

9. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 30 нояб. 2010 г. // Рос. газ. 2010. № 271. (1 дек.).

10. Мокрый В. С., Сапожников А. А., Семкина О. С. Государственное и муниципальное управление: реализация реформ / под ред. А. А. Сапожникова. М.: КНОРУС, 2007. 216 с.

11. Сапожников А. А. Система участия студентов вузов в решении задач комплексного социально-экономического развития муниципальных образований Сибирского федерального округа : конспект лекции. Братск : БрГУ, 2010. 20 с.

УДК 69.003:658.012.2

МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Л.А. Каверзина, д-р экон. наук
БрГУ, Братск

Рассматриваются вопросы реализации финансовой политики современных предприятий с учетом стоящих перед ними актуальных целей и задач. Проведен обзор методологических аспектов финансовых преобразований, определены принципы и методы, рекомендуемые к использованию предприятиями инвестиционно-строительного комплекса при проведении финансовой реструктуризации.

Ключевые слова: финансовая реструктуризация, принципы, методы, инвестиционно-строительный комплекс.

Финансовая политика предприятия и определяемые его руководством способы финансовой реструктуризации зависят от реализации целей и задач финансового менеджмента как научной системы управления и от целей деятельности самого предприятия.

В современных условиях хозяйствования внешняя среда предприятий инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) очень динамична, что, безусловно, отражается на внутренней среде. Следовательно, цели предприятий должны периодически пересматриваться на основе анализа по соответствующим критериям для того, чтобы внутренние возможности соответствовали имеющимся условиям внешней среды. Цели должны обеспечивать необходимую концентрацию всех видов ресурсов, требуемых для выполнения поставленных задач.

Особое значение имеет наличие в достаточном количестве финансовых ресурсов. В рамках финансового менеджмента отечественные экономисты дают следующее их определение [1]: финансовые ресурсы это денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. Финансовые ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений.

Для эффективного развития предприятия необходимо ставить не одну цель, а систему целей. Причем, для предприятий, находящихся на разных стадиях

развития, системы целей будут различаться.

Исследование состояния и положения предприятий в системе современных социально-экономических отношений позволило автору выделить в составе регионального ИСК следующие группы.

В состав группы № 1 входят успешно работающие предприятия, характеризующиеся устойчивым положением на инвестиционно-строительном рынке, обладающие развитой материально-технической базой, получающие стабильную прибыль и имеющие хорошие перспективы развития.

Группа № 2 включает предприятия, имеющие определенный производственный потенциал, реализовать который до настоящего времени им в полной мере не удалось по целому ряду причин: низкий уровень производственного и финансового менеджмента, неэффективная ценовая и/или маркетинговая политика и т. п.

К группе № 3 относятся предприятия, имеющие серьезные проблемы в своей финансово-хозяйственной деятельности, несвоевременно решение которых приводит к банкротству и ликвидации.

Для каждой группы предприятий должна разрабатываться своя система целей.

Для предприятий ИСК, входящих в группу № 1, в систему целей должны входить следующие: максимизация прибыли; увеличение дохода акционеров; завоевание новых рынков; снижение издержек; рост объемов производства и реализации; оптимизация основных показателей деятельности, в том числе на основе снижения затрат; улучшение социальных условий сотрудников; завоевание лидерства в конкурентной борьбе; рост экономического потенциала; развитие организационной культуры.

Для предприятий группы № 2 система целей содержит следующий их перечень: создание имиджа предприятия; укрепление позиций на рынке; формирование кадрового потенциала; совершенствование технологических процессов; снижение из-

держек; накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства; совершенствование ценовой политики; оптимизация спроса потребителей; формирование организационной культуры.

Для предприятий группы № 3 актуальными являются цели: обеспечение выживания в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; развитие производства; введение антикризисного управления; поиск путей сокращения убытков; улучшение финансового состояния.

В число наиболее популярных в условиях отечественного рынка целей функционирования предприятий инвестиционно-строительного рынка вошли: увеличение прибыли предприятия; снижение затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг, производимых предприятиями ИСК; рост доходов акционеров; укрепление позиций на региональном инвестиционно-строительном рынке; обеспечение выживания в условиях конкурентной борьбы.

В рамках рассматриваемого вопроса эти цели наиболее актуальны, так как именно они соответствуют концепциям реструктуризации предприятий ИСК. Однако с учетом реально складывающейся на отечественном инвестиционно-строительном рынке экономической ситуации именно обеспечение выживаемости предприятий есть основная цель реструктуризации в условиях кризиса.

