

Раздел 3. ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.1

ОЦЕНКА ЦЕЛЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕГО В СОСТАВЕ ХОЛДИНГА

Бекетова Алена Михайловна (g8950@yandex.ru)

*ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
Муромский институт (филиал)*

В статье исследуется категория целевой инвестиционной привлекательности предприятия, и предлагается механизм её оценки, основанный на декомпозиции целей инвесторов. Формируется система показателей, позволяющих оценить целевую инвестиционную привлекательность и сформировать на этой основе механизм взаимодействия с инвесторами. Представлены результаты оценки целевой инвестиционной привлекательности предприятий, входящих в состав вертикально интегрированного холдинга.

Ключевые слова: целевая инвестиционная привлекательность предприятия, стратегический инвестор, холдинг, декомпозиция целей, организационные факторы, финансовые факторы, рыночные факторы, инвестиционно-инновационные факторы, стратегические факторы, итоговый рейтинг.

Исследование инвестиционной привлекательности предприятия (ИПП), функционирующего в условиях вертикально интегрированного холдинга [1], привело к выводу, что ИПП – комплексная, многоуровневая категория, формирующаяся под влиянием ряда объективных факторов в процессе согласования субъективных экономических интересов, и её оценка требует решения трех взаимосвязанных задач:

- уточнение и декомпозиция целей инвесторов каждого типа;
- выявление, классификация, ранжирование и точная оценка комплекса факторов ИПП как критериальных показателей, каждый из которых позволяет оценить степень реализации отдельных целей инвесторов;
- корректировки полученной оценки с учетом места ИПП в системе уровней инвестиционной привлекательности и существующих в ней взаимосвязей.

Типология инвесторов по преследуемым целям может включать: стратегических, портфельных инвесторов, государство, кредиторов [2, 6, 4, 5], кредиторов и участников бизнеса [8], стратегических, финансовых инвесторов и кредиторов [7], руководство предприятия, стратегических и портфельных инвесторов [3]. Несмотря на некоторые различия (так, кредиторов в одних случаях относят к финансовым инвесторам, в других рассматривают как отдельную категорию, стратегические и портфельные инвесторы могут быть объединены как участники бизнеса), состав и характеристики инвесторов в целом близки.

Для предприятия, функционирующего в составе холдинга, предлагается следующая классификация инвесторов по целям (табл. 1), в которую включен ещё один тип инвестора – тактический. Необходимость расширения клас-

сификации обусловлена тем, что в роли стратегического инвестора выступает холдинг, для других стратегических инвесторов, главной целью ставящих контроль над объектом вложений, предприятия, подконтрольные холдингу недоступны. Однако нельзя исключить возможности привлечения для реализации отдельных проектов внешних инвесторов, не получающих доли в акционерном капитале предприятия (что позволило бы отнести их к портфельным), но и не являющихся кредиторами.

Состав целей инвесторов позволяет видеть, что они поддаются декомпозиции и позволяют прийти к конечному числу целевых показателей оценки инвестиционной привлекательности, которые объединяются в группы факторов, спектр которых узок при ориентации на кредитора и наиболее широк при подчинении целям стратегического инвестора. Декомпозиция целей, проведенная для каждого типа инвестора, представлена на рисунке 1, который показывает, что ключевые цели каждого участника инвестиционного процесса реализуются через достижение подчиненных целей, а они, в свою очередь, формируются системой целевых показателей, которые объединяются в группы. Группы факторов, предложенные с учетом проведенной декомпозиции целей инвесторов, представлены организационными факторами, рыночными факторами, финансовыми факторами, инвестиционно-инновационными факторами и стратегическими факторами. Таким образом, предложенная декомпозиция целей для каждого типа инвестора дает основу для формирования системы целевых показателей и является базой для оценки целевой инвестиционной привлекательности.

