# **УК-1**

**1 Мировоззрение, его сущность и исторические типы. Специфика философского мировоззрения**

Мировоззрение — это система взглядов человека на мир, место человека в нем, а также основанные на этих взглядах ценностные ориентации, убеждения и идеалы. Оно формируется под влиянием культуры, образования, социального опыта и определяет поведение личности.

Выделяют три основных исторических типа мировоззрения:

1. Мифологическое – характерно для древних обществ, где мир объясняется через мифы, сочетающие реальность и фантазию. В нем отсутствует разделение на естественное и сверхъестественное, а природа одушевлена.
2. Религиозное – основано на вере в сверхъестественное (Бога или богов) и противопоставлении земного и божественного. Религия предлагает готовые ответы на вопросы о смысле жизни, не требуя доказательств.
3. Философское – опирается на разум, логику и критическое осмысление действительности. В отличие от религии, философия ищет рациональные объяснения, а в отличие от науки, рассматривает не только факты, но и ценностные вопросы (добро, справедливость, смысл бытия).

Философия отличается от науки тем, что не ограничивается изучением конкретных явлений, а стремится к универсальным истинам. В отличие от религии, она опирается не на веру, а на аргументацию. Таким образом, философское мировоззрение сочетает рациональность с поиском глубинных оснований мира и человека.

**2 Сущность человека и смысл его бытия в мире как философская проблема**

Проблема сущности человека и смысла его существования — одна из ключевых в философии, поскольку касается каждого человека, определяя его ценности, выбор и отношение к жизни. На протяжении веков мыслители искали ответы на эти вопросы, предлагая различные концепции — от религиозных до научно-материалистических.

Сущность человека

Человек — это сложное единство биологического, социального и духовного начал. В философии его сущность понимается по-разному:

* Античность (Аристотель): человек — «разумное животное», чья сущность в мышлении.
* Христианство: человек — образ и подобие Бога, его цель — спасение души.
* Экзистенциализм (Сартр, Камю): сущность не задана заранее, а формируется через выбор и действия.
* Научный подход: человек — продукт эволюции, его сознание — результат развития мозга.

Смысл бытия

Поиск смысла жизни связан с осознанием конечности существования (смерти) и стремлением преодолеть её через:

1. Религию — вера в бессмертие души и высшую справедливость.
2. Науку и культуру — творчество, познание, оставление следа в истории.
3. Социальные ценности — служение обществу, семья, карьера.
4. Экзистенциальный подход — смысл создаётся самим человеком в процессе жизни.

Философия не даёт единого ответа, но помогает осмыслить варианты, опираясь на разум, опыт и ценности культуры.

**3 Предпринимательская идея и пути ее создания**

Предпринимательская идея – это основа будущего бизнеса, уникальное решение или концепция, направленная на удовлетворение потребностей рынка и получение прибыли. Она должна быть инновационной, реализуемой и востребованной целевой аудиторией.

Пути создания предпринимательских идей

1. Анализ потребностей рынка
   * Изучение неудовлетворенного спроса (например, отсутствие удобного сервиса доставки в регионе).
   * Выявление "болевых точек" потребителей через опросы, соцсети, отзывы.
2. Использование трендов и инноваций
   * Внедрение новых технологий (IT, биотехнологии, экопродукты).
   * Адаптация успешных идей из других стран или ниш.
3. Модификация существующих продуктов/услуг
   * Улучшение функционала (например, смартфон с увеличенным сроком батареи).
   * Снижение стоимости без потери качества (бюджетные аналоги премиум-товаров).
4. Креативные методы
   * Мозговой штурм, метод аналогий, ТРИЗ.
   * Наблюдение за повседневной жизнью (например, идея Airbnb возникла из-за нехватки отелей в переполненном городе).

Значение анализа среды

При выборе идеи критически важно оценить:

* Макросреду (PEST-анализ): политику, экономику, социокультурные и технологические факторы.
* Микросреду (конкуренты, поставщики, покупатели) – например, через SWOT-анализ.
* Внутренние ресурсы (финансы, компетенции команды).

# **УК-2**

**1 Основные производственные фонды промышленного предприятия**

Основные производственные фонды — это совокупность материально-вещественных ценностей, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя свою натуральную форму, и переносят свою стоимость на готовую продукцию частями по мере износа. (служат более года, стоят от 40 или 100к)

Состав и структура ОПФ

1. Здания (производственные корпуса, склады)
2. Сооружения (дороги, мосты, тоннели)
3. Передаточные устройства (электросети, трубопроводы)
4. Машины и оборудование
5. Транспортные средства
6. Инструмент и инвентарь (стоимостью выше установленного лимита)

Структура ОПФ характеризуется удельным весом каждой группы в общей стоимости фондов.

Виды оценки ОПФ

1. Первоначальная стоимость - сумма фактических затрат на приобретение или создание объекта
2. Восстановительная стоимость - стоимость воспроизводства ОПФ в современных условиях
3. Остаточная стоимость - первоначальная стоимость за вычетом износа
4. Балансовая стоимость - стоимость, по которой объект числится на балансе предприятия

Экономическая сущность амортизации

Амортизация — это процесс постепенного переноса стоимости ОПФ на себестоимость продукции в течение срока полезного использования.

Функции амортизации:

* обеспечивает возмещение износа ОПФ
* служит источником простого воспроизводства
* влияет на себестоимость и цену продукции

Методы начисления амортизации:

* линейный
* уменьшаемого остатка
* по сумме чисел лет срока полезного использования
* пропорционально объему продукции

**2 Оборотные средства предприятия**

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывность производственного процесса и реализации продукции.

1. Состав оборотных средств:

Оборотные производственные фонды:

* + - производственные запасы (сырье, материалы, топливо)
    - незавершенное производство
    - расходы будущих периодов

Фонды обращения:

* + - готовая продукция
    - товары отгруженные
    - дебиторская задолженность
    - денежные средства

1. Источники формирования:
   * собственные средства предприятия
   * заемные средства (кредиты, займы)
   * привлеченные средства (кредиторская задолженность)
   * бюджетные ассигнования (для государственных предприятий)
2. Показатели эффективности использования:
   * Коэффициент оборачиваемости (Коб) = Выручка от реализации / Средняя величина оборотных средств
   * Период оборота (Д) = Длительность периода / Коб
   * Коэффициент загрузки (Кз) = 1 / Коб
   * Норма запаса - минимально необходимый размер запасов для обеспечения непрерывности производства
3. Пути ускорения оборачиваемости:
   * совершенствование организации производства
   * оптимизация запасов
   * сокращение длительности производственного цикла
   * улучшение системы расчетов

**3 Основы гражданского права**

Гражданское право — это отрасль права, регулирующая имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников.

*Предмет регулирования:*

* Имущественные отношения (по поводу материальных благ)
* Личные неимущественные отношения (связанные и не связанные с имущественными)

*Метод регулирования:*

* Диспозитивный характер (преобладание дозволения над запретом)
* Равенство участников правоотношений
* Автономия воли сторон
* Имущественная самостоятельность участников

*Физическое лицо* - индивид как субъект гражданских правоотношений, обладающий правоспособностью и дееспособностью.

*Юридическое лицо* - организация, имеющая обособленное имущество, отвечающая им по своим обязательствам, способная от своего имени приобретать права и нести обязанности.

*Правоспособность* (возникает с рождения/регистрации):

* Способность иметь гражданские права и обязанности
* Прекращается смертью/ликвидацией юридического лица

*Дееспособность* физических лиц:

* Полная (с 18 лет или эмансипации)
* Частичная (14-18 лет)
* Ограниченная (по решению суда)
* Недееспособность (по решению суда)

Для юридических лиц правоспособность и дееспособность возникают одновременно с момента регистрации.

*Содержание права собственности:*

* Владение
* Пользование
* Распоряжение

*Виды собственности:*

* Частная
* Государственная
* Муниципальная

*Обязательство* - гражданское правоотношение, в силу которого одно лицо обязано совершить в пользу другого лица определенное действие.

*Виды обязательств:*

* Договорные и внедоговорные
* Односторонние и взаимные
* Главные и дополнительные

*Исполнение обязательств:*

* Надлежащим субъектом
* Надлежащему лицу
* В надлежащий срок

# **УК-3**

**1 Основы управления коллективом**

**1 Понятие коллектива**

Коллектив — это объединение людей, основанное на общих целях, ценностях и совместной деятельности. Основные признаки коллектива:

* Наличие единой цели
* Совместная деятельность
* Формальная и неформальная структура
* Сложившаяся система отношений
* Групповая идентичность

**2. Факторы, влияющие на работу коллектива**

*Внутренние факторы:*

* Организационная структура
* Система мотивации
* Стиль руководства
* Психологический климат
* Профессиональный состав

*Внешние факторы:*

* Экономические условия
* Рыночная конъюнктура
* Законодательная база

**3. Методы управления коллективом**

*Организационно-административные:*

* Регламентирование
* Нормирование

*Экономические:*

* Материальное стимулирование
* Система премирования

*Социально-психологические:*

* Формирование корпоративной культуры
* Психологическое сопровождение
* Разрешение конфликтов

**4. Принципы эффективного управления**

* Единство целей
* Сочетание централизации и децентрализации
* Ответственность за результаты
* Дисциплина
* Справедливость
* Инициатива
* Корпоративный дух

**5. Этапы развития коллектива**

1. Формирование
2. Конфликтность
3. Становление
4. Эффективность
5. Зрелость

**2 Раскройте понятие ролевого состава группы**

Ролевой состав группы — это система функциональных позиций, которые занимают участники коллектива в процессе совместной деятельности. Каждая роль определяет:

* Сферу ответственности члена группы
* Характер его взаимодействия с другими
* Вклад в достижение общих целей

**2. Классификация ролей в коллективе**

**А. Содержательные роли** (направлены на решение рабочих задач):

1. *Генератор идей* — предлагает новаторские решения
2. *Эксперт* — обеспечивает профессиональную оценку
3. *Организатор* — координирует процесс выполнения задач
4. *Контролёр* — отслеживает соблюдение стандартов
5. *Исполнитель* — реализует поставленные задачи

**Б. Социально-психологические роли** (поддержание климата):

1. *Мотиватор* — создаёт позитивную атмосферу
2. *Миротворец* — разрешает конфликты
3. *Наблюдатель* — анализирует групповую динамику
4. *Коммуникатор* — обеспечивает связь между участниками
5. *Опекун* — поддерживает эмоциональное состояние коллег

**3. Динамика ролевого распределения**

* Формальные роли закреплены должностными инструкциями
* Неформальные роли возникают спонтанно в процессе взаимодействия
* Возможна ротация ролей в зависимости от этапа работы группы
* Дисбаланс ролей (например, преобладание критиков над генераторами идей) снижает эффективность коллектива

**3 Социальный статус человека, понятие стратификации**

Социальный статус — это позиция человека в общественной системе, определяющая его права, обязанности и возможности. Формируется под влиянием:

* Предписанных факторов (пол, возраст, происхождение)
* Достигаемых характеристик (образование, профессия, доход)

Ключевые компоненты статуса:

* Статусный набор — совокупность всех позиций индивида (семейных, профессиональных и др.)
* Главный статус — наиболее значимая для человека позиция
* Статусные символы (знаки отличия: одежда, аксессуары, стиль поведения)

2. Стратификация общества  
Стратификация — это система иерархического расслоения общества на группы с неравным доступом к ресурсам и привилегиям.

Основные критерии стратификации:

А. Классическая триада (по П. Сорокину):

1. Экономический
   * Уровень дохода и богатства
   * Формы собственности
   * Потребительские стандарты
2. Политический
   * Объём власти и влияния
   * Принадлежность к управляющей элите
   * Возможность принятия решений
3. Профессиональный
   * Престиж профессии
   * Уровень квалификации
   * Карьерные достижения

4. Современные тенденции

* Размывание чётких границ между стратами
* Рост значения образования как "социального лифта"
* Появление новых статусных маркеров (цифровой капитал, экологическая сознательность)

# **УК-4**

**1 Виды делового письма**

Деловое письмо — это официальный документ, предназначенный для коммуникации между организациями, сотрудниками или партнёрами. Оно служит для решения рабочих вопросов, подтверждения договорённостей или информирования.

1. Классификация деловых писем

По цели и содержанию:

1. Коммерческие письма
   * Оферта — предложение о заключении сделки с указанием условий.
   * Запрос — просьба предоставить информацию о товарах, услугах или условиях сотрудничества.
   * Рекламация — претензия по качеству товаров/услуг или срокам исполнения обязательств.
2. Информационные письма
   * Письмо-извещение — уведомление о событиях (совещаниях, изменениях в работе).
   * Письмо-напоминание — повторное обращение по важному вопросу.
   * Сопроводительное письмо — пояснение к отправляемым документам.
3. Организационные письма
   * Гарантийное письмо — подтверждение обязательств (например, оплаты).
   * Письмо-приглашение — предложение принять участие в мероприятии.
   * Благодарственное письмо — выражение признательности за сотрудничество.
4. Распорядительные письма
   * Письмо-распоряжение — указание выполнить определённые действия.
   * Письмо-подтверждение — фиксация договорённостей (например, о встрече).

По форме:

* Электронные письма
* Письма на бланке организации — официальные документы с печатью и подписью.

2. Особенности оформления

* Чёткая структура: шапка, заголовок, основной текст, подпись.
* Официально-деловой стиль без эмоциональных выражений.
* Конкретность: указание дат, сумм, номеров договоров.

# **УК-5**

**1 Проблема сущности человека и культуры в философии психоанализа**

1. Основные концепции психоанализа о природе человека

Классический психоанализ (З. Фрейд) рассматривает человека как биосоциальное существо, чья сущность определяется:

* Постоянной борьбой между сознанием и бессознательным
* Влиянием врождённых инстинктов (особенно сексуальных - либидо)
* Давлением социальных норм и культурных запретов

2. Структура психики по Фрейду:

* Оно (Id) - примитивные инстинкты и желания
* Я (Ego) - сознательная, рациональная часть
* Сверх-Я (Super-Ego) - усвоенные социальные нормы и запреты

3. Культура как механизм подавления и сублимации:

Согласно психоанализу:  
✔ Культура возникает как система запретов (табу) на природные импульсы  
✔ Творчество и цивилизация - результат сублимации (преобразования) сексуальной энергии  
✔ Цена прогресса - неврозы и психические расстройства

4. Развитие идей в работах последователей:

А. Юнг:

* Ввёл понятие "коллективного бессознательного"
* Культура как воплощение архетипов

Э. Фромм:

* Критика биологизаторского подхода Фрейда
* Культура как способ преодоления экзистенциальных противоречий

5. Значение психоанализа:

* Раскрыл роль бессознательного в поведении человека
* Показал противоречивую связь между культурой и природой человека
* Обосновал механизмы психологической защиты (вытеснение, проекция и др.)

**2 Проблема социального прогресса в условиях современного межкультурного разнообразия общества**

1. Диалектика прогресса в современном обществе

Современная социальная динамика характеризуется сложным взаимодействием:

* Прогрессивных тенденций (развитие технологий, демократизация, рост образованности)
* Регрессивных явлений (экологические кризисы, социальное неравенство, культурные конфликты)
* Зон стагнации (сохранение архаичных практик в отдельных сообществах)

2. Ключевые критерии социального прогресса

В условиях культурного многообразия особенно остро стоит проблема выбора критериев прогресса:

А. Материальные показатели:

* Уровень экономического развития
* Технологическая оснащённость
* Качество жизни

Б. Социокультурные параметры:

* Степень личностной свободы
* Уровень толерантности
* Сохранение культурной идентичности
* Развитие институтов гражданского общества

В. Нравственные ориентиры:

* Гуманизация общественных отношений
* Справедливость распределения благ
* Экологическая ответственность

3. Парадоксы межкультурного взаимодействия

Межкультурное разнообразие создаёт:

* Возможности для взаимообогащения культур
* Риски культурных конфликтов
* Проблему выбора универсальных ценностей
* Дилемму между глобализацией и сохранением традиций

4. Современные вызовы:

* Противоречие между экономическим ростом и экологической устойчивостью
* Конфликт прав человека и культурных традиций
* Дилемма технологического развития и гуманистических ценностей
* Проблема измерения прогресса в разных культурных контекстах

**3 Советское государство в 1918-1991**

1. Становление советской системы (1918–1929)  
После Гражданской войны Россия находилась в состоянии экономической разрухи. Политика военного коммунизма (1918–1921) с продразвёрсткой и национализацией промышленности сменилась НЭПом (1921–1929), который:

* Допустил частную торговлю и мелкое предпринимательство
* Восстановил сельское хозяйство через продналог
* Привёл к "ножницам цен" между промышленными и сельскими товарами

В 1922 г. образован СССР как федеративное государство с формальным равноправием республик. К 1924 г. завершилось признание СССР странами Запада

2. Сталинская модернизация (1930–1941)  
Причины перехода к форсированному строительству социализма:

* Необходимость индустриального рывка для обороны
* Кризис хлебозаготовок 1927–1929 гг.

Итоги:  
✔ Индустриализация (1928–1941): создание тяжёлой промышленности (ДнепроГЭС, Уралмаш), но за счёт снижения уровня жизни  
✔ Коллективизация: ликвидация кулачества, голод 1932–1933 гг., создание системы колхозов  
✔ Установление тоталитарного режима (репрессии 1937–1938 гг.)

3. СССР в системе международных отношений

* 1930-е: попытки создать систему коллективной безопасности против фашизма (пакт с Францией 1935 г.)
* 1939: Пакт Молотова–Риббентропа (раздел сфер влияния с Германией)
* 1941–1945: Великая Отечественная война (коренной перелом под Сталинградом и Курском), создание антигитлеровской коалиции
* 1945–1953: начало холодной войны, создание соцлагеря

4. Послевоенное развитие

* 1953–1964 ("Оттепель"):
  + Десталинизация (XX съезд КПСС 1956 г.)
  + Освоение целины (1954)
  + Карибский кризис (1962)
  + Начало жилищного строительства (хрущёвки)
* 1964–1985 ("Застой"):
* 1985–1991 ("Перестройка"):
  + Августовский путч 1991 г. и распад СССР

# **УК-6**

**1 Основы тайм-менеджмента**

1. Понятие и значение тайм-менеджмента  
Тайм-менеджмент — это система организации времени, направленная на повышение эффективности его использования. Его ключевая задача — достижение максимальных результатов при оптимальных временных затратах. В современном мире этот навык становится критически важным из-за:

* роста темпа жизни
* увеличения информационной нагрузки
* необходимости баланса между работой и личной жизнью

2. Базовые принципы эффективного управления временем

А. Приоритизация задач

* Метод "АБВГД" (ранжирование задач по важности)
* Матрица Эйзенхауэра (разделение на 4 категории: срочные/важные)

Б. Планирование

* Правило 60/40 (оставлять 40% времени на непредвиденные дела)
* Метод "Помидора" (работа 25-минутными интервалами с перерывами)

В. Оптимизация процессов

* Делегирование полномочий
* Батчинг (группировка однотипных задач)
* Исключение "поглотителей времени" (соцсети, неважные встречи)

3. Современные системы тайм-менеджмента

А. GTD (Getting Things Done)

* Фиксация всех задач в внешней системе
* Разделение на конкретные действия
* Регулярный пересмотр задач

Б. Метод "Лягушки"

* Выполнение самых неприятных задач первым делом

В. Time blocking

* Жёсткое закрепление временных блоков под разные виды деятельности

4. Инструменты планирования

* Бумажные ежедневники
* Электронные календари
* Специализированные приложения

5. Типичные ошибки

* Отсутствие чётких целей
* Многозадачность
* Неучёт биологических ритмов
* Игнорирование времени на отдых

**2 Принцип Парето**

Принцип Парето (правило 80/20) — это эмпирическая закономерность, согласно которой 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата. Сформулирован итальянским экономистом Вильфредо Парето в 1897 году на основе анализа распределения доходов в обществе.

2. Основные характеристики

* Неравномерность распределения: эффективность вложений (времени, ресурсов) нелинейна
* Универсальность: действует в экономике, менеджменте, личной продуктивности
* Гибкость: соотношение может варьироваться (70/30, 90/10), но суть сохраняется

3. Примеры применения

В бизнесе:

* 20% клиентов приносят 80% прибыли
* 20% товаров обеспечивают 80% продаж

В тайм-менеджменте:

* 20% рабочих задач дают 80% ценного результата
* 20% временных затрат определяют 80% успеха проекта

В личной жизни:

* 20% привычек влияют на 80% качества жизни
* 20% людей обеспечивают 80% социальной поддержки

4. Практическое использование

1. Анализ: выявление "продуктивных 20%" в любой деятельности
2. Оптимизация: перераспределение ресурсов в пользу высокоэффективных направлений
3. Концентрация: отказ от малозначимых задач (делегирование или устранение)

**3 Модель Стивена Кови**

Модель Стивена Кови, представленная в книге *«7 навыков высокоэффективных людей»*, основана на принципах **проактивности** и **приоритизации важного над срочным**. В отличие от классического тайм-менеджмента, фокусирующегося на скорости выполнения задач, Кови предлагает систему **ценностно-ориентированного планирования**.

**2. Ключевые элементы модели**

**Матрица управления временем (4 квадранта)**

Кови разделяет все задачи на 4 категории по критериям *срочности* и *важности*:

| **Квадрант** | **Характеристика** | **Примеры** |
| --- | --- | --- |
| **I** | Срочные и важные | Кризисы, дедлайны, срочные проблемы |
| **II** | Несрочные, но важные | Планирование, саморазвитие, отдых |
| **III** | Срочные, но неважные | Некоторые звонки, рутинные встречи |
| **IV** | Несрочные и неважные | Соцсети, бесцельный серфинг в сети |

Главный принцип: Основное внимание следует уделять квадранту II (несрочные, но важные задачи), так как это:

* Предотвращает переход задач в квадрант I (кризисы)
* Обеспечивает долгосрочную эффективность
* Способствует личностному росту

3. Практическое применение

Пример 1: Бизнес

* Квадрант II: Стратегическое планирование, обучение сотрудников.
* Результат: Снижение количества «авралов» (квадрант I) за счёт профилактики проблем.

Пример 2: Личная жизнь

* Квадрант II: Регулярные тренировки, планирование бюджета.
* Результат: Улучшение здоровья и финансовой стабильности без экстренных мер.

# **УК-7**

* 1. **Физическая культура. Ценности физической культуры**

Физическая культура — это сфера социальной деятельности, направленная на: сохранение и укрепление здоровья, развитие физических способностей человека, формирование двигательных навыков и здорового образа жизни.

Она включает не только спорт, но и оздоровительные практики, рекреационные мероприятия и образовательные программы.

2. Основные направления физической культуры

А. Сохранение здоровья

* Профилактика заболеваний через регулярную активность.
* Адаптация организма к нагрузкам (устойчивость к стрессам, иммунитет).

Б. Укрепление физических возможностей

* Развитие силы, выносливости, гибкости, координации.
* Повышение работоспособности и энергетического потенциала.

В. Личностное развитие

* Формирование дисциплины, воли, целеустремлённости.
* Развитие командного духа и социальных навыков (в командных видах спорта).

3. Ценности физической культуры

Материальные ценности:

* Улучшение физического состояния тела.
* Повышение продуктивности и долголетия.
* Экономическая выгода (снижение затрат на лечение).

