

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

Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.Б.13 Основы финансового менеджмента

(код и наименование дисциплины в соответствии с РУП)

Направление подготовки (специальность) 38.03.03 "Управление персоналом"

Профиль образовательной программы Управление персоналом организации

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций
1.1 Лекция № 1 Введение в финансовый менеджмент. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).
1.2 Лекция № 2 Сущность, функции и организация управления финансами. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.3 Лекция № 3 Управление оборотными средствами и формирование запасов. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.4 Лекция № 4 Управление процессами получения доходов. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.5 Лекция № 5 Анализ финансового состояния и результатов деятельности предприятия. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.6 Лекция № 6 Управление оборотными активами предприятия. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.7 Лекция № 7 Платежеспособность и управление движением денежных. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)
1.8 Лекция № 8 Руководство распределением и использованием прибыли. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
1.9 Лекция № 9 Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ).....
2. Методические указания по проведению семинарских занятий
2.1 Семинарское занятие № С-1 Введение в финансовый менеджмент.....
2.2 Семинарское занятие № С-2 Сущность, функции и организация управления финансами
2.3 Семинарское занятие № С-3 Управление оборотными средствами и формирование запасов
2.4 Семинарское занятие № С-4 Управление процессами получения доходов
2.5 Семинарское занятие № С-5 Управление оборотными активами предприятия.....
2.6 Семинарское занятие № С-6 Управление оборотными активами предприятия.....
2.7 Семинарское занятие № С-7 Платежеспособность и управление движением
2.8 Семинарское занятие № С-8 Руководство распределением и использованием прибыли.....
2.9 Семинарское занятие № С-9 Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски.....

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Введение в финансовый менеджмент. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Предмет и метод финансового менеджмента.
2. Основные виды финансовой деятельности предприятия как соответствующие участки управления ею.
3. Необходимость финансового менеджмента в современных условиях хозяйствования.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предмет и метод финансового менеджмента.

Термин «финансовый менеджмент» (financial management) в переводе с английского означает «управление финансами». Рассмотрим суть этой дисциплины.

Финансовый менеджмент – это наука о том, как лучше использовать собственный и заемный капитал фирмы, как получить наибольшую прибыль при наименьшем риске, быстрее прирастить капитал, сделать предприятие финансово привлекательным, устойчивым, платежеспособным, высоколиквидным.

Финансовый менеджмент на Западе давно занял прочные позиции в управлении хозяйствующими субъектами как составная и важная его часть. Рыночные отношения в России требуют четкого финансового управления.

Предмет финансового менеджмента – экономические, организационные, правовые и социальные вопросы, возникающие в процессе управления финансовыми отношениями на предприятиях.

Основными методами финансового менеджмента, реализуемыми в ходе проведения финансовой политики, являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, кредитование, самофинансирование, система расчетов, система финансовых санкций, система производства амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, трансфертные операции, залоговые операции, аренда, лизинг, факторинг.

Для осуществления этих методов используются приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, дисконтирование и др.

2. Основные виды финансовой деятельности предприятия как соответствующие участки управления ею.

Финансовая деятельность - это система форм и методов, используемых для финансового обеспечения функционирования предприятий и достижения ими поставленных целей, т.е. это практическая финансовая работа, обеспечивающая жизнедеятельность предприятия, улучшения ее результата.

Основные виды финансовой деятельности предприятия:

1. Прием вкладов и других подлежащих возмещению средств от членов общества.
 2. Кредитование.
 3. Финансовая аренда.
 4. Услуга по переводу денег.
 5. Выпуск и обслуживание платежа (например, кредитные и банковские карточки, чеки, дорожные чеки, банковские векселя и т.д.).
 6. Финансовые гарантии и обязательства.
 7. Торговые операции по счетам клиентов (спот, форвардные контракты, свопы, фьючерсы, опционы, и т.д.) с использованием:
 - а) инструментов денежного рынка (чеков, счетов, депозитных сертификатов и пр.);
 - б) иностранных валют;
 - с) валютного обмена, процентной ставки и индекса ценных бумаг;
 - д) передаваемых ценных бумаг;
 - е) торговли товарными фьючерсами.
 8. Участие в эмиссии ценных бумаг и организация финансовых услуг, связанных с такого рода эмиссией.
 9. Индивидуальное и коллективное управление портфелем ценных бумаг.
 10. Хранение ценностей в банковском сейфе и управление наличными деньгами или ликвидными цennыми бумагами по поручению клиентов.
 11. Страхование жизни и прочие виды страхования, связанные с капиталовложениями.
 12. Обмен денег.
 13. Включая среди прочих:
 - потребительский кредит;
 - ипотечный кредит;
 - факторинг при наличии и отсутствии права оборота;
 - финансирование коммерческих операций (в том числе в форфэ)
3. Необходимость финансового менеджмента в современных условиях хозяйствования.

Конкурентоспособность и платежеспособность предприятий в значительной мере зависят от рационального управления финансовыми ресурсами. В рыночной среде финансам отведено главное место в механизме хозяйствования.

Финансовый менеджмент играет ведущую роль в крупном бизнесе, поскольку ему требуется большой поток капитала и соответственно большое количество потребителей продукции. В бизнесе преобладают финансовые операции, связанные с инвестициями, в т. ч. с портфельным движением и приумножением капитала (траст, лизинг" селенг). Поэтому без квалифицированного финансового менеджера деятельность крупного бизнеса просто невозможна.