Типы и цели инвесторов

Типы инвесторов	Цели
Стратегический инвестор (холдинг)	<p>Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - достижение лидирующих позиций в отрасли; - повышение эффективности бизнеса; - реализация прав собственности, контроль над объектом вложений <p>Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - расширение сферы влияния; - увеличение доли на рынке или выход на новые рынки; - объединение разных частей производственного цикла, доступ к новым ресурсам и технологиям; - рост рыночной стоимости бизнеса; - развитие предприятия, расширение его производственного, инновационного, рыночного, финансового потенциала
Тактический инвестор	<p>Ключевые цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение эффективности собственного бизнеса; - объединение разных частей производственного цикла; - доступ к новым ресурсам и технологиям; <p>Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - достижение высокого уровня доходности инвестиций; - расширение производственного и инновационного потенциала предприятия; - повышение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия; - рост рыночной стоимости бизнеса.
Портфельный инвестор	<p>Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков; <p>Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - получение дополнительного дохода от реализации акций при выходе из состава акционеров; - достижение высокой рентабельности; - повышение уровня финансовых показателей деятельности предприятия; - рост рыночной стоимости бизнеса.
Кредитор	<p>Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков; <p>Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - быстрая окупаемость инвестиций; - достижение высокой рентабельности; - повышение уровня финансовых показателей деятельности предприятия.
Государство	<p>Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение уровня социально-экономического развития страны; - укрепление позиций страны в мировой экономике; <p>Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - переход на инновационный путь развития; - обновление основных средств; - создание рабочих мест; - повышение национального престижа; - развитие предприятия, расширение его производственного, инновационного, рыночного потенциала

