

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.08 Корпоративные финансы**

Направление подготовки (специальность) Менеджмент

Профиль образовательной программы Управленческий и финансовый учет

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций	
1.1 Лекция № 1 <i>Сущность и организация корпоративных финансов</i>	
1.2 Лекция № 2 <i>Корпоративная отчетность и финансовая информация</i>	
1.3 Лекция №3 <i>Финансовая политика корпорации</i>	
1.4 Лекция №4 <i>Финансовый риск-менеджмент</i>	
1.5 Лекция №5 <i>Основы управления активами корпорации</i>	
1.6 Лекция №6 <i>Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации</i> ...	
1.7 Лекция №7 <i>Инновационная деятельность корпорации</i>	
1.8 Лекция №8 <i>Финансовые ресурсы и капитал корпорации</i> ...	
1.9 Лекция №9 <i>Управление затратами и финансовыми результатами корпорации</i> ...	
1.10 Лекция №10 <i>Система налогообложения корпораций</i>	
1.11 Лекция №11 <i>Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации</i>	
1.12 Лекция №12 <i>Оперативная финансовая работа</i>	
2. Методические указания по выполнению лабораторных работ	
2.1.Лабораторная работа 1 (ЛЗ-1) <i>Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации</i>	
2.2.Лабораторная работа 2 (ЛЗ-2)	
3. Методические указания по проведению практических занятий	
3.1 Практическое занятие № ПЗ-1 <i>Сущность и организация корпоративных финансов</i>	
3.2 Практическое занятие № ПЗ-2 <i>Корпоративная отчетность и финансовая информация</i>	
3.3 Практическое занятие № ПЗ-3 <i>Финансовая политика корпорации</i>	
3.4 Практическое занятие № ПЗ-4 <i>Финансовый риск-менеджмент</i>	
3.5 Практическое занятие № ПЗ-5 <i>Основы управления активами корпорации</i>	
3.6 Практическое занятие № ПЗ-6 <i>Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации</i>	
3.7 Практическое занятие № ПЗ-7 <i>Инновационная деятельность корпорации</i>	
3.8 Практическое занятие № ПЗ-8 <i>Финансовые ресурсы и капитал корпорации</i>	
3.9 Практическое занятие № ПЗ-9 <i>Управление затратами и финансовыми результатами корпорации</i>	
3.10 Практическое занятие № ПЗ-10 <i>Система налогообложения корпораций</i> ...	
3.11 Практическое занятие № ПЗ-11 <i>Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации</i>	
3.12 Практическое занятие № ПЗ-12 <i>Оперативная финансовая работа</i>	
4. Методические указания по проведению семинарских занятий	

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Сущность и организация корпоративных финансов»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и формы проявления корпоративных финансов
2. Функции корпоративных финансов и основные принципы их организации
3. Государственное регулирование финансов корпораций. Аутсайдерская и инсайдерская модели управления корпоративными финансами.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и формы проявления корпоративных финансов

Исходя из сущности и содержания, корпоративные финансы проявляются одновременно в двух формах: во-первых, это совокупность экономических отношений, а во-вторых, материальными носителями этих экономических отношений являются фонды денежных средств. К финансам могут быть отнесены только те отношения, которые опосредуют образование и использование фондов денежных средств, поскольку подобные фонды формируются в процессе накопления денежных средств, противостоящим тем или иным фондам материальных ценностей (услуг нематериального характера). Финансы реализуют себя через движение денег и потому наличие денежного оборота при формировании и использовании соответствующих фондов является обязательным условием и признаком корпоративных финансов. Но не все денежные отношения являются финансовыми, а только лишь та их часть, которая составляет содержание финансов организации. Так, к финансовым не могут быть отнесены денежные отношения возникающие по поводу получения и погашения долгосрочных и краткосрочных кредитов банка, денежные отношения, возникающие при оплате кредиторской задолженности и т.п.

К финансовым отношениям, определяющим содержание данной категории, следует относить денежные отношения, возникающие в процессе движения денег:

- между учредителями при создании организации и формировании уставного капитала, являющегося изначальным источником формирования основных и оборотных производственных фондов и фондов обращения;
- между субъектами хозяйствования в процессе их производственной и коммерческой деятельности при покупке сырья, материалов, топлива, реализации готовой продукции и оказания услуг, со строительными организациями в период осуществления капитальных вложений, с транспортными организациями при перевозке грузов. Эта часть денежного оборота составляет наибольший удельный вес и закладывает основы финансовой результативности в дальнейшем;
- между головными организациями и их структурными подразделениями (в вертикально интегрированных структурах). Такие денежные потоки характерны для финансирования отдельных расходов, перераспределении оборотных средств, прибыли и т.п.;
- между организацией (корпорацией) и её работниками при выплате доходов, дивидендов по акциям, взыскании компенсаций и штрафов за причиненный материальный ущерб и т.п.;
- между организацией (корпорацией) и финансовой системой государства (бюджетами всех уровней) при уплате налогов и других обязательных платежей, получении бюджетных ассигнований, уплате штрафных санкций;
- между организацией (корпорацией) и банками при оплате процентов за долгосрочные и краткосрочные кредиты, размещении средств на депозитных счетах, покупке и продаже валюты, возможных других банковских услугах;
- между организацией (корпорацией) и пенсионными, либо другими внебюджетными фондами по взносам всех видов отчислений и платежей в эти фонды и финансировании из них;
- между организацией (корпорацией) и институтами фондового рынка и инвестиционными структурами, в процессе инвестиционной деятельности;
- между организацией (корпорацией) и страховыми компаниями при страховании

имущества, работников, а также разнообразных

2. Функции корпоративных финансов и основные принципы их организации

Корпоративные финансы имеют сущность и внешние формы проявления. Под сущностью корпоративных финансов понимается их внутреннее содержание как особой стоимостной категории. Сущность корпоративных финансов проявляет себя в присущих ей функциях. Их реализация осуществляется с помощью ряда финансовых категорий, отражающих внутреннее содержание и формы проявления финансовых отношений. Эта совокупность финансовых категорий всесторонне отражает хозяйственную и коммерческую деятельность корпораций. Важнейшими из таких категорий являются капитал, выручка от реализации, цена, себестоимость, валовой и чистый продукт, прибыль, рентабельность, основные и оборотные средства, амортизация и др.

Финансы выступают обязательным и активным инструментом в механизме распределения всего общественного продукта и вновь созданной стоимости. Таким образом, первичное распределение выручки и вновь созданной стоимости, формирование на этой основе различных денежных доходов и фондов позволяет выделить **распределительную функцию корпоративных финансов** качестве самостоятельной, призванной определять основные стоимостные пропорции в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечения оптимального сочетания интересов корпорации её собственников, организаций-контрагентов и государства. Эффективное использование распределительной функции в управлении денежными потоками реализует возможности наращивания финансовой результативности бизнеса. В случае же нарушения кругооборота, роста затрат на производство и реализацию продукции, снижения объема продаж означает уменьшение доходов, ухудшение финансового положения и как правило является свидетельством неэффективного управления финансами, использования их распределительной функции. Важную роль в организации производственной и коммерческой деятельности корпорации играет **контрольная функция финансов**. С её помощью обеспечивается сопоставление стоимостных показателей, заложенных в планы и нормативы организации, с реальными оперативными показателями деятельности, имевшими место в определенном временном отрезке. Экономическое содержание контрольной функции заключается в «зеркальном» отражении фактического положения хозяйствующего субъекта в тех или иных стоимостных показателях. Функция «отражения», таким образом, используя стоимостной учет, обеспечивает осуществление контроля за своевременным поступлением выручки от реализации продукции, формированием и целевым использованием денежных фондов и финансовых ресурсов, исполнением положений налогового законодательства, требований финансовой дисциплины. Величина полученной прибыли, уровень рентабельности определяют степень результативности хозяйственной деятельности организации. Появление внереализационных убытков и потерь свидетельствует о бесхозяйственности в работе.

3. Государственное регулирование финансов корпораций. Аутсайдерская и инсайдерская модели управления корпоративными финансами.

Американская, или аутсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная на высоком уровне использования внешних по отношению к акционерному обществу, или рыночных, механизмов корпоративного контроля, или контроля над менеджментом акционерного общества.

Англо-американская модель характерна для США, Великобритании, Австралии, Канады, Новой Зеландии. Интересы акционеров представлены большим количеством обособленных друг от друга мелких инвесторов, которые находятся в зависимости от

менеджмента корпорации. Увеличивается роль фондового рынка, через который осуществляется контроль над менеджментом корпорации.

Германская, или инсайдерская, модель — это модель управления акционерными обществами, основанная преимущественно на использовании внутренних методов корпоративного контроля, или методов самоконтроля.

Немецкая модель корпоративного управления типична для стран Центральной Европы, Скандинавских стран, менее характерна для Бельгии и Франции. В ее основе лежит принцип социального взаимодействия: все стороны, заинтересованные в деятельности корпорации, имеют право участвовать в процессе принятия решений (акционеры, менеджеры, персонал, банки, общественные организации). Немецкая модель характеризуется слабой ориентацией на фондовые рынки и акционерную стоимость в управлении, так как компания сама контролирует свою конкурентоспособность и результаты работы.

Американская и германская модели корпоративного управления представляют собой две противоположные системы, между которыми находится множество вариантов с преимущественным доминированием той или другой системы и отражающих национальные особенности конкретной страны. Развитие определенной модели корпоративного управления в рамках национальной экономики зависит в основном от трех факторов:

- механизма защиты прав акционеров;
- функций и задач совета директоров;
- уровня раскрытия информации.

1. 2 Лекция № 2 (4 часа).

Тема: «Корпоративная отчетность и финансовая информация»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Отчетность как основа для разработки управленческих финансовых решений
2. Стандарты раскрытия корпоративной финансовой информации
3. Сводная и консолидированная отчетность
4. Экспресс-диагностика корпоративной отчетности

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Отчетность как основа для разработки управленческих финансовых решений

Управленческие решения в отношении структуры баланса должны быть направлены на обоснование и формирование целевой структуры капитала.

Целевая структура капитала — это внутренний финансовый норматив, в соответствии с которым формируется соотношение собственного и заемного капитала для каждой конкретной организации.

Управление ликвидностью предполагает принятие определенных решений в отношении отдельных групп (видов) оборотных активов.

При принятии решений в отношении *материальных оборотных активов* следует выделить:

- активы, принимающие участие в производственном процессе, недостаток которых может привести к проблемам в основной деятельности
- активы, реализация которых проблематична (неликвиды). По возможности следует избавиться от этой части активов;
- активы, которые могут быть реализованы без ущерба основной деятельности (излишние, сверхнормативные). Реализация этой части материальных оборотных активов

является основным резервом повышения ликвидности, мобилизации дополнительного денежного притока средств и погашения обязательств перед кредиторами.

Дебиторская задолженность - контроль за возвратом средств и ускорении инкассации дебиторской задолженности.

При принятии управленческих решений в отношении *ликвидности баланса* и платежеспособности предприятия необходимо оценить размер и структуру краткосрочных обязательств.

3. Управление рентабельностью и распределением прибыли традиционно является объектом особого внимания менеджмента.

Оптимальность пропорций в распределении чистой прибыли должна учитываться при разработке дивидендной политики.

4. Составление прогнозной отчетности

Это позволяет:

- на основе прогноза выручки и финансовых результатов (прогнозного отчета о прибылях и убытках) оценить устойчивость получения доходов и прибыли в основной деятельности и зависимость будущих финансовых результатов от неосновной деятельности, определить возможную величину чистой прибыли как источника пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов;

- на основе прогноза денежных потоков (прогнозного отчета о движении денежных средств) определить размеры и периоды появления кассовых разрывов и рассмотреть варианты их преодоления;

- на основе прогнозного баланса оценить складывающуюся в прогнозном периоде взаимоувязку и сбалансированность активов и капитала.

