

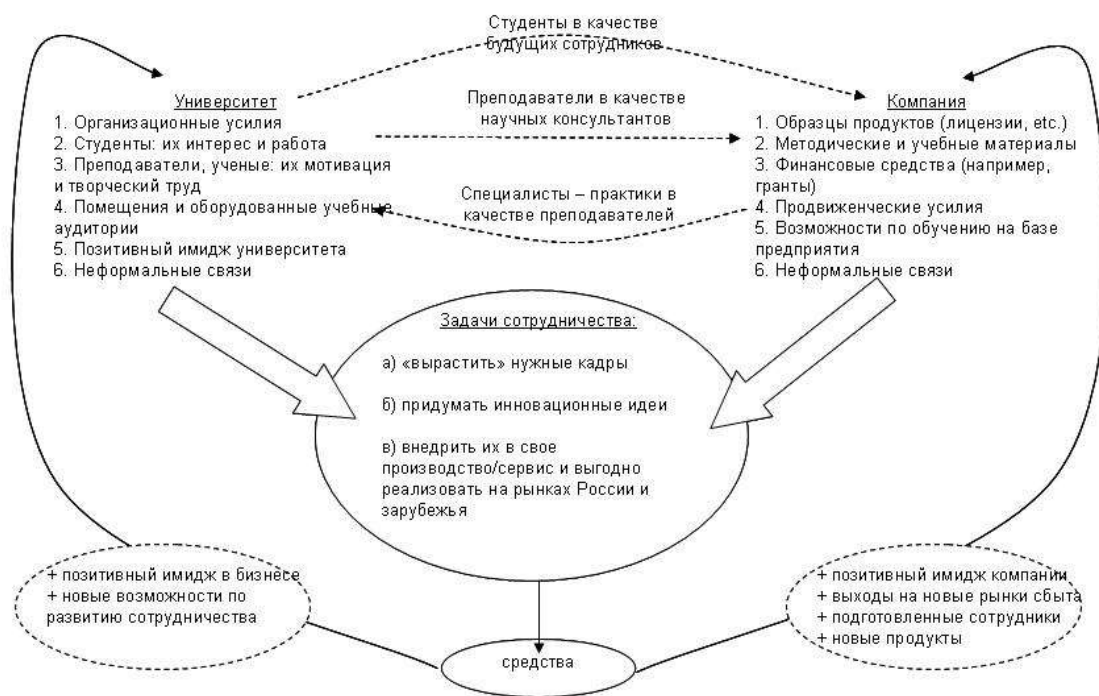
Совместные проекты ИнСУСС

Совместные проекты ИнСУСС направлены на решение конкретных задач бизнеса совместными усилиями.

По окончании проекта стороны получают прибыль:

- Компании за счет увеличения продаж и/или снижения издержек;
- ИнСУСС за счет оплаты за свои услуги.

Опыт проектов с ведущими мировыми компаниями в области радиоэлектроники показал финансовую эффективность привлечения для их выполнения студентов под руководством опытных преподавателей.



Наиболее востребованные направления проектов:

Проекты для разработки математико-алгоритмических решений Партнера	
Для снижения издержек компании	Для продвижения компании на рынке
<ul style="list-style-type: none"> · алгоритмы и схемы построения систем информационного мониторинга (например, для сохранения качества пищевой продукции в сетях от сельхозпроизводителя до конечного потребителя);(4) · алгоритмы регулирования трансфертных бизнес – процессов;(5) · алгоритмы функционирования единых информационных систем (ERP, CRM, SCM и т.д.) компании.(6) 	<ul style="list-style-type: none"> · алгоритмы оценки рисков предприятия (1); · алгоритмы оптимизации товарных запасов сети (категорийный менеджмент);(19) · алгоритмы спрямления и балансировки цепочек поставок по заданным критериям эффективности;(20) · алгоритмы анализа параметров бизнес-среды с последующей оценкой маркеров их лояльности к инициативам компании;(21) · алгоритмы оценки сбалансированности распределения рента и ключевых компетенций между компаниями бизнес-сообщества в концепции добавленной ценности для конечного потребителя.(22) · модели оптимизации логистических задач для внедрения компьютерных систем поддержки управленческих решений.(23)
Проекты для разработки программно-технических решений Партнера	

