

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ**



КАФЕДРА «ФИНАНСЫ»

**«ФИНАНСЫ»
модуль 2**

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
по организации практических занятий**



ТАШКЕНТ 2022

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ



КАФЕДРА «ФИНАНСЫ»

**«ФИНАНСЫ»
модуль 2**

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

по организации практических занятий

Область знаний:	200 000	– Социальная сфера, экономика и право
Область образования:	230 000	– Экономика
Направления образования:	5230900	– Бухгалтерский учет и аудит (по отраслям)
	5230700	– Банковское дело и аудит
	5230800	– Налоги и налогообложение
	5231200	– Страховое дело
	5231500	– Оценочное дело
	5232700	– Сопровождение и финансирование инвестиционных проектов
	5232800	– Электронная коммерция
	5234400	– Международные валютно-кредитные отношения
	5231300	– Бюджетный контроль и казначейство
	5231800	– Бизнес-анализ
	5232400	– Экономическая безопасность
	5231700	– Биржевое дело
	5230200	– Менеджмент (по отраслям и сферам)

ТАШКЕНТ 2022

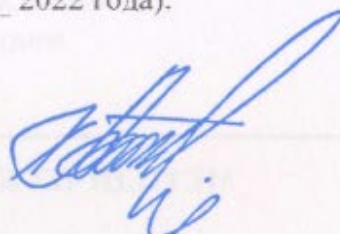
Таджибекова Д.Б. «Финансы» модуль 2. Методическое пособие по организации практических занятий. – Т.: ТФИ, 2022. _____ стр.

Рецензенты:

- Жиянова Н.Э. - к.э.н., профессор кафедры «Финансы», ТФИ
(базовое ВОО)
- Л.Н.Хазраткулова - PhD., доцент кафедры «Корпоративная
экономика и бизнес аналитика» ТГЭУ

Методическое пособие обсуждено на заседании кафедры «Финансы» и рекомендовано к рассмотрению на Совете Финансового факультета.
(протокол № 1 от «24» 08 2022 года).

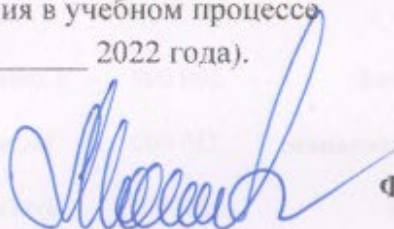
Заведующий кафедрой



Х.Кобулов

Методическое пособие обсуждено на Совете Финансового факультета и рекомендовано для использования в учебном процессе.
(протокол № 1 от «25» 08 2022 года).

Декан факультета



Ф.Мухамедов

Методическое пособие рассмотрено на заседании Учебно-методического совета института и рекомендовано для использования в учебном процессе.
(протокол № 1 от «26» 08 2022 года).

Председатель совета



С.Мехмонов

Секретарь совета



И. Чориев

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день стратегическим направлением модернизации образования в Узбекистане остается воспитание самостоятельности, ответственности и развитие профессионального потенциала, интеллектуальных и экономических способностей будущих специалистов.

Студент должен организовать собственную деятельность, выбрать типовые методы и приемы выполнения профессиональных задач, оценить их эффективность и качество; принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; искать и использовать информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; работать в коллективе и в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации; логически правильную, аргументированную и ясно выражающую устную и письменную речь.

Развитие этих навыков и умений предполагает наличие у специалиста компетентности в области исследований и высокого уровня самостоятельности. Таким образом, организация работы студентов в решении проблемных ситуаций является одной из важнейших составляющих в учебном процессе.

Учебная дисциплина «Финансы», как одна из дисциплин общепрофессионального цикла, играет особую роль в профессиональной подготовке специалистов, с одной стороны, закрепляет базовые знания для овладения специальными дисциплинами, с другой - форма организации самостоятельной работы учащихся и развития их познавательной активности.

В связи с этим целью и задачей решения кейсов по курсу «Финансы» является приобретение навыков: работать с учебной литературой и информацией, получать новые теоретические и аксиологические знания, систематизировать их; оперировать базовыми понятиями, базовыми понятиями учебного курса; решать познавательные и экономические задачи; логически строить устные ответы и письменные тексты.

Следующим важным этапом развития навыков работы с кейсами считается подготовка презентаций студентами. В этих видах работы необходимо акцентировать внимание учащихся на развитии коммуникативных навыков монологической и диалогической речи: высказывать свое мнение, задавать вопрос, аргументированно отвечать на вопрос, при необходимости аргументированно отстаивать свою позицию, проявлять убежденность. или гибкость (в зависимости от ситуации обучения), доказывая свою точку зрения.

Внедрение учебных кейсов в практику образования в настоящее время является весьма актуальной задачей. Поэтому целью методической

разработки является описание методики использования кейс-метода на уроках финансов.

Создание методических рекомендаций обусловлено актуальностью проблемного обучения в современном образовании. Внедрение новых образовательных стандартов в образовательную деятельность предусматривает использование на занятиях новых современных технологий. Метод кейс-стади – один из инновационных методов проблемного обучения, отвечающий новым стандартам.

Цель кейс-метода - научить студентов анализировать проблемную ситуацию - случай, возникший в конкретном положении дел, и вырабатывать решение; научить работать с источниками информации, переводить ее из одной формы в другую.

Кейс-метод способствует развитию у студентов самостоятельного мышления, умения слушать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументированно высказывать свою. Используя этот метод, студенты имеют возможность продемонстрировать и улучшить свои аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, найти наиболее рациональное решение проблемы.

Настоящие методические рекомендации разработаны для описания методики использования кейс-метода, введения типологии кейсов, их структуры и содержания. Приложение содержит сборник кейсов по некоторым темам программы «Финансы» модуль 2. Методическими рекомендациями может воспользоваться любой преподаватель или студент, желающий внедрить в образовательную практику современные технологии, а именно метод кейс-стади.

1. Инструкция по самостоятельной работе с кейсами

Кейс представляет собой реальную или гипотетическую ситуацию с которой можно столкнуться на рабочем месте. Кейс используются в обучении, чтобы помочь увидеть сложность принятия управленческих решений в реальной жизни. При составлении кейса необходимо учитывать следующие правила:

1. Он должен базироваться на случае из реальной жизни (истинные тождества могут быть скрыты).

2. Он должен состоять из нескольких частей, и каждая часть заканчиваться проблемой или вопросами для обсуждения. В кейсе не может быть четко отсечной точки применимо к ситуации.

3. Объем информации представленный в кейсе должен быть достаточным для принятия решений.

4. Кейс должен быть правдоподобен для читателя (т.е. содержать описание личностей, последовательность событий, проблем и конфликтов)

Для решения кейсов, пользуются определенными моделями и методиками анализа. Правильный выбор той или иной стратегии анализа

является определяющим при решении кейса. Ниже представлен один из самых распространенных методов решения. Можно выделить три этапа решения: (1)подготовительный – до обсуждения в аудитории, (2) дискуссия, (3) заключительный – после обсуждения в аудитории.

Подготовительный:

1. Прочитайте задание 2. Бегло ознакомьтесь с содержанием кейса. 3. Подробно проанализируйте случай 4. Подготовьтесь к групповому обсуждению ваших идей. 5. Напишите решение (если требуется)

Дискуссия:

1. Дискуссию начинает модератор. 2. Слушайте внимательно и делайте заметки. Обратите особое внимание на предположения модератора. Настаивайте на том, чтобы они были четко сформулированы. 3. Примите участие в обсуждении. Ваш вклад в обсуждение очень важен и является частью вашей оценки.

Заключительный:

1. Сразу после обсуждения подведите итог. Обратите особое внимание на то, каким образом отражает ключевые понятия изучаемого курса.

2.Распределение объема часов по темам и видам, обучаемых занятий по дисциплине «Финансы» модуль 2 для направления бакалавриата 5230900-«Бухгалтерский учет и аудит (по отраслям)», 5230700-«Банковский учет и аудит», 5230800-«Налоги и налогообложение», 5231200-«Страховое дело», 5231500-«Оценочное дело», 5232700-«Сопровождение и финансирование инвестиционных проектов», 5232800-«Электронная коммерция», 5234400-«Международные валютно-кредитные отношения», 5231300-«Бюджетный контроль и казначейство, 5231800-«Анализ бизнеса», 5232400-«Экономическая безопасность», 5231700-«Биржевое дело», 5230200-«Менеджмент (по отраслям и сферам)»

№	Наименование тем дисциплины	Количество часов	В том числе		
			Лекции	Практические занятия	Самостоятельное обучение
5 семестр					
Модуль 2. Финансы: практические аспекты					
1.	Современные финансы: сущность, объективная необходимость и значение	16	2	2	12

2.	Современные финансовые решения				
3.	Современные финансовая система решения и финансовые потоки	16	2	2	12
4.	Современные финансовые новшества и финансовый рынки				
5.	Ставки финансового рынка	16	2	2	12
6.	Современные финансовые посредники				
7.	Современная финансовая инфраструктура и регулирование финансовой системы	16	2	2	12
8.	Современные финансовые организаци				
9.	Финансовая отчетность: содержание, функции и вид	16	2	2	12
10.	Различия в финансовой отчетности				
11.	Использование финансовых коэффициентов в финансовой отчетности	14	2	2	10
12.	Стоимость денег во времени и дисконтный анализ денежных потоков	16	2	2	12
13.	Финансовое планирование в жизни человека				
14.	Современные финансовые финансы и риски	10	2		8

	Всего в 5 семестре	120	16	14	90
	Всего	210	46	44	120

3.Содержание практических занятий студентов по дисциплине «Финансы» модуль 2

Основной целью практических занятий студентов является совершенствование подготовки высококвалифицированных специалистов, направленное на создание эффективной системы фундаментальных и профессиональных знаний, навыков, которые они могли бы свободно и самостоятельно применять на практике.

