавали реальную обстановку в этом бизнесе, но держали дверь в него открытой. Объем продаж запчастей составлял всего несколько тысяч рублей. Мы вообще не стремились лезть в дела, требующие значительных инвестиций. Это была наша стратегия».

Другие направления деятельности

Осенью 2014 г. ООО создало предприятие для проектирования работ для строительной организации и открыло филиал в Белоруссии. ИП Букин В.А. совместно с Фоминым и Новиным учредил два малых предприятия по двум наиболее пользующимся спросом направлениям: ведение хозяйственной деятельности и юридическая помощь.

Отношение Букова к диверсификации

В табл. приведены размеры доходов и прибыли по всем видам бизнеса ООО; в табл.— сводный отчет по доходам. *(выдает преподаватель)*

Буков, с его слов, понимал, что в это время его компания не имела четкого направления в развитии и ясной стратегии. Но он верил, что неопределенность быстро меняющейся ситуации не дает ему права концентрировать усилия на каком-то одном направлении. В противном случае, если ветер изменений поменяет направление, компания может преждевременно прекратить свое существование. Учитывая обстановку, Буков предпочел распределить имеющийся риск по многим направлениям.

Организация компании ООО «БВА»

ООО являлось сердцевиной компании. Им управляли 5 человек. Помимо генерального директора (Буков) имелись заместитель по научным вопросам, заместитель по финансовым вопросам, главный бухгалтер и его заместитель, а также секретарь.

Управленческие решения принимались на заседаниях совета, состоящего из генерального директора, двух его заместителей, двух внешних членов, не занимающих административных позиций в компании. Буков являлся председателем совета.

Белорусский филиал ООО также имел свой совет, который выбирался советом московского ООО.

Остальные направления бизнеса

Отдельный совет, возглавляемый Буковым, управлял брокерской конторой.

Руководство деятельностью дочернего предприятия осуществлял Новин, консалтинговой компанией и юридической фирмой Фомин. Буков во всех организациях на правах учредителя контролировал основные финансовые вопросы и направления распределения полученных доходов.

Персонал

Для выполнения поступающих заказов ООО нанимал на временной основе группы ученых и специалистов. Всего ООО сотрудничало с около 150—180 такими работниками, основу которых составляла группа из 30 человек. Это были математики, программисты и экономисты. В 2014 г. компания платила своим работникам в среднем 35000 руб. в месяц. В своих организациях они в то же время получали в среднем 25000 руб. в месяц, т.е. всего в месяц у них получалось почти 60000 руб. Руководство ООО предлагало им перейти в объединение на постоянную работу с окладом 65000 руб. в месяц. Но работники расценили, что 5000 руб. прироста в месяц не делают погоды и не мотивируют их должным образом к перемене места работы. Никто не хотел терять свои места в организациях, обеспечивавших им определенную социальную безопасность. Руководство компании считало, что лишние 5000 руб. в месяц дают небольшую надежду на повышение конкурентоспособности продукта и услуг компании. Ясно было, что ситуация патовая и не способствует росту бизнеса, требуемому в условиях рыночной экономики.

Ближайшие партнеры Букова

О своих заместителях Буков сказал так: «Александр Новин на три года старше меня и он доктор физико-математических наук. Это замечательно для специалиста его типа. Мы с ним вместе начинали дело, и мне кажется, что его в меньшей степени интересует процесс бизнеса как таковой и больше — приложение своих профессиональных знаний за адекватное вознаграждение».

Далее он продолжил: «Борис Фомин является нашим финансовым стратегом и он на шесть лет моложе меня. У него инженерное образование. Мне кажется, что он очень ориентирован на работу и главным образом мотивирован зарабатыванием денег. Однажды он сказал мне, что ему больше нравится вторая часть поговорки: «Жить хорошо, а хорошо жить еще лучше».

Буков об организационной структуре компании

Несмотря на то что Буков занимал в каждой из частей компании ключевые позиции, он не был доволен общей организационной структурой. Он также считал, что компания уже достигла стадии, когда дальнейшая диверсификация пойдет ей во вред. Он рассматривал вопрос «корпоризации» компании. По его мнению, эта мера могла бы сбалансировать процесс децентрализации, соединить все части компании в единый капитал, который он мог бы контролировать через достаточное количество принадлежащих ему долей. Таким образом, его решения могли бы быть более эффективными.