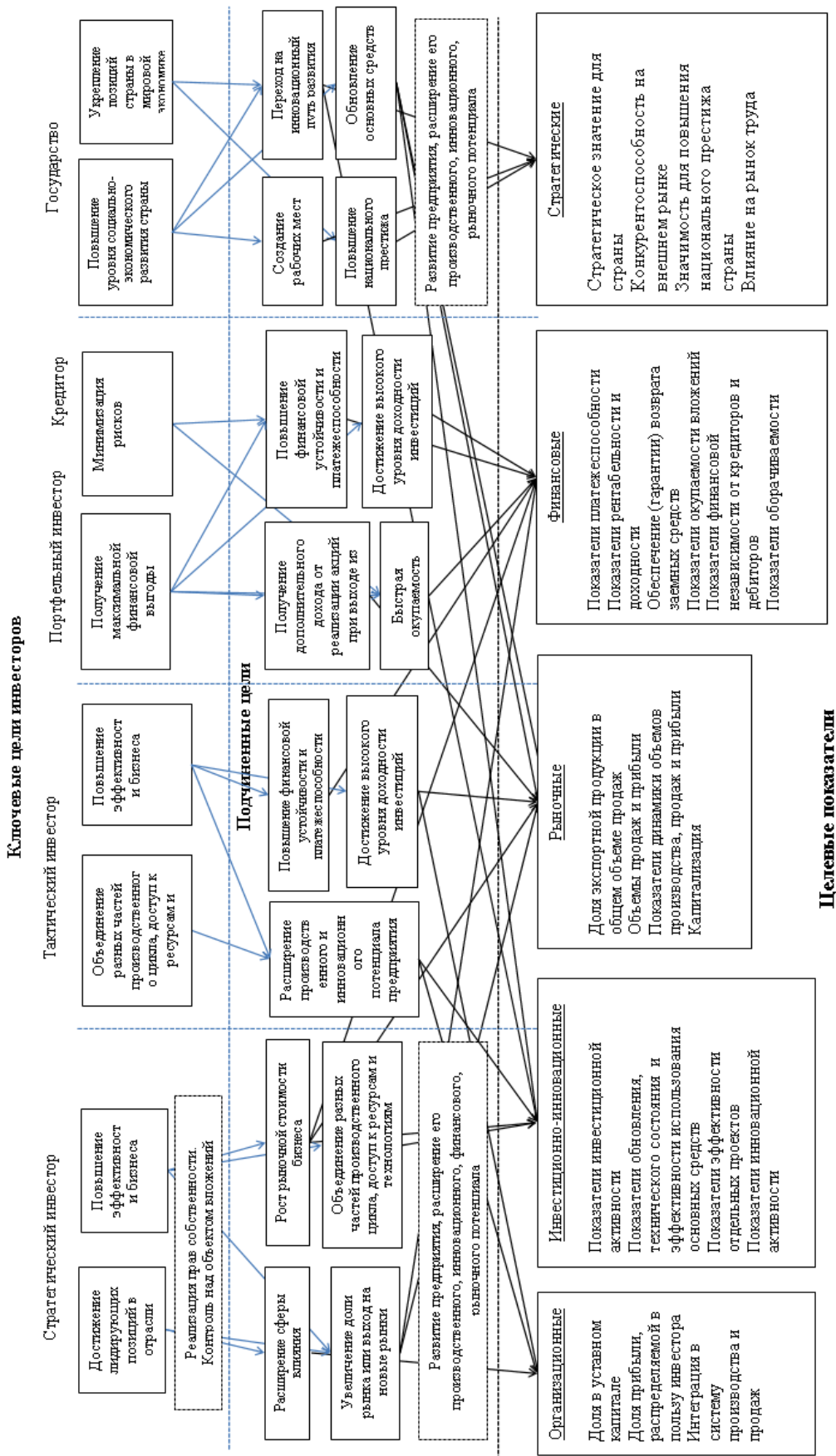


Рисунок 1. Декомпозиция целей инвесторов

Выбор конкретных целевых показателей основан на трех критериях:

1) Объективность оценки – принцип, предполагающий возможность их точного количественного измерения (преобладающая часть показателей определяется с помощью общеизвестных расчетных формул или методом прямого подсчета);

2) Сопоставимость – для достижения сопоставимости данных в систему включены относительные, а не абсолютные показатели, в тех случаях, когда реализацию целей инвесторов отражал стоимостной показатель, было проведено его преобразование (так, для показателей объемов продаж и прибыли взяты соответственно коэффициенты оборачиваемости и рентабельности активов, позволяющие соотнести их величину со стоимостью имущества предприятия);

3) Критерий максимума – наилучшим является максимальное значение показателя (в некоторых случаях для этого проведено преобразование исходного показателя).

В рамках проведенного исследования выполнено обоснование системы целевых показателей для инвесторов каждого типа. С учетом необходимости ограничения объема статьи в таблице 2 приведена система показателей для стратегического инвестора.

Для предприятия, входящего в состав холдинга, в качестве целевой должна рассматриваться, прежде всего, инвестиционная привлекательность, сформированная с учетом приоритетов холдинга как стратегического инвестора, структура целей которого делает очевидной возможность достижения баланса его интересов и интересов предприятия как субъекта инвестиционного процесса.

На основании предложенной методики рассчитаны целевые показатели инвестиционной привлекательности для стратегического, тактического, портфельного инвесторов и кредитора по 11 промышленным предприятиям, входящим в состав ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей». Проведена стандартизация и ранжирование предприятий по методу расстояний по отношению к эталонным значениям целевых показателей, получены рейтинговые показатели для четырех типов инвесторов по группам факторов и итоговый рейтинговый показатель. Интегральные показатели по группам факторов и общий интегральный показатель для целей стратегического инвестора, который рассматривается в качестве ключевого, по 11 предприятиям концерна представлены в таблице 3. Минимальное

значение итогового показателя отражает наибольшую степень близости к эталону и, соответственно, полноты реализации комплекса целей стратегического инвестора.

Таким образом, в соответствии со значениями рейтингов по организационным, рыночным, финансовым, инвестиционно-инновационным факторам и итоговому рейтинговому показателю, составленным для целей стратегического инвестора, распределение мест, которые заняли предприятия в системе оценки ИПП с ориентацией на холдинг, выглядит следующим образом (табл. 4).

