Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»
Дата и время: 2024-02-21 00:00:00
47e9bfa2ca2ae10e2e4e2ab5c9d5a2e0dd0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Новокузнецкий институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Факультет __информатики, математики и экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета информатики,
математики и экономики

Фомина А.В._____
« 14» февраля 2020 г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.16 Финансовый менеджмент

Направление
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки
«Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Программа академического бакалавриата

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения
очная, заочная

год набора 2019

Новокузнецк 2020

Лист внесения изменений

в РПД *Б1.В.16 Финансовый менеджмент*
(код по учебному плану, название дисциплины)

Сведения об утверждении:
на 2020 / 2021 учебный год
Переутверждена Ученым советом факультета информатики, математики и экономики (протокол Ученого совета факультета № 8 от 13.02.2020)
Одобрена на заседании методической комиссии факультета информатики, математики и экономики (протокол методической комиссии факультета № 6 от 06.02 2020)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры экономики и управления

протокол № 5 от 23.01.2020 г.

Оглавление

1 Цель дисциплины. 4
1.1 Формируемые компетенции 4
1.2 Дескрипторные характеристики компетенций 4
2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации. 5
3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины. 5
3.1 Учебно-тематический план 5
3.2. Содержание занятий по видам учебной работы 6
4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации. 8
5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины 10
5.1 Учебная литература 10
5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины 11
5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 12
6 Иные сведения и (или) материалы. 12
6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ 12
6.2. Примерные вопросы и задания для промежуточной аттестации 29

1 Цель дисциплины.

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы академического бакалавриата (далее - ОПОП): ПК - 11.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1

1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 - Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции	
Профессиональная	организационно-управленческая	ПК-11	Способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

1.2 Дескрипторные характеристики компетенций

Таблица 2 – Дескрипторные характеристики компетенций**,** формируемых дисциплиной

Код и название компетенции	Дескрипторные характеристики компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию по ОПОП
ПК-11	**Знать:** - основные управленческие решения в финансовом менеджменте; - критерии, используемые в финансовом менеджменте, включая показатели социально-экономической эффективности и рисков; **Уметь:** - обосновывать стратегические и тактические управленческие решения в финансовом менеджменте; - разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений в финансовом менеджменте; **Владеть**: - инструментами оценки управленческих решений в финансовом менеджменте; - методиками расчета критериальных показателей финансового менеджмента.	Б1.Б.15 Принятие управленческих решений Б1.В.06 Инвестиционный менеджмент **Б1.В.16Финансовый менеджмент** Б1.В.ДВ.06.01 Персональные финансы Б1.В.ДВ.06.02 Поведенческие финансы Б1.В.ДВ.07.01 Управление финансовыми рисками Б1.В.ДВ.07.02 Разработка системы управления рисками и капиталом банка Б2.В.04(П) Производственная практика. Технологическая практика Б2.В.05(П) Производственная практика. Преддипломная практика Б3.Б.01(Д) Защита выпускной квалификационной работы,

Код и название компетенции	Дескрипторные характеристики компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию по ОПОП
		включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объём часов по формам обучения		
	ОФО		ЗФО
1 Общая трудоемкость дисциплины	**180**		**180**
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	78		26
Аудиторная работа (всего):	78		26
в том числе:			
Лекции	36		14
практические занятия, семинары			
Практикумы	42		12
лабораторные работы			
в интерактивной форме			
в электронной форме			
Внеаудиторная работа (всего):			
в том числе, индивидуальная работа обучающихся с преподавателем			
подготовка курсовой работы /контактная работа[1]			
групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем)			
творческая работа (эссе)			
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	66		145
4 Промежуточная аттестация обучающегося – экзамен	36		9

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.

3.1 Учебно-тематический план

Таблица 3 - Учебно-тематический план

№ недели п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоёмкость *(всего час.)*	Трудоемкость занятий (час.)						Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			ОФО			ЗФО			
			Аудиторн. занятия		СРС	Аудиторн. занятия		СРС	
			лекц.	практ		лекц.	практ.		
1-4	1. Понятие, методический инструментарий и задачи финансового ме-	20	4	6	10	2	184	15	Устный опрос, решение учебных задач, тестовые задания

[1] *Часы, выделенные в УП на курсовое проектирование в контактной форме (3 часа)*

№ недели п/п	Разделы и темы дисциплины по занятиям	Общая трудоёмкость *(всего час.)*	Трудоемкость занятий (час.)						Формы текущего контроля и промежуточной аттестации успеваемости
			ОФО			ЗФО			
			Аудиторн. занятия		СРС	Аудиторн. занятия		СРС	
			лекц.	практ		лекц.	практ.		
	неджмента								
5-9	2. Основы принятия управленческих решений в области финансов предприятия	20	4	10	6	2	1	20	Устный опрос, тестовые задания
10-13	3. Долгосрочное финансирование и проблема структуры капитала	40	12	16	12	4	5	50	Устный опрос, решение кейсов, тестовые задания
14-16	4. Управление финансами корпораций в краткосрочном периоде.	64	16	10	38	6	5	65	Устный опрос, решение кейсов, тестовые задания
17	Промежуточная аттестация - ***экзамен***	36				9			
	Всего:	**180**	**36**	**42**	**66**	**14**	**12**	**145**	

3.2. Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 4 – Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание занятия
Содержание лекционного курса		
1.1	Понятие, методический инструментарий и задачи финансового менеджмента	Финансы как особая форма экономических отношений. Субъекты и объекты финансовых отношений. Особенность финансовых отношений при капиталистическом ведении хозяйства. Понятие корпорации. Типы корпоративных структур. Корпорации как форма организации кругооборота капитала и как системы финансовых отношений. Кругооборот капитала компании и связанные с ним система финансовых отношений. Финансовые рынки и корпорация.
1.2	Основы принятия управленческих решений в области финансов предприятия	Цели, которые преследуют собственники корпорации. Цели и задачи, стоящие перед менеджментом корпораций. Взаимодействие корпорации и акционеров. Корпоративное управление: понятие; причины появления, эволюция. Раскрытие информации акционерными обществами. Сферы принятия финансовых решений: операционная; инвестиционная; финансовая. Фондовые потоки, определяемые финансовыми решениями. Финансовые стратегии и риск. Задачи финансового управления, решаемые менеджерами корпораций. Элементы ранжирования финансовых задач. Критерии максимизация прибыли и стоимости корпорации, их достоинства и недостатки.
1.3	Долгосрочное финансирование и проблема структуры капитала	Структура источников финансирования. Средневзвешенные затрат капитала корпорации. Структура капитала корпорации. Методы оценки затрат на заемный и собственный капитал корпорации. Предельные затраты на капитал. Амортизационный фонд и затраты на капитал. Способы снижения за-