- данные прогнозной отчетности дают возможность оценить уровень и динамику показателей финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

2. Стандарты раскрытия корпоративной финансовой информации

Согласно п. 1 МСФО (/AS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» учетная политика определяется в виде конкретных принципов, основ соглашений, правил и практики, которые применяются предприятием (компанией) для формирования и представления финансовой отчетности. Раскрытие учетной политики позволяет сопоставить сформированную за отчетный период финансовую отчетность одного предприятия с другим.

Основными принципами раскрытия информации компаниями являются:

- достоверность,
- доступность,
- оперативность,
- полнота и регулярность,
- разумный баланс между открытостью Общества и соблюдением его коммерческих интересов,
- соблюдение нейтральности информации (отсутствие преимуществ при ее предоставлении).

В соответствии с российским законодательством под раскрытием информации понимается обеспечение ее доступности всем заинтересованным в этом лицам, независимо от целей получения данной информации, по процедуре, гарантирующей ее нахождение и получение.

Информация по сегментам ПБУ 12/10

V. Раскрытие информации по отчетным сегментам

22. Организация раскрывает в пояснениях к бухгалтерской отчетности следующую информацию по отчетным сегментам:

- а) общую информацию;
- б) показатели и способы их оценки;

24. По каждому отчетному сегменту (вид продукции) раскрываются финансовый

результат (прибыль или убыток) за отчетный период;

25. Организация раскрывает следующие показатели по каждому отчетному сегменту:

- а) выручка от продаж;
- в) проценты (дивиденды) к получению;
- г) проценты к уплате;
- д) величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
- е) иные существенные доходы и расходы;
- ж) налог на прибыль организаций.

30. Организация раскрывает по каждому географическому региону деятельности следующую информацию:

- а) величину выручки от продаж, в том числе отдельно от продаж в Российской Федерации и от продаж за рубежом;
- б) стоимость внеоборотных активов по данным бухгалтерского баланса организации, в том числе размещенных на территории Российской Федерации, размещенных за рубежом.

31. Организация раскрывает следующую информацию о покупателях (заказчиках), выручка от продаж которым составляет не менее 10 процентов общей выручки от продаж покупателям (заказчикам) организации:

- а) наименование покупателя (заказчика);
- б) общая величина выручки от продаж такому покупателю (заказчику);

3. Сводная и консолидированная отчетность

Сводная бухгалтерская отчетность составляется помимо собственной бухгалтерской отчетности организации в случае наличия у нее дочерних и зависимых обществ.

Сводная бухгалтерская отчетность – это система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных организаций, являющихся юридическими лицами, сформированная в соответствии с Методическими рекомендациями по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ от 30.12.1996 г. № 112.

Она составляется в объеме и порядке, установленных Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н, и включает сводный баланс, сводный отчет о прибылях и убытках, пояснения к сводной отчетности.

Сводная бухгалтерская отчетность составляется по формам, разработанным головной организации на основе образцов форм бухгалтерской отчетности, утвержденных приказом Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н.

Международный комитет по стандартам финансовой отчетности утвердил три стандарта, относящиеся к консолидации отчетности: МСФО-22 «Объединение компаний» (1993 г.), МСФО-27 «Сводная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании» (1994 г.), МСФО-28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании».

Консолидированная отчетность составляется не только по консолидированной группе организаций и компаний. Она имеет место и при объединении и реорганизации организаций.

Консолидация – это объединение некоторых элементов по определенным признакам. Консолидированная, то есть объединенная (сводная), отчетность появляется тогда, когда в реальной экономической жизни возникают объединения организаций – прежде всего объединения акционерных и иных хозяйственных обществ.

Причины, по которым возникают объекты для консолидированной (сводной) отчетности, самые разные. Акционерные общества и товарищества приобретают другие общества и товарищества с целью расширения сферы своей деятельности или получения доходов от инвестиций, устранения конкурентов и т.д.

4. Экспресс-диагностика корпоративной отчетности

Чтение, или экспресс-анализ, отчетности (баланса) — первая стадия комплексного анализа финансового состояния коммерческой организации.

В его работах предложены три этапа экспресс-анализа.

Цель первого этапа – убедиться в том, что баланс готов к чтению. Здесь проводят визуальную и простейшую счетную проверку показателей бухгалтерского отчета по формальным и качественным признакам, таким как:

- правильность и ясность заполнения отчетных форм (наличие таких реквизитов, как название предприятия, отчетная дата и др.), соответствия итогов и др.
- взаимная увязка показателей различных форм отчетности. Так, информация о величине и изменении дебиторской задолженности в балансе должна соответствовать данным приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

На втором этапе знакомятся с пояснительной запиской к отчету, оценивают условия, в которых функционировало предприятие в отчетном периоде. Строится сравнительный аналитический баланс путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах. Устанавливают характер изменений, произошедших в анализируемом периоде в составе средств и их источниках.

Третий этап – основной в экспресс-анализе. Здесь проводится расчет и оценка динамики аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия. Его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта.

В общем виде методика экспресс-анализа отчетности предусматривает оценку состава ресурсов, их структуры, финансовых результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс-анализа – отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики.

1.3 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Финансовая политика корпорации»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Понятие финансовой политики и ее значение в развитии корпорации
2. Цели и задачи формирования финансовой политики
3. Субъекты и объекты финансовой политики корпорации
4. Критерии оценки эффективности финансовой политики корпорации

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие финансовой политики и ее значение в развитии корпорации

Финансовая политика предприятия - совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия.

Разработанная финансовая политика позволяет предприятию не снижать темпов развития, особенно тогда, когда исчерпаны самые очевидные резервы роста, такие как неохваченные рынки, дефицитные продукты, пустые ниши.

В такой момент на первое место в конкурентной борьбе выходят компании, умеющие, во-первых, верно идентифицировать свою стратегию, и во-вторых, мобилизовать все ресурсы на достижение поставленных стратегических целей.

Финансовая политика – наиболее важный составной элемент *общей политики развития предприятия*, которая включает также инвестиционную политику, инновационную, производственную, кадровую, маркетинговую и другие. Если рассматривать термин «политика» более широко – то это действия, направленные на достижение цели. Так, достижение любой задачи, стоящей перед предприятием, в той или иной мере обязательно связано с финансами: затратами, доходами, денежными потоками – а реализация любого решения, в первую очередь, требует финансового обеспечения. Таким образом, финансовая политика не ограничена решением локальных, обособленных вопросов, таких, как анализ рынка, разработка процедуры прохождения и согласования договоров, организация контроля за процессами производства, а имеет всеобъемлющий характер.

Финансовая политика – сравнительно новая дисциплина. Она не изучает сущность финансовых отношений и даже не разрабатывает ни механизмы, ни методы регулирования и оптимизации доходов, расходов, денежных потоков, а использует существующие, рассматриваемые в курсе финансового менеджмента. Однако ее роль и значение не становится от этого менее значимыми. Существует множество способов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, которые, в конечном итоге, позволят предприятию развиваться.

2. Цели и задачи формирования финансовой политики

Целью финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Все аспекты деятельности предприятия, отраженные в финансовом, налоговом и управленческом типах учета, поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему управления финансами.

Главной задачей на предприятии является переход к управлению финансами на основе анализа финансово - экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

Основными стратегическими задачами разработки финансовой политики предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

В рамках этих задач необходимо выполнить следующие мероприятия по ряду направлений в области управления финансами:

- проведение рыночной оценки активов;
- разработка мер по снижению не денежных форм расчетов;
- проведение анализа положения предприятия на рынке и выработка стратегии развития предприятия;
- проведение инвентаризации имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия.

2. Субъекты и объекты финансовой политики корпорации

Субъектами финансовой политики являются органы законодательной (представительной) и исполнительной власти, которые определяют и утверждают основные направления развития финансовых отношений, разрабатывают конкретные пути их организации в интересах субъектов хозяйствования, населения и государства.

Представительные органы в лице Федерального Собрания и представительных органов субъектов Федерации рассматривают, обсуждают и утверждают федеральный бюджет, бюджеты республик (региональные бюджеты), входящих в состав РФ, принимают законы о бюджете, налогах и сборах в пределах своей компетенции, определенной Конституцией РФ.

Правительство Российской Федерации разрабатывает и представляет Государственной Думе федеральный бюджет и обеспечивает его исполнение; представляет Государственной Думе отчет об исполнении федерального бюджета; обеспечивает проведение в Российской Федерации единой финансовой, кредитной и денежной политики, занимается другими финансовыми вопросами государства. Правительства Российской Федерации и республик издают постановления и распоряжения по вопросам финансов.

Правительства республик в составе РФ, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органы местного самоуправления обеспечивают в пределах своей компетенции руководство финансами на соответствующих территориях административных образований.

В Российской Федерации образованы государственные органы специальной компетенции, для которых финансовая деятельность является основной их функцией.

Так, в системе финансовых государственных органов главенствующее положение отводится Министерству финансов РФ, в субъектах Федерации в составе правительства или администраций имеются республиканские министерства финансов или другие органы финансового управления.

В условиях усложнения финансовой деятельности государства появился ряд органов, специально занимающихся организацией финансов и контролем в области финансовой деятельности, наделенных определенными функциями. К ним, в частности, относятся Федеральное казначейство, государственная налоговая служба и Счетная палата. Счетная палата действует независимо от Правительства РФ и наделена широкими полномочиями, подчинена только Федеральному Собранию РФ.

Объектами финансовой политики является совокупность финансовых отношений и финансовых ресурсов, образующих сферы и звенья финансовой системы государства.

Объектом данных отношений являются доходы и расходы государства, доходы и расходы муниципальных образований.

В определенной степени объектом государственной финансовой политики выступают также доходы и расходы хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. Государство воздействует на финансы хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств косвенно, посредством налоговой кредитной политики преимущественно.

К объектам финансовой политики организации относят ее деятельность во взаимосвязи с финансовым состоянием и финансовыми результатами, денежный оборот хозяйствующего субъекта, представляющий собой поток денежных поступлений и

выплат.

4. Критерии оценки эффективности финансовой политики корпорации

4 группы критериев оценки эффективности:

строго удовлетворяющие специфике сформулированных целей финансовой политики;

- общеэкономические критерии эффективности политики в области финансов;
- смешанные критерии эффективности финансовой политики в системе обеспечения сбалансированного социально--экономического развития;
- денежно--финансовые критерии эффективности финансовой политики.

Первая группа – представляет собой критерии, характеризующие процессы формирования, достижения, позиционирования, завоевания, вытеснения, ограничения, роста, концентрации, обеспечения, диверсификации различных сторон или всего бизнеса в целом. Например, устойчивый ежегодный рост прибыли не менее, чем на столько--то процентов, обеспечение роста стоимости компании в темпах опережающих рост ее активов и т.п. Таким образом, особенность таких критериев оценки эффективности финансовой политики – собственно достижение поставленной стратегической цели этой политики, которая может выражаться по форме, не только в финансовой, но и в не финансовой формулировке.

Вторая группа – это критерии, принятые для оценки изменений в процессах, отражаемых через

динамику общих показателей эффективности экономики. Эти общие показатели эффективности экономики могут носить не финансовый и финансовый характер. В качестве таких критериев эффективности финансовой политики могут в принципе выступать: рост объемов производства и товарооборота, валового дохода (вновь созданной стоимости), повышение уровня использования действующих производственных мощностей, снижение сырьеемкости, материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости и энергоемкости бизнеса.

