

НОУ ВПО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ИНСТИТУТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ, ЭКОНОМИКИ
И ПРАВА»

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по научной работе
СПБИВЭСЭП
_____ М.В. Ежов
« ____ » _____ 2012 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Направление подготовки

080200 МЕНЕДЖМЕНТ

Квалификация выпускника

бакалавр

Санкт-Петербург

2012

«Финансовый менеджмент» : рабочая программа / авт.-сост. В. А. Дианов – СПб.: ИВЭСЭП, 2012. – 17с.

Рецензент

В. А. Макарова

кандидат экономических наук, доцент

Утверждена на заседании кафедры экономической теории
и предпринимательства,
протокол № 3 от 14.11.2011

Утверждена и рекомендована к печати Научно-методическим Советом,
протокол № 3 от 22.11.2011

Изменения и дополнения утверждены на заседании кафедры Экономики и менеджмента Филиала ОУ ВО СПбИВЭСЭП в г.Новосибирске, протокол №02 от 24.10.2014 г.

Лист изменений
в рабочую программу

| Дата внесенных изменений | Содержание изменений | Подпись автора |
|--------------------------|----------------------|----------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

1. Цели и задачи дисциплины:

Целью освоения дисциплины «Финансовый менеджмент» является формирование у студентов твёрдых знаний о понятии и особенностях работы финансовой системы предприятий различных форм собственности, ознакомление с теорией и практикой организации управления активами и источниками капитала организации, а также с особенностями разработки финансовых планов предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Задачей изучения дисциплины является определение необходимого размера финансовых ресурсов для формирования необходимой величины капитала предприятия, анализ источников финансовых ресурсов и построение политика привлечения средств в распоряжение предприятия на наиболее благоприятных условиях, формирование рациональной структуры капитала и управление движением капитала предприятия, вопросы максимизации прибыли.

2. Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Финансовый менеджмент» является одной из основных дисциплин базовой (вариативной) части профессионального цикла учебного плана подготовки бакалавра по направлению «Экономика».

Для успешного изучения дисциплины студенты должны уметь логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь (ОК-2); уметь использовать основные законы экономики, применять методы экономического и финансового анализа; знать основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации (ПК-1); иметь навыки самостоятельной работы на компьютере и в компьютерных сетях; быть способным к компьютерному моделированию устройств, систем и процессов с использованием универсальных пакетов прикладных компьютерных программ (ПК-2).

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

а) общекультурные (ОК):

- анализ социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогноз возможного их развития в будущем (ОК-4);
- умение использовать нормативно-правовые документы в своей деятельности (ОК-5);
- владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работа с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-13);

б) профессиональные (ПК):

расчетно-экономическая деятельность:

- сбор и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);

аналитическая, научно-исследовательская деятельность:

- сбор, анализ и обработка данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);

- способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ результатов расчетов и обоснование полученных выводов (ПК-5);
- анализ и интерпретация финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использование полученных сведений для принятия управленческих решений (ПК-7);
- анализ и интерпретация данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявление тенденций изменения социально-экономических показателей (ПК-8);
- способность использования отечественных и зарубежных источников информации, сбор необходимых данных, их анализ и подготовка информационного обзора и/или аналитического отчета (ПК-9);
- способность использования для решения аналитических и исследовательских задач современных информационно-технических средств и информационных технологий (ПК-10);

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основные понятия, категории и инструменты экономической теории и прикладных экономических дисциплин; ОК-1
- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне; ОК-9
- основные особенности российской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства и фирм; ОК-11

уметь:

- применять понятийно-категориальный аппарат в профессиональной деятельности;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- использовать источники экономической, социальной, управленческой информации;
- анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;

владеть:

- методологией экономического исследования;
- современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных;
- современными методиками расчета и анализа социально-экономических показателей, характеризующих экономические процессы и явления на микро - и макроуровне;
- навыками извлечения необходимой информации из оригинального текста на иностранном языке по проблемам экономики и бизнеса.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Всего часов / зачетных единиц | Семестр |
|-----------------------------------|-------------------------------------|---------|
| | | 9 |
| Аудиторные занятия (всего) | 12 | 12 |
| В том числе: | - | |
| Лекции | 2 | 2 |

| | | |
|---------------------------------------|-----------|-----------|
| Практические занятия (ПЗ) | 10 | 10 |
| Семинары (С) | | |
| Лабораторные работы (ЛР) | | |
| Самостоятельная работа (всего) | 87 | 87 |
| Контрольная работа | + | + |
| Подготовка к зачету и сдача зачета | 9 | 9 |
| Общая трудоемкость | 108 | 108 |
| зачетные единицы | 3 | 3 |

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Финансы агентов рыночной экономики

- 1.1. Содержание, задачи и предмет изучения дисциплины «Финансовый менеджмент». Финансовые отношения фирмы и государства. Государственное регулирование финансов организаций, нормативно-правовое обеспечение финансового менеджмента.
- 1.2. Функции и роль финансов в деятельности фирм, основные направления и принципы организации финансов на фирме. Структура системы управления финансами на фирме.
- 1.3. Механизм финансового менеджмента в развитии фирмы и стимулирования работы ее подразделений и сотрудников.
- 1.4. Основы управления финансами и денежными потоками фирмы. Финансовое взаимодействие фирмы с окружающей средой.

Раздел 2. Управление капиталами и активами фирмы

- 2.1. Экономико-финансовая природа капиталов фирмы, их классификация и виды. Финансовые ресурсы фирмы, источники их формирования: основной капитал и оборотные средства.
- 2.2. Оценка активов и структуры активов фирмы: финансовый рычаг, критерии и показатели эффективности их использования.
- 2.3. Методы оптимизации структуры капитала фирмы.
- 2.4. Управление структурой и обновлением основного капитала.
- 2.5. Управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами.
- 2.6. Расходы фирмы и финансовые методы управления ими.

Раздел 3. Анализ финансового состояния и результатов деятельности фирм

- 2.1. Категории финансового состояния фирмы, определения. Содержания категорий и показателей у разных школ.
- 2.2. Финансовые коэффициенты и другие индикаторы, их сущность и алгоритмы оценки и диагностики. Влияние финансовых результатов на финансовое состояние фирмы.
- 2.3. Критерии устойчивости и вероятности банкротства (несостоятельности) в российской и зарубежной практике.
- 2.4. Финансовая политика, методы, мероприятия и стратегии развития фирмы.

Раздел 4. Управление портфелем инвестиционных проектов и ценных бумаг

- 4.1. Содержание и состав портфеля реальных инвестиций, цели и задачи управления. Использование заемных средств и зарубежных инвестиций.
- 4.2. Основные правила и принципы разработки и принятия долгосрочных инвестиционных решений. Критерии эффективности инвестиционных решений.
- 4.3. Денежные потоки инвестиционного проекта, их состав и оценка.
- 4.4. Сравнительный анализ чувствительности инвестиционных проектов с учетом инфляции и рисков. Методы анализа и оценки проектных рисков.

Раздел 5. Управление портфелем финансовых активов

- 5.1. Состав и особенности портфеля финансовых активов, включаемых в инвестиционный портфель. Состав и типы портфелей ценных бумаг и инвестиционной стратегии управления ими.
- 5.2. Методы оценки стоимости и доходности эмиссионных ЦБ. Оценка доходности фондового портфеля.
- 5.3. Виды рисков и способы снижения рискованности фондового портфеля.
- 5.4. Приемы и схемы финансового менеджмента.

Раздел 6. Финансовое планирование, страхование и прогнозирование

- 6.1. Содержание, цели и задачи, категории и принципы финансового планирования. Методология и методы финансового планирования.
- 6.2. Виды, методики и формы финансового планирования. Взаимосвязь финансовых планов, анализа и прогнозирования показателей производственно-финансовой деятельности; взаимосвязи долгосрочного и оперативного финансового планирования.
- 6.3. Оценка исполнения финансовых планов. Финансовый анализ и финансовое планирование.
- 6.4. Цели и методы финансового прогнозирования и страхования.

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

| № п/п | Разделы дисциплины «Финансовый менеджмент» | Лекции | Практические занятия | СРС | Всего |
|--------------|--|---------------|-----------------------------|------------|--------------|
| 1 | Финансы агентов рыночной экономики | 0,3 | - | 14 | 14,3 |
| 2 | Управление капиталами и активами фирмы | 0,3 | 2 | 14 | 16,3 |
| 3 | Анализ финансового состояния и результатов деятельности фирм | 0,3 | 2 | 14 | 16,3 |
| 4 | Управление портфелем инвестиционных проектов и ценных бумаг | 0,3 | 2 | 14 | 16,3 |
| 5 | Управление портфелем финансовых активов | 0,3 | 2 | 14 | 16,3 |
| 6 | Финансовое планирование, страхование и прогнозирование | 0,5 | 2 | 17 | 19,5 |

| | | | | | |
|--|------------------------------------|----------|-----------|-----------|------------|
| | Подготовка к зачету и сдача зачета | | | | 9 |
| | Итого | 2 | 10 | 87 | 108 |

6. Лабораторный практикум

Учебным планом не предусмотрен.

7. Перечень примерных тем контрольных работ по дисциплине «Финансовый менеджмент»

Вариант №1

1. Сущность финансового менеджмента. Роль в обеспечении эффективного функционирования предприятия.
2. Операционный анализ. Характеристика ключевых элементов операционного анализа.
3. Задача:
На счете в банке 3 млн. рублей. Банк платит 20% годовых. Предлагается войти всем капиталом в организацию венчурного предприятия. Представленные расчеты показывают, что через 6 лет ваш капитал утроится. Стоит ли принимать это предложение?

Вариант №2

1. Основные принципы и функции финансового менеджмента.
2. Управление финансами. Модель Уилсона, границы ее применения.
3. Задача:
Предприятие может увеличить выручку на 10% (с 40,0 тыс.руб до 44,0 тыс.руб.) . Переменные издержки составляют 31 тыс.руб. Постоянные – 3,0 тыс. руб. Определить новую сумму прибыли: а) традиционно; б) через воздействие операционного расчета.

Вариант №3

1. Цели и задачи финансового менеджмента.
2. Управление оборотным капиталом коммерческой организации.
3. Задача:
Условно постоянные затраты составляют 25,0 млн. рублей. Цена единицы продукции 500 рублей. Переменные затраты на единицу продукции составляют 350 рублей. Определить порог рентабельности.

Вариант №4

1. Принятие финансовых решений в условиях инфляции.
2. Управление процессами профилактики банкротства. Методы и модели оценки вероятности банкротства.
3. Задача:
Определить эффект финансового рычага и сделать соответствующие выводы, если: актив предприятия 40,0 млн. руб.; пассив – 40,0 млн. руб., в том числе заемные средства 20,0 млн. рублей. Чистая прибыль 4,2 млн. рублей; финансовые издержки по задолженности составляют 2,78 млн. рублей.

Вариант №5

1. Временная ценность денег. Учет временного фактора в принятии финансовых решений.

2. Модель Баулюля и Миллера-Орра. Использование в управлении денежными потоками.

3. Задача:

Выручка от реализации составляет 10 тыс. долларов. Затраты – 8 тыс. долларов, в том числе постоянные – 3 тыс. долларов. Есть возможность увеличить объем продаж на 20%. Однако, это потребует арендования оборудования на 2 тыс. долларов. Стоит ли принимать это решение?.

Вариант №6

1. Финансовый риск. Алгоритм управления рисками.

2. Управление прибылью предприятия.

3. Задача:

Определить оборачиваемость оборотных активов (в днях) и величину дополнительного привлеченных в оборот средств. Если в прошлом году период оборота составил 150 дней.

Вариант №7

1. Планирование финансовых показателей коммерческой организации.

2. Методы и модели оценки инвестиций.

3. Задача:

В первый год выручка предприятия составила 15000 тыс. рублей; переменные затраты 11000 тыс. рублей, постоянные – 2000 тыс. рублей. В следующем году планируется снижение выручки от реализации до 10000 тыс. рублей. Определить, как изменится прибыль предприятия.

Вариант №8

1. Сущность, задачи и функции финансового менеджмента.

2. Маржинальный доход, точка безубыточности предприятия, ее расчет.

3. Задача:

Инвестиции в проект составляют 15000 тыс. рублей. Через два года проект принесёт 20000 тыс. рублей чистых денежных поступлений. Какова доходность проекта (индекс доходности)?

Вариант №9

1. Объекты, субъекты и инструменты финансового менеджмента.

2. Управление затратами на предприятии. Содержание, цели, методы.

3. Задача:

Денежная ставка дохода 19,84%. Инфляция 12%. Какова ставка реального дохода?

Вариант № 10

1. Управление основным капиталом коммерческой организации.

2. Краткосрочная и долгосрочная политика предприятия (сравнительный анализ).

3. Задача:

По представленным данным определите продолжительность операционного и финансового циклов предприятия:

Выручка от реализации – 4509 тыс. рублей,

Себестоимость реализованной продукции – 1800 тыс. рублей.

Материально-производственные запасы – 1274 тыс. рублей.

Дебиторская задолженность – 490 тыс. рублей.
Кредиторская задолженность – 242 тыс. рублей.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

Книги из ЭБС Znanium.com. // Рекомендованный список «Финансовый менеджмент»

а) Основная литература

1. Морозко Н. И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
2. Смалыгин А. И. Финансовый менеджмент: Учебник / А.И. Самылин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 413 с.
3. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
4. Трошин А. Н. Финансовый менеджмент: Учебник / А.Н. Трошин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 331 с.