До недавнего времени считали, что для ведения малого бизнеса достаточно квалификации бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции почти не выходят за рамки обычных безналичных расчетов, основой которых является денежный оборот. Однако практика свидетельствует, что многие универсальных приемов финансового менеджмента можно эффективно применять и в малом бизнесе, а из-за необходимости его развития такие знания будут целесообразными и с экономической точки зрения.

Определение приоритетов и масштабное разработка и внедрение финансового менеджмента будет способствовать стабилизации состояния каждого отечественного предприятия.

1. 2 Лекция № 2 (2 часа).

Тема: «Сущность, функции и организация управления финансами. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Предмет науки о финансах.
2. Сущность финансов.
3. Финансы как особая сфера денежных отношений.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предмет науки о финансах.

Предметом науки о финансах являются финансовые отношения, которые возникают на всех уровнях ведения хозяйства:

- общегосударственном (макроуровне)
- региональном (уровень административно - территориальных единиц)
- на уровне отдельных субъектов хозяйства.

Отдельно выделяется и международные финансы.

2. Сущность финансов.

Сущность финансов – это организация государством денежных отношений, в процессе которых создаются и используются денежные фонды. Финансы применяют как основное средство для косвенного влияния на воспроизводство материальных благ, производственных взаимоотношений и рабочей силы. Экономическая сущность финансов – это проведение анализа и получение результата относительно того, какие статьи доходов приносят государству финансовые средства, и на удовлетворение чьих потребностей они идут.

Финансы являются исторически сложившейся категорией, возникшей одновременно с государством в период разделения общества на классы (XIII – XV века). Первое употребление термина финансы произошло в торговых городах Италии - так называли любой денежный платеж.

3. Финансы как особая сфера денежных отношений.

Финансы – особая сфера денежных отношений. Такой специфической сферой денежных отношений (финансов) является вторая стадия движения общественного продукта – распределение. Финансы участвуют в распределении новой стоимости и ее использовании, выполняя при этом свои функции: распределительную и контрольную. Денежные отношения возникают при использовании необходимого продукта, финансы связаны с прибавочным продуктом, чистым доходом общества. Распределение и расходование прибавочного продукта осуществляется посредством образования фондов, фондов денежных средств. Распределение прибавочного продукта осуществляется с целью повторения производства не в прежних, а в возрастающих масштабах.

1. 3 Лекция № 3 (2 часа).

Тема: «Управление оборотными средствами и формирование запасов. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Оборотные средства - основной объект и инструмент финансового управления.
2. Наличие оборотных средств как фактор устойчивости финансового положения предприятия.
3. Потребность в оборотных средствах и выбор источников ее покрытия.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Оборотные средства - основной объект и инструмент финансового управления.
- Частью имущества организации являются оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства, которые классифицируют по следующим признакам:

- по экономическому содержанию: оборотные производственные фонды, фонды обращения;
- по особенностям контроля, планирования и управления: нормированные, ненормированные.
- по источникам формирования: собственные, заемные, привлеченные;
- по степени ликвидности: абсолютно ликвидные средства, быстро реализуемые средства, медленно реализуемые средства;
- по материально-вещественному содержанию: предметы труда (сырье, материалы, топливо, незавершенное производство и проч.), готовая продукция, товары, краткосрочные финансовые вложения, средства в расчетах, денежные средства;
- по степени риска: оборотные средства с минимальным риском вложений, с малым риском вложений, со средним риском и с высоким риском вложений.

Наличие у организации достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для ее нормального функционирования в условиях рыночной экономики. Необходимо усвоить главное: что дает предприятию эффективное использование оборотных фондов и оборотных средств и какие мероприятия могут способствовать снижению материалоемкости продукции и ускорению обрачиваемости оборотных средств.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

2. Наличие оборотных средств как фактор устойчивости финансового положения предприятия.

Наличие собственного оборотного капитала (СОС) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Отсутствие СОС свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов (при отрицательном значении СОС) сформированы за счет заемных источников.

Улучшение финансового положения невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Наличие у предприятия достаточных собственных оборотных средств оптимальной структуры - необходимая предпосылка для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. Поэтому на предприятии должно проводиться нормирование собственных оборотных средств, чьей задачей является создание условий, обеспечивающих бесперебойность производственно-хозяйственной деятельности фирмы.

Важно также уметь правильно управлять данными средствами, разрабатывать и внедрять мероприятия, способствующие снижению материоемкости продукции и ускорению оборачиваемости оборотных средств. В результате ускорения оборачиваемости происходит их высвобождение, что дает целый ряд положительных эффектов.

3. Потребность в оборотных средствах и выбор источников ее покрытия.

Определение потребности предприятия в ОС осуществляется в процессе нормирования, то есть определения норматива оборотных средств. Целью нормирования является определение рационального размера ОС, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения. Нормирование ОС осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции, работ, услуг на планируемый период.

Потребность в собственных ОС (СОС) для каждого предприятия определяется в процессе составления финансового плана. Таким образом, величина норматива не является величиной постоянной. Размер СОС зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции, применяемых форм расчета.

При исчислении потребности предприятия в СОС необходимо учитывать, что СОС должны покрывать потребности не только основного, но и подсобного и вспомогательного производства, ЖКХ и других хозяйств, не относящихся к основной деятельности предприятия и не состоящих на самостоятельном балансе, на нужды осуществляемого собственными силами капремонта.

Для определения норматива принимается во внимание среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении. В процессе нормирования устанавливаются частные и совокупные нормативы.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

Уставный фонд в фонде оборотных средств - источник финансовых ресурсов.

Основной источник собственных средств на предприятии - прибыль.

Устойчивые пассивы - средства, которые не принадлежат предприятию, но в силу сложного механизма расчета постоянно находятся в его обороте.