Третья группа критериев эффективности финансовой политики представляет собой специально вырабатываемые критерии смешанного характера в рамках процесса управления экономикой и финансами корпорации на основе системы сбалансированных показателей (ССП) или как ее нередко называют взаимосвязанных показателей (СВП). Система состоит из четырех компонентов: финансы; клиенты; бизнеспроцессы; рост и обучение.

Четвертая группа – это критерии, принятые для оценки изменений в финансовых процессах, отражаемых через динамику стоимостных, денежных и финансовых показателей эффективности финансовой политики.

1.4 Лекция № 4 (4 часа).

Тема: «Финансовый риск-менеджмент»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Понятие финансовой среды предпринимательства
2. Характеристика макро- и микросреды предпринимательства
3. Сущность и функции предпринимательских рисков
4. Классификация предпринимательских рисков
5. Методы управления предпринимательскими рисками

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие финансовой среды предпринимательства

В экономической литературе при определении понятия «финансовая среда» существуют различные подходы:

1) некоторые экономисты отождествляют понятие «финансовая среда» с многообразием источников формирования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, отводя при этом роль собственным, заемным, привлеченным источникам.

2) финансовая среда – финансовое окружение хозяйствующего субъекта, зависящее от таких факторов, как время, инфляция, предпринимательский и финансовый риск.

3) совокупность микро- и макросреды.

Финансовая среда предпринимательства представляет совокупность хозяйствующих субъектов, действующих вне данного предприятия и влияющих на возможности финансового менеджмента размещать денежные средства и получать доходы.

Предпринимательская среда включает внутреннюю среду организации (фирмы) и внешнюю среду (условия).

Основные взаимосвязанные элементы внутренней среды: миссия организации (предназначение, философия и смысл существования), цели и задачи деятельности, материально-техническая база и технология выполнения производственных процессов, структура, состав и взаимоотношения персонала.

Внешняя среда — это совокупность условий, факторов и обстоятельств, которые окружают предпринимателя и действуют на него. В зависимости от масштабов действия (национальный, региональный, местный) и характера влияния (прямое или косвенное) выделяют макро-, медиа- и микросреду.

Макросреда предприн-ва –предст. Собой комплекс взаимосвязанных условий и правил, кот. Опред-ют предпринимат-ий климат на уровне экономики страны.

Медиасреда предпринимат-ва –характеризуется совокупностью условий, определ-х деловой климат в масштабах региона субъектов РФ.

Микросреда предпринимат-ва –совокупность поставщиков, ресурсов, инвесторов, потребителей продукции, конкурентов, посредников с кот. Предприниматель вступает в те или иные отношения. Формируется в результате выбора предпринимателем сферы деятельности, производимого продукта, хозяйственных партнеров.

Все уровни предпринимат-ой среды взаимозависимы под влиянием макросреды в значительной мере формируются медиасреда, в совокупности он и определяют характер микросреды. В конечном итоге они формируют внутреннюю среду, а соответственно и результаты деятельности.

3. Характеристика макро- и микросреды предпринимательства

Микросреда характеризуется субъектами, имеющими непосредственное отношение к данному предприятию и к возможностям его руководства по извлечению доходов. В нее входят поставщики, посредники, покупатели (клиенты), конкуренты, контактные аудитории.

Макросреда представлена более широким окружением, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка в целом, и включает природный, технический, политический, экономический, демографический и культурный факторы.

В микросреде предпринимательства поставщиками являются юридические и физические лица, обеспечивающие предприятие и его конкурентов производственными запасами, необходимыми для выпуска готовой продукции. Влияние поставщиков на финансовую деятельность предприятия велико и может привести к отрицательным результатам. Повышение цен на предметы снабжения во многом обуславливает повышение цен на готовую продукцию предприятия. Недопоставки тех или иных

производственных запасов, их неритмичность, любые негативные события на предприятиях-поставщиках приводят к сбоям в отгрузке готовой продукции предприятия. Посредниками являются организации, помогающие предприятию в продвижении, распространении и сбыте готовой продукции и таким образом влияющие на величину получаемых доходов. Посредники бывают торговые (дилеры), по организации товародвижения, маркетинговые и финансово-кредитные.

Финансовая макросреда предпринимательства характеризуется природным, техническим, политическим, экономическим, демографическим и культурным факторами.

§ Природный фактор в среде предпринимательства характеризует определенный дефицит некоторых видов сырья, тенденции к удорожанию энергоносителей, рост загрязнения окружающей среды, вмешательство государства в процесс использования и воспроизводства природных ресурсов.

§ Воздействие технического фактора на среду предпринимательства проявляется в ускорении научно-технического прогресса, возможностях новых технологий, росте ассигнований на НИОКР, внедрении усовершенствований в готовую продукцию, ужесточении государственного контроля качества и безопасности товаров.

§ Воздействие политического фактора проявляется в увеличении числа законодательных актов, регулирующих эту деятельность, и повышении требований государственных учреждений, контролирующих соблюдение законов.

§ Воздействие демографического фактора проявляется в резком увеличении рождаемости за счет развивающихся стран, снижении рождаемости и старении населения промышленно развитых стран, повышении образовательного уровня и увеличении числа служащих.

§ Воздействие культурного фактора макросреды характеризуется приверженностью большинства населения основным традиционным культурным ценностям, наличием субкультур в рамках единой культуры.

Учет всех составляющих микро и макросреды предпринимательства является необходимым условием успешной деятельности по инвестированию средств и извлечению более высоких доходов (прибыли) для предприятия.

4. Сущность и функции предпринимательских рисков

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной, то есть действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в предпринимательской деятельности.

Нельзя сказать, что в отечественной экономике проблема риска нова. В 20-х годах в России был принят ряд законодательных актов, содержащих понятие производственно-хозяйственного риска. В выступлениях хозяйственных руководителей того времени звучали суждения о том, что от разрешения вопроса о риске будут зависеть темпы развития экономики страны. Однако уже к середине 30-х годов категория «риск» была объявлена буржуазным понятием. С идеологической точки зрения риск никак не сочетался с провозглашенным плановым характером развития экономики. Административно-командная система стремилась к уничтожению реальной предприимчивости вместе с неизбежным ее условием — риском.

5. Классификация предпринимательских рисков

Классифицировать хозяйственные риски возможно на основе множества признаков. Подобные попытки уже предпринимались представителями фундаментальной науки. Дж. Кейнс в своей классификации рассматривал риск через призму отношений «заемщик-кредитор».

Кейнс полагал, что целесообразно выделить **три основных вида риска**:

риск предпринимателя;
риск кредитора;
денежный риск.

Риск предпринимателя возникает ввиду сомнения относительно того, удастся ли действительно приобрести ту перспективную выгоду, которую он прогнозирует. Этот вид риска возникает тогда, когда предприниматель пускает в ход только свои деньги.

Риск кредитора связан с сомнением относительно обоснованности оказанного доверия, т.е. с опасностью намеренного банкротства или других попыток должника уклониться от выполнения обязательств; а также с возможной опасностью невольного банкротства из-за того, что ожидания заемщика на получение дохода не оправдались. Этот вид риска возникает там, где практикуются кредитные операции, под которыми Дж. Кейнс понимал предоставление ссуд.

Денежный риск связан с уменьшением ценности денежной единицы. Исходя из этого Дж. Кейнс полагал, что денежный заем, в известной мере, менее надежен, нежели материальные активы.

Следует отметить, что факторами неопределенности и риска в условиях современной экономики являются все стадии воспроизводства — от закупки сырья до поставки готовой продукции потребителям. При этом, следует выделить взаимосвязь между риском и прибылью. Один из примеров проявления **прямой зависимости между риском и объемом потенциальной прибыли**, скоростью роста капитала — краткосрочные облигации: риск у этого вида ценных бумаг наименьший, и рост капитала самый медленный, напротив, у обычной акции с минимальной степенью безопасностью, наблюдается самый быстрый рост капитала.

5. Методы управления предпринимательскими рисками

Метод избегания или отказа от риска является наиболее простым и радикальным направлением в системе риск-менеджмента. Он подразумевает под собой уклонение от рискованного мероприятия. Для инвестора применение данного метода может означать отказ от прибыли. Метод удержания риска — оставление риска за инвестором, то есть он несет ответственность. При данном методе, инвестор может быть вполне уверен в том, что при вкладе венчурного капитала, он может покрыть его возможную потерю за счет собственных средств. Метод передачи риска подразумевает то, что ответственность инвестора за риск перекладывается на кого-то другого (страховую компанию и т. п.) Наиболее распространенными приемами снижения степени риска являются: Похожая статья: Современные методы управления финансовыми рисками 1) диверсификация; 2)

приобретение дополнительной информации, позволяющей сделать более точный прогноз на будущее и, как следствие, снизить риск; 3) лимитирование; 4) самострахование; 5) страхование; 6) использование услуг охранной фирмы [2]. Диверсификация — это определенный маркетинговый ход предприятия, позволяющий извлечь максимальную прибыль или снизить финансовые риски, предотвратить банкротство. Она представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, связанными между собой, с целью уменьшения степени риска и потерь доходов. Лимитирование — это процесс, предусматривающий установление лимита, то есть предельной суммы расхода, продажи, кредита. Лимитирование является одним из важнейших приемов снижения степени риска и применяется предприятиями при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала. Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании.

1. 5 Лекция № 5 (4 часа).

Тема: «Основы управления активами корпорации»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и классификация активов хозяйствующего субъекта
2. Внеоборотные активы корпорации их состав и структура
3. Принятие управленческих решений в области внеоборотных активов
4. Оборотные активы и оборотный капитал. классификация оборотных активов
5. Процесс управления оборотными активами

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и классификация активов хозяйствующего субъекта

Активы хозяйствующего субъекта - это совокупность имущественных прав, принадлежащих ему. Сюда входят основные средства, нематериальные активы, оборотные средства.

Активы состоят из двух видов:

- внеоборотные активы;
- оборотные активы.

Внеоборотные активы - это постоянная (немобильная) часть активов. Другими словами, внеоборотные активы означают денежные средства хозяйствующего субъекта, выбывшие (изъятые) из хозяйственного оборота.

Оборотные активы - оборотные активы, которые могут быть в течение одного производственно-торгового цикла или одного года превращены в денежные средства. Внеоборотные активы включают в себя:

- основные средства (основной капитал);
- нематериальные активы (неосязаемый капитал);
- другие виды внеоборотных активов.

Основные средства представляют собой денежные средства, вложенные в основные фонды.

2. Внеоборотные активы корпорации их состав и структура

Внеоборотные активы представляют собой имущественные ценности предприятия, которые многократно участвуют в процессе хозяйственной деятельности в качестве средств труда и переносят на выпускаемую продукцию использованную стоимость частями. Другими словами, внеоборотные активы- это та часть имущества предприятия,

которая функционирует длительное время в неизменной натуральной форме. Внеоборотные активы на практике включают в свой состав несколько видов имущества:

· Основные средства- то есть средства труда, используемые в хозяйственной деятельности в течение длительного срока (более года), не изменяя своей материальной формы и внешнего вида. Они изнашиваются постепенно, и их стоимость переносится на создаваемую продукцию не сразу, а частями по мере их эксплуатации, при помощи процедуры амортизации.

В состав основных средств включаются:

- здания и сооружения
- передаточные устройства;
- транспортные средства;
- машины и оборудование;
- некоторые виды инструментов, производственного и хозяйственного инвентаря
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения;
- капитальные затраты по улучшению земель.