б) Дополнительная литература

5. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с.
6. Лисицына Е. В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимовой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 184 с
7. Лысенко Д. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 372 с.
8. Нешитой, А. С. Финансы и кредит [Электронный ресурс] : Учебник / А. С. Нешитой. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 576 с.
9. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 649 с.:

в) Программное обеспечение

- MICROSOFT WORD
- MICROSOFT EXCEL

г) Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Library - Электронный каталог, созданный библиотекой филиала СПб ИВЭСЭП в г. Калининграде
- 2.«Консультант Плюс»<http://www.consultant.ru>
- 3.ЭБС «КнигаФонд» (Электронная библиотека) ООО «Центр цифровой дистрибуции»
4. ЭБС ZNANIUM.COM (Электронно-библиотечная система научно-издательского центра ИНФРА-М)

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Аудитории для проведения занятий, оснащенные мультимедийными средствами; компьютерные классы; демонстрационные материалы. ПК для преподавателя и студентов с доступом в Интернет.

Вопросы к зачету

1. Финансовый менеджмент на предприятии. Его задачи и цели.

2. Понятие стоимости капитала фирмы. Основные подходы к управлению капиталом.
3. Значение финансового состояния предприятия для целей финансового менеджмента. Расчет финансовых коэффициентов: ликвидности, финансовой устойчивости, экономического потенциала предприятия, эффективности использования капитала. Их интерпретации.
4. Критерии оценки кредитной политики предприятия. Решения финансового менеджмента.
5. Эффект финансового рычага. Финансовый риск. Рациональная структура источников средств.
6. Банкротство предприятий. Управление процессами профилактики банкротства предприятий, оценка вероятности банкротства предприятия.
7. Операционный рычаг. Порядок расчета. Факторы, влияющие на операционный рычаг. Производственный риск.
8. Финансовая независимость предприятия, показатели. Дилемма финансового менеджмента: «Ликвидность-доходность».
9. Взаимодействие финансового и операционного рычагов и оценка совокупного риска.
10. Управление процессами формирования прибыли на предприятии.
11. Расчет порога рентабельности и «запаса финансовой прочности».
12. Сравнительная характеристика показателей оценки инвестиции. Основы принятия инвестиционных решений в условиях использования каждого из показателей (NPV, IRR и т.д.)
13. Классификация издержек предприятия. Понятие валовой маржи. Значение этого показателя для управления активами и решений финансового менеджмента.
14. Внутригодовые процентные начисления и непрерывные начисления процентов. Условия применения. Значение данных расчетов в финансовом управлении предприятием.
15. Показатели финансового менеджмента. Порядок их расчета, значение для финансовых решений.
16. Оценка денежных потоков с неравными поступлениями. Экономическая интерпретация дисконтирующего множителя FM (r, n).
17. Политика формирования оборотных активов предприятия, анализ, оптимизация.
18. Понятие временной ценности денег. Необходимость учета данного фактора в финансовом управлении предприятием.
19. Определение стоимости кредиторской задолженности. Критерии её оценки, как источника заёмных средств. Показатели использования.
20. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли. Показатели прибыли. Влияние инфляции на финансовые результаты предприятия.
21. Принципы кредитной политики предприятия, подходы и элементы. Управленческие решения в выборе кредитной политики.
22. Нормативно-правовое регулирование лизинговой деятельности в РФ. Расчет лизинговых платежей.
23. Оптимизация запасов готовой продукции на основе EOQ. Управление запасами готовой продукции с целью минимизации затрат.
24. Инвестиционная политика предприятия. Показатели оценки инвестиционных проектов, порядок их расчета.
25. Источники финансирования оборотных средств. Их оптимизация.
26. Содержание, значение, порядок проведения экспресс-анализа финансового состояния предприятия – как исходная база для принятия управленческих решений.
27. Политика формирования запасов, их оптимизация на основе модели EOQ.
28. Система показателей рентабельности предприятия.
29. Политика формирования дебиторской задолженности. Оптимизация.

30. Расчет показателей оценки инвестиций.
31. Современных формы реинвестирования дебиторской задолженности. Оптимизация.
32. Оценка имущественного положения предприятия. Показатели эффективности использования основных средств.
33. Политика формирования денежных активов, их оптимизация на основе модели Баумоля.
34. Внутригодовые процентные начисления и непрерывные начисления процентов. Условия применения. Значение данных расчетов в финансовом управлении предприятием.
35. Сущность и функции финансового менеджмента.
36. Эффективная годовая процентная ставка. Алгоритм расчета. Значение в финансовом управлении предприятием.
37. Структура и механизм функционирования системы управления финансовыми ресурсами на предприятии.
38. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли. Показатели прибыли. Влияние инфляции на финансовые результаты предприятия.
39. Сущность и цели финансового менеджмента и механизм их достижения.
40. Источники формирования основных средств предприятия. Финансовое управление инвестированием в основные средства.
41. Инструменты, используемые в системе финансового менеджмента и пути повышения эффективности их использования.
42. Простой и сложный процент. Алгоритм расчета. Условия применения. Значение данных расчетов в финансовом управлении предприятием.
43. Источники финансовых ресурсов предприятия и методы управления ими.
44. Операции наращивания (компаундинг) и дисконтирования. Алгоритмы расчета. Необходимость использования данных расчетов в условиях финансового управления предприятием.
45. Задачи и принципы финансового менеджмента.
46. Показатели деловой активности предприятия, их значение в финансовом управлении предприятием.
47. Основная финансовая документация, ее пользователи, значение финансовой документации в повышении эффективности финансового менеджмента.
48. Оценка имущественного положения предприятия. Показатели эффективности использования основных средств.
49. Балансовый отчет, его состав, пользователи. Эволюция балансовых отчетов в РФ. Основные отличия балансовых отчетов РФ от европейских директив. Перспективы интегрирования отчетности РФ в международные стандарты ЕС.
50. Несостоятельность (банкротство) предприятий. Документы и нормативы, регламентирующие данное состояние предприятия.
51. Оценка уровня самофинансирования предприятия, его финансового потенциала. Показатели оценки.
52. Понятие стоимости капитала фирмы. Основные подходы к управлению капиталом.
53. Оценка финансовой устойчивости предприятия. Расчет коэффициентов. Значение для планирования финансовой деятельности.
54. Управление финансированием внеоборотных активов. Лизинг как один из наиболее эффективных методов финансирования внеоборотных активов.
55. Учет векселей как метод рефинансирования дебиторской задолженности.
56. Платежеспособность предприятия, показатели. Золотое правило финансового менеджмента.

57. Прирост собственных оборотных средств, источники их покрытия. Эффективность и контроль за использованием оборотных средств как составная часть финансового менеджмента.
58. Показатели ликвидности предприятия. Порядок расчета и значение данных показателей для оценки удовлетворительной структуры баланса. Дилемма «Ликвидность-Доходность».
59. Источники формирования оборотных средств и методы управления ими. Финансовый рынок как источник формирования оборотных средств.
60. Расчет показателей экономической рентабельности предприятия, значение финансовых показателей для принятия финансовых решений.
61. Система ABC-контроля за своевременной инкассацией и движением дебиторской задолженности.
62. Анализ финансового состояния предприятия, его виды и значение для эффективного управления предприятием.
63. Система показателей характеризующих финансовое состояние предприятия.
64. Использование факторинга как метода рефинансирования дебиторской задолженности. Оценка эффективности факторинговой операции.
65. Порог рентабельности. Запас финансовой прочности.
66. Критерии эффективности ценовых скидок для предприятия продавца.
67. Система критериев неудовлетворительной структуры баланса.
68. Классификация и направление использования остатков операционных денежных активов.
69. Управленческие решения в выборе дивидендной политики и её основные направления.
70. Политика формирования денежных активов, их оптимизация на основе модели Миллера-Орра.
71. Сущность и классификация внебюджетных активов.
72. Использование форфейтинга как метода рефинансирования дебиторской задолженности.

Методические рекомендации (материалы) преподавателям

Общие рекомендации преподавателям

Данные методические рекомендации предназначены для преподавателей, читающих дисциплину «Финансовый менеджмент».

На протяжении всего учебного курса лектор должен доносить до студентов актуальность изучения данной дисциплины и её практическую значимость, потому что современные требования к менеджеру заключаются не только во владении набором профессиональных знаний, умений и навыков, но и в умении определяться в сложных ситуациях современного бизнеса, организовать свою деятельность и деятельность своих подчиненных, правильно понимать свои функции и задачи в организации.

Необходимо сообщить студентам методы и способы, которые будут использоваться в течение семестра для изучения материала дисциплины: лекции, семинарские и практические занятия, форму самостоятельной работы. Следует довести до студентов критерии оценки знаний по завершению учебного курса и информацию о том, что студенты, активно участвующие в изучении дисциплины (не пропускающие лекции, активно выступающие на семинарах, своевременно выполняющие домашние задания) могут быть аттестованы по итогам обучения в семестре автоматически.

Необходимо так же подчеркнуть, что успешное освоение дисциплины во многом зависит от самостоятельной работы студента во внеаудиторное время (дома, в читальном зале и т.д.).

Рекомендации по чтению лекций

На первом лекционном занятии (Вводной лекции) преподаватель должен довести до студентов цель и задачи изучения дисциплины, ее объем и место в учебном плане специальности, роль в подготовке специалиста.

Преподаватель необходимо привести доводы студентам о том, что знания по этой дисциплине необходимы любому высокопрофессиональному специалисту.

Следует сообщить студентам методы и способы, которые будут использоваться в течение семестра для изучения материала дисциплины: лекции, семинарские и практические занятия, написание индивидуальной работы.

Также следует довести до студентов информацию о том, что студенты, активно участвующие в изучении дисциплины (не пропускающие лекции, активно выступающие на семинарах, своевременно выполняющие домашние задания, в установленные сроки предоставившие и защитившие индивидуальную работу) могут быть аттестованы по итогам обучения в семестре автоматически.

Необходимо также подчеркнуть, что успешное освоение дисциплины во многом зависит от самостоятельной работы студента во внеаудиторное время (дома, в читальном зале и т.д.).

Каждая лекция должна строиться по следующей схеме:

-напомнить студентам тему предыдущей лекции и выяснить, нет ли неясных вопросов по ее содержанию, которые могли возникнуть в процессе самостоятельной работы студентов;

- объявляется тема текущей лекции, дается ее план;
- излагается литература для самостоятельной работы по теме;
- излагается материал в соответствии с планом.

Необходимо так распределить бюджет времени, чтобы оставалось 5 — 7 минут для обобщения изложенного материала, ответов на возникшие у студентов вопросы.

Преподаватель имеет возможность актуализировать материал каждой темы дисциплины, используя для этого периодическую печать, материалы статистических органов, сети Интернет.

По ходу изложения теоретического материала преподаватель, с учетом освоения студентами отдельных вопросов и фактическим объемом материала темы, изложенного на

лекции, выносит тот или иной вопрос для изучения студентами самостоятельно, рекомендует конкретные литературные источники, по которым можно этот материал изучить.

Включение различных форм активного обучения, таких как семинар, в учебный процесс необходимо, так как они являются идеальным механизмом передачи практического опыта по овладению средствами решения задач, так и этического, предусматривающего выполнение определенных норм и правил проведения в различных ситуациях и межличностном общении участников игры.

Преподаватель играет ключевую роль в процессе организации и проведения практического семинара, его знания и умения организовать учебный процесс во многом определяют результативность обучения.

Он организует, ведет и управляет семинаром, организует коллективную мыследеятельность, выступает посредником в вопросах коммуникации участников семинара, следит за реализацией целей игры.

Практика проведения семинара показывает, что преподавателю в ходе его проведения приходится выполнять несколько функций.

Он должен направлять и инструктировать студентов, выступать в роли судьи, поддерживая ход семинара; выполнять функции председателя -ведущего, обеспечивая продуктивную межличностную и межгрупповую коммуникацию в коллективе обучаемых.

Воспроизведение различных ситуаций деятельности предприятий в менеджменте и бизнесе в ходе практического семинара, позволяет в атмосфере обсуждения эффективно определять оптимальные управленческие решения по управлению организацией.

При проведении учебного семинара необходимо соблюдение определенных правил, отступление от которых может негативно отразиться на результатах семинара, они следующие:

- постепенность и последовательность вхождения участников семинара в изучаемые ситуации;
- полное погружение участников семинара в решение обсуждаемых проблем;
- соблюдение предлагаемого регламента семинара;
- соревновательность студентов;
- моделирование реальных ситуаций;
- понятность задаваемых вопросов;
- автономность обсуждаемых тем;
- возможность совершенствования процесса проведения семинара;

Принцип соблюдения последовательности вхождения в ситуацию предусматривает максимальное упрощение решаемых задач обучаемым, особенно на начальных этапах семинара. Студенты должны легко входить в процесс обсуждения вопросов, в связи с чем, на первом этапе нужно как можно больше внимания уделить лекционному материалу по теории решения обозначенных проблем. Дальнейшее углубление знаний и приобретение опыта должно происходить самими обучаемыми в процессе семинара.

Полное погружение студентов в процесс обсуждения имеет целью увлечь их темой семинара, ее актуальностью и значимостью. При этом должна быть создана мотивационная активность участия обучаемых с мобилизацией всего творческого потенциала.

