

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

дисциплины: **Финансовый риск-менеджмент**

Фонд оценочных средств для обучающихся по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность, специализация Экономическая безопасность бизнеса в цифровой экономике

форма обучения: очная

## 1. Формы аттестации по дисциплине

1.1. Форма промежуточной аттестации: зачет

Способ проведения промежуточной аттестации: тестирование

1.2. Формы текущей аттестации:

Таблица 1.1

№ п/п	Форма обучения		
	ОФО	ЗФО	ОЗФО
1	Выполнение практических кейс-заданий	-	-

## 2. Результаты обучения по дисциплине/модулю, подлежащие проверке при проведении текущей и промежуточной аттестации

Таблица 2.1

№ п/п	Структурные элементы дисциплины		Код результата обучения по дисциплине	Оценочные средства	
	Номер раздела	Дидактические единицы (предметные темы)		Текущая аттестация	Промежуточная аттестация
1.	1	Управление финансовыми рисками	31, У1, В1	Выполнение практических кейс-заданий	тестирование
2.	2	Организация менеджмента финансовых рисков компании	31, У1, В1	Выполнение практических кейс-заданий	тестирование
3.	3	Основные организационные формы снижения финансового риска	31, У1, В1	Выполнение практических кейс-заданий	тестирование

## 4. Фонд оценочных средств

4.1. Фонд оценочных средств, позволяющие оценить результаты обучения по дисциплине/модулю, включает в себя оценочные средства для текущей аттестации и промежуточной аттестации.

4.2. Фонд оценочных средств для текущей аттестации включает:

- примеры практических кейс-заданий по разделу «Управление финансовыми рисками» - 1 шт., размещены в приложении 1;
- примеры практических заданий по разделу «Организация менеджмента финансовых рисков компании» - 1 шт., размещены в приложении 1;
- примеры практических заданий по разделу «Основные организационные формы снижения финансового риска» - 1 шт., размещены в приложении 1.

4.3. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации включает:

- комплект тестовых вопросов по дисциплине – 30 шт., размещен в приложении 2.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Примеры практических кейс-заданий по дисциплине «Финансовый риск-менеджмент»****РАЗДЕЛ 1 «Управление финансовыми рисками»****Кейс-задание.**

Игорь, владелец компании по производству мужской одежды. До настоящего времени, даже в кризисных условиях, проблем у Компании Игоря с обслуживающим Банком не было. Сейчас же банк предупредил, чтобы на новые кредиты компания не рассчитывала. Более того, Банк просит погасить имеющуюся задолженность размером 117 тыс. рублей в течение месяца. Специалисты Банка даже дали рекомендации - снизить складские запасы сырья и готовой продукции. Игорь понимает, что эта неприятная ситуация имеет объективную основу: погашение задолженности банку просрочено на 45 дней. Основанная в 2000 году Компания Игоря выросла из маленького ателье до большого магазина с продажами до 2 млн. рублей в наиболее удачные годы. Игорь всегда считал, залог успеха - большой ассортимент продукции. Эта политика привела к тому, за последние 10 лет продажи удвоились, а запасы готовой продукции утроились. Погашение кредита в размере 792 тыс. рублей, взятого на покупку помещения под большой магазин, увеличение закупок материалов негативно отразились на балансе денежных поступлений и выплат компании. Денежные затруднения до сих пор покрывались за счет постепенного увеличения банковского кредита, а также использования максимального срока для оплаты товара. В прошлые годы Компания Игоря закупала около 80% материалов на условиях «3/10, до 60», но обычно не пользовался дисконтом, однако сейчас его платежи просрочены почти на 40 дней и кредиторы требуют оплаты, угрожая прекращением поставок. Это и заставило Игоря обратиться в банк с просьбой о дополнительном кредите в 90 тыс. рублей. До последнего времени такие просьбы удовлетворялись. Этому способствовала длительная история взаимоотношений Банка и Компании, а также хорошие отношения Игоря с руководителем кредитного департамента банка. Сейчас же ситуация изменилась – департамент возглавил новый руководитель. Банк посоветовал Игорю прибегнуть к помощи консультанта, который предложил компании систему управления запасами, позволяющую выйти на средние для данного бизнеса показатели по запасам и дебиторской задолженности, но Игорь не готов проводить такую политику. Он считает, что снижение запасов приведет к сокращению продаж и затруднит выплату даже текущих обязательств. Однако, по мнению Банка, снижение запасов повлечет сокращение продаж не более чем на 5%, а если компания не уменьшит запасы, то у нее не будет средств к погашению обязательств и за этим может последовать банкротство. Банке также отметил, что улучшить положение можно, более агрессивно инкассируя дебиторскую задолженность. В компании Игоря на основе отсрочки поступало 75% платежей. Для увеличения продаж Игорь предлагал отсрочку оптовикам на обычных для данного бизнеса условиях - до 30 дней, однако при этом смотрел сквозь пальцы на задержки платежей. Игорь отторгал необходимость изменения этой практики, так как он считал, что от него отвернутся крупные оптовики.