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание занятия
		трат на капитал. Факторы, определяющие выбор структуры капитала. Эффект финансового рычага. Влияние финансового рычага на прибыльность акций. Роль собственного капитала в структуре капитала корпорации. Проблема размывания акционерного капитала. Эмиссия капитала. Плюсы и минусы эмиссий. Андеррайтинг. Методы размещения дополнительных выпусков акций. Преимущества и недостатки финансирования на основе выпуска обыкновенных акций. Мотивации персонала компании и увеличение капитала компании через размещение акций среди работников компании. Управление займами. Краткосрочные займы: политика финансирование оборотного капитала; стабильные и нестабильные краткосрочные займы; виды краткосрочных займов; обслуживание краткосрочных займов. Долгосрочные займы: объекты долгосрочного кредитования, источники и способы погашения долгосрочных кредитов. Долгосрочная аренда (лизинг) как источник финансирования, ее достоинства и недостатки для арендатора. Займы и финансовая устойчивость корпорации. Долгосрочная аренда (лизинг) как источник финансирования, ее достоинства и недостатки для арендатора. Займы и финансовая устойчивость корпорации.
1.4	Управление финансами корпораций в краткосрочном периоде.	Моделирование движения запасов в натуральном и денежном выражении от простого к сложному. Различие в расчетах необходимых запасов по агрегированным и имитационным моделям. Операционные и денежные циклы. Формирование оборотного капитала корпорации. Анализ структуры оборотных средств. Чистый оборотный капитал. Инвестиционная политика и формирование производственных запасов. Факторы, влияющие на уровень запасов. Методы управление материальными запасами. Кредитная политика компании и состояние дебиторской задолженности. Способы управления дебиторской задолженностью. Методы анализ и управление денежными средствами и высоколиквидными активами. Модели Баумоля и Миллера Орра. Способы финансирования оборотного капитала: банковское кредитование, факторинг, эмиссия долговых ценных бумаг, торговые кредиты. Стратегии финансирования оборотных средств. Преимущества и возможности краткосрочного финансирования.

Содержание практических занятий

1.1	Понятие, методический инструментарий и задачи финансового менеджмента	1. Стратегические цели финансового менеджмента. 2. Содержание финансового менеджмента. 3. Основные проблемы финансового менеджмента.
1.2	Основы принятия	1. Адекватность финансового менеджмента условиям эко-

	управленческих решений в области финансов предприятия	номического развития предприятия. 2. Основные стейкхолдеры корпорации и их заинтересованность в результатах ее работы.
1.3	Долгосрочное финансирование и проблема структуры капитала	1. Расчет средневзвешенной стоимости капитала предприятия (учебные задачи). 2. Эффект финансового рычага. Рациональная политика заимствования средств (учебные задачи, кейсы). 3. Воздействие структуры капитала на рыночную стоимость предприятия (учебные задачи). 4. Заемные средства в обороте. Кредиторская задолженности и управление ею (учебные задачи, кейсы).
1.4	Управление финансами корпораций в краткосрочном периоде.	1. Применение отдельных методов дифференциации затрат (учебные задачи). 2. Расчет маржинальных величин (учебные задачи, кейсы) 3. Применение маржинальных величин в планировании (учебные задачи, кейсы) 4. Оптимизация снабженческой деятельности предприятия (учебные задачи, кейсы) 5. Определение оптимального остатка денежных средств (учебные задачи).

4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации.

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 5.

Таблица 5 - Шкала и показатели оценивания результатов учебной работы обучающихся по видам в балльно-рейтинговой системе (БРС)

Учебная работа (виды)	Сумма баллов	Виды и результаты учебной работы	Оценка в аттестации	Баллы (16 недель)
Текущая учебная работа ОФО				
ОФО Текущая учебная работа в семестре (посещение занятий по расписанию и выполнение заданий)	**60** (100% /баллов приведенной шкалы)	Лекционные занятия (18 занятий)	**0,5 балла** посещение 1 лекционного занятия	5 - 9
		Практические занятия (25 занятий).	**1 балл** - посещение 1 практического занятия и выполнение работы на 51-65% **2 балла** – посещение 1 занятия и существенный вклад на занятии в работу всей группы, самостоятельность и выполнение работы на 85,1-100%	14-25
		Индивидуальное задание (кейс)	**За один кейс от 20 до 42:** **20 балла** (выполнено 51 - 65% заданий) **35 баллов** (выполнено 66 - 85% заданий) **42 баллов** (выполнено 86 - 100% заданий)	20-42
		Итоговый тест - 3 штуки	**4 балла** (51 - 65% правильных ответов) **6 баллов** (66 - 84% правильных ответов) **8 баллов** (85 - 100% правильных ответов)	12-24
Текущая учебная работа ЗФО				
ЗФО Текущая учебная работа в семестре (выпол-	60 (100% /баллов приве-	Конспекты тем, выносимых на самостоятельное изучение- 6 тем (рукописные).	**2 балла** за частичное раскрытие темы **3 балла** за более полное раскрытие темы **4 балла** за полное раскрытие темы	12-24

нение самостоятельных конспектов, контрольной работы и теста)	денной шкалы)	Контрольная работа по курсу	**За одно задание от 4 до 8:** **4 балла** (выполнено частично с ошибками) **6 баллов** (выполнено с недочетами) **8 баллов** (выполнено полностью верно)	24-48
		Итоговый тест (30 вопросов)	**15-19 балла** (51 - 65% правильных ответов) **20-25 баллов** (66 - 84% правильных ответов) **26-30 баллов** (85 - 100% правильных ответов)	15-30
			Итого по текущей работе в семестре	**51 - 100**
Промежуточная аттестация				
Промежуточная аттестация (экзамен)	**40** (100% /баллов приведенной шкалы)	Вопрос 1.	**5 баллов** (пороговое значение) **10 баллов** (максимальное значение)	5 - 10
		Вопрос 2.	**5 баллов** (пороговое значение) **10 баллов** (максимальное значение)	5 – 10
		Решение задачи 1.	**4 балла** (пороговое значение) **8 баллов** (максимальное значение)	4-8
		Решение задачи 2.	**6 баллов** (пороговое значение) **12 баллов** (максимальное значение)	6–12
			Итого по промежуточной аттестации (экзамен)	20-40
Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации 51 – 100 б.				

Итоговая оценка выставляется в ведомость согласно следующему правилу (таблица 6):

Таблица 6. Оценка уровня сформированности компетенций в промежуточной аттестации

Критерии оценивания компетенции	**Уровень освоения дисциплины и сформированности компетенции**	**Итоговая оценка**	**Оценка по 100-балльной шкале**
Обучающийся не владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, демонстрирует отрывочные знания, не способен решать практические профессиональные задачи, допускает множественные существенные ошибки в ответах, не умеет интерпретировать результаты и делать выводы.	первый	Неудовлетворительно	Менее 51 балла
Обучающийся владеет частично теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, фрагментарно способен решать практические профессиональные задачи, допускает несколько существенных ошибок решениях, может частично интерпретировать полученные результаты, допускает ошибки в выводах.	пороговый	Удовлетворительно	51-65
Обучающийся владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен решать практические профессиональные задачи, но допускает отдельные несущественные ошибки в интерпретации результатов и выводах.	повышенный	Хорошо	66-85
Обучающийся в полной мере владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологи-	продвинутый	Отлично	86-100

ей, грамотно излагает материал, способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач. Правильно интерпретирует полученные результаты и делает обоснованные выводы.			

5 Материально-техническое, программное и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Учебная литература

Основная учебная литература

1. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 377 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03726-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450000
2. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 351 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03375-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450535 .

Дополнительная литература

3. Незамайкин, В. Н. Финансовый менеджмент : учебник для бакалавров / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 467 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3638-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/425835 .
4. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 456 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-4395-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/444149 .
5. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03727-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453854 .
6. Екимова, К. В. Финансовый менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / К. В. Екимова, И. П. Савельева, К. В. Кардапольцев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 381 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3567-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/426175 .
7. Самылин, А. И. Финансовый менеджмент : учебник / А. И. Самылин. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 413 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005247-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1010087 . – Режим доступа: по подписке.
8. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 236 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-012500-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/968882 . – Режим доступа: по подпис-

ке.