Содержание и объем практических занятий по учебной дисциплине «Финансы» модуль 2

№	Название темы дисциплины	Разделы по темам	Задания и рекомендации для самостоятельного обучения
Модуль II. Практические аспекты финансов			
1.	Современные финансы: сущность, объективная необходимость и значение.	Практические аспекты развития современных финансов	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
2.	Современные(практические) финансовые решения.	Практические аспекты принятия современных финансовых решений	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
3.	Современная (практическая) финансовая система и финансовые потоки.	Современные аспекты функционирования финансовой системы и анализа финансовых потоков	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
4.	Современные (практические) финансовые новшества и финансовые рынки.	Современные аспекты внедрения финансовых инноваций и функционирования финансового рынка	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
5.	Ставки финансового рынка.	Анализ ставок финансового рынка в Республике Узбекистан	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
6.	Современные(практические) финансовые посредники.	Современные аспекты организации деятельности финансовых посредников	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
7.	Современная (практическая) финансовая	Современные аспекты развития финансовой	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты»,

	инфраструктура и регулирование финансовой системы.	инфраструктуры и регулирования финансовой системы	«Контрольные вопросы»
8.	Современные(практически е) финансовые организации.	Современные аспекты функционирования финансовых организаций	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
9.	Финансовая отчетность: содержание, функции и вид.	Анализ финансовой отчетности акционерного общества в Республике Узбекистан	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
10.	Различия в финансовой отчетности.	Основные различия в финансовой отчетности	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
11.	Использование финансовых коэффициентов в финансовой отчетности.	Анализ финансовых коэффициентов акционерного общества в Республике Узбекистан	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
12.	Финансовая отчетность и финансовое планирование.	Расчет финансового плана на основе показателей финансовой отчетности акционерного общества в Республике Узбекистан	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
13.	Стоимость денег во времени и дисконтный анализ денежных потоков.	Практические примеры использования стоимостной теории денег во времени и дисконтного анализа денежных потоков	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
14.	Финансовое планирование в жизни человека.	Практические аспекты финансового планирования в жизни человека	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»
15.	Современные (практические) финансы и риски.	Практические примеры управления финансовыми рисками домашних хозяйств и коммерческих предприятий	«Презентация», «Решение задач», «Кейс», «Тесты», «Контрольные вопросы»

При организации практических занятий учителем решаются следующие задачи:

- углублять и расширять свои профессиональные знания;
- формировать у них интерес к образовательной деятельности;
- развивать самостоятельность, активность, ответственность;
- развивать познавательные способности будущих специалистов.

Конкретные формы практических занятий могут быть самыми разными, в зависимости от цели, характера, дисциплины, часов, определенных учебным планом:

- подготовка к лекциям и семинарам;
- реферирование статей, отдельных разделов монографий;

- изучение учебников и учебных пособий;
- изучение и конспектирование антологий и сборников документов;
- изучение материалов образовательных, информационных и статистических интернет-сайтов;
- изучение материалов на английском и других иностранных языках, их перевод на русский и другие языки обучения;
- изучение в рамках программы курса тем и проблем, не вынесенных на лекции и семинары;
- написание контрольной работы;
- написание тематических докладов, рефератов и рефератов на проблемные темы;
- аннотации монографий или их отдельных глав, статей;
- конспектирование монографий или их отдельных глав, статей;
- участие студентов в написании тестов;
- выполнение исследовательских и творческих заданий;
- написание научных статей и тезисов на конференции;
- написание курсовых работ, если это предусмотрено учебным планом и рабочей программой дисциплины;
- составление библиографии и рефератов по заданной теме и другим видам работ.

В данном методическом пособии рассмотрены требования к организации и проведению ряда работ на практических занятиях студентов.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 1. СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСЫ: СУЩНОСТЬ, ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ.

КЕЙС №1

Все мы знаем, что для существования финансов необходимо наличие денег. Но не все деньги есть финансы. Для более подробного изучения сущности финансов необходимо сначала уяснить сущность и экономическую необходимость денег. Деньги в жизни рядовых участников рыночных отношений играют роль первостепенного средства существования, а для участников экономических отношений они играют роль главной цели их деятельности. Выступая как в первой, так и особенно во второй роли, деньги во многом фетишизируются. В функционировании же рынка (страны) в целом и всего мирового хозяйства деньги играют роль интегрирующего фактора.

Экономическими предпосылками возникновения денег послужили, с одной стороны, утрата хозяйствами своей самодостаточности, целостности в производстве необходимых продуктов потребления, развитие относительно узкой производственной специализации, а с другой стороны, имущественное обособление хозяйств, появление института частной собственности. Политической предпосылкой возникновения денег послужило появление института государства-государства, его соответствующих актов и действий. Необходимость применения денег в рыночных условиях существует как у покупателей-потребителей товарных продуктов, так и у производителей-продавцов товаров.

Так, покупателям-потребителям деньги необходимы как средство присвоения соответствующих товарных продуктов - средство отчуждения товаров у производителей-продавцов; и вместе с тем как средство измерения субъективного отношения своих материально обусловленных потребностей к потребительским свойствам необходимых товарных продуктов. Производителям-продавцам товаров деньги необходимы для ведения «счета», сопоставления между собой затрат и результатов своей деятельности.

Вопросы для обсуждений:

1. Справедливо ли было утверждение премьер-министра Великобритании У. Гладстона о том, что «даже разговоры о любви не сделали столько людей дураками, сколько рассуждения о деньгах»? Поясните, почему деньги являются искусственным началом рыночной деятельности, а возрастание их количества - ее искусственной целью.

2. Можно ли утверждать, что в возникновении денег решающее значение имели экономические или же, напротив, политические предпосылки? Соответственно, можно ли считать эволюционную или рационалистическую теорию возникновения денег более обоснованной? Можно ли дать объективную оценку этим теориям в отсутствии понимания действительной сути денег?

3. Справедлива ли народная поговорка: «Деньги любят счет»? Есть ли основания утверждать, что ее актуальность в современных условиях несколько изменилась по сравнению с предыдущими историческими эпохами?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №2. СОВРЕМЕННЫЕ (ПРАКТИЧЕСКИЕ) ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ.

КЕЙС №1

Некоммерческие спортивные организации: плюсы и минусы. Австралийская футбольная лига (AFL) — некоммерческая спортивная организация со значительными финансовыми ресурсами. В него входят 16 клубов по всей стране. В сезоне 2003 года матчи лиги смотрели 6,4 миллиона человек. В пяти крупнейших городах страны игры по телевизору смотрели около 3,8 млн человек. Численность официально зарегистрированных членов лиги составляла 440 тысяч человек. Выручка организации составляет 114,7 млн австралийских долларов, включая чистую распределяемую прибыль в размере 4,7 млн австралийских долларов. Клубам AFL было переведено 79,6 миллиона долларов, в том числе по 1 миллиону австралийских долларов каждому из двух клубов. Почти 8 миллионов австралийских долларов были пожертвованы Ассоциации игроков AFL (в Фонд ветеранов спорта и для финансирования программ благосостояния игроков). На улучшение организации игр было выделено 16,5 млн австралийских долларов. На реконструкцию игровых полей было потрачено около 6 миллионов австралийских долларов. Сильное финансовое положение АФТ обусловлено тем, что ее доходы всегда превышают расходы, а свободные средства она направляет на целевые программы. Возможность поддерживать игроков и улучшать организацию игр — результат регулярной прибыли. Австралийская федерация бейсбола (ABF) признает, что у нее нет эффективной бизнес-стратегии. По ее мнению, причины этого многочисленны и разнообразны, но главная (что характерно и для других национальных спортивных организаций) заключается в том, что основное внимание уделяется управлению спортом, разработке политики, организации команд, проведению спортивных соревнований и событий, а также обеспечению соблюдения всех соответствующих правил и процедур. В ABF отмечают, что его деятельность носит чисто спортивный характер и направлена на разработку целевых программ.

По стандартам австралийских спортивных организаций ABF является некоммерческой организацией среднего масштаба. В период с 2000 по 2005

год его среднегодовой доход не превышал 2,8 млн австралийских долларов. В прошлом АБФ получал около половины своих общих финансовых ресурсов из бюджетных источников. 64 Зависимость АБФ от финансовой поддержки государства отражает ситуацию в австралийском спорте в целом.

Финансовые органы государства фактически диктуют АБФ, как и на какие цели расходовать средства. Естественно, государство не может не влиять на штатное расписание и деятельность национальной спортивной организации. Основная проблема в том, что спорт становится зависимым от государственного финансирования, и изменить эту ситуацию крайне сложно. Перед советом директоров АБФ — небольшой, ограниченной в средствах национальной спортивной организации — поставлена задача: разорвать порочный круг, разработав и внедрив в практику стратегию развития бизнеса, которая позволит увеличить выручку и продажи, а также расширить маркетинг. возможности по отношению к бейсболу. АБФ серьезно пересмотрела свою деятельность и разработала стратегические направления развития бейсбола. Цель ассоциации – обеспечить прибыльность бизнеса в рамках этого вида спорта, не снижая качества спортивного продукта и не нанося ущерба программам тренировок спортсменов.

Вопросы по кейсу:

1. Может ли спортивная организация с оборотом более 100 миллионов австралийских долларов быть классифицирована как некоммерческая организация?
2. Как может спортивная организация, борющаяся за выживание и возможность оказывать услуги населению, использовать маркетинг?
3. Если бы вы были менеджером AFL. как бы вы занимались бизнесом? Что, если бы вы были менеджером АБФ?