Таблицы 3 и 4 позволяют увидеть, что наибольшей инвестиционной привлекательностью для стратегического инвестора обладает ОАО «Ижевский электромеханический завод «Купол», который по всем группам показателей имеет высокий ранг. Наихудшие показатели демонстрирует ОАО «Ульяновский механический завод», несмотря на высокий рейтинг по рыночным факторам. Исследуемое предприятие ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов» занимает итоговое пятое место, что в целом характеризует средний уровень его инвестиционной привлекательности для стратегического инвестора-холдинга. Если рассматривать его рейтинг с детализацией по четырем группам факторов, наихудшие показатели объект исследования демонстрирует по рыночной группе факторов (7 место). По остальным группам факторов – организационным, финансовым, инвестиционно-инновационным – ОАО «МЗ РИП» занял 5-е места в рейтинге. Таким образом, выявлены конкретные причины недостаточного инвестирования предприятия и способы их устранения. Так, для повышения целевой инвестиционной привлекательности объекта исследования, необходимо достижение целевых критериальных показателей, в первую очередь, по группе рыночных факторов, и, в частности по таким показателям, как доля экспортной выручки в общем объеме продаж и коэффициент роста чистой прибыли. Кроме того, для повышения инвестиционной привлекательности ОАО «МЗ РИП» необходимо значительное повышение его инвестиционной и инновационной активности, а также повышение обеспеченности собственными оборотными средствами.

Итоги оценки целевой инвестиционной привлекательности предприятий для тактического, портфельного инвесторов и кредитора показаны в таблице 5.

Таблица 2
Обоснование системы показателей оценки целевой инвестиционной привлекательности предприятия для стратегического инвестора (холдинга)

Группа факторов	Целевой показатель	Порядок расчета	Обоснование		
Организационные факторы (отражающие распределение прав собственности)	Доля инвестора в уставном капитале	$\frac{\text{Стоимость (количество) акций, принадлежащих инвестору}}{\text{Общая стоимость акционерного капитала}}$ (общее количество акций)	Позволяет оценить полноту реализации прав собственности (контроль над объектом вложений)		
	Доля прибыли, распределяемой в пользу инвестора	Чистая прибыль, распределенная в пользу инвестора в форме дивидендов, отчислений в фонды и резервы или в иной форме Чистая прибыль	Позволяет оценить полноту реализации прав собственности (право на извлечение дохода)		
	Интеграция в систему производства и продаж	Стоимость продукции, работ, услуг, реализованных в рамках отраслевой специализации холдинга Общая стоимость реализованной продукции	Позволяет оценить достижение цели объединения разных частей производственного цикла		
	Доля экспортной выручки в общем объеме продаж	Стоимость продукции, работ, услуг, реализованных на экспорт Выручка от продаж за год	Являются индикаторами, отражающими расширение производственного и рыночного потенциала предприятия, увеличения доли рынка, расширения сферы влияния и роста рыночной стоимости бизнеса. В конечном счете, позволяют оценить реализацию целей первого уровня: повышение эффективности бизнеса и достижения лидирующих позиций в отрасли.		
	Коэффициент роста выручки от продаж	Выручка от продаж в отчетном году Выручка от продаж в предыдущем году			
	Коэффициент роста прибыли от продаж	Прибыль от продаж в отчетном году Прибыль от продаж в предыдущем году			
	Коэффициент роста чистой прибыли	Чистая прибыль в отчетном году Чистая прибыль в предыдущем году			
	Рыночные факторы (характеризующие динамику продаж и устойчивость рыночных позиций)	Рентабельность активов	Чистая прибыль Общая стоимость активов	Характеризует финансовую независимость предприятия, его стабильность с точки зрения инвесторов, позволяют оценить уровень финансового потенциала и реализацию целей роста рыночной стоимости и повышения эффективности бизнеса	
		Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка от продаж Общая стоимость активов		
		Коэффициент автономии	Собственные средства Общая стоимость капитала		
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		Собственные средства – Внеоборотные активы Оборотные активы			
Отсутствие иммобилизации средств в расчетах		Общая стоимость имущества Дебиторская задолженность			
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств		Выручка от продаж Оборотные средства			
Коэффициент текущей ликвидности		Оборотные средства Краткосрочные обязательства			
Финансовые факторы (отражающие устойчивость и платежеспособность)					