5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Учебные занятия по дисциплине проводятся в учебных аудиториях НФИ КемГУ:

Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Финансовый менеджмент	221 Конференц-зал. Учебная аудитория для проведения: - занятий лекционного типа. Специализированная (учебная) мебель: доска меловая,столы, стулья. Оборудование для презентации учебного материала: системный блок, мониторы (10 шт.), микшер-усилитель, экран настенный с электроприводом, проектор, микрофоны (2 шт.), микрофонный усилитель (3 шт.). Используемое программное обеспечение:MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО). Интернет с доступом в ЭИОС.	654041, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, ул. Циолковского, д.23
	333 Учебная аудитория для проведения - занятий семинарского (практического) типа; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля и промежуточной аттестации. Специализированная (учебная) мебель: доска мело-	654041, Кемеровская область - Кузбасс, г. Новокузнецк, ул. Циолковского, д.23

	вая, столы, стулья. Оборудование: переносное - ноутбук, экран, проектор. Используемое программное обеспечение:MSWindows (MicrosoftImaginePremium 3 year по сублицензионному договору № 1212/КМР от 12.12.2018 г. до 12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО). Интернет с доступом в ЭИОС.	

5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1 База данных «Обзор практики корпоративного управления» ЦБ РФ - http://cbr.ru/analytics/?PrtId=overview_practices
2. База данных «Экономические исследования» ЦБ России - https://www.cbr.ru/ec_research/6 Иные сведения и (или) материалы.

6 Иные сведения и (или) материалы.

6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ

Самостоятельная работа студентов осуществляется в следующих формах:

- подготовка к практическим занятиям;
- самостоятельное изучение тем дисциплины (электронное обучение);
- подготовка к текущим контрольным мероприятиям;
- самостоятельное решение кейсовых заданий по заданным темам.

Примеры кейсовых заданий

Кейсовая ситуация по теме «Долгосрочное финансирование и проблема структуры капитала»

Объектом анализа является компания по производству мороженого. Она была создана в первые годы перестройки и сначала шла традиционным путем – использовала известную еще в советские времена рецептуру, постепенно внедряла популярные на западе сорта. Однако в последние годы компания нашла свою рыночную нишу: она стала специализироваться на низкокалорийных сортах, содержащих минимум жиров и углеводов. Спрос на продукцию компании высок, при этом слабо эластичен по цене, но относительно чувствителен к динамике доходов населения. В ближайшие годы фирма прогнозирует дальнейшее увеличение спроса. Финансовый директор фирмы считает, что наилучший способ привлечения средств для развития – это заимствование. Однако он понимает, что натолкнется на стойкое сопротивление собственника бизнеса, так как он хорошо помнит уроки дефолта 1998г., когда фирме пришлось погашать долларовые

кредиты на новых условиях. В те годы единственному акционеру пришлось продать 40% своих акций.

Политика непривлечения заемных средств имеет свои последствия для владельцев бизнеса. Например, если рентабельность активов (ROA) превышает среднеотраслевой уровень, то рентабельность собственного капитала (ROE), столь важного для владельцев показателя, отстает от других подобных фирм. Финансовый директор неоднократно указывал на это владельцам фирмы и подсказывал пути увеличения ROE, но собственники оставались непреклонными.

Для изменения мнения собственников относительно стратегии развития финансовой деятельности фирмы финансовый директор решил акцентировать их внимание на следующих аспектах:

1) сколько средств фирма может заработать в будущем году,

2) как будет выглядеть отчетность, если все средства на расширение будут

а) заимствованы,

б) получены за счет дополнительной эмиссии.

В расчетах он исходит из того, что продажи могут увеличиться на 25%. Спрос настолько велик, что возможно и некоторое повышение цен на продукцию. Финансовый директор считает, что валовая маржа может превысить текущий уровень на 21%. При этом он думает, что оборачиваемость запасов составит 6,5. По мнению финансового директора, административные расходы должны значительно возрасти, так как пока заработная плата менеджеров остается на низком уровне и это больше продолжаться не может. Он считает, что в целом увеличение административных и коммерческих расходов уместно на 20%. Значительно должны возрасти и внеоборотные активы. Сейчас компания работает фактически на пределе своей производственной мощности и увеличение производства без расширения производственных линий невозможно. Кроме того, целесообразна и некоторая модернизация уже действующих линий. Конечно, не все должно быть сделано в ближайшее время, но по расчетам финансового директора, в следующем году на эти цели потребуется 30 млн. ден.ед.

Проведенный анализ также показал, что пришла пора менять политику погашения кредиторской задолженности. Сейчас компания позволяет себе долго не оплачивать счета, однако это вызывает раздражение поставщиков, какие-то выгодные поставки теряются. Кроме того, поставщики стали предоставлять дисконты за быструю оплату и следует тщательно рассмотреть преимущества таких предложений.

Что касается кредитной политики фирмы, то она в принципе была удовлетворительной в прежних условиях. Однако увеличение производства повлечет за собой рост отгрузки в крупные сетевые ритейлеры. Это тоже желательно учесть при планировании на следующий год.

Финансовый директор считает, что коэффициенты текущей и быстрой ликвидности следует поддерживать на уровне двух и единицы соответственно, что является средним по отрасли, количество свободных денежных средств может быть несколько сокращено. Что касается выплаты дивидендов, то здесь возможен следующий подход. Если владельцы компании примут решение о расширении бизнеса за счет собственных средств, то дивидендов, видимо, не будет. Если же средства на расширение будут получены преимущественно за счет заимствования, то дивиденды целесообразно выплачивать по остаточному принципу: выплатить ту часть прибыли, которая останется после реинвестирования в бизнес.

В результате финансовый менеджер стоит перед двумя проблемами. Несмотря на твердую уверенность в необходимости заимствования, он учитывает негативное отношение к кредитам основного акционера и понимает, что ее предложения не должны казаться слишком обремененными долгами, что также нужно заложить в расчеты. При этом, финансовый директор не знает пока, каково может быть соотношение между долгосрочными и краткосрочными обязательствами.

Вопросы.

1. Как будет выглядеть отчет о финансовых результатах и баланс, если владельцы решат не привлекать заемные средства?

2. Как изменится оборачиваемость дебиторской задолженности при росте отгрузки товара сетевым ритейлерам?
3. Сколько средств потребуется компании в следующем году?
4. Какую величину кредита а) долгосрочного б) краткосрочного может привлечь компания при предполагаемых финансовым менеджером ограничениях?
5. Как будет выглядеть отчет о финансовых результатах, если предположить, что все недостающие средства получены от эмиссии облигаций с 8%-м доходом? (доля реинвестированной прибыли прежняя)
6. Не получится ли, что если мажоритарный акционер откажется от заимствования, его доля акций упадет ниже 50%? (цена акций составляет 69 ден.ед., за вычетом услуг брокеров – 63)
7. Каковы будут дивиденды на одну акцию и доходы на одну акцию, если финансирование будет а) за счет эмиссии акций, б) за счет заимствования
8. Финансовый директор хочет предусмотреть различные варианты развития событий и хочет провести анализ сценариев (табл.5). Первые два сценария подготовлены очень опытными работниками – менеджером по продажам и маркетологом. Третий сценарий предусматривает, что управление оборотным капиталом не будет столь эффективным, как в первых вариантах. Третий сценарий – самый оптимистичный по продажам. Как будут отличаться результаты?
9. Что является наиболее важным при прогнозировании будущей потребности в средствах?
10. Как считаете Вы - какой способ финансирования наиболее приемлем для фирмы?