Буков прокомментировал все это следующим образом: «Став единым хозяйствующим субъектом, мы смогли бы эффективнее справляться с нестабильным и быстро меняющимся внешним окружением. Я также надеюсь, что когда мои коллеги станут совладельцами, они изменят свое отношение к работе».

Рынок программного обеспечения и конкуренция на нем

Бизнес, с которого возникла компания, это разработка и продажа высокоспециализированных компьютерных программ. Продавая свои знания и ноу-хау таким компаниям, как БВА, специалисты могли доводить свои идеи до потребителя, получать существенное финансовое вознаграждение и сохранить стабильные места работы. В свою очередь компании типа БВА имели возможность купить интеллектуальный продукт группы ученых и специалистов, а затем продать его по более высокой цене и заработать прибыль на этой разнице. Такая простая и ясная схема привлекала многих в бизнес, подобный этому. Организации, подобные БВА, получали интеллектуальный продукт типа компьютерных программ от ученых и специалистов, имеющих доступ по месту основной работы к ресурсам типа знания, специализированное оборудование, информация, связи и т.д. БВА продавала два типа компьютерных программ: 1) база данных для отслеживания строений, возводимых на вечной мерзлоте, и 2) база данных для оценки капитала деловой организации (эти данные были полезны в процессе приватизации государственных предприятий). Потребителями последнего продукта были Научно-исследовательский институт труда и одна электростанция.

Некоторые конкуренты компании «БВА» в области программного обеспечения для деловой активности были в десятки раз больше ее по размерам, имели сотни занятых, и их доход составлял десятки, сотни тысяч рублей в год. Они также были менее специализированы и принимали заказы в широком диапазоне. В своей маркетинговой политике они в значительной мере полагались на рекламу, в то время как БВА использовала сеть неформальных связей среди своих друзей и бывших клиентов.

Крупнейшие конкуренты БВА по компьютерному бизнесу обычно находились под контролем крупных корпораций, что давало им определенные преимущества в финансировании. Поэтому эти конкуренты могли платить авторам разработок большую заработную плату. Руководство БВА считало комбинацию этих факторов главным препятствием в конкуренции с крупными «привилегированными» компаниями. Кроме того, эти компании-конкуренты имели дело со специалистами, у которых уже были клиенты и потенциальные контракты. Тем не менее Буков считал, что потребителей больше сейчас интересовало качество услуг, присущее компаниям типа БВА.

ООО «БВА» достаточно быстро освоило на рынке нишу компьютерных программ в области криологии. После выполнения своего первого заказа в данной области объединение заполучило еще шесть клиентов. Все они в той или иной мере были связаны с Министерством металлургии и располагались в районе Якутска, в зоне вечной мерзлоты. Эти организации нуждались в эффективной компьютерной программе банка данных по отслеживанию поведения почвы в ненадежных условиях вечной мерзлоты, где ими были построены различные сооружения, в том числе и под землей. Используя программы БВА, эти организации могли предвидеть потенциальные угрозы, отслеживать поведение вечной мерзлоты и предсказывать последствия возможного оттаивания и эрозии для своих сооружений. Программы БВА имели уникальную возможность постоянно обеспечивать пользователя поступающими данными.

У БВА был ряд преимуществ на данном рынке. Ценилось быстрое выполнение заказов, так как чем раньше клиент начнет пользоваться программой отслеживания вечной мерзлоты, тем безопаснее будут его сооружения. БВА часто выполняла заказ раньше срока, например, за 10 месяцев вместо 18 месяцев, в то время как государственные структуры тратили на аналогичную программу до 30 месяцев вместо обещанных 24 месяцев. По этим же причинам качество было фактором успеха БВА. Хорошо выполненная программа укрепляла атмосферу доверия между исполнителем и клиентом. Стоимость тоже имела значение. Чем меньше потребитель платил за единицу качества, тем больше прибыли он получал для себя. Государственные и коммерческие организации, покупавшие программы БВА, ценили это преимущество. Кроме того, БВА выполняла свои программы по нормативной стоимости, а конкуренты завышали свои расходы вплоть до 300%.

Обеспечивая более высокое качество, более низкую стоимость и более быстрое исполнение, чем ее конкуренты, БВА также пользовалась таким важным конкурентным преимуществом, как престиж. Связанные с компанией ученые и специалисты поддерживали

тесные отношения и были вхожи в ведущие академические и учебные институты Москвы. В редких случаях компания привлекала специалистов из отраслевых институтов.

