

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Стахановский инженерно-педагогический институт менеджмента
Кафедра социально-экономических и педагогических дисциплин

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине
«ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
для студентов направления подготовки
Профессиональное обучение (по отраслям),
профиль: «Экономика и управление».

Луганск 2022

УДК 336:005 (075.8)

*Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом
ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ»
(протокол № от . .2022 г.)*

Конспект лекций по дисциплине «**Финансовый менеджмент**» для студентов направления подготовки **Профессиональное обучение (по отраслям)**, профиль «Экономика и управление». / Сост.: А.В. Анищенко. – Стаханов: ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В. ДАЛЯ», 2022. – 27 с.

Конспект лекций содержит 10 лекций, описание которых сопровождается теоретическими сведениями. К каждой теме приведены вопросы для самопроверки, список рекомендованной литературы.

Предназначены для студентов профиля «Экономика и управление».

Составитель: доц. Анищенко А.В.

Ответственный за выпуск: доц. Карчевская Н.В.

Рецензент: доц. Авершин А.А.

© Анищенко А.В., 2022

© ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ», 2022

ЛЕКЦИЯ 1. Содержание, цели и задачи финансового менеджмента.

Сущность и принципы финансового менеджмента

ПЛАН

1. Содержание, цели и задачи финансового менеджмента.
2. Сущность и принципы финансового менеджмента.
3. Цели и задачи финансового менеджмента.
4. Эволюция целей.
5. Механизм финансовый менеджмента и его элементы.
6. Функции финансового менеджмента.
7. Финансовые методы и инструменты.
8. Организация финансового менеджмента.
9. Сущность и принципы финансового менеджмента.

Одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием является финансовый менеджмент как наука, посвященная методологии и технике управления финансами, направленная на достижение стратегических и тактических целей. Финансовый менеджмент рассматривают так же как вид профессиональной деятельности по управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, то есть другими словами финансовый менеджмент - это система принципов и методов, разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием и распределением, а также с использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств. По содержанию финансовый менеджмент сводится к процессу управляющих воздействий на движение финансовых ресурсов и капитала с целью повышения эффективности их использования и приращения. К основным принципам финансового менеджмента относят следующие принципы:

- Интегрированность с общей системой управления предприятием
- Комплексный характер формирования управленческих решений
- Динамизм управления
- Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений

Цели и задачи финансового менеджмента. Эволюция целей. Основной целью финансового менеджмента является обеспечения максимизации благосостояния собственников. Целью управления финансами является максимизация рыночной стоимости фирмы, рыночной стоимости акций при допустимом уровне риска, путем увеличения прибыли фирмы и ее капитализации. Основные задачи в достижении главной цели: Обеспечение формирования источниками объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Обеспечение эффективного использования сформированных объемов финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия. Обеспечение максимизации прибыли при приемлемых уровнях риска. Минимизация рисков при приемлемом уровне прибыли. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его

деятельности. Эволюция целей. В отдельные моменты жизнедеятельности предприятия формируются различные целевые установки финансового управления, например, выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы или завоевание лидирующих позиций в конкурентной борьбе, избежание банкротства, максимизация рыночной стоимости фирмы, рост объемов производства и реализации, минимизация затрат.

Механизм финансового менеджмента и его элементы. Функции финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент является подсистемой общей системы управления, в свою очередь рассматривается, как система финансового управления фирмой. Механизм финансового управления представляет собой систему основных элементов в системе управления финансами, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений в области финансовой деятельности предприятия.

Система управления финансами

Объект управления (управляемая)

Субъект управления (управляющая)

Источники фин. ресурсов Сами фин. ресурсы

Фин. отношения

Организационная структура

Методы и инструменты

Информационные технологии

Нормативно-правовое обеспечение

Субъектами финансового менеджмента является высший управленческий персонал фирмы, определяющий финансовую стратегию и контролирующий оперативные управленческие решения, специалисты отделов и служб по управлению финансами компаний, специалисты – профессиональные менеджеры. В качестве объекта управления можно выделить непрерывный денежный поток или источники финансовых ресурсов, финансовые ресурсы, финансовые отношения.

Контрольные вопросы:

1. Раскрыть суть содержания и задач финансового менеджмента.
2. Сущность и принципы финансового менеджмента.
3. Дать характеристику эволюции целей.
5. Механизм финансовый менеджмента и его элементы.
6. Функции финансового менеджмента.
7. Финансовые методы и инструменты.
8. Организация финансового менеджмента.
9. Сущность и принципы финансового менеджмента.

Список использованной литературы:

1. Бакулевская Л.В. Сущность современного финансового менеджмента и его влияние на развитие финансовой стратегии организации // Экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 189 – 195.

2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 384 с.

ЛЕКЦИЯ 2. Финансовые функции менеджмента

ПЛАН

1. Финансовые функции менеджмента.
2. Функции субъекта управления: разработка финансовой стратегии предприятия.
3. Финансовое планирование

Формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений. Финансовый анализ разработка действующей системы стимулирования реализации принятых управленческих решений осуществление эффективного контроля за реализацией управленческих решений.

Функции объекта: Управление активами

Выявление реальной потребности в отдельных видах активов исходя из объемов операций деятельности и определение их суммы в целом. Оптимизация состава активов с позиции эффективности их использования. Обеспечение ликвидности отдельных видов оборотных активов и их совокупности. Обеспечение ускорения оборачиваемости оборотных активов и активов в целом.

Выбор эффективных форм и источников их финансирования. Управление капиталом: Выявляется общая потребность в капитале для финансирования формируемых активов.

Оптимизируется структура капитала в целях обеспечения его эффективного использования, обеспечения финансовой устойчивости. Разрабатывается система мероприятий по рефинансированию капитала.

Управление инвестициями: Формирование направлений инвестиционной деятельности. Дается оценка инвестиционной привлекательности отдельных проектов и отбираются наиболее привлекательные из них. Формируется инвестиционный портфель. Выбор наиболее эффективных форм финансирования инвестиций. управление денежными потоками: формирование входящих и исходящих денежных потоков (планирование поступления и расходования денежных средств, их синхронизация по объему и по времени, поддержание необходимой ликвидности оборотных активов и обеспечения платежеспособности в текущем и перспективных периодах). оптимизация среднего остатка денежных средств и эффективное использование временно свободных денежных средств.

Управление рисками: Выявление рисков, характерных для деятельности данной организации. Оценка уровня этих рисков и объема связанных с ними возможных финансовых потерь в разрезе отдельных операций. Формирование системы мероприятий по профилактике и

минимизации финансовых рисков и их страхование. антикризисное управление: постоянный мониторинг финансового состояния на основе традиционной методики.

Диагностика угрозы банкротства. Оценка уровня этой угрозы. Использование внутреннего механизма финансовой стабилизации соответственно уровню. Разработка мероприятий по санации в случаях необходимости. Финансовые методы. В процессе работы финансовые службы используют финансовые инструменты, к которым относятся финансовые активы и финансовые обязательства. Финансовые активы – это, прежде всего денежные средства, контрактные права обмена финансовыми инструментами на взаимовыгодных условиях, дебиторская задолженность, право переуступки прав требований (факторинговые отношения), право по доверительному трастовому.