3. Принятие управленческих решений в области внеоборотных активов

Основой для принятия любых управленческих решений является анализ объекта менеджмента в предшествующем периоде. Имея в своем распоряжении общую информацию о составе, структуре, динамике и эффективности использования внеоборотных активов, менеджмент способен сконцентрировать усилия на конкретных направлениях совершенствования системы управления долгосрочными активами предприятия.

Цели финансового менеджмента в этой области, несмотря на многообразие состава внеоборотных активов по отдельным видам и группам, сводятся к следующим:

- оптимизация структуры внеоборотных активов;
- обеспечение своевременного обновления внеоборотных активов;
- обеспечение эффективного использования внеоборотных активов;
- оптимизация структуры источников финансирования.

Оптимизация общего объема и состава внеоборотных активовосуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения эффективности использования внеоборотных активов. В большей степени такая оптимизация относится к материальным и финансовым внеоборотным активам. Например, в процессе оптимизации основных средств из их состава исключаются те их виды, которые не участвуют в производственном процессе по различным причинам.

5. Оборотные активы и оборотный капитал. классификация оборотных активов

Оборотные активы обеспечивают **непрерывность** кругооборота капитала.

Оборотные активы — совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих их непрерывный кругооборот.

Оборотные фонды включают в себя:

- Предметы труда (сырье, материалы и т.п.)
- Средства труда со сроком службы не более 1 года
- Незавершенное производство и расходы будущих периодов

В своем движении оборотные активы проходят последовательно три стадии кругооборота: денежную, производительную и товарную.

Первая стадия кругооборота оборотных средств — **денежная**. На этом этапе происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Вторая стадия — производительная. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере использованных производственных запасов; авансируются затраты на заработную плату, а также перенесенная часть основных фондов.

На **третьей стадии** кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция). Лишь после того, как товарная форма вновь созданной стоимости превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции.

Норматив оборотных активов устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы.

5. Процесс управления оборотными активами

Управление оборотными активами представляет наиболее обширную часть краткосрочной финансовой политики предприятия, поскольку именно текущие активы обеспечивают платежеспособность и целевые финансовые результаты деятельности предприятия. Сложность управления этими активами связана с наличием большого количества их элементов и постоянной трансформацией их видов.

Как известно, оборотные средства - одна из важнейших финансовых категорий - представляют собой авансированную в денежной форме стоимость для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение производственной программы и своевременное осуществление расчетов. Информационной базой анализа и управления оборотными средствами являются формы бухгалтерской и финансовой отчетности, в которых в стоимостной оценке отражается материально-вещественное воплощение оборотных средств - оборотные активы. Иными словами, оборотные активы - это натуральная форма выражения сути оборотных средств.

К особенностям оборотных активов можно отнести высокую степень структурной трансформации, т.е. возможность их быстрого преобразования из одного вида в другой, тесную связь с объемами деятельности при изменениях конъюнктуры товарного и финансового рынков, высокую ликвидность, возможность реализации управленческих решений в течение короткого периода времени. В то же время недостатками оборотных активов с точки зрения финансового менеджмента являются инфляционное обесценение значительной части оборотных средств (денежные средства и дебиторская задолженность), потеря части стоимости в результате естественной убыли ТМЦ. Кроме того, излишне сформированные оборотные активы не генерируют прибыль, а неиспользуемые запасы вызывают дополнительные затраты на их хранение.

1. 6 Лекция № 6 (4 часа).

Тема: «Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и значение инвестиций в деятельности корпораций. Классификация инвестиций
2. Инвестиционная политика корпораций
3. Принципы и критерии оценки эффективности инвестиционных решений
4. Порядок и методы финансирования капитальных вложений
5. Финансовые инвестиции и управление портфелем ценных бумаг

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и значение инвестиций в деятельности корпораций. Классификация инвестиций

Инвестиции — это затраты, направленные на создание новых, реконструкцию и расширение действующих основных фондов, функционирующих в отраслях материального производства и непроизводственной сферы. Инвестиции — это все виды ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект, экологический эффект;

- это «использование денег для получения больших денег, для извлечения дохода или достижения прироста капитала, либо того и другого»;
- обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем с помощью инвестирования благ (естественно превосходящих по стоимости вложенные);
- это «затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов»;
- это текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода; часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления;
- это долгосрочное вложение капитала в организации осуществляющие различные виды экономической деятельности.

В различных литературных источниках (согласно указанных выше критериев) инвестиции разделяют на следующие виды:

- прямые инвестиции — это досрочные вложения непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия, а также все другие операции, связанные либо с установлением (усилением) контроля над компанией, либо с расширением деятельности компании. Они обеспечивают инвесторам фактический контроль над инвестируемым производством;
- финансовые (портфельные) инвестиции — долговременные вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями и государством, а также помещение капитала в банки (целевые денежные вклады, банковские депозиты), объекты тезаврации, т.е. вложения в различного рода финансовые активы. Финансовые инвестиции можно классифицировать как фиктивные и продуктивные. Первые используются для покупки ранее выпущенных акций и облигаций, долей участия. Они характеризуются тем, что в результате их происходит смена владельцев и права на получение дохода (дивиденда, процента). Эти инвестиции не дают дополнительных ресурсов для развития производства, а означают использование сбережений в целях потребления, тогда как институциональные инвесторы и население могут полученные доходы обращать в продуктивные инвестиции, т.е. направлять их на приобретение вновь выпущенных акций и облигаций, на потенциально производительное использование сбережений инвесторов эмитентами;
- материальные (реальные) инвестиции — долгосрочные вложения капитала в материальное производство, в материально-вещественные виды деятельности;
- нематериальные (интеллектуальные) инвестиции — вложение средств в подготовку работников предприятия на курсах, передачу опыта, лицензий и ноу-хау, совместные научные разработки и т.д.;
- инвестиции индуцированные — инвестиции, вызываемые потребностью общества в соответствующих товарах и услугах, на получение, производство которых используются эти инвестиции;
- инвестиции в запасы — увеличение размеров складских запасов предприятия, включающих основные и вспомогательные материалы, незавершенную и готовую продукцию, или накопление запасов в случае, когда производство превосходит фактический объем продаж. Если объем производства ниже объема продаж, то имеет место сокращение запасов. Часто такие инвестиции являются непредусмотренными

заранее и играют роль буфера между объемом выпуска и неопределенным объемом продаж;

- инвестиции автономные — это капитальные вложения не связанные с изменениями уровня дохода.

2. Инвестиционная политика корпораций

Инвестиционная политика – составная часть общей экономической политики корпорации, которая определяет выбор и способы реализации наиболее перспективных путей обновления и расширения ее производственного и научно-технического потенциала. Она направлена на выживание корпорации в сложной рыночной среде, на достижение ею финансовой устойчивости и гибкости, а также на создание условий для будущего развития.

Формирование инвестиционной политики корпорации показано на рис. 5.1.

При ее разработке необходимо предусмотреть:

- достижение экономического, научно-технического и социального эффектов от рассматриваемых мероприятий – для каждого объекта инвестирования используют специфические методы оценки эффективности, а затем отбирают те проекты, которые, при прочих равных условиях, обеспечивают проектостроителю максимальную доходность инвестиций при минимальном уровне риска вложений капитала;
- рациональное распоряжение средствами на реализацию неприбыльных инвестиционных проектов, т.е. снижение затрат на достижение соответствующего социального и экологического эффектов реализации данных проектов;
- использование наряду с собственными средствами привлеченных средств с финансового рынка денежных ресурсов в форме кредитов и займов, поступлений от эмиссии дополнительных пакетов акций и др.;
- использование для реализации крупномасштабных проектов государственной поддержки в форме бюджетных кредитов и гарантий Правительства РФ;
- привлечение льготных кредитов международных финансово-кредитных корпораций и частных инвесторов;
- минимизацию инвестиционных рисков, связанных с выполнением работ на конкретных объектах;
- обеспечение ликвидности реальных инвестиций путем снижения сроков окупаемости капитальных затрат;
- соответствие мероприятий, которые намечено осуществить в рамках инвестиционной политики, законодательным и нормативным актам РФ, регулирующим инвестиционную деятельность в стране.

3. Принципы и критерии оценки эффективности инвестиционных решений

Инвестиционный проект (ИП) связан с мероприятиями (организационными, техническими и др.), нацеленными на достижение определенных целей (экономических, социальных, экологических и др.) и требующими для своего осуществления использования капитальных ресурсов. Важнейшими оценочными категориями являются связанные с проектами затраты и результаты всех видов, определение и сопоставление которых составляет ядро процедур оценки инвестиционных проектов.

Сначала проводится предварительное обследование проекта, в ходе которого определяется цель проекта и ее соответствие текущей и прогнозируемой деятельности предприятия. В ходе предварительного обследования также определяются риски, связанные с проектом, наличие у предприятия необходимого опыта для реализации возможностей, создаваемых проектом. На этой же стадии определяются критерии, которые будут использованы для оценки инвестиционного проекта.

В процессе анализа и оценки ИП необходимо решать следующие основные задачи:

1. Оценка реализуемости проекта, то есть возможности его осуществления с учетом всех имеющихся ограничений технического, финансового, экономического и другого характера.

2. Оценка абсолютной эффективности проекта, то есть проверка выполнения условия: значимость достигаемых результатов выше значимости требуемых затрат (расхода ресурсов).

3. Оценка сравнительной эффективности проектов (оптимизация), то есть сопоставление альтернативных проектов (вариантов) с целью отбора более целесообразных, определения преимуществ одних проектов (вариантов) над другими. В рамках данной задачи может осуществляться ранжирование проектов или их совокупностей, используемое при оптимизации принятия инвестиционных решений, вариации экзогенных параметров (например, размера инвестиционных возможностей).

4. Порядок и методы финансирования капитальных вложений

При разработке инвестиционного (капитального) бюджета обычно рассматривают пять основных методов финансирования долгосрочных инвестиций в основной капитал предприятий:

- 1) самофинансирование (самоинвестирование);
- 2) акционирование (выпуск собственных акций);
- 3) инвестиционное кредитование;
- 4) финансовую аренду (лизинг);
- 5) комбинированное (смешанное) финансирование.

Метод самофинансирования получил наибольшее распространение в современной практике реального инвестирования. При определении доли собственных средств в общем объеме долгосрочных инвестиций используют коэффициент самофинансирования ($K_{сф}$), устанавливаемый по формуле:

$$K_{сф} = (СИ : ОИ) \times 100,$$

где СИ - собственные источники в форме чистой прибыли и амортизационных отчислений; ОИ - общий объем долгосрочных инвестиций (капиталовложений).

Значение данного коэффициента должно быть не ниже 0,51(51%). При более низком его значении (например, 0,49) предприятие утрачивает финансовую независимость в сфере инвестиционной деятельности. На практике оптимальное значение этого коэффициента сравнивают с фактическим и делают вывод об уровне самофинансирования капиталовложений.

Отличительная черта самоокупаемости - способность предприятия уплачивать из прибыли налоги в бюджетный фонд и финансировать главным образом за счет амортизационных отчислений только простое воспроизводство основного капитала.

Содержание самофинансирования значительно шире и заключается в том, что за счет амортизационных отчислений, чистой прибыли и других собственных источников предприятие осуществляет капитальные затраты по расширенному воспроизводству основного капитала и реализует социальные программы.

Акционирование как метод финансирования долгосрочных инвестиций обычно используют для реализации перспективных проектов при региональной и отраслевой диверсификации инвестиционной деятельности (например, в нефтегазовом комплексе и электроэнергетике России). В зарубежных корпорациях акционерный капитал нередко покрывает не только начальные капиталовложения, но и потребность в приросте оборотного капитала инициатора проекта.