Для снижения издержек компании	Для продвижения компании на рынке
<ul style="list-style-type: none"> · анализ корпоративной культуры компании;(7) · формализация знаний компании для защиты ключевых компетенций бизнеса;(8) · оптимизация кадровой деятельности (система учета, управление и ротация кадров на основе компетентностного подхода);(9) · развитие компетенции командообразования для внедрения новых технологий и продуктов;(10) · развитие стратегического видения.(11) 	<ul style="list-style-type: none"> · формализация знаний компании для системы CRM (2); · выявление и наращивание ключевых компетенций компании в выбранном сегменте рынка (на основе модели стереотипа успешного поведения компании);(24) · подготовка компании к внешнему аудиту второй и третьей стороной для получения бонусов «постоянного поставщика» крупных иностранных и российских компаний (в т.ч.контраудит);(25) · внешний аудит корпоративной культуры компании.(26)
Проекты для создания организационно-технических решений для Партнера	
Для снижения издержек компании	Для продвижения компании на рынке
<ul style="list-style-type: none"> · описание и реинжиниринг бизнес – процессов компании;(12) · создание и сопровождение управленческих команд;(13) · развитие ресурсного потенциала компании;(14) · внедрение на предприятии современных принципов организации производства и производственного пространства;(15) · подготовка компании к внешнему аудиту на соответствие требованиям отраслевых стандартов;(16) · разработка алгоритмов определения ключевых точек создания добавленной ценности продукции бизнеса;(17) · внедрение на предприятии принципов организации производства, соответствующих уровню лидеров бизнеса в данном сегменте рынка.(18) 	<ul style="list-style-type: none"> · техническое обеспечение бренда;(27) · алгоритмизация продвижения компании через систему рейтингов и конкурсов (3); · моделирование поведения компании на рынке (разработка стратегем);(28) · разработка методик «встраивания» компании в интересующие структуры рынка;(29) · создание трансфертных бизнес-процессов.(30)
Проекты для создания инженерно-технических решений для Партнера	
<p>Разработка баз данных (31) Разработка сайтов (32) Проектирование и администрирование компьютерных сетей (33) Разработка и проектирование охранных систем (34) Применение микропроцессорных систем в решении технических задач (35) Разработка автомобильных электронных систем (36) Расширение функциональных возможностей медицинской техника и электроники путем применения новых программно-технических решений (37)</p>	

Форма реализации проектов – договор о проведении НИР по конкретной тематике.

Под **математико-алгоритмическим решением** понимается математическое описание задачи и алгоритмов ее решения в целях оптимизации управленческих решений, а также разработки новых технических решений.

Под **программно-техническим решением** понимается адаптация существующих, либо разработка новых программных продуктов для выполнения различных функций управления.

Под **организационно-методическим решением** понимается формирование оптимального набора инструментов управления (за исключением математических моделей) и порядка их применения для улучшения различных функций управления (см. Глоссарий).

Под **инженерно-технических решением** понимается решение конкретной инженерно-технической задачи Компании путем ее математического описания, разработки алгоритмов ее решения, разработки прототипа аппаратуры, проведения натурных испытаний.

Алгоритмы оценки рисков предприятия (001)

Постановка задачи:

Желая продвинуться на любом рынке, руководство компании исходит из интереса увеличения продаж. Однако, любая агрессия влечет за собой риски потери управляемости.

Варианты решения:

Управление рисками подразумевает их идентификацию, оценку, выработку предупреждающих действий и стратегем. Все эти процессы поддаются математическому описанию и алгоритмизации, начиная с этапа сбора информации и заканчивая разработкой систем поддержки принятия управленческих решений.

Прибыль от проекта:

Сокращается время вывода на рынок новой продукции Компании. Идет прямая экономия на привлекаемых инвестициях.