Обобщение опыта структурных преобразований, осуществляемых на отечественных предприятиях в переходный к рынку период, позволило некоторым авторам сделать вывод, что первичные действия по реструктуризации, кроме прочего, дают еще и временной лаг для дальнейших действий по выживанию – более глубокой проработке стратегии и проведению различных изменений в жизнеобеспечивающих структурах предприятия. Кроме того, в литературе указывается ряд других общих целей финансовой реструктуризации предприятий, которые официально не деклари-

руются, но в практической деятельности имеют место. К их числу [2, 3] относят уход от налогообложения, избежание расчетов с кредиторами, перевод денежных средств и активов из предприятий в собственность частных лиц, сопровождая их перечисление следующими комментариями: такие действия предприятий находятся на грани законности и приносят ущерб экономике. Предотвращение и наказуемость таких действий находятся в компетенции правоохранительных и законодательных органов государства.

Финансовая реструктуризация на предприятиях ИСК должна проводиться путем эффективного управления внутренними факторами и правильного использования внешних факторов, влияющих на результаты финансовой деятельности предприятий.

Исследуя методологию финансовой реструктуризации, необходимо рассмотреть используемые в данном случае принципы и методы. В экономической литературе методологическим вопросам финансовой реструктуризации уделено явно недостаточное внимание. Даже в рамках финансового менеджмента принципы и методы его осуществления представлены в трудах лишь отдельных авторов, и каждый при этом предлагает свой перечень.

Рассматривая принципы финансовой реструктуризации, В. М. Марочкина в [4] рекомендует к использованию следующие: плановость и системность, целевая направленность, диверсифицированность, стратегическая ориентированность. Г. Б. Поляк предлагает в число принципов включить [5]: принцип «время-деньги», принцип соотношения доходности и риска, финансового и операционного рычага, принцип страхования рисков путем резервирования, принцип «цены капитала» и принцип «перманентного сбалансирования доходов и расходов». М. В. Владыка в [6] выделяет принципы экономической самостоятельности и самофинансирования, принципы материальной ответственности и материальной заинтересованности и принцип обеспеченности

рисков финансовыми резервами. Так каких же основных положений следует придерживаться при проведении реструктуризационных мероприятий на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса, чтобы использовать финансы, как инструмент эффективной их деятельности?

Принимая во внимание методологические разработки, представленные в трудах отечественных ученых, можно предложить следующий перечень принципов финансовой реструктуризации.

1. Принцип *экономической самостоятельности*. Приобретает для предприятий не только инвестиционно-строительного комплекса существенную значимость в современных условиях хозяйствования, так как в соответствии с этим принципом они получают финансовую самостоятельность в процессе формирования и использования финансовых ресурсов, хотя отдельные аспекты их финансово-хозяйственной деятельности регламентируются государством. В сферу государственного регулирования попадают налоговые выплаты и другие обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, осуществляемые предприятиями в соответствии с действующим законодательством.

В круг самостоятельно решаемых предприятиями ИСК вопросов попадают следующие: определение источников финансирования осуществляемой деятельности, выбор направлений вложения денежных средств, проводимая ценовая политика, формирование договорных отношений, определение уровня затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), принятие решения о проведении финансовой реструктуризации. В связи с переходом на рыночные отношения у предприятий появились новые возможности в инвестировании имеющихся финансовых средств: развитие дополнительных видов производства, приносящих прибыль; участие в деятельности других предприятий путем вложения средств в их уставный капитал; осуществление финансовых вложений в

приобретение ценных бумаг; хранение денежных средств на депозитных счетах банков и пр.

2. Принцип *самофинансирования*. Новый экономический словарь самофинансирование трактует как обеспечение развития предприятий за счет их собственных средств [7], однако в условиях рынка инвестирование в развитие основного или дополнительного производства может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Более полное определение понятия «самофинансирование» представлено в [5], где оно рассматривается как один из методов финансового обеспечения воспроизводственных затрат, основанный на использовании субъектами хозяйствования собственных финансовых ресурсов, а при недостаточности собственных средств – финансовых ресурсов, привлекаемых на основе выпуска ценных бумаг. Однако к вышесказанному следует добавить, что к привлекаемым со стороны ресурсам также относятся кредиты и прочие займы.

Основная задача при реализации данного принципа – добиться полной окупаемости всех видов понесенных затрат – текущих, инвестиционных и др.

Проведение финансовой реструктуризации на предприятиях ИСК в определенной степени должно способствовать более эффективному использованию финансовых средств.