Финансовые обязательства это контрактные, договорные обязательства по выплате денежных средств (кредиторская задолженность), предоставление другого вида активов другому предприятию.

Финансовые инструменты делятся на:

Первичные – это денежные средства, ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность.

Вторичные – опцион, фьючерсы (вторичные ценные бумаги). В ходе управления финансами применяется широкий круг методов и рычагов.

Методы: ценообразование, планирование, метод финансового анализа, стимулирования, кредитования, страхования, налогообложения и т.д.

В качестве рычагов (показатели): цены, скидки к ценам, штрафные санкции, проценты по кредитам, нормы доходности, дисконтирование и т.д. Организация финансового менеджмента. Одной из основных задач финансового менеджмента является построение эффективной системы организации управления финансами. Организация управления зависит от формы собственности, организационно правового статуса, отраслевых, технологических особенностей масштабов деятельности, то есть размера предприятия.

Финансовая служба может быть представлена:

Финансовым управлением (департаментом) – крупное предприятие.

Финансовым отделом (среднее предприятие).

Финансовым директором или главным бухгалтером (малое предприятие).

Примерная структура финансовой службы. Финансовый директор Аналитический отдел Отдел фин. планирования Отдел оперативного управления Отдел ЦБ и валют Финансовая бухгалтерия Отдел автоматизации и отдел инф. технологий

На финансовую бухгалтерию возлагается обязанность вести бухгалтерский учет хозяйственных операций и формировать финансово – бухгалтерскую отчетность в соответствии со стандартами и требованиями. Аналитический отдел занимается анализом финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, прогнозированием финансовых показателей,

оценкой инвестиционных проектов. Отдел финансового планирования разрабатывает основные финансово – плановые документы, то есть это разработка плана выручки от реализации, плана прибыли и убытков или плана доходов и расходов, плана движения денежных средств и планового баланса (отдел маркетинга).

Оперативный отдел следит за оплатой счетов, контролирует взаимоотношения с банками по наличным и безналичным поступлениям, решает споры и по претензиям с контрагентами предприятия (юридический отдел). Отдел ценных бумаг формирует и управляет портфелем ценных бумаг. Отдел автоматизации и информационных технологий – автоматизация расчетов на основе разработки алгоритмов, создание внутренней информационной сети (программисты).

Методологическое обеспечение финансового менеджмента. создание информационной базы.

Информационные системы: На уровне государства.

Внешняя информация о конкурентах, дебиторах и кредиторах.

Внутренняя информация об организации.

Финансовый анализ.

Финансовый контроль.

Финансовое планирование.

Финансовое планирование охватывает важнейшие стороны деятельности предприятия. Оно обеспечивает необходимый предварительный контроль за образованием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов и создает необходимые условия для улучшения финансового состояния предприятия. Финансовое планирование представлено в виде трех систем: финансовое прогнозирование или разработка финансовой стратегии предприятия (до трех лет). текущее планирование – разработка текущих планов на год с разбивкой по кварталам. оперативное планирование – детализация квартальных планов до планов месячных, подекадных, недельных и дневных. Финансовое прогнозирование дает возможность оценить разнообразные сценарии развития финансов предприятия и на основе систематизации и осмысления полученной информации выбирать оптимальные пути движения вперед, предвидеть варианты трудности, предупреждать негативные последствия избранных путей развития. Прогнозирование позволяет оценить перспективы предприятия, помогая ответить на вопрос, что ждет предприятие в будущем. Одним из главных достоинств прогнозирования является то, что оно служит базой для принятия вполне осознанных решений. Финансовое прогнозирование должно быть ориентировано конъюнктуру рынка и одновременно учитывать вероятность наступления определенных событий в средне- и долгосрочной перспективе. Система прогнозирования реализуется путем разработки стратегии развития финансовых ресурсов предприятия и их источников по основным аспектам их формирования и использования. Финансовая стратегия представляет собой систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия определенных его финансовой

идеологией и наиболее эффективных путей их достижения. Финансовая идеология характеризует систему основополагающих принципов осуществления финансовой деятельности предприятия, определенных его миссией и финансовым менталитетом учредителей и менеджеров. Финансовая стратегия разрабатывается по следующим этапам: определение общего периода разработки финансовой стратегии. использование факторов внешней экономической среды и конъюнктуры финансового и товарного рынков. формирование стратегических целей развития финансовых ресурсов предприятия. обоснование пропорций формирования финансовых ресурсов в формировании ресурсов в разрезе операционной и инвестиционной деятельности предприятия. формирование целевых стратегических нормативов, обеспечивающих финансовое равновесие и эффективную деятельность предприятия. Пример, минимальный удельный вес собственных источников в валюте баланса, минимальный удельный вес внеоборотных активов в совокупных активах, удельный вес запасов в совокупности источников, минимальный уровень рентабельности совокупных активов, минимальный уровень рентабельности собственных средств, минимальный уровень текущей ликвидности, предельный уровень финансовых рисков. разработка финансовой политики по отдельным аспектам формирования и использования финансовых ресурсов и их источников.

Контрольные вопросы:

1. Дать определение финансовым функциям менеджмента.
2. Функции субъекта управления: разработка финансовой стратегии предприятия.
3. Дать характеристику финансовому планированию

Список использованной литературы:

1. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – М.: ТетраСистемс, 2016.– 272 с.
2. Библиотека финансового директора. 2016 год (комплект из 12 книг). – М.: Генеральный директор, 2016. – 244 с.

**ЛЕКЦИЯ 3. Текущее финансовое планирование
ПЛАН**

1. Технология и этапы финансового планирования.
2. Разработка плановых показателей.

Текущее финансовое планирование представляет собой разработку основных планово – финансовых документов и формирование в целом финансового плана, являющегося основным элементом бизнес-плана предприятия. Ключевой целью финансового планирования является определение денежных объемов финансовых ресурсов капитала и резервов на основе прогнозирования денежных потоков, формируемых за счет

собственных, заемных и привлеченных с финансового рынка источников. Данная глобальная цель может быть разделена на цели локальные (обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности, платежеспособности, период реализации крупномасштабных инвестиционных проектов). Основная цель: обеспечить производственное, научно-техническое и социальное развитие прежде всего за счет собственных средств на основе увеличения прибыли за счет роста объема продаж и снижения издержек.

Технология и этапы финансового планирования. С целью описания технологии финансового планирования на предприятии должно быть разработано и утверждено генеральным директором положение о разработке финансового плана предприятия. В этом положении должно быть четко определены и описаны следующие этапы: Этапы подготовки финансового плана. Финансовый анализ (все этапы с указанием исполнителей и желательно с заменой этих исполнителей в случае необходимости). Проработка самих планов (форма документов, перечень показателей, методы расчетов).

Разработка плановых показателей. Здесь указываются входные, выходные и промежуточные документы этапов. Процедуры этапов, то есть все процедуры расписаны по этапам (список всех исполнителей и их задания). Контрольные точки при подготовке финансового плана.