Заемными источниками - являются кредиты банков и средства кредиторов.

Источники финансирования прироста норматива оборотных средств предприятия:

Собственные и приравненные к ним средства:

- излишек собственных оборотных средств, которые есть у предприятия на начало планируемого года

- устойчивые пассивы - прирост источников пассивов

- часть чистой прибыли предприятия

- резервный фонд: за счет отчислений от прибыли предприятия, льготы по налогу на прибыль. Резервный фонд не должен быть больше 25% уставного капитала и 25% налогооблагаемой прибыли.

Заемные:

- кредиты банка

- кредиторская задолженность

Для сокращения общей потребности хозяйства в ОС, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств, которые представляют собой в основном к/ср кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в ОС.

Правильное соотношение между источниками образования ОС играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

1. 4 Лекция № 4 (2 часа).

Тема: «Управление процессами получения доходов. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Формирование стратегии предприятия.
2. Направления основной деятельности и структурирование доходов.
3. Маркетинг и его требования к экономическому поведению предприятия на рынке.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Формирование стратегии предприятия.

Процесс формирования стратегии включает три этапа:

1. Формирование общей стратегии предприятия;
2. Формирование конкурентной стратегии;
3. Определение функциональных стратегий.

Разработка общей (портфельной) стратегии решает две задачи:

Определяет направление развития предприятия, усиливает роль каждого из стратегических хозяйственных подразделений в реализации стратегии и определяет способы распределения ресурсов между ними.

Основными типами общих стратегий являются:

- стратегии роста (наступательные стратегии);
- стратегии стабильности (оборонительные стратегии);
- стратегии сокращения (деинвестирования).

2. Направления основной деятельности и структурирование доходов.

Основные направления деятельности предприятия:

- маркетинговое (изучение рынка товаров, услуг);
- производственное (обоснование объемов выпуска продукции в соответствии с потребностями рынка, обеспечение материально-техническими ресурсами и т.д.);
- послепродажный сервис (организация гарантийного ремонта, сервисного обслуживания клиентов);
- инновационное (научно-технические разработки, технологическая подготовка производства);
- экономическое (планирование, учет, отчетность, ценообразование, внешнеэкономическая деятельность, финансирование);
- социальное (управление персоналом – профессиональная подготовка кадров, создание соответствующих условий труда и отдыха работников);

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации.

Увеличение активов предприятия связано с поступлением денежных средств в результате:

- отчуждения произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг или иных активов;
- отчуждения активов предприятия другими организациями — сдача имущества в аренду, продажа лицензий и т.д.

Вместе с тем не все поступления денежных средств и иного имущества являются доходами предприятия, например, вклады участников (собственников имущества) создания предприятия, суммы, взимаемые предприятием от имени третьих лиц, и т.д.

Предприятия получают доход от различных видов деятельности — основной (в виде выручки от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг), инвестиционной (поступления от продажи внеоборотных активов, продажи ценных бумаг) и финансовой (поступления от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия).

Получаемые предприятием доходы в зависимости от вида деятельности, характера и условий их поступления подразделяются на доходы от обычных видов деятельности (основной деятельности) и прочие, которые в свою очередь подразделяются на операционные (доходы от сдачи имущества в текущую аренду, лицензионные платежи; проценты за пользование денежными средствами, прибыль от совместной деятельности и т.д.), внераализационные (безвозмездно полученные активы, сумма дооценки оборотных активов, поступления в возмещение убытков, прибыль прошедших лет, выявленных в отчетном году, курсовая разница и т.д.) и чрезвычайные (страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания активов и т.д.).

3. Маркетинг и его требования к экономическому поведению предприятия на рынке.

В настоящее время, когда условием экономического развития предприятий является активная деятельность последних на рынке, жизненно важными становятся знание конечного потребителя и умение фирм гибко реагировать на все его требования. В то же время крайне необходимо изучать возможности и уметь оперативно оценивать эффективность различных форм и методов продажи товаров, своевременно производить работу по формированию запросов населения, повышению престижа торговой фирмы, предприятия. Такой тип экономического поведения предприятий обычно ассоциируется с маркетингом.

Маркетинг популярен и широко применяется в различных сферах человеческой деятельности. Он демонстрирует образцы приспособляемости к постоянно меняющимся условиям рыночной конъюнктуры и проявляет готовность на любые преобразования ответить проявлением новой маркетинговой формы, способной в известной мере сгладить, если не разрешить, противоречия производителя и потребителя.

Возникновение маркетинга тесно связано с возникновением обмена и возникновением рынка. Маркетинг - это работа с рынком ради осуществления обменов, цель которых - удовлетворение человеческих нужд и потребностей.

Таким образом, маркетинг - это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных

потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка с учетом внутреннего и внешнего окружения предприятия. При этом основу деятельности маркетинга составляют такие занятия, как разработка товара, исследования, налаживание коммуникации, организация распределения, установление цен, развертывание службы сервиса.

1. 5 Лекция № 5 (2 часа).

Тема: «Анализ финансового состояния и результатов деятельности предприятия. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Сущность, методы и информационная база анализа финансового состояния предприятия
2. Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия
3. Анализ состава и структуры баланса предприятия

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность, методы и информационная база анализа финансового состояния предприятия

Содержание и основная целевая установка финансового анализа - оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности

Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди можно выделить основные:

Горизонтальный анализ (временной) - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ (структурный) - определение структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. Основной тенденции динамики показателя. С помощью тренда ведется перспективный прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям фирмы, определение взаимосвязи показателей.