3. Принцип *финансового леве́риджа*, характеризующий соотношение собственных и заемных источников финансирования, связан с предыдущим принципом, поскольку предполагает: чем больше доля заемных средств, тем выше эффект финансового леве́риджа, но в тоже время меньше надежность и финансовая устойчивость предприятия.

Термин «левeридж» является заимствованным из американского языка понятием «leverage», что означает «действие рычага», но применительно к экономике трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей. Именно

левeридж, а не термин «рычаг» предлагает использовать в финансовом менеджменте В. В. Ковалев Он отмечает, что «в некоторых монографиях используют термин «рычаг», что вряд ли следует признать удачным даже в лингвистическом смысле» [8]. По нашему мнению, возможно использование и того, и другого понятия.

По определению Н. В. Никитиной, финансовый левeридж (финансовый рычаг) – это показатель, определяющийся степенью использования заемных средств предприятия. Увеличение доли заемных средств приводит к усилению влияния прироста объема деятельности на рентабельность [9].

Эффект финансового рычага (левeриджа) определяется как разница между уровнями рентабельности собственного капитала по двум возможным вариантам: в случае привлечения кредита и в случае его отсутствия. В свою очередь, на эффект финансового рычага влияет не только удельный вес заемных средств в общем объеме финансирования, но и величина процентов, взимаемых кредитными учреждениями за пользование кредитом.

4. Принцип *соотношения доходности и риска*. Риск и доходность в управлении финансовой деятельностью предприятий ИСК рассматриваются как две взаимосвязанные категории. Деятельность в условиях рыночной экономики связана с постоянной неопределенностью в оценке конъюнктуры и перспектив развития рынка. Любое предприятие, инвестируя денежные средства в развитие производства, подвергается определенному риску. Последствия рисков сказываются на финансовых результатах отдельных предприятий ИСК, непосредственно всего инвестиционно-строительного комплекса и даже региона в целом. Выбор, можно сказать, любого решения всегда связан с определенным риском. Практика показывает, что более рискованные проекты в большинстве случаев приносят в результате их успешной реализации высокие доходы, и отмечается закономерность – чем выше

доходность, тем выше риск. И в этом случае важно не только определить, что же такое риск в условиях рынка, но и достаточно точно оценить его с целью дальнейшего уменьшения.

Основные подходы к определению содержания понятия «риск» подробно освещены в [10], где О. С. Ковалевская и А. С. Афанасьев в качестве доминирующих выделяют три: риск как вероятность неблагоприятного события, риск как сочетание угроз и возможностей, риск как возможность отклонения от цели, запланированного результата.

Таким образом, риск – это возможная опасность возникновения ущерба. Риск возникает при любых видах деятельности, связанных с производством товаров (работ, услуг), реализацией продукции, осуществлением финансовых операций и т. д.

Осуществляя свою деятельность в условиях российского рынка, предприятия подвергаются различным видам риска. Для предприятий регионального ИСК при проведении реорганизационных преобразований в финансовой сфере наиболее актуальным является учет двух видов рисков: производственного и финансового.

Финансовый риск возникает в сфере финансовых отношений между партнерами при изменении экономической, политической ситуаций в стране или отдельном ее регионе. Среди причин возникновения финансового риска можно назвать: на макро- и мезоуровне – изменение условий кредитования, налогообложения, страхования, осуществления внешнеэкономической деятельности и пр.; на микроуровне прежде всего неплатежеспособность отдельных хозяйствующих субъектов и иные действия, непосредственно связанные с проведением финансовых операций и различными платежами.

Проведение финансовой реструктуризации на предприятиях ИСК предполагает наличие и возможность использования разнообразных вариантов, и очень важно принять правильное решение из

всех возможных альтернатив. В данном случае лицо, принимающее решение в процессе выбора и реализации альтернативы, должно располагать как объективными, так и субъективными оценками вероятности получения финансового результата.

Хотя, как отмечает Ю. А. Арутюнов, последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск – это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует риск, в равной мере характеризующийся как вероятностью получения ущерба, так и вероятностью превышения положительного результата. Таким образом, предпринимательский риск характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов [11].

5. Принцип действия *операционного левевериджа* характеризует соотношение условно-постоянных и переменных затрат в составе себестоимости продукции (работ, услуг). Действие операционного левевериджа (рычага) заключается в том, что любое изменение выручки, получаемой от реализации продукции, сильно влияет на величину прибыли, и чем больше доля постоянных затрат в себестоимости, тем больше сила отрицательного воздействия операционного рычага на прибыль.