Духовные ценности:

* Самосовершенствование — стремление к личным рекордам.
* Эстетика движения — красота спорта (гимнастика, фигурное катание).
* Культурное наследие — традиционные виды активности (йога, восточные единоборства).
* Социальная интеграция — спорт как инструмент объединения людей.
  1. **Роль самоконтроля на занятиях физической культурой. Дневник самоконтроля**

Самоконтроль — это система регулярных наблюдений за состоянием своего организма с целью: Оптимизации физических нагрузок, Предупреждения переутомления и травм, Повышения эффективности тренировочного процесса

2. Влияние занятий на организм (показатели контроля)

Объективные показатели:

* Частота сердечных сокращений (ЧСС) в покое и после нагрузки
* Артериальное давление
* Жизненная емкость легких
* Масса тела
* Динамика спортивных результатов

Субъективные показатели:

* Качество сна (глубина, продолжительность)
* Общее самочувствие
* Настроение и мотивация

3. Дневник самоконтроля: структура и ведение

Типовая форма дневника включает:

1. Персональные данные:
   * Возраст, рост, вес
   * Исходные физические показатели
2. Ежедневные записи:
   * Характер и продолжительность нагрузки
   * ЧСС утром и после тренировки
   * Качество сна (по 5-балльной шкале)
   * Самочувствие (по 5-балльной шкале)
   * Наличие болевых ощущений
3. Еженедельный анализ:
   * Динамика показателей
   * Корректировка нагрузок
   * Рекомендации по режиму

**3 Здоровый образ жизни. Основные компоненты здорового образа жизни**

Здоровый образ жизни — это система поведения и привычек, направленная на сохранение и укрепление здоровья, предотвращение заболеваний и повышение качества жизни. Он основывается на научно обоснованных нормах и учитывает индивидуальные особенности человека.

2. Основные компоненты ЗОЖ

1. Рациональное питание

2. Регулярная физическая активность

3. Отказ от вредных привычек

4. Соблюдение личной гигиены

5. Полноценный отдых и сон

6. Психическое и эмоциональное здоровье

* Управление стрессом
* Поддержание социальных связей
* Развитие позитивного мышления

3. Направленность ЗОЖ

* Профилактическая — предупреждение болезней
* Развивающая — повышение энергии и продуктивности
* Адаптационная — укрепление иммунитета и устойчивости к нагрузкам

# **УК-8**

1 Теоретические основы безопасной жизнедеятельности

Безопасность жизнедеятельности (БЖД) — это наука, изучающая:

* Объект: человек, общество, окружающая среда.
* Предмет: опасные и вредные факторы, угрожающие жизни и здоровью, а также методы их нейтрализации.
* Цель: создание безопасных условий существования и минимизация рисков.

2. Классификация опасных и вредных факторов

По происхождению:

1. Природные (стихийные бедствия, климатические условия).
2. Техногенные (аварии, выбросы вредных веществ).
3. Антропогенные (ошибки человека, халатность).
4. Социальные (терроризм, эпидемии, конфликты).

По воздействию на организм:

* Физические (шум, вибрация, радиация).
* Химические (токсины, газы, аллергены).
* Биологические (вирусы, бактерии, грибки).
* Психофизиологические (стресс, переутомление).

3. Критерии безопасности и комфортности

* Предельно допустимый уровень (ПДУ) — максимальная концентрация или интенсивность фактора, не вызывающая патологий.
* ПДК (предельно допустимая концентрация) — для химических веществ.
* ПДУ шума, вибрации, излучения — нормы для физических факторов.
* Эргономические стандарты — комфортная организация рабочего пространства.

4. Методы обеспечения безопасности

1. Организационные:
2. Технические:
3. Медико-профилактические:
4. Правовые:

5. Структура и задачи БЖД

* Теоретическая база: изучение рисков и их источников.
* Практические задачи:
  + Прогнозирование ЧС.
  + Разработка защитных мер.
  + Формирование культуры безопасности в обществе.

**2 Охрана труда в сфере профессиональной деятельности**

Условия труда представляют собой совокупность факторов производственной среды, оказывающих влияние на здоровье и работоспособность человека. По степени опасности и вредности выделяют 4 класса условий труда:

1. Оптимальные (1 класс) - отсутствие вредных факторов или их уровень не превышает гигиенические нормативы
2. Допустимые (2 класс) - уровни факторов не превышают установленных нормативов
3. Вредные (3 класс) - наличие факторов, превышающих гигиенические нормативы
4. Опасные (4 класс) - уровни факторов создают угрозу жизни работника

2. Характеристики трудового процесса

Тяжесть труда - отражает нагрузку на опорно-двигательный аппарат и определяется:

* Физическими усилиями
* Рабочей позой
* Наклонами корпуса
* Перемещением грузов

Напряженность труда - характеризует нагрузку на ЦНС и органы чувств, зависит от:

* Интеллектуальных нагрузок
* Эмоционального напряжения
* Сенсорных нагрузок
* Монотонности работы

3. Рациональная организация рабочего места

Принципы эргономичной организации:

* Соответствие оборудования антропометрическим данным
* Оптимальное зонирование рабочего пространства
* Достаточная освещенность (300-500 лк)

4. Оздоровление воздушной среды

Меры по улучшению качества воздуха:

* Механическая вентиляция (приточно-вытяжная)
* Кондиционирование
* Очистка воздуха от вредных веществ:

5. Производственный микроклимат

Основные параметры:

* Температура воздуха (оптимально 18-22°C)
* Относительная влажность (40-60%)
* Скорость движения воздуха (0,1-0,3 м/с)
* Тепловое излучение (не более 35 Вт/м²)

Влияние на организм:

* Нарушение терморегуляции при отклонениях
* Снижение работоспособности
* Развитие профессиональных заболеваний

**3 Экологические аспекты безопасной жизнедеятельности**

Современные экологические угрозы включают:

* Загрязнение атмосферы (промышленные выбросы, транспортные эмиссии)
* Деградацию водных ресурсов (сточные воды, нефтяные разливы)
* Накопление отходов (пластик, токсичные вещества)
* Потерю биоразнообразия (вырубка лесов, урбанизация)

2. Методы и средства защиты атмосферы

Технологические решения:

* Очистка газовых выбросов
* Использование альтернативных источников энергии
* Снижение выбросов транспорта

Организационные меры:

* Мониторинг качества воздуха
* Зонирование промышленных территорий
* Нормативы ПДК (предельно допустимых концентраций)

3. Методы и средства защиты гидросферы

Очистка сточных вод:

Предотвращение загрязнений:

4. Сбор и ликвидация твердых и жидких отходов

Для твердых отходов:

* Сортировка и переработка
* Захоронение на полигонах
* Термическая утилизация

Для жидких отходов:

* Обезвреживание
* Испарение и кристаллизация
* Биодеградация

# **УК-9**

**1 Адаптация лиц с ОВЗ на рабочем месте**

1. Основы адаптации лиц с ОВЗ

Адаптация лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) в профессиональной среде включает:

1.1. Организационные меры:

* Создание доступной среды (пандусы, лифты, тактильная плитка).
* Специальное оборудование (эргономичная мебель, программы для слабовидящих, слуховые аппараты).
* Гибкий график работы (учитывающий состояние здоровья).

1.2. Психологическая поддержка:

* Введение тьюторов или наставников.
* Проведение тренингов по командообразованию для коллектива.
* Консультации психолога при необходимости.

1.3. Правовая база:

* Соблюдение ФЗ № 181 «О социальной защите инвалидов» (квотирование рабочих мест).
* Реализация индивидуальной программы реабилитации (ИПРА).

2. Особенности взаимодействия с лицами с ОВЗ

2.1. Общие принципы коммуникации:

* Тактичность (избегать излишней опеки).
* Равное отношение (без акцента на ограничения).
* Учет специфики здоровья (например, дублирование устной информации письменно для слабослышащих).

2.3. В командной работе:

* Распределение задач с учетом возможностей сотрудника.
* Использование инклюзивных практик (совместные проекты, парные задания).

3. Примеры успешной адаптации

* IT-компании: Разработка ПО для людей с дислексией.
* Торговые сети: Тренинги для персонала по обслуживанию клиентов с ОВЗ.

**2 Правила проведения и этики при взаимодействии с лицами с ОВЗ**

1. Равноправие и уважение
2. Тактичность в общении
3. Учет индивидуальных потребностей

2. Практические рекомендации для разных ситуаций

2.1. Общение с коллегой с ОВЗ

* Нарушения зрения:
  + Представляйтесь, когда входите в помещение.
  + Описывайте устно важные детали (например, «Документ лежит справа от клавиатуры»).
  + Используйте электронные текстовые форматы, совместимые с программами экранного доступа.
* Нарушения слуха:
  + Привлекайте внимание легким касанием руки или взмахом.
  + Говорите четко, но не преувеличенно артикулируя.
  + Письменно дублируйте ключевую информацию (в чатах, email).
* Опорно-двигательные нарушения:
  + Не передвигайте инвалидную коляску без разрешения.
  + Располагайтесь на уровне глаз собеседника (присядьте, если нужно).
* Ментальные особенности:
  + Давайте четкие, конкретные инструкции.
  + Избегайте иронии или абстрактных фраз («Это нужно сделать вчера»).

2.2. Проведение встреч и мероприятий

* Обеспечьте доступность помещения (пандусы, широкие проходы).
* Предоставляйте материалы заранее в адаптированном формате (аудио, крупный шрифт, текст без сложных терминов).
* Планируйте перерывы для тех, кто быстро устает.

3. Чего следует избегать

Использовать язык, подчеркивающий ограничения:

Помогать без спроса — сначала спросите: «Вам помочь?».

Игнорировать человека, обращаясь к сопровождающему (например, переводчику).

4. Корпоративная культура

* Проводите тренинги по инклюзивному общению для всех сотрудников.
* Включите правила этикета в корпоративный кодекс.
* Поощряйте открытый диалог: пусть сотрудники с ОВЗ сами предлагают удобные для них решения.

**3 Организация рабочего места и рабочего пространства для лиц с ОВЗ**

Для создания комфортных условий труда лиц с ограниченными возможностями здоровья необходимо учитывать:

* Индивидуальные особенности сотрудника
* Характер выполняемой работы
* Требования к доступности среды
* Эргономические стандарты

2. Основные требования к рабочим местам

2.1. Для сотрудников с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

* Отсутствие порогов и перепадов высот
* Места для хранения колясок и костылей

2.2. Для слабовидящих и незрячих сотрудников:

* Тактильные направляющие на полу
* Аудиоинформационные системы
* Программное обеспечение экранного доступа

2.3. Для слабослышащих и глухих сотрудников:

* Визуальные системы оповещения
* Индукционные петли для слуховых аппаратов
* Места для сурдопереводчика

3. Эргономические решения

3.1. Рабочая зона должна включать:

* Регулируемое по высоте кресло с поддержкой спины
* Стол с возможностью изменения наклона столешницы
* Подставки для ног (при необходимости)
* Пространство для маневра коляски (не менее 1,5 м²)

3.2. Техническое оснащение:

* Специализированное программное обеспечение
* Альтернативные устройства ввода (джойстики, трекболы)
* Увеличивающие устройства для слабовидящих

4. Организация рабочего пространства

4.1. Зонирование помещений:

* Четкое разделение рабочих и рекреационных зон
* Доступные санитарно-гигиенические помещения
* Места для отдыха и психологической разгрузки

4.2. Навигация:

* Тактильные указатели
* Контрастная маркировка
* Аудионавигация
* Пиктограммы и схемы

5. Правовые аспекты

Организация рабочих мест должна соответствовать:

* СП 59.13330 "Доступность зданий для маломобильных групп населения"
* Трудовому кодексу РФ (ст. 224)
* Федеральному закону №181-ФЗ "О социальной защите инвалидов"

# **УК-10**

**1 Основные виды личных доходов, механизм их формирования и увеличения**

**Понятие личных доходов**

Личный доход — это денежные или натуральные поступления, которые получает человек или семья за определенный период (месяц, год). Доходы могут формироваться из разных источников и классифицируются по стабильности и способу получения.

2. Классификация доходов по стабильности

2.1. Постоянные доходы

* Регулярные выплаты, не зависящие от внешних факторов.

2.2. Временные доходы

* Поступления, ограниченные сроком или условиями.
* Примеры:
  + Проектная работа (фриланс)
  + Сезонная занятость
  + Гранты и стипендии

2.3. Случайные доходы

* Непредсказуемые и нерегулярные поступления.
  + Выигрыш в лотерею
  + Находка ценного предмета
  + Подарки в денежной форме

3. Классификация доходов по способу получения

3.1. Активные доходы

* Требуют постоянных усилий и времени.
* Примеры:
  + Зарплата (работа по найму)
  + Фриланс
  + Бизнес (если владелец активно управляет)

3.2. Пассивные доходы

* Поступают без ежедневного участия.
* Примеры:
  + Дивиденды от акций
  + Проценты по вкладам

Человек может влиять на рост своих доходов через:

Повышение активных доходов

* Профессиональное развитие (курсы, сертификации).
* Карьерный рост (повышение, смена работы).

Создание пассивных доходов

* Инвестиции (акции, облигации, криптовалюта).
* Покупка недвижимости для сдачи в аренду.

**2 Основные виды расходов домохозяйств, механизм их снижения и формирования сбережений**

Расходы домохозяйств — это денежные средства, затрачиваемые на удовлетворение потребностей семьи или отдельного человека. Они делятся на обязательные (первичные) и необязательные (вторичные), а также на постоянные и непостоянные.

2. Классификация расходов

2.1. По степени важности

| Тип расходов | Характеристика | Примеры |
| --- | --- | --- |
| Обязательные (первичные) | Необходимы для жизни и выполнения обязательств. | Коммунальные платежи, питание, аренда, кредиты, медицина. |
| Необязательные (вторичные) | Не критичны для выживания, связаны с комфортом и развлечениями. | Рестораны, путешествия, брендовая одежда, подписки на сервисы. |

2.2. По регулярности

| Тип расходов | Характеристика | Примеры |
| --- | --- | --- |
| Постоянные | Платежи, которые повторяются регулярно. | Аренда, коммуналка, страховка, абонементы. |
| Непостоянные | Разовые или нерегулярные траты. | Ремонт, покупка техники, подарки. |

3. Пути снижения расходов

3.1. Оптимизация обязательных расходов

* Коммунальные платежи: установка счетчиков, энергосберегающие технологии.
* Питание: покупка продуктов по акциям, составление списка перед походом в магазин.
* Транспорт: использование каршеринга, общественного транспорта вместо такси.

3.2. Сокращение необязательных расходов

* Развлечения: выбор бесплатных мероприятий, отказ от импульсных покупок.
* Подписки: отказ от неиспользуемых сервисов (стриминги, доставка еды).
* Одежда и техника: покупка в сезон распродаж, продажа ненужных вещей.

3.3. Финансовое планирование

* Ведение бюджета (приложения, таблицы).

4. Формирование сбережений

4.1. Понятие личных сбережений

Сбережения — это часть дохода, которая не тратится на текущие нужды, а сохраняется или инвестируется для будущих целей (резервный фонд, крупные покупки, пенсия).

4.2. Механизмы накоплений

* Автоматические отчисления: перевод 10–20% дохода на отдельный счет в день зарплаты.
* Инструменты сбережений:
  + Банковские вклады,
  + Инвестиции (акции, облигации),
  + Накопительные страхования.
  1. **Личный финансовый план и основные этапы его формирования.**

Личный финансовый план (ЛФП) — это стратегический документ, отражающий: Текущее финансовое положение человека, четко определенные денежные цели, Конкретные пути их достижения, систему контроля выполнения

**Необходимость составления ЛФП обусловлена:**

* Осознанным управлением денежными потоками
* Минимизацией финансовых рисков
* Возможностью накопить на важные цели
* Снижением стресса от неопределенности

**2. Этапы формирования финансового плана**

**Этап 1. Определение финансовых целей**

* Краткосрочные (до 1 года): создание резервного фонда, отпуск
* Среднесрочные (1-5 лет): покупка автомобиля, образование
* Долгосрочные (5+ лет): покупка жилья, пенсионные накопления

**Этап 2. Анализ финансовых возможностей**

* Фиксация всех источников дохода
* Учет текущих расходов (обязательных и необязательных)
* Определение свободных денежных средств
* Оценка активов и обязательств

**Этап 3. Сопоставление целей и возможностей**

* Расчет необходимых сумм для каждой цели
* Определение временного горизонта
* Оценка реалистичности целей
* Приоритизация целей при дефиците ресурсов

**Этап 4. Оптимизация бюджета и инструменты реализации**

* Сокращение необязательных расходов
* Поиск дополнительных источников дохода
* Выбор финансовых инструментов:
* Создание "подушки безопасности" (3-6 месячных расходов)

**3. Контроль и корректировка плана**

* Ежемесячный анализ выполнения
* Квартальная корректировка при изменении обстоятельств
* Годовой пересмотр стратегии

# **УК-11**

**1 Проявления и формы коррупции**

Коррупция — злоупотребление властью или служебным положением в личных или групповых интересах, сопровождающееся получением выгоды (денег, услуг, привилегий).

2. Основные признаки коррупции

* Нарушение закона (использование должности вопреки нормам права).
* Личная или групповая выгода (взятки, откаты, незаконные преференции).
* Скрытый характер (неофициальные договорённости, теневые схемы).
* Ущерб общественным интересам (подрыв доверия к государству, экономические потери).

**Формы коррупции**

| Форма | Сущность | Примеры |
| --- | --- | --- |
| Взяточничество | Получение/дача денег или иных благ за незаконные действия или бездействие. | Деньки чиновнику за ускорение разрешения на строительство. |
| Казнокрадство | Хищение государственных или бюджетных средств. | Нецелевое использование денег, выделенных на социальные программы. |
| Лоббизм | Влияние на власть в интересах отдельных групп (часто легальное, но может быть коррупционным). | Продвижение законов, выгодных конкретному бизнесу за "вознаграждение". |
| Непотизм | Кумовство — назначение на должности родственников или "своих людей". | Министр устраивает на высокую должность племянника без конкурса. |
| Конфликт интересов | Ситуация, когда личная выгода чиновника влияет на его решения. | Чиновник выделяет госзаказ компании, где владеет акциями. |
| Откаты | Часть денег, возвращаемая чиновнику или закупщику за выбор конкретного подрядчика. | Завышение цены госзаказа и перевод части суммы на личный счёт. |

 Коррупция в истории России

* Древняя Русь: "Кормление" наместников (содержание за счёт населения).
* XVIII–XIX вв.: Взяточничество среди чиновников (описано у Гоголя, Салтыкова-Щедрина).
* Советский период: Теневая экономика, блат, дефицитные схемы.
* 1990-е: Приватизация с коррупционными сделками, "бандитский капитализм".
* 2000-е – н.в.: Крупные коррупционные скандалы (например, "дело "Оборонсервиса"").

5. Последствия коррупции

Для государства:

* Экономические:
  + Потери бюджета (до 5% ВВП ежегодно, по оценкам Всемирного банка).
  + Снижение инвестиционной привлекательности.
* Политические:
  + Подрыв доверия к власти.
  + Ослабление судебной системы.

Для общества:

* Социальные:
  + Рост неравенства.
  + Ухудшение качества госуслуг (медицина, образование).
* Культурные:
  + Нормализация коррупции как "способа решать вопросы".

**2 Противодействие коррупции**

Коррупция — злоупотребление служебным положением в личных или групповых интересах, связанное с получением выгоды (взятки, откаты, незаконные привилегии).

2. Принципы противодействия коррупции

1. Комплексность – сочетание правовых, экономических и воспитательных мер.
2. Приоритет профилактики – предотвращение коррупционных рисков.
3. Неотвратимость наказания – строгая ответственность за нарушения.
4. Прозрачность – открытость деятельности госорганов.
5. Международное сотрудничество – взаимодействие с антикоррупционными организациями (ГРЕКО, ООН).

3. Методы противодействия

3.1. Правовые меры

* Уголовная ответственность (ст. 290–291 УК РФ за взятки, ст. 285 за злоупотребление полномочиями).
* Конфискация имущества, нажитого незаконным путём.
* Запрет на занятие должностей для осуждённых за коррупцию.

3.2. Профилактические меры

* Антикоррупционная экспертиза законопроектов и госзакупок.
* Контроль доходов чиновников (декларирование, проверка расходов).
* Ротация госслужащих – регулярная смена должностей.
* Общественный контроль – участие НКО, СМИ, граждан в мониторинге решений власти.

3.3. Просветительские меры

* Антикоррупционное образование (курсы для госслужащих, школьные программы).
* Кампании в СМИ – формирование нетерпимости к коррупции.

4. Антикоррупционное законодательство РФ

4.1. Федеральный закон № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (2008)

* Определяет основные понятия (коррупция, конфликт интересов).
* Устанавливает меры профилактики:
* Вводит обязательность деклараций о доходах.

4.2. Национальный план противодействия коррупции (обновляется каждые 2 года)

4.3. Иные законы

* ФЗ № 79 «О госслужбе» – запрет на участие в коммерческой деятельности.
* ФЗ № 94 «О госзакупках» – прозрачность тендеров.

**3 Ответственность за коррупционные правонарушения**

Коррупция - злоупотребление служебным положением, дача или получение взятки, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды.

2. Виды коррупционных правонарушений

1. **Административные правонарушения**:

* Незаконное вознаграждение от имени юридического лица (ст. 19.28 КоАП РФ)
* Мелкое взяточничество (ст. 19.29 КоАП РФ)

1. **Уголовные преступления**:

* Получение взятки (ст. 290 УК РФ)
* Дача взятки (ст. 291 УК РФ)

1. **Дисциплинарные проступки**:

* Нарушение запретов и ограничений госслужащими
* Конфликт интересов

1. **Гражданско-правовые нарушения**:

* Сделки, совершенные с коррупционной целью
* Незаконное обогащение

3. Виды ответственности

**1. Уголовная ответственность** (наиболее строгая):

**2. Административная ответственность**:

**3. Дисциплинарная ответственность**:

**4. Гражданско-правовая ответственность**:

4. Квалифицирующие признаки (отягчающие обстоятельства)

* Значительный, крупный и особо крупный размер взятки
* Групповой характер преступления
* Использование служебного положения
* Вымогательство взятки

5. Размеры взяток (УК РФ)

* Значительный размер - свыше 25 тыс. руб.
* Крупный размер - свыше 150 тыс. руб.
* Особо крупный - свыше 1 млн руб.

# **ОПК-1**

**1 Рынок: понятие, основные элементы и выполняемые функции**

Рынок — это система экономических отношений, возникающих между продавцами (производителями) и покупателями (потребителями) в процессе купли-продажи товаров и услуг.

Условия функционирования рынка:  
✔ Свобода предпринимательства – отсутствие административных барьеров.  
✔ Конкуренция – наличие множества продавцов и покупателей.  
✔ Частная собственность – право владеть и распоряжаться ресурсами.  
✔ Рыночное ценообразование – цена формируется под влиянием спроса и предложения.

2. Основные элементы рынка

| Элемент | Характеристика | Пример |
| --- | --- | --- |
| Потребители | Лица или организации, приобретающие товары/услуги для личного или производственного использования. | Домохозяйства, предприятия. |
| Производители | Компании или ИП, создающие товары и услуги для продажи. | Заводы, фермы, IT-компании. |
| Спрос | Потребность покупателей в товарах/услугах при определённой цене. | Спрос на смартфоны, продукты питания. |
| Предложение | Количество товаров/услуг, которое производители готовы продать по данной цене. | Предложение нефти, одежды, образовательных курсов. |
| Рыночная цена | Цена, при которой объём спроса равен объёму предложения (равновесная цена). | Цена на хлеб, бензин, недвижимость. |
| Конкуренция | Соперничество между производителями за покупателей. | Конкуренция между Apple и Samsung, «Макдоналдсом» и «Бургер Кингом». |
| Инфраструктура | Организации, обслуживающие рыночные процессы (банки, биржи, логистика). | Фондовый рынок, маркетплейсы (Wildberries, Ozon). |

3. Функции рынка

1. Функция саморегулирования-Автоматическое восстановление баланса между спросом и предложением.
2. Стимулирующая функция-Поощрение производителей внедрять инновации и снижать издержки.
3. Регулирующая функция-Перераспределение ресурсов в пользу более востребованных отраслей.
4. Санирующая (оздоровительная) функция - Устранение неэффективных производителей с рынка.