КЕЙС №2

Nestle S.A. Швейцарская компания, крупнейший в мире производитель продуктов питания от быстрорастворимых супов «Магги» до какао и кофе Nescafe. Также Nestle специализируется на выпуске кормов для домашних животных, фармацевтической продукции и косметики. Компания была основана в 1866 году швейцарским фармацевтом Анри Нестле. Экспериментируя с различными комбинациями молока, пшеничной муки и сахара, он создал продукт для искусственного кормления младенцев, не получающих материнского молока. Его основной целью было помочь в решении проблемы детской смертности, вызванной недостаточным и

неправильным питанием. Новый продукт получил название «молочная мука анри нестле» и спустя несколько лет активно продавался в большинстве стран европы. Критика компании в 1867 г. компания «нестле» первой разработала и начала продавать заменитель грудного молока для недоношенных и слабых младенцев. в начале 20 в. «нестле» разработал детское питание на основе коровьего молока, однако в 1939 г. доктор медицины С. Вильямса впервые высказал протест против данного продукта, аргументируя это так: «не иначе как убийством должно называть смертельные случаи, произошедшие в результате неподобающего кормления» и «дезинформирующая пропаганда о кормлении младенцев должна быть наказана как наиболее преступная форма мятежа». Хотя в 1957 г. продажи стремительно достигли своего пика, дальнейший спад рождаемости сильно отразился на продажах заменителя молока, чтобы избежать банкротства, компания переориентировала рынок сбыта в пользу стран «третьего мира» – Африки, Южной Америки, Ближнего Востока. Но и тут не обошлось без критики по отношению к методам продвижения заменителей грудного кормления, которое включало в себя: публичную рекламу искусственного питания на радио, в газетах, журналах, билбордах, фургонах с громкоговорителями с– изображением белых женщин, кормящих здоровых младенцев из бутылки; бесплатное или субсидированное обеспечение в больницах и– роддомах смесей, бутылок, сосок, ложек; практика «молочных сестер»: «маскировка» сотрудников отдела продаж под медицинских сестер и акушерок, которые массированно убеждали матерей в преимуществах искусственного кормления младенцев;– раздача бесплатной продукции медицинскому персоналу,– оплата поездок на медицинские конференции врачам. Основной целью таких маркетинговых акций являлись женщины из социально незащищенных слоев населения. Однако неграмотность и неосведомленность матерей о том, какого качества должно питание детское питание, оказало пагубное, даже катастрофическое действие, приведшее к смертельным случаям именно по причине того, что в странах третьего мира сильно разбавлялось грязной водой, использовалась нестерильная посуда. Общественность бьет тревогу, ненадлежащее качество питания приводит к младенческой смертности, по данным ВОЗ, в год умирает 1,5 млн. детей из-за того, что не получают грудное молоко, по данным UNICEF при плохом качестве воды введение в рацион искусственных продуктов питания в 25 раз увеличивает риск возникновения диареи, приводящей к смертельному исходу. А все, потому что компания, заходя на местный рынок, не учла страновых особенностей, в том числе в области гигиены. Существуют четыре проблемы, которые могут возникнуть, когда малообеспеченные матери в развивающихся странах переходят на молочную смесь:

- Молочная смесь смешиваются с водой из-за изначального порошкообразного вида. При этом доступ к питьевой воде может быть ограничен даже в таких развитых странах, как США, в странах же третьего

мира может быть невозможно иметь под рукой чистую питьевую воду. Как отмечалось выше, неграмотность привела к тому, что многие матери не соблюли санитарных мер, необходимых при подготовке бутылок с молочной смесью.

- Даже матери, которые понимают необходимость выполнения принятых санитарных норм, зачастую не имеют средств, чтобы выполнить их: у них может не быть энергии для кипячения воды и стерилизации бутылки и соски; света, чтобы видеть, что они правильно разводят смесь ночью, или холодильника, чтобы держать разведенную смесь и чтобы она не портилась.

- Многие малоимущие матери используют меньше порошка смеси, чем это необходимо, для того, чтобы банки со смесью хватило на более долгое время. В результате их дети не получают достаточного питания из слабых растворов смеси. Это распространенная проблема в том числе и в США.

- Грудное молоко имеет множество важных элементов, отсутствующих в смесях. Младенцы, которых кормят грудью, защищены в той или иной степени от ряда болезней, включая диарею, бактериальный менингит, гастроэнтерит, инфекции уха, а также респираторные инфекции. Грудное молоко содержит нужное количество питательных веществ, которые необходимы для развития нервной системы. Однако, несмотря на предпринятые меры по бойкотированию Nestle, продажи детского питания возросли, что связано с ростом работающих женщин, которые обеспечивают часть семейного дохода, а значит, грудное кормление младенцев становится для таких женщин затруднительным. Эффективный маркетинг и реклама также сделали продукт привлекательнее в глазах потребителей.

Руководство «Nestle» начала судебное разбирательство по факту клеветы, которое продолжалось 2 года, и было выиграно этой компанией. Однако, по словам одного сотрудника Nestle, очевидным стало то, что процесс был выигран с юридической точки зрения, но отношения с общественностью потерпели полное фиаско. В 1977 г. берет начало массированная акция против Nestle, называемая «всемирным бойкотом», в 1981 г. на Всемирной ассамблее по здравоохранению разрабатывает Международный кодекс ВОЗ UNICEF по продаже продуктов искусственного кормления младенцев, который запрещает практически все маркетинговые приемы, которыми пользовалась компания Nestle. В связи с таким масштабом недовольства компания Nestle начала менять свою маркетинговую стратегию с целью вернуть имидж компании, переориентируя ее в социально ответственную. Также компания принимает новый Устав, в котором фиксируется политика маркетинга детского питания в странах «третьего мира» в соответствии с Международным кодексом ВОЗ. И хотя большинство крупных организаций сдают позиции в пользу прекращения бойкота, данная ситуация обсуждается и по сей день.

Вопросы для обсуждения:

1. Считаете ли вы политику продвижения заменителей грудного кормления Nestle «безответственной»? Или же эта мера была необходима, чтобы выйти на мировой рынок любыми способами, опередив конкурентов?
2. Почему деятельность компании Nestle получила такой резонанс в общественности, хотя на мировом рынке действовало и действует большое количество других компаний, чьи маркетинговые меры не совсем «честные»?
3. Как можно было бы избежать ухудшения конфликтной ситуации?
4. Возможно ли было в короткие сроки вернуть «лицо» компании? Если да, то как?
5. Почему компании все же удалось выиграть судебное разбирательство?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №3. СОВРЕМЕННАЯ (ПРАКТИЧЕСКАЯ) ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ.

КЕЙС №1

Компания «Hans» – австрийский производитель электробытового оборудования – начала свою первую международную экспансию в основном для достижения эффекта масштаба производства за счет дополнительного сбыта. Австрийский рынок был слишком мал, поэтому компания решила выводить продукцию на международные рынки. Расширить сбыт за счет экспорта не удалось, и компания решила организовать зарубежное производство. Издержки на исследования и некоторые управленческие издержки могли быть, таким образом, распределены на дополнительный объем продаж, что стало возможно благодаря зарубежным предприятиям. Также, компания сосредоточила усилия на стандартизации производства, с целью добиться дальнейшего эффекта масштаба и рационализации изготовления деталей. Изначально «Hans» специализировалась преимущественно на выпуске пылесосов и расширении посредством строительства своих собственных производственных мощностей. Позже, однако, расширение происходило в основном за счет приобретения уже существующих фирм, ассортимент которых отличался от ассортимента самой компании. Привлекательным было расширение ассортимента бытовых приборов за счет других изделий приобретаемых фирм. Полученная прибыль позволила «Hans» продолжить приобретения и вскоре были приобретены две австрийские фирмы, производящие бытовые электроприборы и стиральные машины. Руководство «Hans» решило, что сможет использовать свою существующую зарубежную торговую сеть для увеличения сбыта товаров этих фирм. Далее компания приобрела немецкую фирму, которая уже располагала большим объемом сбыта и широкой сетью предприятий, а затем фирмы, производящие пылесосы в США и Франции. Для обеспечения специально направленного сбыта пылесосов, компания купила в Австрии, Германии и США фирмы, которые оказывают услуги по уборке помещений.

Также была приобретена французская компания производитель кухонного оборудования вместе со швейцарской фирмой по производству бытовых приборов и американская фирма – производитель оборудования для приготовления пищи. Все эти приобретения относились к фирмам, выпускающим дополняющий ассортимент продукции, что позволяло «Hans» получить желаемый эффект масштаба. В течение последующих лет компания сделала еще около 40 приобретений.

Однако, Ганс Шарп, президент «Hans», понимал, что далее развиваться путем приобретения фирм по производству электробытовых приборов слишком сложно. По оценкам экспертов, проводить столь же много приобретений, как раньше, компании будет очень трудно, так как рост объема ее продаж был значительно быстрее, чем прибыли. Очевидно, что компания отличалась склонностью к покупке недорогих фирм и к последующим большим расходам на их реорганизацию. Кроме того, «Hans» признала, что испытывает трудности в регулировании всех компаний и операций, ведь только в одной Европе после приобретений компаний с различным ассортиментом «Hans» имела 3 5 различных марок холодильников 115 конструкций с 1400 вариантами.

Вопросы для обсуждения:

1. Почему «Hans» выбрала именно стратегию прямых инвестиций (и именно приобретение уже существующих компаний) при выходе на иностранные рынки? В чем преимущества такой стратегии?
2. С какими проблемами столкнулась компания при расширении международной деятельности путем приобретений предприятий?
3. Какие шаги следует предпринять компании для устранения возникших проблем?
4. Каким путем компания могла бы развиваться в дальнейшем.
5. Возможно, дальнейшие приобретения могли бы быть направлены на бытовые приборы, используемые за пределами дома или на промышленные электроприборы?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №4. СОВРЕМЕННЫЕ (ПРАКТИЧЕСКИЕ) ФИНАНСОВЫЕ НОВШЕСТВА И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ.