Контрольные вопросы:

1. Характеристику технологий и этапов финансового планирования.
2. Разработка плановых показателей.

Список использованной литературы:

1. Бланк, И. А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – М.: Омега– Л, Ника– Центр, Эльга, 2016. – 510 с.
2. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега– Л, 2017. – 158 с.

ЛЕКЦИЯ 4. Методы финансового планирования ПЛАН

1.Характеристика методов финансового планирования

Методы финансового планирования – это специальные приемы и способы расчетов финансовых показателей:

Нормативный метод

Расчетно-аналитический

Метод прямого счета

Балансовый метод

Метод оптимизации плановых решений

Метод безубыточности

Экономико-математические методы

Методы бюджетного планирования или бюджетирование

Метод предельного дохода

Экспертный метод

Аналоговый метод

Метод экстраполяции

Статистические методы (на основе регрессионного и корреляционного анализа).

Нормативный метод. Сущность метода заключается в том, что на основе заранее разработанных нормативов и норм рассчитывается потребность хозяйствующих субъектов в финансовых ресурсах и их источниках. При этом следует учитывать, что существуют нормативы, установленные государством (начисление единого социального налога), нормативы, установленные местными органами власти (местные налоги, тарифы и сборы) и нормативы внутренние, разрабатываемые предприятием (нормы расхода сырья и материалов, рассчитываются на основе ГОСТов, стандартов, технических условий, рецептур).

Расчетно-аналитический метод. Содержание этого метода заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, рассчитывается плановая величина данного показателя.

Метод прямого счета. Используется, как правило, при первичном планировании таких показателей как, например норма запасов в днях, норматив по запасам в целом, себестоимость продукции, при небольших объемах продаж – выручка от продаж, прибыль, также при небольшом ассортименте – реализация продукции.

Балансовый метод. Сущность этого метода заключается в том, что путем построения баланса достигается увязка в имеющихся в наличии финансовых ресурсах и финансовой потребности в них. Пример. РП – реализация продукции. $РП = Онп + ТП - Окп РП + Окп = Онп + ТП - баланс$. При планировании объема продаж необходимо учитывать спрос на данную продукцию или производственную мощность предприятия, то есть учитывать есть ли ограничения по производственным ресурсам.

Метод оптимизации. Метод оптимизации сводится к разработке нескольких вариантов плановых решений или формированию плановых показателей, из которых затем выбираем оптимальный вариант. Критериями оптимизации может быть минимум приведенных затрат, минимум текущих затрат, максимум прибыли, максимум на рубль вложенных источников.

Контрольные вопросы:

1. Характеристика методов финансового планирования

Список использованной литературы:

1. Бобылева, А. З. Финансовые управленческие технологии / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 494 с.

2. Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. – М.: АСТ, 2017. – 748 с.

ЛЕКЦИЯ 5. Метод безубыточности ПЛАН

1. Фактор безубыточности.
2. Фактор финансовой прочности.
3. Концепция временной стоимости денежных средств.

На основе метода определяются: Точка безубыточности (порог рентабельности), то есть объем продаж в натуральном или стоимостном выражении, при котором прибыль от продаж равна нулю. Затем порог рентабельности сопоставляется с плановым объемом продаж и рассчитывается плановый запас финансовой прочности. $Z_{\text{фпл}} = \text{ВР}_{\text{пл}} - \text{ПР}$, Пр – порог рентабельности. Рассчитывается плановая выручка от продаж при бухгалтерской прибыли равной нулю. $\text{ПР} - \text{порог рентабельности}$. $\text{П}_{\text{пр}} = 0$. Определяется выручка плановая при заданной плановой прибыли. $\text{П} - \text{прибыль}$, $K_{\text{мд}}$ – коэффициент маржинального дохода. Если планируемый период остается релевантным периодом, то есть сила операционного рычага остается та же самая, что может определить плановую сумму прибыли на основе прибыли на основе плановых темпов роста объема продаж., если $\text{ОР} = 4$, $\text{ВР} = 10\%$, то $\text{П} = 4 * 10\% = 40\%$ $\text{П}_{\text{план}} = \text{П}_{\text{баз}} + \text{П}_{\text{баз}} * 0,4$.

Рассчитать плановую прибыль при увеличении выручки на 10%. Расчет выполнить традиционным способом и на основе операционного рычага. Дано: $\text{ВР}_0 = 40\ 000 \text{ т.р.}$, $\text{ВР}_1 = 44\ 000 \text{ т.р.}$, $Z_{\text{пер.0}} = 31\ 000 \text{ т.р.}$, $Z_{\text{пост.0}} = 3\ 000 \text{ т.р.}$. Найти: П_0 и П_1 . Решение. $\text{П}_0 = 40000 - 31000 - 3000 = 6000 \text{ т.р.}$ $\text{ВР}_{\text{отч}} = 40000 * 1,1 = 44000 \text{ т.р.}$ $Z_{\text{пер.1}} = 31000 * 1,1 = 34100 \text{ т.р.}$ $Z_{\text{пост.1}} = 3000$ $\text{П}_1 = 44000 - 34100 = 6900 \text{ т.р.}$ $= (40000 - 31000) / 6000 = 1,5$ $\Delta\% \text{П} = 1,5 * 10\% = 15\%$ $\text{П} = 6000 \text{ т.р.} = 6000 \text{ т.р.} * 1,15 = 6900 \text{ т.р.}$ Ответ: $\text{П}_0 = 6 \text{ млн.р.}$, $\text{П}_1 = 6,9 \text{ млн.р.}$ Пример расчета планируемой суммы прибыли на основе использования метода прямого счета. Пример.

Расчет планируемой прибыли аналитическим способом (расчетно-аналитический метод). При планировании прибыли и планировании объема продаж может использоваться предельный метод планирования, основанный на максимизации прибыли. Сущность этого метода заключается в том, что сопоставляются предельные доходы с предельными издержками. Пока предельный доход растет быстрее, чем предельные издержки – фирма расширяет производство и прибыль увеличивается. Расчеты осуществляются при неизменных ценах на продукцию и с учетом правила убывания прибыли, после определенной критической точки на каждую наращенную единицу продукции наступает момент, когда предельный доход становится равным предельным затратам. При этом предельная прибыль равна нулю, а сопоставимая прибыль за весь объем продукции максимален. Таким образом, определяется оптимальный объем производства продукции в натуральном выражении, а так же выручка и оптимальная прибыль. Нарастивать объем производства после прохождения этой точки ($\text{ПР}_{\text{пред}} = 0$), при прочих равных условиях не рекомендуется. В этом случае необходимо рассматривать возможность снижения себестоимости продукции и/или увеличения цены

продаж. Пример выбора объема реализации продукции, при котором предприятие будет получать максимальную прибыль.