**2 Эластичность спроса и её использование при принятии управленческих решений**

Спрос — это количество товара или услуги, которое потребители готовы купить по определённой цене в заданный период времени.

2. Эластичность спроса и её виды

Эластичность спроса — это степень изменения спроса в ответ на изменение цены, дохода или цен других товаров.

| Вид эластичности | Формула | Суть |
| --- | --- | --- |
| Прямая эластичность спроса по цене | Ep=%ΔQ%ΔP*Ep*​=%Δ*P*%Δ*Q*​ | Показывает, на сколько % изменится спрос при изменении цены на 1%. |
| Перекрёстная эластичность | Exy=%ΔQx%ΔPy*Exy*​=%Δ*Py*​%Δ*Qx*​​ | Влияние изменения цены товара Y на спрос товара X. |
| Эластичность по доходу | Ei=%ΔQ%ΔI*Ei*​=%Δ*I*%Δ*Q*​ | Зависимость спроса от изменения дохода потребителей. |

**3. Виды ценовой эластичности**

| Тип спроса | Коэффициент Ep*Ep*​ | Пример | Управленческое решение |
| --- | --- | --- | --- |
| Эластичный (( | E\_p | > 1 )) | Ep=−2*Ep*​=−2 (при ↑цены на 10% → спрос ↓на 20%) | Товары роскоши (авиабилеты, рестораны). Снижать цены для роста выручки. |
| Неэластичный (( | E\_p | < 1 )) | Ep=−0.5*Ep*​=−0.5 (при ↑цены на 10% → спрос ↓на 5%) | Товары первой необходимости (хлеб, лекарства). Повышать цены — спрос почти не изменится. |
| Единичная эластичность (( | E\_p | = 1 )) | Ep=−1*Ep*​=−1 | Изменение цены не влияет на общую выручку. |
| Совершенно неэластичный (Ep=0*Ep*​=0) | — | Спрос не зависит от цены (инсулин). | Ценовая политика неэффективна. |  |

4. Практическое применение в ценовой стратегии

4.1. Для эластичных товаров:

* Скидки и акции → увеличивают объём продаж.
* Дифференциация цен (например, тарифы на услуги связи).

4.2. Для неэластичных товаров:

* Премиальное ценообразование (например, брендовые лекарства).
* Увеличение маржи без риска потери спроса.

**3 Основные типы рыночных структур в зависимости от степени конкуренции и их особенности**

Конкуренция — это соперничество между фирмами за потребителей, ресурсы и долю рынка. В зависимости от количества продавцов, типа продукта и свободы входа на рынок выделяют 4 основных типа рыночных структур.

2. Типы рыночных структур

| Тип структуры | Количество фирм | Тип продукта | Барьеры входа | Контроль над ценой | Примеры |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Совершенная конкуренция | Множество мелких фирм | Однородный (стандартизированный) | Нет | Нет (цена определяется рынком) | Сельское хозяйство, фондовый рынок |
| Монополистическая конкуренция | Много фирм | Дифференцированный (разные бренды) | Низкие | Ограниченный (зависит от бренда) | Рестораны, одежда, косметика |
| Олигополия | Несколько крупных фирм | Однородный или дифференцированный | Высокие | Значительный (влияние картелей) | Автомобили, авиакомпании, нефтедобыча |
| Монополия | Одна фирма | Уникальный (нет аналогов) | Максимальные | Полный (фирма-ценовик) | ЖКХ, метрополитен, патентованные лекарства |

4. Возможности фирмы в разных рыночных условиях

| Критерий | Совершенная конкуренция | Монополистическая конкуренция | Олигополия | Монополия |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Влияние на цену | Нет | Ограниченное | Сильное | Полное |
| Доля рынка | Менее 1% | 1–10% | 20–50% | 100% |
| Реклама | Не нужна | Ключевой инструмент | Ограниченная | Минимальная |
| Доступность прибыли | Низкая (нормальная) | Средняя | Высокая | Максимальная |

**4 Издержки (затраты) предприятия: основные виды и принципы оптимизации**

**Издержки** — это затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Они включают расходы на сырьё, зарплату, амортизацию и другие ресурсы.

**2. Классификация издержек**

**2.1. По периодичности возникновения**

| **Тип издержек** | **Характеристика** | **Примеры** |
| --- | --- | --- |
| **Единовременные** | Затраты, осуществляемые один раз. | Покупка оборудования, строительство. |
| **Текущие** | Регулярные расходы на производство. | Зарплата, аренда, коммунальные платежи. |

**2.2. По зависимости от объёма производства**

| **Тип издержек** | **Формула** | **Примеры** |
| --- | --- | --- |
| **Постоянные (FC)** | Не зависят от объёма выпуска. | Аренда, страховка, амортизация. |
| **Переменные (VC)** | Зависят от объёма выпуска. | Сырьё, электроэнергия, зарплата сдельщиков. |
| **Общие (TC)** | TC=FC+VC | Сумма всех затрат. |

**2.3. По способу расчёта**

| **Тип издержек** | **Формула** | **Применение** |
| --- | --- | --- |
| **Средние (AC)** | AC=TC/Q | Определение себестоимости единицы продукции. |
| **Предельные (MC)** | MC=ΔTC/ΔQ | Анализ целесообразности увеличения выпуска. |

**3. Методика расчёта издержек**

**3.1. Расчёт общих издержек**

TC=FC+VC

**Пример**:

* FC=100 000 (аренда)
* VC=50 000 (сырьё для 1 000 единиц товара)
* TC=100 000+50 000=150 000

**3.2. Расчёт средних издержек**

AC=TC/Q=150 000/1 000=150 руб./ед.

**3.3. Расчёт предельных издержек**

Если при увеличении выпуска на 100 единиц TC вырастает на 10 000 руб.:

MC=10 000/100=100 руб./ед.

**4. Оптимальный объём выпуска по издержкам**

**Условие минимизации средних издержек**:

* Оптимальный объём достигается, когда **предельные издержки (MC) равны средним (AC)**.
* На графике это точка пересечения кривых MC и AC.

**Пример**:

* Если MC <AC → увеличение выпуска снижает AC*.*
* Если MC>AC → дальнейший рост выпуска невыгоден.

**5. Принципы оптимизации издержек**

5.1. Снижение постоянных издержек

5.2. Контроль переменных издержек

5.3. Управление средними издержками

5.4. Использование предельных издержек

**5 Выручка и прибыль как результат деятельности предприятия. Виды и функции прибыли**

**1. Понятие выручки и прибыли**

**Выручка (доход)** — это сумма денежных средств, полученных предприятием от реализации товаров или услуг.  
**Прибыль** — разница между выручкой и затратами (издержками).

**2. Расчетные формулы**

**2.1. Выручка**

Выручка=Цена×Количество проданных единиц

**2.2. Прибыль**

Прибыль=Выручка−Издержки (TC)

**3. Условие максимизации прибыли**

Предприятие достигает **максимальной прибыли**, когда:

Предельный доход (MR)=Предельные издержки (MC)

* **MR > MC** → выгодно увеличивать производство.
* **MR < MC** → производство убыточно.

**4. Виды прибыли**

**4.1. Экономическая vs бухгалтерская прибыль**

| **Тип прибыли** | **Формула** | **Особенности** |
| --- | --- | --- |
| **Бухгалтерская** | Выручка - Явные издержки | Учитывает только фактические затраты (зарплата, сырьё). |
| **Экономическая** | Выручка - (Явные + Неявные издержки) | Учитывает альтернативные издержки (например, недополученный доход от других проектов). |

**4.2. Виды прибыли в бухучете**

| **Тип прибыли** | **Формула** | **Назначение** |
| --- | --- | --- |
| **Валовая** | Выручка - Себестоимость | Отражает эффективность производства. |
| **Операционная** | Валовая прибыль - Операционные расходы | Показывает прибыль от основной деятельности. |
| **Чистая** | Операционная прибыль - Налоги | Итоговая прибыль после всех выплат. |

**5. Функции прибыли**

| **Функция** | **Роль** | **Пример** |
| --- | --- | --- |
| **Планово-регулирующая** | Основа для бюджетирования и инвестиций. | Расширение производства за счёт прибыли. |
| **Оценочная** | Показатель эффективности бизнеса. | Сравнение рентабельности конкурентов. |
| **Стимулирующая** | Поощрение сотрудников (премии) и развитие инноваций. | Внедрение новых технологий. |
| **Фискальная** | Источник налоговых поступлений в бюджет. | Налог на прибыль (20% в РФ). |
| **Социальная** | Финансирование социальных программ (обучение, экология). | Строительство детского сада для сотрудников. |

# **ОПК-2**

**1 Выборочный метод в статистике. Понятие выборки и генеральной совокупности. Количественные и качественные требования к выборке.**

Причины использования выборочного метода: Экономия времени и ресурсов; Возможность проведения более детальных исследований; Удобство обработки данных.

Генеральная совокупность — все объекты исследования.

Выборка — часть объектов из генеральной совокупности, отобранная для исследования.

*Влияние объема выборки на результат исследования*: Чем больше объем выборки, тем точнее результаты; Однако слишком большая выборка может быть избыточной и экономически невыгодной.

Количественные требования:

  - Объем выборки должен быть достаточным для получения статистически значимых результатов.

  - Необходимо учитывать возможные ошибки выборки.

Качественные требования:

  - Репрезентативность выборки — она должна отражать характеристики всей генеральной совокупности.

  - Рандомизированность отбора — каждый объект должен иметь равные шансы попасть в выборку.

Репрезентативность выборки:

- Важнейший критерий, определяющий достоверность результатов.

- Достигается соблюдением количественных и качественных требований.

**2 Средние величины и характеристики вариации в статистике: понятие и виды.**

1. Что такое средняя величина?

Это число, которое показывает «типичное» значение в наборе данных.

Пример:  
Средняя зарплата в компании — это общий уровень доходов сотрудников.

2. Основные виды средних

| Название | Как считать | Когда использовать | Пример |
| --- | --- | --- | --- |
| Среднее арифметическое | Сумма всех чисел ÷ их количество. | Когда все числа равнозначны. | (5 + 3 + 7) ÷ 3 = 5 |
| Мода | Самое частое число в ряду. | Чтобы найти популярный вариант. | В ряду 2, 4, 4, 5 мода = 4. |
| Медиана | Число в середине упорядоченного ряда. | Когда есть резкие отклонения (например, очень высокие или низкие значения). | В ряду 1, 3, 8, 9, 10 медиана = 8. |

Размах вариации (R) — разность между максимальным и минимальным значениями признака в совокупности. Чем больше размах, тем больше вариация.

Среднее линейное отклонение — среднее арифметическое абсолютных значений отклонений фактических вариантов признака от среднего значения.

Дисперсия — средний квадрат отклонений числовых значений определённых событий от их среднего значения.

Среднее квадратическое отклонение (σ) свидетельствует о том, насколько все варианты в среднем отклоняются от средней величины.

Коэффициент вариации (V) характеризует меру колеблемости изучаемых признаков в относительных величинах (%) и рассчитывается как отношение среднего квадратического отклонения к среднему значению признака.

**3 Временные ряды, их основные составляющие (трендовая, сезонная, циклическая и случайная). Абсолютные и относительные показатели динамики: уровень временного ряда, абсолютные приросты, темпы роста и прироста.**

Временной ряд — это последовательность упорядоченных во времени числовых показателей, характеризующих уровень развития изучаемого явления.

Основные составляющие временного ряда:

Тренд. Общая тенденция развития явления во времени, которая может быть возрастающей или убывающей.

Сезонные колебания. Это колебания, связанные со сменой времён года и имеющие выраженную годовую периодичность.

Циклическая составляющая. Имеет место, если период колебания больше года. Примерами могут служить циклы деловой активности, демографические, инвестиционные и другие циклы.

Случайная компонента. Является действием большого числа относительно слабых второстепенных факторов.

Абсолютные и относительные показатели динамики:

Абсолютный прирост показывает, насколько единиц уровень одного периода больше или меньше уровня другого периода. Рассчитывается как разность двух уровней ряда динамики. В зависимости от базы сравнения абсолютные приросты могут быть цепными и базисными.

Темп роста или индекс динамики показывает относительное изменение уровней ряда.

Темп прироста определяет темп изменения (темп прироста). Все эти показатели могут определяться базисным способом, когда уровень данного периода сравнивается с первым (базисным) периодом, либо цепным способом — когда сравниваются два уровня соседних периодов.

**4 Общее представление об экономико-математическом моделировании (понятие модели, необходимость упрощения). Наиболее известные примеры экономико-математически моделей.**

Экономико-математическая модель — это упрощённое описание экономического процесса или объекта, осуществлённое в целях их исследования или управления ими.

*Необходимость упрощения в моделировании заключается* в том, что модель системы обычно проще оригинала, и её исследование провести легче и дешевле.

Некоторые известные примеры экономико-математических моделей:

*Модели долгосрочного прогноза сводных показателей экономического развития*, межотраслевые модели, отраслевые модели оптимального планирования и размещения производства, а также модели оптимизации структуры производства в отраслях.

*Модели, связанные с прогнозированием и планированием доходов и потребления населения*, демографических процессов.

*Статическая модель*, в которой все зависимости отнесены к одному моменту времени.

*Точечная модель*, упрощённая модель экономической системы без учёта процессов транспортировки.

*Трендовая модель*, в которой развитие моделируемой экономической системы отражается через тренд её основных показателей (в частности, тренд средних величин этих показателей, их дисперсии, минимальных или максимальных уровней).

**5 Экспертное исследование: термины, основные этапы экспертизы (подбор экспертов, проведение исследования, обработка результатов). Примеры методов проведения групповой экспертизы: мозговая атака, метод «Дельфы», дискуссия.**

Экспертное исследование — это метод анализа сложных неформализуемых проблем, основанный на рациональной организации проведения экспертами анализа с количественной оценкой суждений и обработкой результатов.

Термины:

*Экспертные оценки* — это суждения специалистов, высказанные в виде содержательной, качественной или количественной оценки объекта, предназначенные для использования при принятии решений.

*Экспертный опрос* — это заслушивание и фиксация в содержательной и количественной форме суждений экспертов по решаемой проблеме.

Основные этапы экспертизы:

Подбор экспертов. Количественный и качественный состав экспертов подбирается на основе анализа широты проблемы, требуемой достоверности оценок, характеристик экспертов и затрат ресурсов.

Проведение исследования. На этом этапе выполняются организационно-методическое обеспечение опроса, постановка задачи и предъявление вопросов экспертам, информационное обеспечение работы экспертов.

Обработка результатов. Исходной информацией для неё являются числовые данные, выражающие предпочтения экспертов, и содержательное обоснование этих предпочтений. Целью обработки является получение обобщённых данных и новой информации, содержащейся в скрытой форме в экспертных оценках. На основе результатов обработки формируется решение проблемы.

Примеры методов проведения групповой экспертизы:

Мозговой штурм. Групповое обсуждение с целью получения новых идей, вариантов решения проблемы. Характерной особенностью этого вида экспертизы является активный творческий поиск принципиально новых решений в трудных тупиковых ситуациях, когда известные пути и способы решения оказываются непригодными.

Метод «Дельфы». Многотуровая процедура анкетирования с обработкой и сообщением результатов каждого тура экспертам, работающим инкогнито по отношению друг к другу.

Дискуссия. Открытое коллективное обсуждение рассматриваемой проблемы, основной задачей которого является всесторонний анализ всех факторов, положительных и отрицательных последствий, выявление позиций и интересов участников.

# **ОПК-3**

**1 Основные макроэкономические субъекты: их цели и основные функции в экономике**

Макроэкономика — это раздел экономической науки, который изучает экономику в целом, а не отдельные рынки или предприятия

 Домохозяйство – это группа людей, совместно проживающих и ведущих общее хозяйство. В макроэкономике домохозяйства рассматриваются как единое целое.

*Основные функции*: Потребление товаров и услуг; Сбережение части доходов для будущих расходов; Предложение труда на рынке рабочей силы.

*Цели:* Максимизация полезности от потребления товаров и услуг; Обеспечение высокого уровня жизни членов семьи; Накопление сбережений для обеспечения будущего благосостояния.

2. Фирмы (предприятия). Фирмы производят товары и услуги, используя факторы производства (труд, капитал, землю).

*Основные функции:* Производство товаров и услуг; Инвестирование в производство и развитие бизнеса; Создание рабочих мест.

*Цели:* Максимизация прибыли; Увеличение рыночной доли и конкурентоспособности; Оптимизация затрат и повышение эффективности производства.

3.  Государство играет важную роль в регулировании и поддержке экономики. Оно может влиять на экономические процессы через фискальную политику (налоги и государственные расходы), денежную политику (управление денежной массой и процентными ставками) и другие инструменты.

*Основные функции:* Регулирование экономических процессов; Поддержка социальной стабильности через социальные программы; Обеспечение национальной безопасности; Управление государственными финансами.

Цели: Обеспечение экономического роста и полной занятости; Контроль инфляции и поддержание стабильных цен; Справедливое распределение доходов и ресурсов; Защита окружающей среды и обеспечение устойчивого развития.

4. Центральный банк управляет денежной политикой страны, контролирует денежную массу и регулирует процентные ставки.

*Основные функции*: Эмиссия денег; Установление ключевой процентной ставки; Регулирование банковской системы; Проведение операций на открытом рынке.

*Цели:* Поддержание ценовой стабильности (контроль над инфляцией); Обеспечение финансовой стабильности; Поддержка экономического роста и занятости.

5. Иностранный сектор включает в себя иностранных экономических агентов, таких как компании, правительства других стран, международные организации и физические лица. Он играет ключевую роль в международной торговле, инвестициях и финансовых потоках.

*Основные функции*: Экспорт и импорт товаров и услуг; Прямые иностранные инвестиции; Международные финансовые потоки.

*Цели*:

- Получение выгоды от международной торговли и инвестиций.

- Диверсификация рисков и расширение рынков сбыта.

- Укрепление международных связей и сотрудничества.

*Влияние на экономику:*

- Влияет на баланс текущих платежей и платежный баланс.

- Оказывает воздействие на валютный курс.

- Стимулирует экономический рост через прямые иностранные инвестиции.

- Влияет на общий уровень экономической активности, особенно в сферах экспорта и импорта.

**2 Валовой внутренний продукт (ВВП) как показатель функционирования национальной экономики: понятие и методика расчета**

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых на территории данной страны в течение года.

*Конечными товарами и услугами являются те*, которые окончательно покинули сферу производства и приобретаются в течение года для конечного потребления (либо для личного, либо для инвестирования, либо для государственных нужд, либо для экспорта).

Выделяют три разновидности ВВП:

Номинальный — совокупность валовых продуктов от всех предприятий страны в ценах текущего года. Это самый простой подсчёт без учёта инфляции.

Реальный — более информативный способ расчёта ВВП, поскольку он учитывает инфляцию и колебание цен. По нему уже можно судить по экономике в государстве и сравнивать её с показателями других стран, поскольку реальный ВВП не зависит от изменения курса.

По паритету покупательной способности на единицу населения — этот вид ВВП учитывает количество жителей страны. Для расчёта надо взять все произведённые товары, услуги и разделить их на количество граждан.

При расчёте ВВП используются три основных метода:

Производственный метод. ВВП по методу добавленной стоимости — это сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей или институциональных секторов в основных ценах и чистых налогов на продукты.

Расходный метод. ВВП по методу использования доходов — это сумма расходов всех институциональных секторов на конечное потребление, валовое накопление и чистый экспорт.

Распределительный метод. ВВП по методу расчёта по доходам — это сумма всех доходов резидентов и нерезидентов в стране (зарплат, процентных выплат, ренты, импорта), валовой прибыли всех отраслей или институциональных секторов и чистых налогов на производство и импорт.

**3 Безработица, как форма макроэкономической нестабильности: виды и последствия**

Безработица — состояние в экономике, когда способные и желающие работать по найму работники не могут найти работу по специальности или вообще работу.

Безработным признаётся не любой неработающий человек, а лишь тот, кто способен и желает работать, ищет работу.

Виды безработицы:

*Фрикционная*. Связана с поиском работы. Обычно это люди, которые только уволились и ещё не успели найти новую работу. В эту категорию входят выпускники, которые ищут свою первую работу после школы или университета.

*Структурная.* В её условиях снижается спрос на отдельные виды труда, специальности, профессии. Работники могут переквалифицироваться, перейти на работу в другие отрасли и регионы.

*Циклическая*. Возникает в условиях экономического спада, нехватки совокупного спроса, отсутствия достаточного количества рабочих мест, для всех желающих работать.

Естественный уровень безработицы — устойчивая на протяжении длительного периода времени численность безработных, характеризует состояние рынка труда, при котором имеется примерное равенство между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу.

*Экономические последствия безработицы включают* недопроизводство валового национального продукта, отставание фактического ВВП от потенциального ВВП. Социальные последствия заключаются в потере квалификации, утрате чувства самоуважения, упадке моральных устоев, росте числа физических и психических болезней, повышении криминогенности ситуации в стране.

Закон Оукена связывает уровни безработицы и ВВП. Он означает, что превышение уровня безработицы над уровнем полной занятости на 1 процентный пункт увеличивает разрыв между фактическим и потенциальным ВВП на определённый коэффициент.

**4 Инфляция, как форма макроэкономической нестабильности: причины, виды и последствия**

Инфляция — это устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги в экономике, снижение покупательной способности денег.

Причины инфляции:

Высокий уровень спроса. Цены на товары и услуги растут, если спрос на них превышает возможности предложения.

Недостаточное предложение. Например, из-за неурожая в стране может оказаться слишком мало пшеницы — тогда вырастут цены на хлеб, макароны, сладости и другие продукты.

Рост издержек. Цены на товары и услуги вырастут, если их станет дороже производить.

Ослабление валюты. Когда у национальной валюты снижается курс, в магазинах растут цены на импортные товары.

Рост денежной массы. Если государство решит «напечатать» побольше денег, но не увеличит производство товаров и услуг в стране, которые можно будет купить на эту сумму, то резко вырастет инфляция.

Виды инфляции в зависимости от темпа роста цен:

Ползучая (умеренная) инфляция. При такой инфляции происходит рост цен не более 10% в год.

Галопирующая (скачкообразная) инфляция. При такой инфляции происходит рост цен от 10–20 до 50–200% в год.

Гиперинфляция. При такой инфляции происходит рост цен более 50% в месяц и более 100% в год.

Виды инфляции в зависимости от характера проявления:

Открытая инфляция. При такой инфляции происходит рост уровня цен в условиях свободных цен, не регулируемых государством.

Подавленная (закрытая) инфляция. При такой инфляции происходит увеличение товарного дефицита, в условиях жёсткого контроля над ценами со стороны государства.

Последствия инфляции:

Снижается покупательная способность и реальные доходы населения: зарплаты и государственные выплаты не успевают за ростом цен.

Сбережения граждан и государства обесцениваются.

Падают объёмы производства: компании не могут прогнозировать продажи и свой доход.

Растёт безработица: из-за инфляции издержек предприятия могут сокращать работников.

Растёт экономика страны (при умеренной инфляции): повышается конкуренция, слабые предприятия уходят с рынка.

**5 Государственное регулирование экономики. Монетарная и фискальная политики: цели и основные инструменты**

Роль государства в экономике заключается в перераспределении доходов и стабильном функционировании всех отраслей экономики для всех слоёв населения.