Вопрос: Что делать Игорю в данной ситуации?

**ТЕМА 2: «Организация менеджмента финансовых рисков компании»****Кейс-задание.**

Компания «Дубинушка» уже 15 лет преуспевает на рынке строительных материалов из дерева, имеет хорошую деловую репутацию. Продажи компании сезонные, в зимние месяцы сокращаются, особенно в декабре - январе. Компания имеет небольшой штат постоянных работников, а в пиковые периоды приглашает сезонных рабочих. Также сезонно изменяется потребность в оборотном капитале. Долгое время политика управления этим капиталом была следующей: допускалось наличие большого объема денежных средств, в период спада, с последующим использованием этого запаса в период оживления деятельности. Такая политика стала вызывать сомнение одного из владельцев «Дубинушки» - Виктора. Он считает, что развитие только за счет собственных средств, как было раньше, уже сомнительно. Второй совладелец бизнеса Иван разделяет это мнение Виктора: омертвление собственных средств сдерживает их бизнес. Виктор и Иван думают привлечь краткосрочный кредит. Однако третий совладелец и одновременно генеральный директор фирмы Петр уверен, что текущая политика управления оборотным капиталом оправдала себя и не следует ее менять. Он опасается, что увеличение процентных выплат плохо отразится на финансовых результатах компании. За консультацией владельцы обратились в Банк. Для определения возможной величины кредита решили пойти упрощенным путем: выделить постоянный и переменный оборотные капиталы и посмотреть, следует ли банку кредитовать потребность компании во временном капитале в полном объеме. При этом было оговорено, что потребность в оборотном капитале будет пониматься как сумма запасов и дебиторской задолженности за вычетом кредиторской задолженности. Сначала определили минимальную потребность, она пришлась на декабрь, и посчитали, что это будет постоянный капитал фирмы. Затем определили потребность в пик сезона. Разность между этими двумя величинами составила максимальную потребность в дополнительных средствах. Для расчетов Банк потребовал годовую отчетность последних 4 лет, соответствующие аудиторские заключения, а также квартальную отчетность фирмы за последний год. Было желание получить ежемесячные сведения, но такой информации в фирме не оказалось, из-за высокой трудоемкости формирования такой отчетности.

Вопрос: Изменить ли компании «Дубинушка» политику управления оборотными средствами? Ответ обоснуйте.

### **ТЕМА: «Основные организационные формы снижения финансового риска»**

#### **Кейс-задание.**

Собственником компании «Ваш клистир», производящей лекарственные препараты, является фармацевт Лекарев. Лекарства производят как по известным, так и по собственным запатентованным технологиям. Компания имеет прекрасную репутацию на региональном рынке, фирмы хорошая репутация на региональном рынке. Продажи в последнем году составили 27 млн. рублей. Тем не менее, финансовый директор Петрова предложила Лекареву принять участие в выставке, объяснив, что это недорогая и очень эффективная реклама, 281 которая поможет продвижению товара. Участие в выставке имело успех и компания считает, что на следующий год продажи возрастут на 40% (37 805,4 тыс. рублей), а за три года более чем удвоятся (61 940,7 тыс. рублей). Всё это хорошо – считает Лекарев, но достаточно ли будет финансовых ресурсов для обеспечения такого роста? Можно взять кредит? Но, Лекарев знал, что выдача кредита таким небольшим, но быстро растущим фирмам считается достаточно рискованной операцией для банка. Банк будет тщательно исследовать документацию компании, да и проценты по кредиту будут не менее 13% годовых. Другие возможности сводились к следующему: - выбирать поставщиков, предоставляющих более длительную отсрочку. Сейчас большинство поставщиков предлагают «2/10, до 30», некоторые «1/10, до 20» и в отдельных случаях «2/10, до 45». Видимо, в этом случае придется отказаться от возможных скинтов; - для ускорения оборота дебиторской задолженности предлагать дебиторам условия «3/10, до 30», при этом строго отслеживать нарушение сроков оплаты и применять санкции (до этого скидки не предлагались, договора