Работники компании считали, что выгодно работать в БВА с финансовой и творческой точек зрения. Поддерживаемые контрактные отношения с группой специалистов и клиентурой способствовали дальнейшему повышению качества работы.

Национальный рынок посреднических услуг в области ноу-хау подобно тем, которые обеспечивала БВА, включал десятки тысяч различных фирм, центров и организаций (см. табл.). Большинство из них были небольшими по размеру со штатом работников до 10 человек. Такие посредники были высокоспециализированными в своей продукции и услугах. Буков отметил: «Лучшая конкурентная позиция на данном рынке принадлежит компаниям, фирмам и организациям, обладающим известным брендом, большими финансовыми возможностями и обслуживающим известных и крупных клиентов».

Географические факторы

Услуги БВА главным образом распространялись на Россию, немного на районы Сибири, и совсем в незначительной мере на Белоруссию. В связи с отсутствием рыночной инфраструктуры компании обычно очень тесно привязывались к местному региону, так как, кроме всего прочего, сильно зависели от потребностей местного рынка. Географический фактор также влиял на конкуренцию. Например, был избыток компаний типа БВА в больших индустриальных центрах, и их недостаток в провинции. БВА также мечтала о международном рынке и для этого установила свое представительство при одной американской кинокомпании.

Буков прокомментировал это так: «Большую часть заказов мы получаем через наших друзей и знакомых, которые нам доверяют и используют наши услуги. Мы называем это «соседским рынком», что означает установление и поддержание деловых связей посредством неформальных связей».

Финансовая стратегия

БВА Компани не имела стабильного и надежного источника финансирования для поддержания своего роста в долгосрочной перспективе. В целях решения своих финансовых проблем компания широко использовала так называемое внутреннее финансирование, пользуясь тем, что ИП Буков, ООО «БВА Компани» и малые предприятия представляли собой по закону с имущественной точки зрения отдельные предпринимательские структуры. Так как Буков контролировал все структуры, то капитал мог быть перемещен между ними без проведения формальных операций. Это было похоже на то, как человек берет деньги из одного своего кармана и кладет их в другой. Такое положение дел давало компании важное преимущество: она могла «размножаться» (создавать новую компанию) без привлечения внешних источников финансирования. А это в свою очередь означало, что позже, когда новый бизнес заработает деньги, он выплачивает «внутренний» долг без всяких процентов.

Буков объяснил: «Это очень важно по той причине, что люди не чувствуют такой опасности, как если бы деньги были заняты на стороне. В общем, финансовая стратегия компании состоит в том, чтобы не занимать и не одалживать. Вкладывать туда, где это дает больший эффект для компании. Не связывать финансы компании. Давать вещам развиваться так, как они развиваются».

Проблемы, альтернативы, возможные решения

Руководство компании считает, что ее проблемы порождены недостатком ресурсов — денег, идей, кадров и оборудования. Буков назвал это проблемами роста.

Когда ООО приобрело акции на «Московской бирже» за 200 тыс. руб. каждую, ИП предоставило заем на покупку в размере 30%, предполагалось, что (в соответствии с тогдашними прогнозами и предсказаниями многих брокеров) в течение месяца эти акции удвоят свою курсовую стоимость и тогда ООО, продав их, финансово обогатит и себя и ИП.

Но этого не произошло. После двух безуспешных месяцев 2 члена совета общества потребовал объяснения от ООО. Неудовлетворенные просьбой подождать еще, они потребовали продать акции ООО и покрыть таким образом финансовый разрыв. ООО было вынуждено

сделать это, не получив никакого «наvara». Тримя месяцами позже цена акции на бирже выросла на 300%.

Другим камнем преткновения, по мнению Букова, были трудности с подбором квалифицированных кадров для компании. Он отметил: «Честно говоря, мне и двум моим заместителям приходится решать самим почти все проблемы». Недавно компания потратила 5 тыс. руб., послав вновь нанятого работника изучать брокерское дело на специальных курсах. Окончив их, он сразу же покинул компанию, заявив, что не может брать на себя такую ответственность. В другом случае главный бухгалтер компании, старый человек и опытный профессионал, отказался перейти в компанию на полную ставку, так как имел полноценную должность на одном оборонном предприятии.