Причины вмешательства государства в рыночное регулирование обусловлены так называемыми провалами или изъянами рынка — сферами, где в силу определённых условий рыночная экономика не справляется с эффективным распределением ресурсов. К числу таких провалов относятся естественные монополии, внешние эффекты, общественные или публичные блага, асимметричные рынки, а также неравномерное распределение доходов в рыночной экономике.

Виды макроэкономической политики:

*По уровням:*

- Внешняя: регулирование взаимоотношений национального и иностранного секторов экономики.

- Внутренняя: регулирование взаимоотношений макроэкономических агентов внутри национального сектора экономики.

*По способу воздействия:*

- Стимулирующая: при спаде в экономике, направлена на ее оживление.

- Стабилизационная: сохранение текущей экономической ситуации.

- Сдерживающая: при «перегреве» экономики, снижает деловую активность.

Инструменты монетарной политики:

- Процентная ставка: регулируется ключевой ставкой Центрального Банка.

- Операции на открытом рынке: покупка/продажа активов, чаще всего гос. облигаций.

- Норма резервирования: снижение нормы увеличивает кредитование и экономическую активность.

Инструменты фискальной политики:

- Доходы государства: налоги, сборы, дивиденды от госкомпаний.

- Расходы государства: поддержка населения, здравоохранение, образование, национальная безопасность.

# **ОПК-4**

**1 Классификация управленческих решений по характеру принятия**

**1. Интуитивные решения**

Особенность: принимаются на основе внутреннего ощущения, без анализа данных.  
Преимущества:

* Быстрота (критично в условиях дефицита времени).
* Полезно в нестандартных ситуациях.  
  Недостатки:
* Высокий риск ошибки (нет логического обоснования).
* Субъективность (зависит от опыта и личности руководителя).  
  Когда применяется:
* В условиях неопределённости.
* При отсутствии достоверной информации.
* В творческих или кризисных ситуациях.

2. Решения, основанные на суждении (опыте)

Особенность: опираются на прошлый опыт и аналогичные ситуации.  
Преимущества:

* Минимизация ошибок (учитываются проверенные шаблоны).
* Экономия времени (не требует глубокого анализа).  
  Недостатки:
* Консервативность (игнорирование новых факторов).
* Неэффективность в изменяющихся условиях.  
  Когда применяется:
* При повторяющихся, типовых ситуациях.
* В стабильной среде с предсказуемыми условиями.

3. Рациональные решения

Особенность: принимаются после системного анализа данных и оценки альтернатив.  
Преимущества:

* Объективность (подкреплены фактами и расчётами).
* Снижение рисков (учёт всех возможных последствий).  
  Недостатки:
* Затраты времени и ресурсов.
* Сложность в условиях неполной информации.  
  Когда применяется:
* При стратегическом планировании.
* В условиях достаточного времени и информации.
* Для сложных, многофакторных задач (например, инвестиционные решения).

В кризисе → интуиция.

При плановой работе → суждение.

Для долгосрочных проектов → рациональный анализ.

**2 Алгоритм принятия и реализации управленческих решений*.***

1. Диагностика проблемы

Цель: чётко определить проблему и её причины.  
Действия:

* Сбор информации о ситуации
* Формулировка проблемы
* Анализ причин

Ошибки:

* Путаница между симптомами и реальной проблемой.
* Игнорирование скрытых факторов.

2. Уточнение критериев и ограничений

Цель: определить, какое решение будет считаться успешным.  
Критерии (требования к решению):

* Срок
* Бюджет

Ограничения (барьеры):

* Ресурсы
* Время.
* Законодательные нормы.

3. Разработка альтернативных вариантов

Цель: найти несколько способов решения проблемы.

Ошибки:

* Рассмотрение только очевидных вариантов.
* Игнорирование рисков.

4. Выбор и оформление решения

Цель: выбрать лучший вариант и задокументировать его.

Оформление решения:

* Приказ или распоряжение.
* План действий (сроки, ответственные).

5. Согласование решения

Цель: убедиться, что решение поддержано ключевыми стейкхолдерами.

Ошибки:

* Игнорирование мнения исполнителей.
* Формальное согласование без анализа возражений.

6. Реализация решения

Цель: внедрить решение и достичь результата.

7. Анализ результатов

Цель: оценить эффективность и извлечь уроки.

**3 Формирование системы управленческого учета**

**Управленческий учет** — это система сбора, обработки и анализа внутренней финансовой и нефинансовой информации для принятия управленческих решений.

**Отличие от финансового учета:**

| **Критерий** | **Управленческий учет** | **Финансовый учет** |
| --- | --- | --- |
| **Цель** | Помощь менеджменту в принятии решений | Подготовка отчетности для внешних пользователей (налоговые органы, инвесторы) |
| **Обязательность** | Не обязателен, используется по усмотрению компании | Обязателен по закону |
| **Детализация** | Детализированный (по продуктам, подразделениям) | Обобщенный (по компании в целом) |
| **Частота отчетов** | Любая (ежедневно, еженедельно) | Регламентированная (квартал, год) |
| **Методы** | Гибкие (ABC-анализ, CVP-анализ) | Стандартизированные (МСФО, РСБУ) |

**2. Цели и задачи**

**Цели:**

* Оптимизация затрат
* Повышение прибыльности

**Основные задачи:**

1. Планирование бюджетов
2. Расчет себестоимости продукции

**3. Принципы построения**

1. **Релевантность** — информация должна быть полезной для принятия решений
2. **Гибкость** — система адаптируется под нужды менеджмента

**4. Классификация систем**

1. **По масштабу:**
   * Локальные (для отдельных подразделений)
   * Комплексные (для всей организации)
2. **По методике:**
   * Стандарт-кост (учет по нормативным затратам)
   * Директ-костинг (учет переменных затрат)
   * ABC-метод (учет по видам деятельности)

**5. Этапы построения системы**

1. Определение потребностей
2. Разработка методологии
3. Внедрение и контроль

**4 Директ-костинг**

1. Понятие директ-костинга

Директ-костинг (учет прямых затрат) — это метод учета, при котором в себестоимость продукции включаются только переменные затраты, а постоянные затраты списываются на финансовый результат периода.

Ключевая особенность: разделение затрат на:

* Переменные (изменяются пропорционально объему производства: сырье, сдельная зарплата)
* Постоянные (не зависят от объема: аренда, оклады, амортизация)

2. Виды директ-костинга

| Тип | Характеристика | Пример расчета прибыли |
| --- | --- | --- |
| Простой | Учитывает только прямые переменные затраты. Постоянные затраты не распределяются. | Прибыль = Выручка - Переменные затраты - Постоянные затраты |
| Развитой | Включает и часть косвенных переменных затрат (например, энергия для оборудования). | Прибыль = Выручка - Все переменные затраты - Постоянные затраты |

3. Расчет прибыли через сумму покрытия

Маржинальный доход (сумма покрытия) = Выручка - Переменные затраты

Формулы:

1. Маржинальный доход на единицу:

МДед=Цена−Переменные затраты на единицу

1. Прибыль:

Прибыль=Маржинальный доход−Постоянные затраты

4. Применение для управленческих решений

Директ-костинг помогает:

1. Определять точку безубыточности:
2. Оценивать рентабельность продуктов:
3. Принимать решения:

5. Преимущества и недостатки

| Преимущества | Недостатки |
| --- | --- |
| Простота расчетов | Не соответствует МСФО/РСБУ |
| Понятность для менеджеров | Искажает себестоимость для запасов |
| Полезен для краткосрочных решений | Не подходит для долгосрочного ценообразования |

**5 Основные подходы к оценке бизнеса**

Оценка бизнеса — это определение его рыночной стоимости с учетом финансовых показателей, активов и рыночной конъюнктуры. Существует **три основных подхода**, каждый из которых применяется в зависимости от целей оценки и доступных данных.

**1. Доходный подход**

**Суть:** Оценка бизнеса на основе его способности генерировать прибыль в будущем.

**Методы:**

✔ **Дисконтирование денежных потоков (DCF)**

✔ **Метод капитализации прибыли**

**Когда применяется?**

**Пример:** Оценка стартапа с высоким потенциалом роста.

**2. Сравнительный (рыночный) подход**

**Суть:** Оценка бизнеса на основе сравнения с аналогичными компаниями.

**Методы:**

✔ **Метод рынка капитала (аналогов)**

✔ **Метод сделок**

**Когда применяется?**

✓ При наличии данных по аналогичным сделкам.  
✓ Для оценки публичных компаний.

**Пример:** Оценка кафе на основе продаж похожих заведений в районе.

**3. Затратный (имущественный) подход**

**Суть:** Оценка бизнеса через расчет стоимости его активов за вычетом обязательств.

**Методы:**

✔ **Метод чистых активов (ЧА)**

✔ **Метод ликвидационной стоимости**

**Когда применяется?**

✓ Для компаний с значительными материальными активами (недвижимость, оборудование).  
✓ В кризисных ситуациях (банкротство).

**Пример:** Оценка производственного предприятия с большими основными фондами.

**Сравнение подходов**

| **Критерий** | **Доходный** | **Сравнительный** | **Затратный** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основа оценки** | Будущие доходы | Рыночные аналоги | Балансовая стоимость активов |
| **Точность** | Высокая (для растущих компаний) | Средняя (зависит от аналогов) | Низкая (не учитывает потенциал) |
| **Когда лучше использовать?** | Стартапы, IT-компании | Публичные компании, малый бизнес | Производственные предприятия, банкротство |

# **ОПК-5**

**1 Сетевая архитектура. Модель ISO/OSI.**

Сетевая архитектура описывает, как работают аппаратная и программная части сети. Для этого используется сетевая модель OSI (Open Systems Interconnection).

Уровни модели OSI:

Физический уровень (Physical Layer). Обеспечивает физическую передачу данных по среде связи. Определяет характеристики кабелей, разъёмов, протоколов передачи и другие аспекты физической связи.

Канальный уровень (Data Link Layer). Происходит передача данных между соседними устройствами в сети. Отвечает за создание фреймов, адресацию устройств, контроль доступа к среде и обнаружение ошибок.

Сетевой уровень (Network Layer). Занимается маршрутизацией данных в сети. Определяет оптимальный путь для передачи данных между различными сетями и устройствами. Здесь также осуществляется управление потоком данных и контроль ошибок в пределах сети. 2

Транспортный уровень (Transport Layer). Обеспечивает надёжную доставку данных от одного узла до другого. Отвечает за разделение данных на пакеты, контроль ошибок, управление потоком данных и обеспечение доставки в правильной последовательности.

Сеансовый уровень (Session Layer). Устанавливаются, поддерживаются и завершаются сеансы связи между приложениями. Контролирует взаимодействие и синхронизацию между приложениями, предоставляя средства для управления сеансами.

Представительский уровень (Presentation Layer). Занимается преобразованием данных в удобный для обмена формат. Обеспечивает сжатие данных, кодирование, декодирование и шифрование.

Прикладной уровень (Application Layer). Происходит взаимодействие пользовательских приложений с сетевыми службами. Этот уровень предоставляет интерфейс для приложений, что позволяет программам обмениваться данными через сеть. 2

Протоколы — это чётко определённый набор правил и соглашений для взаимодействия одинаковых уровней сети. Они описывают формат данных или пакетов данных, чтобы программное обеспечение выполняло ту или иную функцию или сетевую службу.

Сетевые службы — это набор свойств и функций, которым обладает определённый сетевой уровень. Каждый сетевой уровень запрашивает определённую сетевую службу от нижележащего уровня.

**2 Доменная организация сети.**

Доменная организация сети — это способ структурирования и управления сетевыми ресурсами через иерархию доменных имен. В отличие от использования числовых IP-адресов для идентификации компьютеров в интернете, домены позволяют пользователям обращаться к ресурсам по легко запоминаемым именам.

Как домен связан с IP-адресом?

Когда пользователь вводит имя сайта в браузере (например, example.com), браузер обращается к системе DNS (Domain Name System), которая преобразует доменное имя в соответствующий IP-адрес. Это необходимо потому, что компьютеры в сети взаимодействуют друг с другом именно через IP-адреса, а не через имена сайтов.

Доменное имя строится по принципу иерархии, начиная с самого высокого уровня и заканчивая конкретным именем ресурса.

Примером может служить доменное имя www.example.com, где:

- .com — домен верхнего уровня,

- example — домен второго уровня,

- www — поддомен третьего уровня (может быть необязательным).

Каждый уровень домена соответствует определенной зоне ответственности в интернет-пространстве. Например, домен первого уровня (.com) управляет всеми доменными именами второго уровня внутри себя.

Имена доменов верхнего уровня (TLD — Top Level Domains) являются корневыми элементами системы доменных имен. Они делятся на несколько категорий:

1. Общие домены верхнего уровня (gTLD):

2. Национальные домены верхнего уровня (ccTLD):

3. Новые gTLD: В последние годы появились новые общие домены верхнего уровня, такие как. shop, .blog, .xyz и другие.

**3 Пять основных законов об информационной безопасности.**

1. Федеральный закон № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

Что регулирует:  
✔ Основные понятия (информация, информационные системы, доступ к данным).  
✔Правила оборота информации в России.  
✔ Защиту информации от утечек и кибератак.

Главное:

* Запрещает распространение запрещённой информации (экстремизм, фейки).
* Даёт право государству ограничивать доступ к опасным ресурсам (например, блокировка сайтов).

2. Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных»

Что регулирует:  
✔ Сбор, хранение и обработку персональных данных (ФИО, паспорт, телефон и т. д.).  
✔ Обязанности компаний, работающих с персданными.

Главное:

* Требует согласия человека на обработку его данных.
* Обязывает компании защищать данные от утечек (иначе штрафы).

3. Федеральный закон № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»

Что регулирует:  
✔ Защиту секретной информации бизнеса (технологии, клиентские базы, финансы).  
✔ Правила работы с конфиденциальными данными.

Главное:

* Компания сама решает, что считать коммерческой тайной.
* Утечка → судебные иски и компенсации ущерба.

4. Федеральный закон № 63-ФЗ «Об электронной подписи»

Что регулирует:  
✔ Использование электронных подписей (ЭП) для документооборота.  
✔ Виды ЭП (простая, усиленная).

Главное:

* Усиленная ЭП = юридическая сила как у бумажной подписи.
* Используется в госуслугах, договорах, налогах.

5. Федеральный закон № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры (КИИ)»

Что регулирует:  
✔ Защиту важных госструктур и компаний (банки, энергетика, транспорт) от кибератак.  
✔ Обязательные требования к защите КИИ.

Главное:

* Компании из списка КИИ обязаны внедрять защиту от хакеров.
* Контроль со стороны ФСБ и ФСТЭК.

**4 Что такое компьютерная сеть?**

Компьютерная сеть – это совокупность взаимосвязанных между собой компьютеров, серверов, периферийных устройств и других компонентов, позволяющая обмениваться данными и совместно использовать ресурсы (такие как файлы, принтеры, программы и т.п.). Сеть может быть организована различными способами, в зависимости от потребностей и целей её использования.

Основные компоненты компьютерной сети включают:

1. Клиентские устройства (компьютеры, ноутбуки, смартфоны и т.д.) – конечные точки, с которых пользователи получают доступ к сети.

2. Серверы – специализированные компьютеры, предоставляющие услуги другим устройствам в сети (например, файловые серверы, почтовые серверы, веб-серверы).

3. Коммутаторы и маршрутизаторы – устройства, отвечающие за передачу данных между устройствами в сети. Коммутаторы работают на уровне локальной сети (LAN), а маршрутизаторы обеспечивают связь между разными сетями.

4. Кабели и беспроводные технологии – средства передачи данных между компонентами сети. Кабельные соединения могут включать витую пару, оптическое волокно, коаксиальный кабель. Беспроводные технологии используют радиосигналы (Wi-Fi, Bluetooth и т.д.).

5. Программное обеспечение – операционные системы, сетевые протоколы (TCP/IP, HTTP и т.д.), приложения для управления сетью и обеспечения безопасности.

Топология сети описывает физическую или логическую структуру связей между узлами сети. Она влияет на производительность, надежность и масштабируемость сети. Существуют следующие типы топологий:

1. Шина (Bus)

2. Звезда (Star)

3. Кольцо (Ring).

4. Ячеистая (Mesh)

5. Древовидная (Tree)

Физическая организация сети определяется расположением узлов и типом используемых средств передачи данных. Основные варианты физической организации включают:

1. Локальная сеть (LAN)

2. Городская сеть (MAN)

3. Глобальная сеть (WAN)

4. Беспроводные сети (Wireless LAN, Wi-Fi).

**5 Цифровая кража смартфона,**

Основная учетная запись на мобильном устройстве играет ключевую роль в управлении устройством, доступе к сервисам и синхронизации данных. Рассмотрим подробнее, что представляет собой основная учетная запись для iOS и Android.

На устройствах Apple основной учетной записью является Apple ID. Этот аккаунт используется для доступа к различным сервисам компании, таким как App Store, iCloud, iTunes, FaceTime и многим другим. Apple ID связывает ваше устройство с вашей личной информацией и настройками, позволяя вам сохранять данные в облаке, получать обновления программного обеспечения и приобретать контент.

Для создания Apple ID требуется указать электронную почту, пароль и другую личную информацию. После создания аккаунта вы можете войти в него на всех своих устройствах Apple, чтобы получить доступ к вашим покупкам, контактам, календарям, фотографиям и другим данным.

На устройствах Android основной учетной записью является учетная запись Google. Эта учетная запись необходима для доступа к Play Market, Gmail, YouTube, Google Drive и другим сервисам Google. Она также используется для резервного копирования данных, установки приложений и синхронизации контактов, календаря и другой информации между вашими устройствами.

Для создания учетной записи Google нужно зарегистрироваться на сайте Google, указав свою электронную почту, пароль и другую необходимую информацию. После регистрации вы сможете войти в свой аккаунт на любом устройстве Android, чтобы получить доступ к вашим приложениям, данным и сервисам.

Установка приложений на iPhone (iOS):

1. Откройте приложение App Store на вашем iPhone.

2. Найдите нужное приложение с помощью поиска или просматривая категории.

3. Нажмите кнопку загрузить рядом с выбранным приложением.

4. Подтвердите загрузку, используя Touch ID, Face ID или введя пароль вашего Apple ID.

5. Дождитесь завершения загрузки и установки приложения.

6. После установки иконка приложения появится на главном экране вашего iPhone.

Установка приложений на Android:

1. Откройте приложение Play Market на вашем Android-устройстве.

2. Найдите нужное приложение с помощью поиска или просматривая категории.

3. Нажмите кнопку установить рядом с выбранным приложением.

4. Прочитайте список разрешений, которые запрашивает приложение, и подтвердите установку.

5. Дождитесь завершения загрузки и установки приложения.

6. После установки иконка приложения появится на главном экране вашего Android-устройства.

Открытые точки Wi-Fi представляют собой серьезную угрозу для безопасности ваших данных. Когда вы подключаетесь к открытой точке Wi-Fi, ваши данные могут быть перехвачены злоумышленниками, поскольку трафик передается без шифрования. Вот почему важно понимать риски и принимать меры предосторожности при использовании открытых сетей.

Почему открытые точки Wi-Fi небезопасны?

1. Отсутствие шифрования: Открытые сети не используют шифрование трафика, что означает, что любой, кто находится в пределах досягаемости этой сети, может перехватывать передаваемые данные.

2. Фальшивые точки доступа: Злоумышленники могут создавать фальшивые точки доступа, имитирующие легитимные сети, чтобы заманивать пользователей и красть их данные.

# **ОПК-6**

**1 Оперативная память компьютера (RAM)**

Оперативная память (RAM — Random Access Memory) — это временное хранилище данных, используемое компьютером для хранения программ и данных, необходимых для текущего выполнения задач. В отличие от постоянной памяти (жесткого диска или SSD), оперативная память хранит информацию только тогда, когда компьютер включен. При выключении питания вся информация в оперативной памяти теряется.

Принцип работы оперативной памяти основан на быстром доступе к данным. Процессор компьютера постоянно считывает и записывает данные в оперативную память, выполняя операции над ними. Чем больше объем оперативной памяти, тем больше данных может быть доступно процессору одновременно, что ускоряет выполнение задач.

Оперативная память состоит из множества ячеек, каждая из которых имеет уникальный адрес. Процессор может быстро найти нужную ячейку по адресу и прочитать или записать данные. Скорость доступа к оперативной памяти намного выше, чем к жесткому диску или SSD, поэтому она используется для временного хранения активно используемых данных.

Существует два основных типа оперативной памяти, различающихся по физическому принципу действия:

1. DRAM (Dynamic RAM) — динамическая оперативная память:

   - Наиболее распространенный тип оперативной памяти.

   - Ячейки памяти состоят из конденсаторов, которые сохраняют заряд, представляющий бит данных.

   - Требуется периодическое обновление заряда (регенерация), чтобы предотвратить потерю данных.

   - Более медленная и менее дорогая по сравнению со статической памятью.

2. SDRAM (Static RAM) — статическая оперативная память:

   - Использует триггеры для хранения данных, что исключает необходимость регенерации.

   - Работает быстрее и потребляет меньше энергии, но стоит дороже.

   - Применяется в основном в специализированных системах, где важна высокая скорость доступа к памяти.

Объём оперативной памяти зависит от того, какие задачи выполняются на компьютере. Для обычной офисной работы и просмотра интернета обычно достаточно 8–16 ГБ. Для более требовательных задач, таких как работа с графикой, видеообработка или игры, может потребоваться 32 ГБ и более.

**2 Назначение и возможности текстового процессора Microsoft Word.**

Текстовый процессор Microsoft Word предлагает широкий спектр возможностей для создания, редактирования и оформления документов. Ниже рассмотрены ключевые функции и возможности программы, включая форматирование текста, работу с формулами, графиками, таблицами, импортирование данных и работу с командами ленточного интерфейса.

Word предоставляет множество инструментов для настройки внешнего вида текста:

- Форматирование шрифтов

- Абзацы

- Стили

Word поддерживает встроенный редактор формул, позволяющий создавать математические выражения:

- Редактирование формул

- Формулы в тексте

- Настройки формул

Программа Word позволяет добавлять и редактировать графики, схемы и таблицы:

- Графики

- Схемы

- Таблицы

Word поддерживает импортирование данных из других программ и источников:

- Тексты

- Иллюстрации

Ленточный интерфейс Word организован в виде вкладок, каждая из которых содержит группы команд, сгруппированных по функциональности:

- Главная

- Вставка

- Разметка страницы

- Ссылки

- Рассылки

- Рецензирование

- Вид

- Разработчик

Описание основных вкладок ленточного интерфейса Microsoft Word:

1. Главная (Home)

2. Вставка (Insert)

3. Разметка страницы (Page Layout)

4. Ссылки (References)

5. Рассылки (Mailings)

6. Рецензирование (Review)

7. Вид (View)

**3 Программа для работы с электронными таблицами Microsoft Excel**

**Microsoft Excel** — это мощный инструмент для работы с табличными данными, анализа и визуализации информации. Программа состоит из нескольких модулей, каждый из которых отвечает за определённые функции. **Вот основные модули Excel:**

1. Рабочая книга (Workbook)

2. Рабочий лист (Worksheet)

3. Диаграммы и графики (Charts & Graphs)

4. Функции и формулы (Functions & Formulas)

5. Макросы и VBA (Macros & Visual Basic for Applications)

6. Анализ данных (Data Analysis)

7. Импорт и экспорт данных (Import & Export Data)

**Excel предоставляет пользователям широкие возможности для работы с данными:**

- Ввод и обработка данных

- Расчеты и анализ

- Построение диаграмм и графиков

- Автоматизация задач

- Работа с большими массивами данных

- Совместная работа

- Интеграция с другими приложениями

**Окно Excel состоит из нескольких основных элементов:**

1. Строка заголовка

2. Панель быстрого доступа

3. Лента

4. Рабочая область

5. Полосы прокрутки

6. Строка формул

7. Строка состояния

**4 Процессор в современном компьютере.**

Система обработки информации (СОП) — это комплекс аппаратных и программных средств, предназначенный для сбора, хранения, обработки и представления информации. В контексте вычислительных систем, основными компонентами СОП являются центральный процессор (CPU), оперативная память (RAM), долговременная память (жёсткий диск или SSD), устройства ввода-вывода и программное обеспечение.