Соблюдение принципа равномерности нагрузки требует от порядка проведения семинара продуманного рационального графика занятости обучаемых в учебном процессе. Преподаватель должен проектировать нагрузки на обучаемых так, чтобы не вызвать у них симптомы усталости и проявления на этой основе снижения активности, интереса к процессу обучения в целом.

Наглядность и простота преследует цель быстрого вхождения в игру без отвлечения внимания обучаемых на второстепенные, менее значимые вопросы решаемой проблемы.

В процессе игры участников необходимо освобождать от выполнения рутинных процедур, нерационально затрачиваемых основное время и отвлекающих внимание от решения основных задач. Обучаемых надлежит обеспечить заранее заготовленными наглядными теоретическими материалами. Объем заданий внеаудиторной подготовки не должен выходить за рамки требуемого для решения конкретных задач.

Преподаватель должен иметь педагогические качества, соответствующие требованиям аудитории обучаемых; основные и них:

- ◆ обладать педагогической грамотностью и дидактическими способностями, иметь знания, опыт и уметь передавать их другим, уметь выбрать формы и методы работы с аудиторией, соответствующие условиям и обозначенным целям;

- ◆ быть компетентным в своей сфере деятельности, владеть современной теорией изучаемого предмета и современными технологиями передач информации;

- ◆ обладать педагогическими способностями: как основные, из них можно выделить: дидактические, академические, экспрессивные, организаторские, коммуникативные, личностные.

Основная задача руководителя игры по процессу:

- ◆ создать атмосферу, при которой возможно свободное высказывание идей;

- ◆ все участники должны получить только положительные эмоции. При общем обсуждении докладов отмечать наиболее оригинальные идеи.

Рекомендации по проведению семинаров

Семинар проводится по узловым и наиболее сложным вопросам (темам, разделам) учебной программы. Он может быть построен как на материале одной лекции, так и на содержании обзорной лекции, а также по определённой теме без чтения предварительной лекции. Главная и определяющая особенность любого семинара - наличие элементов дискуссии, проблемности, диалога между преподавателем и студентами и самими студентами.

При подготовке классического семинара желательно придерживаться следующего алгоритма:

а) разработка учебно-методического материала:

1. формулировка темы, соответствующей программе и государственному стандарту;
2. определение дидактических, формирующих целей занятия;
3. выбор методов, приемов и средств для проведения семинара; подбор литературы для преподавателя и студентов: при необходимости проведение консультаций для студентов;

б) подготовка обучаемых и преподавателя:

- составление плана семинара из 3-4 вопросов;
- предоставление студентам 4-5 дней для подготовки к семинару;
- предоставление рекомендаций о последовательности изучения литературы (учебники, учебные пособия, законы и постановления, руководства и положения, конспекты лекций, статьи, справочники, информационные сборники и бюллетени, статистические данные и др.);
- создание набора наглядных пособий.

Подводя итоги семинара, можно использовать следующие критерии (показатели) оценки ответов:

- полнота и конкретность ответа, последовательность и логика изложения;
- связь теоретических положений с практикой;
- обоснованность и доказательность излагаемых положений;
- наличие качественных и количественных показателей;
- наличие иллюстраций к ответам в виде исторических фактов, примеров и пр.;
- уровень культуры речи;
- использование наглядных пособий и т.п.

В конце семинара рекомендуется дать оценку всего семинарского занятия, обратив особое внимание на следующие аспекты:

- качество подготовки;
- степень усвоения знаний; активность;
- положительные стороны в работе студентов;
- ценные и конструктивные предложения;
- недостатки в работе студентов;
- задачи и пути устранения недостатков.

После проведения первого семинарского курса, начинающему преподавателю целесообразно осуществить общий анализ проделанной работы, извлекая при этом полезные уроки.

Задания для практических занятий

Задачи для решения на семинарах

Задачи для выполнения контрольных работ по дисциплине «Финансовый менеджмент»

Задача 1

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|-----|
| Нераспределенная прибыль | 70 |
| Отложенные налоговые обязательства | 30 |
| Незавершенное строительство | 60 |
| Долгосрочный кредит | 40 |
| Поставщики и подрядчики | 165 |
| Резервный капитал | 40 |
| Основные средства (нетто) | 250 |
| Производственные запасы | ? |
| Дебиторская задолженность | 90 |
| Расчетный счет | 30 |
| Величина собственных оборотных средств | 175 |
| Уставный капитал | ? |

Какая доля (в процентах) в структуре источников финансирования приходится на долгосрочные источники?

Задача 2

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|---|-----|
| Резервы предстоящих расходов и платежей | 20 |
| Первоначальная стоимость основного средства | 600 |
| Уставный капитал | 530 |
| Коэффициент износа, % | 25 |
| Отложенные налоговые обязательства | 50 |
| Расходы будущих периодов | 30 |
| Запасы сырья и материалов | 120 |
| Поставщики и подрядчики | ? |
| Деньги в кассе | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 30 |
| Дебиторская задолженность | 80 |

Рассчитайте значение коэффициента текущей ликвидности (с точностью до сотых).

Задача 3

Основные средства фирмы – это станок, приобретенный 2 года назад по цене 500 тыс. руб. Имеются также следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|---|-----|
| Резервы предстоящих расходов и платежей | ? |
| Расходы будущих периодов | 20 |
| Запасы сырья и материалов | 260 |

| | |
|--------------------------------|-----|
| Поставщики и подрядчики | 170 |
| Деньги в кассе | 60 |
| Нераспределенная прибыль | 50 |
| Дебиторская задолженность | 110 |
| Собственные оборотные средства | 200 |

Рассчитайте величину уставного капитала, если основное средство амортизируется линейным методом, а срок его полезного использования – 5 лет.

Задача 4

Основные средства фирмы – это станок, приобретенный 2 года назад по цене 500 тыс.руб. Имеются также следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|---|-----|
| Резервы предстоящих расходов и платежей | 70 |
| Расходы будущих периодов | 20 |
| Запасы сырья и материалов | 130 |
| Поставщики и подрядчики | ? |
| Деньги в кассе | 60 |
| Нераспределенная прибыль | 50 |
| Дебиторская задолженность | 110 |
| Собственные оборотные средства | 150 |

Рассчитайте величину уставного капитала, если основное средство амортизируется линейным методом, а срок его полезного использования – 5 лет.

Задача 5

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|-----|
| Основные средства (брутто) | 500 |
| Незавершенное строительство | 50 |
| Уставный капитал | 600 |
| Поставщики и подрядчики | 120 |
| Отложенные налоговые обязательства | 80 |
| Нераспределенная прибыль | 150 |
| Коэффициент годности основных средств, % | 80 |

Рассчитайте величину собственных оборотных средств.

Задача 6

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|------|
| Нераспределенная прибыль | 150 |
| Незавершенное строительство | 30 |
| Основные средства (брутто) | 600 |
| Поставщики и подрядчики | 230 |
| Отложенные налоговые обязательства | 90 |
| Уставный капитал | 1000 |
| Коэффициент годности основных средств, % | 75 |

Рассчитайте величину собственных оборотных средств.

Задача 7

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|------|
| Отложенные налоговые обязательства | 80 |
| Нераспределенная прибыль | 200 |
| Коэффициент износа основных средств, % | 40 |
| Незавершенное строительство | 70 |
| Резервный капитал | 50 |
| Дебиторская задолженность | 180 |
| Производственные запасы | ? |
| Основные средства (брутто) | 1400 |
| Уставный капитал | 1500 |

Рассчитайте величину собственных оборотных средств.

Задача 8

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|------------------------------------|-----|
| Отложенные налоговые обязательства | 50 |
| Нераспределенная прибыль | 60 |
| Дебиторская задолженность | 150 |
| Долгосрочный кредит | 200 |
| Поставщики и подрядчики | 90 |
| Основные средства (нетто) | 250 |
| Уставный капитал | ? |
| Производственные запасы | 400 |
| Расчетный счет | 50 |

Рассчитайте уровень финансового левериджа.

Задача 9

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|------------------------------------|-----|
| Долгосрочный кредит | 244 |
| Нераспределенная прибыль | ? |
| Производственные запасы | 300 |
| Дебиторская задолженность | 180 |
| Поставщики и подрядчики | 36 |
| Основные средства (нетто) | 350 |
| Уставный капитал | 500 |
| Отложенные налоговые обязательства | 80 |
| Расчетный счет | 70 |

Рассчитайте уровень финансового левериджа.

Задача 10

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|------------------|-----|
| Уставный капитал | 260 |
|------------------|-----|

| | |
|--|-----|
| Величина собственных оборотных средств | 260 |
| Отложенные налоговые обязательства | 20 |
| Нераспределенная прибыль | 50 |
| Долгосрочный кредит | 130 |
| Поставщики и подрядчики | ? |
| Основные средства (нетто) | ? |
| Производственные запасы | 300 |
| Расчетный счет | 20 |
| Дебиторская задолженность | 80 |

Какая доля (в процентах) в структуре источников финансирования приходится на краткосрочные источники?

Задача 11

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|-----|
| Дебиторская задолженность | 90 |
| Незавершенное строительство | 60 |
| Нераспределенная прибыль | 70 |
| Величина собственных оборотных средств | 175 |
| Отложенные налоговые обязательства | 30 |
| Долгосрочный кредит | 40 |
| Поставщики и подрядчики | 165 |
| Резервный капитал | 40 |
| Основные средства (нетто) | 250 |
| Производственные запасы | ? |
| Расчетный счет | 30 |
| Уставный капитал | ? |

Какая доля (в процентах) в структуре источников финансирования приходится на долгосрочные источники?

Задача 12

Имеются следующие данные по итогам истекшего года (тыс. руб):

| | |
|--|-----|
| Расчетный счет | 30 |
| Поставщики и подрядчики | 130 |
| Незавершенное строительство | 60 |
| Добавочный капитал | ? |
| Нераспределенная прибыль | 60 |
| Отложенные налоговые активы | 50 |
| Долгосрочный кредит | 70 |
| Величина собственных оборотных средств | 100 |
| Основные средства (нетто) | 400 |
| Производственные запасы | 120 |
| Дебиторская задолженность | ? |
| Уставный капитал | 450 |

Какую долю (в процентах) в валюте баланса составляют оборотные активы?

Задача 13

Прибыль до вычета процентов и налогов за 2005 г. составила 1250 тыс.руб.; накопленная амортизация на начало и конец 2005 г. – соответственно 420 и 550 тыс.руб. В конце года был продан станок первоначальной стоимостью 120 тыс.руб., по которому в течение двух лет его эксплуатации начислялась равномерная амортизация по ставке 10%. Чему равна сумма амортизации, начисленной за 2005 г.?

Задача 14

Нераспределенная прибыль на конец 2005 г. составила 840 тыс.руб., а на конец 2004 г. – 920 тыс.руб. За 2005 г. было выплачено в виде дивидендов 600 тыс.руб. Чему была равна чистая прибыль за 2005 г.?

Задача 15

Нераспределенная прибыль на конец 2005 г. составила 5650 тыс.руб., а на конец 2006 г. – 6200 тыс.руб. Чистая прибыль за 2006 г. после отчисления в резервный капитал составила 1250 тыс.руб. Какая сумма была выплачена в виде дивидендов?

Задача 16

Раз в полгода делается взнос в банк по схеме пренумерандо в размере 5000 руб. на условии 8% годовых, начисляемых каждые полгода. Какая сумма будет на счете через 5 лет?

Задача 17

Куплена акция за 500 руб.; прогнозируемый дивиденд следующего года составит 20 руб. Ожидается, что в последующие годы этот дивиденд будет возрастать с темпом 10%. Какова приемлемая норма прибыли, использованная инвестором при принятии решения о покупке акции?

Задача 18

Вы заняли в банке 10000 руб. на 4 года под 14%. Возвращать кредит нужно равными суммами в конце каждого года. Какая часть основного долга (в процентах) будет погашена за два первых года?

Задача 19

Приведены данные о денежном потоке за пятилетний период (тыс.руб.):

| | | | | | |
|-------|---|---|---|---|------|
| Годы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Поток | 0 | 0 | 0 | 0 | 1200 |

Требуется рассчитать значения дисконтированной (PV) и будущей (FV) стоимости потока при $r = 8\%$, если поток является потоком пренумерандо.

Задача 20

Приведены данные о денежном потоке за пятилетний период (тыс.руб.):

| | | | | | |
|-------|-----|---|---|---|---|
| Годы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Поток | 600 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Требуется рассчитать значения дисконтированной (PV) и будущей (FV) стоимости потока при $r = 8\%$, если поток является потоком постнумерандо.

Задача 21

Приведены данные о денежном потоке за пятилетний период (тыс.руб.):

| | | | | | |
|-------|---|---|---|---|------|
| Годы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Поток | 0 | 0 | 0 | 0 | 1200 |

Требуется рассчитать значения дисконтированной (PV) и будущей (FV) стоимости потока при $r = 8\%$, если поток является потоком постнумерандо.

Задача 22

Приведены данные о денежном потоке за пятилетний период (тыс.руб.):

| | | | | | |
|-------|-----|---|---|---|---|
| Годы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Поток | 600 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Требуется рассчитать значения дисконтированной (PV) и будущей (FV) стоимости потока при $r = 8\%$, если поток является потоком пренумерандо.

Задача 23

Вам предлагается вложить 250 тыс.руб. в некий проект, рассчитанный на 15 лет. Ожидаемые доходы по проекту таковы: в течение первых четырех лет по 24 тыс.руб. в год, в последующие годы – 30 тыс.руб. в год (схема постнумерандо). Стоит ли принимать это предложение и почему, если приемлемая норма прибыли – 8% (в ответе привести значение критерия)?