Продолжение таблицы 2

Группа факторов	Целевой показатель	Порядок расчета	Обоснование
Инвестиционно-инновационные	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль Собственные средства	Характеризует уровень производственного потенциала предприятия, реализацию цели роста эффективности бизнеса
	Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы Собственные средства	
	Инвестиционная активность	Вложения в основной капитал в отчетном году (без затрат на НИОКР) Общая стоимость активов	
	Кoeffициент поступления основных средств	Стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию за год	
	Кoeffициент годности основных средств	Стоимость основных средств на конец года	
	Фондоотдача	Остаточная стоимость основных средств Первоначальная стоимость основных средств	
	Инновационная активность	Выручка от продаж Первоначальная стоимость основных средств	
	Доля прибыли, направленная на инвестиционные цели	Вложения в освоение производства новых видов продукции, продолжающиеся ОКР Общая стоимость активов предприятия	
	Рентабельность инвестиционных ресурсов	Чистая прибыль, направленная на инвестиционные цели Чистая прибыль	
	Кoeffициент возврата инвестиций	Накопленная чистая прибыль Общий объем инвестиционных ресурсов (собственные средства + долговременные займы)	
Стратегические	Кoeffициент возврата инвестиций	Объем инвестиций за год Чистая прибыль за год	
	Принадлежность к отраслям (видам деятельности), имеющим стратегическое значение	1 балл - принадлежит к данным отраслям 0 баллов - не принадлежит	
	Принадлежность к отраслям-экспортерам	1 балл - принадлежит к данным отраслям 0 баллов - не принадлежит	
	Принадлежность к объектам (регионам, видам деятельности), развитие которых способствует росту национального престижа	1 балл - принадлежит к данным объектам (регионам, видам деятельности) 0 баллов - не принадлежит	
	Влияние на рынок труда	2 балла - имеет важное или определяющее значение на рынке труда 1 балл - частично влияет на рынок труда 0 баллов - не влияет или практически не влияет на рынок труда	Являются ключевыми показателями, определяющими степень влияния предприятия на рост национального престижа и защиту государственных интересов

Таблица 3

Рейтинговая оценка целевой инвестиционной привлекательности предприятий для стратегического инвестора (холдинга)

Наименование предприятия	Рейтинг по организационным факторам	Рейтинг по рыночным факторам	Рейтинг по финансовым факторам	Рейтинг по инвестиционно-инновационным факторам	Итоговый рейтинговый показатель
ОАО «ВМП Авитек»	0,02	1,67	1,1	1,62	2,57219
ОАО «Волжский электромеханический завод»	3,025	2,13	1,13	1,82	3,02452
ОАО «ГОЗ Обуховский завод»	4,504	1,85	3,09	2,51	4,50386
ОАО «Ижевский электромеханический завод Купол»	2,397	1,49	1,07	1,53	2,39663
ОАО «Красное знамя»	2,558	1,35	1,46	1,59	2,5583
ОАО «Марийский машиностроительный завод»	5,089	2,04	2,07	4,05	5,08864
ОАО «МЗ им. Калинина»	2,946	1,59	1,88	1,44	2,94559
ОАО «МЗ РИП»	2,992	1,84	1,67	1,66	2,99166
ОАО «Нижегородский машиностроительный завод»	4,299	1,72	2,88	2,49	4,29928
ОАО «Новосибирский завод им. Коминтерна»	3,873	2,17	1,93	2,36	3,8733
ОАО «Ульяновский механический завод»	5,207	1,49	2,38	4,15	5,2074

Таблица 4

Ранжирование предприятий для целей стратегического инвестора

Предприятия	Организационные факторы	Рыночные факторы	Финансовые факторы	Инвестиционно-инновационные факторы	Стратегические факторы	Обобщенный рейтинг
ОАО «ВМП Авитек»	1	5	2	4	-	3
ОАО «Волжский электромеханический завод»	6	10	3	6	-	6
ОАО «ГОЗ Обуховский завод»	9	8	11	9	-	9
ОАО «Ижевский электромеханический завод Купол»	2	3	1	2	-	1
ОАО «Красное знамя»	3	1	4	3	-	2
ОАО «Марийский машиностроительный завод»	10	9	8	10	-	10
ОАО «МЗ им. Калинина»	4	4	6	1	-	4