Принимая во внимание темпы падения прибыли с каждым процентом снижения выручки, можно судить о силе воздействия операционного левевериджа (рычага), свидетельствующей об уровне предпринимательского риска конкретного предприятия.

В ходе реструктуризации необходимо добиваться такого соотношения постоянных и переменных затрат, которое позволяет получить максимально возможную прибыль с учетом конъюнктуры, спроса и предложения на конкретном рынке.

6. Принцип *материальной заинтересованности* основан на получении хозяйствующим субъектом в результате его деятельности прибыли и реализуется посредством применения стимулирующей (льготной) системы налогообложения; установления высокого уровня оплаты труда сотрудникам предприятия, процентов и дивидендов, выплачиваемых по ценным бумагам; формирования экономически обоснованных пропорций распределения чистой прибыли на цели накопления и потребления, а также создания резервного фонда на предприятии; установления приемлемых цен банковского кредита и иных займов, соизмерение их с эффективностью использования привлекаемых со стороны финансовых ресурсов.

Соблюдение данного принципа должно повысить эффективность проводимой на предприятии финансовой реструктуризации.

7. Принцип *материальной ответственности* предполагает наличие конкретной системы ответственности за полученные результаты финансовой деятельности предприятия. Выделяется несколько уровней:

- 1) уровень предприятия;
- 2) уровень руководителей и учредителей предприятия;
- 3) уровень отдельных работников предприятия.

На первом и втором уровнях данный принцип реализуется в виде различных санкций (пеней, штрафов, неустоек), взимаемых за нарушение различных видов дисциплины: финансовой, бюджетной, договорной, вексельной, кассовой, кредитной, платежной, расчетной. На третьем уровне ответственность отдельных работников реализуется через штрафы, возможность компенсировать причиненный ущерб, лишение премий, снятие надбавок и т. д.

Для отдельных предприятий в том случае, если их баланс характеризуется неудовлетворительной структурой, влекущей за собой неплатежеспособность, в качестве меры материальной ответственности может быть применение процедуры банкротства.

Банкротство – это признание арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [7].

Оценить вероятность банкротства конкретного предприятия можно, используя расчет индекса кредитоспособности, применяя системы формализованных и неформализованных критериев, а также оценку и прогнозирование показателей удовлетворительности структуры баланса.

Факт банкротства устанавливается арбитражным судом, как крайняя мера в программе оздоровления экономики исследуемого предприятия.

На основе проведенного анализа и принятых решений разрабатываются меры по оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям, проведению реорганизационных процедур для восстановления платежеспособности, приватизации или ликвидации этих предприятий.

В настоящее время для предприятий, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, разрабатываются программы их оздоровления. Важное место в финансово-оздоровительных программах отводится реорганизационным мероприятиям, цель реализации которых заключается в выводе предприятия из кризисного состояния.

Реорганизация предполагает принятие следующих мер:

- *организация наблюдения* с целью оценки финансового состояния предприятия и определения возможных способов его улучшения;
- *финансовое оздоровление*, которое может быть реализовано через проведение санации. Санация предприятия представляет собой систему реорганизационных мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического положения предприятия с целью предотвращения банкротства или повышения конкурентоспособности. Для предприятий-

должников санация осуществляется в виде оказания им финансовой помощи собственником, кредиторами либо иными лицами. Основанием для проведения санации конкретного предприятия является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности;

- введение на предприятии *внешнего управления* с целью восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком или же отсрочки требований кредиторов. Внешнее управление является организационной процедурой, назначаемой арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, при которой управление предприятием возлагается на внешнего управляющего;

- *конкурсное производство*, являющееся процедурой банкротства, которая применяется к предприятию-должнику, объявленному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов посредством реализации имущества должника на открытых конкурсах.

Особенно актуальным аспектом оздоровления экономики предприятий ИСК является финансовая реструктуризация.

В понятие методологии финансовой реструктуризации, кроме рассмотренных выше принципов, входят методы, рассмотрению которых в отечественной экономической литературе должно внимание также не уделено.

Так какие же методы могут быть рекомендованы к использованию предприятиями инвестиционно-строительного комплекса при проведении финансовой реструктуризации? В данном случае в числе основных методов, краткая характеристика которых представлена в таблице 1, можно назвать следующие:

- реструктуризация долга;
- реструктуризация кредитов;
- реструктуризация налоговых платежей;
- взаимозачет.