Буков сказал: «Мы пытались уговорить его, но, я думаю, что предубеждения людей невозможно изменить, даже обещая более высокую заработную плату. Необходимо мыслить категориями рыночной экономики. Я предпочитаю нанимать людей, которые имеют некоторое представление о том, как работать на рынке».

Заглядывая в будущее, Буков предрек: «В идеале, мне хотелось бы работать с каждым клиентом индивидуально, но реальности роста требуют развития и продажи наших услуг по типу массового производства для всех тех, кто в них нуждается. Это может обеспечить нам больше независимости в наших действиях».

Он добавил: «Мне хотелось бы больше вовлечь специалистов в нашу деятельность, распространив на них политику участия в прибылях. Мы также готовы закупить оборудование, но где его поставить? Мы готовы выпустить акции и продать их на рынке для привлечения дополнительного капитала. Мы верим, что у людей на руках много денег, но они не знают, что с ними делать».

По оценкам, компании потребуется около 10 млн руб., чтобы обеспечить необходимый рост. Сейчас у «БВА» в той форме, в которой она существует, нет никакой реальной собственности, кроме одного компьютера. Все остальное, чем пользуется компания, включая помещение для офиса, арендуется. При таких обстоятельствах сотрудники компании (большинство из них работают в компании на временной основе и не полный день) рассматривают «БВА» как своего рода возможность легализовать свою внерабочую деятельность.

Буков мечтал о превращении компании в научно-технологический парк, в «фабрику идей», которой он хотел бы управлять, а не быть «средним» человеком. Он объяснил: «Быть генератором идей — это не то же самое, что покупать и продавать идеи». Буков считал, что сырьем для компании должна стать научная идея, которую она смогла бы «превращать» в готовые к использованию ноу-хау и затем продавать их. Имея дело главным образом с временными работниками, компания вынуждена покупать этот «полуфабрикат» со стороны, что делает ее в определенной мере зависимой от источников его получения и его носителей.

Буков надеялся, что, став настоящим генератором идей, компания смогла бы сконцентрироваться на исследованиях и разработках и однозначно оставить в стороне все другие виды своего бизнеса, начатые ею для зарабатывания денег. К сожалению, в условиях меняющейся и непредсказуемой экономической ситуации путь к достижению цели был далек от ясности.

Буков выразил это так: «Сейчас мы не хотим становиться монстром. Вместо исключительной специализации мы предпочитаем развивать нашу сеть различного бизнеса в попытке укрепиться на «топкой» основе нынешнего рынка. Такая гибкость, по нашему мнению, поможет нам лучше использовать персонал и полностью реализовать его потенциал, одновременно создавать устойчивость компании».

3.4. Порядок проведения государственного экзамена.

Государственный экзамен ОПОП ВО проводится в письменной форме с обязательным составлением письменных тезисов ответов на специально подготовленных для этого бланках и

включает вопросы по дисциплинам, входящим в раздел 3.3 настоящей Программы. Срок проведения ГЭ определяются учебным планом по направлению подготовки 38.04.01 Экономика направленность (профиль): Управленческая экономика и стратегия бизнеса и графиком учебного процесса. Для проведения ГЭ формируется состав ГЭК, который утверждается приказом ректора университета. Для проведения ГЭ выпускающей кафедрой разрабатываются экзаменационные билеты и утверждаются заведующим кафедрой. Для обучающихся проводятся консультации в соответствии с расписанием.

Для подготовки и оформления ответов на вопросы экзаменационного билета отводится не более трех астрономических часов.

Пересдача ГЭ с целью повышения положительной оценки не допускается.

3.5. Перечень литературы, разрешенной к использованию на государственном экзамене.

Может быть разрешено пользоваться справочниками, словарями, энциклопедиями и иной научной литературой.

4. Выпускная квалификационная работа

4.1. Вид выпускной квалификационной работы (ВКР).

Выпускная квалификационная работа выполняется в виде магистерской диссертации.

4.2. Структура ВКР и требования к ее содержанию.