5. Финансовые инвестиции и управление портфелем ценных бумаг

Предприятие в своей деятельности может привлекать денежные ресурсы за счет выпуска ценных бумаг или вложения средств в другие ценные бумаги, стремясь извлечь из этого дополнительную прибыль. В результате у предприятия создается так

называемый портфель ценных бумаг. Если он исчисляется многими десятками различных ценных бумаг, появляется необходимость управления портфелем ценных бумаг.

Управление портфелем ценных бумаг предполагает следующие мероприятия:

- планирование состава портфеля;
- анализ состава портфеля;
- регулирование состава портфеля;
- поддержание его ликвидности;
- получение дохода.

Прежде чем составлять портфель ценных бумаг, ставят определенную цель:

- получение постоянного дохода (для этого привлекаются надежные ценные бумаги);
- приращение капитала (привлекаются ценные бумаги молодых компаний, которые не всегда надежны, но обещают (и выплачивают, по крайней мере сначала) высокие проценты по облигациям);
- снижение риска от вложения средств (привлекается много различных ценных бумаг).

В российских условиях предприятие преследует следующие цели при формировании портфеля ценных бумаг.

1. Сохранить капитал с помощью ценных бумаг с растущей курсовой стоимостью.
2. Приобретение ценных бумаг, которые могут заменять наличность: векселя, сберегательные сертификаты, ГКО.
3. Расширение сфер влияния через вложение средств в ценные бумаги финансово - промышленных групп, кредитные учреждения, инвестиционные фонды (влияние на эмитента приобретается при крупной доле тех или иных ценных бумаг).
4. Спекулятивная игра на разнице курсов ценных бумаг.

1. 7 Лекция № 7 (2 часа).

Тема: «Инновационная деятельность корпорации»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и факторы инновационной деятельности
2. Принципы организации инновационной деятельности
3. Финансовый механизм инновационного развития
4. Инновации как условие конкурентоспособности корпорации

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и факторы инновационной деятельности
 - Инновационная деятельность — это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новом или усовершенствованном продукте, продаваемом на рынке, в новом или усовершенствованном технологическом процессе,

используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные исследования и разработки.

- Развитие инновационной деятельности предприятий в России чрезвычайно осложнено неприспособленностью прежней системы управления инновациями к новым условиям хозяйствования. Инновационная политика предприятий должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта отечественных товаров.
- В связи с инновациями различают две модели предпринимательства: классическую и инновационную.
- Классическая модель — это предпринимательство традиционное, репродуктивное, рутинное. Предприниматель в рамках такой модели приводит в действие внутренние резервы предприятия для увеличения прибыли, повышения рентабельности. Успех предпринимательства по этой модели часто увязывают с субсидированием, протекционизмом со стороны федерального правительства и региональных органов власти. Вторая модель представляется инновационным (продуктивным) предпринимательством. При этом предполагается поиск таких путей развития предприятия, в основу которых положены инновации или новшества, доведенные до стадии конечного использования.
- По степени новизны выделяют инновации базисные, улучшающие и псевдоинновации.
- Базисные инновации реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлений развития техники. Улучшающие инновации связаны с внедрением мелких и средних изобретений и преобладают на стадиях распространения и стабильного развития научно-технического цикла. Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии.

2. Принципы организации инновационной деятельности

Принцип 1: к инновации следует подходить как к дисциплине.

Отношение к инновации как к дисциплине на практике предполагает, что сотрудники организации понимают, как генерировать идеи и определять те из них, которые соответствуют целям предприятия, как отстаивать и продвигать свои идеи, находить ресурсы, преодолевать препятствия и создавать коалиции в поддержку этих идей.

Принцип 2: к инновации следует подходить всесторонне.

Инновация не может быть ограничена одним отделом или элитарной группой. Ее также нельзя поручить группе, которая располагается вдали от головной организации и изолирована от бюрократии компании. Инновация должна охватывать всю деятельность компании: новые продукты, услуги, процессы, стратегии, бизнес-модели, каналы сбыта и рынки.

Принцип 3: инновация предполагает организованный, систематический поиск новых возможностей.

Фирмы, рассматривающие инновацию как способ обеспечения роста, внедряют у себя системы и методы, помогающие им на начальном этапе инновационного процесса находить новые будущие возможности.

Принцип 4: к инновациям должны привлекаться все сотрудники организации.

Кроме редко используемой системы рассмотрения предложений по экономии затрат, большинство компаний не применяют никаких методов стимулирования или культивирования плодотворных идей своих сотрудников. Иначе обстоит дело в тех компаниях, которые рассчитаны на постоянные инновации, охватывающие все предприятие в целом. Исходное допущение, что рядовые менеджеры и служащие низшего и среднего звена не могут выдвигать сильные революционные идеи, обеспечивающие

рост, рассматривается в этих фирмах как парадигма, неприменимая к реальной практике XXI в.

Принцип 5: инновация должна быть ориентирована на потребителя

Фирмы — сторонники инноваций нацелены на интересы и нужды потребителей своей продукции. Это означает, что необходимо поощрять клиента к высказыванию своего мнения — и учитывать его в разработке и реализации новых концепций, которые, в конце концов обеспечат рост.

3. Финансовый механизм инновационного развития

Финансирование инновационной деятельности представляет собой направление и использование денежных средств на проектирование, разработку и организацию производства новых видов продукции, услуг, на создание и внедрение новой техники, новой технологии, разработку и внедрение новых организационных форм и методов управления.

Важно обеспечить последовательное финансирование всех этапов инновационной деятельности (НИОКР, разработки опытного образца, создания головного образца, серийного производства новых видов товаров). Решению этой задачи способствуют разработка и финансирование инновационных программ, проектное финансирование, создание специальных организаций, финансирующих инновационную деятельность, инновационных фондов, инновационных банков и венчурных фондов.

Система финансирования выполняет две функции: распределительную и контрольную.

Для организации процесса финансирования необходимо выполнение ряда условий:

- 1) четкая целевая ориентация системы финансирования - ее увязка с задачей быстрого и эффективного внедрения современных научно-технических достижений;
- 2) логичность, обоснованность и юридическая защищенность используемых приемов и механизмов;
- 3) множественность источников финансирования;
- 4) широта и комплексность системы, т.е. возможность охвата максимально широкого круга технических и технологических новинок и направлений их практического использования;
- 5) адаптивность и гибкость, предполагающие постоянную настройку как всей системы финансирования, так и ее отдельных элементов на динамично изменяющиеся условия внешней среды с целью поддержания максимальной эффективности.

При этом основными задачами финансирования в области инновационной деятельности служат:

- * создание необходимых предпосылок для быстрого и эффективного внедрения технических новинок во всех звеньях народно-хозяйственного комплекса страны, обеспечения ее структурно-технологической перестройки;
- * сохранение и развитие стратегического научнотехнического потенциала в приоритетных направлениях развития;
- * создание необходимых материальных условий для сохранения кадрового потенциала науки и техники, предотвращения его утечки за рубеж.

Источники финансирования инновационной деятельности организаций, предприятий можно подразделить на внешние и внутренние:

Внешнее финансирование инновационной деятельности предполагает привлечение и использование средств государства, финансово-кредитных организаций, отдельных граждан и нефинансовых организаций. Формы внешнего финансирования могут быть различными: бюджетное финансирование, использование банковских кредитов, финансирование в форме лизинга и др.

Среди внешних форм финансирования инновационной деятельности выделяются в первую очередь бюджетные кредиты и ассигнования из бюджета.

Внутреннее финансирование инновационной деятельности предусматривает

использование собственных средств организаций и предприятий. Сюда, прежде всего, входят часть прибыли и амортизационных отчисления, акционерный капитал предприятия.

4. Инновации как условие конкурентоспособности корпорации

Научно-техническая революция (НТР) на современном этапе стала ключевым фактором развития ведущих отраслей экономики, под ее воздействием ускоренными темпами обновляется техническая база производства и потребления, преобразуется сырье, непрерывно совершенствуется производимая продукция, пополняется ее ассортимент, интенсифицируется процесс исследований и разработок новых видов продукции. Влияние НТР на конкурентоспособность предприятий, отраслей, стран, их товаров носит многоплановый характер. Оно сказывается через изменение характера конкуренции, повышение значимости проблемы качества и надежности, появление новых товаров, новой технологии, преобразование производственной базы, усиление воздействия на рыночный спрос, на организационно-управленческие аспекты конкурентоспособности. Повышение роли научно-технического потенциала в современном производстве привело к тому, что конкурентная борьба предприятий на мировом рынке все больше перемещается в область новизны и совершенствования выпускаемой продукции и технологии производства. Выпуск новых или обновленных товаров служит главной цели - выделению, отличию, дифференциации продукции компании на рынке и получению за счет этого преимуществ, покупательских предпочтений. Расширение деловых операций на рынке осуществляется предприятием на базе предложения покупателям товаров, отличающихся от товаров-аналогов за счет каких-то новых качеств, что обеспечивает потенциальную конкурентоспособность изделий.

Инновационная деятельность представляет собой процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению и коммерческой реализации на рынке с целью получения прибыли, распространению в другие сферы. Для повышения конкурентоспособности предприятия на базе инновационной деятельности необходимо четко сформулировать цель, оценить конкурентный потенциал предприятия, выявить сильные и слабые стороны, разработать конкурентную стратегию и мероприятия по ее реализации. Для этого предприятию необходимо разработать и реализовать концепцию управления развитием, которая должна охватывать все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры компании. Управление развитием должно охватывать организационные, кадровые, коммуникационные и информационные аспекты деятельности предприятия.

1. 8 Лекция № 8 (4 часа).

Тема: «Финансовые ресурсы и капитал корпорации»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Источники финансирования предпринимательской деятельности и их классификация.
2. Сущность, значение и функции капитала
3. Структура капитала и его цена

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Источники финансирования предпринимательской деятельности и их классификация.

Для правильной организации финансирования предпринимательской деятельности следует классифицировать источники финансирования. Отметим, что классификация источников финансирования в российской практике отличается от зарубежной. В России все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы:

- 1) собственные средства предприятий и организаций;
- 2) заемные средства;
- 3) привлеченные средства;
- 4) средства государственного бюджета.

В зарубежной практике отдельно классифицируют средства предприятия и источники финансирования его деятельности. Поскольку эти вопросы тесно взаимосвязаны, рассмотрим их более подробно. Одна из наиболее общих группировок средств предприятия в зарубежной практике представлена на схеме 1.

В данной классификации средств предприятия основным элементом является собственный капитал.

Структура собственного капитала предприятия представлена на схеме 2. Существует еще один вариант классификации средств предприятия, где все средства делятся на собственные и привлеченные.

К собственным средствам предприятия в этом случае относятся:

- уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников или учредителей);

- выручка от реализации;
- амортизационные отчисления;
- чистая прибыль предприятия;
- резервы, накопленные предприятием;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы).

К привлеченным средствам относятся:

- ссуды банков;
- заемные средства, полученные от выпуска облигаций;
- средства, полученные от выпуска акций и других ценных бумаг;
- кредиторская задолженность.

2. Сущность, значение и функции капитала

Капитал — это совокупность материализованных ресурсов и средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав, необходимых для субъекта хозяйствования.

Субъект хозяйствования в процессе деятельности постоянно изменяет денежную форму капитала на материализованную, которая, в свою очередь, изменяется, приобретает разные формы (сырье, продукция, товар, услуги и др.). Таким образом происходит обращение капитала, т.е. капитал, первоначально включенный в сферу предпринимательской деятельности в виде денежных средств, в процессе производства или бизнеса материализовался в продукт, который прошел стадию реализации, вернулся владельцу в форме денежных средств.