Задача 24

Какие условия предоставления кредита и почему более выгодны банку:

- а) 28% годовых, начисление ежеквартальное;
- б) 30% годовых, начисление полугодовое?

Задача 25

Проект, требующий инвестиций в размере 150 тыс.руб., предполагает получение годового дохода в размере 30 тыс.руб. на протяжении 15 лет. По истечении этого срока в течение года будут проводиться работы по ликвидации последствий проекта, в результате чего в шестнадцатом году будет отток средств в размере 10 тыс.руб. Рассчитав NPV проекта, оцените его целесообразность, если ставка дисконтирования – 8%.

Задача 26

Проект, рассчитанный на 15 лет, требует инвестиций в размере 150 тыс.руб. В первые 5 лет никаких поступлений не ожидается, однако в последующие 10 лет ежегодный доход составит 50 тыс.руб. Следует ли принять этот проект, если коэффициент дисконтирования равен 15%? Чему равно значение NPV проекта?

Задача 27

Имеется следующая информация о компании А:

| | |
|--|-------------|
| Выручка от реализации | 2 млн. руб. |
| Соотношение выручки и величины собственных оборотных средств | 2 : 1 |
| Соотношение внеоборотных и оборотных средств | 4 : 1 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 3 : 1 |

Определите величину краткосрочной кредиторской задолженности.

Задача 28

Среднемесячный темп инфляции в следующем году прогнозируется на уровне 10%. Период погашения дебиторской задолженности в компании А был 65 дней. Планируется сократить его до 15 дней. Как изменятся (в процентных пунктах) косвенные потери с каждой тысячи рублей, вложенных в дебиторскую задолженность?

Задача 29

Определите значение средневзвешенной стоимости капитала, если стоимость собственного капитала равна 18%, процентная ставка по долгосрочному кредиту – 14%, средняя ставка налогообложения – 24%, а соотношение собственного капитала с заемным – 1:4.

Задача 30

Исходные данные:

| | тыс.руб |
|-----------------------------------|---------|
| Выручка от реализации | 1500 |
| Переменные расходы | 1050 |
| Условно-постоянные расходы | 300 |
| Собственные средства | 600 |
| Долгосрочные кредиты | 150 |
| Средняя расчетная ставка процента | 20% |

Определить:

- 1) Сколько процентов операционной прибыли удастся сохранить предприятию, если выручка от реализации сократится на 25%?
- 2) Процент снижения выручки, при котором предприятие полностью лишается операционной прибыли и встает на порог рентабельности?
- 3) Эффект финансового рычага.

Задача 31

Исходные данные:

| | тыс.руб |
|-----------------------------------|---------|
| Выручка от реализации | 1100 |
| Переменные расходы | 740 |
| Условно-постоянные расходы | 300 |
| Собственные средства | 440 |
| Долгосрочные кредиты | 110 |
| Краткосрочные кредиты | 44 |
| Средняя расчетная ставка процента | 30 |

Определить:

- 4) Сколько процентов операционной прибыли удастся сохранить предприятию, если выручка от реализации сократится на 20%?
- 5) Процент снижения выручки, при котором предприятие полностью лишается операционной прибыли и встает на порог рентабельности?
- 6) Эффект финансового рычага.

Задача 32

Объем закупки сырья в квартал составляет 4000 руб. Текущие затраты по размещению заказа, доставке и приемке сырья в расчете на один заказ равны 50 руб., по хранению единицы запаса – 24 руб. Определить оптимальный размер запаса и периодичность поставок.

Задача 33

Составьте расчет движения денежных средств предприятия за год косвенным методом:

| | тыс. руб. | |
|-----------------------------|----------------|---------------|
| | На начало года | На конец года |
| Актив | | |
| Основные средства | 500 | 540 |
| Запасы | 650 | 600 |
| Дебиторская задолженность | 500 | 400 |
| Краткосрочные ценные бумаги | - | 100 |
| Денежные средства | 100 | 200 |
| Итого: | 1750 | 1840 |
| Пассив | | |
| Уставный капитал | 200 | 300 |
| Нераспределенная прибыль | 500 | 640 |
| Долгосрочные обязательства | 100 | 300 |
| Текущие обязательства | 950 | 600 |
| Итого: | 1750 | 1840 |

Задания для промежуточного контроля

1. Как меняется роль финансовых менеджеров по сравнению с остальными менеджерами в руководстве предприятием при росте инфляции?

- а) повышается
- б) остается прежней
- в) снижается

2. Если размер чистых активов акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью меньше величины уставного капитала, то:

- а) организация подлежит ликвидации
- б) уставный капитал должен быть уменьшен до размера чистых активов
- в) АО не вправе объявлять и выплачивать дивиденды
- г) учредители организации обязаны увеличить уставный капитал до размера чистых активов

1. Заключительным этапом распределения общезаводских накладных расходов является их распределение по:

- а) центрам затрат обслуживания
- б) центрам затрат производства
- в) центрам затрат обслуживания и производства
- г) продуктам или заказам

2. При принятии управленческих решений в отношении структуры издержек необходимо определить, является ли данная статья:

- а) постоянной или переменной
- б) прямой или косвенной
- в) существенной или несущественной
- г) производственной или непроизводственной

3. При косвенном методе анализа движения денежных средств в разрезе отдельных видов деятельности, для нормального функционирующего предприятия характерно:

- а) положительные денежные потоки
- б) положительный денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности, и отрицательный – по финансовой
- в) положительный денежный поток по текущей и финансовой деятельности и отрицательный – по инвестиционной
- г) положительные денежные потоки по инвестиционной и финансовой деятельности, и отрицательный – по текущей, поскольку она требует наибольших затрат

4. Амортизационные отчисления, составляющие часть лизингового платежа определяются так:

- а) произведение балансовой стоимости имущества на норму амортизационных отчислений
- б) произведение первоначальной стоимости имущества за минусом НДС, уплаченного лизингополучателем по услугам лизингодателя, на норму амортизационных отчислений
- в) произведение первоначальной стоимости имущества, увеличенной на сумму комиссионного вознаграждения лизингодателю, на норму амортизационных отчислений
- г) произведение балансовой стоимости имущества, увеличенной на сумму комиссионного вознаграждения лизингодателю и НДС, уплаченного лизингодателем по услугам лизингодателя, на норму амортизационных отчислений

5. Разделение затрат на постоянные и переменные может быть осуществлено одним из следующих способов:
- а) метод минимальной и максимальной точки, прямой метод, метод наименьших квадратов, графический статистический анализ
 - б) метод минимальной и максимальной точки, метод предельного анализа, графический трендовый анализ
 - в) прямой метод, метод минимальной и максимальной точки, метод пропорциональных зависимостей показателей, графический метод
 - г) метод пропорциональных зависимостей показателей, графический анализ, трендовый анализ, метод предельного анализа
6. Эффект операционного рычага проявляется в том, что:
- а) любое изменение объема реализации всегда приводит к более сильному изменению маржинальной прибыли
 - б) любое изменение выручки от продаж всегда порождает более сильное изменение прибыли от продаж
 - в) любое изменение валовой маржи всегда вызывает более сильное изменение прибыли от продаж
 - г) любое изменение выручки от продаж всегда порождает более сильное изменение чистой прибыли
7. При одинаковых суммарных затратах сила воздействия операционного рычага:
- а) тем больше, чем меньше доля постоянных затрат в общей сумме издержек
 - б) тем меньше, чем меньше доля переменных затрат в общей сумме издержек и чем больше уровень маржинального дохода в выручке
 - в) тем меньше, чем больше доля постоянных затрат в общей сумме затрат и доля маржинального дохода в выручке
 - г) тем больше, чем меньше доля переменных затрат в общей сумме затрат
8. Величина текущих финансовых потребностей предприятия:
- а) тем больше, чем больше величина собственных оборотных средств предприятия
 - б) тем меньше, чем больше величина запасов и дебиторской задолженности и чем меньше величина кредиторской задолженности
 - в) тем больше, чем больше величина текущих активов и чем меньше величина кредиторской задолженности
 - г) тем больше, чем больше величина текущих активов и чем меньше величина заемных средств предприятия
9. Спонтанное финансирование представляет собой тип финансирования, в основе которого лежит:
- а) предоставление банком льготных условий кредитования для первоклассных клиентов
 - б) получение скидок от покупателей за увеличение сроков отсрочки платежа за проданную продукцию
 - в) предоставление скидок покупателям за сокращение сроков расчетов по проданной продукции
 - г) предоставление скидок поставщикам за увеличение сроков расчетов по кредиторской задолженности
10. Величина дисконта по векселю при учете векселя в банке:

- а) обратно пропорциональна номиналу векселя, размеру банковской учетной ставки и числу дней, оставшихся со дня предъявления векселя до срока платежа по нему
- б) прямо пропорциональна номиналу векселя и размеру банковской учетной ставки и обратно пропорциональна числу дней до момента погашения векселя
- в) прямо пропорциональна номиналу векселя, размеру банковской учетной ставке и числу дней, оставшихся до момента погашения векселя
- г) прямо пропорциональна номиналу векселя и обратно пропорциональна количеству дней до момента погашения векселя и размеру учетной ставки

13. Предприятию целесообразно прибегать к факторингу, если:

- а) предприятие испытывает нехватку оборотных средств и стоимость банковского кредита превышает стоимость факторинга
- б) потери от инфляции могут превысить расходы по факторингу
- в) предприятие испытывает нехватку оборотных средств и рентабельность использования средств превышает стоимость факторинга
- г) имеет место любое из вышеперечисленных условий

14. Преимуществом форфейтинга является:

- а) возможность экспортера немедленно получать денежные средства путем учета векселей
- б) возможность экспортера получить дополнительный доход в виде дисконта по векселю при учете его в банке
- в) относительно низкая стоимость
- г) все вышеназванное

15. Агрессивная политика управления текущими активами характеризуется:

- а) низкой долей оборотных активов в общей сумме активов и коротким периодом их оборота
- б) высокой долей оборотных активов в общей сумме активов и длительным периодом их оборота
- в) низкой долей текущих активов в активе баланса и длительным периодом их оборота
- г) высокой долей текущих активов в активе баланса и высокой экономической рентабельностью активов

16. Определить по балансу величину чистых активов:

- а) строка 300 – Σ строк 220 – Σ строк 450, 590, 610, 620, 630, 650, 660
- б) строка 290 – Σ строк 220 – Σ строк 590, 610, 620, 630, 640, 650, 660
- в) строка 300 – Σ строк 440, 590, 610, 620, 630, 640, 650, 660

17. Сравнить эффективность финансирования обновления актива при следующих условиях:

стоимость актива 60,0 тыс. руб.; срок эксплуатации актива – 5 лет; авансовый лизинговый платеж предусмотрен в сумме 5% и составляет 3 тыс. руб.; регулярный лизинговый платеж за использование актива составляет 20 тыс.руб. в год; ликвидационная стоимость актива после предусмотренного срока его использования прогнозируется в сумме 10 тыс.руб. Ставка налога на прибыль составляет 30%. Средняя ставка % по долгосрочному банковскому кредиту составляет 15% в год.

- а) эффективней использовать (аренду) лизинг
- б) приобрести в собственность за счет собственных средств
- в) приобретение в собственность за счет долгосрочного банковского кредита

18. Рассчитать оптимальный размер заказа ЕОQ и требуемое количество заказов в течение года, если стоимость выполнения партии заказа равна 20, годовая потребность в сырье 200, затраты по сохранению – 10% цены приобретения

- а) 400 и 10
- б) 40 и 10
- в) 4000 и 10

19. Продажи в кредит составляют 500,0 тыс. руб. Период поступления денег – 90 дней. Себестоимость равна 50% от цены реализации. Определить инвестиции в дебиторскую задолженность

- а) 62,5
- б) 60,5
- в) 61,5

20. Условия скидки 4/30 net 40 – 1 июня. Определить последнюю дату погашения покупателем задолженности перед продавцом

- а) 10 июля
- б) 4 июня
- в) 30 июня

21. Консервативный тип кредитной политики компании направлен на:

- а) увеличение объема продаж в кредит
- б) увеличение объема продаж за счет повышения цен на продукцию
- в) увеличение объема продаж за счет увеличения объема производства

22. Как влияет увеличение продолжительности оборота кредиторской задолженности в днях на продолжительность финансового цикла:

- а) увеличивает
- б) уменьшает
- в) не оказывает влияния

23. Движение оборотных активов характеризуется следующими последовательными этапами:

- а) денежные активы, дебиторская задолженность, запасы готовой продукции, запасы сырья
- б) денежные активы, запасы сырья, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность
- в) дебиторская задолженность, денежные активы, запасы сырья, запасы готовой продукции

24. Потребность предприятия в обновлении операционных внеоборотных активов, увеличивается если:

- а) стоимость ОВА, выбывающих в связи с физическим износом больше, чем стоимость ОВА, выбывающих в связи с моральным износом
- б) стоимость ОВА, выбывающих в связи с моральным износом больше суммы ОВА, выбывающих в связи с физическим износом
- в) увеличение стоимости ОВА, выбывающих в связи с физическим и моральным износом

25. Определить коэффициент платежеспособности по данным ф. №4 «Отчет о движении денежных средств».