КЕЙС №1

Японский изобретатель и бизнесмен Канетоши Ода (Kanetoshi Oda), вдохновленный удивительными свойствами одного из японских блюд, придумал специальный порошок, который наподобие абсорбента, при погружении в воду, притягивает все вредные примеси, очищая воду до состояния питьевой. Основной принцип действия порошка – очищать воду без добавления других средств. В личном пользовании потребитель добавляет в неочищенную воду несколько грамм порошка и перемешивает содержимое сосуда. Далее, под воздействием свойств средства, все вредные

примеси абсорбируются порошком и оседают на дно в виде осадка. Для более масштабного использования, может быть использована сепарационная система, через которую вода с добавлением порошкового средства проходит несколько степеней очистки. Канетоши Ода решил организовать компанию по выпуску запатентованного средства (мульти функционального высокополимерного флокулянта PGα Ca), одновременно как коммерческое предприятие, так и социальный бизнес. Так, в январе 2019 года Ода-Сан основал компанию Ниппон Поли-Глу (Nippon Poly-Glu Co., Ltd.) и в июне того же года Ниппон Поли-Глу социальный бизнес (Poly-glu social business Co., LTD). Компания Ниппон Поли-Глу активно разрабатывает новые средства по очистке воды для производственных нужд (когда другие средства невозможны или труднодоступны), для общества в мирное время и чрезвычайных ситуациях. Компания Ода-сана помогла очистить водоемы Японии, решить вопрос с питьевой водой во время стихийных бедствий, в том числе и на территории других государств. Второе направление деятельности Ода-сана направлено на создание бизнеса для людей, не имеющих доступ к чистой питьевой воде. То есть, Ниппон Поли-Глу социальный бизнес является примером бизнес-решения BOP (bottom of the pyramid), ориентированный на людей, не имеющих ежедневный доход свыше 2,5\$. Ниппон Поли-Глу социальный бизнес устанавливает специальные системы очистки воды в регионах без доступа к чистой воде или в которых бутилированная чистая вода не доступна местному населению вследствие отсутствия достаточности финансовых средств. Ода-сан открыл социальное направление своего бизнеса в Сомали, Танзании, Индии, Бангладеш. Список стран пополняется новыми проектами по созданию систем очистки воды. После инсталляции очистительной системы, представляющей собой конструкцию из труб и бочек, местные жители отвечают за техническое состояние и доставку очищенной воды тем категориям жителей, которых не могут сами до неё дойти в связи с удаленностью проживания, болезнью и т.д. В некоторых регионах присутствия Ниппон Поли-Глу социальный бизнес удалось сформировать команды по управлению системой очистки воды, состоящей из мужчин, отвечающих за техническое состояние и доставку воды, и женщин, которые занимаются дистрибуцией воды среди местных жителей, получающих за свою деятельность определенный процент с продаж. В целом, можно сказать, что на данный момент времени социальный бизнес Ниппон Поли-Глу более востребован в мире, нежели коммерческое направление в связи с ростом социальных проблем в результате военных, стихийных действий, и, с другой стороны, с новыми техническими решениями фильтрации воды. Таким образом, деятельность компании может быть востребована на других сегментах рынка и в других странах.

Вопросы для обсуждения:

1. Проведите сравнительный анализ деятельности Ниппон Поли-Глу и Ниппон Поли-Глу социальный бизнес для оценки перспектив их развития.

2. Опишите круг стейкхолдеров Ниппон Поли-Глу и Ниппон Поли-Глу социальный бизнес в Японии или другой стране (по выбору) присутствия компании.

3. Разработайте направления для Ниппон Поли-Глу и Ниппон Поли-Глу социальный бизнес на российском или любом другом рынке (по выбору), на котором компания не присутствует.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №5. СТАВКИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.

КЕЙС №1

Принимая 20 марта 2020 г. решение о ключевой ставке, российский ЦБ оказался перед особенно трудным выбором. С 9 марта, после обвала цен на нефть, курс рубля упал на 15%. В такой ситуации повышение процентной ставки позволило бы повысить текущую доходность рублевых активов и снизить давление на рубль. Но повышение ставки означает финансовые потери для инвесторов, которые уже вложились в рублевые облигации, а также удорожание стоимости кредита, что негативно сказывается на экономике. Ужесточение кредитных условий уже произошло в последние недели — выросли доходности ОФЗ, начали расти ставки по ипотечным кредитам. Повышение ключевой ставки привело бы к дальнейшему росту кредитных ставок в экономике. В последний раз экстренное повышение ставки ЦБ использовал в декабре 2014 года, когда ставка сразу выросла с 10,5 до 17%. Подобным образом недавно поступил Нацбанк Казахстана, который повысил базовую ставку с 9,25 до 12%. Основным мотивом для подобных резких мер является «защита» курса национальной валюты. Но текущая девальвация рубля в целом соответствует падению цен на нефть. Поэтому, пока девальвационные ожидания не стали носить самоподдерживающий характер, в повышении ставки нет необходимости. Снижение ставки могло бы иметь смысл как мера для поддержки экономического роста. Пандемия коронавируса сильно замедлит темпы роста мировой экономики и обойдется, даже по предварительным оценкам ООН, в 1% мирового ВВП. Карантинные меры в России приведут к спаду экономической активности. Хотя само по себе снижение ставки не может остановить распространение коронавируса и восстановить разрушенные цепочки поставок между странами и регионами, оно увеличивает совокупный спрос и имеет 1 Источник: Планы оптимистов: в чем слабость антикризисных мер ЦБ и правительства практически немедленный эффект. Поэтому в последние недели ведущие центральные банки синхронно снижали ставки. Однако в России этому препятствует девальвация рубля. Низкая ставка будет стимулировать дополнительный спрос на валюту и может стать дополнительной угрозой финансовой стабильности. В этих условиях финансовые власти приняли решение оставить ставки без изменений, чтобы сохранить пространство для маневра. При стабилизации рубля и относительно слабой реакции инфляции на его

снижение ЦБ, видимо, начнет снижение процентной ставки, а при сохранении сильных девальвационных настроений может и повысить ее. Следующее заседание, посвященное ставке, состоится в конце апреля, уже после появления экономической статистики за март, когда будет понятнее состояние экономики в новой реальности... Одной из причин скупости российских антикризисных мер является представление о том, что и падение цен на нефть, и коронавирусная инфекция не окажут существенного влияния на российскую экономику. Банк России исходит из того, что в 2020 году в России не будет рецессии, а темпы роста ВВП останутся положительными по итогам года. Подобный прогноз поддержал и министр финансов Антон Силуанов. Однако даже в рисковом сценарии, который сам же ЦБ публиковал в сентябре 2019 года в рамках «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики», при среднегодовой цене нефти Urals \$25 за баррель ожидалось падение ВВП на 1–2% и рост инфляции до 6–7%. Текущие довольно оптимистичные ожидания российских властей противоречат предыдущим эпизодам, когда цена на нефть падала. Так, в 2015 году, когда среднегодовая цена нефти упала практически в два раза и наблюдалась сильная девальвация рубля, российский ВВП сократился на 2%. В 2020 году ситуация усугубляется тем, что вся мировая экономика может оказаться в рецессии, чего не было пять лет назад. Глобальная же рецессия означает, что внешний спрос на российский экспорт может сократиться не только в ценовом, но и в физическом выражении. Россия с ее сырьевой экономикой слишком сильно зависит от того, что происходит у ключевых внешнеторговых партнеров. Если европейская экономика уйдет в рецессию, а темпы роста Китая замедлятся до 3–4%, то экономического спада в России не избежать.

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое ключевая ставка? Каким образом она связана с курсом национальной валюты? Опишите механизм воздействия ключевой ставки на курс национальной валюты.
2. На сколько процентов выросла ключевая ставка ЦБ РФ в декабре 2014 г.? На сколько процентных пунктов?
3. Опишите механизм влияния ключевой ставки на экономический рост.
4. Как вы считаете, нужно ли было повышать или понижать процентную ставку в марте 2020 года? Опишите плюсы и минусы каждого решения.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №6. СОВРЕМЕННЫЕ(ПРАКТИЧЕСКИЕ) ФИНАНСОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ.

КЕЙС №1

Финансовый посредник является учреждением или физическое лицом, которое выступает в качестве посредника между различными сторонами, с

тем чтобы облегчить финансовые операции. Наиболее распространенные типы включают в себя коммерческие банки, инвестиционные банки, биржевые брокеры, объединенные инвестиционные фонды и фондовые биржи. Актуальность финансового посредничества на современном этапе экономического развития обусловлена тем, что сбережения населения как потенциальный источник финансовых ресурсов на рынке ценных бумаг по объему и стоимости могут представлять реальную альтернативу иностранным инвестициям в экономику страны. Однако при этом необходимо учитывать тенденцию снижения склонности населения к сбережениям в финансовых активах, свидетельствующую о недоверии граждан к финансовой системе в целом. В этих условиях необходимо развитие эффективных форм финансового посредничества, учитывающих интересы различных групп российских инвесторов, и способных преодолеть негативные тенденции в области трансформации сбережений в инвестиционный капитал.

Вопросы для обсуждения:

1. Раскройте различные аспекты развития финансового посредничества как формы трансформации инвестиционного капитала.
2. Какие формы и виды финансового посредничества активно используются у нас?
3. Какие отечественные и зарубежные учёные внесли вклад в развитии вопросов финансового посредничества?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ №7. СОВРЕМЕННАЯ (ПРАКТИЧЕСКАЯ) ФИНАНСОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.

КЕЙС №1

Предложите механизмы решения указанных проблем. Удержание финансового результата при слиянии компаний. Слияние компаний – это всегда получение новых возможностей бизнеса на рынке. Показатели успешности этого процесса лежат в плоскости финансов: в одних случаях – это увеличение капитализации, в других – рост выручки и т.д. Предложите план удержания финансового состояния компаний. Проблема в том, что объединяются не просто капиталы, а организации. Внутренняя деятельность участвующих в слиянии компаний на время нарушается, и задача номер один – не уронить финансовые результаты. Важно! Чтобы удерживать финансовый результат, требуется не столько учет полученных результатов, сколько предсказание будущих, с целью вовремя отреагировать и удерживать финансовый результат в заданных рамках. То есть требуется решить задачу качественной оценки будущего финансового

результата. Будущий финансовый результат качественно определяется будущими поступлениями, постоянными и переменными расходами. В рамках нашего примера имеет смысл рассматривать только те угрозы, которые могут иметь место в результате возникающих проблем во внутренней деятельности компании, связанных со слиянием: некоторой дезорганизованности, нарушения неформальных связей между сотрудниками, кратковременной мотивацией сотрудников на немедленный карьерный рост в ущерб решению более долгосрочных задач. Поэтому мы не будем рассматривать в качестве угрозы общее падение рынка, изменения в налогообложении и т.д., а сосредоточимся на угрозах, возникающих в ходе слияния и реорганизации.