Формализация знаний компании для системы CRM (002)

Постановка задачи:

Продвигаясь на рынке, Компания вынуждена решать сразу три внешних задачи:

1. сохранение старых клиентов;
2. привлечение новых клиентов;
3. увеличение удельных продаж на одного клиента.

Сложность состоит в распылении внимания сотрудников на второстепенных факторах продвижения. Они "забывают", что их главная задача - приносить прибыль Компании.

Варианты решения:

Существует большое количество систем CRM, построенных на базе различных программных продуктов. Однако, в любой из них основной проблемой является методика извлечения информации о ключевых клиентах Компании из голов сотрудников. Для того, чтобы:

- а) определить ключевых клиентов;
- б) отсеить "липовых" клиентов.

Для этого существуют специальные инструменты управления, позволяющие рассчитать эталонные профили клиентов и на их основе проранжировать бизнес-окружение компании. В частности, одним из таких инструментов являются алгоритмы Data Mining, широко применяемые в программных продуктах основных вендоров.

Прибыль от проекта:

Традиционно, внедрение системы CRM в Компании заведомо убыточное мероприятие. Проект позволяет получить прибыль за счет сопутствующих мероприятий через повышение финансовой отдачи от клиентов.

Алгоритмизация продвижения компании через систему рейтингов и конкурсов (003)

Постановка задачи:

С одной стороны, Компания обладает желанием выйти на новый для нее сегмент рынка, не обладая достаточным количеством средств для традиционной маркетинговой программы. С другой стороны, государственные структуры, общественные организации и бизнес-ассоциации рейтингуют компании по интересующим их критериям для структурирования бизнес-среды в соответствии со своими целями и задачами. Одним из способов рейтингования является проведение конкурсов. Вопрос: как совместить интересы Компании с целями организаторов Конкурсов?

Варианты решения:

Конкурсы и рейтинги являются недорогим и эффективным способом пропозиционировать продукцию компании на рынке. Существует много способов определения статуса и области влияния соответствующего конкурса (территория, социальная среда, сила бренда) для выбора нужного конкурса. Также имеются специальные алгоритмы подтверждения соответствия предприятия требованиям конкурса. Более того, известны методики построения маркетинговой стратегии Компании с использованием привилегий участников соответствующих конкурсов.

Прибыль от проекта:

Экономия значительных финансов, которые бы были потрачены Компанией на стандартную рекламную компанию.

Разработка методики «встраивания» предприятия в систему поставок (сбыта) продуктов лидера сегмента рынка (004)

Постановка задачи:

Кооперация бизнеса компании с лидерами в выбранном ею сегменте рынка как в качестве поставщика, так и в качестве дилера, требует определенного уровня управления. Как правило, руководители полагают, что достаточно ограничиться приведением в соответствие договоров и документооборота. Но на практике, без глубокой перестройки системы управления производства, «срывы» в сотрудничестве неизбежны.

Варианты решения:

Данная задача относится к задачам оптимизации цепочек поставок. Существует ряд математических алгоритмов решения этих задач. Кроме того, с точки зрения организации бизнеса, целесообразно использовать разнообразные подходы к встраиванию своего бизнеса в нужные бизнес-сообщества товарно-сырьевой кооперации (бизнес-сообщества первого рода, см. Глоссарий) и программных продуктов класса ERP и SCM. Все вышеперечисленное позволяет «подтянуть» производство компании до уровня, приносящего ожидаемый экономический эффект.

Прибыль от проекта:

Экономия на привлеченных средствах за счет стабильности финансовых потоков от постоянных заказов.