- а) $(\Sigma \text{ строк } 010, 020 \text{ формы } \text{№}4) / \text{ строка } 120 \text{ ф. } \text{№}4$
- б) $\text{ строка } 010 \text{ ф. } \text{№}4 / \text{ строка } 120 \text{ ф. } \text{№}4$

в) строка 010 ф. №4/ строка 260 ф. №4

26. Определить по балансу коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов

а) строка 020 ф.2/(05*Σ строк 210 н.г. + 210 к.г.)

б) строка 010 ф.2. / (0,5*Σ строк 210 н.г. + 210 к.г.)

в) строка 010 ф.2. / (0,5*Σ строк (210+ 220) н.г. +(210+220) к.г.)

27. Коэффициент критической ликвидности можно рассчитать по данным формы 1 «Бухгалтерский баланс» следующим образом:

а) (строка 290-Σ строк 210, 220, 230,270,244,252) / Σстрок 610,620,630,660

б) (строка 290-Σ строк 210, 220, 230,252,244,270) / Σстрок 590,690

в) (строка 290 -строка220) /Σ строк 610,620,630,640

28. Компенсационный остаток денежных средств формируется с целью:

а) страхования риска несвоевременного поступления денежных средств от операционной деятельности и поддержания платежеспособности

б) осуществления эффективных краткосрочных финансовых вложений при благоприятной конъюнктуре в отдельных сегментах финансового рынка

в) выполнения требований банка, осуществляющего расчетное обслуживание или другие банковские услуги

г) обеспечение текущих платежей, связанных с производственно-коммерческой деятельностью предприятия

29. Товарооборот торговой фирмы за месяц составляет 4 млн.руб., постоянные затраты – 1 млн.руб., средняя величина торговой наценки 50%. Какова величина запаса финансовой прочности в относительном выражении?

а) 50%

б) 20%

в) 100%

г) 40%

30. Определите критическую величину постоянных расходов фирмы, если фактический объем продаж составляет 10000 шт. в год, цена за 1 шт. – 20 руб., переменные затраты на 1 шт.-10 руб., а постоянные расходы за год – 20000 руб.

а) 40 тыс. руб.

б) 400 тыс. руб.

в) 200 тыс. руб.

г) 100 тыс. руб.

ГЛОССАРИЙ

Актив - средства хозяйствующего субъекта, отраженные в бухгалтерском балансе.

Активы внеоборотные - активы, используемые в течение длительного времени. К ним относятся: нематериальные активы, основные средства, долгосрочные финансовые вложения.

Активы оборотные - активы, используемые в течение производственного цикла и являющиеся наиболее важной мобильной частью хозяйственных средств.

Анализ - метод научного познания с помощью разложения исследуемого объекта на составные элементы.

Анализ корреляционный - метод установления зависимости между изучаемыми совокупностями.

Анализ регрессионный - метод установления аналитического обоснования стохастической (вероятностной) зависимости между изучаемыми совокупностями.

Анализ факторный - выявление причинно-следственных связей и определение влияния факторов на результативный показатель.

Аналитический баланс - баланс, из валюты которого исключена кредиторская задолженность. Используется, как правило, при аналитических расчетах в финансовом менеджменте.

Arbitrage Pricing Theory (APT) - теория арбитражного ценообразования, разработанная Стивеном Россом в 1976 году.

Акционер — совладелец акционерного предприятия; владелец акций, дающих право на получение определенного дохода и на участие в управлении делами компании.

Акция - ценная бумага, удостоверяющая ее владельца в формировании средств компании и дающая право на получение соответствующей доли прибыли - дивиденда.

Амортизация - снижение ценности основных средств вследствие их изнашиваемости.

Анализ затрат - анализ, выявляющий возможности экономии затрат на производство и реализацию продукта. Анализ маркетинговых затрат - анализ стоимостной эффективности различных маркетинговых факторов, позволяющий определить эффективность затрат и внести соответствующие изменения.

Аннуитет - срочный государственный займ с ежегодным погашением долга и уплатой процентов.

Арбитраж - разрешение спорных вопросов, не подлежащих ведению суда, арбитрами, третейским судом, а также государственный орган, занимающийся таким разрешением.

Баланс-брутто - баланс, включающий всю совокупность счетов.

Баланс-нетто - баланс, из валюты которого исключены регулирующие статьи.

Балансовая прибыль - общая сумма прибыли по всем видам производственной и финансовой деятельности организации.

Банковский кредит - кредит, предоставляемый банком, кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям и другим заемщикам в виде денежных ссуд.

Банкротство - несостоятельность должника - предприятия, фирмы, банка платить по своим долговым обязательствам.

«Больные» статьи - статьи в отчетности, свидетельствующие о недостатках в работе организации.

БРЭИ (аббревиатура) - брутто-результат эксплуатации инвестиций.

Будущая стоимость - стоимость объекта в будущем, при условии ее наращивания по определенной ставке.

Будущая стоимость денежного потока - сумма наращенных элементов денежного потока.

Бухгалтерская отчетность - единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Бухгалтерский баланс - форма бухгалтерской отчетности, характеризующая имущество организации и источники его формирования.

Бюджет - денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период. Если расходная часть превышает доходную, то бюджет сводится с дефицитом. Если доходов больше, чем расходов, то образуется положительный остаток бюджета (профицит).

Валюта баланса - сумма активов или пассивов бухгалтерского баланса.

Выручка от продажи — доход, полученный от продажи продукта за определенный период.

Выручка - нетто от продажи - доход, полученный от продажи за минусом НДС и акцизов.

Гарант - лицо, организация, государство, предоставляющее определенные гарантии и наблюдающее за их осуществлением.

Гражданская ответственность - вид юридической ответственности, наступающей в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств договоров.

Гражданское правонарушение - правонарушение, выражаемое в совершении действий или бездействий, когда закон предписывает действовать. Нарушенными могут быть как имущественные, так и личные права граждан.

Денежный поток - поступления и выплаты денежных средств во времени.

Дисконт - 1. В практике фондовой биржи - разница между номиналом ценной бумаги и ее биржевым курсом; 2. Учетный процент в банковской практике, взимаемый банком при учете векселей; 3. В практике валютных и товарных рынков - скидка с курса валюты при срочных операциях.

Дисконтирование - процесс, обратный наращиванию, в котором заданы ожидаемые в будущем к получению сумма и ставка.

Discounted Cash Flow (DCF) - анализ дисконтированного денежного потока. Концепция DCF была разработана Джоном Вильямсом в работе «Модель оценки стоимости финансового актива» в 1938 г. Однако широкое развитие данной теории приходится на 50 - е годы прошлого столетия. Первым применил анализ дисконтированного денежного потока М. Гордон для управления финансами фирмы.

ДС (аббревиатура) - добавленная стоимость.

Движение наличных средств (англ. "cash flow")- оценка прибылей фирмы после уплаты налогов и с учетом амортизационных отчислений.

Дебитор - должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность организации.

Денежная масса - совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот.

Диагностика экономической системы - совокупность исследований по определению целей функционирования организации, способов их достижения и выявления недостатков.

Дивиденд - часть прибыли акционерного общества, распределяемая ежегодно между акционерами в виде дохода на принадлежащие им акции в соответствии с количеством и видом акций.

Жизненный цикл продукта - промежуток времени от замысла продукта до снятия его с эксплуатации.

Затраты - расходы организации за отчетный период, формирующие полную себестоимость и используемые при исчислении финансового результата. Перечень элементов затрат регламентирован Налоговым Кодексом РФ (глава 25 «Налог на прибыль»).

Затраты переменные - затраты, изменяющиеся пропорционально изменению объема продаж.

Затраты условно-постоянные - затраты, величина которых остается неизменной (условно) при изменении объема продаж.

Затраты суммарные (полная себестоимость) - общая сумма затрат на производство и реализацию продукта.

Затраты на единицу продукта - средние затраты, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции (работ, услуг)

Золотое правило экономики - темпы роста балансовой прибыли должны быть выше темпов роста выручки от продажи. Темпы роста выручки от продажи в свою очередь должны быть выше, чем темпы роста активов и быть выше 100%.

Имобилизация - отвлечение средств из хозяйственного оборота.

Инвестиция - временный отказ организации от потребления имеющихся у нее в распоряжении ресурсов (капитала) и использование их для увеличения своего благосостояния (в широком смысле). В узком смысле под инвестицией понимается вложение денежных средств в активы на долгосрочной основе.

Инвестиционный проект - совокупность инвестиций, связанных с осуществлением капитальных вложений и их последующим возмещением.

Инфляция - процесс, характеризующий повышение уровня цен или снижение покупательной способности денег.

Информационная база - систематизированный перечень сведений, включающий сведения правового, нормативного, справочного, бухгалтерского характера.

Источник средств - средства, в форме собственных и заемных средств

Источники долгосрочные - совокупность собственного и заемного капиталов.

Источники краткосрочные - обязательства организации, которые должны быть погашены в течение 12 или менее месяцев. В бухгалтерском балансе к краткосрочным источникам относится кредиторская задолженность.

Инжиниринг - сфера деятельности по проработке вопросов создания объекта, инфраструктуры в форме предоставления на коммерческой основе инженерных услуг.

Капитал - источники формирования средств организации.

Капитал заемный - долгосрочные и краткосрочные обязательства организации перед третьими лицами.

Капитал собственный - обязательства организации перед ее собственниками. К собственному капиталу условно можно отнести капитал и резервы.

Калькуляция - определение себестоимости единицы продукции по видам (калькуляционным статьям) расходов.

Критический объем продаж (точка безубыточности, порог рентабельности) - объем продукции, доходы, от продажи которого покрывают совокупные издержки и финансовый результат равен нулю.

КМ (аббревиатура) - коммерческая маржа или рентабельность продаж.

КТ (аббревиатура) - коэффициент трансформации или оборачиваемость активов.

Котировка акций - рыночная цена акций на фондовой бирже, определяемая соотношением спроса и предложения акций различных компаний.

Коммандитист - вкладчик коммандитного товарищества.

Коммерческий кредит - кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары.

Коммерческий риск - кредитный риск, связанный с отсрочкой платежа по вине покупателя.

Конкурентоспособность - способность продукции, организации соответствовать требованиям и условиям сложившегося рынка.

Консалтинг - консультирование продуцентов, покупателей и продавцов по широкому кругу экономических вопросов.

Конъюнктура - совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период.

Косвенный налог - налог на товары, услуги, работы, устанавливаемый в виде надбавки к цене или тарифу.

Котировка акций - рыночная цена акций на фондовой бирже.

Кредит - ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и платности.

Кредитор - физическое или юридическое лицо, перед которыми организация имеет задолженность.

Кредитный риск - вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный контрактом срок.

Кредитоспособность - наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его.

Леверидж (дословно «рычаг») - некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенным изменениям результативных показателей.

Ликвидность - способность актива трансформироваться в денежные средства.

Ликвидность организации - соотношение величины задолженности фирмы и ее ликвидных средств.

Ликвидные средства - легко реализуемые ценности организации (векселя, ценные бумаги и т.д.)

Макросреда - совокупность демографических, экономических, природных, научно-технических и др. факторов, оказывающих решающее влияние на маркетинговую деятельность хозяйствующего субъекта

Маржа - термин для обозначения разницы между ценами товаров, курсами акций, процентными ставками и другими показателями.

Маржинальные издержки (предельная себестоимость) - увеличение или уменьшение полных издержек при изменении объема производства (продаж) на одну единицу продукта.

Микросреда - совокупность элементов, имеющих отношение к организации и ее возможностям вести бизнес.

Модели экономики - описание математическими методами процессов для установления количественных и логических зависимостей между различными элементами экономических систем.

Модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model - CAPM). Модель CAPM была разработана Джоном Линтнером (1965 г.), Яном Мойсиным (1969 г.) и Уильямом Шарпом (1964 г.) независимо друг от друга. CAPM - однофакторная модель, выражающая зависимость между доходностью ценных бумаг и доходностью рынка.

Модификация - изменение в изучаемом объекте с позиции нового подхода, нового взгляда на исследуемый объект.

Моделирование - процесс формирования модели, позволяющей вербально графически или математически выразить зависимость между изучаемыми явлениями.

Налог - обязательная сумма, уплачиваемая организацией в соответствии с нормативно- правовыми документами.

Налоговые льготы - частичное или полное освобождение юридических лиц от налогов в соответствии с Налоговым Кодексом.

Нематериальные активы (неосязаемые активы) - активы, не имеющие натуральной физической формы, но наделенные "неосязаемой ценностью" (торговые марки, знаки, издательские права, патенты, репутация фирмы).

Неликвиды - активы, трансформация которых в денежные средства либо невозможна, либо связана с повышенными затратами.

Норма маржинальной прибыли - доля удельной маржинальной прибыли в цене единицы продукции.

Номинал - стоимость, указанная на ценных бумагах, банкнотах, монетах.

Норма прибыли на инвестиции - величина, равная отношению валовой прибыли до вычета налогов на инвестиции в основной и оборотный капитал за минусом задолженности по инвестициям.

НРЭИ (аббревиатура) - нетто-результат эксплуатации инвестиций или балансовая прибыль плюс проценты за кредиты.

Неплатежеспособность - финансовое или валютно-финансовое положение организации, при котором она не может выполнять свои финансовые обязательства.

Основной капитал - средства, используемые в течение длительного периода и инвестированные во внеоборотные активы.

Оборотный капитал - средства, используемые в течение одного операционного цикла и инвестированные в оборотные активы.