Продолжение таблицы 4

Предприятия	Организа- ционные факторы	Рыночные факторы	Финансовые факторы	Инвести- ционно- инновацион- ные факторы	Стратеги- ческие факторы	Обобщен- ный рейтинг
ОАО «МЗ РИП»	5	7	5	5	-	5
ОАО «Нижегород- ский машино- строи- тельный завод»	8	6	9	8	-	8
ОАО «Новосибир- ский завод им. Коминтерна»	7	11	7	7	-	7
ОАО «Ульянов- ский механиче- ский завод»	11	2	10	11	-	11

Таблица 5

Итоговый рейтинг предприятий

Предприятия	Стратегический инвестор (холдинг)	Тактический инвестор	Портфельный инвестор	Кредитор
ОАО «ВМП Авитек»	3	3	4	5
ОАО «Волжский электроме- ханический завод»	6	6	6	3
ОАО «ГОЗ Обуховский за- вод»	9	9	8	7
ОАО «Ижевский электроме- ханический завод Купол»	1	1	2	1
ОАО «Красное знамя»	2	2	1	2
ОАО «Марийский машино- строительный завод»	10	10	9	10
ОАО «МЗ им. Калинина»	4	4	3	4
ОАО «МЗ РИП»	5	5	5	6
ОАО «Нижегородский ма- шиностроительный завод»	8	8	11	11
ОАО «Новосибирский завод им. Коминтерна»	7	7	10	8
ОАО «Ульяновский механи- ческий завод»	11	11	7	9

Сравнительный анализ рейтингов предприятий позволяет видеть, что они обладают неодинаковой инвестиционной привлекательностью для разных типов инвесторов. Так, ОАО «Ульяновский механический завод», который в системе оценки стратегического и тактического инвесторов занимает лишь 11-е место, в рейтинге портфельного инвестора и кредитора поднимается на 7-е и 9-е места соответственно. ОАО «МЗ РИП» имеет равную инвестиционную привлекательность с точки зрения стратегического, тактического и портфельного инвесторов и занимает 5-е место. Однако целевая инвестиционная привлекательность ОАО «МЗ РИП» с точки зрения кредитора ниже, завод занимает в рейтинге 6-е место, что обусловлено концентрацией внимания на рыночных и финансовых критериях и ослаблением роли организационных и инвестиционно-инновационных факторов.

Целевая инвестиционная привлекательность предприятия с учетом интересов госу-

дарства прежде всего должна рассматриваться с позиции стратегических факторов, уровень которых определяется путем присваивания предприятию баллов (табл. 6).

Уровень стратегических показателей, играющих ключевую роль для определения целевой инвестиционной привлекательности с учетом интересов государства, примерно одинаков для предприятий концерна «Алмаз-Антей», поскольку все они принадлежат к отраслям оборонной промышленности и осуществляют экспортные поставки. Также не вызывает сомнения влияние на рынок труда, оцененное с учетом среднесписочной численности персонала и населения города, где находится предприятие, при этом влияние за занятость ОАО «МЗ РИП» и ОАО «ИМЗ «Купол» является наиболее заметным, что повышает их целевую инвестиционную привлекательность.