Центральный процессор (CPU) является ключевой частью системы обработки информации, так как он выполняет большинство вычислительных операций и управляет работой остальных компонентов системы. Процессор обрабатывает инструкции, поступающие от операционной системы и прикладных программ, и производит необходимые вычисления и манипуляции с данными.

Процессоры характеризуются следующими ключевыми параметрами:

1. Частота

2. Количество ядер

3. Кэш-память

4. Архитектура

5. Тепловыделение (TDP)

Выбор процессора оказывает значительное влияние на общую производительность компьютера:

1. Скорость выполнения задач

2. Многозадачность

3. Игровая производительность

4. Энергопотребление и охлаждение

5. Совместимость с другими компонентами

Правильный выбор процессора в соответствии с задачами, стоящими перед пользователем, позволит создать сбалансированную и производительную систему, которая будет справляться с любыми нагрузками.

**5 Внешняя память компьютера.**

Современные устройства внешней памяти играют важную роль в хранении и обработке данных. Рассмотрим наиболее популярные виды устройств внешней памяти: жёсткие диски (HDD), твердотельные накопители (SSD), флеш-память и устройства RAID.

Жёсткий диск (Hard Disk Drive, HDD) — это традиционное устройство для хранения данных, широко используемое в компьютерах. Основные характеристики и особенности HDD:

- Назначение: Хранение больших объёмов данных, включая операционную систему, программы и файлы пользователя.

- Конструкция: HDD состоит из вращающегося магнитного диска и головок чтения-записи, которые перемещаются над поверхностью диска для доступа к данным.

Твердотельный накопитель (Solid State Drive, SSD) — это современное устройство для хранения данных, использующее флэш-память вместо механических дисков. Основные характеристики и особенности SSD:

- Назначение: Быстрое хранение и доступ к данным, улучшение общей производительности системы.

- Конструкция: SSD не имеет движущихся частей, что делает его более надёжным и быстрым.

Flash-память — это разновидность энергонезависимой памяти, широко применяемая в USB-накопителях, картах памяти и других портативных устройствах. Основные характеристики и особенности flash-памяти:

Назначение: Портативное хранение данных, удобное для переноса информации между устройствами.

- Конструкция: Флэш-память основана на транзисторной технологии NAND, которая позволяет хранить данные без постоянного источника питания.

AID (Redundant Array of Independent Disks) — это технология объединения нескольких физических дисков в один логический массив для повышения надёжности и/или скорости доступа к данным. Основные уровни RAID и их особенности:

- RAID 0: Повышает производительность за счёт распределения данных между несколькими дисками, но не обеспечивает избыточности (без защиты от сбоев).

- RAID 1: Обеспечивает зеркальное дублирование данных на двух дисках, что повышает надёжность, но снижает эффективную ёмкость массива вдвое.

- RAID 5: Распределение данных с контролем чётности, что позволяет восстанавливать данные в случае сбоя одного из дисков.

- RAID 10: Комбинация уровней 1 и 0, обеспечивающая как высокую производительность, так и надёжность.

# **ПК-1**

1 Сущность, виды экономического анализа

Экономический анализ — это научный метод исследования экономических процессов и явлений, направленный на выявление закономерностей, оценку эффективности и обоснование управленческих решений.

Основные характеристики:

* Предмет: Хозяйственные процессы и их результаты (прибыль, затраты, производительность).
* Объект: Предприятия, отрасли, рынки, экономика в целом.
* Цель: Повышение эффективности деятельности через выявление резервов и устранение недостатков.

3. Классификация видов экономического анализа

3.1. По масштабу

| Вид | Характеристика | Пример применения |
| --- | --- | --- |
| Отраслевой | Анализ предприятий одной отрасли (например, нефтегазовый сектор) | Сравнение эффективности нефтяных компаний |
| Межотраслевой | Сравнение разных отраслей (промышленность vs сельское хозяйство) | Анализ вклада отраслей в ВВП |

3.2. По времени

| Вид | Характеристика |
| --- | --- |
| Предварительный | Проводится до начала деятельности (оценка проектов, инвестиций) |
| Последующий | Анализ результатов после завершения периода (отчетность, итоги года) |

3.3. По охвату объектов

| Вид | Характеристика |
| --- | --- |
| Сплошной | Изучаются все объекты (например, все товары в ассортименте) |
| Выборочный | Анализ части объектов (например, 10% клиентов для исследования лояльности) |

3.4. По направленности

| Вид | Характеристика | Инструменты |
| --- | --- | --- |
| Финансовый | Оценка платежеспособности, доходности | Коэффициенты ликвидности, рентабельности |
| Инвестиционный | Анализ эффективности вложений | NPV, IRR, срок окупаемости |
| Маркетинговый | Исследование рынка, спроса, конкуренции | SWOT-анализ, PEST-анализ |

3.5. По субъектам

| Вид | Характеристика |
| --- | --- |
| Внутрифирменный | Анализ внутри компании (по подразделениям, продуктам) |
| Межфирменный | Сравнение нескольких предприятий (конкурентный анализ) |

**2 Традиционные методы экономического анализа**

**Статистические методы**

Основа: Работа с количественными данными за определенный период.

| Метод | Суть | Пример применения | Формула/Подход |
| --- | --- | --- | --- |
| Статистическое наблюдение | Систематический сбор данных о процессах | Учет продаж по дням/месяцам | - |
| Абсолютные показатели | Значения в натуральном или денежном выражении | Выручка = 5 млн руб., Затраты = 3 млн руб. | - |
| Относительные показатели | Соотношение между величинами (%) | Рентабельность = (Прибыль/Выручка)×100% | Часть/Целое×100% |
| Средние величины | Обобщение данных через среднее значение | Средняя зарплата = 45 000 руб. |  |
| Ряды динамики | Анализ изменений показателей во времени | Рост продаж на 10% в год | - |
| Индексы | Сравнение показателей в разных условиях | Индекс цен = Ценатек/Ценабаз | I=P1/P0 |

Применение:

* Оценка динамики продаж, инфляции, производительности.

2. Бухгалтерские методы

Основа: Использование данных бухгалтерского учета.

| Метод | Суть | Пример применения |
| --- | --- | --- |
| Метод двойной записи | Каждая операция отражается по дебету и кредиту | Учет оплаты поставщику: Дт "Затраты" Кт "Расчетный счет" |
| Бухгалтерский баланс | Сопоставление активов и пассивов на конкретную дату | Анализ финансовой устойчивости |
| Детализация | Разделение общих показателей на составляющие | Анализ затрат по статьям (сырье, зарплата) |

3. Графические методы

Основа: Визуализация данных для наглядности.

| Метод | Суть | Пример применения | Тип графика |
| --- | --- | --- | --- |
| Графики | Отображение динамики показателей | Изменение выручки по месяцам | Линейный, столбчатый |
| Диаграммы | Сравнение долей или величин | Структура затрат предприятия | Круговая, гистограмма |

**3 Факторный анализ в системе экономического анализа**

1. Понятие факторного анализа

Факторный анализ — это метод исследования влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

2. Типы факторного анализа

| Тип | Характеристика | Когда применяется? |
| --- | --- | --- |
| Детерминированный | Точная связь факторов и результата (формульная зависимость). | Если известна математическая модель (например, Выручка = Цена × Количество). |
| Стохастический | Вероятностная связь (корреляция, регрессия). | Когда зависимость неочевидна (например, влияние рекламы на продажи). |
| Прямой | Разложение результата на факторы. | Анализ прибыли через затраты и выручку. |
| Обратный | Синтез — переход от факторов к результату. | Планирование прибыли на основе прогноза продаж. |
| Одноуровневый | Анализ факторов без их детализации. | Простые модели (2-3 фактора). |
| Многоуровневый | Иерархическая структура факторов (разложение на подфакторы). | Комплексный анализ (например, себестоимость → материалы + зарплата + накладные расходы). |

3. Задачи факторного анализа

1. Выявление ключевых факторов, влияющих на результат.
2. Количественная оценка влияния каждого фактора.
3. Прогнозирование изменений при варьировании факторов.

4. Метод цепных подстановок

Суть: Последовательная замена базисных значений факторов на фактические с расчетом промежуточных результатов.

**4 Анализ состояния и движения основных фондов (средств)**

1. Основные задачи анализа

* Оценка технического состояния оборудования и зданий.
* Анализ эффективности использования основных средств (ОС).

Источники информации:

* Бухгалтерский баланс (раздел I «Внеоборотные активы»).
* Форма №5 (приложение к балансу).
* Инвентарные карточки учета ОС.

2. Этапы анализа

1. Оценка структуры ОС (доля активных и пассивных фондов).
2. Анализ движения (обновление, выбытие, износ).
3. Расчет показателей эффективности (фондоотдача, фондоемкость).

3. Показатели состояния и движения ОС

3.1. Показатели движения

| Показатель | Формула | Экономический смысл |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент обновления | Стоимость новых ОС/Стоимость ОС на конец периода | Доля новых ОС в общей стоимости. Норма: 0,1–0,3. |
| Срок обновления | Стоимость ОС на конец периода/Стоимость поступивших ОС | За сколько лет произойдет полное обновление. |

3.2. Показатели состояния

| Показатель | Формула | Экономический смысл |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент износа | Сумма износа/Первоначальная стоимость ОС | Доля изношенных ОС. Критическое значение: >50%. |
| Коэффициент годности | Остаточная стоимость/Первоначальная стоимость | Доля неизношенных ОС. Норма: >50%. |

4. Анализ структуры ОС

Группировка по:

* Видам (здания, оборудование, транспорт).
* Назначению (производственные/непроизводственные).
* Возрасту (до 5 лет, 5–10 лет, свыше 10 лет).

**5 Анализ использования трудовых ресурсов**

 Основные задачи анализа

* Оценка обеспеченности предприятия персоналом (количество, квалификация).
* Анализ эффективности использования рабочей силы (производительность, загруженность).

Источники информации:

* Форма №П-4 «Сведения о численности и заработной плате».
* Табели учета рабочего времени.
* Данные отдела кадров (прием, увольнение, стаж).

2. Этапы анализа

1. Оценка численности и структуры персонала (по должностям, возрасту, стажу).
2. Анализ движения рабочей силы (прием, выбытие, текучесть).
3. Расчет показателей производительности труда.
4. Выявление резервов (снижение простоев, повышение квалификации).

3. Показатели использования трудовых ресурсов

3.1. Показатели движения рабочей силы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент оборота по выбытию (К<sub>выб</sub>) | Число уволившихся/Среднесписочная численность×100% | 3–10% | Отражает интенсивность увольнений. Превышение нормы сигнализирует о проблемах. |
| Коэффициент текучести | Число уволившихся по собственному желанию и за нарушения/Среднесписочная численность×100% | До 5% | Показывает неконтролируемую потерю кадров. Критическое значение: >15%. |

3.2. Показатели производительности труда

| Показатель | Формула | Анализ |
| --- | --- | --- |
| Выработка | Объем продукции/Численность работников | Рост показателя указывает на повышение эффективности. |
| Трудоемкость | Затраты рабочего времени/Объем продукции | Снижение трудоемкости — оптимизация процессов. |

4. Анализ структуры персонала

Группировка сотрудников по:

* Категориям: рабочие, специалисты, руководители.
* Стажу работы: до 1 года, 1–5 лет, свыше 5 лет.
* Образованию: среднее, высшее, ученая степень.

5. Практические рекомендации

* При высокой текучести (>10%):
  + Анализ причин увольнений (опросы, exit-интервью).
  + Улучшение системы мотивации.
* При низкой производительности:
  + Внедрение обучения.
  + Оптимизация рабочих процессов.

**6 Анализ деловой активности предприятия**

Деловая активность — это способность предприятия эффективно использовать свои ресурсы (финансовые, материальные, трудовые) для достижения целей:

* Рост продаж и прибыли.
* Оптимальная оборачиваемость активов.
* Укрепление рыночных позиций.

Значение анализа:

* Оценка конкурентоспособности.

2. Критерии деловой активности

2.1. Качественные

* Репутация компании.
* Наличие долгосрочных контрактов.
* Инновационная деятельность.

2.2. Количественные

* Финансовые показатели (выручка, прибыль).
* Коэффициенты оборачиваемости (скорость превращения активов в деньги).

3. Показатели оборачиваемости

Рассчитываются как отношение выручки к средней величине актива или обязательства за период.

| Показатель | Формула | Экономический смысл | Норматив |
| --- | --- | --- | --- |
| Оборачиваемость активов | Выручка/Средняя стоимость активов | Сколько рублей выручки генерирует 1 рубль активов. | >1 (зависит от отрасли) |
| Оборачиваемость запасов | Себестоимость/Средний остаток запасов | Скорость продажи запасов. | Чем выше, тем лучше. |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности (ДЗ) | Выручка/Средняя ДЗ | Как быстро клиенты оплачивают счета. | Сравнивается с кредиторской задолженностью. |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности (КЗ) | Себестоимость/Средняя КЗ | Как быстро компания платит поставщикам. | Должна быть ниже оборачиваемости ДЗ. |
| Финансовый цикл | Оборачиваемость запасов + Оборачиваемость ДЗ – Оборачиваемость КЗ | Время между оплатой поставщикам и получением денег от клиентов. | Отрицательный цикл — идеал (например, у ритейла). |

4. Анализ динамики

Сравнение показателей за несколько периодов:

* Ускорение оборачиваемости → рост эффективности.
* Замедление → проблемы со сбытом или оплатами.

# **ПК-2**

**1 Типы финансовой устойчивости предприятия**

*Финансовая устойчивость* – это способность предприятия вести рациональную финансовую политику и сохранять длительное время планируемый уровень ликвидности производимой продукции и платежеспособности.

Наиболее популярной методикой оценки финансовой устойчивости является методика по достаточности источников средств для формирования запасов предприятия. Определяющим фактором финансовой устойчивости является бесперебойность основной деятельности, которая обеспечивается достаточным и надежным финансированием запасов. В зависимости от того, какие источники используются при формировании запасов, судят об уровне финансовой устойчивости организации. При этом выделяют следующие типы устойчивости:

1. абсолютная устойчивость (предприятие не зависит от внешних кредиторов и имеет высокий уровень платежеспособности. Такая ситуация встречается крайне редко, и она вряд ли может рассматриваться как идеальная, т. к. означает, что администрация не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности);
2. нормальная устойчивость (доходность текущей деятельности высокая, заемные средства используются рационально);
3. неустойчивое положение (характеризуемое нарушением платежеспособности предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов; предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся "нормальными", т. е. обоснованными);
4. кризисное положение (предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства).

**2 Анализ относительных показателей финансовой устойчивости**

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Суть оценки финансовой устойчивости состоит в оценке способности предприятия отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам. В основе методики оценки лежит расчет показателей, характеризующих структуру капитала и возможности поддерживать данную структуру.

Основные цели анализа финансовой устойчивости предприятия: определить ключевые проблемы устойчивости финансового состояния бизнеса, выявить резервы его улучшения; узнать, насколько компания зависима от заёмных источников; понять, способна ли она тянуть такую долговую нагрузку; определить, какие перспективы её ждут, если в структуре капитала ничего не изменится.

Характеристики относительных показателей финансовой устойчивости: для большинства из них установлены нормативные значения; относительный характер показателей даёт возможность сравнивать их не только во времени внутри одного экономического субъекта, но и между разными организациями;

Ключевые коэффициенты:

* 1. Коэффициент Автономии = Собственный капитал/валюта баланса
  2. Коэффициент Финансирования = Собственные средства/Заемный капитал
  3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами = Собств.об.ср./оборотные активы
  4. Коэффициент маневренности = Собс. Об. Ср./Собственный капитал
  5. Коэффициент финансовой устойчивости = (Собсив.кап+ДО)/ВБ

**3 Понятие «финансовая безопасность». Угрозы потери «финансовой безопасности».**

Финансовая безопасность предприятия — это стабильная защищенность производственно-финансовой деятельности от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз с целью обеспечения его устойчивого развития в текущем периоде и на перспективу. Анализ точек зрения на понятие финансовой безопасности, содержащихся в российском законодательстве и доступной корпоративной практике, позволяет дать определение финансовой безопасности.

 Основные угрозы потери финансовой безопасности

1. угроза потери ликвидности предприятия, отслеживаемая при помощи коэффициента текущей ликвидности;

2. угроза утраты финансовой самостоятельности предприятия, отражаемая коэффициентом автономии и значением плеча финансового рычага;

3. угроза снижения эффективности деятельности предприятия, утраты его доходности и способности к самоокупаемости и развитию. Для ее недопущения предложено использовать показатели рентабельности активов и рентабельности собственного капитала;

4. угроза старения объектов основных средств за счет «проедания» амортизационного

5. угроза наращивания долгов по причине замедления инкассации дебиторской задолженности, отслеживаемая по показателю ее оборачиваемости;

6. угроза сокращения доходности и рыночной стоимости предприятия — открывается при определении показателя средневзвешенной стоимости капитала в сопоставлении с рентабельностью активов предприятия;

7. угроза разрушения стоимости предприятия — отслеживается показателем экономической добавленной стоимости

**4 Реструктуризация в антикризисном управлении.**

Реструктуризация компании – это изменение структуры и элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Можно выделить две основные причины проведения реструктуризации организации:

1) необходимость вывода предприятия из кризисной ситуации;

2) повышение конкурентоспособности, эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности.

Оперативная реструктуризация предполагает изменение структуры предприятия с целью его финансового оздоровления (если оно находится в кризисном состоянии) или улучшения платежеспособности. Оперативная реструктуризация направлена на решение проблем по восстановлению платежеспособности в краткосрочном периоде и реализуется за счет внутренних источников (как правило, не затратных).

Стратегическая реструктуризация – это процесс структурных изменений, направленный на повышение инвестиционной привлекательности компании, расширение ее возможностей по привлечению внешнего финансирования и рост стоимости. Реализация такого типа реструктуризации направлена на достижение долгосрочных целей. Результатом ее успешного проведения становится возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, увеличение конкурентоспособности компании и рыночной стоимости ее собственного капитала.

Комплексная реструктуризация – это долгосрочный и высоко затратный комплекс мероприятий, к которому прибегают лишь единицы предприятий. Она проводится поэтапно, преобразования затрагивают все элементы компании. В ходе такой реструктуризации используются различные механизмы. При этом в зависимости от влияния точечных преобразований на отдельные направления деятельности компании происходит корректировка общей программы реструктуризации и продолжается дальнейшая работа.

В отличие от комплексной, частичная реструктуризация (лоскутная) затрагивает один или несколько элементов бизнес-системы, поэтому часто приводит лишь к локальным результатам и может быть неэффективна в рамках всей бизнес-системы.

**5 Основы антикризисного управления**

Кризис — это нарушение равновесия, приводящее к дисбалансу протекающих в системе процессов.

Виды кризисов: Производственный (технологический). Возникает при использовании устаревшего оборудования или технологии, которые не позволяют выпускать качественную продукцию и приводят к увеличению издержек. Социально-управленческий. Если сотрудники не находят взаимопонимания, они не могут слаженно работать на благо компании; Финансовый. Становится результатом нерационального использования бюджета компании; Организационный. Обычно данный вид кризиса вызывает непродуманная структура управленческого аппарата и организации в целом; Информационный. Возникает, если организация получает недостоверную или неточную информацию о течении внутренних или внешних рабочих процессов.

Цели и задачи антикризисного управления:

Главная цель — стабилизация ситуации в компании и удержание её позиций на рынке.

Задачи: избежать банкротства; вывести компанию из кризисного состояния; разработать и реализовать новые управленческие решения; предотвратить или снизить ущерб от кризиса; проанализировать слабые стороны и внедрить новые подходы в работу предприятия.

Правовое регулирование антикризисного управления определяется Федеральным законом №127-ФЗ от 26 октября 2002 года «О несостоятельности (банкротстве)».

**6 Досудебные и судебные процедуры банкротства.**

К внесудебным процедурам можно отнести досудебную санацию и добровольное объявление предприятия-должника о своем банкротстве.

Досудебная санация – меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника, учредителями должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства. Данные процедуры позволяют без обращения в арбитражный суд решить вопросы о дальнейшей деятельности организации или добровольно ликвидироваться.

Закон предусматривает два необходимых условия, при наличии которых можно обратиться в суд с заявлением о признании юридического лица банкротом:

- если организация не исполняет денежные обязательства перед кредиторами не менее трёх месяцев, со дня, когда обязательства должны быть исполнены;

- если совокупный долг юридического лица составляет не менее 300 тыс. рублей.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства (ст.27 Закона о банкротстве): наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство; мировое соглашение

наблюдение - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов;

финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности;

внешнее управление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности; конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

мировое соглашение - процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами

**ПК-3**

**1 Вклад классических школ управления в теорию менеджмента**

1. Школа научного управления (Фредерик Тейлор, 1856-1915)

Основные идеи:

* Управление — это наука, основанная на точных измерениях
* Необходимость научного подбора и обучения работников
* Разделение труда между работниками и управленцами

Принципы управления производством (Тейлор):

1. Научное изучение каждого элемента работы
2. Отбор и обучение рабочих
3. Сотрудничество администрации и рабочих
4. Равномерное распределение труда и ответственности

Вклад:

* Впервые применил хронометраж трудовых операций
* Разработал систему дифференциальной оплаты труда
* Доказал возможность повышения производительности в 3-4 раза

2. Административная школа (Анри Файоль, 1841-1925)

Принципы управления организацией (14 принципов Файоля):

Функции управления (по Файолю):

1. Планирование
2. Организация
3. Распорядительство
4. Координация
5. Контроль

3. Бюрократическая теория (Макс Вебер, 1864-1920)

Принципы рациональной бюрократии:

1. Четкое разделение обязанностей
2. Иерархичность структуры
3. Формальные правила и процедуры
4. Объективность при найме и продвижении
5. Документирование деятельности

Значение классических школ:

1. Заложили основы современного менеджмента
2. Разработали базовые принципы организации труда
3. Создали методологию анализа управленческих процессов
4. Доказали возможность научного подхода к управлению

**2 Общие функции менеджмента**

Функции менеджмента — это базовые виды управленческой деятельности, которые обеспечивают эффективную работу организации. Они образуют цикл управления и взаимосвязаны между собой.

1. Целеполагание

Назначение: Определение миссии, стратегических и тактических целей организации.

Содержание:

* Формулировка миссии (главной цели компании).
* Постановка SMART-целей (конкретных, измеримых, достижимых, релевантных, ограниченных по времени).

2. Планирование

Назначение: Разработка путей достижения целей.

Содержание:

* Стратегическое планирование (на 3–5 лет).
* Тактическое планирование (на 1 год).

Методы:

* SWOT-анализ.
* Дерево целей.

3. Организация

Назначение: Создание структуры и распределение ресурсов для выполнения планов.

Содержание:

* Построение организационной структуры (линейная, матричная, дивизиональная).
* Распределение полномочий и ответственности.
* Формирование команд и рабочих групп.

4. Распорядительство (мотивация и руководство)

Назначение: Обеспечение выполнения задач через управление персоналом.

Содержание:

* Мотивация сотрудников (материальная и нематериальная).
* Лидерство (стили управления: авторитарный, демократический, либеральный).