Повышение скорости «отработки» заказов клиентов за счет алгоритмизации трансфертных бизнес – процессов Компании (005)

Постановка задачи:

Маркетинговый успех Компании на рынке во многом определяется скоростью, с которой она реагирует на потребности своих клиентов, т.е. время, которое она тратит на отработку заказов. Часто компании сужают область своей компетенции из-за неспособности обрабатывать разнообразные по характеру заказы клиентов. Причиной этого, является неумение работать по алгоритму JIT (just in time) ввиду банальной нехватки квалифицированных специалистов. В наших фирмах традиционно «плясали» от поставщика. Это приводит к организационным разрывам. И работа «от рынка»

требует титанических усилий менеджеров и по факту – авральный режим работы повседневно. В таком режиме сбой – это правило. Как следствие, задержки и потери лояльности клиентов.

Варианты решения:

Просто реинжинирингом бизнес-процессов такие проблемы не решаются. Основа успеха – быстрота, что достигается разработкой под каждый сегмент рынка специализированных комплексов программных средств (КПС), позволяющих грамотно категорировать и обрабатывать обобщенные группы контрактов; рассчитывать оптимальные схемы производственного пути заказа; делать прогнозы потребностей по группам ресурсов; выбирать поставщиков; просчитывать варианты взаимодействия с клиентом и т.д. Естественно, для каждого такого КПС должна разрабатываться и методика их применения для каждого конкретного бизнеса. Важно понимать, что все вышеперечисленное требует адаптации существующих математических моделей управления бизнесом.

Прибыль от проекта:

Перехват клиентов от конкурентов за счет быстрого и качественного удовлетворения их заказов обеспечивает приток новых финансовых ресурсов. В некоторых случаях для сегмента B2B время обработки заказа сокращается на порядок!

Приведение схем функционирования информационных систем (ERP, CRM, SCM и т.д.) компании к единым показателям функций управления (006)

Постановка задачи:

Традиционно данная задача достаточно хорошо решается в больших компаниях, имеющих солидные IT-бюджеты. Однако, это доступно далеко не всем. Вследствие чего, все мы часто можем наблюдать огромное количество небольших организаций бизнеса, в которых информационные системы различных служб и центров прибыли даже «не знакомы» друг с другом. Сия печальная подробность приводит к «зависанию» ресурсов, снижению оборачиваемости активов, недовольству и уходу клиентов. К нашей печали, нам известны и крупные компании с такой же симптоматикой ...

Варианты решения:

Давно известны методы «увязки» показателей функций управления подразделений компании к показателям ее экономической эффективности с применением системного подхода и средств моделирования бизнес процессов через единую систему управленческого учета. В частности, ряд подобных дисциплин преподается и нашим студентам...

Прибыль от проекта:

Решение насущных задач бизнеса минимальными усилиями. Приобретение студентами практических навыков работы в реалиях бизнеса и государственного управления.

Дистанционный мониторинг социально-психологического климата Компании (007)

Постановка задачи:

Корпоративная культура компании это её ресурс и головная боль. Если смотреть с точки зрения маркетинга – корпоративная культура формирует представление, имидж компании, т.е. уровень продаж. С точки зрения производства – корпоративная культура определяет уровень потерь, т.е. себестоимость продукции. Управление факторами корпоративной культуры – это управление уровнем прибыли. Но проблема в том, что изнутри компании их сложно выявить и оценить. Требуется «свежий взгляд».

Варианты решения:

Существующие методики диагностики позволяют на основе принципов системного подхода проанализировать факторы корпоративной культуры. Определить проблемные зоны. Подобрать методы управления, наиболее эффективные для конкретной компании и капитализировать организационный ресурс компании. Часть этих задач решается

вручную, однако более целесообразно их решать, а потом и периодически мониторить с использованием программно-технических средств, перечень которых широк. Это избавит Вас от систематических затрат на услуги внешних консультантов и позволит делать срез социально-психологического состояния Вашего коллектива в лонгтэюде.

Прибыль от проекта:

Экономия от платы за субъективизм внешних консультантов. Предотвращение социально-психологических кризисов (в т.ч. и саботажа). Особенно важно для удаленных подразделений Компании.