Общая рентабельность продаж - отношение балансовой прибыли к величине выручки от продажи.

Обязательства - условия, включаемые в заключенные договоры. Обязательства могут быть краткосрочного и долгосрочного характера.

Отчетная дата - дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Отчетный период - период, за который организация должна составлять отчетность.

Платежеспособность - способность организации, юридического или физического лица - своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства.

ПБУ (Положение по бухгалтерскому учету) - нормативный документ, регламентирующий правила ведения бухгалтерского учета или составления отчетности.

Показатели конкурентоспособности - совокупность критериев количественной оценки уровня конкурентоспособности продукта.

Право собственности - абсолютное право собственника над имуществом, выражающееся в наличии прав владения, пользования и распоряжения им.

Прибыль бухгалтерская - положительная разница между доходами организации и ее расходами.

Прибыль маржинальная - положительная разница между выручкой от продаж и переменными затратами.

Прибыль операционная - прибыль до вычета процентов и налогов. В российской практике показатель «прибыль от продаж».

Прибыль чистая - прибыль, полученная от всех видов деятельности за исключением всех видов расходов и доступная для распределения среди собственников.

Прибыль экономическая - прирост капитала собственников, имевший место в отчетном периоде.

Продолжительность финансового цикла - средняя продолжительность между оттоком денежных средств и их притоком.

Предельная себестоимость (предельные издержки, маргинальные издержки) - увеличение или уменьшение полных издержек при изменении объема производства (продаж) на единицу продукта.

Предпринимательство - форма деятельности в сфере производства и реализации продукта с целью получения возможно большей прибыли.

Приведенные затраты - затраты в данный момент времени, равноценные по своему экономическому содержанию значению затрат, производимых в различные моменты времени.

Прогнозирование - форма предплановой деятельности, связанная с анализом состояния и оценкой перспектив развития процессов и явлений.

Продукт - вещественный или нематериальный результат человеческого труда.

Продукция - количество продуктов, произведенных за определенный период времени.

Пролонгация - продление срока действия соглашения, займа, векселя или договора.

Расчетная прибыль - прибыль после отчислений в бюджет, уплаты процентов за кредит, штрафов и неустоек.

Реальные инвестиции - долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства.

Резервы - возможности роста показателей деятельности хозяйствующего субъекта.

Реинвестиция - повторные, дополнительные вложения средств.

Рентабельность - показатель, определяемый как отношение финансового результата к средству его достижения.

Самофинансирование - система хозяйствования, при которой организация полностью покрывает все затраты как на простое, так и на расширенное производство из собственных источников.

Себестоимость продукции - выраженные в денежной форме текущие затраты организации на производство и реализацию продукции.

Системный анализ - совокупность методов и средств исследования сложных экономических объектов и процессов.

Ссудный капитал - денежный капитал, предоставляемый в ссуду на условиях платности и возвратности.

Стратегия диверсификации - система мероприятий, используемая для того, чтобы организация не стала чрезмерно зависимой от одного стратегического решения (управления, рынка сбыта, продукта и т. д.).

Ставка дисконтирования - ставка, используемая для определения приведенной стоимости.

Трансакционные (операционные) издержки - это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Трансакционные издержки являются одним из условий «идеального» рынка.

Теория структуры капитала - основатели Фр. Модильяни и М. Миллер (1958 г.). Согласно теории М-М финансовым менеджерам не стоило бы волноваться по поводу структуры капитала фирмы, т.к. она не влияет на доходность акций. Ученые впервые затронули проблему структуры капитала, привлекли внимание к заемному капиталу и возможности его влияния на будущую доходность.

Теория дивидендов - основатели Фр. Модильяни и М. Миллер (1961 г.). Теория дивидендов М-М признает определенное влияние дивидендной политики на цену акционерного капитала, но объясняет его не влиянием величины дивидендов, а информационным эффектом, который провоцирует акционеров на повышение цены акций.

Теория «синицы в руках» - теория дивидендных выплат, основатель М. Гордон. Текущие дивидендные выплаты уменьшают уровень неопределенности инвесторов, если же дивиденды не выплачиваются, возрастает неопределенность, что приводит к снижению рыночной оценки акционерного капитала.

Теория портфеля - основатель Г. Марковиц (1952 г.). Теория портфеля включает в себя вопросы методологии принятия решений в области инвестирования в финансовые активы.

Удельный маргинальный доход - величина маргинальной прибыли, приходящаяся на единицу продукции.

Финансовый менеджмент (управление финансами) - система отношений, возникающих по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов.

Факторинг - разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. Включает инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков.

Факторный анализ - метод исследования, сущность которого состоит в выявлении степени и быстроты влияния ранжированных по определенному признаку факторов.

Финансовая инвестиция - кредитно-финансовая деятельность, включая операции с ценными бумагами.

Финансовый лизинг - соглашение, предусматривающее выплату сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя.

Форфейтинг - кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.

Фрахт - плата владельцу транспортных средств за перевозку грузов или пассажиров, а также за погрузку и выгрузку.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) - методология комплексного системного исследования функций объекта, направленная на обеспечение общественно необходимых потребительских свойств объектов при минимальных затратах на всех стадиях его жизненного цикла.

Хеджирование - срочная операция купли/продажи специальных финансовых инструментов, заключенная для страхования от возможного изменения (падения) стоимости или денежного потока.

Цена - денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.

Ценные бумаги - документы, содержащие имущественные права, дающие право на получение определенной части дохода.

ЭР (аббревиатура) - экономическая рентабельность или рентабельность активов.

Эмиссия - выпуск в обращение денежных знаков(ценных бумаг) во всех формах.

Этап зрелости - период «жизни» продукта, наступающий с замедлением темпов его роста.

Этап упадка - период, наступающий в итоге падения сбыта продукта, после того, как он преодолел этапы роста и зрелости.

Юридическое лицо - организация, отвечающая следующим признакам: 1. независимость от входящих в его состав отдельных лиц; 2. наличие своего имущества, обособленного от участников; 3. право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью; 4. право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже; 5. самостоятельная имущественная ответственность.

Кейсы

Кейс к теме «Управление капиталом компании».

«Самоходная баржа нуждается в ремонте».

Несколько лет удачной работы на рынке транспортировки насыпных продуктов сделали единственную в компании самоходную баржу типа «Беломор» непригодной к дальнейшей эксплуатации. Ей нужен срочный ремонт. На совещании у директора были рассмотрены несколько вариантов, от самого простого, до самого дорогого.

1 вариант – продать судно. Хотя остаточная стоимость баржи составляет 30 тыс., её вполне еще можно продать за 100 тыс.

2 вариант – осуществить ремонт, стоимостью в 400 тыс. Благодаря ему баржа проработает еще 15 лет, принося ежегодные доходы в размере 2 млн. Эксплуатационные расходы составят 1,2 млн. каждый год.

3 вариант – провести сложный ремонт за 600 тыс. Срок службы и приносимый доход от этого не изменятся, но эксплуатационные расходы упадут до 900 тыс. в год.

4 вариант – купить новую самоходную баржу «Черномор» за 1 млн. Благодаря усовершенствованной конструкции ежегодные доходы от её эксплуатации возрастут на 100 тыс. по сравнению с «Беломором». При этом эксплуатационные расходы составят всего 800 тыс. в год, и баржа прослужит 20 лет.

К сожалению, одновременно осуществить любой ремонт и купить новую баржу невозможно. Из-за кризиса банк крайне неохотно относится к масштабным проектам. Новые баржи «Беломор» уже не производят. Во втором и третьем варианте выручка от сдачи баржи на металлолом по окончании эксплуатации едва покрывает расходы на утилизацию, тем не менее компания не собирается уходить с рынка, и хотя бы одно судно будет продолжать работу и сейчас и в долгосрочной перспективе.

Компания платит налог на прибыль по ставке 20%. Она считает, что цена её капитала в настоящее время составляет 45% годовых.

Задание: Сформулируйте возможные альтернативы, оцените их и выберите лучшую.

Кейсы к теме «Показатели финансовой оценки и диагностики».

Кейс «Морально устаревшее оборудование».

Производственная фирма занимается приобретением и модернизацией морально устаревшего оборудования. В настоящее время руководство озабочено вопросом о дальнейшем использовании уже приобретенного год назад за \$ 20000 оборудования (амортизационный срок 5 лет). Ориентированный ранее на молодежные и низкооплачиваемые категории, продукт потерял популярность в крупных столичных и губернских городах. Маркетологи говорят о возможности перемещения продаж в провинцию с изменением названия продукта. Но и в этом случае годовые продажи не превысят \$ 800 при текущих затратах \$ 700. Следует учесть затраты на перевозку в размере \$ 1000. Оборудование проработает оставшиеся до окончания амортизационного срока годы и будет ликвидировано. Существующие предложения о покупке этого оборудования удручают своей низкой ценой - немедленная оплата \$ 1000. Фирма уплачивает налог на прибыль по ставке 20% и цена ее капитала составляет 15% годовых. Какое решение будет наилучшим, если никакие другие сведения не имеют значения?

Кейс «Упаковочная машина»

Компания занимается производством наполнителей для спальных принадлежностей и постепенно переходит к производству конечного продукта. Тем не менее, все еще значительный объем оборота приходится на швейные фабрики. Им наполнитель поставляются в вакуумной упаковке. По оценкам специалистов, через четыре года сырья едва будет хватать для собственного производства, а пока процесс упаковки товарного пера для продажи придется сохранять. В нем используется старая упаковочная машина, остаточная стоимость которой равна \$ 1000. Она сможет проработать еще год, после чего будет утилизирована. Затем придется купить новую упаковочную машину за \$ 12000 (амортизационный срок 4 года). Эта новая машина проработает три года и будет продана за \$ 3000, т.к. будет уже не нужна. Есть и другой вариант: продать старую машину сейчас за \$ 3000 и купить новую за \$ 12000. В этом случае новая машина проработает четыре года и придет в такое состояние, что ее продажа будет невозможной. Предприятие уплачивает налог на прибыль по ставке 20%, а цена капитала составляет 15%. Следует ли производить замену старой машины на новую именно сейчас, или лучше подождать еще год?

Методические указания преподавателям по работе с кейсами

Метод case-study или метод конкретных ситуаций (от английского case – случай, ситуация) – метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов).

Метод конкретных ситуаций (метод case-study) относится к неигровым имитационным активным методам обучения.

Непосредственная цель метода case-study – совместными усилиями группы студентов проанализировать ситуацию — case, возникающую при конкретном положении дел, и выработать практическое решение; окончание процесса – оценка предложенных алгоритмов и выбор лучшего в контексте поставленной проблемы.

Case-studies — учебные конкретные ситуации специально разрабатываемые на основе фактического материала с целью последующего разбора на учебных занятиях. В ходе разбора ситуаций обучающиеся учатся действовать в «команде», проводить анализ и принимать управленческие решения.

Идеи метода case-study (метода ситуационного обучения) достаточно просты:

1. Метод предназначен для получения знаний по дисциплинам, истина в которых плюралистична, т.е. нет однозначного ответа на поставленный вопрос, а есть несколько ответов, которые могут соперничать по степени истинности; задача преподавания при этом сразу отклоняется от классической схемы и ориентирована на получение не единственной, а многих истин и ориентацию в их проблемном поле.

2. Акцент обучения переносится не на овладение готовым знанием, а на его выработку, на сотворчество студента и преподавателя; отсюда принципиальное отличие метода case-study от традиционных методик – демократия в процессе получения знания, когда студент по сути дела равноправен с другими студентами и преподавателем в процессе обсуждения проблемы.

3. Результатом применения метода являются не только знания, но и навыки профессиональной деятельности.

4. Технология метода заключается в следующем: по определенным правилам разрабатывается модель конкретной ситуации, произошедшей в реальной жизни, и отражается тот комплекс знаний и практических навыков, которые студентам нужно получить; при этом преподаватель выступает в роли ведущего, генерирующего вопросы, фиксирующего ответы, поддерживающего дискуссию, т.е. в роли диспетчера процесса сотворчества.

5. Несомненным достоинством метода ситуационного анализа является не только получение знаний и формирование практических навыков, но и развитие системы

ценностей студентов, профессиональных позиций, жизненных установок, своеобразного профессионального мироощущения и миропреобразования.

6. В методе case-study преодолевается классический дефект традиционного обучения, связанный с «сухостью», неэмоциональностью изложения материала — эмоций, творческой конкуренции и даже борьбы в этом методе так много что хорошо организованное обсуждение кейса напоминает театральный спектакль.

Метод case-study — инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. Метод способствует развитию у студентов самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументированно высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Будучи интерактивным методом обучения, метод case-study завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, обеспечивая освоение теоретических положений и овладение практическим использованием материала; он воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию по отношению к учебе. Одновременно метод case-study выступает и как образ мышления преподавателя, его особая парадигма, позволяющая по-иному думать и действовать, обновлять свой творческий потенциал.

Case – пример, взятый из реального бизнеса, представляет собой не просто правдивое описание событий, а единый информационный комплекс, позволяющий понять ситуацию. Хороший кейс должен удовлетворять следующим требованиям:

- - соответствовать четко поставленной цели создания;
- - иметь соответствующий уровень трудности;
- - иллюстрировать несколько аспектов экономической жизни;
- - не устаревать слишком быстро;
- - быть актуальным на сегодняшний день;
- - иллюстрировать типичные ситуации;
- - развивать аналитическое мышление;
- - провоцировать дискуссию;
- - иметь несколько решений.