Следовательно, с помощью капитала создается добавленная стоимость в процессе хозяйственной деятельности, т.е. инвестирование капитала дает прибыль.

Чем больше за год осуществится оборотов капитала, тем больше у инвестора будет прибыли.

Говорят об активном капитале, к которому относят все то, чем оно владеет, и пассивном капитале, являющемся источником формирования активного капитала.

Основные признаки категории «Капитал»:

- Стоимостная категория
- Система экономических денежных отношений

- Авансирование стоимости в активы компании
- Инвестируется как в оборотные так и во внеоборотные активы
- В процессе кругооборота меняет свою форму
- Используется в производственных целях
- Получение прибавочной стоимости при движении авансированной стоимости
- Обеспечивает деятельность фирмы и формирует доходы

Основные функции:

- Воспроизводственная (В процессе ее реализации происходит возрастание авансированной в производство стоимости и получение прибавочной стоимости)
- Стимулирующая (характеризует финансовые ресурсы, приносящие доход; главный источник формирования благосостояния собственников; главный измеритель рыночной стоимости

компании; динамика капитала показывает уровень эффективности хозяйственной деятельности

компании.)

Классификация капитала:

1.) по источникам формирования:

- собственный
- заёмный

2.) по организационно-правовым формам:

- акционерный капитал
- паевой капитал
- индивидуальный капитал
- стоимостная оценка имущества
- стоимость имущества

3.) по стадиям кругооборота:

- денежный
- производственный
- товарный

4.) по способу перенесения стоимости на создаваемый продукт:

- основной
- оборотный

5) по формам собственности: • в государственной собственности

- в коллективной
- в индивидуальной

6.) по сфере функционирования:

- национальный
- иностранный
- смешанный

7.) в составе стоимости, авансированной в производство:

- постоянный
- переменный

3. Структура капитала и его цена

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения. Прежде всего, целесообразно различать капитал реальный, т.е. существующий в форме средств производства, и капитал денежный, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для

обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрим сначала денежный капитал.

Собственный и заемный капитал

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности.

В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, неостребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия. Особая роль принадлежит уставному капиталу, который будет ниже рассмотрен более подробно.

Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Основной и оборотный капитал

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал.

К основному капиталу относятся материальные факторы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п.

Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда.

Основной капитал служит в течение ряда лет, оборотный — полностью потребляется в течение одного цикла производства.

Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с основными фондами (основными средствами) предприятия. Однако понятие основного капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и долгосрочные инвестиции — денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

1. 9 Лекция № 9 (4 часа).

Тема: «Управление затратами и финансовыми результатами корпорации»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Понятие затрат и их классификация
2. Операционный анализ и управление затратами
3. Формирование и виды доходов корпораций
4. Ценовая политика корпорации и ее влияние на выручку от продаж
5. Экономическое содержание, функции и виды прибыли
6. Основные принципы формирования дивидендной политики

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие затрат и их классификация

Затраты организации представляют собой величину тех или иных расходов, необходимых для обеспечения ее функционирования и осуществления производственной и сбытовой деятельности. **Издержки** – неизбежное явление, они имеются у каждой фирмы, юридически оформленной. Но они различны для каждой из них в отдельности и зависят от экономической грамотности руководства и финансовых отделов, которые планируют объем деятельности и, как следствие, величину затрат

Все затраты в соответствии с их направленностью и способом образования могут быть классифицированы с помощью следующих критериев.

1. Затраты играют абсолютно разную роль в формировании себестоимости продукции, работ, услуг.

Основные затраты имеют непосредственную связь с технологическим и производственным процессом, посредством которого изготавливается определенный объем товаров и услуг общественного и иного потребления.

Накладные расходы связаны с обеспечением процесса производства и его организации, созданием благоприятных условий трудовой деятельности. Это так называемые цеховые и общезаводские расходы.

2. В соответствии с тем, к чему относятся данные расходы, они могут быть:

1) прямыми – представлены затратами на покупку и распределение материальных ресурсов и выплатами работникам окладов и премиальных. Можно сказать, что прямые расходы являются составной частью основных, поскольку опять-таки обеспечивают процесс производства факторами производства в виде сырья и рабочей силы;

2) косвенными, которые напрямую связаны с изготовлением различных видов продукции.

3. По степени однородности затраты делят на:

1) простые, т. е. однородные, затраты. Они осуществляются в соответствии с направлением деятельности предприятия и включают все расходы по покупке и поставке необходимых факторов производства на склады предприятия, а также по оплате фактора «рабочая сила»;

2) комплексные затраты – представляют собой расходы всех производственных подразделений и отделов организации в их совокупности.

4. По времени возникновения все затраты организации можно поделить на 3 вида:

1) текущие. Они осуществляются непосредственно в настоящем периоде, т. е. на тот момент времени, когда реально происходит процесс производства или осуществления других видов деятельности;

2) будущие расходы – это те расходы, которые предстоит в будущем понести организации. Их можно предугадать посредством анализа рынка факторов производства и рынка товаров и услуг, динамики цен на них;

3) кроме того, для удобства составляются экономические модели деятельности.

2. Операционный анализ и управление затратами

Операционный анализ — это элемент управления затратами, сущность которого состоит в изучении зависимостей финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта от издержек и объемов производства и реализации продукции, товаров, услуг. Данный вид анализа считается одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия, он может быть использован в ценообразовании. В специальной литературе вместо термина «операционный анализ» могут быть также использованы термины «анализ безубыточности», «CVP-анализ (costs, volume, profit — анализ „затраты-объем-прибыль“»)

Центральными элементами операционного анализа являются:

-маржинальный доход

-порог рентабельности или точка безубыточности

- маржинальный запас прочности = $(\text{выручка фактическая} - \text{выручка пороговая}) / \text{выручка фактическая} * 100\%$
- операционный рычаг (производственный левеверидж)

3.Формирование и виды доходов корпораций

Доходы корпорации в зависимости от их характера, условий получения и предмета хозяйственной деятельности подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие поступления, которые в свою очередь делятся на:
- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы.

Доходом от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, а также от предоставления за плату во временное пользование своих активов по договору аренды; предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности; участие в условных капиталах других корпораций и других хозяйствующих субъектов.

Доходы, получаемые корпорацией от нижеперечисленных видов деятельности, в случае, когда последние не являются предметом деятельности корпорации, относятся к операционным доходам.

К операционным доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное владение и использование активов корпорации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других корпораций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам;
- доходы, полученные корпорацией в результате совместной деятельности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств корпорации, а также проценты за пользование банком денежных средств, находящихся на счете корпорации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных корпорации убытков;
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов, за исключением внеоборотных активов;
- государственные субсидии;
- прочие внереализационные доходы.

4.Ценовая политика корпорации и ее влияние на выручку от продаж

Ценовая политика является одним из основных методов управления выручкой от реализации продукции, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития предприятия на различных этапах его жизненного цикла. Ценовая политика непосредственно влияет на масштабы текущей деятельности, формирование спроса на продукцию предприятия у потребителей, уровень

финансовой устойчивости и его конкурентное положение на товарном рынке Устанавливаемый в процессе разработки ценовой политики уровень цен оказывает непосредственное влияние на объем продаж и прибыли

При формировании цен на товары предполагается учет таких факторов, как конъюнктура товарного рынка, общая политика управления прибылью и основными целями текущей деятельности, жизненный цикл изделий, изменение норм правового регулирования текущей деятельности.

Процесс непосредственной разработки ценовой политики включает следующие этапы:

1. Выбор целей формирования ценовой политики
2. Оценка сложившегося уровня цен на продукцию (услуги).
3. Оценка особенностей и потенциала товарного рынка
4. Дифференциация ценовой политики в разрезе видов продукции и издержек производства.
5. Выбор модели построения цен на отдельные виды продукции.
6. Разработка конкретного уровня цен на товары (услуги).
7. Формирование методики своевременной корректировки цен

Для установления цен на продукцию, производимую предприятием, используют следующие методы:

1 расчет цен исходя из себестоимости и прибыли (в процентном отношении к себестоимости продукции или на вложенный капитал);

2 ориентацию на покупательский спрос продукции, производимой предприятием (чем выше спрос, тем больше цена продукции, и наоборот). В результате при фиксированной себестоимости продукция продается по разным ценам, зависящим от места и времени продаж;

3 использование среднеотраслевых цен;

4 ориентацию на цены продукции, выпускаемой предприятиями-конкурентами (ценового лидера).

5. Экономическое содержание, функции и виды прибыли

Прибыль – это превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами производство и сбыт этих товаров и услуг в денежном выражении.

По своему экономическому содержанию прибыль представляет собой финансовый результат деятельности коммерческого предприятия, цель его функционирования, а также является компенсацией за предпринимательские риски. Прибыль служит главным источником собственных средств предприятия, за счет прибыли происходит финансирование капитальных вложений, расширение производства, премирование работников, выплаты доходов участникам предприятия.

Функции прибыли

1. Оценочная функция – прибыль характеризует эффект, полученный в ходе хозяйственной деятельности. На основе прибыли могут быть рассчитаны относительные показатели, которые характеризуют эффективность деятельности предприятия – это показатели рентабельности, представляющие собой соотношение прибыли и себестоимости (рентабельность продукции), соотношение прибыли и стоимости имущества (рентабельность активов), соотношение прибыли и собственного капитала (рентабельность собственного капитала). Таким образом, прибыль – это мера эффективности производства.

2. Стимулирующая функция состоит в том, что прибыль является основным стимулом предпринимательской активности. Задача увеличения прибыли ускоряет технический прогресс, способствует поиску резервов снижения себестоимости, способствует более эффективному использованию ресурсов.

3. Обеспечивающая функция - прибыль обеспечивает принцип самофинансирования (из-за этого также необходима реальная оценка прибыли и ее планирование). Чистая прибыль – это собственный источник финансирования, который может быть направлен на определённые цели.

Виды прибыли представлены в Отчете о прибылях и убытках (форма №2) и показывают последовательность формирования чистой прибыли.

6. Основные принципы формирования дивидендной политики

Дивидендная политика — политика акционерного общества в области распределения прибыли компании, то есть распределения дивидендов между держателями акций. Дивидендная политика формируется советом директоров. В зависимости от целей компании и текущей/прогнозируемой ситуации, прибыль компании может быть реинвестирована, списана на нераспределенную прибыль или выплачена в виде дивидендов. Термин «дивидендная политика» в принципе связан с распределением прибыли в акционерных обществах. Однако рассматриваемые в данном случае принципы и методы распределения прибыли применимы не только к АО, но и к предприятиям любой организационно- правовой формы. В связи с этим в финансовом менеджменте используется более широкая трактовка термина «дивидендная политика», под которой понимают механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия. Также дивидендная политика является составной частью общей финансовой политики предприятия, заключающейся в оптимизации пропорции между потребляемой и капитализируемой прибылью с целью максимизации рыночной стоимости предприятия.

Данная политика тесно связана с использованием прибыли в акционерных компаниях (корпорациях). Ключевой целью дивидендной политики является установление оптимальных пропорций между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную цену компании и обеспечивающим ее стратегическое развитие.

Исходя из этой цели дивидендная политика выражает ту часть политики управления прибылью, которая заключается в оптимизации пропорций между потребляемой и реинвестируемой ее частями для максимизации рыночной стоимости акционерной компании.

1. 10 Лекция № 10 (2 часа).