Методологический инструментарий. Концепция временной стоимости денежных средств (учение о временной стоимости денежных средств). Учет фактора инфляции. Учет фактора риска. Временная стоимость денежных средств – функция, зависящая от времени возникновения денежных доходов или расходов. С течением времени стоимость денежных средств меняется в связи с изменением нормы прибыли на финансовом рынке одна и та же сумма денег в разные периоды времени имеет разную стоимость. Если денежные средства не вложены в предпринимательскую деятельность, то их стоимость в настоящее время всегда выше, чем в любом будущем периоде. Денежные средства в этом случае обесцениваются в связи с инфляцией, и в связи с неполучением дохода от вложенных в предпринимательскую деятельность средств с целью извлечения дохода. При вложении средств в предпринимательскую деятельность их будущая стоимость всегда выше сегодняшней с учетом получения определенного дохода. В практике финансовых вычислений необходимо оценивать и сравнивать стоимость денежных средств в начале финансирования и с их стоимостью при возврате в виде будущей прибыли, дебиторской задолженности, основной суммы долга и т.д. При этом расчет будущей стоимости денежных средств с учетом заданной нормы доходности носит название наращивания или компандинга. Дана сегодняшняя стоимость - PV Будущая стоимость - FV Норма доходности (процентная ставка) – R PV наращивание FV FV дисконтирование PV D - Коэффициент дисконтирования (учетная ставка). Предприятие получило кредит на 5 млн.рублей сроком на 1 год с условием возврата 10 млн. рублей. $R = (10-5)/5 = 1$ или 100% $D = (10-5)/10 = 0.5$ или 50% Начисления осуществляются двумя методами: метод простых процентов, то есть начисление процентов осуществляется каждый раз на одну и ту же сумму первоначального вклада. Сумма ранее накопленных процентов при этом не капитализируется. Этот метод используется в краткосрочных финансовых операциях. - количество периодов начисления.

Метод начисления по сложным процентам. При этом методе начисление осуществляется каждый раз на первоначальную сумму вклада, увеличенную на сумму ранее начисленных процентов (проценты при этом не снимаются). $FV = PV * FM1$, FM – факторный множитель. Он показывает, чему будет равна одна сегодняшняя денежная единица через n периодов, при заданной норме доходности R. $PV = FV * FM2$ Причем сам факторный множитель FM2 рассчитывается: и экономическое содержание его показывает чему будет равна сегодня одна денежная единица будущих n периодов спустя при заданной норме доходности. Рассчитать будущую стоимость за период 4 года, при норме доходности 20%. Первоначальная стоимость 1000 р. $FV = 1000 * (1 + 0.2)^4 = 2074$ руб. Найдем PV $PV = 1000 / (1 + 0.2)^4 = 482$ руб. В процессе финансовых вычислений возникает необходимость оценить эффективность предложенной схемы или выбрать из предложенных схем более эффективную. Эффективность различных схем

начисления оценивается с помощью эффективной процентной ставки $r(e)$, которая позволяет сравнить финансовые операции с различной частотой начисления и различными процентными ставками.

Эффективная годовая процентная ставка показывает норму доходности при условиях начисления один раз в год. При условии многократного начислений в течение года – количество начислений в году. Расчет будущей стоимости за n периодов при внутригодовых начислениях: - количество лет. В практике финансовых вычислений формируются денежные потоки, называемые аннуитетом. Аннуитет – это денежные потоки, возникающие в виде поступления денежных средств равными суммами через равные промежутки времени, в течение длительного периода времени, либо изъятые денежных средств равными суммами через равные промежутки времени. То есть аннуитет рассматривается как финансовая рента или длительный поток платежей, характеризующийся одинаковым уровнем процентных ставок на протяжении всего периода. В расчетах стоимости как будущей, так и сегодняшней учитывается время платежа или изъятия денежных средств в отчетном периоде. Расчет будущей стоимости аннуитета с предварительной оплатой. Расчет осуществляется следующим образом: A – аннуитет. по финансовой таблице $FV_{пред} = A * FM3 * (1 + R)$ $FV_{постпум.} = A * FM3$ При этом FM показывает во сколько раз наращенная сумма аннуитета больше величины денежного вклада (коэффициент аккумуляции вклада). $FM4$ показывает - чему равна, с позиции текущего момента, величина (A) с регулярными денежными изъятиями продолжающимися n периодов с заданной процентной ставкой. Учет фактора инфляции. Он заключается в необходимости реального отражения стоимости активов организации, денежных потоков, а также в обеспечении возврата денежных средств с учетом возмещения потерь, вызываемых инфляционными процессами. Под инфляцией понимается процесс постоянного повышения темпов роста денежной массы над товарной, в результате чего происходит обесценение денежных средств и рост цен. Учет фактора инфляции осуществляется на основе темпов инфляции, то есть показателя характеризующего размер обесценения, выраженный приростом среднего уровня цен в процентах к их номинальному уровню на начало периода. Прогнозирование годового темпа роста инфляции и индекса инфляции основывается на ожидаемых среднемесячных темпах инфляции. Годовой темп инфляции: $i + R$ – номинальная норма доходности R_n – номинальная норма доходности с учетом инфляции. $R_n = R_r + i$ R_r – реальная норма доходности, i – темп инфляции. Концепция учета фактора риска. Риски – возможности наступления неблагоприятных условий. Концепция учета фактора риска состоит в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности и разработки системы мероприятий минимализирующих негативные последствия факторов риска. Финансисты соизмеряют величину риска путем определения степени неопределенности результата или точнее – определяется вариация или разброс ожидаемых значений доходности вокруг ее средней величины

(математического ожидания). С позиции конкретного предприятия существует большое количество видов самых разнообразных рисков, которые могут повлиять на уровень доходности реализуемых проектов - это риск процентной ставки, валютные риски, инфляционные риски и т.д.

Существуют такие внутренние риски, присущие конкретному предприятию, которые измеряются с помощью показателей операционного и финансового рычагов. Кроме того риски рассматриваются с позиции инвестора. В этом случае все риски могут быть объединены в общий риск или риск отдельных ценных бумаг. Если инвестор обладает набором из нескольких финансовых инструментов, то более важным для него является не уровень риска отдельной ценной бумаги, а совокупный риск инвестиционного портфеля или рыночный риск. Объединяя различные финансовые инструменты в портфель, инвестор стремится максимально диверсифицировать риск, то есть одновременного изменения доходности каждого инструмента в одну сторону. Та часть рыночного риска, которая поддается такой диверсификации, называется несистематическим или диверсифицированным риском. Величина рыночного риска, не поддающаяся диверсификации, называется системным не диверсифицированным риском.

Пределом для диверсификации служит уровень риска присущий данному финансовому рынку в целом. Он определяется не спецификой отдельных ценных бумаг, обращающихся на рынке, а общими тенденциями характерными для рынка в целом. Диверсификация инвестиционного портфеля является наиболее простым способом минимизации рисков. Считается, что портфель, состоящий из сорока, случайным образом составленных акций, достаточно диверсифицирован и добавление в него каждой новой акции уже не будет давать высокого снижения несистемного риска. Если воспользоваться статистикой, то диверсификация отражается в степени корреляции между отдельными активами, входящими в портфель. Наличие высокой положительной корреляции ($K=+1$) увеличивает несистематический риск портфеля при отрицательных значениях коэффициента корреляции ($K=-1$) несистематический риск минимизируется. Однако, наряду с взаимосвязями с акциями, входящими в портфель, существует корреляция их доходности с доходностью рынка в целом, то есть с поведением «средней акции».