Информация для анализа

Таблица 1 - Отдельные финансовые показатели предприятия за прошлые годы

Показатели	2015	2016	2017
Выручка	531000	576000	600000
Дебиторская задолженность	44592	51198	48000
Средний период оборачиваемости дебиторской задолженности	30,2	32	28,8
Кредиторская задолженность перед поставщиками	34200	48000	57000
Прочая кредиторская задолженность	14400	10800	18000

Таблица 2 – Имущество предприятия и его источники

	2017
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	8000
Дебиторская задолженность	48000
Запасы	69000
Прочие текущие активы	10000
Текущие активы	135000
Первоначальная стоимость внеоборотных активов	144000
Накопленная амортизация	24000
Внеоборотные активы	120000
Всего активы	255000
Краткосрочные кредиты	0
Кредиторская задолженность перед поставщиками	57000
Прочая кредиторская задолженность	18000
Текущие обязательства	75000
Облигации	0
Уставный капитал	120000
Нераспределенная прибыль	60000
Всего пассивы	255000

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах предприятия

	2017
Выручка от продажи	600000
Управленческие и комм. расходы	60000
Амортизация	3600
Прочие расходы	1200
Прибыль до вычета процентов и налогов	61200
Проценты	0
Прибыль до налогообложения	61200
Налоги	30600
Чистый доход	30600
Дивиденды	15300
Нераспределенная прибыль	15300

Таблица 4 - Среднеотраслевые показатели

Текущий коэффициент ликвидности	1,8
Быстрый коэффициент ликвидности	0,8
Коэффициент задолженности, %	50
Оборачиваемость запасов	6,0
Длительность оборота дебиторской задолженности	26,0
Оборачиваемость активов	2,1
Валовая маржа, %	18
Рентабельность активов, %	8,5
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,9
Рентабельность собственного капитала, %	17

Таблица 5 – Сценарии развития

Показатель	Прогнозные значения по сценариям			
	1	2	3	4
Выручка	690000	750000	750000	780000
Ден.средства/выручка от продажи	0,023	0,028	0,025	0,02
Длительность оборота кредиторской задолженности	38	36	39	38
Кредиторская задолженность / выручка от продажи	0,07	0,06	0,063	0,063
Выручка от продажи/запасы	6,3	6,5	6,3	6,1

Кейсовая ситуация по теме «Управление финансами корпораций в краткосрочном периоде: управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными потоками предприятия»

Объектом анализа является успешная компания по производству мебели. Несколько лет назад была опасность потери части рынка из-за усиления конкуренции с зарубежными поставщиками, однако этого не произошло, чему послужила гибкая ценовая политика фирмы, удовлетворительное качество мебели, широкая сеть распространения. Сегодня перед исполнительным директором стоят следующие проблемы:

1. предложение изготовить партию диванов по цене ниже рыночной,
2. неудовлетворенная потребность в мебели для кабинетов, которые производит компания,
3. предложение сторонней фирмы производить фурнитуру для мебели компании.

Исполнительный директор решил обсудить эти вопросы на совещании со специалистами. Раскрывая суть проблемы по первому вопросу, директор пояснил, что поступил заказ на 4 тыс. диванов по цене 1200 у.е. , что на 20% ниже обычной цены продажи, которая составляет 1500 у.е. В последнее время диваны этой серии раскупались неважно, у компании имеются избыточные мощности по их производству. Однако бухгалтер показала отчет о финансовых результатах по данному виду продукции (табл.1), из которого следует, что при цене 1500 у.е. диваны реально обходились в 1585 долл. и продавать их по 1200 у.е. просто абсурдно. Однако финансовый директор предложил отложить решение вопроса для того, чтобы рассчитать маржинальный доход, который может быть получен при выполнении заказа, и принять решение на основе этих расчетов. Для проведения расчетов он воспользуется данными табл.1.

Таблица 1. Отчет о финансовых результатах по производству и продаже диванов

Выручка от продажи (10 тыс. шт по 1500 у.е.)	15 000 000
Переменные затраты	9 000 000
Валовая маржа	6 000 000
Постоянные затраты	5 500 000
Амортизация	600 000
EBIT	(100 000)
Процентные выплаты	750 000
EBT	(850 000)

В ходе обсуждения были заданы следующие вопросы:

1.1. Как бухгалтер получил, что себестоимость одного дивана – 1585 у.е.?

1.2. Почему он считает невыгодным выполнить дополнительный заказ на 4000 диванов по цене 1200 у.е.? Почему финансовый директор не уверен в этом?

1.3. Какое решение примет исполнительный директор?

Перейдя к рассмотрению второго вопроса, исполнительный директор проинформировал коллег, что существует высокий неудовлетворенный спрос на кабинеты производства фирмы. По имеющимся оценкам они могут произвести – лишь 18 тыс. кабинетов, а заказы есть на 20 тыс. и спрос будет расти. Директор считает, что существуют две возможности решения проблемы: а) повышение цены кабинетов, б) увеличение мощностей и наращивание производства.

Она попросила маркетолога компании оценить реакцию рынка на увеличения цен. Он сообщил коллегам следующее. В прошлом году цена кабинетов увеличилась на 10%, при этом спрос снизился на 2%. Однако он понимает, что этот прогноз основан на информации только по одному году. Кроме того, на рынке появились конкурирующие предложения, которые не учтены в прогнозе. В целом, так как в подобных оценках следует исходить из принципа консервативности, то, по его мнению, можно считать, что каждое 10%-е повышение цен в сложившихся усло-

виях снизит спрос на 5% и для приведения в соответствие спроса и предложения следует увеличить цены на 20% (это снизит спрос на 10%, он составит 18 тыс.). Финансовый директор отнесся очень скептически к данным рассуждениям. Он считает, что спрос при таком повышении цены упадет значительно сильнее. Его аргументация такова: в прошлом году все конкуренты подняли цены из-за увеличения цен на сырье, а сейчас это не предвидится и предложение компании будет неконкурентоспособным. По мнению финансового директора, для фирмы целесообразно увеличение производственных мощностей. Он сделал расчеты на 10-летний период (горизонт планирования, принятый для проектов такого уровня) и получил, что чистая приведенная стоимость (NPV) увеличится в два раза по сравнению с вариантом без расширения мощностей. Маркетологу эти расчеты показались интересными, однако он заинтересовался, какие объемы продаж лежат в их основе. Финансовый директор объяснил, что в расчетах заложены сегодняшние цены и сегодняшний спрос. Во время обсуждения возникли следующие вопросы.

2.1. Какова эластичность спроса по цене? У коллег маркетолога возникли сомнения в реалистичности его оценок.

2.2. Должны ли коллеги согласиться с подходом финансового директора?

Обсуждение 3-го вопроса повестки дня выявило следующие подробности. Компания использует 200 комплектов фурнитуры премиум-класса для производства кресел-качалок. Их производство в компании пока до конца технически не отлажено и сравнительно дорого. Недавно поступило предложение закупать 200 комплектов фурнитуры каждый месяц по цене 40 долл. Финансист утверждает, что сейчас производство фурнитуры обходится компании в 53,56 у.е. (см. табл.2). Закупка фурнитуры позволит компании сэкономить в целом 2 712 у.е. в месяц или 32 544 у.е. в месяц.