Угроза 1. - снижение доходной части.

- снижение качества выполнения клиентских заказов.
- клиенты уменьшают объемы, интересуются предложениями конкурентов.

Угроза 2.

- рост переменной расходной части.
- рост себестоимости выполнения клиентских заказов.
- компания вынуждена идти на дополнительные затраты для преодоления проблем, возникших из-за ошибок (несогласованности /недостаточной организованности / демотивированности) сотрудников. Отмечу, что постоянная расходная часть достаточно легко планируется и вполне предсказуема. Для устранения вышеперечисленных угроз предложили выстроить контроль качества текущей операционной деятельности. Работа с оперативными показателями. В предложенной схеме линейные руководители контролируют три ключевых показателя:

«План действий» План результативных действий по клиентским заказам. Формируется менеджером, ведущим заказ после приема заказа и до начала деятельности по заказу. Оперативный показатель показывает запланированные действия в разрезе:

- по заказам;
- по клиентам;
- по менеджерам;
- по подразделениям;
- по типам действий;
- по датам начала/окончания действий;
- по планируемой себестоимости;
- по планируемой длительности (в днях, часах);
- по планируемому результату (из списка)

Результативные действия по клиентским заказам. Формируется менеджером, ведущим заказ в момент получения информации о совершенном действии. Оперативный показатель показывает запланированные действия в разрезе:

- по заказам;
- по клиентам;
- по подразделениям
- по типам действий
- по датам начала/окончания действий
- по примерной себестоимости
- по точной себестоимости
- по длительности (в днях, часах)
- по результату (из списка)

«Несоответствие план-факт» Перечень планируемых и фактических действий, не совпадающих по длительности, стоимости, результативности. Оперативный показатель показывает несоответствия в разрезе:

- по заказам;
- по клиентам;
- по менеджерам;
- по подразделениям;
- по типам действий;
- по датам начала/окончания действий.

Как оценить результаты, опираясь на оперативные показатели.

При анализе показателя «Несоответствие план-факт»:

По несоответствию длительности выполнения действий или несоответствию их результатов можно оценить потенциал Угрозы 1 – возможному уменьшению клиентских объемов в связи с потерей качества.

По несоответствию стоимости выполнения действий можно оценить потенциал Угрозы 2 – росту себестоимости выполнения заказов. Важно, что сравнение можно проводить еще до поступления окончательных счетов от субподрядчиков, с использованием примерной себестоимости, которую менеджер в состоянии оценить.

По статистике несоответствий в разрезе по «типам действий» и «подразделениям» («сотрудникам») оперативно выявлять текущие проблемы в деятельности подразделений и мотивировать персонал на предотвращение и Угрозы 1, и Угрозы 2.

В перспективе, по динамике «несоответствий план-факт» во времени, оценить правильность предпринимаемых действий.

Вопросы для обсуждения:

1. Оценить квалификацию менеджера, составляющего план, адекватность его представлений нуждам компании;
2. Составить прогноз по переменным затратам компании. Возможно, сравнить этот прогноз с прогнозами из других источников, повысив достоверность имеющейся информации.

При анализе показателя «Действия»:

Оценить результативность работы менеджеров и подразделений.

Следующий шаг

Дальше начинается непосредственная работа по управлению организационными мероприятиями при слиянии компаний.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 8. СОВРЕМЕННЫЕ(ПРАКТИЧЕСКИЕ) ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ.

КЕЙС

На основании приведённых пруденциальных нормативов, установленных Центральным банком Республики Узбекистан по кредитному риску коммерческих банков сделайте свои умозаключения

о проводимой политике и обоснуйте свой ответ .

Таблица 1. Пруденциальные нормативы, установленные Центральным банком Республики Узбекистан, по кредитному риску коммерческих банков

Наименование показателя	Нормативное значение
максимальный размер риска (кредита) на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков	не более 25% капитала банка первого уровня
максимальный размер риска (кредита) для бланковых (необеспеченных) кредитов, а также факторинговых услуг	не более 5% капитала банка первого уровня
общая сумма всех крупных кредитов банка	не может превышать капитал банка первого уровня более, чем в 8 раз
общая сумма лизинговых услуг, предоставленных банком	не более 25% капитала банка первого уровня
сумма всех предоставленных банком гарантий	не более 25% капитала банка первого уровня
общая сумма всех кредитов, предоставленных банком, связанных с ним лицам	не более 100% капитала банка первого уровня

Выводы _____

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 9. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ, ФУНКЦИИ И ВИД.

КЕЙС №1

Незадолго до обнаружения расхождений в отчетах деятельность компании была автоматизирована. То есть события, происходящие с деньгами, фиксировались также и в информационной системе. И все было в общем-то хорошо. Пока не появилась проблемка, которая потребовала более точного анализа финансовых отчетов. И вот при проведении сверок данных из финансовых отчетов (которые формировались из информационной системы) друг с другом, обнаружили расхождения, которые объяснить было невозможно.

Наличие расхождений по одним и тем же показателям в разных срезах данных свидетельствовало о том, что отчеты не предоставляют достоверного и объективного описания финансовой и коммерческой ситуации, в которой находится компания.

Закономерным следствием этой ситуации стало понимание первым лицом бизнеса того факта, что движение денежных средств в компании им контролируется очень слабо и существует вероятность финансовых злоупотреблений (либо они уже фактически совершаются).

Требовалось разобраться в ситуации, определить области в компании, которые не контролировались с финансовой стороны, выяснить причины сильных расхождений в отчетности и показать владельцу компании реальную правдивую финансовую ситуацию, в которой находится организация.

Что было сделано

В первую очередь, был проанализирован отчет о прибылях и убытках за базовый период, который выполнялся вручную в Excel. Был также проверен отчет о прибылях и убытках, который готовился в автоматическом режиме через информационную систему, используемую в компании.

Третьим отчетом, подвергшимся изучению, стал баланс за период, также подготовленный средствами информационной системы. Были проведены интервью с сотрудниками, напрямую отвечавшими за предоставление отчетной информации.

В ходе этой внутренней перекрестной проверки находились и фиксировались расхождения в статьях отчетов о прибылях и убытках. По каждому такому расхождению проводилось расследование ситуации вплоть до изучения отдельных финансовых операций, которые послужили причиной

недостовверных данных. В ходе расследования также опрашивались сотрудники, ответственные за предоставление такой информации.

Результаты

По окончанию изучения ситуации было обнаружено, что в статье затрат в отчете в Excel были учтены дивиденды, которые регулярно выплачивались собственнику. Подобным образом прибыль считалась более двух лет. Так как дивиденды не уменьшают прибыль компании, подобная система учета искусственно уменьшала прибыль компании и оставляла часть денег невидимыми для собственника.

В результате того, что владелец не видел часть прибыли и не забирал ее, в компании сформировался «фонд», который позволял топ-менеджменту периодически прикрывать свои ошибки и недочеты. Как следствие, руководство закрывало глаза на многие совершаемые ошибки, а следовательно вело управление компанией неэффективно.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 10. РАЗЛИЧИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

КЕЙС №1

Основные средства. Расчет показателей использования основных средств. Необходимо:

1. Заполнить пропуски в таблице.
2. Определить влияние факторов (удельного веса активной части основных средств, среднегодовой стоимости машин и оборудования, объема изготовленной продукции) на изменение фондоотдачи, используя методы факторного анализа.
3. Сделать выводы.

Исходные данные:

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонения
1. Объем изготовленной продукции, тыс. шт.	175	220	
2. Цена за единицу, ден. ед.	10	12	
3. Среднегодовая стоимость промышленнопроизводственных основных средств, тыс. ден. ед.	58	72	
4. Фондоотдача			
5. Фондоемкость			
6. Среднегодовая стоимость машин и оборудования, ден. ед.	35000	38000	
7. Фондоотдача активной части фондов			
8. Удельный вес активной части основных средств, %			

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 11. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

КЕЙС №1

Необходимо: Определить коэффициент оборачиваемости и длительность одного оборота оборотных средств предприятия по следующим данным:

Показатели	Значение
Предшествующий год по отчету:	
- объем реализованной продукции, тыс. ден. ед	5240
- средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	950
б) на конец года	922
План на текущий год:	
- объем реализованной продукции, тыс. ден. ед.	5350
- средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	1002
б) на конец года	1142
Фактически в текущем году:	
- объем реализованной продукции, тыс. ден. ед	5360
- средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	1014
б) на конец года	1140

Расчеты выполнить отдельно по предшествующему году и по текущему году по плану и фактически. Сделать выводы. Точность расчетов – до одного знака после запятой. Решение: Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (КОБ) рассчитывается как частное от деления объема произведенной продукции (П) на среднегодовой остаток оборотных средств предприятия (ОБС): $Коб = П / ОБС$. Продолжительность одного оборота оборотных средств рассчитывается как частное от деления продолжительности периода ($T = 360$ дней) на коэффициент оборачиваемости ОБС (КОБ): $Тоб = T / Коб$. Кроме того, рассчитываем коэффициенты выполнения планового задания (это отношение плановых данных к данным за предыдущий период, т.е. гр.3/гр.2) и коэффициент роста (это отношение отчетных данных отчетного года к отчетным данным предшествующего года, т.е. гр.4/гр.2).