Контрольные вопросы:

1. Характеристика фактора безубыточности.
2. Характеристика фактора прочности.
3. Дать определение концепции временной стоимости денежных средств.

Список использованной литературы:

1. Герасимов, Алексей Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок / Алексей Герасимов. – Москва: Высшая школа, 2017. – 160 с.

2. Глущенко, В. В. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: В.В. Глущенко, 2017. – 116 с.

ЛЕКЦИЯ 6. Методы количественного измерения рисков

ПЛАН

1. Дать определение измерения рисков.
2. Сущность и характеристика оборотного капитала.

Используются: Экспертный метод Аналоговый метод Метод бальной оценки. К наиболее распространенным методам относятся статистические методы оценки. Показатели: Средне математическое ожидание (среднее значение ожидаемой доходности). R_i – i -тое значение того или иного уровня доходности, прибыли, рентабельности. P_i – вероятность наступления данного события. Дисперсия, которая измеряет степень разброса значения переменной вокруг ее средней величины. Степень разброса значений переменной вокруг ее средней величины. коэффициент вариации - отношение стандартного отклонения к среднему значению показателя R_i чем выше - тем выше уровень риска. В статистике уровень коэффициента вариации до 10% рассматривается как уровень слабой колеблемости. от 11-25% - характеризует уровень риска и уровень колеблемости, как средний. от 26% и выше – характеризует уровень риска и уровень колеблемости, как высокий. Модель оценки финансовых активов. Наряду с доходностью ценных бумаг или их портфелей может быть оценена доходность конкретного финансового рынка. Уровень доходности рынка в целом определяется на основе индексов. - значение в настоящем периоде. - значение в предыдущем периоде.

Результат, полученный на основе уровня доходности рынка в целом позволяет сопоставить изменения между собой отдельных акций и доходности рынка в целом. И если в предыдущем решении определялась теснота связи между отдельными акциями, входящими в инвестиционный портфель, то теперь определим степень зависимости доходности одной акции от уровня прибыльности всего рынка. Важнейшим параметром в расчете является коэффициент регрессии β , который показывает насколько сильно изменения факторного показателя влияет на результирующий показатель. β – отношение изменения в процентах курса i -той ценной бумаги к среднему проценту изменения курса всех акций на финансовом рынке. С помощью β коэффициента оценивается системный риск. Значение M коэффициентов рассчитывается по статистическим данным для каждой компании, котирующей свои акции на рынке и публикуются в специальной справочной литературе. В коэффициент на рынке в среднем принимается за 1. Если M коэффициент = 0,27, то это означает, что с увеличением средней доходности рынка на 1% доходность данной ценной бумаге вырастет на 0,27%. Если $\beta=1,2$, то это означает, что с увеличением средней доходности рынка на 1% доходность АО данной ценной бумаге вырастет на 1,2% (уровень риска по

данной ценной бумаге больше риска по рынку в целом). $R_{рп}$ – уровень доходности с учетом премии за риск. $R_{рп}$ – уровень премии за риск. Расчет стоимости актива с учетом премии за риск. K – количество периодов. Управление оборотными активами.

Сущность и характеристика оборотного капитала. Классификация оборотных активов. Политика управления оборотными активами. Операционный цикл, финансовый цикл, текущие финансовые потребности. Типы политик, стратегии управления оборотными активами.

Управление запасами.

Управление дебиторской задолженностью.

Управление кредиторской задолженностью.

Управление денежными активами.

Сущность и характеристика оборотного капитала. Оборотный капитал является синонимом понятия оборотные средства – это авансированная в денежной форме стоимость для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в необходимых минимальных размерах, обеспечивающих непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Контрольные вопросы:

1. Дать определение измерения рисков.
2. Сущность и характеристика оборотного капитала

Список использованной литературы:

1. Глущенко, В. В. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: В.В. Глущенко, 2017. – 116 с.
2. Гончаров, П. М. Коммерческая арифметика / П.М. Гончаров. – М.: Типо – Литография А. Э. Винеке, 2016. – 292 с.

ЛЕКЦИЯ 7. Управление оборотными активами

ПЛАН

1. Политика управления оборотными активами.
2. Формирование принципов финансирования оборотных активов.

Управление оборотными активами – наиболее обширная часть операций финансового менеджмента, т.к. требует повседневного внимания. Целенаправленное управление оборотными активами определяет необходимость предварительной их классификации. Классификация оборотных активов. С позиции финансового менеджмента оборотные активы классифицируются по следующим признакам: 1. по источникам финансирования: валовые оборотные активы – активы, сформированные за счет собственных и заемных источников. Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал) ЧОК – характеризует часть активов, сформированных за счет собственных источников и долгосрочных обязательств. $ЧОК = СОС + ДО$

Собственные оборотные активы (собственные оборотные средства), которые рассчитываются следующим образом: $COA = OA - KO - DO$ $COA = CI - BA$ Если $DO = 0$, то $ЧОК = СОС$ 2. по видам оборотных активов (см. баланс). 3. по степени ликвидности 4. по характеру планирования: нормируемые оборотные активы (запасы) и ненормируемые (все остальные). 5. по характеру участия в операционном процессе оборотные активы подразделяются на: оборотные активы, обслуживающие производственный цикл Оборотные активы, обслуживающие финансовый цикл 6. по периоду функционирования: постоянная часть оборотных активов – неизменная часть их размера, которая не зависит от сезонных колебаний операционной деятельности, не связана с формированием запасов сезонного хранения и целевого назначения. Переменная часть оборотных активов. Политика управления оборотными активами.

Политика управления оборотными активами представляет собой часть общей политики предприятия и включает следующие этапы: Анализ оборотных активов в предшествующем периоде. Определение принципиальных подходов к формированию оборотных активов предприятия. Оптимизация объема оборотных активов. Обеспечение необходимой ликвидности и рентабельности оборотных активов. Обеспечение минимизации потерь оборотных активов в процессе использования. Формирование принципов финансирования оборотных активов. Оптимизация структуры источников финансирования. Целевой установкой управления оборотными активами является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношение между ними, достаточного для эффективной деятельности. Целевая установка носит стратегический характер. С точки зрения текущей деятельности важным моментом является поддержание оборотных активов в размере оптимизирующим управление текущей деятельностью. С позиции повседневной деятельности важной характеристикой является ликвидности и платежеспособность предприятия, как характеристики стабильности финансовой деятельности. Принцип расчета. Управляя оборотными активами надо обеспечивать эффективность использования оборотными активами. Соотношение между прибылью и уровнем оборотного капитала, чистого оборотного капитала несколько иное. $ЧОК, ОА$ $ЧОК, ОА$ прибыль Риск утраты ликвидности ликвидность

Таким образом, политика управления оборотными активами должна обеспечить нахождение компромисса между риском потери ликвидности и риском утраты рентабельности (или снижения рентабельности). Это сводится к решению двух задач: обеспечение платежеспособности (предприятие должно иметь определенный уровень оборотного капитала). Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни оборотных активов по их видам, по разному воздействию на прибыль, например высокий уровень производственных запасов, потребует увеличения текущих расходов (увеличатся расходы на хранение, омертвляются источники на определенный период времени), предприятие не

получает прибыль. Можно рассматривать различные левосторонние и правосторонние риски в управлении оборотными активами, отсюда возникает далее формирование политик управления различными видами оборотных активов (левосторонние – актив, правосторонние - пассив).