Тема: «Система налогообложения корпораций»

1.10.1 Вопросы лекции:

1. Характеристика действующей системы налогообложения
2. Корпоративное налоговое планирование
3. Налоговая политика корпорации

1.10.2 Краткое содержание вопросов:

1. Характеристика действующей системы налогообложения

Налоговая политика — совокупность государственных мероприятий в области налогов, направленная на достижение стабильности и прогресса экономической системы. Система построения отдельных видов налогов формируется с учетом избегания двойного обложения на разных уровнях административного управления.

Налоговое право — правовой механизм регулирования налоговых отношений. Он включает в себя совокупность законодательных норм, на основе которых возникают, функционируют, изменяются и прекращают свою деятельность как отдельные виды налогов, так и их определенная совокупность в рамках общей налоговой системы.

Существуют **два вида налоговой системы**: шедулярная и глобальная.

В **шедулярной налоговой системе** весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части — шедулы. Каждая из этих частей облагается налогом особым образом. Для разных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога.

В **глобальной налоговой системе** все доходы физических и юридических лиц облагаются одинаково. Такая система облегчает расчет налогов и упрощает планирование финансового результата для предпринимателей. Глобальная налоговая система широко применяется в западных государствах.

Как уже было отмечено ранее, на протяжении всей истории человечества ни одно государство не могло существовать без налогов. Налоговый опыт показывает, как бы велики не были потребности в финансовых средствах на покрытие расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности.

2. Корпоративное налоговое планирование

Корпоративное налоговое планирование представляет собой интеграционный процесс, заключающийся в упорядочивании хозяйственно-финансовой деятельности в соответствии с действующим налоговым законодательством и стратегией развития предприятия. Этот процесс можно также определить как предварительное рассмотрение, оценка решений в области финансово-хозяйственной деятельности организации с учетом величины возможных налоговых платежей и выбор из них наилучших решений с позиций целевых установок организации. Такая трактовка корпоративного налогового планирования предполагает, что любое решение, например инвестирование средств, реорганизация предприятия, создание филиала, выход на новый рынок, увеличение объема производства, выбор делового партнера и т. п., должно быть оценено с учетом налоговых последствий. Следует отметить, что на уровне предприятия такие функциональные элементы корпоративного налогового менеджмента как налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль неразрывно связаны и происходят как единый процесс, вследствие чего складывается впечатление, что на предприятии имеет место только налоговое планирование, хотя налоговое регулирование и контроль сохраняют свою относительную самостоятельность в составе корпоративного налогового менеджмента.

Для успешного налогового планирования важнейшее значение имеет стабильность налогового законодательства. в странах с развитой рыночной экономикой существенные изменения в налоговую систему вносятся не чаще, чем раз в десять лет, а многие налоговые законы действуют без значимых изменений в течение десятилетий. В России существенные поправки к налоговым законам принимаются ежегодно. Очевидно, в таких условиях строить какие-либо перспективные схемы довольно рискованно, хотя и необходимо.

Налоговое планирование, как и любую управленческую деятельность, можно представить в виде системы, включающей оперативный, тактический и стратегический элементы, в зависимости от которых видоизменяются мероприятия по планированию налогов.

Фундаментальным звеном в процессе налогового планирования выступает *оперативный уровень*, также часто именуемый в литературе текущим внутренним налоговым контролем.

На *тактическом уровне* налоговое планирование становится частью общей системы финансового управления и контроля, производится специальная подготовка (планирование) контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных хозяйственных договоров, в частности: составляются прогнозы налоговых обязательств организации и последствий планируемых схем сделок, которые учитываются при формировании

прогнозов финансовых потоков предприятий, являющихся базовым критерием принятия инвестиционных решений; разрабатывается график соответствия исполнения налоговых обязательств и изменения финансовых ресурсов организации; прогнозируются и исследуются возможные причины резких отклонений от среднестатистических показателей деятельности организации и налоговых последствий инноваций или проводимой сделки; разрабатываются текущие и среднесрочные инвестиционные планы, включая экономию на налогах как один из источников финансирования.

Стратегическое налоговое планирование – заключительный, наивысший уровень налогового планирования. Это деятельность, связана с выработкой способов оптимизации налоговых потоков предприятия; результатом этого процесса выступает налоговый план, направленный на достижение стратегических интересов предприятия. Таким образом, налоговое планирование начинается с определения стратегических целей предприятия, именно они формируют потребность в принятии тех или иных управленческих решений, в зависимости от них строится структура предприятия и связи внутри нее.

3. Налоговая политика корпорации

Налоговая политика - составная часть финансовой политики. Система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения. Включает установление круга налогоплательщиков и объектов налогообложения, видов применяемых налогов, величин налоговых ставок и налоговых льгот и т.д.

Налоговая политика корпорации— составная часть финансовой стратегии корпорации, заключающаяся в выборе наиболее эффективных вариантов осуществления налоговых платежей при альтернативных вариантах его хозяйственной деятельности.

Цели налоговой политики:

- 1) обеспечивать полноценное формирование доходов бюджетной системы РФ, необходимых для финансирования деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по осуществлению соответствующих функций и полномочий;
- 2) содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности, отдельных территорий, малого предпринимательства;
- 3) обеспечивать социальную справедливость при налогообложении доходов физических лиц.

Налоговая политика формируется и реализуется на федеральном, региональном и местном уровнях в пределах соответствующей компетенции. На региональном уровне система регулирующего воздействия может осуществляться по тем налогам, которые законодательно закреплены за субъектами РФ, или в пределах установленных ставок по регулирующим доходным источникам (налогам).

Формирование налоговой политики базируется на следующих принципах:

- строгое соблюдение действующего налогового законодательства;
- поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих минимизацию базы налогообложения в процессе хозяйственной деятельности;
- плановое определение сумм предстоящих налоговых платежей и др.

Налоговая политика включает:

- § управление рисками;
- § выбор правильной организационно-правовой формы;
- § определение тактики работы с налоговой инспекцией;
- § выбор видов деятельности, которые сделают налоговую нагрузку минимальной;
- § эффективное планирование состава затрат и др.

1. 11 Лекция № 11 (2 часа).

Тема: «Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации»

1.11.1 Вопросы лекции:

1. Сущность, цели и задачи финансового планирования и прогнозирования в системе корпоративного управления
2. Виды и содержание финансовых планов
3. Бюджетирование как инструмент финансового планирования в корпорации
4. Оперативное финансовое планирование, его цели и задачи

1.11.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность, цели и задачи финансового планирования и прогнозирования в системе корпоративного управления

Объектом финансового планирования является финансовая деятельность, а итоговым результатом - составление финансовых планов. Объекты корпоративного финансового планирования:

- выручка (нетто) от продажи продукции (товаров, работ, услуг);
- прибыль и ее распределение;
- фонды специального назначения и их использование;
- объем платежей в бюджетную систему в форме налогов и сборов;
- взносы в государственные внебюджетные фонды;
- объем заемных средств, привлекаемых с кредитного рынка;
- плановая потребность в оборотных средствах и источниках и финансирования;
- объем капитальных вложений и их источники. Субъектами планирования могут быть руководители корпорации и главный бухгалтер, работники планового отдела, менеджера и другие лица. В каждом финансовом плане определяются доходы, и расходы на определенный период времени.

2. Виды и содержание финансовых планов

Основная задача финансового планирования — поиск и выбор наиболее выгодного и финансово-устойчивого варианта финансового плана (бюджета) фирмы.

Финансовый план — это комплексный план функционирования и развития предприятия в стоимостном (денежном) выражении. В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности фирмы.

В финансовом плане отражаются конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Он охватывает товарно-материальные ценности, финансовые потоки всех структурных подразделений, их взаимосвязь и взаимозависимость.

Финансовый план является завершающим синтезирующим и отражающим в стоимостном выражении результаты деятельности фирмы. Информационной базой для составления финансового плана является главным образом, бухгалтерская документация. В первую очередь, это бухгалтерский баланс и приложения к балансу.

В финансовом плане фирмы, предприятия находят отражение:

- доходы и поступления средств;
- расходы и отчисления денежных средств;
- кредитные взаимоотношения;
- взаимоотношения с бюджетом.

Результаты расчетов указанных доходов и расходов сводятся в форму «Баланс доходов и расходов». В состав документов финансового планирования входит также баланс фирмы.

3. Бюджетирование как инструмент финансового планирования в корпорации

Бюджет — оперативный финансовый план, составленный, как правило, в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В практике управления финансами фирмы используются два основных вида бюджетов — текущий (оперативный) и капитальный.

Бюджетирование — процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц).

Бюджетирование капитала — процесс разработки конкретных бюджетов по формированию источников капитала (пассивы баланса) и их размещению (активы баланса). Например, прогноз баланса активов и пассивов на предстоящий квартал, полугодие, год.

Бюджетный контроль — текущий контроль за исполнением отдельных показателей доходов и расходов, определенных плановым бюджетом.

Смета — форма планового расчета, определяющая потребности предприятия в денежных ресурсах на предстоящий период и последовательность действий по исчислению показателей. В определенном смысле понятие «смета» является аналогом западного термина «бюджет».

Для составления бюджетных планов используются следующие информационные источники:

- данные бухгалтерской отчетности (формы № 1, 2, 4, 5) и выполнения финансовых планов за предшествующий период (месяц, квартал, год);
- договоры (контракты), заключаемые с потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов;
- прогнозные расчеты продаж продукции или планы сбыта исходя из заказов, прогнозы спроса, уровень цен и другие условия рыночной конъюнктуры. На основе показателей сбыта рассчитывается объем производства, затраты на выпуск продукции, прибыль, рентабельность и иные показатели;
- экономические нормативы, утверждаемые законодательными актами (налоговые ставки, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента, минимальная месячная оплата труда и т. д.);
- утвержденная учетная политика.

4. Оперативное финансовое планирование, его цели и задачи

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде.

Финансовое планирование должно быть направлено на достижение следующих целей:

- определение объема предполагаемых поступлений денежных ресурсов (в разрезе всех источников, видов деятельности) исходя из намечаемого объема производства;
- определение возможностей реализации продукции (в натуральном и стоимостном выражении) с учетом заключаемых договоров и конъюнктуры рынка;
- обоснование предполагаемых расходов на соответствующий период;
- установление оптимальных пропорций в распределении финансовых ресурсов;
- определение результативности каждой крупной хозяйственной и финансовой операции с точки зрения конечных финансовых результатов;
- обоснование на короткие периоды равновесия поступления денежных средств и их расходования для обеспечения платежеспособности компании, ее устойчивого финансового положения.

Проблемы, которые призвано решать финансовое планирование:

- обеспечение финансовыми ресурсами производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- увеличение размера прибыли, повышение показателей рентабельности;
- обеспечение реальной сбалансированности планируемых расходов и доходов предприятия;
- определение финансовых взаимоотношений с бюджетами, банками и т.д.;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия.

Систему финансового планирования на предприятии можно разделить на три составляющие:

- разработка финансовой стратегии предприятия;
- текущее финансовое планирование;
- оперативное финансовое планирование.

1. 12 Лекция № 12 (2 часа).

Тема: «Оперативная финансовая работа»

1.12.1 Вопросы лекции:

1. Организация денежного обращения и расчетов корпораций
2. Основные направления оперативной финансовой работы в корпорации
3. Финансовый контроль в системе управления корпоративными финансами

1.12.2 Краткое содержание вопросов:

1. Организация денежного обращения и расчетов корпораций

Денежное обращение – это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей, в наличной и безналичной форме обслуживающее реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи в хозяйстве.