В таблице представить расчет указанных показателей:

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год по плану	Отчетный год по факту
1. Средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	-----	-----	-----

а) на начало года	950	1002	1014
б) на конец года	992	1142	1140
2. Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. ден. ед.			
3. Объем реализованной продукции, тыс. ден. ед.	5240	5350	5360
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств			
5. Продолжительность одного оборота оборотных средств			

Продолжение:

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год по плану	Отчетный год по факту
1. Средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	-----	-----	-----
а) на начало года			
б) на конец года			
2. Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. ден. ед.			
3. Объем реализованной продукции, тыс. ден. ед.			
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств			
5. Продолжительность одного оборота оборотных средств			

Результаты расчетов свидетельствуют, что предприятие

_____. По сравнению с предыдущим годом эффективность использования оборотных средств _____ . Аналогичная картина наблюдается по _____ .

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 12. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.

КЕЙС №1

Дэвид Хартли контролёр компании А-Н, осуществил финансовый анализ фирмы основываясь на его результатах, предложил следующий план действий:

1. Попросить долгосрочную ссуду для того, чтобы повысить уровень долгосрочного долга фирмы до \$386,000.
2. Принять меры для того, чтобы следующие коэффициенты соответствовали средним цифрам:
 - a. Средний период инкассации
 - b. Оборачиваемость товарных запасов
3. Сократить подлежащие оплате простые краткосрочные векселя до 30,000\$.
4. Продать основной капитал по первоначальной стоимости 140,000\$ минус износ основных средств 65,000\$, по остаточной стоимости 75,000\$. В заключительном докладе президенту, Хартли хотел показать результат успешного выполнения своего плана по финансовому управлению фирмой. Предположительно, если план будет одобрен президентом, он может быть полностью реализован к концу января.

Вопросы для обсуждения:

1. Подготовить набор предварительных финансовых отчётов на конец января, отразив в них план, предложенный Хартли. При подготовке этих отчётов вы можете предположить следующее:
 - a. В 2020 году продажи оценивались в 1,200,000\$, а продажи за январь равны одной двенадцатой от этого количества.
 - b. Переменные расходы, включая стоимость проданных товаров, остаются в постоянном соотношении с продажами.
 - c. Постоянные текущие расходы и амортизация за январь равны одной двенадцатой от общей суммы текущих расходов в 2019 году.
 - d. Затраты на выплаты процентов составляют 2,500\$, проценты выплачиваются в январе.
 - e. Кредиторская задолженность увеличилась до 46,000\$ и накопленные расходы остаются постоянными на уровне 24,000\$.
 - f. Налоговые задолженности за январь выплачиваются в течение месяца, и налоговая ставка составляет 30%.
2. Используя предварительный бухгалтерский баланс и разработанный отчёт о доходах, подготовьте текущий бюджет на январь.
3. Оцените финансовое состояние фирмы после успешной реализации предложения Хартли. (Анализ коэффициентов из предварительных отчётов фирмы на 31 января 2020 года может быть одним из способов оценки финансового состояния фирмы после осуществления плана.)

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 13. СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ ВО ВРЕМЕНИ И ДИСКОНТНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

КЕЙС № 1

Концентрация всех видов планируемых денежных потоков предприятия получает свое отражение в специальном плановом документе — плане поступления и расходования денежных средств. Данный план разрабатывается на предстоящий год в помесечном разрезе с тем, чтобы обеспечить учет сезонных колебаний денежных потоков предприятия. Основной целью разработки плана поступления и расходования денежных средств является прогнозирование во времени валового и чистого денежных потоков предприятия в разрезе отдельных видов его хозяйственной деятельности и обеспечение постоянной платежеспособности на всех этапах планового периода. Прогнозирование поступления и расходования денежных средств по операционной деятельности предприятия осуществляется двумя основными способами: – на основе планируемого объема реализации продукции; – на основе планируемой целевой суммы чистой прибыли.

2 Прогнозирование денежных средств по операционной деятельности на основе планируемого объема реализации. Прогнозирование денежных потоков на основе планируемого объема реализации продукции представляет собой следующий алгоритм. 1) Определение планового объема реализации продукции, который базируется на разработанной производственной программе, учитывающей потенциал соответствующего товарного рынка. 2) Рассчитывается плановый коэффициент инкассации дебиторской задолженности. 3) Рассчитывается плановая сумма поступления денежных средств от реализации продукции. 4) Определяется плановая сумма операционных затрат по производству и реализации продукции.

6) Рассчитывается плановая сумма валовой прибыли предприятия по операционной деятельности. 7) Рассчитывается плановая сумма налогов, уплачиваемых за счет прибыли. 8) Рассчитывается плановая сумма чистой прибыли предприятия по операционной деятельности. 9) Рассчитывается плановая сумма расходования денежных средств по операционной деятельности предприятия. 10) Рассчитывается плановая сумма чистого денежного потока.

3 Прогнозирование денежных потоков, исходя из планируемой целевой чистой прибыли. Прогнозирование денежных потоков на основе планируемой целевой суммы чистой прибыли осуществляется в следующей последовательности. 1) Определяется плановая целевая сумма чистой прибыли предприятия. 2) Рассчитывается плановая целевая сумма валовой прибыли предприятия. 3) Производится расчет плановой суммы налогов, уплачиваемых за счет прибыли. 4) Определяется плановая сумма

операционных затрат по производству и реализации продукции. 5) Рассчитывается плановая сумма поступления денежных средств от реализации продукции. 6) Рассчитывается плановая сумма налоговых платежей, уплачиваемых за счет дохода (входящих в цену продукции). 7) Следующим этапом прогнозирования является расчет плановой суммы расходования денежных средств по операционной деятельности. 8) Завершающим этапом в указанной методике является расчет плановой суммы чистого денежного потока.

4 Особенности прогнозирования и планирования денежных потоков по инвестиционной и финансовой деятельности

Прогнозирование поступления и расходования денежных средств по инвестиционной деятельности осуществляется методом прямого счета. Основой осуществления этих расчетов являются следующие критерии. – Программа реального инвестирования, характеризующая объем вложения денежных средств в разрезе отдельных осуществляемых или намечаемых к реализации инвестиционных проектов. – Проектируемый к формированию портфель долгосрочных финансовых инвестиций. Если на предприятии такой портфель уже сформирован, то определяется необходимая сумма денежных средств для обеспечения его прироста. – Предполагаемая сумма поступления денежных средств от реализации основных средств и нематериальных активов. В основу этого расчета должен быть положен план их обновления. – Прогнозируемый размер инвестиционной прибыли. Так как прибыль от завершенных реальных инвестиционных проектов, вступивших в стадию эксплуатации, показывается в составе операционной прибыли предприятия, в этом разделе прогнозируется размер прибыли только по долгосрочным финансовым инвестициям — дивидендам и процентам к получению. Прогнозирование поступления и расходования денежных средств по финансовой деятельности осуществляется методом прямого счета на основе потребности предприятия во внешнем финансировании, определенной по её отдельным элементам. Основой этих расчетов являются следующие показатели. – Намечаемый объем дополнительной эмиссии собственных акций или привлечения дополнительного паевого капитала. В план поступления денежных средств включается только та часть дополнительной эмиссии акций, которая может быть реализована в конкретном предстоящем периоде. – Намечаемый объем привлечения долгосрочных и краткосрочных финансовых кредитов и займов во всех его формах. При этом привлечение и обслуживание товарного кредита, а также краткосрочной внутренней кредиторской задолженности отражается денежными потоками по операционной деятельности. – Сумма ожидаемого поступления средств в порядке безвозмездного целевого финансирования. Эти показатели включаются в план на основе утвержденных государственного бюджета и соответствующих бюджетов негосударственных органов (ассоциаций, фондов). – Сумма предусмотренного к выплате в плановом периоде основного долга по

долгосрочным и краткосрочным финансовым кредитам и займам. Расчет этих показателей осуществляется на основе конкретных кредитных договоров предприятия с банками или другими финансовыми институтами. – Предполагаемый объем дивидендных выплат акционерам (процентов на паевой капитал). В основе этого расчета лежит планируемая сумма чистой прибыли предприятия и осуществляемая им дивидендная политика. В заключение отметим, что расчеты обобщаются в разрезе позиций, предусмотренных стандартом отчета о движении денежных средств предприятия по финансовой деятельности.

5 Разработка платежного календаря

План поступления и расходования денежных средств, разработанный на предстоящий год с разбивкой по месяцам, дает лишь общую основу управления денежными потоками предприятия. Для ежедневного же управления денежными средствами требуется составлять финансовый документ, который получил название «платежный календарь». Основной целью разработки платежного календаря является установление конкретных сроков поступления денежных средств и платежей предприятия и их доведение до конкретных исполнителей в форме плановых заданий. Наиболее распространенной формой платежного календаря является его построение в разрезе двух разделов: 1) графика предстоящих платежей; 2) графика предстоящих поступлений денежных средств. Временной график платежей дифференцируется в платежном календаре обычно в ежедневном разрезе, но документ может иметь и еженедельную, и ежеквартальную периодичность.

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите основную цель разработки плана поступления и расходования денежных средств.
2. Какова последовательность разработки этого плана?
3. Как рассчитать плановый объем реализации продукции?
4. Что показывает коэффициент инкассации дебиторской задолженности?
5. Приведите расчет выручки за реализованную продукцию.
6. Что такое коммерческое кредитование?
7. Как определяется плановая сумма затрат на производство и реализацию продукции?
8. Назовите формулу определения плановой суммы прибыли от реализации продукции.
9. Каков порядок планирования денежного потока по целевой чистой прибыли?
10. Из чего состоит программа реального инвестирования?
11. Каким образом осуществляют планирование денежных потоков по финансовой деятельности?

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 14. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА.