Сравнительный анализ - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со средне отраслевыми и средними хозяйственными данными.

В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчётность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникации и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа.

2. Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия

Для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов – финансовым показателям или коэффициентам.

Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и эlimинирования влияния инфляции.

Налоговому органу важен ответ на вопрос способно ли предприятие к уплате налогов. Поэтому с точки зрения налоговых органов финансовое положение характеризуется следующими показателями:

- балансовая прибыль;
- рентабельность активов = балансовая прибыль в % к стоимости активов
- рентабельность реализации = балансовая прибыль в % к выручке от реализации;
- балансовая прибыль на 1 рубль средств на оплату труда.

Исходя из этих показателей, налоговые органы могут определить и поступление платежей в бюджет на перспективу.

Банки должны получить ответ на вопрос о платёжеспособности предприятия, т. е. о его готовности возвращать заемные средства, ликвидации его активов.

Управляющие предприятием главным образом интересуются эффективностью использования ресурсов и прибыльностью предприятия.

3. Анализ состава и структуры баланса предприятия

Анализ финансового состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- immobilized активы (внебиротные активы), итог разд. I баланса;
- мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Особое внимание уделяется следующим показателям бухгалтерского баланса:

- стоимость собственного капитала предприятия (итог разд. III баланса «Капитал и резервы» и стр. 1530, 1540, 1550);
- заемный капитал (итоги разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства» и разд. V баланса «Краткосрочные обязательства» без стр.1530, 1540, 1550);
- долгосрочные заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства» – стр.1400);
- краткосрочные заемные средства (стр. 1510 + стр. 1520);
- кредиторская задолженность (стр. 1520).

Оценка изменений по указанным показателям может быть дана с точки зрения общей стоимости капитала.

Стоимость капитала – это его цена, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников

Поскольку стоимость капитала представляет собой часть прибыли, которую предприятие должно уплатить за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения процесса производства и реализации продукции, данный показатель выступает минимальной нормой прибыли от операционной деятельности. Если

рентабельность операционной деятельности окажется ниже, чем цена капитала, то это приведет к «проеданию» капитала и банкротству предприятия.

1. 6 Лекция № 6 (2 часа).

Тема: «Управление оборотными активами предприятия. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Общие вопросы управления оборотными активами
2. Стратегии управления оборотными активами
3. Стратегии финансирования оборотных активов

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Общие вопросы управления оборотными активами

Политика управления оборотными активами включает в себя выбор основных стратегических решений относительно заданных уровней для каждой категории оборотных средств и способа их финансирования.

Оборотные средства (current assets) - инвестиции компании в краткосрочные активы - денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги, дебиторскую задолженность, товарно-материальные запасы, т. е. в те средства, которые могут быть использованы и реализованы в течение одного года.

Существует несколько показателей эффективности управления оборотными средствами:

- коэффициент покрытия (или текущей ликвидности) как отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам;
- коэффициент быстрой текущей ликвидности (в числителе вычитают величину товарно-материальных запасов как наименее ликвидный компонент оборотных активов);
- в России рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности (в числителе только денежные средства);
- чистый оборотный капитал (в отечественной терминологии «собственные оборотные средства») определяется как разница между оборотными средствами и краткосрочными обязательствами.

Для грамотного управления оборотными активами необходимо знать:

- величину оборотных активов;
- величину чистых (собственных) оборотных средств;
- структуру оборотных средств (в процентах);
- оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств;
- рентабельность текущих активов;

- длительность финансового цикла (а следовательно, и операционного, поскольку производственный цикл существенно сократить невозможно).

Рациональное управление активами означает не сведение к минимуму рисков, а умелое балансирование между рисками, связанными с недостатком оборотных активов, и рисками, обусловленными избытком оборотных средств.

2. Стратегии управления оборотными активами

Стратегия управления оборотными активами представляет собой часть общей стратегии управления активами компании. Она заключается в формировании необходимого объема и состава активов, оптимизации процесса их обращения. Разработка стратегии управления оборотными активами сводится к изучению и детальному анализу каждого элемента структуры оборотных активов в отдельности, разработке стратегии управления каждым из них с учетом особенностей жизненного цикла конкретной компании, формированию единой стратегии управления оборотными активами.

Выделяют три основных стратегии управления оборотными активами компании: консервативная, умеренная и агрессивная.

Консервативная стратегия управления оборотными активами предусматривает не только полное удовлетворение текущей потребности во всех их видах, обеспечивающей нормальный ход операционной деятельности, но и создание высоких размеров их резервов на случай непредвиденных сложностей в обеспечении предприятия сырьем и материалами, ухудшения внутренних условий производства продукции, задержки инкассации дебиторской задолженности, активизации спроса покупателей и т.п. Такая стратегия гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов - их оборачиваемости и уровне рентабельности.

Умеренная стратегия управления оборотными активами направлена на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов и создание нормальных страховых их размеров на случай наиболее типичных сбоев в ходе операционной деятельности предприятия. При такой стратегии обеспечивается среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования финансовых ресурсов.

Агрессивная стратегия управления оборотными активами заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам активов. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такая стратегия обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности использования оборотных активов. Однако

любые сбои в осуществлении нормального хода операционной деятельности, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.

3. Стратегии финансирования оборотных активов

Если предприятие применяет хеджированный подход к финансированию, то каждая категория активов должна компенсировать обязательства какого-нибудь вида при условии, что они имеют примерно равный срок погашения. То есть следует добиваться совпадения сроков существования активов и источников их финансирования. В этом состоит умеренная (или компромиссная) стратегия финансирования оборотных активов. Ее целью является обеспечение расчетов по обязательствам предприятия при наступлении сроков платежа по ним.