Денежное обращение отражает направленные потоки денег между: центральным банком и коммерческими банками (кредитными организациями); коммерческими банками; коммерческими банками и предприятиями, организациями, учреждениями различных организационно-правовых форм; коммерческими банками и физическими лицами; финансовыми институтами различного назначения; финансовыми институтами и физическими лицами.

Общественное разделение труда и развитие товарного производства являются объективной основой денежного обращения. Образование общенациональных и мировых рынков при капитализме дало новый толчок дальнейшему расширению денежного оборота. Из процесса денежного обращения, таким образом, возможно вычленение денежного оборота.

Денежный оборот страны равен сумме всех платежей, совершаемых тремя субъектами в наличной и безналичной форме за определенный период. Деньги обслуживают обмен стоимости ВВП и НДС, в том числе кругооборот капитала, обращение товаров и оказание услуг, движение ссудного капитала.

Денежный оборот опосредствуется деньгами в двух функциях: как средство обращения и как средство платежа, что позволяет выделить ряд частных понятий.

Платежный оборот – совокупность платежей с использованием денег в качестве средства платежа. Он поглощает все безналичные платежи и часть налично-денежных, связанных в основном с оплатой труда.

Налично-денежный оборот – часть совокупного денежного оборота, в котором наличные деньги играют роль средств обращения и платежа. Сфера применения налично-денежных платежей связана в основном с реализацией доходов населения и в ограниченных размерах они используются в расчетах хозяйствующих субъектов друг с другом.

Безналичный денежный оборот – часть совокупного денежного оборота без использования наличных денег, осуществляемая путем перечисления платежей по банковским счетам. Такая организация денежных расчетов гораздо предпочтительней платежей наличными деньгами, поскольку позволяет экономить последние, сокращать издержки обращения, осуществлять контроль за операциями предприятий, соблюдением ими налоговой, платежной и расчетной дисциплины.

2. Основные направления оперативной финансовой работы в корпорации

Финансовая работа на предприятии – это специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для удовлетворения его воспроизводственных нужд, активной инвестиционной деятельности и выполнения всех его финансовых обязательств перед бюджетом, налоговой службой, банками, другими предприятиями и собственными работниками.

1) финансовое планирование

Анализ производственных и экономических процессов, происходящих внутри предприятия и за его пределами, позволяет прогнозировать развитие рыночных ситуаций и на основе таких прогнозов составлять производственные и финансовые планы. Моделирование ситуаций обеспечивает многовариантность планов, что снижает уровень принимаемых рисков. Взаимодействие служб и подразделений предприятия, координация усилий со стороны финансистов обеспечивают четкую направленность на достижение запланированного результата всего коллектива работников. Оценка возможностей в ходе выполнения расчетов по взаимоувязки производственных и финансовых показателей плана обеспечивает понимание взаимообусловленности и взаимозависимости результатов деятельности всех структур предприятия.

2) оперативно-управленческая работа;

предполагает постоянный мониторинг количественных и качественных характеристик его финансовых отношений и финансовых потоков. Основной целью оперативно-управленческой работы является постоянное позитивное воздействие на результативность любой финансовой сделки и хозяйственной операции, совершаемых предприятием и поддержание его деловой репутации на должном уровне.

3) контрольно-аналитическая работа.

Систематический и оперативный контроль за ранее принятыми управленческими решениями обеспечивает достижение запланированных результатов, эффективную работу предприятия. На крупных предприятиях выделяется специальная служба внутреннего контроля (аудита) за организацией и осуществлением хозяйственных и финансовых процессов. В качестве основных объектов анализа выступают финансовое состояние, выполнение планов продаж, прибыли и рентабельности, эффективность использования основных фондов и оборотных средств, кредитная и налоговая политики.

3. Финансовый контроль в системе управления корпоративными финансами

Финансовый контроль, как метод управления финансовыми потоками компании, заключается в выявлении отклонений реальных финансовых потоков от стандартов их эффективности или нарушений в запланированном движении финансовых потоков компании. Отклонения и нарушения проявляются в разных формах: отсутствие денежных средств на расчетном счете компании, чрезмерный объем запасов сырья и готовой продукции на складе, замедление темпов снижения себестоимости, нарушения в структуре источников финансового обеспечения или выполнения финансовых обязательств и др.

Контроль за финансовыми потоками компании включает государственный, внутренний, аудиторский и общественный контроль. Государственный контроль направлен на выявление, предупреждение и пресечение ошибок и злоупотреблений в

обеспечении финансовых потоков между компанией и государственными органами, и прежде всего в налоговых потоках.

Внутренний контроль охватывает все конкретные хозяйственные и финансовые операции компании на основе имеющихся документов. Объектами внутреннего финансового контроля являются основные и оборотные средства, денежные доходы и резервы компании, себестоимость и прибыль, движение денежных документов. Аудиторский контроль проводится независимыми аудиторами или аудиторскими организациями. Они проводят финансовую отчетность, платежно-расчетную документацию, налоговые декларации и другие финансовые обязательства на их соответствие нормативным актам, действующим в Российской Федерации. Заверенная независимыми аудиторами отчетность о финансовых потоках компании является надежным источником информации для внешних её пользователей при принятии решений о вложении инвестиций в данную компанию, предоставлении ей кредитов, купле или продаже ценных бумаг компании. Общественный контроль за корпоративными финансовыми потоками осуществляется контрагентами компании, кредиторами, инвесторами, конкурентами, средствами массовой информации.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

2.1 Лабораторная работа 1 (ЛЗ-1) Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации

1. Основные понятия теории инвестиций. Классификация инвестиций
2. Реальные инвестиции и инвестиционные проекты
3. Инвестиционная привлекательность и показатели ее оценки
4. Этапы реализации инвестиционного проекта и инвестиционная стратегия корпорации
5. Портфельные инвестиции и сопровождающие их риски

2.2. Лабораторная работа 2 (ЛЗ-2)

1. Основные понятия теории инвестиций. Классификация инвестиций
2. Реальные инвестиции и инвестиционные проекты
3. Инвестиционная привлекательность и показатели ее оценки
4. Этапы реализации инвестиционного проекта и инвестиционная стратегия корпорации
5. Портфельные инвестиции и сопровождающие их риски

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Практическое занятие №1(2 часа).

Тема: «Сущность и организация корпоративных финансов»

3.1.1 Задание для работы:

1. Состав, взаимосвязи и структура базовых компонентов корпорации
2. Эффективность бизнеса и стоимость корпорации

3. Функции корпоративных финансов и основные принципы их организации
4. Организация финансовой работы хозяйствующего субъекта

3.2 Практическое занятие №2(4 часа).

Тема: «Корпоративная отчетность и финансовая информация»

3.2.1 Задание для работы:

1. Особенности корпоративной финансовой информации
2. Основы анализа финансового состояния.
3. Экспресс-диагностика корпоративной отчетности.
4. Коэффициенты финансовой устойчивости организации.
5. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности.
6. Коэффициенты оборачиваемости активов и капитала
7. Анализ рыночной активности
8. Финансовый результат и его оперативная оценка

3.3 Практическое занятие №3 (4 часа).

Тема: «Финансовая политика корпорации »

3.3.1 Задание для работы:

1. Финансовая политика корпорации, ее цели и задачи
2. Финансовая стратегия и финансовая тактика корпорации
3. Основные этапы формирования финансовой политики корпорации
4. Роль финансового менеджера и финансового аналитика в разработке и реализации финансовой политики
5. Учетная и налоговая политика корпорации
6. Кредитная политика и управление заёмными средствами
7. Амортизационная политика и управление основным капиталом
8. Ценовая политика
9. Дивидендная политика

3.4 Практическое занятие №4 (2 часа).

Тема: «Финансовый риск-менеджмент»

3.4.1 Задание для работы:

1. Финансовая среда деятельности корпорации и ее составляющие
2. Конкурентная экономика и предпринимательский риск
3. Система корпоративного риск-менеджмента
4. Финансовое состояние предприятия и риск банкротства
5. Признаки банкротства хозяйствующего субъекта
6. Количественные методы оценки вероятности банкротства
7. Модели Альтмана
8. Минимизация рисков с использованием различных финансовых инструментов

3.5 Практическое занятие №5 (4 часа).

Тема: «Основы управления активами корпорации»

3.5.1 Задание для работы:

1. Оценка состояния и использования основных средств и незавершенного строительства
2. Состав и структура нематериальных активов и доходных вложений в

материальные ценности

3. Состав, динамика и оценка эффективности долгосрочных финансовых вложений

4. Операционный, производственный и финансовый циклы хозяйствующего субъекта

5. Управление запасами

6. Управление дебиторской задолженностью

7. Управление денежной наличностью

3.6 Практическое занятие №6 (4 часа).

Тема: «Инвестиции и инвестиционная деятельность корпорации»

3.6.1 Задание для работы:

1. Основные понятия теории инвестиций. Классификация инвестиций

2. Реальные инвестиции и инвестиционные проекты

3. Инвестиционная привлекательность и показатели ее оценки

4. Этапы реализации инвестиционного проекта и инвестиционная стратегия корпорации

5. Портфельные инвестиции и сопровождающие их риски

3.7 Практическое занятие №7 (2 часа).

Тема: «Инновационная деятельность корпорации»

3.7.1 Задание для работы:

1. Сущность и значение инноваций в деятельности корпораций

2. Инновационные цели, проекты и программы.

3. Особенности инновационных стратегий корпораций

4. Оценка доходности инновационных проектов.

3.8 Практическое занятие №8 (4 часа).

Тема: «Финансовые ресурсы и капитал корпорации»

3.8.1 Задание для работы:

1. Источники финансирования текущей, инвестиционной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта

2. Капитал предприятия и классификация его видов. Структура и финансовая структура капитала

3. Собственный капитал и порядок его формирования

4. Формирование заемного капитала

5. Оценка экономической целесообразности привлечения заемных средств

6. Критерии эффективности использования капитала

3.9 Практическое занятие №9(4 часа).

Тема: «Управление затратами и финансовыми результатами корпорации»

3.9.1 Задание для работы:

1. Затраты, расходы, издержки – сущность и экономическое значение

2. Модель «затраты – объем продаж - прибыль

3. Операционный рычаг и определение силы его воздействия. Запас финансовой прочности

4. Методы планирования затрат на производство и реализацию продукции, выручки от продаж.
5. Планирование и распределение прибыли корпорации

3.10 Практическое занятие №10(2 часа).

Тема: «Система налогообложения корпораций»

3.10.1 Задание для работы:

1. Финансово-правовые аспекты налогообложения
2. Содержание корпоративного налогового планирования и его принципы
3. Международное корпоративное налоговое планирование
4. Учетная и договорная политика как способ оптимизации налогообложения. Планирование отдельных налогов
5. Налоговое бремя хозяйствующего субъекта: понятие и методы расчета

3.11 Практическое занятие №11 (2 часа).

Тема: «Финансовое планирование и прогнозирование в корпорации»

3.11.1 Задание для работы:

- 1.Сущности и методы финансового планирования в корпорации
- 2.Прогнозирование финансовых показателей
3. Состав и структура финансового плана
- 4.Цели, задачи и принципы построения системы бюджетирования в корпорации
- 5.Взаимосвязь финансовой и бюджетной структур компании
- 6.Формирование сводного бюджета компании
- 7.Анализ и контроль исполнения бюджетов

3.12 Практическое занятие №12 (2 часа).

Тема: «Оперативная финансовая работа»

3.12.1 Задание для работы:

1. Основные принципы организации расчетно-кассового обслуживания корпораций
2. Оперативная текущая деятельность по управлению денежным оборотом
3. Контрольно-аналитическая работа в корпорации
- 4.Корпоративный финансовый контроль

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Не предусмотрено РУП