Представьте, что Вы – состоявшийся, востребованный профессионал, и сейчас вы ищете работу. Вы знаете, что справедливая стоимость вашего труда составляет 5.000 USD в месяц. Вскоре вы находите две компании, которые вас полностью устраивают – интересные задачи, хороший коллектив, недалеко от дома. Отличие лишь одно – в оплате труда. Компания А предлагает вам 5.000 долл. в месяц. Компания В готова вам выплачивать наличными несколько меньше – всего 4.500 долл. в месяц (на 10% меньше), но помимо этого дохода вам предлагают интересный соц. пакет, состоящий из двух программ: Когда вам исполнится 65 лет – мы единовременно выплатим вам 500.000 USD. Либо, если пожелаете, мы будем выплачивать вам эту сумму в виде 20-летней ренты размером в 2.888 USD ежемесячно, плюс В крайнем случае, если вы вдруг не доживете до 65 лет – мы немедленно выплатим вашим наследникам сумму в полмиллиона долларов, если вы уйдете из жизни. Фактически, компания В помимо зарплаты — гарантирует вам, что семья получит капитал в 500.000 USD. Это точно произойдет через 30 лет, а может быть — и раньше. Однако эта сумма обязательно поступит в семью.

Как это происходит: Итак, вот условия, предлагаемые двумя компаниями:

Вопросы и задания по кейсу для студентов:

1. Какую компанию вы предпочтете?
2. Этот выбор — ваш личный кейс по финансовому планированию

Полагаю, большинство читателей выберут компанию В. Потому что разница в зарплате у компаний невелика, но соц. пакет у второй компании очень весомый. Для абсолютного большинства людей и безопасность близких, и достаток в зрелые годы очень важны. Вот как вы этого достичь — включите видео: Друзья, в реальной жизни нет такой замечательной и заботливой компании, как компания В. Но это нам и не нужно. Потому что с помощью инструментов финансового планирования мы сами превращаем компанию А, в которой работаем – в «компанию В». Мы сами обеспечим близких финансовой безопасностью, и создадим пенсионный капитал. Который позже превратим в пожизненную ренту.

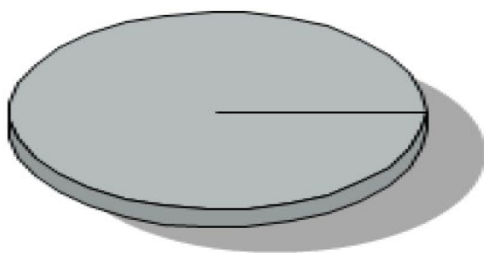
План 1. Создание личного капитала Регулярно сберегая 10% своего дохода — вы создадите личный капитал. Я взял мужчину 35 лет, пусть это будет Иван Иванов. Сейчас он зарабатывает 5.000 USD в месяц. Конечно, ваш доход может быть больше, или меньше. Это неважно – главное понять идею, и убедиться в ее истинности.

Иван планирует работать еще 30 лет, за это время он хотел бы создать свой личный капитал. Завершив карьеру в 65 лет, он хотел бы получать пожизненную ренту размером не менее половины своей зарплаты, то есть не менее 2.500 USD в месяц. Эффективным инструментом для создания личного капитала для него будет инвестиционный план Evolution. Этот контракт позволяет человеку инвестировать средства на мировых финансовых рынках. И за счет регулярного сбережения части текущего дохода человек создает капитал. Иван открывает контракт Evolution на 25 лет, со взносом в 400 USD в месяц. Через 25 лет, когда срок накоплений в этом контракте будет завершен, Ивану исполнится 60 лет. В этот момент он еще не будет расходовать созданный капитал, и оставит его работать еще пятилетку. И тогда, через 30 лет — его капитал ориентировочно составит 522.844,30 USD:

ILLUSTRATION DETAILS

5	Age	Year	Total Premiums Paid	Account Value at 8,00%	Cash Surrender Value at 8,00%
	36	1	\$4 800,00	\$5 018,07	\$0,00
	37	2	\$9 600,00	\$10 339,09	\$878,29
	59	24	\$115 200,00	\$324 515,22	\$324 515,22
	60	25	\$120 000,00	\$356 259,05	\$356 259,05
	65	30	\$120 000,00	\$522 844,30	\$522 844,30
	70	35	\$120 000,00	\$768 229,82	\$768 229,82
	75	40	\$120 000,00	\$1 128 781,64	\$1 128 781,64
	80	45	\$120 000,00	\$1 658 550,55	\$1 658 550,55
	85	50	\$120 000,00	\$2 436 954,89	\$2 436 954,89

Когда пройдет 30 лет — Иван завершит свою программу накоплений. В этот момент может изъять весь капитал 522.844,30 USD из накопительного плана, и использовать эти средства по собственному усмотрению. Либо же он может превратить созданный капитал в ренту на нужный ему срок. Например, если он пожелает открыть аннуитет на 20 лет, и на фонд аннуитета будет начисляться 3% годовых то вплоть до своего 85-летия он будет получать ренту в 2.888,98 USD ежемесячно:



MONTHLY INCOME PROJECTION

This product will provide a monthly income amount of \$2 888,98 when earning 8,00% on contributions (\$1 341,95 when earning 4,00%).

The monthly income amount is based on a rate of 3,00% with payments beginning at the completion of policy year 30 for a duration of 20 years.

Итак, с помощью накопительного плана Evolution Иван решит свою пенсионную задачу. Создав необходимый капитал, он превратит его в ренту, и тем самым обеспечит себя потоком пассивного дохода в золотые годы. Но у него есть и еще одна задача – он желает обеспечить финансовую безопасность своих близких.

План 2. Страхование жизни для обеспечения финансовой безопасности близких.

Иван понимает, что является кормильцем семьи. У него есть жена и новорожденный сын, и он хотел бы обеспечить финансовую безопасность близких с помощью страхования жизни. Предположим, мы с Иваном рассчитали необходимую ему сумму страховой защиты, и она составила 500.000 USD. Он может защитить свою жизнь на эту сумму полисом срочного страхования жизни компании Unilife.

Возможно, ему будет интересен контракт пожизненного страхования T100. Этот полис защитит жизнь кормильца, а также гарантированно увеличит благосостояние семьи Ивана на 500.000 USD. При этом ежегодный взнос будет не многим больше, чем при страховании на 30 лет.

Предположим, что Иван все же выбрал срочное страхование — и тогда его взнос составит 1.039,26 USD ежегодно. Контракт работает так: Иван вносит 1.039,26 USD в год на протяжении ближайших 30 лет, и если вдруг его не станет в этот период – страховщик выплатит семье 500.000 USD. Этот страховой план надежно защитит финансовые интересы жены и сына, обеспечив их финансовую безопасность.

Что получит Иван в результате финансового планирования.

Итак, суммарный ежегодный бюджет, который нужно выделить Ивану для решения этих двух задач, составит: **4.800 USD (инвестиционный план) + 1.039,26 USD (страховой контракт) = 5.839,26 USD в год.**

Тем самым, разумно инвестируя 10,8% своего дохода ежегодно – Иван в полной мере решает важнейшие свои финансовые задачи. Грамотно инвестируя эти средства — он обеспечит семью мощной финансовой защитой, и создаст личный капитал. Скачать для внимательного изучения проекты инвестиционного плана и страхового

контракта Ивана можно здесь.

План 3. Необходимость личного финансового планирования

Финансовое будущее нашей семьи зависит только от нас. Поэтому мы должны понимать, какие долгосрочные финансовые задачи нам нужно решить. Наметить план их решения. Наконец, регулярно выполнять экономические шаги, которые и приведут нас к цели. Обеспечить достаток — вот что мы стремимся сделать с помощью личного финансового планирования. Простая цепь шагов: формулировка финансовых целей; разработка плана по их достижению; выполнение этого плана — позволят нам обеспечить финансовое благополучие. Никто не сделает это за вас, верно? Поэтому берите управление своим финансовым будущим в собственные руки.

ЗАДАНИЯ ПО ТЕМЕ № 15.СОВРЕМЕННЫЕ (ПРАКТИЧЕСКИЕ) ФИНАНСЫ И РИСКИ .

КЕЙС №1

Задачи обучения: Развивать у студентов умения и навыки принятия финансовых решений, прогнозирования тенденций развития инвестиционной деятельности и принятия решений в условиях рискованных ситуаций, возникающих в процессе деятельности.

Объект кейса: Лондонская международная биржа финансового будущего International Financial Future Exchange (LIFFE) и компания “Дом будущего” .

Характеристики кейса: кейс взят с жизненных ситуаций. Этот кейс небольшого размера. Это тематическое исследование, которое учит анализу и оценке ситуации в дидактических целях.

Введение

Ожидаемый результат считается рискованным элементом деятельности, если известны какие-либо непредвиденные или ожидаемые результаты, но не известны точные последствия. Как физическое лицо, у нас есть другой подход к принятию риска. Например, мы можем выделить три разные позиции, когда принимаем на себя риск.

- Человек, любящий риск, - это человек, который работает даже тогда, когда результаты математического анализа показывают, что ему некомфортно.

- Нейтральное к риску лицо - лицо, которое действует только тогда, когда удобна возможность получения прибыли. Человек не озабочен масштабами возможного исхода, а лишь оценивает свои преимущества.

- Человек, который теряет свой риск - такие люди работают только в 100% случаев.

Организации тоже рискуют. Некоторые готовы пойти на большой риск и полагаются на свою способность выбирать правильные результаты. Более традиционные организации принимают вычислительные риски. Например, страховые компании рассчитывают страховые взносы на основе подробных статистических таблиц. Финансовым учреждениям необходимо быть очень осторожными при обращении со средствами, вверенными им на хранение.

Например, клиенты, которые пополняют свой денежный счет, шокированы, узнав, что большая часть этих денег была использована в спекулятивных целях.

Как правило, финансовые учреждения полагаются на позицию против риска.

Цель данного кейса: Объект этого кейс-стадии - Лондонская международная биржа финансового будущего International Financial Future Exchange (LIFFE) и компания "Дом будущего". Цель кейса - сформировать навыки о рисках, связанных с их деятельностью, и мерах по их предотвращению.

Ожидаемый результат от кейса:

- оценка рисков проектов компании;
- изучить меры по их предотвращению или уменьшению
- предоставить выводы о решениях по снижению риска.