Автономные системы формализации знаний компании для защиты ключевых компетенций бизнеса (008)

Постановка задачи:

Всем известна проблема «звезд» и ключевых специалистов. Их уход – это серьезная угроза бизнесу компании. Если уж так сложилось, что руководство допустило концентрацию ключевых компетенций в мозгах отдельных сотрудников, то неосторожные методы отъема знаний становятся еще большей ошибкой. Саботаж и «слив» компетенций – это путь к краху.

Варианты решения:

Существует комплекс мероприятий по грамотной формализации и передаче знаний и компетенций с использованием соответствующих программных продуктов и организационных форм. В частности, можно построить компьютеризированные опросники, которые, сверяясь с внутренними специальными алгоритмами, позволяют изымать необходимую для компании информацию у специалистов компании и аккумулировать знания в корпоративном хранилище с возможностью последующего анализа на непротиворечивость. Естественно, могут быть установлены различные системы допусков к метазнаниям, нарабатываемым в корпоративных хранилищах.

Прибыль от проекта:

Экономия на внедрении систем поддержки принятия управленческих решений. Экономия на зарплате персонала за счет привлечения более низко квалифицированных специалистов. Существенное снижение организационных рисков и защита бизнеса от «увода».

Автоматизация системы подбора и расстановки кадров на основании компетентностного подхода (009)

Постановка задачи:

Кадровый костяк большинства компаний сложился стихийно. К этому добавилась семейственность и клановость, свойственная нашей социальной культуре. Основные проблемы:

1. не соответствие внутренних мотивирующих факторов и внешней мотивации руководителей;
2. несоответствие психофизиологического типа сотрудника и требований профиля специальности;
3. Отсутствие комплексной кадровой политики.

Варианты решения:

Существуют методы формирования и диагностики кадровой политики с применением специальных автоматизированных систем оценки соответствия персонала на основе компетентностного подхода и новейших алгоритмов распознавания образов (в т.ч. методы нечеткой логики и поиска закономерностей).

Прибыль от проекта:

Банальное повышение отдачи от сотрудников за счет более обоснованной их подготовки и мотивации. Оставление в компании лояльных сотрудников, но на более подходящих для них должностях. Формирование преданного кадрового резерва.

Автоматизация системы оценки компетенций сотрудников при формировании проектных команд для внедрения новых технологий и продуктов (010)

Постановка задачи:

У руководства компаний постоянно возникают новые идеи бизнеса. От улучшения продукции до выхода на новые рынки. Бремя этих идей сваливается на головы линейных сотрудников, которые зачастую не умеют совмещать текущую работу с проработкой новых проектов. Опыт показал, что оптимизм руководителей часто не оправдан и новые идеи «зависают». Проблемой также является неумение «припаханных» сотрудников набирать новые для них, но необходимые для проекта компетенции. Сложности начинаются, как только человеку приходится сталкиваться с любым новым для него видом деятельности.

Варианты решения:

Существует много методик организации проектной деятельности. На рынке предлагаются как дорогие решения известных брендов с многомиллионным бюджетом, так и дешевые продукты «наколенной» сборки. Эффект дают как простые организационные инструменты (планировочные карты, протоколы FMEA и т.п.), так и сложные программные продукты. В зависимости от бюджета и стратегии, Компания сама формирует приемлемый для нее набор инструментов.

Применение автоматизированных систем оценки компетенций сотрудников, планируемых в проектную команду, позволяет разработать для них индивидуальные программы приобретения необходимых проектных навыков в кратчайшие сроки. В основу таких автоматизированных систем положены передовые достижения профессионального психологического отбора и математические алгоритмы индуктивного вывода.

Прибыль от проекта:

Экономия времени на внедрения проекта. Косвенная экономия достигается за счет уменьшения платежей консалтинговой компании за сопровождение проекта.

Автоматизация выбора стратегических решений (011)

Постановка задачи:

Руководство любой компании в один прекрасный момент задается вопросом: Кто мы и куда идем? Если с описанием видения и миссии еще кое-как справляться научились, то с формализацией стратегии и разработкой стратегем сложности присутствуют у большинства компаний. Основная задача – превратить видение в руководство к действию.