Контрольные вопросы:

1. Дать характеристику политики управления оборотными активами.
2. Суть формирования принципов финансирования оборотных активов.

Список использованной литературы:

1. Джейсон, Дрэйхо IPO. Как и почему компании становятся публичными / Дрэйхо Джейсон. – М.: Весь Мир, 2016. – 444 с.
2. Джозеф, Синки Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Синки Джозеф. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 953 с.

ЛЕКЦИЯ 8. Операционный цикл ПЛАН

1. Особенности формирования операционного цикла предприятия

Управление оборотными активами связано с конкретными особенностями формирования операционного цикла предприятия. Операционный цикл представляет собой период полного оборота оборотных активов без учета периода обращения отдельно взятых денежных средств. Другими словами, операционный цикл представляет собой время в днях, на которое денежные средства омертвляются в запасах дебиторской задолженности. Операционный цикл включает в себя время производственного цикла (период полного оборота материальных элементов оборотных активов) и период обращения дебиторской задолженности.

Операционный цикл

Период производственного цикла

Период оборота сырья, матер-в, полуфабрик-в.

Период оборота незаверш-го производства

Период оборота готовой продукции

Период оборота дебиторской задолженности

Период оборота кредиторской задолженности

Период финансового цикла

Под финансовым циклом понимается время полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности и заканчивая моментом инкассации дебиторской задолженности. Финансовый цикл меньше операционного цикла на период оборота кредиторской задолженности. $ФЦдн = Обзап + Обдз - Обкз$ Одной из задач управления оборотными активами является оптимизация операционного и финансового циклов на основе сокращения их продолжительности. $N = Hg * Родн$, где N – норматив запасов. Hg- норма

запасов в днях. В процессе управления оборотными активами ускорение оборачиваемости основных средств является одной из важнейших задач, которая должна решаться финансовым менеджером. С операционным циклом тесно взаимосвязано понятие текущие финансовые потребности (ТФП). Текущие финансовые потребности рассматриваются на основе представления операционного и финансового цикла в стоимостных показателях и при сопоставлениях текущих финансовых потребностей собственным источникам, разница между ними трактуется как излишек собственных оборотных средств или как их недостаток. $ТФП = Зап + ДЗ - КЗ$
 $ОА - СОС$ КО Определяя ТФП мы определяем источники финансирования оборотных активов, за исключением кредиторской задолженности. $ТФП > СОС$, разница называется – недостаток собственных оборотных средств. Если этот недостаток есть, то у предприятия возникает потребность в дополнительных источниках финансирования (краткосрочные кредиты и займы). Если $ТФП < СОС$, возникает излишек СОС, который необходимо направить в предпринимательскую деятельность, и чем меньше ТФП тем лучше.

Типы политик, стратегии управления оборотными активами. Ранее было отмечено, что управление оборотными активами осуществляется на основе поиска компромисса между обеспечения эффективности использования оборотными активами. В отдельный период жизнедеятельности отдается определенное преимущество либо первому, либо второму случаю. Это связано с решением стратегических и тактических задач в управлении финансами в целом и оборотных активов в частности. В теории и практике финансового менеджмента используются три основных типа политик управления (стратегий управления): консерватизм, агрессивная и умеренная. В российской практике: Цена собственных источников – 5% Цена заемных источников – 20% Консервативная политика. Оборотные активы Источники оборотных активов. При консервативной подходе предусматривается создание выс-х размеров оборотных активов и их резервов на случай непредвиденных осложнений в обеспечении предприятия сырьем и материалами.

Улучшая внутренние условия производства продукции, задержки инкассаций дебиторской задолженности – такой подход гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов.

Риск утраты ликвидности минимизируется, следовательно минимизируется прибыль и рентабельность. Консервативный подход предполагает минимизацию заемных источников и максимизацию чистых оборотных активов. Риск утраты финансовой устойчивости минимизируется. Рентабельность собственного капитала то же минимизируется. Агрессивная политика. Оборотные активы Источники оборотных активов Оборотные активы минимизируются. Минимизируются резервы по всем или отдельным видам оборотных активов. Финансовый контроль за состоянием ОА ужесточается. Малейший сбой в обеспечении сырьем и материалами в

процессе производства, в процессе реализации и инкассации дебиторской задолженности быстро приведет предприятие к кризисному состоянию. Риск утраты ликвидности – максимален, рентабельность тоже максимизируется, скорость оборота возрастает. Заемные источники максимизируются. Чистый оборотный капитал минимизируются. $ЧОК=0,5СИ$ $ЗИ=0,5СИ + ВИ$ Риск утраты финансовой устойчивости максимален, но и рентабельность капитала собственного максимальна.

Контрольные вопросы:

1. Дать характеристику особенностям формирования операционного цикла предприятия

Список использованной литературы:

1. Ендовицкий Д.А. Новый взгляд на содержание финансового менеджмента // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 10. – С. 121 – 122.

2. Загородников, С. В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. – М.: Окей– книга, 2017. – 176 с.

ЛЕКЦИЯ 9. Оптимизация объема и структуры оборотных активов

ПЛАН

1. Структура оборотных активов
2. Виды расходов.
3. Этапы управления запасов

Оптимизация объема и структуры оборотных активов должна исходить из избранного типа политики формирования оборотных активов, обеспечивая заданный уровень соотношения эффективности их использования и риска. Оптимизация объема оборотных активов основана на определении потребности в оборотных средствах в целом и по отдельным их видам. Потребность в оборотных активах по запасам определяется на основе расчета нормативов, оптимизация основана на совершенствовании нормативной базы, оптимизации партий поставок, контроля за сохранностью запасов. Определение в потребности дебиторской задолженности основано на формировании политике управления дебиторской задолженностью, систему кредитных условий и контроля за состоянием расчетов. Определение потребности в денежных активах основано на расчетах оптимального остатка денежных средств для обеспечения повседневной платежеспособности. В основе расчета оптимального остатка лежит определение платежного оборота (расхода денежных средств) и определенной модели оптимизации. Управление запасами. Управление запасами включает следующие этапы: Нормирование запасами Анализ запасов в предшествующем периоде Определение оптимальной партии поставки и среднего размера запасов Контроль за состоянием запасов. Формирование оптимальной партии поставки основано на минимизации и оптимизации расходов по размещению заказов и расходов по хранению. Поставки сырья и материалов могут

осуществляться двумя вариантами. Если поставки осуществляются небольшими партиями и часто, то возрастают расходы на размещение заказа (транспортировка) и сокращаются расходы на хранение. В случае поставки редко, но крупными партиями – обратная ситуация.