5. Контроль

Назначение: Проверка соответствия результатов поставленным целям.

Содержание:

* Предварительный контроль (на этапе планирования).
* Текущий контроль (в процессе работы).

Методы:

* Отчеты и dashboards.
* Аудит процессов.

**3 Сравнительная характеристика типов производства. Методы организации производства**

**Тип производства** – это классификационная категория, определяемая объемом выпуска, номенклатурой продукции и степенью специализации рабочих мест.

**2. Типы производства**

| **Критерий** | **Единичное** | **Серийное** | **Массовое** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Объем выпуска** | Штучный или мелкосерийный | Партиями (сериями) | Крупносерийный, непрерывный |
| **Номенклатура** | Широкая, не повторяется | Ограниченная, периодически повторяется | Узкая, постоянная |
| **Оборудование** | Универсальное | Специализированное + универсальное | Специализированное, автоматизированное |
| **Квалификация рабочих** | Высокая | Средняя | Низкая (операции простые) |
| **Примеры** | Космические аппараты, яхты | Автозапчасти, мебель | Автомобили, бытовая техника |

**3. Методы организации производства**

**Метод организации производства** – это способ упорядочивания и координации всех элементов производственного процесса (труда, оборудования, материалов) для эффективного выпуска продукции.

| **Метод** | **Характеристика** | **Применение** |
| --- | --- | --- |
| **Единичный (индивидуальный)** | Изделие создается с нуля под конкретный заказ. Длительный цикл, высокая стоимость. | Единичное производство (например, строительство мостов). |
| **Партионный** | Продукция изготавливается партиями с переналадкой оборудования между сериями. | Серийное производство (например, выпуск партии обуви). |
| **Поточный** | Непрерывный выпуск продукции на конвейере. Минимальные переналадки. | Массовое производство (например, сборка смартфонов). |

**Сравнение методов:**

* **Единичный**: Максимальная кастомизация, но низкая эффективность.
* **Партионный**: Оптимален для средних объемов.
* **Поточный**: Высокая производительность, но стандартизация продукции.

**4 Сетевое планирование**

**Назначение метода**

Сетевое планирование – это метод управления проектами, позволяющий оптимизировать сроки и ресурсы за счет графического представления последовательности работ. Используется для планирования, контроля и координации сложных проектов.

**Основные элементы сетевого графа**

1. **Работа** – процесс, требующий времени и ресурсов (например, "разработка чертежа").
2. **Событие** – момент завершения одной или нескольких работ (изображается кружком, например, "чертеж готов").
3. **Путь** – последовательность работ от начального до конечного события.
4. **Критический путь** – самый длинный путь в сети, определяющий минимальный срок выполнения всего проекта (запаса времени нет).
5. **Резервы времени** – разница между ранним и поздним сроком наступления события:

**Правила построения сетевого графа**

* Работы изображаются стрелками, события – узлами (кружками).
* Не должно быть "тупиков" (кроме конечного события) и "хвостов" (кроме начального).
* Запрещены циклы (возврат к предыдущему событию).
* Две работы не могут начинаться и заканчиваться одними и теми же событиями (если необходимо, вводят фиктивную работу).

**Метод критического пути (CPM)**

1. Определяют все работы и их длительность.
2. Строят сетевой график.
3. Рассчитывают ранние и поздние сроки событий.
4. Вычисляют резервы времени.
5. Находят критический путь (работы с нулевым резервом).

**5 Классификация планов предприятия по содержанию, порядок их составления и система плановых показателей**

1. Классификация планов по содержанию

1. Стратегические планы – долгосрочные (3–10 лет), определяют цели и направления развития (например, выход на новые рынки).
2. Тактические (текущие) планы – среднесрочные (1–3 года), детализируют стратегию (план продаж, бюджетирование).
3. Оперативные планы – краткосрочные (до 1 года), конкретные действия (производственные графики, закупки).

2. Основные виды планов предприятия

* План производства – объемы выпуска продукции, производственные мощности.
* План материально-технического снабжения (МТС) – потребность в сырье, материалах, логистика.
* План сбыта и маркетинга – объемы продаж, ценовая политика, рекламные кампании.
* План по труду и заработной плате – численность персонала, фонд оплаты труда, KPI.
* Финансовый план – доходы, расходы, прибыль, движение денежных средств.
* Инвестиционный план – капитальные вложения, сроки окупаемости.

3. Порядок составления планов

1. Анализ внешней и внутренней среды (SWOT, PEST).
2. Определение целей (на основе стратегии).
3. Разработка планов по направлениям (производство, маркетинг, финансы и т.д.).
4. Согласование и балансировка (устранение противоречий между планами).
5. Утверждение и контроль выполнения.

4. Система плановых показателей

* Натуральные (тонны, штуки).
* Стоимостные (выручка, себестоимость).
* Качественные (рентабельность, производительность труда).

5. Взаимосвязь планов

Все планы взаимозависимы:

* Производственный план влияет на МТС и финансы.
* План продаж определяет инвестиции и трудовые ресурсы.
* Финансовый план объединяет все направления в единую систему.

**6 Структура типового бизнес-плана**

Бизнес-план – это документ, который описывает стратегию развития бизнеса, его цели, методы достижения и возможные риски. Он необходим для привлечения инвестиций, получения кредитов и внутреннего управления компанией.

1. Резюме (Краткое содержание)

* Цель проекта (основная идея).
* Ключевые показатели (объем инвестиций, срок окупаемости, ожидаемая прибыль).
* Уникальность предложения (конкурентные преимущества).
* Выводы (почему проект будет успешным).

2. Описание товара или услуги

* Что предлагается (технические характеристики, ассортимент).
* Польза для потребителя (решаемые проблемы).
* Стадия разработки (идея, прототип, готовый продукт).
* Патенты, лицензии (если есть).

3. Анализ рынка

* Целевая аудитория (портрет потребителя).
* Объем рынка и тенденции (рост/падение спроса).
* Конкуренты (их сильные и слабые стороны).
* Доля рынка, которую планируется занять.

4. План маркетинга

* Ценообразование (методы расчета цен).
* Каналы сбыта (онлайн, оффлайн, партнеры).
* Продвижение (реклама, PR, акции).
* Прогноз продаж (в натуральном и денежном выражении).

5. План производства

* Технология (как будет производиться товар/услуга).
* Необходимые ресурсы (оборудование, сырье, мощности).
* Поставщики и логистика.
* Себестоимость продукции.

6. Организационный план

* Оргструктура компании (штатное расписание).
* Ключевые сотрудники (роли, опыт).
* Правовая форма (ИП, ООО и т.д.).
* График реализации проекта (этапы и сроки).

7. Финансовый план

* Инвестиционные затраты (стартовые вложения).
* Доходы и расходы (помесячно/поквартально).
* Прогноз прибыли и убытков.
* Точка безубыточности, ROI, срок окупаемости.

8. Анализ рисков

* Основные риски (рыночные, финансовые, операционные).
* Методы их минимизации (страховка, резервы, альтернативные поставщики).
* Возможные проблемы и пути их решения.

**ПК-4**

1. **Основные типы развития предприятий и организаций**

Экономический рост — это количественное увеличение при качественном совершенствовании общественного продукта за определенный период времени (обычно год).

Развитие предприятия — это процесс, когда в результате улучшения производственных или бизнес-процессов и управления ими достигнут качественный или количественный прирост полезного результата процесса по сравнению с прежним уровнем или уровнем, достигнутым на других предприятиях

Экстенсивный путь развития предполагает увеличение выпуска продукции (или других показателей роста) за счет увеличение применяемых в производстве трудовых и материальных ресурсов, а также средств труда (т.е. практически без значительного повышения эффективности их использования), а только за счет их абсолютного увеличения.

Интенсивный путь развития опирается на научно-технический прогресс, т.е.:

- совершенствование техники и технологии производства,

 - повышение качества выпускаемой продукции и управления предприятием и т.д.

Целью и результатом этого пути является повышение эффективности производства в целом, а также повышение эффективности использования всех ресурсов и увеличение на этой основе выпуска продукции.

Сбалансированный путь развития, предполагающий сочетание экстенсивного и интенсивного путей развития при условии, что эффективность хозяйственной деятельности предприятия в целом и эффективность использования ресурсов растет быстрее, чем происходит увеличение вкладываемых средств. При этом средства предприятия направляются на различные сферы деятельности относительно пропорционально необходимости их развития.

По классификационному признаку фактор развития различают эволюционное (постепенное) и революционное (скачкообразное) развитие организаций.

*Эволюционное развитие* представляет собой спокойный период роста при неизменной модели управления. Период эволюции - длительный рост организации, пережившей кризис, которая непрерывно растет в течение 4-8 лет без серьезных спадов и внутренних потрясений.

*Революционное развитие* предполагает рост компании, при котором, как правило, пересматривают методы управления. Данный период характерен чередованием спадов и подъемов организации в относительно небольшой период времени.

**2. Жизненный цикл организации, модель Д. Миллера и П. Фризена**

Под жизненным циклом организации (ЖЦО) понимают последовательность качественно (содержательно) разных этапов, которые сменяют друг друга в процессе ее жизнедеятельности, начиная с момента создания и до момента ликвидации.

В настоящее время чаще всего основываются на модели, предложенным Д. Миллером и П. Фризеном (1984). Основные стадии жизненного цикла предприятия включают в себя: создание (рождение), рост, зрелость, упадок (спад). Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться смертью или ликвидацией предприятия. Вполне возможным считается и вариант ее возрождения или преображения (расцвет).

|  |  |
| --- | --- |
| Стадии развития | Критерии |
| Рождение | Возраст предприятия младше 10 лет, имеет неформальную структуру, во главе управления – менеджер-собственник |
| Рост (развитие) | Уровень продаж возрастает более чем на 15%, функционально организованная структура, политика формализована |
| Зрелость | Уровень продаж растет, но прирост составляет менее 15%, более бюрократические предприятия |
| Расцвет | Уровень продаж снова возрастает более чем на 15%, используются сложные системы контроля и планирования |
| Спад | Ограничение выпуска продукции, прибыль падает |

**3. Миссия и цели предприятий и организаций**

Миссия организации – наиболее общая целевая установка организации, отражающая ее особенности и основные принципы функционирования. Как правило, миссия разрабатывается для представления фирмы сотрудникам организации и внешним контрагентам (государственным органам, потребителям, конкурентам, поставщикам).

В миссии должны быть определены следующие характеристики организации:

* целевые ориентиры организации, отражающие то, к чему она стремится в долгосрочной перспективе;
* сфера деятельности организации (какой продукт/услугу организация предлагает потребителям и на каком рынке осуществляет их реализацию);
* философия организации, проявляющаяся в принципах деятельности, и ценностях, принятых в организации;
* возможности и способы осуществления деятельности.

Иногда в миссии описывают технологическую уникальность организации, ее внешнюю и внутреннюю концепции, определяют основных потребителей.

Цели – это конкретные будущие состояния отдельных характеристик организации, достижение которых является желательным и на достижение которых направлена ее деятельность.

В настоящее время принята классификация целей, основанная на оценке длительности производственного цикла: к краткосрочным относят цели, установленные на более короткий период, чем длительность производственного цикла (длительность обучения, лечения, культурного обслуживания); долгосрочными считаются цели, установленные на срок, сопоставимый с длительностью одного производственного цикла (либо превышающий эту длительность).

SMART — это метод постановки целей, который делает их конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени. Этот подход помогает превратить абстрактные желания в четкие, выполнимые задачи с понятными критериями успеха.

1.Конкретность Цель должна быть четко сформулирована, без расплывчатых формулировок. Важно определить, что именно нужно достичь, кто участвует в процессе и какие ключевые шаги требуются.

2.Измеримость Цель должна иметь количественные или качественные показатели, позволяющие оценить результат.

3.Достижимость Цель должна быть реалистичной с учетом доступных ресурсов (время, бюджет, навыки).

4.Релевантность Цель должна соответствовать стратегии компании или личным приоритетам.

5.Ограниченность по времени.У цели должен быть четкий срок выполнения.

**4. Характеристика внешней и внутренней среды организации**

Внешняя среда (в зависимости от характеристик факторов воздействия) разделяется на дальнее и ближнее окружение. Ближнее окружение оказывает непосредственное воздействие на системы, а дальнее – опосредованное.

Дальнее окружение внешней среды (или макроокружение) является частью внешней среды, но частью универсальной, общей для всех организаций. Реакция конкретной организации на воздействие макроокружения оказывается специфической, отражающей особенность каждой организации и ту конкретную ситуацию, в которой она находится.

Макроокружение как система включает такие подсистемы, как политика, экономика, общество, технология, институты, природно-географические подсистемы и т. д.

В качестве ближнего окружения (или микроокружения) внешней среды анализируется воздействие на организацию со стороны поставщиков, потребителей, конкурентов и местного сообщества. Важным здесь является то, что предприятие может оказывать существенное влияние на характер и содержание этого взаимодействия, предотвращать появление угроз и создавать некоторые преимущества.

Внутренняя среда организации — это та часть общей среды, которая находится в рамках организации.  Она оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации. Элементы внутренней среды: персонал, технология, финансы, корпоративная структура, организационная структура и др.

Целью анализа внутренней среды организации является выявление слабых и сильных сторон в ее деятельности.

1. **Сущность и показатели оценки эффективности развития предприятий и организаций**

Экономический эффект – абсолютный показатель, который характеризует результат деятельности, выражаемый в денежной оценке.

Экономическая эффективность – относительный показатель, который соизмеряет полученный эффект с затратами и ресурсами, чтобы достичь этого эффекта.

В итоге можно сказать, что экономическая эффективность представляет собой связь между результатом осуществляемой деятельности и ресурсами, которые были применены, чтобы получить этот результат.

К показателям эффективности хозяйственной деятельности предприятия можно отнести:

- производительность труда (выработку и трудоемкость); выработка/количество

- показатели использования основных фондов (фондоотдачу среднегодовая ввыручка/среднегодовая стоимость средств, фондоемкость и др.);

- показатели использования оборотных средств (материалоемкость продукции, материалоотдачу и др.);

Показатели рентабельности (рентабельность продаж прибыль/выручка, рентабельность продукции, рентабельность собственного капитала прибыль/собственный капитал и др.).

**6 Оценка программы развития предприятий и организаций на основе планирования инвестиций**

1. Методика оценки инвестиционных проектов

Оценка программы развития предприятия через инвестиционное планирование включает анализ экономической целесообразности вложений. Основные этапы:

* Формирование инвестиционного замысла (цели, сроки, объемы финансирования).
* Технико-экономическое обоснование (ТЭО).
* Расчет показателей эффективности.
* Анализ рисков и чувствительности.

2. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов

1. Принцип комплексности – учет всех факторов (экономических, социальных, экологических).
2. Принцип альтернативности – сравнение с другими вариантами вложений.
3. Принцип временной стоимости денег – дисконтирование будущих денежных потоков.
4. Принцип предельной эффективности – отбор проектов с максимальной отдачей.
5. Принцип адаптивности – корректировка планов при изменении условий.

3. Показатели эффективности инвестиционных проектов

3.1. Абсолютные показатели

* Чистый доход (ЧД, NV) – суммарная прибыль за весь срок проекта:
* Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) – доход с учетом дисконтирования. NPV> 0 – проект прибыльный.

3.2. Относительные показатели

* Внутренняя норма доходности (IRR) – ставка дисконтирования, при которой NPV = 0:
* Коэффициент эффективности инвестиций (ARR) – отношение средней прибыли к вложениям:

3.3. Срок окупаемости

* Простой срок окупаемости (PP) – время возврата вложений без учета дисконтирования:
* Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – аналогично PP, но с дисконтированными потоками.

4. Критерии принятия решений

* NPV ≥ 0 – проект экономически оправдан.
* IRR > WACC (средневзвешенной стоимости капитала).
* DPP ≤ приемлемого для инвестора срока.

5. Анализ рисков

* Чувствительность NPV к изменению ключевых параметров (цена, объемы продаж, ставка дисконтирования).
* Сценарный анализ (пессимистичный, оптимистичный, базовый варианты).

**ПК-5**

**1 Таможенные платежи, уплачиваемые при пересечении товаром границы**

1. Виды таможенных платежей

1. Таможенная пошлина- Обязательный платеж, взимаемый при импорте/экспорте товаров.
   * Виды:
     + Импортная – на ввозимые товары (адвалорная, специфическая, комбинированная).
     + Экспортная – на вывозимые товары (редко применяется).
   * Расчет:
     + Адвалорная: % от таможенной стоимости (например, 10%).
     + Специфическая: фиксированная сумма за единицу товара
     + Комбинированная: сочетание адвалорной и специфической (например, 10%, но не менее 1$ за кг).
2. Акциз- Характеристика: Налог на определенные товары (алкоголь, табак, топливо, автомобили).
   * Расчет:
     + Фиксированная ставка за единицу (например, 50 руб. за литр спирта).
     + Может зависеть от крепости (для алкоголя) или мощности (для авто).
3. НДС (налог на добавленную стоимость)- Налог, уплачиваемый при импорте товаров.
   * Ставки: 0%, 10%, 20% (зависит от категории товара).
4. Таможенные сборы (оформление)- Плата за таможенные операции (оформление, сопровождение).
   * Размер: Фиксированная сумма или % от таможенной стоимости (обычно до 0,1%).

2. Таможенная стоимость-Основа для расчета пошлин и НДС. Включает цену товара, транспорт, страховку и другие затраты до границы.

Нормативная база:

* Таможенный кодекс ЕАЭС.
* Налоговый кодекс РФ (для НДС и акцизов).
* Решения Совета ЕЭК (ставки пошлин).

**2 Особенности анализа международного рынка**

1. Понятие мирового и международного рынка

* Мировой рынок — глобальная система торговли товарами, услугами и капиталами между странами, формирующаяся под влиянием международного разделения труда.
* Международный рынок — часть мирового рынка, охватывающая торговлю между конкретными странами или регионами (например, рынок ЕС или АСЕАН).

2. Ключевые факторы анализа международного рынка

1. Географическая среда
   * Климат, рельеф, доступ к транспортным путям.
   * Влияние на логистику (например, доставка в горные регионы дороже).
2. Демографическая среда
   * Численность населения, плотность, возрастная структура.
   * Уровень урбанизации и культурные особенности.
3. Экономическая среда
   * Уровень ВВП, доходы населения, инфляция.
   * Отраслевая структура экономики (аграрная, индустриальная, постиндустриальная).
4. Политическая среда
   * Стабильность власти, торговые ограничения (санкции, пошлины).
   * Участие в международных организациях (ВТО, ЕАЭС).
5. Финансовая среда
   * Курсы валют, уровень процентных ставок.
   * Доступность кредитов и налоговые условия.
6. Конкурентная среда
   * Количество игроков, их доли рынка.
   * Наличие местных и международных брендов.
7. Экономическая инфраструктура
   * Развитость транспорта, связи, банковской системы.
   * Качество логистики и таможенных процедур.

3. Методы анализа международного рынка

* PEST-анализ (политические, экономические, социальные, технологические факторы).
* SWOT-анализ (сильные и слабые стороны компании на фоне рынка).
* Бенчмаркинг (сравнение с конкурентами).

**3 Понятие и особенности международного контракта**

Международный контракт — это соглашение между сторонами из разных стран, регулирующее их права и обязанности в коммерческой деятельности. Такой контракт подчиняется нормам международного права.

2. Виды международных контрактов

2.1. По времени поставки

1. Разовые – единоразовая поставка товара или услуги (например, закупка партии оборудования).
2. Срочные – поставки в течение фиксированного срока (например, на 1 год).
3. Долгосрочные – многолетние соглашения (например, контракт на поставку нефти на 5 лет).
4. Предварительные – соглашение о будущей сделке с уточнением деталей позже.

2.2. По характеру и оформлению

1. Специальные – адаптированы под конкретный товар/услугу (например, контракт на строительство объекта).
2. Рамочные (генеральные) – определяют общие условия сотрудничества без детализации (например, дистрибьюторский договор).
3. Контракты намерения (MOU, LOI) – необязательные к исполнению документы, фиксирующие заинтересованность сторон.

3. Основные признаки международного контракта

1. Разнонациональность сторон – компании/физлица из разных юрисдикций.
2. Предмет контракта – поставка товаров, услуг, интеллектуальной собственности или работ.
3. Применимое право – указание на право страны, регулирующее спорные вопросы.
4. Язык и валюта – контракт может быть составлен на нескольких языках с оплатой в согласованной валюте.
5. Таможенные и налоговые условия – порядок уплаты пошлин, НДС, акцизов.

4. Факультативные (дополнительные) признаки

1. Арбитражная оговорка – условие о рассмотрении споров в международном арбитраже (например, в ICC).
2. Форс-мажор – перечень обстоятельств, освобождающих от ответственности (войны, стихийные бедствия).
3. Инкотермс – правила поставки (FOB, CIF, EXW и др.).
4. Гарантии и штрафы – условия обеспечения исполнения обязательств (банковская гарантия, неустойка).

**4 Структура международного договора купли продажи**

1. Преамбула

Характеристика: Вводная часть, содержащая:

* Наименование и реквизиты сторон (продавец/покупатель).
* Дата и место заключения контракта.
* Указание на правовой статус сторон (например, "Компания А, зарегистрированная в Германии...").

2. Предмет контракта

Характеристика:

* Точное описание товара (наименование, количество, качество, ГОСТ/ТУ).
* Код ТН ВЭД (для таможенного оформления).
* Условия передачи права собственности.

3. Упаковка и маркировка товара

Характеристика:

* Требования к упаковке (например, "в герметичных контейнерах").
* Маркировка (язык, штрих-коды, предупреждающие знаки).
* Соответствие международным стандартам (ISO, ISTA).

4. Цена товара и условия оплаты

Характеристика:

* Цена за единицу и общая стоимость (валюта: USD, EUR и др.).
* Условия поставки (Incoterms® 2020: FOB, CIF, EXW).
* Порядок оплаты (предоплата, аккредитив, отсрочка).

5. Обязанности сторон

Характеристика:

* Продавец: сроки поставки, качество, документы (инвойс, сертификаты).
* Покупатель: приемка, оплата, таможенное оформление.

6. Приемка товара

Характеристика:

* Сроки и место приемки.
* Порядок проверки качества/количества (акт приемки).
* Действия при несоответствии (рекламация, возврат).

7. Санкции за нарушение контракта

Характеристика:

* Неустойка за просрочку поставки/оплаты (например, 0.1% от суммы за день).
* Право на расторжение при существенном нарушении.

8. Форс-мажор

Характеристика:

* Перечень обстоятельств (войны, стихийные бедствия).
* Освобождение от ответственности при уведомлении.

9. Арбитраж

Характеристика:

* Порядок разрешения споров (арбитражный суд: ICC, МКАС).
* Применимое право (например, право Швейцарии).

10. Язык контракта

Характеристика:

* Язык, имеющий юридическую силу (обычно английский + национальный).
* Приоритетность в случае разночтений.

**5 Деловая культура в международной деятельности**

1. Современная культурная среда: понятие и типы культур

Деловая культура — это совокупность норм, ценностей и традиций, влияющих на поведение людей в бизнес-среде. В международной деятельности понимание культурных различий критически важно для успешных переговоров, управления и построения долгосрочных партнерских отношений.