Суть умеренной стратегии состоит в том, что постоянные активы (основные средства и постоянная часть оборотных средств) должны финансироваться при помощи постоянного капитала, который включает собственный капитал, долгосрочный заемный капитал и спонтанную кредиторскую задолженность:

Постоянные активы = Основные средства + Постоянная часть оборотных средств;

Постоянный капитал = Собственный капитал + Долгосрочные пассивы + Спонтанная кредиторская задолженность;

Основные средства + Постоянная часть оборотных средств = Собственный капитал + Долгосрочные пассивы + Спонтанная кредиторская задолженность.

Следует подчеркнуть, что постоянная часть оборотных средств в той или иной мере финансируется постоянными составляющими краткосрочной кредиторской задолженности — счетами к оплате и счетами начислений.

Переменная часть оборотных средств должна финансироваться за счет краткосрочных кредитов и займов.

Относительно агрессивная стратегия предполагает, что часть своих постоянных оборотных активов предприятие финансирует за счет краткосрочного кредита. В результате оно должно рефинансировать свои потребности в капитале по истечении срока кредита, а в этом есть элемент риска.

Существуют разные степени агрессии. При высокоагрессивной стратегии постоянный капитал обеспечивает финансирование только основных средств. Иногда ее называют идеальной, так как считают, что оборотные активы служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности. Оборотные активы здесь по величине совпадают с краткосрочными пассивами, дорогой долгосрочный капитал используется

только на покрытие основных средств. Цель этой стратегии — относительно высокая прибыль, так как затраты на поддержание активов минимальны за счет преобладания дешевых источников краткосрочного финансирования. Однако высок и риск: невозобновление кредита может повлечь приостановку деятельности или невозможность увеличить производство при росте спроса на продукцию в пиковом периоде.

Таким образом, чем больше доля финансируемых за счет краткосрочных кредитов постоянных активов, тем более агрессивна финансовая стратегия.

Альтернативой агрессивной финансовой стратегии служит консервативная стратегия. Здесь не только постоянные активы, но и некоторая часть переменных оборотных средств финансируется на долгосрочной основе. В данной ситуации предприятие использует незначительный объем краткосрочного кредита только в моменты, когда потребность в средствах достигает пика. В период затишья резервные средства сохраняются в виде высоколиквидных ценных бумаг, которые при возникновении финансовых потребностей, превышающих обычный уровень, будут обращены в денежные средства. Снижение возможной величины прибыли является ценой за отсутствие риска нeliквидности, следовательно, за высокую финансовую устойчивость предприятия.

1. 7 Лекция № 7 (2 часа).

Тема: «Платежеспособность и управление движением денежных . (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Оценка источников поступления и направлений расходования денежных средств.
2. Колебания совокупной величины потребности в оборотных средствах и факторы ее обуславливающие.
3. Задачи организатора финансовой деятельности на предприятии по прогнозированию величины оборотных средств в отдельные периоды года.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Оценка источников поступления и направлений расходования денежных средств.

Источники поступления денежных средств:

1. От Операционной деятельности включает в себя поступления денежных средств от покупателей за продукцию, выплаты денежных средств поставщикам, работникам, уплату налогов и прочих платежей.

2. От Инвестиционной деятельности отражает платежи за приобретенное оборудование и поступления от реализации активов.

3. От Финансовой деятельности отражает поступления денежных средств от выпуска акций, платежи в виде выплаты дивидентов и процентов по кредитам.

Среди направлений расходования денежных средств основной удельный вес занимают:

- оплата счетов поставщиков за товары и предоставленные услуги 30,99%;
- оплата труда персонала и взносы во внебюджетные фонды составили 26,12%;
- финансирование приобретения активной части основных средств составило 17,76%;
- выплаты дивидендов и процентов по ценным бумагам 2,28%;
- расчеты с бюджетом составили 11,9%;

2. Колебания совокупной величины потребности в оборотных средствах и факторы ее обуславливающие.

Потребность в оборотных средствах зависит от длительности технологического цикла, срока кредита, получаемого от поставщиков, и кредита, предоставляемого клиентам, от возможностей мобилизации средств, сезонных колебаний, возникающих в ходе производства.

Для целей управления оборотным капиталом рекомендуется ввести так называемый норматив – требуемое значение оборотного капитала, при котором будет обеспечена непрерывность производственного процесса и выполнен годовой план продаж.

Расчет потребности предприятия в оборотных средствах может производиться тремя методами: *аналитическим, коэффициентным, методом прямого счета*.

Расчета потребности организации в оборотных средствах с помощью *аналитического метода* заключается в определении их величины в размере средних фактических остатков с учетом роста объемов производства.

Коэффициентный метод предусматривает разделение оборотных средств на зависящие и не зависящие от изменения объема производства. Потребность в первых (запасы сырья и материалов, затраты на незавершенное производство, запасы готового продукта) определяется, исходя из их размера в данном году и изменения объемов выпуска продукта (запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов), определяется по величине средних остатков за ряд лет.

Метод прямого счета предусматривает расчет норм и нормативов по каждому элементу оборотных средств с учетом факторов, влияющих на их величину (нормирование оборотных средств).

Норма оборотных средств определяет их величину на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производства.

Норматив оборотных средств – минимально расчетная сумма оборотных средств, постоянно необходимая организации для бесперебойной работы, имеющая денежное выражение.

Процесс нормирования оборотных средств состоит из следующих этапов:

1. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу оборотных средств.