Предполагается, что в бизнесе не существует однозначно правильных решений. Суть обучения методом case-study состоит в том, что каждый предлагает варианты, исходя из имеющихся у него знаний, практического опыта и интуиции. Например, для кого-то изменение семейного положения главы компании не является важной деталью, а другой студент может, опираясь на свой опыт, посчитать этот факт исключительно важным.

Технологические особенности метода case-study:

1. Метод представляет собой специфическую разновидность исследовательской аналитической технологии, т.е. включает в себя операции исследовательского процесса, аналитические процедуры.

2. Метод case-study выступает как технология коллективного обучения, важнейшими составляющими которой выступают работа в группе (или подгруппах) и взаимный обмен информацией.

3. Метод case-study в обучении можно рассматривать как синергетическую технологию, суть которой заключается в подготовке процедур погружения группы в ситуацию, формировании эффектов умножения знания, инсайтного озарения, обмена открытиями и т.п.

4. Метод case-study интегрирует в себе технологии развивающего обучения, включая процедуры индивидуального, группового и коллективного развития, формирования многообразных личностных качеств обучаемых.

5. Метод case-study выступает как специфическая разновидность проектной технологии. В обычной обучающей проектной технологии идет процесс разрешения имеющейся проблемы посредством совместной деятельности студентов, тогда как в методе case-study идет формирование проблемы и путей ее решения на основании кейса, который выступает одновременно в виде технического задания и источника информации для осознания вариантов эффективных действий.

6. Метод case-study концентрирует в себе значительные достижения технологии «создания успеха». В нем предусматривается деятельность по активизации студентов, стимулирование их успеха, подчеркивание достижений обучаемых. Именно достижение успеха выступает одной из главных движущих сил метода, формирования устойчивой позитивной мотивации, наращивание познавательной активности.

Основная функция метода case-study — учить студентов решать сложные неструктурированные проблемы, которые не возможно решить аналитическим способом. Кейс активизирует студентов, развивает аналитические и коммуникативные способности, оставляя обучаемых один на один с реальными ситуациями.

Кейсы отличаются от задач, используемых при проведении семинарских и практических занятий, поскольку цели использования задач и кейсов в обучении различны. Задачи обеспечивают материал, дающий студентам возможность изучения и применения отдельных теорий, методов, принципов. Обучение с помощью кейсов помогает студентам приобрести широкий набор разнообразных навыков. Задачи имеют, как правило, одно решение и один путь, приводящий к этому решению. Кейсы имеют много решений и множество альтернативных путей, приводящих к нему.

Метод case-study относят к одному из «продвинутых» активных методов обучения.

К преимуществам метода case-study можно отнести:

- использование принципов проблемного обучения – получение навыков решения реальных проблем, возможность работы группы на едином проблемном поле, при этом процесс изучения, по сути, имитирует механизм принятия решения в жизни, он более адекватен жизненной ситуации, чем заучивание терминов с последующим пересказом, поскольку требует не только знания и понимания терминов, но и умения оперировать ими, выстраивая логические схемы решения проблемы, аргументировать свое мнение;

- получение навыков работы в команде (Team Job Skills);

- выработка навыков простейших обобщений;

- получение навыков презентации;

- получение навыков пресс-конференции, умения формулировать вопрос, аргументировать ответ.

Разбирая кейс, студенты фактически получают на руки готовое решение, которое можно применить в аналогичных обстоятельствах. Увеличение в «багаже» студента проанализированных кейсов, увеличивает вероятность использования готовой схемы решений к сложившейся ситуации, формирует навыки решения более серьезных проблем.

Метод case-study требует подготовленности студентов, наличия у них навыков самостоятельной работы; неподготовленность студентов, неразвитость их мотивации может приводить к поверхностному обсуждению кейса.

Место метода case-study в российской системе высшего профессионального образования далеко не однозначно. Можно сформулировать стратегические принципы развития метода case-study и внедрения его в образовательные программы:

1. Метод case-study необходимо как можно быстрее внедрить в программы подготовки специалистов по современным рыночным специальностям, в которых доминирует ситуационное знание и ситуационная деятельность, таким как менеджмент, экономика, социология, маркетинг и т.п.

2. Активизировать использование метода case-study в системе дополнительного профессионального образования, особенно при реализации программ профессиональной переподготовки.

3. Метод case-study необходимо использовать в органическом единстве с другими методами обучения, в том числе традиционными, закладывающими у студентов обязательное нормативное знание. Ситуационное обучение учит поиску и использованию знания в условиях динамичной ситуации, развивая гибкость, диалектичность мышления; чрезмерное увлечение ситуационным анализом может привести к тому, что будущий специалист окажется без необходимого «нормативного скелета», все его знания будет сводиться к знанию множества ситуаций без определенного методологического принципа или системы.

4. Применение метода case-study должно быть методически обосновано и обеспечено. Это необходимо как на уровне организации учебного процесса по образовательной программе в целом, так и на уровне планирования его отдельным преподавателем. Необходима экспертная оценка специальностей, учебных дисциплин и их разделов, где применение метода case-study дает гораздо больший эффект, чем традиционные технологии обучения. Эти вопросы должны быть предметом обсуждения на методическом совете и являться целью повышения квалификации преподавателей.

Кейсы могут быть представлены в различной форме: от нескольких предложений на одной странице до множества страниц. Однако следует иметь в виду, что большие кейсы вызывают у студентов некоторые затруднения по сравнению с малыми, особенно при работе впервые. Кейс может содержать описание одного события в одной организации или историю развития многих организаций за многие годы. Кейс может включать известные академические модели или не соответствовать ни одной из них.

Нет определенного стандарта представления кейсов. Как, правило, кейсы представляются в печатном виде или на электронных носителях, однако включение в текст фотографий, диаграмм, таблиц делает его более наглядным для студентов. С печатной информацией или с информацией на электронных носителях легче работать и анализировать ее, чем информацию, представленную, например, в аудио- или видеовариантах; ограниченные возможности многократного интерактивного просмотра могут привести к искажению первичной информации и ошибкам. В последнее время все популярнее становятся мультимедиа представление кейсов. Возможности мультимедиа представления кейсов позволяют избежать вышеназванных трудностей и сочетают в себе преимущества текстовой информации и интерактивного видео изображения.

По наличию сюжета кейсы делятся на сюжетные и бессюжетные. Сюжетные кейсы обычно содержат рассказ о произошедших событиях, включают действия лиц и организаций. Бессюжетные кейсы, как правило, прячут сюжет, потому что четкое изложение сюжета в значительной степени раскрывает решение. Внешне они представляют собой совокупность статистических материалов, расчетов, выкладок, которые должны помочь диагностике ситуации, восстановлению сюжета.

Временная последовательность материала также накладывает отпечаток на жанровые особенности кейса. Кейсы в режиме от прошлого к настоящему характеризуются естественной временной последовательностью событий, позволяют хорошо выявлять причинно-следственные связи. Кейсы-воспоминания характеризуются тем, что время в них прокручивается назад: герои что-то вспоминают, сами воспоминания отрывочны, часто несистемные, фрагментарны, что создает затруднения по восстановлению временных цепочек. По сути дела анализ кейса сводится к реконструкции ситуации, ее осмыслению в аспекте той или иной познавательной парадигмы.

Наконец, прогностические кейсы дают довольно подробное описание событий недавнего прошлого и настоящего, ставят задачу выработать наилучший вариант поведения «героя» в будущем.

В зависимости от того, кто выступает субъектом кейса, их можно условно разделить на:

- личностные кейсы, в которых действуют конкретные личности, менеджеры, политики, руководители;

- организационно-институциональные кейсы отличаются тем, что в них действуют организации, предприятия, их подразделения;

- многосубъектные кейсы обычно включают в себя несколько действующих субъектов.

Величина кейса прямо зависит от его назначения. Мини-кейс, занимающий по объему от одной до нескольких страниц, может быть рассчитан на то, что он займет часть двухчасового практического занятия. Кейс средних размеров занимает обычно двухчасовое занятие, а объемный кейс, составляющий до нескольких десятков страниц, может использоваться в течение нескольких практических занятий.

По типу методической части кейсы бывают вопросными, при их разрешении студентам нужно дать ответы на поставленные вопросы, либо кейсы-задания, которые формулируют задачу или задание.

Опыт показывает, что кейс превращается тогда в эффективное учебно-методическое произведение, когда получает всестороннюю не только научную и методическую, но и жанровую проработку.

Источники кейсов.

Кейс представляет собой результат научно-методической деятельности преподавателя. Как интеллектуальный продукт он имеет свои источники, которые можно представить следующим образом:

- общественная жизнь во всем своем многообразии выступает источником сюжета, проблемы и фактологической базы кейса;

- образование — определяет цели и задачи обучения и воспитания, интегрированные в метод case-study;

- наука — третий источник кейса, как отражательного комплекса; она задает ключевые методологии, которые определяются аналитической деятельностью и системным подходом, а также множество других научных методов, которые интегрированы в кейс и процесс его анализа.

Соотношение основных источников кейса может быть различным. Данный подход положен в основу классификации кейсов по степени воздействия их основных источников. При этом можно выделить:

- практические кейсы, которые отражают абсолютно реальные жизненные ситуации;

- обучающие кейсы, основной задачей которых выступает обучение;

- научно-исследовательские кейсы, ориентированные на осуществление исследовательской деятельности.

Основная задача практического кейса заключается в том, чтобы детально и подробно отразить жизненную ситуацию. По сути дела такой кейс создает практическую, что называется «действующую» модель ситуации. При этом учебное назначение такого кейса может сводиться к тренингу обучаемых, закреплению знаний, умений и навыков поведения (принятия решений) в данной ситуации. Такие кейсы должны быть максимально наглядными и детальными. Главный их смысл сводится к познанию жизни и обретению способности к оптимальной деятельности.

Хотя каждый кейс несет обучающую функцию, степень выраженности всех оттенков этой функции в различных кейсах различна. Так кейс с доминированием обучающей функции отражает жизнь не один к одному:

во-первых, он отражает типовые ситуации, которые наиболее часты в жизни, и с которыми придется столкнуться специалисту в процессе своей профессиональной деятельности;

во-вторых, в обучающем кейсе на первом месте стоят учебные и воспитательные задачи, что предопределяет значительный элемент условности при отражении в нем жизни; ситуация, проблема и сюжет здесь не реальные, практические, а такие, какими они могут быть в жизни; они характеризуются искусственностью, «сборностью» из наиболее

важных и правдивых жизненных деталей; такой кейс мало дает для понимания конкретного фрагмента общества, однако он обязательно формирует подход к такому фрагменту, он позволяет видеть в ситуациях типичное и предопределяет способность анализировать ситуации посредством применения аналогии.

Подобное же свойственно и для исследовательского кейса. Его основной смысл заключается в том, что он выступает моделью для получения нового знания о ситуации и поведения в ней. Такой кейс трудно применять в обучении обычных студентов, изучающих, например, типовой курс менеджмента. Обучающая функция кейса, в данном случае сводится к обучению навыкам научного исследования посредством применения метода моделирования. Строится такой кейс по принципам создания исследовательской модели. Поэтому применять его лучше не как метод обучения студентов по основным образовательным программам высшего профессионального образования, а как метод повышения квалификации или профессиональной переподготовки специалистов. Доминирование исследовательской функции позволяет достаточно эффективно использовать подобные кейсы в научно-исследовательской деятельности.

Выделенные выше источники кейсов являются базовыми, или первичными, поскольку они определяют наиболее значимые факторы воздействия на кейсы. Вместе с тем можно выделить и вторичные источники формирования кейсов, которые носят производный характер от описанных выше базовых источников:

1. Художественная и публицистическая литература, которая может подсказывать идеи, а в ряде случаев определять сюжетную канву кейсов по гуманитарным дисциплинам. Фрагменты из публицистики, включение в кейс оперативной информации из СМИ значительно актуализирует кейс, повышает к нему интерес со стороны студентов. Применение художественной литературы и публицистики придает кейсу культурологическую функцию, стимулирует нравственное развитие личности студента.

2. Использование «местного» материала, как источника формирования кейсов. По мнению многих исследователей наиболее насыщенное и интересное обсуждение кейсов о деятельности разных компаний происходит тогда, когда компания и ее продукция имеют определенное личное значение для студентов. Кейсы о компаниях «Филипс», «Мацусита», «Кодак», «Саатчи» и многих других обсуждаются с большим интересом, если среди студентов есть представители этих компаний. Кейс о компании «Самсунг» идет лучше всего тогда, когда в группе есть студенты, которые дома имеют товары, выработанные этой фирмой. Кейс о развитии лыжного туризма в Карпатах с наибольшим интересом обсуждается фанатами горных лыж, и т.д.

Имеется в виду, что кейсы, по возможности, должны освещать опыт тех компаний и те товары или услуги, которые присутствуют в том или ином виде на национальном рынке. Отечественные студенты чувствуют себя увереннее, если они хорошо знают среду и контекст, в котором происходят события, описанные в кейсах, им значительно тяжелее обсуждать американскую среду, поведение и мотивы действия американских или других иностранных потребителей. Преподаватель тоже чувствует себя увереннее, дирижируя обсуждением кейса, который базируется на местном материале, поскольку он лучше знает и область, и само предприятие. При обсуждении таких кейсов существует уникальная возможность пригласить представителя предприятия.