Варианты решения:

Методов формирования стратегий, их детализации и каскадирования разработано очень много. Особенно их много «на бумаге», т.е. в различных очень умных монографиях, книжках и журналистских примерах «из жизни». Однако, когда доходит до дела, каждый пользуется только личным опытом. А Вы уверены, что Вы «дока» во всем!? Чтобы не наступить на грабли и не тратить времени на формирование «разделенного» видения с коллегами обычно используют системы ситуационного анализа (их прообразом были «почившие в бозе» экспертные системы). Суть работы системы ситуационного анализа сводится к автоматизированному сбору информации, оценке достоверности источников, проверке на непротиворечивость, формированию типовых ситуаций, расчету вероятности (степени принадлежности) возникновения каждой из прогнозных ситуаций, варианты цепочек возможных решений. И, в отличие от человека, выдаче логической цепочки принятия решений. Последнее особенно важно при обосновании решений между собственником и наемным управляющим.

Прибыль от проекта:

Снижение вероятности убытков от бизнеса. Повышение прибыли от диверсификации бизнеса. Уход от субъективизма в отношениях между собственником и наемным управляющим. Повышение доверия к бизнесу у инвесторов.

• **описание и реинжиниринг бизнес – процессов компании;(12)**

Постановка задачи:

Процессное управление порой воспринимается как модное увлечение или формальное требование ИСО 9000. А между тем без него усилия по оптимизации управления и снижению потерь – пустая трата времени. Но работа по оптимизации процессов начинается с их осознания, описания и привязки к реальным людям. А это вызывает сложности. Даже выбор формы описания процессов, не говоря уже об оценке управляемости для неподготовленных людей проблематичен.

Варианты решения:

Известны методики выстраивания процессов, согласования их ККТ с точками сбора информации для систем управленческого учета и АСППУР. Применение программных средств позволяет ускорить эту работу и смоделировать процессную структуру компании для её оптимизации.

• создание и сопровождение управленческих команд;(13)

Постановка задачи:

Принцип корпоративного управления предусматривает разделение функций владения и управления. А значит у собственника возникают сразу две задачи: 1. организация эффективного управления и 2. Контроль за состоянием объекта собственности (чтобы не разворовали).

Варианты решения:

Помощь в решении этих задач могут оказать эксперты в области управления, ценящие свою репутацию и независимые от наемного руководства компании. От формирования функций управления и подбора кандидатов в управленческие команды до системы оценки эффективности управления и диагностики состояния бизнеса.

• развитие ресурсного потенциала компании;(14)

Постановка задачи:

Компании обладают различными ресурсами, выявить и использовать которые удастся далеко не всем. Если с материальными ресурсами и нематериальными активами работать уже научились, то отношенческие активы, возможности рынка и социальный потенциал компаний смогли освоить и обогатиться немногие.

Варианты решения:

Применяемые ведущими мировыми вендерами методы диагностики бизнеса позволяют выявлять и превращать в активы не только традиционные, но и инновационные ресурсы компаний. Решение поставленных задач осуществляется с помощью автоматизированных алгоритмов диагностики бизнеса.

• внедрение на предприятии современных принципов организации производства и производственного пространства;(15)

Постановка задачи:

Как правило компании унаследовали производства с советских времен или развивали его почти стихийно на непригодных площадках. Как следствие – такие производства являются далеки от оптимальных. Но даже понимание этого не превращается в действия по оптимизации в силу лени и «экономии» на капитальных затратах.

Варианты решения:

Существующие методы оптимизации производственных процессов и программные средства планировки эффективны только тогда, когда они сочетаются с необходимостью переоснащения производства и внедрения новых технологий. Это делается с помощью инструментов перспективного планирования. При оптимизации производственного пространства так же применяются методы категорирования сырья и материалов.

• подготовка компании к внешнему аудиту на соответствие требованиям отраслевых стандартов;(16)

Постановка задачи:

Выход на крупных заказчиков или структурированные рынки требует от компании соответствия внешним отраслевым стандартам. При формальном подходе, без учета принципов интегрирования систем менеджмента, их внедрение приводит к снижению прибыльности бизнеса.