Таблица 6

Уровень стратегических показателей для предприятий

Предприятия	Принадлежность к отраслям, имеющим стратегическое значение	Принадлежность к отраслям-экспортерам	Принадлежность к объектам, развитие которых способствует росту национального престижа	Влияние на рынок труда	Итого, сумма баллов
ОАО «ВМП Авитек»	1	1	0	1	3
ОАО «Волжский электромеханический завод»	1	1	0	1	3
ОАО «ГОЗ Обуховский завод»	1	1	0	1	3
ОАО «Ижевский электромеханический завод Купол»	1	1	0	2	4
ОАО «Красное знамя»	1	1	0	1	3
ОАО «Марийский машиностроительный завод»	1	1	0	1	3
ОАО «МЗ им. Калинина»	1	1	0	1	3
ОАО «МЗ РИП»	1	1	0	2	4
ОАО «Нижегородский машиностроительный завод»	1	1	0	1	3
ОАО «Новосибирский завод им. Коминтерна»	1	1	0	1	3
ОАО «Ульяновский механический завод»	1	1	0	1	3

Таким образом, предложенная методика определения целевой инвестиционной привлекательности позволяет дифференцировать предприятия и выявить источники роста инвестиционной привлекательности для конкретного типа инвестора. Однако, поскольку в исследовании предлагается рассматривать целевую инвестиционную привлекательность не только как средство оценки достигнутого уровня, а как механизм взаимодействия с инвесторами, полученные результаты определяют направление дальнейшей работы, а именно – формирование модели выбора стратегии и тактики взаимодействия предприятия с конкретными типами инвесторов, учитывающей необходимость согласования экономических интересов субъектов инвестиционного процесса. Следует отметить, что формирование целевой инвестиционной привлекательности является одним из этапов разработки и реализации инвестиционной политики предприятия, который направлен на привлечение инвестиций. Аккумуляция инвестиционных ресурсов на данном этапе достигается путем согласования потребностей предприятия, заинтересованного в привлечении конкретного типа инвестора, и собственно инвестора. Организация, обеспечивая и контролируя свой уровень инвестиционной привлекательности для целей конкретного инвестора, оказывает непо-

средственное влияние на привлечение целевых инвестиций. Управление уровнем инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется путем регулирования критериальных показателей-индикаторов. Устанавливая нормативные значения и разрабатывая мероприятия по корректировке фактических значений, организация тем самым привлекает конкретного инвестора. Кроме того, желаемый уровень определенного набора показателей-индикаторов может объединять интересы нескольких инвесторов, согласовывая их между собой. Так, например, высокий уровень инновационной активности обращает на себя внимание государства, стратегического и тактического инвестора. Предприятие, в свою очередь, работая над уровнем данного индикатора, повышает свою инвестиционную привлекательность в глазах ряда инвесторов.

Использование целевой инвестиционной привлекательности в качестве механизма взаимодействия с инвесторами требует соответствующего информационного обеспечения, инструментом которого может служить введение дополнительной формы финансовой отчетности (раздела годового отчета предприятий), которые находились бы в открытом доступе.

Целевой уровень конкретных показателей может задавать как само предприятие, так и потенциальные инвесторы. Наиболее значимым представляется возможное установление целевых показателей-индикаторов государством, что обеспечит стратегический подход к расстановке инвестиционных приоритетов и при этом позволит создать механизм урегулирования интересов стратегического, тактического, портфельного инвесторов и кредитора, с одной стороны, и субъекта инвестиций – с другой.

Литература

1. Васильцова А.М. Формирование целевой инвестиционной привлекательности предприятия в составе холдинга // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством», 2014. - № 1(19) - с. 8-14.
2. Иванова Н.Н., Осадчая Н.А. Экономическая оценка инвестиций. - М.: Феникс, 2004. 218 с.
3. Самарина Н.С. Методическое обеспечение комплексного анализа инвестиционной привлекательности промышленных предприятий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2012. - № 2. – с. 143-149.
4. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2005. - 560 с.
5. Тулупникова Ю.В. Инвестиционная деятельность: курс лекций. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tulupnikova.com>
6. Цакунов С.В. Теория и практика инвестиционного маркетинга и менеджмента: курс лекций. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://inv-m-2009.narod.ru/Lect_1.html
7. Чайран Ю.А., Лукьянова А.А. Формирование инвестиционной привлекательности предприятий // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева, 2010. - № 3. – с. 187-191.
8. Шнайдер В.В. К вопросу взаимосвязи: инвестор, инвестиции, прибыль // Вестник Гуманитарного института ТГУ, 2011. - № 3. – с. 70-73.