Структура выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) и требования к ее содержанию определены Методическими рекомендациями по выполнению выпускной квалификационной работы, действующими в ФГБОУ ВО ТИУ. Магистерская диссертация должна обеспечить закрепление академической культуры и необходимую совокупность методологических представлений и методических навыков в избранной области профессиональной деятельности. ВКР магистра выполняется на базе углубленных знаний и умений, полученных (сформированных) выпускником в течение периода обучения в вузе, прохождения практик и выполнения научно-исследовательской работы. ВКР магистра должна демонстрировать возможности выпускника в следующих направлениях: а) определение проблемной области исследования; б) представление объекта исследования и формулирование авторской гипотезы; в) выбор, описание и применение соответствующей системы методов исследования; г) подбор, анализ, и систематизация данных; д) решение поставленных задач с предложением конкретных механизмов реализации; е) проверка предложенного метода и его адаптация в процессе функционирования исследуемого объекта.

Магистрам, выходящим на защиту магистерской диссертации, рекомендуется иметь публикации, отражающие результаты проведенного исследования.

Структура ВКР магистра является формой организации научного материала, отражающей логику исследования, обеспечивающей единство и взаимосвязанность всех элементов содержания. Структура магистерской работы должна соответствовать критериям целостности, системности, связности и соразмерности (соответствия объема фрагмента текста его научной емкости). ВКР в общем случае должна содержать: а) текстовый документ – пояснительную записку; б) иллюстративный материал – демонстрационные плакаты, презентации, схемы, графический материал и пр. (при наличии).

Пояснительная записка магистерской диссертации должна содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист,
- задание на ВКР,
- содержание,
- аннотация,

- определения, обозначения и сокращения,
- введение,
- основная часть,
- заключение (выводы, рекомендации)
- список использованных источников,
- приложения.

Структура (деление на разделы, главы, наличие приложений) работы должна соответствовать поставленным задачам исследования.

Основная часть выпускной магистерской работы состоит из нескольких логически завершенных разделов (глав), которые могут разбиваться на параграфы и пункты. Каждый из разделов (глав) посвящен решению одной из задач, сформулированных во введении, и заканчивается выводами, к которым пришел автор в результате проведенных исследований. Каждая глава является базой для последующей. Количество глав не может быть менее двух. Названия глав должны быть предельно краткими и точно отражать их основное содержание. Название главы не может повторять название магистерской диссертации. В начале каждой главы дается общий план последующего изложения с указанием краткого содержания каждого параграфа главы. Последовательность теоретического и экспериментального разделов в основной части выпускной магистерской работы не является регламентированной и определяется типом и логикой исследования. В заключительной главе анализируются основные научные результаты, полученные лично автором в процессе исследования (в сопоставлении с результатами других авторов), приводятся разработанные им рекомендации и предложения, опыт и перспективы их практического применения. В заключении ВКР магистра формулируются: - конкретные выводы по результатам исследования, в соответствии с поставленными задачами, представляющие собой решение этих задач. - основной научный результат, полученный автором в соответствии с целью исследования (решение поставленной научной проблемы, получение/применение нового знания о предмете и объекте), подтверждение или опровержение рабочей гипотезы. - возможные пути и перспективы продолжения работы.

Все материалы ВКР магистра справочного и вспомогательного характера (не вошедшие в основной текст текстовые документы, таблицы, графики, иллюстрации, схемы организации эксперимента, образцы анкет и тестов, разработанные автором) выносятся в приложения. Не допускается перемещение в приложения авторского текста с целью сокращения объема диссертации. Список использованных источников должен включать все упомянутые и процитированные в тексте работы источники, научную литературу и справочные издания. В приложения включают связанные с выполненной ВКР материалы, которые не могут быть внесены в основную часть: справочные материалы, таблицы, схемы, нормативные документы, образцы документов, инструкции, иллюстрации вспомогательного характера, акты внедрения результатов исследования в производство или в учебный процесс, список опубликованных научных работ по теме исследования и пр.

Содержание магистерской диссертации

Содержание введения, основной части и заключения магистерской диссертации должно точно соответствовать теме работы и полностью ее раскрывать. Содержание работы отражает исходные предпосылки научного исследования, весь его ход и полученные результаты. Выпускная магистерская работа не может быть компилятивной и описательной. Содержание ВКР магистра характеризуется обязательным наличием дискуссионного (полемиического) материала. Содержание работы должно удовлетворять современному состоянию научного знания и квалификационным требованиям, предъявляемым к подготовке магистра. Язык и стиль магистерской диссертации. Особенностью стиля выпускной магистерской работы как научного исследования является смысловая законченность, целостность и связность текста, доказательность всех суждений и оценок. К стилистическим особенностям письменной научной речи относятся ее смысловая точность (стремление к однозначности высказывания) и краткость, умение избегать повторов и излишней детализации. Язык магистерской диссертации предполагает использование научного аппарата, специальных терминов и понятий, вводимых без

добавочных пояснений. В случае если в работе вводится новая, не использованная ранее терминология, или термины употребляются в новом значении, необходимо четко объяснить значение каждого термина. В то же время не рекомендуется перегружать работу терминологией и другими формальными атрибутами «научного стиля». Они должны использоваться в той мере, в какой реально необходимы для аргументации и решения поставленных задач.