Виды расходов. В расходы на размещение включаются затраты по оформлению заказа (почтовые услуги, телефонные переговоры, электронная связь, командировки), погрузка и отправка, расходы по транспортировке, потеря и порча в пути, страхование груза, охрана, расходы по разгрузке и приемке груза.

Затраты по хранению: Банковский процент по формированию запасов.

Затраты по складированию и доработке (развес).

Аренда, охрана, освещение, отопление.

Физический и моральный износ ТМЗ. Расходы, связанные с ненадлежащим хранением.

Расходы по страхованию.

Альтернативные потери, связанные с «замораживанием» денежных средств.

Управление дебиторской задолженностью. Управление дебиторской задолженностью направлено на расширение объема реализации продукции, на основе оптимизации размера дебиторской задолженности и обеспечение ее своевременной инкассации.

Политика управления дебиторской задолженностью может осуществляться по следующим этапам:

А). Анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде.

Б). Формирование принципов учетной политики по отношению к покупателю.

Различают три принципиальных типа кредитной политики: консервативный (жесткий) – направлен на минимизацию кредитного риска. При этом типе политики фирма существенно повышает ликвидность дебиторской задолженности и не стремится к получению высокой доли прибыли. За счет расширения реализации продукции в кредит. Такой тип политики осуществляется за счет сокращения покупателей товара в кредит из группы повышенного риска (группы «злостных» неплательщиков), минимизацией срока предоставления кредита и его размера, ужесточение условий кредита, повышение его стоимости и использование жесткой процедуры инкассации дебиторской задолженности. агрессивный (мягкий) тип – цель данной политики – максимизация дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации в кредит, максимизация рентабельности. При этом кредит расп-ся на привлечение покупателей из группы повышенного риска. Увеличивается размер и период предоставления кредита. Предложения: Снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров. Предоставление возможности пролонгации кредита. Смягчение процедур инкассации. умеренный тип - расчет необходимой суммы финансовых средств инвестированных в дебиторскую задолженность осуществляется следующим образом: $ВР_{кр}$ – выручка от реализации в кредит

(планируемая). Себ/Ц – коэффициент отношения себестоимости к цене. ППК – период предоставления кредита (в днях). ППроср – период просрочки в днях (по данным предыдущего периода). Если финансовые возможности предприятия не позволяют инвестировать расчетную сумму средств в полном объеме, то изменяются либо условия кредитования, либо плановый объем выручки от реализации продукции в кредит. В). Формирование системы кредитных условий. Сюда включаются – сроки предоставления кредита, размер предоставленного кредита (сроки и размер рассматриваются с учетом типа кредитной политики), система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств (штрафы, пени, неустойка). Размер штрафных санкций должен возмещать все финансовые потери предприятия (инфляционные потери, потери дохода, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие потери). Г). Определение стоимости предоставления кредита при использовании ценовых скидок, стимулирующих немедленный или быстрый возврат дебиторской задолженности. Стк – скидки на товарный кредит. - ценовая скидка. Пример. Поставка на 1000р., при оплате сразу предоставляется скидка в размере 5%, срок предоставления товарного кредита 45 дней, среднебанковский процент 40 %. Решение: $Стк = 5\% * 360 / 45 = 40\%$, то есть предоставляется максимально возможная скидка. $ЦС_{max} = \%_{банк.кредита} / 360 * ППК$ ППК – период предоставления кредита. $ЦС_{max} = 40\% / 360 * 45 = 5\%$ Если $ЦС = 4\%$, то $Стк = 4 * 360 / 45 = 32\%$ Если $ЦС = 6\%$, то $Стк = 6 * 360 / 45 = 48\%$ Расчет стоимости товарного кредита по кредиторской задолженности. Необходимость расчета возникает при решении покупателем оставить у себя кредиторскую задолженность в качестве источника средств или привлечь в качестве источника банковский кредит и оплатить товар со скидкой. А). рассматривается скидка 5%. $Стк = (5\% / (1 - 0,05)) * 360 / 45 = 42\%$ - выше чем банковский кредит. В этом случае рекомендуется взять кредит и оплатить товар со скидкой. Б). $ЦС = 4\%$ $Стк = (4\% / (1 - 0,04)) * (360 / 45) = 33,3\% < 40\%$, в данном случае рекомендуется не пользоваться скидкой, а оставить в качестве источника финансирования кредиторскую задолженность. В). $ЦС = 6\% > 40\%$ то есть продавцу не выгодно, а покупателю выгодно. Предложение скидок оправдано в следующих случаях: Снижение цены приводит к расширению продаж, а структура затрат такова, что это связано на увеличении общей прибыли от реализации данной продукции. Если в полной себестоимости продукции существенно преобладает доля переменных затрат, то снижение цены не всегда приведет к росту прибыли при увеличении объема продаж. При этом надо учитывать коэффициент эластичности спроса. Система скидок интенсифицирует приток денежных средств в условиях их дефицита на предприятии (при этом предоставление максимальных скидок и скидок сверх максимальной цены). Система скидок для ускорения оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченные оплаты. Предоставлять скидки следует также: Есть необходимость избавления от устаревшей продукции. Наблюдается общий спад покупательского спроса (в период кризиса). Товар находится на гребне НТП и очень быстро

обновляется. Цены снижаются на продукцию сезонного спроса. На продукцию скоропортящуюся. Д). Формирование стандартов оценки покупателей. Этапы и дифференсация условий предоставления кредита. В основе установления стандарта лежит оценка кредитоспособности покупателя.

Контрольные вопросы:

1. Структура оборотных активов
2. Виды расходов.
3. Этапы управления запасов

Список использованной литературы:

1. Кийосаки, Роберт Т. Поднимите свой финансовый IQ / Кийосаки Роберт Т. – М.: Попурри, 2015. – 331 с.
2. Кириллов, К. Что делать? Практическое антикризисное руководство к действию в 2016– 2017 гг. / К. Кириллов. – М.: Мартин, 2017. – 470 с.

ЛЕКЦИЯ 10. Покупательская кредитоспособность ПЛАН

1. Системы характеристики кредитоспособности.
2. Политика привлечения коммерческого кредита.

Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме, в предусмотренные сроки все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование стандартов системы оценки покупателей предполагает:

1. Определенные системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей:

Объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления.

Репутация покупателя в деловом мире.

Контрагенты данного предприятия. Платежеспособность покупателя - при этом выбирается система показателей и методика их расчета. Результативность хозяйственной деятельности покупателя (темпы роста объема продаж покупателя, рентабельность продаж и активов и т.д.). Рентабельность продаж, активов. Составление конъюнктуры товарного рынка, на котором функционирует покупатель.

2. Формирование и экспертиза информационной базы. 3. группировку покупателей по уровню кредитоспособности. 4. дифференсацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности: - формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности: сроки и формы предварительных и последующих напоминаний покупателям о дате платежа. Возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту. Условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных

дебиторов. - обеспечение использования современной формы финансирования: учет векселей, выданных покупателями продукции.

Факторинг – передача прав на истребование дебиторской задолженности банку или специализированным факторинговым компаниям.