Условия возможности использования рекомендуемых предприятиям инвестиционно-строительного комплекса методов финансовой реструктуризации предприятиями должниками и их кредиторами представлены в таблице 2.

Таблица 1

Краткая характеристика методов финансовой реструктуризации, рекомендуемых предприятиям ИСК к применению

Наименование метода	Содержание, суть метода	Получаемый результат
1	2	3
1. Реструктуризация долга	Обмен активов предприятия на различные уступки со стороны кредиторов	Увеличение сроков погашения долга; временная отсрочка отдельных очередных платежей; сокращение суммы платежа; уменьшение процентной ставки. освобождение от уплаты долга взамен пакета акций предприятия

1.1. Отступное	В качестве отступного предлагаются основные фонды производственного и непроизводственного назначения и акции других предприятий, принадлежащие должнику	Предоставление рассрочки платежа; увеличение сроков погашения задолженности; сокращение суммы долга; уменьшение процентной ставки
1.2. Обмен долга на пакет акций предприятия-должника	Заключение соглашения между кредитором и собственниками предприятия об уступке части акций должника	Освобождение от уплаты долга; сокращение задолженности
1.3. Уступки кредиторов под обеспечение долга	Предложение «необеспеченным» кредиторам переоформить задолженность в обеспеченные обязательства в обмен на определенные уступки с их стороны	Сокращение суммы долга; уменьшение выплачиваемых процентов, увеличение срока погашения задолженности
1.4. Переоформление задолженности в вексельные обязательства	Оплата задолженности предприятия его векселями	Освобождение должника от уплаты долга до указанной даты; улучшение показателей финансовой деятельности предприятия-должника
1.5. Оплата долгов банковским векселем	Предприятие оплачивает свои долги банковским векселем	Повышается ликвидность долгов
2. Реструктуризация кредитов	Перевод краткосрочных кредитов в долгосрочные; перевод долгосрочных кредитов в краткосрочные.	Повышение показателя текущей ликвидности; оптимизация структуры баланса за счет сокращения доли долгосрочных кредитов
3. Реструктуризация налоговых платежей	Дает возможность изменения срока уплаты налога	
3.1. Предоставление отсрочки или рассрочки налогового платежа	Изменение срока уплаты налога с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы накопившейся задолженности	Увеличение сроков уплаты налогов до 6 месяцев; поэтапная уплата суммы задолженности

4.1. Двусторонний взаимозачет задолженностей	Зачет взаимных требований, возникающих у двух предприятий в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности	Устранение взаимных двусторонних претензий по финансовым расчетам
4.2. Многосторонний взаимозачет задолженностей	Зачет взаимных требований, возникающих у нескольких предприятий в связи с поставками материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг	Удовлетворение претензий на основе реализации оптимальной схемы проведения взаимозачетов между различными предприятиями, являющимися в соответствующих случаях кредиторами или дебиторами
3.2. Налоговый кредит	Налоговая льгота, состоящая в отсрочке взимания одного или нескольких налогов	Увеличение сроков уплаты налогов до 1 года
3.3. Инвестиционный налоговый кредит	Предоставление отсрочки и уменьшения платежа по конкретному налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов	Появляется возможность: проведения НИОКР; технического перевооружения производства; уменьшения налоговых платежей; увеличение сроков уплаты налогов до 5 лет
4. Взаимозачет задолженности	Зачет взаимных требований предприятиями, осуществляющими различные финансовые сделки	Проведение, таким образом, взаиморасчетов с целью сокращения имеющихся дебиторской и кредиторской задолженностей

Таблица 2

Условия возможности использования рекомендуемых методов
финансовой реструктуризации

Наименование метода	Условия, определяющие возможность использования метода	
	предприятиями-должниками	кредиторами
1	2	3
1. Реструктуризация долга	-	-