4.3. Примерная тематика и порядок утверждения тем ВКР.

1. Управление развитием предприятия (организации).
2. Управление эффективностью инвестиционных проектов (экономическая оценка инвестиционного проекта).
3. Формирование (развитие) системы инструментов и методов анализа и управления рисками в бизнесе.
4. Обеспечение (управление) экономической безопасности (ью) бизнеса.
5. Совершенствование бизнес-модели предприятия.
6. Моделирование (совершенствование, управление) бизнес-процессов на предприятии.
7. Стратегическое управление бизнесом.
8. Разработка программы внедрения изменений в бизнесе.
9. Повышение эффективности функционирования и развития предприятия (организации, бизнеса).
10. Развитие системы принятия управленческих решений в организации.
11. Повышение эффективности управления ресурсами в организации.
12. Разработка функциональной стратегии бизнеса (организации).
13. Развитие информационно-методического обеспечения бизнес-планирования в организации.
14. Повышение эффективности бюджетирования в организации.
15. Разработка перспективных и годовых планов деятельности организации.

И.др.

При выборе темы выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) магистрант должен руководствоваться:

- ее актуальностью для конкретного хозяйствующего субъекта;
- научными интересами кафедры;
- возможностью доступа и получения фактических данных о результатах деятельности объекта исследования и готовностью руководства предприятия к сотрудничеству с магистрантом;
- собственными приоритетами и интересами, связанными с последующей профессиональной деятельностью;
- наличием необходимого объема информации для выполнения магистерской диссертации.

Магистрант имеет право самостоятельно выбрать и обосновать тему выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации). Тема выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) согласуется с научным руководителем и утверждается заведующим кафедрой в установленном порядке.

Выбор тем выпускных квалификационных работ (магистерских диссертаций) и их утверждение на заседании кафедры производится по регламенту, действующему в университете. После выбора темы ее название указывается в индивидуальном плане магистранта и в заявлении магистранта на утверждение темы и научного руководителя выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации), которое с подписью, подтверждающей согласие научного руководителя, передается секретарю кафедры. После этого магистранту выдается задание на выполнение выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации).

Формулировка темы выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) и научный руководитель, утвержденные приказом директора института, подлежат изменению в исключительных случаях.

Приказ о закреплении тем и руководителей ВКР (магистерских диссертаций) утверждается директором ИСОУ не позднее окончания первой промежуточной аттестации, в соответствии с календарным учебным графиком.

4.4. Порядок выполнения и представления в государственную экзаменационную комиссию ВКР.

Завершенная выпускная квалификационная работа предоставляется обучающимся руководителю не позднее, чем за десять дней до установленного срока защиты, после проведенной проверки на наличие заимствований с помощью программного пакета «Антиплагиат ВУЗ» на выпускающей кафедре и нормоконтроля. При необходимости выпускающая кафедра организует и проводит предварительную предзащиту выпускной квалификационной работы, как правило, за две недели до защиты.

4.4. Порядок выполнения и представления в государственную экзаменационную комиссию ВКР.

Сроки выполнения ВКР (магистерских диссертаций) определены учебным планом по направлению подготовки 38.04.01 Экономика

Руководство и контроль за выполнением ВКР осуществляется ведущими преподавателями кафедры и обладающими соответственной квалификацией и научной степенью. Научный руководитель выпускной квалификационной работы назначается приказом по институту. В обязанности научного руководителя входит руководство научно-исследовательской работой студента: выбор темы, заполнение и выполнение магистрантом индивидуального плана, написания отчета о НИР, консультирование по методологическим вопросам, советы по выбору образовательных, научно-исследовательских и научно-практических технологий используемых в процессе написания ВКР (магистерской диссертации).