Форфейтинг – финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи переводного векселя в пользу банка (факторинговой компании) с уплатой последнему комиссионного вознаграждения. На основе договора о поставке продукции предприятие – экспортер заключает соглашение с банком своей страны, который обязуется за комиссионное вознаграждение финансировать поставки продукции путем выплат по учтенным им векселям. Предприятие – экспортер авалирует свои векселя в банке своей страны. Банк страны – импортера пересылает авалированные (учтенные) им векселя предприятия – импортера в адрес предприятия – экспортера. Предприятие экспортер передает векселя банку своей страны и получает за это соответствующие средства.

Банк страны – экспортера продает векселя на рынке ценных бумаг. - построение эффективной системы контроля за движением дебиторской задолженности. Расчеты по изменению кредитной политики. Принятию решения об изменении кредитной политики должно предшествовать с точки зрения ее влияния на прибыль предприятия. Для этого необходимо разрабатывать прогнозные оценки для предполагаемой или предполагаемых политик исходя из следующих данных: Предполагаемый объем продаж. Административные расходы, связанные с возвратом дебиторской задолженности. Объем сомнительных и безнадежных долгов. Сумма предоставляемой скидки. Средний срок возврата денежных средств.

Анализ проводится на основе расчета приростной прибыли, которая рассчитывается путем сопоставления дополнительных доходов, возникающих в результате изменения кредитной политики и дополнительных расходов. Если в результате формируется дополнительная прибыль, то следует изменить кредитную политику. Анализ кредиторской задолженности. Коммерческий (товарный) кредит получает все большее распространение в современной коммерческой и финансовой практике. Для предприятий он имеет ряд преимуществ по сравнению с кредитами и займами (финансовыми заемными источниками): коммерческий кредит является наиболее маневренной формой формирования наименее ликвидной части оборотных активов – запасов. Он позволяет сглаживать сезонную потребность в кредитах и займах, т.к. сезонная потребность формирования сырья и материалов (запасов) покрывается дополнительной кредиторской задолженностью поступающие сырье и материалы не рассматриваются как имущественный залог, и предприятие свободно распоряжается предоставленными ему товарно-материальными ценностями в коммерческом кредите заинтересованы обе стороны: и покупатели и продавцы стоимость коммерческого кредита, как правило, ниже банковского кредита привлечение коммерческого кредита позволяет снизить потребность

в финансовых средствах, идущих на формирование оборотных активов и тем самым сократить финансовый цикл предприятия, сократить текущие финансовые потребности. $ФЦдн = ОБдн.зап. + ОБдн.дз - ОБдн.кз ТФП = Зап + ДЗ - КЗ ТФП > СОС$ – потребность в приобретении кредита банков.

Недостатки коммерческого кредита: целевое использование коммерческого кредита носит узконаправленный характер коммерческий кредит ограничен во времени. Как правило его период ограничивается несколькими месяцами коммерческий кредит несет повышенный риск по сравнению с банковский кредитом Выделяют следующие основные виды коммерческого кредита: кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта (самый традиционный вид кредита) товарный кредит с оформлением задолженности векселем (один из перспективных видов кредитования) товарный кредит по открытому счету. Он используется в хозяйственных отношениях предприятия с постоянными поставщиками при многократных поставках заранее согласованной номенклатуры продукции мелкими партиями. В этом случае поставщик относит стоимость отгруженных товаров на дебет счета открытого отдельному предприятию, которое погашает свою задолженность как правило один раз в месяц. Срок этот оговаривается в контракте.

Товарный кредит в форме консигнации. Это вид внешнеэкономической комиссионной операции, при которой поставщик отгружает товар на склад торгового предприятия с поручение реализовать его. Расчеты с данным предприятием осуществляются тогда, когда поставленный товар реализован. Политика привлечения коммерческого кредита заключается в обеспечении предприятия максимального удовлетворения потребностей финансирования его производственных запасов и снижение общей стоимости в совокупности заемных источников.

Контрольные вопросы:

1. Дать определение системам кредитоспособности.
2. Характеристика политике привлечения коммерческого кредита.

Список использованной литературы:

1. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н.Б. Клишевич. – М.: КноРус, 2016. – 304 с.
2. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.

Библиографический список:

1. Бакулевская Л.В. Сущность современного финансового менеджмента и его влияние на развитие финансовой стратегии организации // Экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 189 – 195.
2. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 384 с.
3. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – М.: ТетраСистемс, 2016.– 272 с.
4. Библиотека финансового директора. 2016 год (комплект из 12 книг). – М.: Генеральный директор, 2016. – 244 с.
5. Бланк, И. А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – М.: Омега– Л, Ника– Центр, Эльга, 2016. – 510 с.
6. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега– Л, 2017. – 158 с.
7. Бобылева, А. З. Финансовые управленческие технологии / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА– М, 2017. – 494 с.
8. Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. – М.: АСТ, 2017. – 748 с.
9. Герасимов, Алексей Финансовый ежедневник. Как привести деньги в порядок / Алексей Герасимов. – Москва: Высшая школа, 2017. – 160 с.
10. Глущенко, В. В. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: В.В. Глущенко, 2017. – 116 с.
11. Гончаров, П. М. Коммерческая арифметика / П.М. Гончаров. – М.: Типо – Литография А. Э. Винеке, 2016. – 292 с.
12. Джейсон, Дрэйхо IPO. Как и почему компании становятся публичными / Дрэйхо Джейсон. –М.: Весь Мир, 2016. – 444 с.
13. Джозеф, Синки Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Синки Джозеф. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 953 с.
14. Ендовицкий Д.А. Новый взгляд на содержание финансового менеджмента // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 10. – С. 121 – 122.
15. Загородников, С. В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. – М.: Окей– книга, 2017. – 176 с.
16. Кийосаки, Роберт Т. Поднимите свой финансовый IQ / Кийосаки Роберт Т. – М.: Попурри, 2015. – 331 с.
17. Кириллов, К. Что делать? Практическое антикризисное руководство к действию в 2016– 2017 гг. / К. Кириллов. – М.: Мартин, 2017. – 470 с.
18. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н.Б. Клишевич. – М.: КноРус, 2016. – 304 с.
19. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.

Учебное издание

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине
«ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
для студентов направления подготовки
Профессиональное обучение (по отраслям),
профиль: «Экономика и управление».

С о с т а в и т е л ь:
Анна Валериевна Анищенко

Печатается в авторской редакции.
Компьютерная верстка и оригинал-макет автора.

Подписано в печать _____
Формат 60x84¹/₁₆. Бумага типограф. Гарнитура Times
Печать офсетная. Усл. печ. л. _____. Уч.-изд. л. _____
Тираж 100 экз. Изд. № _____. Заказ № _____. Цена договорная.

Издательство Луганского государственного
университета имени Владимира Даля

*Свидетельство о государственной регистрации издательства
МИ-СРГ ИД 000003 от 20 ноября 2015г.*

Адрес издательства: 91034, г. Луганск, кв. Молодежный, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12, **факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: izdat.lguv.dal@gmail.com **http:** //izdat.dahluniver.ru/