Основные типы культур (по регионам):

* Западная культура (США, ЕС): индивидуализм, пунктуальность, прямые коммуникации.
* Восточная культура (Китай, Япония): коллективизм, иерархия, невербальные сигналы.
* Исламская культура (Ближний Восток): религиозные нормы, важность личных отношений.
* Африканская культура:

2. Классификация культур по Эдварду Холлу

Американский антрополог выделил три ключевых параметра для анализа культур:

2.1. Отношение ко времени

* Монохронные культуры (США, Германия, Швейцария):
  + Время линейно, расписания строгие.
  + "Время — деньги": опоздания недопустимы.
* Полихронные культуры (Латинская Америка, Ближний Восток):
  + Гибкое отношение ко времени, несколько дел одновременно.
  + Личные отношения важнее графика.
* Циклические культуры (Япония, Китай):
  + Время воспринимается как повторяющиеся циклы.
  + Долгосрочное планирование, терпение.

2.2. Контекст коммуникации

* Высококонтекстуальные культуры (Япония, Китай, арабские страны):
  + Информация передается через невербальные сигналы, намёки.
  + "Да" может означать "возможно" или "нет".
* Низкоконтекстуальные культуры (США, Германия, Скандинавия):
  + Прямые и четкие формулировки.
  + Договорённости фиксируются письменно.

2.3. Личное пространство

* Культуры с малым личным пространством (Латинская Америка, Ближний Восток):
* Культуры с большим личным пространством (США, Северная Европа):
* партнер в ОАЭ: непонимание длительных переговоров за чаем.

4. Теория Хофстеде (дополнение к Холлу)

Для углубленного анализа можно использовать 6 параметров Хофстеде:

* Дистанция власти (высокая в России, низкая в Дании).
* Индивидуализм vs. коллективизм.
* Избегание неопределенности.

**6 Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности**

Эффективность ВЭД определяется соотношением результатов (доходов) и затрат:

Эффективность ВЭД=Результат (Валовая прибыль или добавленная стоимость)Затраты (Прямые и косвенные издержки)

Компоненты формулы:

* Результат:
  + Для экспорта – выручка от продажи товаров/услуг за рубежом.
  + Для импорта – экономия или дополнительная прибыль от использования импортных ресурсов.
* Затраты: логистика, таможенные платежи, маркетинг, страхование и др. (см. раздел 3).

2. Эффект внешнеторгового оборота

Показывает чистую выгоду от экспорта и импорта:

Эффект ВТО=(Экспортная выручка−Затраты на экспорт)+(Экономия от импорта−Затраты на импорт)

Пример расчета:

3. Затраты на экспорт и импорт

3.1. Затраты на экспортные операции

1. Производственные: себестоимость товара.
2. Логистика:
3. Таможенные платежи:
4. Сопровождение сделки:

3.2. Затраты на импортные операции

1. Закупочная цена товара у иностранного поставщика.
2. Таможенные платежи:
3. Логистика:
4. Дополнительные издержки:

4. Ключевые показатели эффективности ВЭД

1. Рентабельность экспорта/импорта:

R=Прибыль от ВЭД/Затраты на ВЭД×100%Срок окупаемости внешнеторговых операций.

5. Факторы, влияющие на эффективность ВЭД

* Внешние:
  + Курсы валют.
  + Тарифы и санкции.
  + Конъюнктура мирового рынка.
* Внутренние:
  + Грамотная логистика.
  + Оптимизация налогообложения.
  + Использование государственных поддержек (субсидии, налоговые льготы).

# **ПК-6**

**1 Методы классификации затрат**

По способу включения в себестоимость продукции: Прямые затраты связаны с производством одного определенного вида продукции и могут быть прямо и непосредственно отнесены на его себестоимость: сырье и основные материалы, энергетические затраты, заработная плата и некоторые другие. Под косвенными понимают расходы, которые носят общий для производства нескольких видов продукций характер и включаются в их себестоимость косвенным путем.

По отношению к изменению объема производства: к условно-переменным относят затраты, размер которых изменяется прямо пропорционально изменению объема производства продукции (сырье и материалы, сдельная заработная плата и т.д.). Размер условно-постоянных затрат на весь объем не зависит от изменения объема производства продукции (повременная заработная плата, амортизация и т.д.). При изменении объема производства переменные расходы на единицу продукции не изменяются, а постоянные изменяются обратно пропорционально изменению объема.

По значимости для принятия управленческих решений: Релевантные затраты - значимые для принятия управленческих решений. Безвозвратные затраты - затраты прошлых периодов (всегда нерелевантны, например: затраты на строительство при принятии решения о реконструкции построенного объекта или его ликвидации). Вмененные затраты - альтернативные издержки, упущенная выгода. Вмененные затраты всегда релевантны. К вмененным затратам относится, например, упущенная выгода.

**2. Распределение косвенных расходов**

Под косвенными понимают расходы, которые носят общий для производства нескольких видов продукций характер и включаются в их себестоимость косвенным путем.

Этапы распределения:

1) Выбор объектов, на которые будут относиться затраты.

2) Определение прямых затрат, которые могут быть отнесены непосредственно на выбранные объекты.

3) Определение перечня косвенных расходов, подлежащих распределению.

4) Выбор баз распределения. Наиболее распространенными базами распределения являются.

5) Группировка косвенных расходов по базам распределения. В этом случае база распределения выступает в качестве носителя затрат.

6) Выбор метода распределения косвенных расходов. Выбор производится только при распределении затрат вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Факторы, учитываемые при распределении косвенных расходов

1) причинно-следственная связь.

2) достигнутые результаты

3) справедливость.

4) прибыльность.

Метод прямого распределения Метод используется наиболее широко. При этом игнорируются встречные услуги одного подразделения другому.

Метод последовательного или пошагового распределения. Распределение включает ряд шагов или этапов

Метод взаимного распределения встречных услуг. Метод взаимного распределения позволяет учесть встречные услуги вспомогательных подразделений в полном объеме. Метод точнее предыдущих, но значительно более трудоемок.

Метод ABC — это способ распределения косвенных расходов по продуктам и услугам в зависимости от объема ресурсов, требуемых на каждом из этапов производства и реализации. Данный метод исходит из того, что для разработки, изготовления и сбыта продукции необходимо выполнить некоторый набор рабочих операций (бизнес-процессов), что потребует определенных затрат. Каждая составляющая косвенных расходов порождается определенной операцией (функцией), относящейся к какому-либо из бизнес-процессов

**3. Анализ безубыточности**

Сущность анализа безубыточности заключается в определении точки безубыточности — положения компании, при котором она производит минимальное количество продукции, обеспечивающее покрытие всех расходов компании. При прохождении порога безубыточности предприятие начинает получать прибыль.

Ограничения анализа безубыточности: для качественного анализа необходимо, чтобы выручка от продаж и размеры переменных расходов напрямую зависели от уровня производства, производительность труда оставалась на одном и том же уровне, на протяжении периода планирования не происходило изменения цен или переменных затрат, структура выпускаемой продукции оставалась неизменной, были точно определены постоянные и переменные расходы, к итогу анализируемого периода предприятие не имело запасов продукции на складах или имело совершенно несущественные остатки. Если хотя бы одно из этих условий не соблюдено, результат анализа будет ошибочным.

Аналитический метод использует для вычисления точки безубыточности формулу расчёта прибыли компании. Самая простая и распространённая формула: прибыль равняется выручке, из которой вычтены постоянные и переменные расходы.

Графический метод заключается в определении точки безубыточности при помощи построения графиков. На этих графиках отображаются выручка и совокупные затраты. Каждый из этих показателей имеет график в виде линии, а точка их пересечения и считается точкой безубыточности.

**4. Формирование системы показателей оценки деятельности организации**

К системе показателей предъявляется определенные требования требований. Это связано с тем, что число контролируемых показателей должно быть ограничено и не должно превышать 15-20. Важнейшее требование к системе показателей в контроллинге - релевантность, т.е. соответствие показателей целям управления процессом, подразделением, предприятием. Они должны адекватно отражать состояние и результаты деятельности в определенной сфере. Другое важное требование - объективность, т.е. показатели должны базироваться на количественных, объективно измеряемых и отражающих сущность данных. Кроме того, к показателям предъявляется еще ряд требований, среди которых следует выделить: актуальность; способность к интеграции с другими показателями; ориентированность на перспективу - возможность характеризовать тренды и риски; экономичность - соотношение полезности показателей и затрат на их получение должно быть допустимым; визуализированность - показатели должны позволять графическое представление и быструю коммуникацию; ответственность. Система показателей должна быть понятной, компактной, динамичной, допускать сравнение.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей планирования, контроля и управления как предприятия в целом, так и его частей в зависимости от фазы процесса планирования. Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.

Эмпирико-индуктивные системы показателей разрабатываются с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых показателей. Основная цель этих систем показателей - раннее прогнозирование возможных ситуаций неплатежеспособности, т.е. установление, является ли предприятие "здоровым" или "больным", "успешным" или "недостаточно успешным". В эту группу систем показателей входят системы Beaver и Weibel. Для банковской сферы используется система показателей CAMEL, а также система показателей рейтинга динамической финансовой стабильности (РДФС).

**5. Прибыль-показатель оценки деятельности организации**

Прибыль — это положительная разница между доходами и расходами предприятия за отчётный период.

Виды прибыли:

Маржинальная прибыль. Означает разницу между выручкой и прямыми переменными расходами.

Валовая прибыль. Показывает разницу между выручкой, прямыми переменными издержками и постоянными производственными расходами.

Операционная прибыль (прибыль от продаж). Показывает, сколько заработала компания до уплаты налогов, а также до выплат по кредитам.

Чистая прибыль. Формируется после «очистки» выручки от всех издержек компании, в том числе прямых переменных расходов, постоянных производственных издержек, коммерческих затрат, административных расходов, выплат по кредитам, налогов и сборов, стоимости амортизации оборудования.

Порядок формирования прибыли включает анализ доходов и расходов от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, прогнозирование и планирование в этих сферах, меры по сокращению расходов, организацию, регулирование и контроль деятельности организации.

Использование прибыли происходит по решению собственников предприятия. Существует два направления использования прибыли:

Внешнее — прибыль расходуется на выплату дивидендов, премий или материальной помощи работникам и т.д.

Внутреннее — прибыль увеличивает уставный или резервный капитал.

**6. Бюджетирование**

Бюджет – это количественное выражение плана. Бюджетирование является частью процесса планирования. Бюджетирование направлено на достижение целей, имеющих стоимостное выражение.

Классификация бюджетов:

По широте охвата- Генеральный бюджет, Бюджеты отдельных подразделений. По сферам деятельности предприятия- Операционный бюджет – детализирует формирование прибылей и убытков от операционной деятельности, Финансовый бюджет – представляет собой прогноз финансовой отчетности. По длительности планируемого периода- Ежедневный, понедельный, месячный, квартальный, годовой По методу разработки - От достигнутого С проработкой дополнительных вариантов С нуля

В настоящее время достаточно часто разрабатываются скользящие бюджеты на каждые очередные 12 месяцев. В этом случае процесс бюджетирования становится непрерывным, затраты возрастают. Но скользящее бюджетирование позволяет лучше учитывать изменения во внешней среде.

Бюджеты могут разрабатываться от достигнутого (приростные бюджеты), от достигнутого с проработкой дополнительных вариантов или «с нуля». В первом случае бюджетирование осуществляется на основе действующих текущих бюджетов с устранением возникающих отклонений и учетом ожидаемого изменения ситуации на рынке и во внутренней среде организации. Бюджетирование «с нуля» начинают с постановки целей, и процесс разработки бюджета в этом случае включает все этапы планирования. Бюджетирование «с нуля» может осуществляться как по организации в целом, так и по его отдельным подразделениям. Бюджетирование «с нуля» используют при создании новых подразделений или изменении направления деятельности уже существующих подразделений.

Генеральный бюджет — это бюджет, консолидирующий все подбюджеты в общий план, на основе которого производится управление. Он состоит из операционного и финансового бюджета.

# **ПК-7**

**1 Инвестиционный проект**

Инвестиционный проект — это комплекс мероприятий, направленных на вложение капитала с целью получения прибыли или достижения социально-экономического эффекта.

Экономическое значение:

* Развитие бизнеса (расширение производства, выход на новые рынки).
* Повышение конкурентоспособности (модернизация технологий).
* Создание рабочих мест и рост ВВП (для макроэкономики).

2. Классификация инвестиционных проектов

2.1. По целям

* Коммерческие:
* Социальные:
* Экологические:
* 2.2. По масштабу
* Малые (до $1 млн)
* Средние ($1–50 млн)
* Крупные (свыше $50 млн)

2.3. По срокам

* Краткосрочные (до 1 года)
* Среднесрочные (1–3 года)
* Долгосрочные (свыше 3 лет)

3. Жизненный цикл инвестиционного проекта

1. Прединвестиционная фаза:
2. Инвестиционная фаза:
3. Эксплуатационная фаза:
4. Завершающая фаза:

4. Роль бизнес-плана

Бизнес-план — ключевой документ для обоснования инвестиций. Включает:

* Финансовый план (расчет NPV, IRR, срока окупаемости).
* Анализ рынка и конкурентов.
* Оценку рисков.

5. Источники финансирования: достоинства и недостатки

| Источник | Достоинства | Недостатки |
| --- | --- | --- |
| Собственные средства (прибыль, амортизация) | Нет долгов, контроль над проектом | Ограниченный объем ресурсов |
| Кредиты | Большие суммы, налоговые льготы (проценты) | Высокая нагрузка по выплатам, залог |
| Гранты/субсидии | Бесплатные средства | Жесткие условия отчетности |
| Венчурные инвестиции | Финансирование рисковых проектов | Потеря части контроля (доля в бизнесе) |
| IPO | Крупные суммы, рост репутации | Дорогостоящая процедура, раскрытие данных |

* 1. **Классификация форм и видов инвестиций**

1. Реальные инвестиции - Вложения в материальные и нематериальные активы:
2. Финансовые инвестиции-Вложения в финансовые инструменты:

2. Классификация по характеру участия

1. Прямые инвестиции-Вложения в уставный капитал для контроля над бизнесом (доля обычно >10%).
2. Портфельные инвестиции-Приобретение ценных бумаг для получения дохода (без контроля).

3. Классификация инвестиций в форме капитальных вложений

Капитальные вложения — подвид реальных инвестиций, направленных на создание/обновление основных фондов.

3.1. По назначению

* Производственные: Строительство цеха, закупка станков.
* Непроизводственные: Больницы, школы.

3.2. По источникам финансирования

* Собственные: Амортизация, прибыль.
* Заемные: Кредиты, облигации.
* Государственные: Бюджетные субсидии.

3.3. По степени готовности

* Новые проекты (Greenfield).
* Реконструкция действующих объектов.

4. Классификация по прочим признакам

| Признак | Виды инвестиций | Примеры |
| --- | --- | --- |
| По объектам | - В основные средства - В оборотный капитал - В НМА | Закупка оборудования, товарные запасы, бренд |
| По срокам | - Краткосрочные (<1 года) - Среднесрочные (1–3 года) - Долгосрочные (>3 лет) | Трейдинг, запуск продукта, строительство моста |
| По цели | - Доходные - Социальные - Экологические | Дивидендные акции, детский сад, солнечные панели |
| По сфере | - Промышленность - Сельское хозяйство - IT | Автозавод, теплицы, разработка SaaS |

5. Специальные виды инвестиций

* Венчурные: Высокорисковые вложения в стартапы
* Аннуитетные: Регулярные доходы (пенсионные фонды).
* Интеллектуальные: Обучение персонала, покупка патентов.

**3 Экономическая сущность инвестиций**

Инвестиции — это вложение капитала в различные активы с целью получения дохода или достижения социально-экономического эффекта в будущем.

Экономическая сущность заключается в:

* Превращении ресурсов (денежных, материальных, нематериальных) в активы, способные генерировать прибыль.
* Создании добавленной стоимости через развитие производства, инфраструктуры или человеческого капитала.
* Формировании мультипликативного эффекта

2. Роль инвестиций в экономике

1. Макроуровень:
   * Обеспечивают экономический рост (через увеличение капитала и технологический прогресс).
   * Создают инфраструктуру (дороги, сети связи).
   * Повышают конкурентоспособность страны на мировом рынке.
2. Микроуровень:
   * Позволяют компаниям расширять производство, внедрять инновации.
   * Увеличивают рыночную стоимость бизнеса.

3. Рыночный подход к анализу инвестиций

* Спроса и предложения на капитал (ставки процента, доступность кредитов).
* Риска и доходности (чем выше риск, тем выше требуемая доходность).
* Эффективности (NPV, IRR, срок окупаемости).

Инструменты анализа:

* Фундаментальный анализ (оценка активов на основе финансовых показателей).
* Технический анализ (тренды рынка, графики котировок).

4. Особенности инвестиционной деятельности

1. Долгосрочность (результаты проявляются через годы).
2. Рисковость (зависит от внешних факторов: политика, курсы валют).
3. Необратимость (невозможно мгновенно вернуть вложенные средства без потерь).
4. Альтернативность (выбор между разными проектами или активами).

**5. Субъекты и объекты инвестиций**

| **Категория** | **Субъекты** | **Объекты** |
| --- | --- | --- |
| **Участники** | - Инвесторы (физлица, компании, государство) - Реципиенты (предприятия, получающие инвестиции) - Посредники (банки, фонды) | - Основной капитал - Ценные бумаги - Нематериальные активы |

**6. Инвестиционная сфера**:

* **Реальный сектор** (промышленность, сельское хозяйство).
* **Финансовый сектор** (фондовые рынки, кредитование).
* **Социальная сфера** (образование, здравоохранение).

**4 Методы оценки инвестиций, основанные на дисконтировании**

Дисконтирование — это приведение будущих денежных потоков к текущей стоимости с учетом временной стоимости денег.

Основная формула дисконтирования:

PV=CFt/(1+r)t

Зачем нужно:

* Учет инфляции и альтернативных возможностей вложения капитала.
* Сравнение разновременных денежных потоков.

2. Динамические показатели оценки инвестиций

2.1. Чистый дисконтированный доход (NPV)

Формула:

Интерпретация:

* NPV > 0: проект прибыльный (добавляет стоимость компании).
* NPV = 0: проект окупает вложения, но не приносит дополнительной прибыли.
* NPV < 0: проект убыточен.

2.2. Индекс доходности (PI)

Интерпретация:

* PI > 1: проект эффективен.
* PI = 1: проект на грани безубыточности.

2.3. Внутренняя норма доходности (IRR)

Определение: Ставка дисконтирования, при которой NPV = 0.

Правило принятия решения:

* IRR > r: проект принимается.

2.4. Дисконтированный срок окупаемости (DPP)

3. Сравнение динамических методов

| Показатель | Формула | Критерий принятия | Недостатки |
| --- | --- | --- | --- |
| NPV |  | NPV > 0 | Зависит от ставки r*r* |
| PI | Дисконтированные доходы/I0 | PI > 1 | Не учитывает масштаб проекта |
| IRR | NPV = 0 | IRR > r*r* | Множественные IRR для нестандартных потоков |
| DPP | Период окупаемости с дисконтированием | DPP < желаемого срока | Игнорирует доходы после окупаемости |

**5 Инвестиционные риски: сущность и классификация**

Инвестиционный риск — это вероятность неблагоприятного исхода, приводящего к потере капитала или снижению доходности инвестиций. Он возникает из-за неопределённости внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовый результат.

Ключевые характеристики:

* Вероятностная природа – риск не гарантирует убыток, но означает возможность отклонения от ожидаемого результата.
* Связь с доходностью – чем выше риск, тем выше потенциальная доходность (и наоборот). Например, акции рискованнее облигаций, но в долгосрочной перспективе могут принести большую прибыль.
* Измеримость – риски можно оценивать с помощью статистических методов (стандартное отклонение, VaR, бета-коэффициент).

2. Классификация инвестиционных рисков

2.1. Общие (систематические) риски

Затрагивают весь рынок или экономику, не зависят от конкретного актива.

1. Экономические риски:
   * Инфляционный – снижение покупательной способности из-за роста цен.
   * Процентный – изменение ключевой ставки ЦБ, влияющее на стоимость заёмных средств.
   * Валютный – колебания курсов (например, падение рубля снижает доходность иностранных инвестиций).
2. Политические и правовые риски:
   * Изменения налогового законодательства.
   * Санкции, экспроприация активов.
   * Нестабильность госрегулирования (например, ужесточение экологических норм).
3. Рыночные риски:
   * Падение спроса на определённые активы (например, нефть при переходе на ВИЭ).
   * Колебания фондовых индексов.
4. Природные и форс-мажорные:
   * Стихийные бедствия, пандемии, войны.

2.2. Специфические (несистематические) риски

Связаны с конкретным активом, компанией или отраслью.

1. Кредитный риск:
   * Дефолт эмитента (например, банкротство компании, выпустившей облигации).
2. Отраслевые риски:
   * Технологическое устаревание (например, снижение спроса на уголь из-за развития ВИЭ).
   * Конкуренция (появление нового игрока на рынке).
3. Операционные риски:
   * Ошибки менеджмента (неэффективные решения, мошенничество).
   * Сбои в производстве (аварии, забастовки).
4. Риск ликвидности:
   * Невозможность быстро продать актив без существенной потери стоимости (например, недвижимость в кризис).

**6 Процесс регулирования инвестиционных рисков**

Регулирование инвестиционных рисков — это системный процесс, направленный на их минимизацию и поддержание приемлемого уровня. Он включает последовательные этапы, каждый из которых требует детального анализа и конкретных действий.

1. Идентификация рисков

Цель: Выявление всех потенциальных рисков, связанных с инвестиционным проектом или портфелем.

Содержание этапа:

* Анализ внешней среды (экономические, политические, рыночные факторы).
* Оценка внутренних факторов (финансовое состояние компании, качество управления).
* Использование методов: экспертные оценки, SWOT-анализ, мозговой штурм.

2. Сбор и анализ информации

Цель: Определение источников данных и их достоверности для оценки уровня рисков.

Содержание этапа:

* Выбор релевантных данных: финансовая отчётность, рыночные индексы, макроэкономические показатели.
* Проверка качества информации (например, аудит отчётности компании).
* Использование инструментов: отраслевые отчёты, базы данных (Bloomberg, Росстат).

3. Определение критериев и методов анализа

Цель: Выбор параметров и способов количественной/качественной оценки рисков.

Содержание этапа:

* Количественные методы:
* Качественные методы:

4. Разработка мер по снижению рисков

Цель: Минимизация негативных последствий через управленческие и финансовые инструменты.

Содержание этапа:

* Диверсификация – распределение инвестиций между активами с низкой корреляцией (акции, облигации, недвижимость).
* Хеджирование – использование деривативов (опционы, фьючерсы) для страхования.
* Страхование – передача рисков страховым компаниям (например, страхование грузов при международных поставках).
* Лимитирование – установка предельных сумм вложений в один актив.

5. Мониторинг и контроль

Цель: Постоянное отслеживание изменений уровня рисков и эффективности принятых мер.

Содержание этапа:

* Регулярный пересмотр портфеля (например, ежеквартальная ребалансировка).
* Адаптация стратегии к новым условиям (изменение процентных ставок, политические кризисы).
* Использование KPI: коэффициент Шарпа, доля рискованных активов.

6. Ретроспективный анализ

Цель: Оценка эффективности управления рисками и выявление ошибок для будущих решений.

Содержание этапа:

* Сравнение прогнозируемых и фактических результатов.
* Анализ причин отклонений (например, недооценка политических рисков).
* Документирование уроков для улучшения стратегии.

# **ПК-8**

**1** **Элементы метода бухгалтерского учета**

Метод бухгалтерского учета — это система способов и приемов, позволяющих отражать хозяйственные операции организации для контроля и управления ее финансово-экономической деятельностью. Он основан на документальности, системности и денежном измерении.

2. Этапы формирования бухгалтерской информации

1. Первичное наблюдение – фиксация фактов хозяйственной жизни (операций) в документах.
2. Стоимостное измерение – оценка операций в денежном выражении.
3. Группировка и систематизация – распределение данных по счетам бухучета.
4. Обобщение информации – формирование отчетности (баланс, ОФР и др.).