Таблица 2. Себестоимость производства фурнитуры

Затраты прямого труда	2000
Косвенные затраты труда	1500
Начисления на заработную плату	1512
Материальные затраты	2300
Ремонт и поддержание производственного оборудования	1100
Общепроизводственные расходы	1000
Амортизация	1300
Итого	10712
Цена ед. при производстве 200 комплектов	53,56

Специалист по управлению персоналом отметил, что отказ от собственного производства фурнитуры не должен привести к сокращению рабочих и специалистов. Сокращение противоречит философии компании, затрудняет создание единой команды, вызовет негативную реакцию в коллективе. Поэтому, если будет принято решение о закупке фурнитуры, следует перевести рабочих и служащих на другие участки, тем более, что намечается расширение производства кабинетов. В процессе обсуждения возникли следующие вопросы.

3.1. При отказе от собственного производства возникнут проблемы не только с высвобождением рабочих, но и с общепроизводственными расходами, амортизацией, которые лягут на другие виды деятельности (при пессимистическом варианте их не удастся сократить). Как это учесть при принятии решения?

3.2. Если рабочие все-таки будут сокращены, какая экономия будет достигнута?

Кейсовая ситуация по теме «Управление финансами корпораций в краткосрочном периоде: управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными потоками предприятия»

Объектом анализа является компания по производству завтраков быстрого приготовления, которая возникла на заре перестройки. Первые годы она достаточно трудно завоевывала се-

бе место на рынке: сказывалась инерционность группы потребителей, на которую был рассчитан товар, российские традиции использовать натуральные крупы без каких-либо добавок, относительно высокая стоимость товара. Тем не менее, постепенно продукция фирмы доказала высокое качество, нашла своего потребителя. Продажи росли, вместе с ними увеличивались доходы и вскоре доходы на акцию значительно обогнали соответствующие показатели других компаний такого размера.

На ближайшие 3 года прогноз развития компании оптимистичен. В прошлом году совет директоров компании принял решение перейти на новую, высокоинтенсивную технологию производства. Это вызвано необходимостью наращивания объемов производства, а, главное, снижения себестоимости продукции. На момент принятия решения стоимость сырья и прямого труда составляла 77% выручки от продаж, что является средним по отрасли. Новые технологии позволят через год снизить этот показатель до 45% (в первую очередь, за счет снижения издержек прямого труда) и достичь валовой маржи 52%, что будет рекордом отрасли. Однако один год будет переходным. В этот период ожидается, что стоимость материалов и прямого труда будет составлять 60% выручки от продаж, переменные коммерческие расходы - 3%, валовая маржа – 37%. Период трансформации производства потребует увеличения общепроизводственных расходов, т.к. придется прибегнуть к услугам сторонних специалистов, нанять новый персонал. Ожидается, что административные и другие постоянные расходы достигнут 33 тыс. ден.ед. и 11 тыс. ден. ед. соответственно. Амортизация составит 41,25 тыс. ден.ед. Этот год компания будет работать в среднем на 57% своей будущей производственной мощности.

Руководство компании уверено в успехе проекта, однако мнения расходятся по поводу способа его финансирования. С одной стороны, на сегодняшний день компания имеет достаточный уровень собственного оборотного капитала, невысокий уровень задолженности, низкий бизнес-риск. Это позволяет президенту и основателю компании склоняться к финансированию через заимствование. Его аргументы сводятся к следующему:

1) прогнозы продаж всегда сбывались, отклонения составляли не более 10%,

2) выручка от продажи должна возрастать по крайней мере в ближайшие 3 года и это обеспечит поступление средств для погашения долга. Например, в следующий год выручка должна возрасти на 10%, правда, 5% будут чисто инфляционным увеличением.

3) финансирование за счет эмиссии дополнительных акций приведет к возникновению новых акционеров, а пока акционерами являются лишь члены семьи и друзья.

Однако финансовый директор компании придерживается другого мнения. Он считает, что высокие процентные расходы лягут тяжелым бременем на компанию. По его расчетам, в переходный год компания будет неспособна погашать обязательства, которые в случае заимствования возрастут до 15,4 тыс. ден.ед. Кроме того, финансовый директор напоминает владельцу компании и об угрозе банкротства. Он говорит, что малейшие задержки платежей приводят к возникновению слухов о масштабности финансовых затруднений, приостановлению выгодных условий закупок сырья, увеличению затрат. В крайнем случае, если будет принято решение о взятии кредита, он предлагает увеличить сроки его погашения, чтобы снизить годовую нагрузку. Однако собственник непреклонен: он напоминает финансовому директору, что увеличение сроков выплаты повысит эффективную процентную ставку и, кроме того, он хочет поскорее выплатить долг. В принципе финансовый директор почти уверен, что погашение долга будет осуществляться за счет поступления средств от операций, однако допускает, что может возникнуть необходимость продажи какой-либо части активов для покрытия долгов. Он предупреждает хозяина, что будет категорически против таких продаж, так как у них нет «ненужных активов». Однако собственник напоминает ему, что, по общему признанию, политика управления оборотным капиталом у них излишне консервативна и «лишние» активы, возможно, все-таки есть.

Несмотря на свою твердую позицию, хозяин бизнеса в душе тяжело переживает, что у него нет взаимопонимания с одним из своих ценных и старых работников по столь важному вопросу. Он опять и опять возвращается к аргументам финансового директора. Он еще раз пытается выяснить некоторые вопросы.

1. Он просит подготовить прогноз денежных поступлений и выплат на переходный год

при условии, что будет взят кредит (продажи возрастут на 10%).

Таблица 1 Отчет о финансовых результатах

	n	n+1	(n+1) без увеличения продаж
Выручка	280500		
Себестоимость	224400		
Валовая прибыль	56100		
Административные и комм. расходы	14025		
Амортизация	9350		
Др. постоянные расходы	4675		
EBIT	28050		
Проценты	4400		
EBT	23650		
Налоги	9460		
Чистый доход	14190		

2. Он хочет знать: если продажи будут на 10% меньше прогнозируемых, сможет ли компания погасить долги?

3. Собственник считает необходимым рассчитать точку безубыточности для показателя EBT и уровень операционного рычага. Он привык, что эти показатели выражаются как процент от продаж. (В году n безубыточные по EBT продажи составляли 256850 тыс. ден.ед, что составляло 91% продаж, операционный леверидж равнялся 2).

4. Посмотрев на данные, которые получились после ответов на вопросы 1-3, Президент компании спросил: какой же объем продаж генерирует нам денежный поток, достаточный для выплаты процентов и «тела» долга? (Если компания возьмет кредит, то «тело» долга составит в году (n+1) 20900 тыс. ден.ед).

5. Какие допущения используются при расчете ТБ (вопросы 3-4)? Какую дополнительную информацию хорошо бы иметь?

6. Будет ли увеличение продаж сопровождаться увеличением денежных потоков для выплаты долга? В каких случаях этого не последует?

7. Мотивация финансового менеджера не дает покоя собственнику и он разрабатывает «пессимистические сценарии». В их основе - следующие цифры: тело долго составляет в году n и (n+1) – 20 900, проценты – 15 400 и 13200 соответственно.