3. Научность и строгость кейсу придают статистические материалы, сведения о состоянии рынка, социально-экономические характеристики предприятия и т.п.; при этом данные материалы могут играть роль непосредственного инструмента для диагностики ситуации, а могут выступать в качестве материала для расчета показателей, которые наиболее существенны для понимания ситуации. Статистические материалы размещают либо в самом тексте кейса, либо в приложении.

4. Добротные материалы к кейсу можно получить посредством анализа научных статей, монографий и научных отчетов, посвященных той или иной проблеме. Использование научной литературы при разработке кейса придает ему большую строгость

и корректность. Научная статья обычно характеризуется углубленным рассмотрением какого-либо вопроса; научная монография дает системную, всестороннюю характеристику предмета исследования; особенностью научного отчета является актуальность и новизна материала. Научные публикации могут выполнять в методе case-study две функции: первая заключается в том, что научные публикации и их фрагменты могут выступить составляющими кейсов посредством включения их в ткань, а вторая – в том, что они могут быть включены в список литературы, необходимой для понимания кейса.

5. Неисчерпаемым источником материала для кейсов является Интернет с его ресурсами. Этот источник отличается значительной масштабностью, гибкостью и оперативностью.

Структура кейса и принципы его построения

Целесообразно выделить следующие основные этапы создания кейсов:

1. Формирование дидактических целей кейса. Этот этап включает определение места кейса в структуре учебной дисциплины, определение того раздела дисциплины, которому посвящена данная ситуация; формулирование целей и задач; выявление «зоны ответственности» за знания, умения и навыки студентов.

2. Определение проблемной ситуации.

3. Построение программной карты кейса, состоящей из основных тезисов, которые необходимо воплотить в тексте.

4. Поиск институциональной системы (фирма, организация, ведомство и т.д.), которая имеет непосредственное отношение к тезисам программной карты.

5. Сбор информации в институциональной системе относительно тезисов программной карты кейса.

6. Построение или выбор модели ситуации, которая отражает деятельность института; проверка ее соответствия реальности.

7. Выбор жанра кейса.

8. Написание текста кейса.

9. Диагностика правильности и эффективности кейса; проведение методического учебного эксперимента, построенного по той или иной схеме, для выяснения эффективности данного кейса.

10. Подготовка окончательного варианта кейса.

11. Внедрение кейса в практику обучения, его применение при проведении учебных занятий, а также его публикацию с целью распространения в преподавательском сообществе; в том случае, если информация содержит данные по конкретной фирме, необходимо получить разрешение на публикацию.

12. Подготовка методических рекомендаций по использованию кейса: разработка задания для студентов и возможных вопросов для ведения дискуссии и презентации кейса, описание предполагаемых действий учащихся и преподавателя в момент обсуждения кейса.

Кейс должен:

- быть написан интересно, простым и доходчивым языком (целесообразно, при необходимости, приводить высказывания сотрудников — представителей фирмы);

- отличаться «драматизмом» и проблемностью; выразительно определять «сердцевину» проблемы;

- показывать как положительные примеры, так и отрицательные;

- соответствовать потребностям выбранного контингента студентов, содержать необходимое и достаточное количество информации.

Определение и квалификация проблемы занимает исключительно важное место в процессе конструирования модели ситуации. Вместе с тем текст кейса не должен подсказывать ни одного решения относительно поставленной проблемы.

Требования к формату и структуре кейса:

Сюжетная часть — описание ситуации, содержащее информацию, позволяющую понять окружение, при котором развивается ситуация, с указанием источника получения данных:

- наличие реально существующей ситуации, на основе которой разработан кейс;
- название компании, название продукции, описание продукции, ее особенности;
- имена и должности главных персонажей;
- описание состояния рынка в данной области (продукты, потребители, производство, распределение и т.п.); разбор главных конкурентов (их стратегии, позиции на рынке, политика маркетинга и распределения);
- общее состояние дел в компании, ее слабые и сильные стороны; дилеры и партнеры; управленческая стратегия; организационные отношения; ключевые фигуры в управленческой группе; производственные операции, продукты и процессы; финансовое положение компании; маркетинговая информация; взаимодействие работников.

Информационная часть — информация, которая позволит правильно понять развитие событий:

- этапы развития компании, важные моменты в истории развития, успехи и неудачи;
- стиль работы компании, стиль управления руководством;
- краткое описание проблемы, желательно привести несколько различных точек зрения (как она видится разными участниками событий);
- определенная хронология развития ситуации с указанием действий или воздействующих факторов, желательно оценить результаты их воздействия;
- предпринятые действия по ликвидации проблемы (если таковые предпринимались), какие результаты они давали;
- какие ресурсы могут быть выделены на решение данной ситуации.

Методическая часть — разъясняет место данного кейса в структуре учебной дисциплины, формулирует задания по анализу кейса для студентов и записку по преподаванию конкретной ситуации для преподавателя.

Сюжетная и информационная части могут существовать как относительно независимые (информация может быть вынесена в приложение), так и тесно переплетаясь. Но в любом кейсе его назначение и задание должны быть четко сформулированы.

Как отмечалось выше, кейс может содержать видео-, аудиоматериалы, материалы на электронных носителях или любые другие.

Студентам раздается на дискете, CD или в виде твердой копии версия текста ситуации, приложения, возможные вопросы, но без преподавательской записки.

В преподавательской записке авторы “кейсов” должны разрабатывать конкретные рекомендации по разбору ситуаций, в которых излагается авторский разбор ситуаций, их ключ, а также рекомендуемая методика проведения занятий.

Виды анализа кейсов и решаемые задачи

Анализ кейсов представляет собой процесс решения значительного числа частных задач, что предполагает постоянное присутствие в этом процессе генерации идей. Остановимся на характеристике основных видов анализа, которые получили наиболее широкое распространение и оказывают существенное воздействие на развитие метода case-study.

Разные методики проведения занятий требуют разных подходов к оцениванию студентов, при этом преподаватель должен требовать от студентов овладения теми знаниями и навыками, на которые он их нацеливал в процессе обучения. Если классическая методика преподавания тяготеет к использованию коллоквиумов и контрольных работ, которые позволяют точнее оценить теоретические знания, соответствующим образом строится и экзамен, то интерактивная методика требует оценивание не столько набора определенных знаний, сколько умения студентов анализировать конкретную ситуацию, принимать решение, логически мыслить, при этом

лучше всего использовать многокомпонентный метод формирования итоговой оценки, составными частями которого будут оценки за:

- участие в дискуссии или презентации, измеренное уровнем активности студента;
- за подготовленные письменные работы.

Тем не менее, любое слово, сказанное студентом в аудитории, нельзя автоматически заносить ему в актив. Нужно оценивать студента за содержательную активность в дискуссии или публичной (устной) презентации, которая включает в себя следующие составляющие:

1. Выступление, которое характеризует попытку серьезного предварительного анализа (правильность предложений, подготовленность, аргументированность и т.д.).

2. Обращение внимания на определенный круг вопросов, которые требуют углубленного обсуждения.

3. Владение категориальным аппаратом, стремление давать определения, выявлять содержание понятий.

4. Демонстрация умения логически мыслить, если точки зрения, высказанные раньше, подытоживаются и приводят к логическим выводам.

5. Предложение альтернатив, которые раньше оставались без внимания.

6. Предложение определенного плана действий или плана воплощения решения.

7. Определение существенных элементов, которые должны учитываться при анализе кейса.

8. Заметное участие в обработке количественных данных, проведении расчетов.

9. Подведение итогов обсуждения.

Анализ кейса, данный студентом при непубличной (письменной) презентации считается удовлетворительным, если:

- было сформулировано и проанализировано большинство проблем, имеющих в кейсе;

- проведено максимально возможное количество расчетов;

- были сделаны собственные выводы на основании информации о кейсе, которые отличаются от выводов других студентов;

- были продемонстрированы адекватные аналитические методы для обработки информации;

- составленные документы по смыслу и содержанию отвечают требованиям;

- приведенные в итоге анализа аргументы находятся в соответствии с ранее выявленными проблемами, сделанными выводами, оценками и использованными аналитическими методами.

Серьезной проблемой применения кейс-метода в высшем профессиональном образовании является его роль в формировании оценки знаний студента по всей дисциплине. Возможны три варианта решения этой проблемы.

Первый вариант основывается на предположении, что кейс отражает ключевые положения той системы знаний и навыков, которыми студент должен овладеть, поэтому оценка, полученная студентом по кейсу, может выступать как его оценка по дисциплине.

Второй вариант исходит из положения о том, что метод case-study не является универсальным методом получения, а тем более оценки знаний студента, поэтому он нуждается в дополнении другими методами, в качестве которых выступают: устный или письменный экзамен, письменная работа, тест. В этом случае оценке, полученной студентом от анализа кейса, задается определенная квота баллов.

Третий вариант исходит из еще большей приверженности к другим методам оценки. В этом случае метод case-study рассматривается как один из многих методов, применяемых при обучении данной дисциплине.

Применяя метод case-study, можно использовать все виды оценок: текущую, промежуточную и итоговую. Текущая оценка помогает руководить процессом обсуждения кейса; промежуточная оценка позволяет фиксировать продвижение студента

по пути решения кейса; конечная – подводит итог успехам студента в анализе кейса и овладении дисциплиной. При оценке работы групп (подгрупп) в открытой дискуссии может быть использовано публичное оперативное оценивание текущей работы группы (подгруппы), которое стимулирует соревновательность.

Следует подчеркнуть, что оценочное творчество преподавателя должно носить обоснованный характер. Студент должен понимать не только правила разбора кейса, но и систему его оценивания преподавателем, последнее требует обязательного ее разъяснения до начала работы над кейсом. Преподавателю не следует забывать о воспитательном эффекте оценки, обусловленном не только открытостью, понятностью для студента системы оценивания, но и ее справедливостью.

Роль преподавателя, практикующего метод case-study

Педагогический потенциал метода case-study значительно больше педагогического потенциала традиционных методов обучения. Наличие в структуре метода case-study споров, дискуссий, аргументации тренирует участников обсуждения, учит соблюдению норм и правил общения. Преподаватель должен быть достаточно эмоциональным в течение всего процесса обучения, разрешать и не допускать конфликты, создавать обстановку сотрудничества и конкуренции одновременно, обеспечивать соблюдение личностных прав студента.

Эффективность деятельности преподавателя, реализующего метод case-study в своей педагогической практике, связана с воплощением ряда принципов:

- принцип многообразия и эффективности дидактического арсенала, который предполагает овладение дидактикой, ее принципами, приемами и методами, целенаправленное их использование в учебном процессе;

- принцип партнерства, сотрудничества со студентами, базирующийся на признании студентов партнерами в образовательной деятельности, на взаимодействии и коллективном обсуждении ситуаций;

- принцип смещения роли преподавателя с трансляции и «разжевывания» знаний к организации процесса их добывания – снижение роли преподавателя как единственного «держателя» знаний, возрастание его роли как эксперта и консультанта, помогающего студенту ориентироваться в мире научной информации;

- принцип впитывания достижений педагогической науки, опыта, накопленного коллегами – психологическая и педагогическая обоснованность, формулировка не только образовательных, но и воспитательных целей существенно отличает преподавателя, реализующего метод case-study, от преподавателя, использующего классические методы обучения;

- принцип творчества, который предполагает превращение кейса и занятия с его применением в индивидуально неповторимый творческий продукт - метод case-study значительно расширяет пространство творчества, охватывающего деятельность по созданию кейса как уникального интеллектуального продукта, проектирование процесса обучения, совершенствование технологии его преподавания, вовлечение в творчество студентов, усиление роли творческой импровизации в ходе обучения и т.п.

- принцип прагматизма, ориентирующий на четкое определение возможностей того или иного кейса, планирование результатов обучения с точки зрения формирования у студентов навыков анализа ситуации и выработки моделей поведения в ней.

Деятельность преподавателя при использовании метода case-study включает в себя две фазы.

Первая фаза представляет собой сложную внеаудиторную творческую работу по созданию кейса и вопросов для его анализа, состоящую из научно-исследовательской, конструирующей и методической частей. Особого внимания заслуживает разработка методического обеспечения самостоятельной работы студентов по анализу кейса и подготовке к обсуждению, а также методического обеспечения предстоящего занятия по его разбору.

Вторая фаза включает в себя деятельность преподавателя в аудитории при обсуждении кейса, где он выступает со вступительным и заключительным словом, организует дискуссию или презентацию, поддерживает деловой настрой в аудитории, оценивает вклад студентов в анализ ситуации.

Анализ кейса и поиск эффективной формы представления этого анализа в аудитории представляет собой наиболее серьезную фазу обучения. Начало занятия (дискуссии или презентации) – это единственный момент, когда ситуация полностью находится в руках преподавателя. От того, как начнется обсуждение кейса, зависит общий тон, интерес и направленность всего занятия.

Чтобы быть эффективной, учебная стратегия обсуждения должна быть тщательно подготовлена, структурирована, регламентирована во времени и контролируема.

Обычно дискуссия начинается с постановки преподавателем стимулирующих вопросов, подготовленных заранее. Преподаватель должен стараться предусмотреть возможную реакцию аудитории на поставленные вопросы, направляя обсуждение на достижение учебных целей.

Как правило, во всех дискуссиях при обсуждении кейсов преподавателем формулируются четыре основных вопроса:

1. Почему ситуация выглядит как дилемма?
2. Кто принимал решение?
3. Какие варианты решения имел тот, кто принимал решение?
4. Что ему надо было сделать?