1.1. Отступное	Наличие достаточно большого количества основных фондов; высокие затраты на хранение и использование активов; проблемы с реализацией по приемлемым ценам имеющихся активов	Возможность продать полученные в качестве отступного основные фонды; наличие реальной возможности использовать своей деятельности предлагаемые в качестве отступного активы; низкие затраты на использование и хранение полученных активов
1.2. Освобождение от уплаты долга взамен пакета акций предприятия	Готовность собственников уступить контроль над предприятием и передать право на получение дивидендов	Требования кредиторов составляют существенную долю совокупного долга предприятия; желание кредиторов расширить сферу своей деятельности за счет приобретения пакетов акций других предприятий
1.3. Уступки кредиторов под обеспечение долга	Умение предприятия-должника убедить кредитора в получении преимуществ обеспеченной задолженности; наличие не являющейся предметом залога по другим обязательствам недвижимости	Заинтересованность кредиторов в получении преимуществ обеспеченной задолженности; готовность кредиторов пойти на уступки ради увеличения вероятности возврата долга
1.4. Переоформление задолженности в вексельные обязательства	Сложное финансовое положение (на грани банкротства или добровольной ликвидации); отсутствие активов, которые могут быть использованы в качестве обеспечения по долгам; заинтересованность третьих лиц в приобретении требований должника	Осознание того, что получение векселя есть единственный способ избежать ликвидации предприятия-должника; заинтересованность в продаже своих требований к должнику (при наличии покупателя долгов)

1.5. Оплата долгов банковским векселем	Наличие множества мелких кредиторов; наличие активов, которые можно использовать в качестве залога по кредиту; наличие надежного кредитного учреждения, имеющего устойчивые финансовые отношения с должником	Заинтересованность в увеличении вероятности возврата задолженности; заинтересованность в скорейшем получении денежных средств путем продажи векселя
2. Реструктуризация налоговых платежей	Наличие объективных предпосылок (сезонность производства, изменение стоимости ресурсов, проведение НИОКР, техперевооружение производства и т. д.); предоставление необходимых документов об имуществе или поручительство	Наличие правовых оснований у налоговых органов
3. Взаимозачет задолженности	-	-
3.1. Двусторонний взаимозачет задолженностей	Наличие требований такого же характера к своим кредиторам	Наличие у дебиторов взаимных аналогичных требований
3.2. Многосторонний взаимозачет задолженностей	Предприятия работают в смежных отраслях с замкнутым циклом	Предприятия работают в смежных отраслях с замкнутым производственным циклом

Таким образом, обобщая представленный выше материал, можно отметить возрастающую значимость финансовой реструктуризации для повышения результативности деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса в современных условиях хозяйствования. Особое внимание следует уделить методологическим аспектам, так как умелое использование принципов и методов позволит своевременно решать финансовые проблемы предприятий, возникающие в условиях кризисной экономики.

Литература

1. Финансовый менеджмент / под ред. Г.Б. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТА-ДАНА, 2004. 527 с.
2. Кот А.Д. Управление реструктуризацией предприятий газовой промышленности в условиях переходной экономики. СПб.: СПбГИЭУ, 2003. 364 с.
3. Голубков Д.Ю. Особенности корпоративного управления в России: инвестиционный кризис и практика оффшорных операций. М.: Альпина, 1999. 272 с.

4. Марочкина В.М., Колпина Л.Г., Титкин А.Г. Основы финансового менеджмента на предприятии. Мн.: БГЭУ, 2000. 115 с.
5. Финансовый менеджмент...С. 320-362.
6. Владыка М.В., Гончаренко Т.В. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2006. 264 с.
7. Новый экономический словарь / под. ред. А.Н. Азрилияна, Ин-т новой экономики 2-е изд., доп. М., 2007. 1088 с.
8. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005. 768 с.
9. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2007. 336 с.
10. Ковалевская О.С., Афанасьев А.С. Система риск-менеджмента на предприятии : монография. Братск: БрГУ, 2009. 152 с.
11. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС. 2007. 312 с.

УДК 331:334

ПОДГОТОВКА КАДРОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

*Л.П. Клеева, д-р. экон наук
АНХ, Москва*

Г.В. Язев, соискатель
МГУТУ, Москва*

Выделены ключевые требования к развитию специалистов, предоставляющих услуги по информационно-аналитическому обеспечению малого инновационного бизнеса. Рассмотрены особенности стратегии подготовки кадров, проанализированы механизмы совершенствования и контроля их профессиональных навыков.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, малый бизнес, консультирование, инновации.

Как свидетельствует международная практика, формирование в России информационно-аналитического обеспечения (ИАО) малого инновационного предпринимательства вряд ли возможно без соответствующей подготовки консультантов и расширения диапазона их профессиональных навыков. В связи с этим целью данной статьи является анализ процессов подготовки кадров как основы эффективного информационно-

аналитического обеспечения малого инновационного бизнеса

С нашей точки зрения, к консультантам необходимо предъявлять ряд ключевых требований, таких, как:

- широкий уровень знаний в профильных для малого инновационного бизнеса сферах деятельности;
- значительные аналитические навыки для качественной оценки нужд и возможностей клиентов;