2. Исходя из нормы запаса и нормы расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. Норматив (H) по отдельному элементу оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$H = D * N = O / T * N$$

где D - однодневный расход собственных средств по элементу; O - оборот (расход, выпуск) по данному элементу за период; T - продолжительность периода; N - норма запаса оборотных средств по данному элементу;

Определяется совокупный норматив путем сложения частных нормативов.

3. Задачи организатора финансовой деятельности на предприятии по прогнозированию величины оборотных средств в отдельные периоды года.

Финансовая работа в организации направлена на следующие задачи:

1. Финансовая поддержка текущей производственно-хозяйственной деятельности.

В понятие производственно-хозяйственная деятельность предприятия включаются процесс изготовления продукции, добыча продукции или проведение определенного вида работ, а также экономическая деятельность предприятия.

Важнейшей частью производственно-хозяйственной деятельности предприятия является сохранение и развитие своего экономического потенциала. Такая деятельность предприятия называется инвестиционной.

2. Поиск по увеличению доходов и прибыли, рентабельности и платежеспособности.

Повысить доходы и прибыль предприятия можно за счет монополизации той или иной продукции и (или) уникальности продукта, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом), от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание

покупателей, послепродажное обслуживание), от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли), от структуры снижения издержек производства.

3. Осуществление финансовых обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками, вышестоящими организациями и персоналом организации.

Финансовые обязательства предприятия - обязательные платежи предприятия, обусловленные его финансовыми и договорными отношениями. Финансовые обязательства предприятия возникают в регламентированных отношениях с бюджетами, внебюджетными (социальными, специализированными, общественными) фондами, банками и другими кредитными учреждениями, вышестоящими организациями, персоналом предприятия.

Обязательства перед бюджетами включают платежи налогов на прибыль, имущество, добавленную стоимость и др.

Финансовые обязательства предприятия перед внебюджетными фондами означают внесение единого социального налога (взноса) и других платежей.

Финансовые обязательства предприятия перед банками и другими кредитными организациями состоят в возврате полученных кредитов и процентов за пользование ими, а также в оплате банковских услуг.

Обязательства перед вышестоящими организациями связаны с перечислением им средств для создания централизованных фондов и резервов.

Финансовые обязательства предприятия перед персоналом предприятия включают осуществление оплаты труда в соответствии с труд, законодательством и условиями оплаты труда на предприятии.

Нарушения финансовых обязательств предприятия по объему или сроку выполнения влекут наступление ответственности в виде уплаты штрафов, пени и неустоек в пользу потерпевшей стороны.

4. Мобилизация финансовых ресурсов для производственного и социального развития, увеличения капитала.

Мобилизация финансовых ресурсов в размере, необходимом для обеспечения нормального процесса производства и расширения производственных фондов в объемах, установленных планами является основной задачей финансовой работы.

5. Мониторинг целевого распределения и эффективного использования финансовых ресурсов.

1. 8 Лекция № 8 (2 часа).

Тема: «Руководство распределением и использованием прибыли. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Основные направления распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, выбор приоритетов.
2. Ответственность руководителя финансовой службы за составление обоснованных предложений по расходованию прибыли.
3. Многостороннее влияние управления прибылями на сферы деятельности предприятия.

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основные направления распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, выбор приоритетов.

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

К основным направлениям использования прибыли относят:

- выполнение обязательств перед бюджетами (федеральным, региональным, местным);
- расчеты с банками, предприятиями, организациями;
- инвестиции в развитие предприятия;
- выплата дивидендов по акциям;
- удовлетворение социальных и материальных потребностей работников.[9]

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, аккумулируется в нескольких фондах: накопления, потребления, резервном.

Из фонда накопления средства расходуются на развитие организации — строительство новых объектов, расширение и реконструкцию действующих, приобретение имущества и модернизацию оборудования. Финансируются также другие направления производственного развития.

Фонд потребления предназначен для материального поощрения работников и укрепления социальной сферы.

Резервный фонд используют в основном не только для покрытия непроизводительных потерь и убытков, но и убытка за отчетный год.

Основные направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии за счет чистой прибыли и на какие цели они направляются.

Конкретные направления и суммы распределения прибыли определяются принятой на предприятии дивидендной политикой и политикой развития предприятия.

2. Ответственность руководителя финансовой службы за составление обоснованных предложений по расходованию прибыли.

Формирование финансового отдела на предприятии - ответственная задача. Функции финансового отдела постоянно расширяются и формируются исходя из задач, решать которые придется финансовому директору.

Функции финансовой службы

- Финансовый контроллинг - одна из основных функций финансового отдела, которая заключается в формировании планов и контроля за их исполнением. Исполнение данной функции связано не только с учетом и анализом, но и контролем за исполнением бизнес-процессов предприятия
- Казначейство. Управление денежными средствами компании, формирование платёжного календаря, контроль за состоянием взаиморасчетов – все это функции казначейства и недооценить их важность невозможно.
- Организация и ведение бухгалтерского и налогового учета. Данная функция не требует особого разъяснения.

Ответственность финансового директора

Должностная инструкция определяет его ответственность за:

4.1. Разглашение коммерческой тайны, передачу третьим лицам финансовой информации, повлекшее за собой материальные и имиджевые потери предприятия.

4.2. Невыполнение или халатное выполнение своих должностных обязанностей, равно как и бездействие при выявлении невыполнения или халатного выполнения должностных обязательств подчиненными.

4.3. Причинение материального ущерба или ущерба имиджу предприятия в результате выполнения должностных обязанностей.