заклучались на условиях отсрочки платежа 30 дн.); -ограничить рост возможностями внутреннего финансирования; - привлечь к бизнесу нового партнера; - снизить запасы и внеоборотные активы. Финансовый директор Петрова считала лучшими идеи с выбором поставщиков и ускорением дебиторской задолженности. Лекарев внутренне был согласен с нею. Как опытный производственник он считал, что экономить на запасах и внеоборотных активах нельзя, привлечение компаньона и его финансовых ресурсов может облегчить его управленческую деятельность, но снизит возможности контроля. Ограничение роста возможностями внутреннего финансирования оставит контроль за компанией за ним, но достаточно ли будет внутренних ресурсов для обеспечения желаемого роста? Прийдя к общему мнению с Петровой Лекарев стал изучать кредитную политику фирмы. Условия «3/10, до 30», по его мнению, обеспечат поступление 60% платежей на 10-й день, 30% будут поступать на 30- день и 10% платежей- в течение 50 дней. Безданежная задолженность составит 1% продаж, а сейчас она 1,3%. Такая политика, считали они, привлечет новых покупателей из-за больших дисконтов, но с другой - приведет к потере части покупателей из-за ужесточения сбора дебиторской задолженности. Однако в целом продажи от изменения кредитной политики возрастут на 5%. При этом переменные издержки останутся на уровне 75% выручки от продаж. Величина необходимых запасов может быть определена как процент от продаж на основе данных прошлых лет, цена капитала - 12%.

Вопрос: Изменить ли компании «Ваш клистир» политику управления кредиторской и дебиторской задолженностью? Ответ обоснуйте

**Критерии оценки:**

- балл 30 выставляется обучающемуся, если кейс-задание выполнено в полном объеме;
- балл 20 выставляется обучающемуся, если раскрыты более 70 % вопросов;
- балл 15 выставляется обучающемуся, если раскрыто более 50 %, но менее 70 % вопросов;
- балл 10 выставляется обучающемуся, если раскрыто менее 70 % вопросов или допущены серьезные ошибки в ответах;
- балл 0 выставляется обучающемуся, если задание не выполнено.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Примерный перечень тестовых вопросов  
По дисциплине «Финансовый риск-менеджмент»**

1. В зависимости от используемых ресурсов различают потери

- а) относительные, трудовые, информационные, интеллектуальные
- б) случайные, материальные, трудовые, временные
- в) материальные, трудовые, информационные, временные
- г) абсолютные, материальные, трудовые, информационные

2. Приобретение инвестором акций пяти различных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в...

- а) 10 раз
- б) 5 раз
- в) 2,5 раза
- г) 2 раза

3. Сделки, имеющие своей целью немедленную поставку актива, называются

- а) условными
- б) срочными
- в) кассовыми
- г) твердыми

4. Диверсификация заключается в

- а) капитала в безрисковые активы
- б) концентрации всех капиталовложений в одном объекте вложения капитала
- в) распределении инвестиционных средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой

5. В качестве меры риска актива используется ...

- а) доходность актива
- б) величина актива
- в) стандартное отклонение доходности актива

6. К характеристикам ликвидности рынка непосредственно относится

- а) время релаксации
- б) величина спреда между минимальной и максимальной ценой предложения
- в) дюрация
- г) глубина рынка

7. Подверженность кредитному риску для кредитных организаций существует в

- а) течение всего периода кредитования
- б) начале периода кредитования
- в) конце периода кредитования

8. Кредитный риск измеряется с помощью коэффициента гиринг. Высокий гиринг говорит о

- а) отсутствии кредитного риска
- б) низком кредитном риске
- в) высоком кредитном риске

9. Хеджирование в условиях сужающегося базиса в нормальном рынке выгодно при...

- а) продаже фьючерсов
- б) покупке фьючерсов
- в) не выгодно в любом случае

10. К методам управления валютным риском можно отнести:

- а) лимитирование
- б) защитные оговорки
- в) хеджирование
- г) стоп-лоссы
- д) диверсификацию валютного портфеля

***1 балл за верный ответ в одном тестовом задании***

***0 баллов – за неверный ответ в тестовом задании***