Таблица 2. Сценарии

n / (n+1)	Основной	Пессимистический №1	Пессимистический №2	Пессимистический №3
Прирост выручки от продажи	0.1/0.5	0.05/0,05	0.05/0,02	0,02/0,00
Валовая маржа	0,37/0,52	0,36/0,49	0,35/0,47	0,34/0,44
Общепроизводственные расходы	44000/46200	46200/48400	48400/52800	50600/55000

Какие выводы он делает?

<u>Примеры тестовых заданий</u>

1. Одна из основных целей при управлении структурой капитала заключается в:

- максимизации величины заемного капитала;
- минимизации затрат, связанных с привлечением капитала;
- повышении эффективности использования внеоборотных активов;

- минимизации эффекта финансового левериджа;
- верного ответа нет;

2. На предприятии, производящем электроэнергию скорее всего будет применен следующий метод учета затрат и формирования себестоимости:
- попередельный;
- нормативный;
- позаказный;
- попроцессный;
- верного ответа нет;

3. Цена источника «нераспределенная прибыль» при расчете WACC акционерного общества приравнивается к стоимости:
- уставного капитала;
- кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженности перед персоналом;
- заемного капитала в виде облигаций;
- верного ответа нет;

4. Показатель маржинального дохода:
- никогда не может быть отрицательным;
- находится в обратной зависимости от доли постоянных затрат в их общей структуре;
- не может использоваться в принятии решений относительно ассортимента реализуемой продукции;
- представляет собой сумму выручки и постоянных затрат;
- верного ответа нет;

5. Направление действия финансового рычага задается его:
- налоговым корректором;
- плечом;
- дифференциалом;
- разностью между рентабельностью активов (экономической рентабельностью) и процентной ставкой по обязательствам;
- верного ответа нет;

6. Если при изменении цен на 5% объем продаж изменяется на 10%, коэффициент эластичности спроса по цене будет (по модулю):
- больше 0;
- больше 1;
- меньше 0;
- меньше 1;
- находиться в пределах от 0 до 1;
- верного ответа нет.

7. Выберите верное утверждение:
- чем выше доля постоянных затрат, тем больше уровень операционного рычага;
- чем выше маржинальный доход, тем больше уровень операционного рычага;
- чем ниже рентабельность активов (экономическая рентабельность), тем ниже сила воздействия финансового рычага;

- номенклатурная позиция, характеризующаяся положительным маржинальным доходом, может быть рекомендована к производству / продажам, даже если она убыточна;
- все вышеприведенные утверждения ложны;

8. Отрицательное значение эффекта финансового рычага означает что:
- рентабельность работы предприятия меньше чем затраты на обслуживание заемного капитала;
- прирост величина заемного капитала сократит прибыль предприятия;
- сокращение величины собственного капитала сократит прибыль предприятия;
- величина налогов на прибыль превышает рентабельность работы предприятия;
- верного ответа нет;

9. При расчете средневзвешенной стоимости капитала, определяя цену задолженности по купонным облигациям:
- налоговый корректор используется, так как проценты по облигациям относятся на прибыль до налогообложения;
- налоговый корректор не используется, так как проценты по облигациям относятся на прибыль до налогообложения;
- налоговый корректор используется в некоторых случаях в зависимости от целей анализа;
- необходимо соотнести величину уплачиваемого купонного дохода к общей величине задолженности, сформированной данным финансовым инструментом;
- верного ответа нет;

10. Снижение WACC предприятия, при прочих равных условиях:
- свидетельствует о том, что разница между рентабельностью активов и процентами по обязательствам увеличивается;
- свидетельствует о том, что разница между рентабельностью активов и процентами по обязательствам уменьшается;
- является положительным изменением в работе предприятия;
- является отрицательным изменением в работе предприятия;
- верного ответа нет;

11. Принимая решение относительно ассортимента продукции, основываясь на методе Маркон, в качестве характеристик ассортиментных позиций рассматриваются:
- доля позиции в выручке;
- маржинальность позиции;
- величина прибыли до налогообложения на ассортиментную позицию;
- оборачиваемость запасов по данной ассортиментной позиции;
- верного ответа нет;

12. Решение о предоставлении отсрочки платежа оценивается путем сопоставления возникающих из-за дебиторской задолженности дополнительных экономических затрат и:
- прироста величины заемного капитала;
- прироста внеоборотных активов;
- прироста прочих доходов предприятия;
- увеличения средневзвешенной стоимости капитала;
- верного ответа нет;

13. Предельных (маржинальные) издержки предприятия с ростом объемов выпуска продукции:
- сначала увеличиваются, затем уменьшаются;
- не изменяются;

- сначала уменьшаются, потом увеличиваются;
- изменяются вне зависимости от объемов выпуска;
- верного ответа нет;

14. Платежный календарь представляет собой один из инструментов управления:
- операционным левериджем предприятия;
- денежными потоками предприятия;
- финансовыми результатами предприятия;
- объемами продаж предприятия;
- ценами реализации;
- ассортиментом реализуемой продукции;
- верного ответа нет;

15. В качестве расходов, связанных с обладанием денежными средствами, в моделях определения оптимального остатка денежных средств, имеются ввиду:
- расходы на конверсию денег в КФВ и обратно;
- только расходы на конверсию денег в КФВ;
- только расходы на конверсию КФВ в деньги;
- расходы в виде процентной ставки по обязательствам предприятия;
- упущенная выгода в виде альтернативной безрисковой доходности;
- верного ответа нет;

16. В модели полного распределения затрат косвенные затраты распределяются на себестоимость единицы продукции:
- прямо пропорционально базе распределения;
- обратно пропорционально базе распределения;
- прямо пропорционально маржинальному доходу;
- обратно пропорционально маржинальному доходу;
- верного ответа нет;

17. Выбирая позиции запасов из их общей номенклатуры, которые целесообразно оптимизировать, используя модель Уилсона, субъект анализа основывается на следующих критериях:
- доля номенклатурных позиций в общей стоимости запасов;
- доля позиций в общем номенклатурном перечне запасов;
- регулярность и прогнозируемость потребления позиции запасов;
- величина затрат, связанных с хранением единицы запаса;
- величина накладных расходов на единицу запаса;
- верного ответа нет;

18. Наиболее близким по сути зарубежным методом учета затрат к российскому нормативному является:
- простой директ-костинг;
- стандарт-костинг;
- функционально-стоимостной анализ;
- АВС – костинг;
- система JIT;
- верного ответа нет;

19. Лимит дебиторской задолженности характеризует величину, которая:

- показывает такой объем дебиторской задолженности, при котором предприятию не потребуются дополнительных источников финансирования;
- рассчитывается как сумма доступных для организации источников финансирования оборотных активов за вычетом прогнозируемой величины запасов (с НДС), денежных средств, КФВ;
- показывает такой объем дебиторской задолженности, при котором эффект финансового рычага стремится к максимальному значению;
- рассчитывается как разница между фактической и критической дебиторской задолженностью (с учетом безвозвратных долгов, скорректированных на вероятность возврата);
- верного ответа нет;

20. Используя метод начислений, предприятие признает продажи доходами (выручкой):
- в момент заключения контракта и выставления счета на оплату;
- в момент фактического получения денег;
- по истечении срока исковой давности по непогашенному обязательству;
- в момент отправки контрагенту оферты;
- верного ответа нет;

21. Для оценки стабильности денежного потока во времени можно использовать показатели:
- оборачиваемости активов;
- оборачиваемости дебиторской задолженности;
- длительности операционного цикла;
- среднеквадратическое отклонение и коэффициент вариации денежного потока;
- коэффициент корреляции между притоком денежных средств и объемом продаж;
- верного ответа нет;