Задание, конкретизирующее объем и содержание ВКР (магистерской диссертации), утверждается руководителем ВКР (магистерской диссертации) не позднее двух недель после утверждения приказа о закреплении тем и руководителей ВКР (магистерской диссертации).

ВКР оформляется с соблюдением требований Методического руководства по структуре, содержанию и оформлению выпускной квалификационной работы бакалавров, специалистов, магистров гуманитарных и социально-экономических специальностей и направлений подготовки, действующим в ФГБОУ ВО ТИУ.

График предоставления ВКР (магистерской диссертации) для проверки на объем заимствования (плагиат) и нормоконтроля устанавливается кафедрой, не позднее, чем за месяц до защиты ВКР.

Завершенная ВКР (магистерская диссертация) представляется обучающимся руководителю не позднее, чем за десять дней до установленного срока защиты, после проведенной проверки на объем заимствования (плагиат) и нормоконтроля. ВКР (магистерские диссертации) магистров подлежат обязательному рецензированию. Приказ о рецензировании ВКР утверждает директор ИСОУ.

4.5. Порядок защиты ВКР.

В процессе защиты магистерской диссертации обучающийся делает доклад об основных результатах своей работы, как правило, продолжительностью не более 15 минут, отвечает на вопросы членов комиссии по существу работы, а также на вопросы, отвечающие общим требованиям к профессиональному уровню выпускника, предусмотренные ФГОС ВО и ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика. Общая продолжительность защиты ВКР (магистерской диссертации), как правило, не более 30 минут.

5. Критерии оценки знаний выпускников на ГИА

5.1. Критерии оценки знаний на государственном экзамене.

Оценка знаний обучающегося производится по следующим критериям:

- оценка «отлично» (91-100 баллов) выставляется обучающемуся, если он демонстрирует свободное владение материалом, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, причем не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

- оценка «хорошо» (76-90 баллов) выставляется обучающемуся, если он демонстрирует знание материала, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

- оценка «удовлетворительно» (61-75 баллов) выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;

- оценка «неудовлетворительно» (0-60 балл) выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.

5.2. Критерии оценки знаний на защите ВКР.

оценка «отлично» (91-100 баллов) выставляется обучающему, если он показал большой объем выполненных работ, типовыми примерами таких работ являются –вычислительный эксперимент; многовариантный анализ технологического процесса; интересные решения в специальной части ВКР, а также доказал своими ответами на вопросы комиссии, что он глубоко и прочно усвоил ОПОП; исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой; не затрудняется с ответами на проблемно-ориентированные вопросы; правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения инженерных задач;

- оценка «хорошо» (76-90 баллов) выставляется обучающему, если показал необходимый объем выполненных работ, а также доказал своими ответами на вопросы комиссии, что он глубоко и прочно усвоил ОПОП; последовательно, четко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой; не затрудняется с ответами на проблемно-ориентированные вопросы; правильно обосновывает принятые решения;

- оценка «удовлетворительно» (61-75 баллов) выставляется обучающему, если показал необходимый объем выполненных работ, но ответами на вопросы комиссии не может полно раскрыть сущность выполненной работы; непоследовательно излагает материал, не умеет тесно увязывать теорию с практикой; затрудняется с ответами на проблемно-ориентированные вопросы; допускает ошибки в обосновании принятых решений;

- оценка «неудовлетворительно» (0-61 балл) выставляется обучающему, который представил бакалаврскую работу, но не ответил на вопросы комиссии по теме выполненной ВКР.

6. Порядок подачи и рассмотрения апелляции

6.1. По результатам государственных аттестационных испытаний обучающийся имеет право подать апелляцию.

6.2. Порядок подачи и рассмотрения апелляции по результатам государственного экзамена.

Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания и (или) несогласии с результатами государственного экзамена.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.

6.3. Порядок подачи и рассмотрения апелляции по результатам защиты выпускной квалификационной работы.

Обучающийся имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию о нарушении, по его мнению, установленной процедуры проведения государственного аттестационного испытания.

Апелляция подается лично обучающимся в апелляционную комиссию не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственного аттестационного испытания.

Решение апелляционной комиссии доводится до сведения обучающегося, подавшего апелляцию, в течение трех рабочих дней со дня заседания апелляционной комиссии. Факт ознакомления обучающегося, подавшего апелляцию, с решением апелляционной комиссии удостоверяется подписью обучающегося.