4.4. Нарушения законов Российской Федерации, которые были совершены во время выполнения должностных обязанностей.

4.5. Несоблюдение правил охраны труда, трудового распорядка и дисциплины, правил производственной гигиены и санитарии, правил пожарной безопасности и техники безопасности на производстве.

3. Многостороннее влияние управления прибылями на сферы деятельности предприятия.

Управление прибылью является очень сложным и многоступенчатым процессом. Очень важным является грамотное и достоверное проведение анализа прибыли на каждом этапе этого процесса. С помощью факторного анализа руководителю удается определить степень влияния на величину прибыли основных факторов. То есть дается анализ формирования прибыли на предприятии по отдельным ее источникам. При проведении данного исследования огромное значение имеет выбор наиболее эффективного метода анализа. В современной научной литературе выделяют множество видов анализа прибыли, но наибольшую практическую значимость имеет факторный анализ. Его проведение дает наиболее объективную оценку формирования прибыли на предприятии. После этого следует рассчитать показатели оценки прибыли. Рентабельность является показателем эффективности использования различных факторов деятельности предприятия, которые влияют на прибыль. И следует рассчитывать показатели рентабельности объединенные в систему показателей. При этом расчет большого количества показателей приводит к перегрузке аналитического исследования и уходу в сторону от цели исследования. Достаточно рассчитать основные показатели рентабельности деятельности предприятия для того, чтобы выявить тенденции и провести необходимый анализ. После выявления всех факторов, влияющих на прибыль и оценив ее показатели необходимо приступить к планированию прибыли организации. Это очень важный процесс, который требует высокой степени подготовки специалистов, занимающихся этой проблемой. Планирование также делится на различные виды, в числе которых тактическое планирование.

1. 9 Лекция № 9 (2 часа).

Тема: «Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. (ПО ИНТЕР. ФОРМЕ)».

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Характеристика предпринимательства.
2. Основные составляющие микросреды предприятия - предприятие, поставщики, покупатели, конкуренты, финансово- кредитные учреждения.
3. Характеристика факторов макроэкономической среды, влияющих на процесс предпринимательства.

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Характеристика предпринимательства.

Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляется от своего

имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия).

Предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно-правовых формах предприятия.

В зависимости от формы собственности различают предприятия, основанные на государственной, коллективной, частной, совместной, смешанной формах собственности.

Как особый вид деятельности предпринимательство предполагает наличие у субъектов этой деятельности определенного образа мышления, особого стиля и типа хозяйственного поведения:

- творческое отношение к делу
- свободное проявление инициативы
- постоянное стремление к новаторству, поиску новых нетрадиционных решений и что особенно важно, постоянная готовность к риску и изысканию способов его преодоления
 - потребность в самореализации и самоутверждении предпринимателя как личности
 - стремление к обладанию прочными позициями на рынке, общественному признанию, сохранению начатого дела

2. Основные составляющие микросреды предприятия - предприятие, поставщики, покупатели, конкуренты, финансово- кредитные учреждения.

Финансовая среда предпринимательства состоит из микросреды и макросреды.

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.

Субъекты, составляющие микросреду 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 значительно и может привести к отрицательным результатам. Повышение

цен на предметы снабжения во многом обуславливает повышение цен на готовую продукцию предприятия. Непоставки тех или иных производственных запасов, их неритмичность, любые негативные события на предприятиях-поставщиках приводят к нарушению графиков отгрузки готовой продукции предприятия.

Посредниками являются организации, помогающие предприятию в продвижении, распространении и сбыте готовой продукции среди покупателей и таким образом влияющие на величину получаемых доходов. Посредники бывают торговые (дилеры) по организации товародвижения, маркетинговые и финансово-кредитные.

Выбор и организация работы с торговыми посредниками являются для финансового менеджера отнюдь не простой задачей. Посреднические организации в настоящее время обладают достаточной мощью и в состоянии диктовать свои условия производителю либо вообще не допустить его на рынки сбыта готовой продукции. Тем не менее в цепочке взаимоотношений производитель — торговый посредник первичным звеном является производитель в силу приоритетности сферы материального производства по сравнению со сферой распределения.

Посредники по организации товародвижения помогают производителю готовой продукции создавать запасы собственных изделий и осуществлять их транспортировку от мест производства до мест назначения. К ним относятся складские и транспортные организации.

Складские организации обеспечивают накопление и сохранность готовой продукции по пути ее продвижения. Транспортные организации перемещают запасы готовой продукции в места назначения. Для финансового менеджера весьма важным является выбор более экономичных методов отгрузки и транспортировки готовой продукции, а также учет таких факторов, как сохранность грузов, объемы и скорость их транспортировки.

Маркетинговые посредники представляют собой организации, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, а также проблемами предпринимательского риска, консалтинговые фирмы, рекламные агентства. Основное назначение таких посредников — помочь производителю точнее адресовать и продвигать готовую продукцию на подходящие рынки сбыта с возможно меньшим риском и большим извлечением дохода. Пользование их услугами является для производителя менее распространенным явлением.

К числу финансово-кредитных посредников относятся банки, кредитные учреждения, страховые компании, основное назначение которых помочь производителю финансировать сделки по приобретению производственных запасов и сбыту собственной готовой продукции и (или) страховать себя от предпринимательского риска, связанного с

покупкой и продажей товаров. Практически все предприятия пользуются помощью финансово-кредитных посредников при финансовом обеспечении сделок. Существенное влияние на финансовое положение предприятия могут оказать повышение стоимости кредита и (или) сокращение возможностей кредитования, а также финансовые кризисы, парализующие работу финансово-кредитных посредников.