22. В модели Уилсона, оптимальным является такой заказ при котором:
- величина накладных расходов стремится к минимуму;
- величина расходов на хранение стремится к минимуму;
- оборачиваемость запасов стремится к максимуму;
- период обращения запасов по итогам применения модели увеличивается;
- верного ответа нет;

23. Среди допущений в модели расчета точки безубыточности можно выделить:
- объем выпуска равен объему продаж;
- объем продаж больше объемов выпуска;
- стоимость капитала предприятия остается неизменной;
- затраты на кредитный анализ потенциальных дебиторов принимаются равными нулю;
- верного ответа нет;

24. В рамках модели Баумоля денежные средства должны быть конвертированы в КФВ и обратно:
- через 1 оборот дебиторской задолженности при достижении фактического остатка денежных средств минимального значения;
- сразу по факту достижения фактического остатка денежных средств минимального значения;
- заранее, до достижения фактического остатка денежных средств минимального значения;
- в модели Баумоля остаток денежных средств не оптимизируется;
- верного ответа нет;

25. Замедление оборачиваемости оборотных активов при прочих постоянных показателях предприятия приведет к:
- росту актива баланса;
- сокращению активов баланса;
- уменьшению валюты баланса;
- сокращению пассивов баланса;
- верного ответа нет;

26. При увеличении выручки и прибыли до налогообложения:
- положительный денежный поток также неизбежно увеличится;
- положительный денежный поток неизбежно уменьшится;
- положительный денежный поток может как увеличиться, так и уменьшиться;
- величина налога на прибыль к уплате также должна возрасти;
- верного ответа нет;

27. Операционный риск предприятия зависит от:
- структуры затрат;
- структуры капитала;
- соотношения собственных и привлеченных источников финансирования;
- динамики оборачиваемости дебиторской задолженности;
- верного ответа нет;

28. Управление оборотным капиталом и управление оборотными активами:
- предполагает использование одних и тех же инструментов, так как численно оборотные активы равны оборотному капиталу;
- предполагает использование одних и тех же инструментов, хотя численно оборотные активы не равны оборотному капиталу;
- предполагает использование различных инструментов, так как численно оборотные активы не равны оборотному капиталу;
- предполагает использование различных инструментов, хотя численно оборотные активы не равны оборотному капиталу;
- верного ответа нет;

29. Погашение дебиторской задолженности представляет собой притоки по:
- операционной деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности;
- в зависимости от того, чья задолженность и по каким обязательствам гасится;
- верного ответа нет;

30. Построение платежного календаря невозможно без:
- ранжирования дебиторов по степени надежности;
- ранжирования платежей по степени срочности;
- определения дат совершения отдельных платежей;
- учета ставки дисконтирования;
- верного ответа нет.

31. При расчете WACC для оценки стоимости капитала, сформированного кредиторской задолженностью перед государством по налогам и сборам используется:
- ставка по обязательствам, сформированным кредитными договорами;
- принимается равной ставке, соответствующей стоимости собственного капитала;
- исчисляется как законная неустойка (исходя из ставки рефинансирования);
- исчисляется исходя из силы воздействия финансового рычага;
- верного ответа нет;

32. Собственный капитал предприятия является для него:
- бесплатным;
- платным, если в нем преобладает нераспределенная прибыль;
- платным вне зависимости от его структуры;
- платным, если речь идет о публичном акционерном обществе;

- верного ответа нет;

33. Сила воздействия финансового рычага фирмы равна 3,06, это значит что:
- рост заемного капитала на 1% вызывает рост рентабельности собственного капитала на 3,06%;
- рост заемного капитала на 3,06% вызывает рост рентабельности собственного капитала на 1%;
- сокращение рентабельности собственного капитала на 3,06% может быть вызвано сокращением заемного капитала на 1%;
- рост заемного капитала на 1% увеличит рентабельность собственного капитала в 3,06 раза;
- верного ответа нет;

34. Сила воздействия финансового рычага тем выше, чем:
- выше величина заемного капитала;
- выше величина собственного капитала;
- больше WACC;
- выше уровень постоянных затрат;
- выше разность между рентабельностью активов и процентной ставкой по обязательствам;
- верного ответа нет;

35. Ключевыми характеристиками денежных потоков предприятия являются:
- соотношение притоков и оттоков (чистый денежный поток) за период;
- ритмичность денежных потоков в единицу времени;
- уровень рентабельности денежных потоков;
- наличие положительного сальдо между притоком и оттоком за год;
- верного ответа нет;

36. WACC предприятия:
- должна увеличиваться для повышения эффективности хозяйственной деятельности;
- может использоваться для анализа инвестиционных проектов;
- служит нижним пределом прибыльности операционной деятельности;
- рассчитывается для оценки инвестиционной привлекательности облигаций?
- верного ответа нет;

37. Для того чтобы дифференциал финансового рычага был положительным, необходимо:
- чтобы собственный капитал превышал заемный;
- чтобы долгосрочные пассивы превышали краткосрочные;
- чтобы рентабельность активов превышала рентабельность капитала;
- чтобы рентабельность активов превышала средневзвешенную ставку процентов по заемному капиталу;
- верного ответа нет;

38. Используя графический метод дифференциации затрат, величина FC определяется следующим образом:
- как пересечение линии тренда и оси, на которой отложен объем продаж;
- как пересечение линии тренда и оси, на которой отложена величина затрат;
- как координата точки, соответствующей нулевому объем продаж;
- как среднее взвешенное от экстремумов функции общих затрат;
- верного ответа нет;

39. Показатель удельного маржинального дохода:
- не может быть отрицательным;
- всегда больше 1;
- показывает, сколько маржинального дохода приходится на единицу продукции;
- свидетельствует о том, сколько дохода, полученного от продажи единицы продукции остается для покрытия постоянных затрат и формирования прибыли;
- верного ответа нет;

40. Дисконтирование при оценке инвестиций применятся по причине того, что:
- вложения капитала и получение эффекта от вложений происходят в разное время;
- необходимо учесть рискованность различных инвестиционных решений;
- стоимость денег во времени постоянна;
- вложения капитала и получение эффекта от вложений происходят в одно время;
- верного ответа нет;

41. Маржинальный доход – это:
- разность между выручкой и постоянными затратами;
- разность между выручкой и переменными затратами;
- сумма прибыли и постоянных затрат;
- частное от деления валовой прибыли на объем выпуска продукции;
- верного ответа нет;

42. В модели Миллера-Орра нижний предел остатка денежных средств:
- соответствует оптимальному уровню для организации;
- показывает такой остаток, при котором необходимо конвертировать КФВ в денежные средства;
- может определяться как среднедневной платеж по данным прошлого периода;
- определяется исходя из упущенной выгоды предприятия (с учетом альтернативной ставки доходности);
- верного ответа нет;

43. Сила воздействия операционного рычага фирмы равна 3,06, это значит что:
- рост выручки на 1% вызывает рост прибыли до налогообложения на 3,06%;
- рост выручки на 3,06% вызывает рост прибыли до налогообложения на 1%;
- сокращение прибыли до налогообложения на 3,06% может быть вызвано сокращением выручки на 1%;
- рост выручки на 1% увеличит прибыль до налогообложения в 3,06 раза;
- верного ответа нет;