3. Элементы метода бухгалтерского учета

3.1. Документирование (документация)

3.2. Инвентаризация

3.3. Оценка

3.4. Калькуляция

3.5. Счета бухгалтерского учета

3.6. Двойная запись

* Суть: Одновременное отражение операции по дебету одного счета и кредиту другого.
* Цель: Обеспечение балансового равенства (Актив = Пассив).

3.7. Бухгалтерский баланс

* Структура:
  + Актив (имущество + дебиторская задолженность).
  + Пассив (источники финансирования: капитал + кредиты).

3.8. Бухгалтерская отчетность

4. Последовательность применения элементов метода

1. Оформление первичных документов (накладная на поставку).
2. Оценка в денежном выражении (перевод количества товара в рублевый эквивалент).
3. Группировка по счетам (отражение на счете 41 «Товары»).
4. Двойная запись (Дт 41 – Кт 60 «Расчеты с поставщиками»).
5. Инвентаризация (проверка остатков товара на складе).
6. Калькуляция (расчет себестоимости проданных товаров).
7. Составление баланса (формирование актива и пассива).
8. Заполнение отчетности (подготовка ОФР, ОДДС).

**2 Сущность двойной записи на счетах бухгалтерского учета. Порядок осуществления двойной записи.**

Двойная запись — это метод бухгалтерского учета, при котором каждая хозяйственная операция отражается одновременно на двух счетах: по дебету одного и кредиту другого счета в одинаковой сумме.

Основные принципы:

* Двойственность – любая операция затрагивает два счета.
* Балансовое равенство – итог дебетовых оборотов всегда равен итогу кредитовых (Актив = Пассив).
* Контрольная функция – позволяет выявлять ошибки в учете.

2. Порядок осуществления двойной записи

2.1. Последовательность действий

1. Определение сути операции (что произошло: поступление, продажа, оплата и т.д.).
2. Выбор счетов – какие счета затрагивает операция (по Плану счетов).
3. Определение типа изменения на счетах (увеличение/уменьшение актива или пассива).
4. Составление проводки – запись по дебету и кредиту счетов.
5. Регистрация в учетных документах (журнале операций, оборотной ведомости).

2.2. Виды бухгалтерских проводок

1. Простые проводки – затрагивают только два счета.
2. Сложные проводки – один счет корреспондирует с несколькими другими (или наоборот).

3. Виды бухгалтерских записей

1. Хронологическая запись – фиксация операций в порядке их совершения (например, в Журнале регистрации операций).
2. Систематическая запись – группировка операций по счетам (в Главной книге или оборотной ведомости).

4. Документы для контроля двойной записи

1. Оборотная ведомость – свод оборотов и сальдо по всем счетам за период.
2. Шахматная ведомость – матрица, где строки – дебетуемые счета, столбцы – кредитуемые (показывает корреспонденцию).
3. Главная книга – полная запись всех операций по каждому счету.

**3 Понятие кредиторской и дебиторской задолженности. Формы безналичных расчетов.**

Дебиторская задолженность — это сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц (дебиторов) в результате хозяйственной деятельности.  
Примеры:

Кредиторская задолженность — это обязательства организации перед другими лицами (кредиторами), которые она должна погасить.

2. Классификация задолженности

2.1. По срокам погашения

* Текущая (краткосрочная) — срок погашения до 12 месяцев
* Долгосрочная — срок погашения свыше 12 месяцев

2.2. По своевременности погашения

* Нормальная (непросроченная) — срок оплаты еще не наступил
* Просроченная — срок оплаты истек

2.3. По степени обеспечения

* Обеспеченная — гарантирована залогом, поручительством или банковской гарантией
* Необеспеченная — не имеет дополнительных гарантий возврата

2.4. По возможности взыскания

* Надежная — высокая вероятность погашения
* Сомнительная — есть риск невозврата (требуется резерв)
* Безнадежная — невозможна к взысканию (списывается за счет резервов)

3. Формы безналичных расчетов

Безналичные расчеты — это платежи без использования наличных денег, осуществляемые через банковские счета.

3.1. Основные формы

1. Платежное поручение
2. Аккредитив
3. Инкассо
4. Чек
5. Платежное требование

3.2. Неденежные формы расчетов

* Взаимозачет
* Вексель
* Бартер

**4 Основные правила ведения кассовых операций, проведение операций по поступлению и выдаче денежных средств.**

Кассовые операции — это прием, хранение и выдача наличных денег из кассы организации.

* Регулируются Указанием Банка России № 3210-У и ФЗ-54 "О применении ККТ".
* Все операции оформляются первичными документами (ПКО, РКО, кассовая книга).

2. Лимит остатка кассы

* Организация обязана установить предельный размер наличных денег в кассе (утверждается приказом руководителя).
* Сверхлимитная наличность должна сдаваться в банк (кроме дней выплаты зарплаты).
* Предельная сумма расчетов наличными между юрлицами — 100 000 руб. по одному договору.

3. Первичные документы по кассе

| Документ | Назначение | Обязательные реквизиты |
| --- | --- | --- |
| Приходный кассовый ордер (ПКО) | Оформление поступления наличных (выручка, возврат подотчетных сумм) | Дата, сумма, ФИО кассира, основание |
| Расходный кассовый ордер (РКО) | Оформление выдачи наличных (зарплата, подотчет) | Назначение платежа, подпись получателя |
| Кассовая книга | Ежедневная фиксация всех операций | Нумерация, подписи ответственных лиц |
| Книга учета денежных документов | Учет марок, путевок, билетов (если есть) | Наименование, количество |

4. Типовые операции и проводки

4.1. Поступление денег в кассу

1. С расчетного счета:
   * Дт 50 "Касса" — Кт 51 "Расчетный счет"
2. Выручка от продажи товаров:
   * Дт 50 — Кт 90.1 "Выручка"
3. Возврат подотчетных сумм:
   * Дт 50 — Кт 71 "Расчеты с подотчетными лицами"

4.2. Выдача денег из кассы

1. Выдача зарплаты:
   * Дт 70 "Расчеты с персоналом" — Кт 50
2. Выдача подотчетных сумм:
   * Дт 71 — Кт 50
3. Сдача наличных в банк:
   * Дт 51 — Кт 50

5. Контрольно-кассовая техника (ККТ)

* Обязательна для расчетов с физлицами и ИП (кроме исключений: мелкие услуги, рынки).
* Фискальный накопитель передает данные в ФНС онлайн.
* Документы: кассовый чек (или БСО) + отчеты о закрытии смены.

**5 Понятие инвентаризации, случаи обязательного проведения**

**ПК-8**

**5. Понятие инвентаризации, случаи обязательного проведения**

Инвентаризация — это проверка и документальное подтверждение наличия имущества и обязательств, проверка их состояния и оценка.

Общие принципы инвентаризации: полнота (выявление фактического наличия по всем объектам инвентаризации); определённость способов выявления фактического наличия объектов (подсчёт, взвешивание, обмер, осмотр, проверка документов, выполнение расчётов и др.); документирование; обеспечение условий проведения (исправные технические и транспортные средства, средства связи и коммуникаций, измерительные и контрольные приборы, мерная тара и др.); своевременность и обоснованность отражения результатов в бухгалтерском учёте.

Случаи обязательного проведения инвентаризации: перед составлением годовой бухгалтерской отчётности; при смене материально ответственного лица (по состоянию на день приёмки-передачи); при смене руководителя коллектива (бригадира), при выбытии из коллектива (бригады) более 50% его членов, а также по требованию одного или нескольких членов коллектива (бригады) (по состоянию на день приёмки-передачи или по факту предъявления требования); при установлении факта утраты или порчи (повреждения) активов (на дату установления такого факта); в случае чрезвычайной ситуации (пожара, аварии, стихийного бедствия и др.) (по окончании чрезвычайной ситуации); при реорганизации или ликвидации организации (перед составлением передаточного акта, разделительного баланса, промежуточного ликвидационного баланса).

Объекты, подлежащие проверке: инвентаризации, подлежат активы, обязательства, источники финансирования, отложенные налоговые активы и обязательства, объекты бухгалтерского учёта, которые не учитываются в составе активов и обязательств, но отражаются на забалансовых счетах, и (или) информация о которых раскрывается в бухгалтерской отчётности, а также неучтенные имущество, имущественные права, обязательства.

Сроки проведения инвентаризации: количество инвентаризаций в отчётном году, даты их проведения, перечень проверяемого имущества и обязательств устанавливает руководитель организации.

Правила проведения инвентаризации: Приказ о проведении инвентаризации: руководитель подписывает соответствующий приказ; Создание инвентаризационной комиссии: для этого создают комиссию не менее трёх человек. В состав комиссии могут входить специалисты необходимого профиля (бухгалтер, товаровед, технолог), представители службы внутреннего контроля предприятия; Проверка имущества: члены комиссии пересчитывают, взвешивают, обмеряют имущество; Внесение информации в инвентаризационные описи: всю информацию вносят в инвентаризационные описи; Сравнение с данными бухгалтерского учёта: когда проверка окончена, эти списки сравнивают с данными бухгалтерского учёта.

Оформление результатов инвентаризации в учёте: итоги сверки фактических и учётных данных отражаются в инвентаризационных описях или актах инвентаризации (составляются не менее, чем в двух экземплярах). Результаты инвентаризации отражаются в учёте в том отчётном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую проводилась инвентаризация.

**6 Бухгалтерский баланс: понятие, состав**

Бухгалтерский баланс — это форма бухгалтерской отчётности, которая содержит сводную информацию о стоимости имущества и обязательствах организации.

Разделы баланса: Внеоборотные активы. Нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения; Оборотные активы. Запасы, НДС, дебиторская задолженность, финансовые вложения, деньги в кассе и на счетах; Капитал и резервы. Уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, нераспределённая прибыль или непокрытый убыток; Долгосрочные обязательства. Заёмные средства и прочие обязательства со сроком погашения более года; Краткосрочные обязательства. Заёмные средства, доходы будущих периодов, кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов и платежей.

Критерии выделения оборотных и внеоборотных активов: Внеоборотные активы используются более 1 года: оборудование, здания, нематериальные активы, долгосрочные вложения и т. п.; Оборотные активы содержат данные по показателям, которые в течение ближайших 12 месяцев будут в существенной степени изменены: сырьё, материалы, краткосрочная дебиторская задолженность, денежные средства — расчётные и валютные счета, НДС по приобретённым ценностям и т. п.

Критерии выделения краткосрочных и долгосрочных обязательств: Долгосрочные обязательства — кредиторская задолженность, которая будет существовать в течение более 12 месяцев после даты составления отчётности; Краткосрочные обязательства — кредиторская задолженность, значительные изменения в которой произойдут в течение ближайших 12 месяцев.

Минимальный перечень показателей, подлежащих раскрытию в бухгалтерском балансе, согласно федеральному стандарту бухгалтерского учёта ФСБУ 4/2023, включает: нематериальные активы; основные средства; инвестиционную недвижимость; отложенные налоговые активы; финансовые вложения; запасы; долгосрочные активы к продаже; налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям; дебиторскую задолженность; денежные средства и денежные эквиваленты; капитал (в коммерческих организациях) или целевое финансирование (в некоммерческих организациях); заёмные средства; кредиторскую задолженность; отложенные налоговые обязательства; оценочные обязательства.

Перечень итоговых показателей, подлежащих раскрытию в бухгалтерском балансе, может включать и иные показатели (с учётом существенности): гудвила; нематериальных поисковых активов; материальных поисковых активов; капитальных вложений в объекты нематериальных активов; капитальных вложений в объекты основных средств; прав пользования активами; инвестиций в аренду; не предъявленной к оплате начисленной выручки; обязательств по аренде.

# **ПК-9**

1 **Организация налогового учета на предприятии.**

Налоговый учёт — система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль или доход на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым законодательством.

Задачи налогового учёта: формирование полной и достоверной информации о порядке учёта для целей налогообложения хозяйственных операций; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям налоговой отчётности для контроля за соблюдением налогового законодательства; предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности, связанных с уплатой налогов (избежание штрафов, переплаты и др.).

Основные требования к организации налогового учёта: соответствие учётной политики для целей налогообложения требованиям Налогового кодекса РФ и особенностям хозяйственной деятельности предприятия; достоверность бухгалтерского учёта; обязательное определение порядка перехода от данных бухгалтерского учёта к данным налогового учёта; разработка системы регистров налогового учёта, которая предусматривает набор определённых форм отчётных регистров, их взаимосвязь и последовательность заполнения; ясное изложение правил налогового учёта имущества и операций в инструкции или стандарте налогового учёта.

Методика ведения налогового учёта: Налоговый учёт ведётся отдельно от бухгалтерского учёта. Этот вариант наиболее целесообразен для использования в крупных компаниях, где такой учёт ведётся в специальном подразделении организации; Налоговый учёт ведётся на базе бухгалтерского учёта. Это предполагает максимальное сближение налогового и бухгалтерского учёта, специальные налоговые регистры ведутся лишь в тех случаях, когда налоговое законодательство предусматривает иные правила учёта; Налоговый учёт ведётся способом корректировки данных бухгалтерского учёта. В налоговых регистрах отражается лишь разница между данными бухгалтерского и налогового учёта в тех ситуациях, когда такие отклонения возникают; Налоговый учёт ведётся в специальном налоговом плане счетов. Данный способ предполагает разработку и введение дополнительных счетов налогового учёта к рабочему плану счетов. Этот способ является наиболее оптимальным и чаще всего используется в небольших и средних организациях.

Порядок ведения налогового учёта устанавливается налогоплательщиком в учётной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

**2 Функции налогов. Принципы налоговой системы в соответствии с Налоговым кодексом РФ.**

Функции налогов: Фискальная. Налоги являются основным доходом государства, то есть деньгами, за которые оно выполняет свои функции и обязательства перед гражданами; Распределительная. С помощью налогов происходит перераспределение общих доходов, поддержка незащищённых слоёв населения за счёт более обеспеченных людей; Регулирующая. С помощью налогов государство может влиять на общую экономическую систему. Например, стимулировать определённые отрасли, снизив налоговую нагрузку на них; Контрольная. С помощью отслеживания поступлений налогов государство следит за поступлениями в бюджет и понимает экономическое состояние страны.

Принципы налоговой системы РФ в соответствии с Налоговым кодексом РФ: Принцип определённости. Каждый налог должен быть установлен НК РФ и иметь все необходимые элементы: объект налогообложения, налоговая база, период и ставка, порядок исчисления налога и сроки его уплаты; Принцип справедливости. Он предполагает всеобщность налогообложения. Каждое юридическое или физическое лицо должно уплачивать налог, если оно признано плательщиком по нему; Принцип удобства. Каждый налогоплательщик должен знать о тех налогах и сборах, которые он обязан платить в определённые НК РФ сроки и порядке; Принцип экономии. Государство должно стремиться к сокращению затрат при взимании налогов и сборов с плательщиков; Принцип равенства. Все налогоплательщики несут одинаковую налоговую нагрузку в соответствии с налоговым законодательством РФ независимо от положения и социального статуса.

Налоговая система РФ имеет трехуровневое строение: федеральный, региональный и местный уровни. Каждому уровню соответствуют определённые налоги, которые уплачиваются всеми физическими и юридическими лицами отдельных субъектов РФ и муниципальных образований, но поступают в бюджеты уровней, к которым они относятся.

Налоговая политика государства — это совокупность мер, направленных на установление, введение и взимание налогов и сборов, а также контроль за своевременностью и полнотой их уплаты.

**3 Виды налогового контроля**

Налоговый контроль — это деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах.

Виды налогового контроля:

В зависимости от времени проведения: предварительный, текущий (оперативный) и последующий. Предварительный контроль проводится до отчётного периода по конкретному виду налога либо до решения вопроса о предоставлении налогоплательщику налоговых льгот, изменении сроков уплаты налогов и т.д. Текущий контроль проводится во время отчётного налогового периода в ходе реализации хозяйственных или финансовых операций. Последующий контроль проводится после завершения отчётного периода путём анализа и ревизии бухгалтерской и финансовой документации.

В зависимости от субъекта: контроль налоговых органов, таможенных органов, органов внутренних дел, следственных органов.

В зависимости от места проведения: выездной — в месте расположения налогоплательщика, камеральный — по месту нахождения налогового органа.

Цель налогового контроля — предупреждение и выявление налоговых правонарушений (в том числе налоговых преступлений), а также привлечение к ответственности лиц, нарушивших налоговое законодательство.

Постановка налогоплательщика на учёт в налоговых органах — это необходимая процедура для всех физических и юридических лиц. Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) позволяет правильно учитывать уплаченные налоги и сборы, проводить финансовые операции, работать на себя или вести бизнес.

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) — цифровой код, упорядочивающий учёт налогоплательщиков в Российской Федерации. Присваивается налоговой записи как юридических, так и физических лиц Федеральной налоговой службой России.

Сущность камеральной и выездной налоговой проверки:

Камеральная проверка — это проверка налоговой отчётности бизнеса: деклараций и расчётов. Налоговый инспектор проверяет, верно ли заполнена отчётность и рассчитан платёж.

Выездная проверка проводится, если налоговая выявила, что компания или ИП подпадает под критерии риска. Тогда инспектор может приехать в офис, на склад или магазин предпринимателя, или компании, проверить первичную документацию, осмотреть помещение, опросить сотрудников.

Методы проведения выездной налоговой проверки: во время неё инспекторы могут провести инвентаризацию, вызвать на допрос сотрудников компании, изъять документы и компьютеры, отправить документы на экспертизу, осмотреть помещение и так далее. Акт налоговой проверки: по итогам выездной проверки составляется справка, затем акт проверки, на основе которого готовится решение по выездной проверке. Решение вручается лично руководителю компании под роспись или её уполномоченному представителю.

Налоговая тайна: при осуществлении налогового контроля не допускаются сбор, хранение, использование и распространение информации о налогоплательщике, полученной в нарушение положений Конституции Российской Федерации, Налогового кодекса РФ, федеральных законов.

**4 Транспортный налог: объекты налогообложения, налоговая база в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, порядок исчисления суммы налога и сумм авансовых платежей по налогу.**

Элементы налогообложения транспортного налога:

1.Налогоплательщики: физические и юридические лица, на которых зарегистрировано транспортное средство. Если хозяин авто даёт им пользоваться другому человеку по доверенности, плательщиком налога всё равно является официальный владелец.

2.Основные объекты налогообложения: наземные (автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, снегоходы, мотосани); воздушные (самолёты, вертолёты); водные (теплоходы, яхты, парусные суда, катера, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда)).

3.Налоговая база для транспортных средств, имеющих двигатели: мощность двигателя в лошадиных силах. Для электромобилей и последовательных гидридов в расчёт берут пиковую 30-минутную мощность.

4.Налоговый период: год.

5.Налоговые ставки: базовые ставки по транспортному налогу установлены в статье 361 Налогового кодекса. Региональные власти могут уменьшить или увеличить ставки транспортного налога не более чем в десять раз.

6. Порядок исчисления суммы налога и сумм авансовых платежей: транспортный налог рассчитывают отдельно по каждому автомобилю. Организации самостоятельно определяют сумму транспортного налога. Физическим лицам рассчитывать налог не нужно: требование об уплате транспортного налога им пришлёт инспекция. Для расчёта суммы транспортного налога нужно умножить налоговую базу на ставку налога. Если транспортное средство принадлежит меньше года (например, несколько месяцев), то налог платится только за эти месяцы. По истечении каждого отчётного периода (I квартала, II квартала и III квартала) фирмы уплачивают авансовые платежи по транспортному налогу. Их рассчитывают так: общую сумму транспортного налога (произведение налоговой базы и налоговой ставки с учётом поправочного коэффициента) делят на 4. А по итогам налогового периода (года) в бюджет перечисляют разницу между годовой суммой налога и суммой авансовых платежей, перечисленных в течение года.

7. Порядок и сроки уплаты налога: уплачивать налог и авансовый платёж нужно по месту регистрации транспортного средства. Сроки уплаты транспортного налога и авансовых платежей по нему устанавливают региональные власти. При этом срок уплаты налога для организаций не может быть установлен ранее 1 февраля года, следующего за истёкшим налоговым периодом.

8. Отчётный период: отчётными периодами по транспортному налогу являются I, II и III кварталы. Однако власти регионов вправе отчётные периоды не вводить.

**5 Налог на доходы физических лиц (НДФЛ): плательщики, объекты налогообложения.**

Плательщиками налога на доходы физических лиц (НДФЛ) являются физические лица:

Налоговые резиденты РФ. Это лица, которые фактически находятся в России не менее 183 календарных дней в течение 12 месяцев подряд.

Физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, но получающие доходы в РФ.

Объект налогообложения по НДФЛ — доход, полученный физическим лицом. Для налоговых резидентов РФ это доход, полученный от источников в РФ и (или) от источников за её пределами, а для нерезидентов — доход, полученный от источников в РФ.

Налоговая база по НДФЛ включает все доходы физического лица, полученные в денежной и натуральной форме, а также доходы в виде материальной выгоды. Налоговая база рассчитывается отдельно по каждому виду доходов, к которому применяется одинаковая ставка.

Порядок расчёта НДФЛ включает несколько этапов:

Определение всех доходов за налоговый период, подлежащих обложению налогом.

Уточнение ставки налога для каждого вида дохода.

Исчисление налоговой базы по НДФЛ за налоговый период. При применении нескольких налоговых ставок исчисление производится отдельно по каждому виду доходов.

Непосредственный расчёт НДФЛ по формуле: сумма налога = налоговая база × налоговая ставка. При этом сумма налога округляется до полных рублей, то есть сумма меньше 50 коп. не учитывается, а равная или свыше 50 коп. округляется в большую сторону до целого рубля.

Особенности исчисления налога налоговыми агентами: лица, которые являются источником выплаты дохода для налогоплательщика, признаются налоговыми агентами. Они обязаны исчислить, удержать у налогоплательщика налог и перечислить его в бюджет РФ.

Налоговая декларация по НДФЛ (форма 3-НДФЛ) — это документ, по которому физические лица отчитываются о сумме полученных ими доходов и относящихся к ним расходов. Декларацию можно заполнить как от руки, так и в электронном виде.

Сроки уплаты налога физическими лицами: сумма НДФЛ, исчислённая физическим лицом на основании налоговой декларации, уплачивается им по месту жительства в срок не позднее 15 июля года, следующего за годом получения дохода.

**6 Налог на имущество организаций: объекты налогообложения, налоговая база и порядок расчета налога.**

Плательщиками налога на имущество организаций являются российские и иностранные организации, которые осуществляют деятельность на территории Российской Федерации через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории Российской Федерации.

Объекты налогообложения — здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, гаражи, машино-места, имущественные комплексы и другие объекты недвижимости.

Налоговая база по общему правилу — это среднегодовая стоимость недвижимости. Организации рассчитывают её поквартально, если законом региона установлены авансовые платежи по налогу. Если нет, базу считают раз в год. Для некоторых объектов недвижимости налоговая база — их кадастровая стоимость.

Порядок расчёта налога зависит от того, по какой стоимости недвижимость облагается налогом. Если используется среднегодовая стоимость, то налог рассчитывается по формуле: налог за год = среднегодовая стоимость недвижимости × ставка налога. Исчисленный налог за год уменьшают на размер авансовых платежей, так получается сумма для уплаты.

Порядок и сроки уплаты налога и авансовых платежей:

Налог по итогам года — не позднее 28 февраля года, следующего за налоговым периодом. 2

Авансовые платежи — не позднее 28 числа месяца, следующего за отчётным периодом.

Декларация по налогу на имущество подаётся только по итогам года — до 25 февраля следующего года.