Варианты решения:

Существующие методы разработки ограничивающих условий функции управления позволяют выявлять несоответствия параметров функций управления внешним требованиям. Методы моделирования систем управления позволяют определить структуры компании, требующие доработки. Методы диагностики компаний позволяют подготовить планы работ и оценить степень готовности компании к внешнему аудиту (система контраудита в данный проект не входит)

· разработка алгоритмов определения ключевых точек создания добавленной ценности продукции бизнеса;(17)

Постановка задачи:

Понятие цепочки добавленной ценности ещё является экзотикой для практиков управления. Компании привыкли работать с понятием цепочки добавленной стоимости. А это большая разница: стоимость есть ценность плюс затраты на минимизацию рисков плюс диссипационные затраты. Задача в снижении издержек за счет четкого определения операций, которые приносят ценность и избавления от тех, которые ценность не приносят.

Варианты решения:

Использование алгоритмов и программных продуктов для построения и оптимизации процессов с совокупности с методами проектирования продукции и технологических процессов позволяет вычлнить оптимально короткий путь от поставщика до потребителя.

Алгоритмы и схемы построения систем информационного мониторинга (например, для сохранения качества пищевой продукции в сетях от сельхозпроизводителя до конечного потребителя) (18)

Постановка задачи:

Компании, которые делают ставку на сверхприбыль за счет снижения издержек и оптимизации логистических процессов, прежде всего, должны избавляться от потерь продукции. А потери неизбежны из-за снижения качества продукции по причине низкого качества транспортировки, низкого качества складского хранения, не высокого качества выкладки и нарушения правила FI-FO.

Варианты решения:

Выявление «узких» мест и систематических проблемных участков путем налаживания сквозных процессов мониторинга по всей цепочке жизненного цикла продукции. Существуют алгоритмы определения контрольных точек мониторинга и системы оперативного сбора и обработки информации. А, как известно, контроль - основа экономики.

=====

Под **инженерно-технологическим решением** понимается решение конкретной инженерно-технической задачи Компании путем ее математического описания, разработки алгоритмов ее решения, разработки прототипа аппаратуры, проведения натурных испытаний.

Разработка баз данных, информационных, экспертно-информационных систем, систем сбора информации (31)

Примеры дипломных работ:

- Разработка системы автоматизации документооборота для малого коммерческого предприятия;
- Информационная система фирмы Арт-Декор;
- Разработка системы информационной поддержки процесса управления персоналом крупной газоснабжающей организации;
- Электронная система автоматизации работы салона мобильной связи;
- Информационная система стоматологической клиники;
- Информационная система для фотоателье;
- Информационная система гостиницы;
- Система обслуживания клиентов;
- Информационно-коммерческая система автомобильного тюнинг-ателье;
- Интерактивная библиотека мультимедийных обучающих программ;
- Интернет-активная информационно-справочная система "Видеотека";
- Информационная система менеджера-аналитика туристического агентства;
- Подсистема табельного учета для информационной системы "кафедра";
- Информационно-справочная система службы кредитных историй;
- Автоматизированная система управления предприятием. Модуль учета за производством изделий;
- Клиент - серверная ИС;
- Информационная подсистема страхования автотранспорта;
- Разработка информационной системы выписки льготных рецептов;
- Разработка экспертно-информационной системы менеджера по продажам туристического агенства;
- Разработка подсистемы сбора информации для анализа деятельности туристического агенства;
- Разработка подсистемы учета пациентов в поликлинике;
- Разработка автоматизированной информационной системы организаций туристических мероприятий;

Разработка комплексного программного обеспечения (32)

Примеры дипломных работ:

- Математическая модель обслуживания электронных платежей на базе многопроцессорной вычислительной системы;
- Разработка комплексного программного обеспечения для региональной сети дилеров;
- Разработка программного комплекса систем контроля ТЦ;

Разработка сайтов (33)

Примеры дипломных работ:

- Интерактивный веб-портал клуба туризма и активного отдыха;
- Электронный каталог спортивных школ города (муниципальный информационный портал подростковых спортивных секций);
- Информационная система для средней школы;
- Создание новостного интернет-сайта;
- Интерактивный интернет-портал для реализации светотехнического оборудования;
- Веб-сайт агрегирования и синдикации информации о проведении развлекательных мероприятий в публичных организациях;
- Разработка сайта Internet-казино;
- Разработка сайта Internet-салона продажи автомобилей;
- Разработка сайта туристического агенства;
- Разработка рекламного сайта туристической фирмы;
- Влияние эргономики и дизайна на посещаемость сайта;
- Разработка персонального фотосайта;
- Разработка сайта страховой компании;

Проектирование и администрирование компьютерных сетей (34)

Примеры дипломных работ:

- Устройство контроля функционирования локальной компьютерной сети

- Устройство контроля функционирования интернет сервера;
- Передающее устройство одноволоконной оптической сети;
- Локальная сеть туристической фирмы;
- Разработка локальной сети туристической фирмы;
- Разработка программного комплекса для создания и администрирования интернет – ресурсов.

Средства визуализации информации (35)

Примеры дипломных работ:

- Графический терминал текущей биржевой информации;
- Информационный рекламный стенд компьютерного супермаркета (автоматизированная база данных расходных материалов для компьютерного магазина)
- Презентация как рекламное средство в туризме;
- Интерфейс пользователя информационной системы обслуживания городской телефонной сети.

Разработка и проектирование охранных систем (36)

Начиная от автомобильных, заканчивая системами охраны больших промышленных и общественных объектов. Применение различных каналов передачи информации (проводные и беспроводные). Использование и обоснование применения датчиков разного типа.

Примеры дипломных работ:

- Распределенная система контроля и управления доступом;
- Система охранной сигнализации с передачей информации по радиоканалу;
- Устройство для определения пространственного положения крупногабаритного объекта;
- Блок управления и синхронизации для специализированной системы видеонаблюдения;
- Дактилоскопическая система идентификации личности;
- Система контроля доступа на основе магнитных карт;
- Разработка и моделирование алгоритмов определения параметров движения подвижных объектов по видеоизображению;
- Устройство защиты телефонной линии от несанкционированного прослушивания;
- Радиодатчик системы тестового контроля на основе персонального компьютера.

Обработка неструктурированной информации (37)

Примеры дипломных работ:

- Разработка алгоритмов кодирования речевых сигналов с управляемым коэффициентом сжатия;
- Исследование характеристик системы селекции движущихся целей в аэродромных РЛС кругового обзора.

Экология, строительные объекты (38)

Примеры дипломных работ:

- Система мониторинга комплекса защитных сооружений;
- Система сетевого мониторинга.

Применение микропроцессорных систем в решении технических задач в промышленности (39)

Примеры дипломных работ:

- Микропроцессорный функциональный преобразователь угла;
- Управляющее устройство системы термического контроля химико-фармацевтического реактора.

Разработка автомобильных электронных систем (40)

Автомобильные системы предупреждения столкновений, система стабилизации фар, управление пневмооборудованием автомобиля.

Примеры дипломных работ:

- Координатное противоугонное устройство на основе глобальной системы мобильной связи;
- Нелинейная статистическая модель системы автоматического сопровождения по направлению;
- Ультразвуковая система парковки автомобиля;
- Бортовое инфракрасное устройство обнаружения малоразмерных объектов;
- Устройство для определения углового положения крупногабаритного объекта.

Расширение функциональных возможностей медицинской техники и электроники путем применения новых программно-технических решений (41)

Предлагаются новые методы сбора и обработки информации о состоянии сердечно-сосудистой системы человека, мобильный мониторинг температуры тела в диагностических целях и др.

Примеры дипломных работ:

- Устройство для суточного мониторинга электрокардиограмм;
- Многоканальное устройство мониторинга температуры тела человека;
- Устройство контроля ритма сердца.