3. Характеристика факторов макроэкономической среды, влияющих на процесс предпринимательства.

Макроэкономическая среда предпринимательства состоит из элементов-факторов непрямого действия, то есть они преимущественно прямо не связаны с конкретным предприятием, однако создают определенную благоприятную или неблагоприятную среду для его хозяйственной деятельности. При разработке хозяйственной деятельности следует учитывать влияние таких факторов макроэкономической среды предпринимательства как:

- а) состояния экономики страны;
- б) политico-правовых отношений;
- в) эффективности государственного регулирования экономики;
- г) уровня НТП;
- д) уровня социального развития;
- е) состояния культуры, ценностных ориентаций в обществе;
- ё) действенности профсоюзов, партий и общественных организаций;
- ж) демографии;
- з) природных условий, экологии;
- и) международного положения;
- к) чрезвычайных обстоятельств, которым не могли предотвратить руководители (форс-мажорных).

Предприятие не может повлиять на макроэкономическую среду, но оно должно хорошо ориентироваться в нем, следить за его изменениями и соответствующим образом реагировать на них. Если эти изменения могут создать для предприятия более благоприятные условия для производства или сбыта продукции, оно должно внести необходимые корректизы в тактику, а возможно, и в стратегию своей деятельности с тем, чтобы максимально воспользоваться выгодами, вытекающими из этих условий. Если же внешние силы макросреды несут в себе угрозу для предприятия, оно примет меры, чтобы предотвратить их действие или смягчить их негативное влияние.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Семинарское занятие № 1 (2 часа).

Тема: «**Введение в финансовый менеджмент**».

2.1.1 Вопросы к занятию:

1. Функции финансового менеджмента.
2. Функция объекта управления.
3. Функция субъекта управления.
4. Роль и обязанности финансового менеджера на предприятии.
5. Условия приема на работу и квалификационные требования.
6. Оплата труда.
7. Возможности для карьеры в области финансового менеджмента.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.2 Семинарское занятие № 2 (2 часа).

Тема: «**Сущность, функции и организация управления финансами**».

2.2.1 Вопросы к занятию:

1. Функции финансов.
2. Финансово-кредитные рычаги, стимулы и их воздействие на улучшение использования производственных ресурсов.
3. Этапы развития финансов в стране.
4. Роль финансов при переходе к рыночной экономике.
5. Финансы в организационной структуре предприятия.
6. Организация финансовой деятельности на предприятии.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.3 Семинарское занятие № 3 (2 часа).

Тема: «**Управление оборотными средствами и формирование запасов**».

2.3.1 Вопросы к занятию:

1. Целесообразность привлечения в оборот банковского и коммерческого кредитов.
2. Кредитоспособность как условие и фактор устойчивого финансового положения.
3. Обеспечение кредитоспособности предприятия.
4. Товарные запасы как средства в обороте.
5. Контроль за состоянием запасов.
6. Основные категории запасов и факторы, обуславливающие их величину.

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.4 Семинарское занятие № 4 (2 часа).

Тема: «Управление процессами получения доходов».

2.4.1 Вопросы к занятию:

1. Ценовая и финансовая политика на предприятии.
2. Финансовый результат как цель хозяйствования.
3. Техника продвижения товаров и роль финансовых служб.
4. Организация отношений с покупателями.
5. Расчет с покупателями и целесообразность его дифференциации.
6. Планирование и контроль поступающей выручки от реализации продукции (работ, услуг) как основного источника формирования денежных средств.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.5 Семинарское занятие № 5 (2 часа).

Тема: «Управление оборотными активами предприятия».

2.5.1 Вопросы к занятию:

1. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия
3. Анализ деловой активности предприятия
4. Анализ прибыли и рентабельности предприятия
5. Анализ рыночной активности предприятия

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.6 Семинарское занятие № 6 (2 часа).

Тема: «Управление оборотными активами предприятия».

2.6.1 Вопросы к занятию:

1. Потребность в оборотных средствах и выбор источников ее покрытия.
2. Целесообразность привлечения в оборот банковского и коммерческого кредитов.
3. Кредитоспособность как условие устойчивого финансового положения.
4. Обеспечение кредитоспособности предприятия.
5. Товарные запасы как средства в обороте. Контроль за состоянием запасов.
6. Основные категории запасов и факторы, обуславливающие их величину.

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.7 Семинарское занятие № 7 (2 часа).

Тема: «Платежеспособность и управление движением».

2.7.1 Вопросы к занятию:

1. Стабильная и меняющаяся части общей величины необходимых оборотных средств.
2. Минимизация потребности.
3. «Непредвиденные обстоятельства» и возможность прогнозирования.
4. Изыскание добавочных средств для поддержания нормальной работы предприятия.
5. Понятие рисков.
6. Их классификация.
7. Управление рисков.

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.8 Семинарское занятие № 8 (2 часа).

Тема: «Руководство распределением и использованием прибыли».

2.8.1 Вопросы к занятию:

1. Развитие производства.
2. Выплата дивидендов.
3. Инвестиционная деятельность.
4. Внутренний уровень доходности и чистая современная стоимость.
5. Предельная стоимость капитала и ее использование при составлении бюджета капиталовложений.

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

2.9 Семинарское занятие № 9 (2 часа).

Тема: «Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски».

2.9.1 Вопросы к занятию:

1. Экономическая среда.
2. Научно-техническая среда.
3. Природная среда.
4. Социально-политическая среда.
5. Влияние финансовой среды микро - и макроэкономического уровня на процесс предпринимательства.

2.9.2 Краткое описание проводимого занятия: