

УДК 658.167

В. П. Егоров, к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются особенности механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия в современных условиях, определяется его понятийный аппарат, предлагаются направления совершенствования управления этим процессом.

Ключевые слова: стимулирование, инвестор, факторы, инвестиционная привлекательность, предприятие.

Рис. 1, лит. 9.

V. P. Ygorov

FEATURES OF THE MECHANISM OF STIMULATION OF INVESTMENT APPEAL OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In article features of the mechanism of stimulation of investment appeal of the enterprise in modern conditions are considered, its conceptual device is defined, directions of perfection of management are offered by this process.

Keywords: stimulation, the investor, factors, investment appeal, the enterprise.

Введение. Инвестиционная деятельность является важной и неотъемлемой сферой хозяйственной деятельности предприятий – участников экономических отношений. Произошедшая в современном обществе переоценка принципов и модельных характеристик экономического развития изменила представления об инвестиционной политике предприятия. Поскольку формирование благоприятной среды предприятия на современном этапе экономического развития невозможно без решения проблемы стимулирования инвестиционной привлекательности, то качественно новым и актуальным в современных условиях является разработка и внедрение механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, в котором нуждается большинство предприятий.

Анализ современного состояния научных исследований показал недостаточность проработки некоторых важных проблем и методических положений в этой области. Применение ограниченного числа методов стимулирования инвестиционной привлекательности не обеспечивает экономического оптимума и не позволяет эффективно управлять предприятием.

Следовательно, вопрос современного экономического развития предприятий неразрывно связан со стимулированием его инвестиционной привлекательности, что позволяет привлечь потенциальных инвесторов и улучшить позиции на рынке, применять современные технологии, добиться высоко прибыльного производства.

Таким образом, если предприятие не желает оставаться на задворках мирового экономического развития, то актуальным для него является разработка механизма стимулирования инвестиционной привлекательности, который включает комплекс методов, направленных на достижение поставленной цели.

Особенностью глобальной экономики XXI века является постиндустриальный тип экономического развития, для которого характерны дематериализация производства, его интеллектуализация, информатизация, использование генной инженерии и биотехнологий и прочее. Любая страна в контексте этих глобальных постиндустриальных трансформаций и

объективной необходимости инновационной модели развития, нуждается в больших финансовых инвестициях. Ученый-мыслитель, классик мировой политической экономики Михаил Иванович Туган-Барановский [1] считал инвестиции средством для достижения материального и духовного благополучия населения и утверждения его существования. При этом, важное значение отводил повышению инвестиционной привлекательности как экономики страны в целом, так и регионов, отраслей и предприятий.

Одновременно остаются нерешенными вопросы определения особенностей механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия в современных условиях, что и обусловило выбор темы исследования.

Основная часть. Проблемы инвестирования всегда находились в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В этой связи возникает потребность в уточнении понятийного аппарата, связанного с инвестициями, которые стали употребляться относительно недавно. Поэтому, их уяснение является необходимым условием данного исследования.

Не всегда законодательное обеспечение инвестиционной деятельности в странах мира характеризуется своей четкостью и стабильностью. В большинстве своем в законодательстве государств инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в результате чего создается прибыль или достигается социальный эффект. Такое изложение понятия инвестиции в определенной степени иллюстрирует исключительно прагматический подход к потенциальному инвестору со стороны государства.

Несомненно, что достижение социального эффекта - одно из основных и приоритетных целей государственной экономической политики, однако для инвестора главной целью его деятельности является получение прибыли. Этот факт надо четко понимать на тех властных уровнях, от которых зависит формирование благоприятного инвестиционного климата в стране.

Многообразие определений понятия инвестиции в современной отечественной и зарубежной литературе в значительной степени характеризуется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории. С точки зрения финансов под инвестициями понимают все виды активов, которые вкладываются в хозяйственную деятельность с целью получения дохода.

В любом случае инвестиции представляют собой способ вложения капитала во всех его формах, который должен обеспечить его сохранение или рост, с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства. При этом прирост капитала должен быть достаточным с тем, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде.

Инвестиции являются особым товаром, имеющим обращение на рынке. Возможность его получения в том или ином виде часто зависит от понимания и учета взаимных интересов партнеров, от умения видеть объект инвестирования с позиций стратегического инвестора и оценивать его инвестиционную привлекательность.

В экономической литературе существуют разные подходы к определению инвестиционной привлекательности. Обзор литературных источников указывает на то, что отдельные вопросы анализа, оценки и стимулирования инвестиционной привлекательности требуют глубинного обоснования в процессе их исследования. Отсюда инвестиционная привлекательность рассматривается на уровне страны, региона, отрасли, предприятия. Приведем некоторые примеры таких определений инвестиционной привлекательности.

По мнению Е.Р. Орловой, С.А. Смоляка [2] инвестиционная привлекательность – это совокупность объективных и субъективных условий, благоприятствующих или препятствующих процессу инвестирования национальной экономики на макро- и микро -

уровнях.

В.Г. Федоренко [3] утверждает, что инвестиционная привлекательность определяется субъектами инвестирования по общему инвестиционному климату в стране и условиями проведения внешнеэкономической деятельности, в том числе правовыми, таможенными.

Инвестиционная привлекательность региона – это интегральная характеристика отдельного региона страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, которые существенно влияют на формирование прибыльности инвестиций и инвестиционных рисков [4].

Инвестиционная привлекательность отраслей – это интегральная характеристика с позиции перспективности развития, прибыльности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Она оценивается во время разработки инвестиционной стратегии предприятия и отраслевой диверсификации его инвестиционного портфеля [5].

Предприятие является конечной точкой вложения средств, где реализуются конкретные проекты, а привлекательность каждого инвестиционного проекта определяется привлекательностью всех составляющих – страны, отрасли, региона, предприятия. Другими словами, для стратегического инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств, например, в машиностроительное предприятие, если развитие этой отрасли в масштабе международной экономики находится в кризисном состоянии. Также, несмотря на финансовую выгодность проекта, риск политической и экономической нестабильности в стране скажется отрицательно на любых усилиях по привлечению инвестора.

В соответствии с существующей методикой интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций [6], инвестиционная привлекательность предприятия – это уровень удовлетворения финансовых, производственных, организационных и прочих требований или интересов инвестора относительно конкретного предприятия, которое может определяться или оцениваться значением соответствующих показателей, в том числе интегральной оценкой. Инвестиционная привлекательность предприятия – это его интегральная характеристика как объекта будущего инвестирования с позиции перспектив развития (динамики объемов продаж, конкурентоспособности продукции), эффективности использования ресурсов и активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости, а также значение ряда неформализованных показателей.

При исследовании инвестиционной привлекательности предприятия следует помнить, что она находится под влиянием множества факторов [7], которые не имеют стоимостной оценки (неформализованные факторы):

- политические;
- общеэкономические изменения;
- реорганизация отрасли;
- смена формы собственности;
- деловой имидж руководства.

Таким образом, считаем, что инвестиционная привлекательность предприятия – это совокупность условий, факторов (стоимостных и не стоимостных), интегральных характеристик предприятия как объекта инвестирования с позиции перспектив развития, которые обеспечивают инвестору получение экономического эффекта (дохода) от вложения средств при минимальном уровне риска.

Далее рассмотрим точки зрения различных авторов по поводу определения понятия стимулирования.

В современном экономическом словаре [8], стимулирование – это экономическое побуждение, использование материальных стимулов (побудителей), способствующих тому,

чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование. В свою очередь стимул – это:

- причина, побуждающая к действию;
- предмет (объект) заинтересованности в осуществлении чего-нибудь;
- побудитель, вызывающий реакцию, действие;
- средство материального и морального поощрения работников, коллективов предприятий к улучшению их организации труда;
- средство материального и морального поощрения работников, коллективов предприятий к повышению его продуктивности, улучшению качества продукции, лучшему использованию ресурсов и увеличению прибыли.

Стимулирование экономическое – система мер, использующая материальные средства с целью побуждать участников производства трудиться для создания общественного продукта. Характер, формы и методы экономического стимулирования зависят от господствующих производственных отношений общества.

Таким образом, стимулирование – это внешнее или внутреннее воздействие, побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения.

Из вышеприведенного следует вывод, что стимулирование инвестиционной привлекательности предприятия – это совокупность методов побуждения и повышения материальной заинтересованности инвестора в предприятии как объекте инвестирования с позиции перспектив его развития (динамики объемов продаж, конкурентоспособности продукции), эффективности использования ресурсов и активов, их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости, а также значения ряда неформализованных показателей (отраслевая принадлежность, статус собственности, интеллектуальный капитал предприятия, деловой имидж руководства предприятия и прочее).

Говоря о стимулировании инвестиционной привлекательности предприятия, следует исследовать данный процесс на уровне региона и отрасли, поскольку отсутствие данных мероприятий на макро-уровне приводит к невозможности их осуществления на уровне предприятия.

В настоящее время, в качестве примера следует привести оценку, иностранных экспертов экономического климата в Украине и инвестиционной привлекательности ее регионов, которые в настоящее время являются неблагоприятными.

Так, если в 2005 году общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составлял 8,4 млрд. долл. США, при реальной потребности в 40 млрд. долл. США, то в первом полугодии 2015 года, объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составлял 1,04 млрд. долл. США, при реальной потребности свыше 100 млрд. долл. США. При этом отток иностранных инвестиций из экономики Украины имеет тенденцию к его увеличению. Например, в 2012 году он составил 1,25 млрд. долл. США, 2013 году – 2,8 млрд. долл. США, 2014 году – 1,17 млрд. долл. США, а за первое полугодие 2015 года – 2,91 млрд. долл. США.

Таким образом, в целом, за последние десять лет (2005-2015 годы) общий объем прямых иностранных инвестиций в экономику Украины уменьшился в восемь раз, в свою очередь потребность их увеличилась в сотни раз.

Далее, рассмотрим особенности механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, которые должны определяться в процессе его целеполагания и соответствовать выдвигаемым целям предприятия. К ним следует отнести:

1. Особенности амортизационной политики предприятия.

Амортизация – это важнейший источник воспроизводства и научно-технического развития предприятия. Это связано не только с ее суммарной величиной (ее доля в себестоимости продукции составляет в среднем по промышленности от 20% до 40%), но и с минимальной по сравнению с прибылью зависимостью от результатов текущей

хозяйственной и финансовой деятельности, следовательно, надежностью получения денежных средств.

В большинстве развитых стран, экономика которых характеризуется высокой инвестиционной активностью, амортизационная политика является одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия.

Следует отметить, что нельзя допускать увеличения изношенности основных фондов до 50% и выше, как имеет место в экономике Украины, где в большинстве своем на предприятиях износ производственных мощностей достиг 100%, и при этом они продолжают работать. Устаревшее оборудование и отсутствие современных технологий становится едва ли не главным сдерживающим фактором экономического развития, что требует усовершенствования амортизационной политики. В настоящее время, при соблюдении действующего в Украине налогового законодательства, возмещение и техническое переоснащение основных фондов, а то и обычный текущий ремонт, на предприятиях, становятся невозможными. Причина в том, что амортизация основных фондов не относится на валовые затраты, единственным источником модернизации остается чистая прибыль и привлеченные средства. А с этим, как известно, у украинских предприятий большие проблемы.

Еще начиная с 2003 года вопрос о неудовлетворительном состоянии основных средств предприятий в Украине поднимался на самом высоком уровне. Но президентские кампании 2004, 2009 и 2014 годов надолго вытеснили из поля зрения власти вопрос о стремительно стареющих основных фондах. Более того, в апреле 2005 года инвесторов специальных экономических зон (СЭЗ) на Донбассе попросили платить НДС на ввезенное оборудование. Эти действия правительства отбили у инвесторов желание вкладывать деньги в СЭЗ, и последние, крупные очаги инвестиций в средства производства были с успехом погашены.

А ведь создание свободных экономических зон и территорий приоритетного развития (ТПР) – действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и инвестиционных проектов. Но в Украине зональные льготы СЭЗ и ТПР вместо инструмента стимулирования инвестиционной привлекательности отдельных территорий стали средством скрытого субсидирования отдельных лоббистских группировок и способом первоначального накопления капиталов, впоследствии вывозимых за рубеж.

Таким образом только путем регулирования государственной амортизационной политики возможен положительный результат в инвестиционной привлекательности предприятий.

2. Особенности кредитной политики предприятия.

Основной критерий эффективности кредитной политики - это рост доходности по основной деятельности предприятия, либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитования), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики).

В среднем по промышленности дебиторская задолженность всегда занимала особое место в финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Счета дебиторов заслужили репутацию непроизводительного актива, связывающего дефицитные финансовые ресурсы. И действительно, слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Это связано с тем, что она повышает риск неплатежей и связанных с ними финансовых потерь.

Дебиторская задолженность, особенно просроченная, - это отвлеченные оборотные средства предприятия. Если проводить аналогию с организмом человека, то оборотные средства - это «кровь» предприятия. Никому не хочется быть обескровленным, поэтому с дебиторской задолженностью должна вестись борьба. В современных условиях предприятия

сталкиваются с множеством проблем: хозяйствующие субъекты не могут во время рассчитываться с поставщиками сырья, следовательно, задерживаются поставки материалов, тормозится производственный процесс, сокращается прибыль. Это приводит к вынужденному повышению цен на продукцию, что, конечно, не нравится клиентам.

Что касается предоставления банковских кредитов предприятиям, то в современной экономической практике почти отсутствует механизм долгосрочного кредитования предприятий.

Так в мировой экономике доля банков, в общем объеме инвестиций, составила порядка 5% от всего объема банковского кредитования, большей частью краткосрочного. Банкам выгоднее осуществлять краткосрочные операции между субъектами и посредниками финансово-кредитного рынка и тем самым получать гарантированную прибыль на уровне рыночного процента. Поэтому большинство предоставленных кредитов направляется не на финансирование инвестиционных проектов, а на обеспечение «потребительских» расходов (погашение долгов, оплата энергоносителей, выплата зарплаты и прочее). То есть вопрос не в том, что у государства нет средств для инвестирования, а в том, что у банков нет стимулов эти средства использовать для инвестирования.

3. Особенности управления проектными рисками на предприятии.

Под проектными рисками понимаются убытки или упущенная выгода, которые могут быть понесены при реализации проекта с определенной, поддающейся изменению вероятностью [9].

В современных условиях специфика деятельности предприятия предполагает специфический набор рисков, сопутствующих его деятельности. Можно с уверенностью сказать, что инвестор, рассматривающий возможности вложения средств в некоторый проект, принимает во внимание как минимум, представленный далее набор инвестиционных рисков, описание которых должно обязательно присутствовать в бизнес-плане. Системно проведенный анализ этих рисков и правильная оценка должен дать инвестору, будь то внешний инвестор или само предприятие, уверенность в надежности вложенных средств.

Выделим следующие виды проектных рисков, которые характерны для предприятий, в современных условиях:

1) Деловой риск. Успешность реализации любого проекта подвержена влиянию внешней среды: условиям, складывающимся в конкретной отрасли. Это проявляется в снижении спроса или цены на продукцию, увеличением затрат, действиях конкурентов, действиях регуляторов отрасли (рынка). Данное влияние вызывает неопределенность относительно будущего потока средств от реализации проекта, а, следовательно, неуверенность инвесторов в получении дохода от инвестиций. Основными проблемами, влияющими на качество оценки данного вида риска, являются: отсутствие (недоступность, неполнота) информации о соответствующих рынках и действиях (позициях) конкурентов; не публичность (информационная закрытость) субъектов экономической деятельности; неразвитость рыночных и общественных структур и институтов, предоставляющих информацию о внешней среде.

2) Финансовый риск. Он определяется спецификой используемых способов финансирования проекта, от выбора которых зависит уровень и постоянство затрат, что влечет за собой увеличение неопределенности в отношении дохода инвесторов. При оценке данного риска типичными ошибками являются: отсутствие учета и анализа существующих на рынке тенденций относительно процентных ставок; в расчетах не учитываются официальные (неофициальные) прогнозы курса национальной валюты.

3) Риск ликвидности. Возможность минимизации этого вида риска напрямую зависит от наличия и степени развития вторичного рынка инвестиций как такового, что делает риск ликвидности, учитывая украинские реалии, наиболее весомым. Ликвидность для инвестора равна возможности быстрой продажи активов (выйти из проекта) без существенных потерь. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести:

отсутствие в бизнес – плане анализа возможности выхода инвестора из проекта, а также отсутствие приблизительной оценки возможных при этом потерь; отсутствие анализа источников и возможности замещения инвестиционного ресурса в случае выхода из проекта основного инвестора.

4) Курсовой риск. Этот риск несет инвестор, финансирующий проект в валюте, отличной от национальной (своей). Любой инвестор, финансирующий проект в иностранной валюте, должен оценивать не только неопределенность предполагаемых доходов, но и неопределенность будущего обменного курса национальной и иностранной валют. Чем выше волатильность валютного курса, тем выше неопределенность в его будущем значении, а значит и выше степень курсового риска.

5) Политический риск. Данный риск возникает при нестабильной политико-экономической ситуации в стране, где реализуется проект, направленный на повышение экономического потенциала предприятия. Многие проекты показывают, что основным риском является риск политический. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести: отсутствие анализа возможной подверженности данному риску; не предусматриваются варианты действий в случае возникновения данного риска.

б) Риски, присущие конкретному проекту, а именно: бюджетный – неожиданные потери или недополученные выгоды в случае превышения запланированных бюджетом («сметой» проекта) расходов; контрактный – потери или недополучение выгоды вследствие заключения юридически небезупречных контрактов либо срыва; кредитный – потери вследствие неисполнения обязательств контрагентами по заключенным контрактам. К типичным ошибкам при оценке данного риска следует отнести: не описываются или не предусматриваются механизмы контроля над рисками и при расчетах не учитываются возможные потери при реализации риск - событий.

Следует отметить, что предприятия неохотно предоставляют инвесторам информацию, которая необходима, для принятия решения об инвестировании. В частности, слабо описывается фактическая деятельность предприятия, отсутствует анализ фактического финансового состояния, не совсем понятен рынок и нет конкретных (с цифрами) объяснений прогнозируемому росту объемов реализации продукции и многое другое. Сегодня предприятия недостаточно владеют техническими средствами управления проектами (в основном малом и среднем бизнесе). А в бизнес-планах риски иногда описаны, без конкретных мероприятий по их снижению.

4. Особенности финансового состояния предприятия.

Для инвесторов являются более привлекательным то, что предприятия, ведут стабильную финансовую деятельность и получают постоянную прибыль. Однако, у предприятий зачастую возникают проблемы финансового характера, не говоря уже о том, что они могут быть хронически убыточны. Проблемы и затруднения, которые возникают в финансовом состоянии, у большинства современных предприятий имеют два основных проявления (рис. 1). Их можно сформулировать как:

- низкая ликвидность (дефицит денежных средств);
- недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (низкая рентабельность).

Индикаторами низкой ликвидности являются: неудовлетворительные показатели ликвидности; просроченная кредиторская задолженность; сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитуемыми организациями.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

Можно выделить две глобальных причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии предприятия:

- нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами);
- отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли).



Рис. 1. Проблемы финансового состояния предприятия в современных условиях

Для многих действующих предприятий причина финансовых затруднений состоит именно в нерациональном управлении оборотными средствами, то есть сложившиеся на предприятии подходы в части управления оборотными средствами не являются адекватными изменившимся экономическим условиям.

Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли, которая является источником инвестиций. Стимулирование инвестиционной привлекательности основывается на повышении прибыльности предприятия. Однако это не всегда удается.

Причины кризисного состояния на предприятии, в современных условиях, возникают в связи с:

- злоупотреблением со стороны менеджеров или персонала;
- изменением рыночных условий;
- давлением конкурентов;
- деятельностью проверяющих или контролирующих государственных органов;
- введением новых законов или других нормативных актов, включая международные соглашения;
- изменениями в политической ситуации (перераспределение власти);
- стихийными бедствиями и т.д.

Следует отметить, что каковы бы ни были конкретные «видимые» причины

ухудшения финансового состояния, первопричиной любого кризисного положения остаются действия или бездействие высшего руководства (менеджмента) предприятия. Другими словами, изначальная причина потери финансов всегда субъективна. Так, например, если предприятие понесло убытки в результате пожара или наводнения, то ответственность, в первую очередь, лежит на том, кто вовремя не получил соответствующий страховой полис и т.д.

Заключение. В современных условиях изменилась психология предприятий. Производители уже не требуют - «дайте нам инвестиции». Необходимо формировать условия, при которых они сами «пойдут», в том числе и от частных инвесторов. Необходимо самим формировать так называемый инвестиционный имидж. И дело тут не в недостатках функционирования экономики страны, а в отсутствии эффективных направлений стимулирования инвестиционной привлекательности предприятий.

Таким образом, проведенное исследование подтвердило теоретическую целесообразность и практическую значимость в разработке механизма стимулирования инвестиционной привлекательности предприятия, на основе выявленных его особенностей, которые указывают на необходимость:

- наличия эффективной амортизационной политики в стране;
- постоянного внимания менеджмента предприятия к снижению уровня износа его основных фондов;
- постоянного внимания менеджмента предприятия к снижению уровня дебиторской задолженности предприятия;
- применения универсальных методов управления проектными рисками предприятия;
- качественного и точного проведения анализа финансового состояния предприятия;
- непрерывного совершенствование управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Корнейчук Б.В. Экономические воззрения М.И. Туган-Барановского / Б.В. Корнейчук. – Санкт-Петербург: Наука, 2008. – 336 с.
2. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П.Л. Виленский, Е.Р. Орлова, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2010. – 448 с.
3. Федоренко В.Г. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / В.Г. Федоренко. – М.: ИНФА-М, 2011. – 280 с.
4. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещёва, В.Р. Дьякова. – М.: ИНФА-М, 2013. – 346 с.
5. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ИКС «ДИС», 2010. – 158 с.
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416 с.
7. Егоров П.В. Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику Украины: монография / П.В. Егоров, Э.Ю. Терещенко. – Донецк.: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 168 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: ИНФА-М, 2009. – 400с.
9. Особенности управления предприятием в кризисных условиях / [Л.А.Сергеева и др.]; [под ред. В.Д. Речина]. – Новосибирск: ИЭиОПП РАН, 2008. – 352 с.

Предоставлено в редакцию 09.10.2015 г.