44. Уровень операционного рычага тем выше, чем:
- выше доля переменных затрат;
- выше доля постоянных затрат;
- выше доля общих затрат;
- выше уровень собственного капитала;
- больше разницы между постоянными и переменными затратами в организации;
- верного ответа нет;

45. В рамках модели экономически обоснованных потребностей целесообразно производить расчет оптимального объема заказа:

- запасов, нерегулярных по потреблению и несущественных по стоимости;
- запасов с непрерывным и равномерным расходом;
- любых запасов;
- запасов, поставки которых неподконтрольны компании;
- верного ответа нет;

46. При частых поставках одних и тех же запасов происходит:
- рост совокупных затрат на хранение этих запасов;
- рост совокупных затрат на снабжение;
- сокращение совокупных затрат на снабжение;
- сокращение совокупных затрат на хранение;
- верного ответа нет;

47. В затратных методах ценообразования ключевое значение имеет показатель:
- оборачиваемости запасов продукции;
- рентабельности затрат;
- удельного маржинального дохода;
- силы воздействия операционного рычага;
- верного ответа нет;

48. В точке безубыточности предприятия равны суммы:
- маржинального дохода и прибыли;
- выручки и суммарных издержек;
- выручки и переменных издержек;
- выручки и постоянных издержек;
- верного ответа нет;

49. Суть управления затратами по системе стандарт-костинга сводится к следующему:
- выявлению отклонений между плановыми и фактическими затратами и поиску причин этих отклонений;
- исчислению маржинального дохода и показателей на его основе;
- определению такой величины затрат, при которой сила воздействия операционного рычага максимальна;
- попыткам перевода затрат из категории постоянных в категорию переменных;
- верного ответа нет;

50. Кредитная политика предприятия охватывает решения следующих вопросов:
- о наличии и размере скидок за оплату без отсрочки;
- об оптимальной величине кредиторской задолженности предприятия;
- о способах оценки кредитоспособности потенциальных дебиторов;
- об определении оптимальной величины остатка денежных средств предприятия;
- верного ответа нет;

51. Источниками формирования оборотных активов предприятия являются:
- собственные средства;
- средства, приравненные к собственным;
- заемные средства;
- верного ответа нет;
- уставный капитал;

52. Модель Уилсона исходит из предположения, что:

- величина постоянных затрат предприятия всегда меньше переменных;
- цены постоянны (как затраты на хранение и снабжение);
- можно относительно четко спрогнозировать потребность предприятия в запасах на будущий период;
- альтернативная доходность от вложения денежных средств в запасы всегда больше нуля;
- верного ответа нет;

53. На прибыльном предприятии сила воздействия операционного рычага:

- всегда больше 0;
- всегда больше 1;
- зависит от маржинального дохода;
- является показателем операционного риска;
- верного ответа нет;

54. При решении вопросов управления денежными средствами с применением бюджетирования в организации необходимо выделить центры финансовой ответственности, которые:

- включают только финансово-экономические службы предприятия;
- руководители которых несут материальную ответственность за имущество, закрепленное за этими подразделениями;
- призваны контролировать ход инициированных ими платежей и наличие всех закрывающих документов;
- должны выделяться в зависимости от доли подразделения в общем фонде оплаты труда;
- верного ответа нет;

55. В модели Стоуна в отличии от модели Миллера-Орра:

- конверсия денег в КФВ и обратно производится с учетом прогнозной потребности в высоколиквидных активах;
- стоимость хранения денежных средств на расчётном счету принимается равной нулю;
- затраты по конверсии КФВ в деньги и обратно принимаются равными нулю;
- производится определение оптимального остатка денежных средств на расчетном счету;
- верного ответа нет;

56. Одним из критериев принятия решений в области ассортимента реализуемой продукции в рамках модели Маркон является:

- маржинальность ассортиментных позиций;
- стоимость хранения ассортиментных позиций;
- величина накладных расходов на транспортировку ассортиментных позиций;
- оборачиваемость запасов ассортиментных позиций;
- верного ответа нет;

57. Достаточность высоколиквидных активов предприятия можно оценить с помощью:

- модели EOQ (Уилсона);
- модели Баумоля;
- модели Гордона;
- модели Стоуна;
- одного из показателей ликвидности баланса предприятия;
- показателя ликвидности денежного потока;
- верного ответа нет;

58. При определении среднего периода прохождения платежа за период используется:

- средняя хронологическая;
- средняя арифметическая;
- средняя геометрическая;
- средняя взвешенная;
- верного ответа нет;

59. Финансирование операционной деятельности предприятия за счет заемных средств при прочих равных условиях ведет к:

- укреплению финансовой устойчивости предприятия;
- сокращению финансовой устойчивости предприятия;
- росту финансовой независимости фирмы;
- увеличению коэффициента автономии;
- верного ответа нет

60. Выберите верные утверждения:

- прибыльное предприятия ни при каких условиях не может столкнуться с недостатком денежных средств;
- чем выше сила воздействия операционного рычага, тем более зависима прибыль от выручки;
- маржинальный доход не может использоваться при планировании ассортимента реализуемой продукции;
- как правило, при увеличении заемного капитала предельная стоимость каждой последующей привлекаемой единицы увеличивается;
- все утверждения ложны;

6.2. Примерные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Примерные теоретические вопросы для промежуточной аттестации

1. Стратегические цели финансового менеджмента.
2. Содержание финансового менеджмента.
3. Долгосрочная финансовая политика и долгосрочные источники финансирования.
4. Основные проблемы финансового менеджмента.
5. Стратегия формирования капитала и финансовых резервов предприятия.
6. Критерии оптимальности долгосрочных финансовых вложений в портфельные и прочие инвестиции.
7. Методы оценки стоимости капитала.
8. Понятие структуры капитала.
9. Расчет оптимальной структуры капитала.
10. Пути оптимизации структуры капитала предприятия.
11. Финансовый леверидж.
12. Структура капитала и рыночная стоимость предприятия.
13. Сфера реализации долгосрочной финансовой политики предприятия.
14. Дивиденд и его величина.
15. Факторы, определяющие дивидендную политику.
16. Дивидендная политика и цена акций.
17. Цели финансового прогнозирования.
18. Задачи финансового прогнозирования.
19. Финансовый план предприятия, его содержание и структура.
20. Краткосрочное финансовое планирование, его цели, задачи и методы.

21. Управление издержками предприятия в рамках краткосрочной финансовой политики.
22. Методы дифференциальных издержек: (метод максимальных и минимальных точек, графический (статистический) метод, метод наименьших квадратов).
23. Операционный анализ, его применение при формировании оптимальной структуры себестоимости продукции.
24. Операционный рычаг, валовая маржа, запас финансовой прочности.
25. Управление запасами в системе финансовой политики (виды, издержки).
26. Способы управления производственными запасами (АБВ, EOQ, Jit).
27. Денежные скидки и риск коммерческого провала в рамках кредитной политики.
28. Оборот денег, управление ликвидностью.
29. Поступление денежных средств, их аккумулирование.
30. Управление выплатами денежных средств.
31. Инвестирование свободных денежных средств как составляющая кредитно-финансовой политики.
32. Плановое сальдо денежных средств. Модели Баумоля, Миллера-Орра, Стоуна.
33. Кредитная политика и дебиторская задолженность в свете кредитно-финансовой политики.
34. Условия продажи, их влияние на финансовые показатели предприятия (скидки, сроки).
35. Формирование оптимальной кредитной политики.

Составитель: Вержицкий Д.Г., доцент кафедры экономики и управления