Вопросы для выполнения кейса:

1. Какими способами компания может снизить риск?
2. Будьте в курсе изменений на конкурентном рынке.
3. Процентные ставки

Решение, данного кейса кейсологом

LIFFE осуществляет ряд финансовых операций и является ведущей биржей фьючерсов и возможностей в Европе и третьей по величине биржей в мире. LIFFE открылась для торговли в 2020 году, и с каждым последующим годом сила ее бизнеса росла. Его основная функция заключается в том, чтобы позволить организациям и частным лицам снизить свои риски, связанные с процентными ставками или ценами на акции. Этот вид деятельности называется защитой от рисков. LIFFE насчитывает более 200 членов, более 70% из которых охватывают большинство ведущих зарубежных и мировых финансовых институтов.

Строительные сообщества могут лучше понять общие принципы, связанные со снижением рисков с помощью LIFFE. Таким образом, строительные сообщества с годами стали комфортно функционировать. Процентные ставки в этот период меняются вверх и вниз. Однако это не

стало проблемой для строителей. Они просто давали заемщикам переменные процентные ставки и предлагали переменные цены вкладчикам. Они были убеждены, что проценты, выплачиваемые заемщикам, всегда будут выше, чем проценты, выплачиваемые вкладчикам.

Изменения на конкурентно способном рынке.

Однако в 2020 году консервативное правительство существенно изменилось по мере усиления конкуренции на рынках финансовых услуг. К 2021 году организации, предоставляющие финансовые услуги, как правило, специализировались на:

- Если вы посетили финансовый дом или банк, вы хотите получить кредит
- Ипотека для строительства дома
- Страховой полис – страховому брокеру или страховой компании

Сегодня мы наблюдаем развитие «комплексных провайдеров» финансовых услуг, которые начали предоставлять полный спектр финансовых услуг клиентам. Термин «банкострахование» предназначен для описания этих интегрированных поставщиков. Сегодня существуют размытые ограничения между отраслями и продуктами, все из которых стремятся диверсифицировать и расширить долю рынка.

Определенную область конкуренции показало появление на рынке ипотеки банков, которые предоставляют стабильную ипотеку, т.е. процентная ставка остается стабильной в течение определенного периода времени. Вы можете понять, почему это привлекательно для клиентов. Это дает им больше безопасности и прогноза. Они точно знают, сколько нужно заплатить не только в этом году, но и в течение определенного периода времени, обычно до пяти лет. В конкурентной среде необходимо конкурировать с предложениями конкурентов. Строительные ассоциации перешли на быструю ипотеку.

Возрастающий элемент риска

Строительные сообщества с прямой ипотекой теперь рискуют ростом процентных ставок. В нашем описании (выше) вы можете увидеть, как возник этот риск. В верхней части диаграммы видно, что Строительное сообщества платит вкладчикам пять с половиной процентов. При этом он получает 6% процентную ставку по ипотеке с плавающим (плавающим) или быстрым залогом.

Но посмотрите, что происходит, когда процентные ставки в экономике повышаются на 1 процент. В новых условиях строительные компании выплачивают вкладчикам процентную ставку в размере 6,5% (они выплачиваются по плавающей ставке). В старой системе процентная ставка по этому залогом должна была выплачиваться в размере 7% годовых. Однако в новой конкурентной среде Строительному обществу, выбравшему

стабильную 6-процентную ипотеку, некомфортно. В результате они не покрывают выручку от заемных операций (6% годовых) за заемные операции (6,5%). Это потому, что они не в состоянии увеличить существующие быстрые ставки по ипотеке.

Решение

В этом помогает Лондонская международная биржа финансовых инструментов и опционов. Используя услуги LIFFE, строительные сообщества могут брать на себя риски, связанные с их деятельностью, т. е. использовать традиционную стратегию предотвращения рисков. LIFFE быстро зарекомендовала себя как один из ведущих фьючерсных рынков в мире. Фьючерсы — это юридически обязывающие контракты на покупку, продажу или ссуду вещей в будущем. Кое-что в этом тематическом исследовании является контрактом для обеспечения процентной ставки в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Н.Э.Жиянова Финансовые ресурсы предприятий: пути повышения эффективности их формирования и использования. Монография. - Т.:ТФИ,2021.-153с.
2. Жиянова Н.Э. Управление государственными финансами: Учебное пособие/ Н.Э.Жиянова;-Т.: «Iqtisod-Moliya», 2019.-384 с.
3. Жиянова Н. Э. Управление государственными финансами: Учебник./ - Т.: "ИҚТИСОД-МОЛИЯ", 2019. - 444 с
4. Жиянова Н. Э., Ташматова Р. Г. Бюджетно-налоговая политика. Учебное пособие./ - Т.: "ИҚТИСОД-МОЛИЯ", 2019. - 216 с
5. Юлдашева Н. Местные бюджеты: Учебно-методическое пособие. – Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2018. – 364 г.
6. Маликов Т.С. Молия. Ўқув қўлланма. – Т.: —Иқтисод-молия, 2018 й. – 266 б.
7. Элмирзаев С. Корпоратив молия. Ўқув қўлланма / ЎзРО ва ЎМТВ ТМИ. –Т.: —Иқтисод-молия, 2015. 272 бет.
8. Ислонкулов А.Х., Сатторов Б.К., Шарифходжаева К.У: —Молиявий рискларни бошқариш. –Т.: —ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2017. 224 б.
9. Нурмухамедова Б., Кабирова Н. —Молия, Ўқув қўлланма. Т.: —ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2017. 224 б.
10. Нурмухамедова Б.И. Давлат бюджети. Дарслик. – Т.: —ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2018. – 630 б.
11. Ғайбуллаев О., Ўроқов У. Ўзбекистон Республикасида бюджет тизими ва жараёни. Ўқув қўлланма. – Т.: —Baktria press, 2016. – 168 б.

12. Юлдашева Н. Местные бюджеты: Учебно-методическое пособие. – Т.: —ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2018. – 364 стр.

13. Элмирзаев С. Корпоратив молия. Ўқув қўлланма. –Т: —Иқтисод-молия, 2015. - 272 б.

14. Фозилчаев Ш.Қ., Хидиров Н.Ғ. Молиявий рисклар назарияси. Ўқув қўлланма . –Т.: —Иқтисод-молия, 2019. -240 б.

15. Маликов Т.С., Шеров А.Б. Молия. Электрон ўқув қўлланма. 2019.

Дополнительная литература:

16. Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли Фармони.

17. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. www.president.uz.

18. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирмонович Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. 28-декабрь 2018-йил//<https://president.uz/uz/lists/view/2228>

19. Абдурахмонов И. Суғурта назарияси ва амалиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: —Иқтисод-молия, 2017. – 416 б.

20. Elmirzayev S. Zamonaviy korporativ boshqaruv. Darslik. – Т.: —Iqtisod-Moliyal, 2019. – 416 б.

21. Финансы. Часть 1: учебник. – 5-е издание / Под ред. Романовского М., Ивановой Н.–М.: Издательство Юрайт, 2019. – 305 с.

22. Финансы. Часть 2: учебник. – 5-е издание/ Под ред. Романовского М., Ивановой Н. –М.: Издательство Юрайт, 2019. – 256 с.

23. Elmirzayev S. Korporativ moliya: Darslik. – Т.: —Iqtisod-Moliyal, 2019. – 364 б.

24. Жиянова Н., Ташматова Р. Бюджетно-налоговая политика: учебное пособие. – Т.: —Iqtisod-Moliyal, 2019. – 216 с.

25. Жиянова Н. Управление государственными финансами: учебное пособие. – Т.: —IQTISOD-MOLIYAL, 2019. – 384 с.

Сайты интернета:

16. www.gov.uz – Правительственный портал Республики Узбекистан.

17. www.mf.uz – Официальный сайт Министерства финансов Республики Узбекистан.

18. www.press-service.uz – Пресс служба Президента Республики Узбекистан.

19. www.stat.uz – Официальный сайт Комитета статистики Республики Узбекистан.

20. www.gkk.uz – Официальный сайт Комитета Республики Узбекистан по приватизации, демонополизации и развитию конкуренции.

21. www.lex.uz – Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение.....	4
1.	Инструкция по самостоятельной работе с кейсами.....	5
2.	Распределение объема часов по темам и видам, обучаемых занятий по дисциплине «Финансы» модуль 2	6
3.	Содержание практических занятий для студентов по дисциплине «Финансы» модуль 2.....	7
	Современные финансы: сущность, объективная необходимость и значение.....	10
	Современные(практические) финансовые решения.....	11
	Современная (практическая) финансовая система и финансовые потоки.....	15
	Современные (практические) финансовые новшества и финансовые рынки.....	16
	Ставки финансового рынка.....	18
	Современные(практические) финансовые посредники.....	19
	Современная (практическая) финансовая инфраструктура и регулирование финансовой системы.....	20
	Современные(практические) финансовые организации.....	23
	Финансовая отчетность: содержание, функции и вид.....	24
	Различия в финансовой отчетности.....	25
	Использование финансовых коэффициентов в финансовой отчетности.....	26
	Финансовая отчетность и финансовое планирование.....	28
	Стоимость денег во времени и дисконтный анализ денежных потоков.....	29
	Финансовое планирование в жизни человека.....	32
	Современные (практические) финансы и риски.....	35
	Список использованной литературы.....	38

Таджибекова Д.Б.

Методическое пособие по организации практических занятий по дисциплине
«Финансы» модуль 2 (для 2 курса бакалавриата различных направлений). –
Т.:ТИФ, 2022. ____ с.

Редактор Икрамов М.

Компьютерный наборщик Расулова М.

Разрешено печатать

Размер бумаги 44-х8416

Печатные копии - 10 копий

Объем – 3,75 п.л.

Отпечатано в типографии

Ташкентского финансового института.

100000, г.Ташкент, ул. Амира Тимура, 60А

