Содержание

Введение

1. Общая информация о предприятии ОАО "Нижнекамскшина"

1.1 Краткая характеристика ОАО "Нижнекамскшина"

1.2 Задачи и функции финансово-экономического отдела

2. Теоретические основы инвестиционной привлекательности предприятия

2.1 Содержание понятия анализа инвестиционной привлекательности предприятия

2.2 Показатели и методы анализа инвестиционной привлекательности предприятия

Заключение

Список использованных источников

## Введение

Инвестиционная привлекательность предприятия для инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Эффективная деятельность предприятий, обеспечение высоких темпов их развития и повышение уровня конкурентоспособности продукции в значительной мере характеризуют уровень их инвестиционной активности.

Уровень активности предприятия характеризуется степенью его инвестиционной привлекательности, которая в данном случае выступает побудительным мотивом при выборе инвестором объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестирования.

В этой связи анализ инвестиционной привлекательности приобретает значение важной экономической категории, планирование и повышение уровня инвестиционной привлекательности предприятия необходимо рассматривать как самостоятельные задачи его деятельности в плане привлечения внешних инвестиций. С этой целью каждое предприятие должно искать пути повышения инвестиционной привлекательности.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия для большинства инвесторов в России является приоритетной задачей при выборе объекта для инвестиций по сравнению с другими структурными уровнями экономики, такими как страна, регион, отрасль.

Одним из решающих условий преодоления кризиса российской экономики является рост инвестиций в различных отраслях народного хозяйства. Активизация инвестиционной деятельности способствует подъему и дальнейшему развитию экономики, с помощью инвестиций создаются новые предприятия и, соответственно, дополнительные рабочие места, расширяются действующие производства, обеспечивается освоение и выход на рынок новых видов товаров и услуг. Выигрывает и государство, получающее дополнительные налоговые поступления.

Цель данной работы - проведение анализа инвестиционной привлекательности ОАО "Нижнекамскшина" за 2007 - 2009 г. и подготовка рекомендаций по улучшению инвестиционной привлекательности анализируемого предприятия.

Для достижения сформулированной цели были поставлены следующие задачи:

изучение понятия и сущности инвестиционной привлекательности предприятия;

характеристика показателей оценки и методов анализа инвестиционной привлекательности предприятия;

оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе имеющихся данных;

выявление резервов и подготовка предложений для внесения в план мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности на ОАО "Нижнекамскшина".

## 1. Общая информация о предприятии ОАО "Нижнекамскшина"

## 1.1 Краткая характеристика ОАО "Нижнекамскшина"

Открытое акционерное общество "Нижнекамскшина" - крупнейшее предприятие в шинной отрасли России и СНГ. В рейтинге мировых шинных компаний "Нижнекамскшина" занимает 20-е место среди 98 компаний. Основная деятельность - производство шин для легковых, грузовых, легкогрузовых автомашин, сельскохозяйственной техники, автобусов. Основное направление деятельности ОАО "Нижнекамскшина" - производство резиновых шин, покрышек и камер.

Предприятие, как самостоятельная юридическая единица, существует с 1971 года. В составе предприятия два завода - завод массовых шин (ЗМШ) и завод грузовых шин (ЗГШ), Производство легковых радиальных шин (ПЛРШ) и вспомогательные подразделения, расположенные на одной производственной площадке и обладающие единой транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктурой.

В 1994 году ПО "Нижнекамскшина" было преобразовано в акционерное общество открытого типа "Нижнекамскшина". В 1997 году акционерное общество открытого типа "Нижнекамскшина" было преобразовано в открытое акционерное общество "Нижнекамскшина".

Стратегической целью ОАО "Нижнекамскшина" является укрепление позиций лидера шинной отрасли Российской Федерации посредством глобальной реконструкции и модернизации производств, позволяющих осуществить выпуск шин по более эффективным технологиям, обновления ассортимента выпускаемой продукции, повышения ее качества, освоения новых рынков сбыта.

ОАО "Нижнекамскшина" интегрировано в состав нефтехимического бизнес-направления ОАО "Татнефть" - ООО "Управляющая компания "Татнефть-Нефтехим". В ассортименте "Нижнекамскшина" более 150 типоразмеров и моделей шин. Большая часть выпускаемой продукции поставляется на комплектацию автозаводов - АвтоВАЗа, КамАЗа, ИжМаша, и других. В компании выпускается каждая третья шина, производимая в России - более 12 миллионов штук в год. В 2008 года собрана 300-миллионная шина с начала пуска завода. Около 20 процентов продукции Компании экспортируется в страны ближнего и дальнего зарубежья. Шины с маркой "Кама" отгружаются в страны СНГ, а также Англию, Голландию, Ирак, Финляндию, Иорданию, Кубу и другие страны.

ОАО "Нижнекамскшина" уже 8 лет работает в системе менеджмента качества, соответствующей требованиям международных стандартов ИСО 9001.Постоянно модернизируя действующее производство, Компания уделяет большое внимание строительству новых современных линий и производств. Организация производства высокоэффективных легковых радиальных шин, пуск нового подготовительного производства с внедрением новейших технологий ведущих мировых производителей шин говорят о том, что продукция с маркой "Кама" отвечает самым строгим требованиям потребителей.

Одним из основных приоритетов Компании является охрана окружающей среды и обеспечение производственной и промышленной безопасности. ОАО "Нижнекамскшина" - социально ориентированное предприятие. Шефская помощь учебным заведениям, благотворительная помощь общественным организациям ветеранов и инвалидов, учреждениям образования и здравоохранения, спонсорская помощь спортсменам, деятелям культуры и искусства, финансовая помощь пенсионерам, содержание спорткомплекса "Шинник", баз отдыха "Чайка" и "Наратлык", поликлиники, организация отдыха и лечения работников в учреждениях здравоохранения РТ и РФ - далеко не полный перечень направлений социальной политики, реализуемой Компанией.

Одними из перспективных направлений деятельности заводов акционерного общества ОАО "Нижнекамскшина" являются освоение и развитие производства цельнометаллокордных шин.

Стратегические задачи компании до 2012 года:

Обновление ассортимента выпускаемых шин, исходя из требований рынка и тенденций развития автомобильной отрасли; участие в комплектации автосборочных производств России и Республики Татарстан, в том числе вновь создаваемых иностранных автомобильных заводов; обеспечение финансовой устойчивости и экономической стабильности Компании; увеличение объемов производства продукции высокой конкурентоспособности для позиционирования в более рентабельных ценовых сегментах; формирование и реализация инновационно-направленной инженерно-технической политики по отработке новых технологий, конструкций шин, рецептур и освоения новых типов технологического оборудования; обновление ассортимента материалов для шинного производства со стабильными показателями качества и потребительскими свойствами.

С июня 2000 года ОАО "Нижнекамскшина" работает в условиях стратегического партнерства с ОАО "Татнефть".

## 1.2 Задачи и функции финансово-экономического отдела

1. Общие положения

* 1. Настоящее Положение определяет цели, основные функции, права и ответственность в финансово-экономическом отделе (далее по тексту "Отдел").
	2. Отдел является структурным подразделением управления финансово-экономического планирования ОАО "Нижнекамскшина" (далее по тексту "Общество") и подчиняется по всем направлениям своей деятельности начальнику управления финансово-экономического планирования.
	3. Руководство Отделом осуществляет начальник Отдела, который назначается на должность и освобождается от занимаемой должности приказом исполнительного директора - генерального директора Общества по представлению начальника управления финансово-экономического планирования, согласованному с заместителем генерального директора по экономике и финансам.
	4. На должность начальника Отдела назначается лицо, имеющее высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности в области экономического планирования не менее 5 лет.
	5. Отдел в своей деятельности руководствуется:

настоящим Положением;

действующим законодательством Российской Федерации и Республики Татарстан (далее по тексту "РФ и РТ");

решениями собрания акционеров Общества и Совета директоров Общества, Уставом Общества;

нормативными актами Министерств финансов РФ и РТ;

действующими стандартами предприятия (далее по тексту "СТП");

приказами, распоряжениями и указаниями исполнительного директора - генерального директора Общества;

локальными нормативными документами Общества;

методическими, нормативными и другими материалами по экономическому планированию, анализу хозяйственной деятельности Общества, перспективному развитию Общества и управлению производством;

"Методикой по планированию себестоимости работ по переработке давальческого сырья и изготовлению готовой продукции";

коллективным договором;

Политикой информационной безопасности ОАО "Татнефть";

* правилами внутреннего трудового распорядка;

Законом РФ и РТ об охране труда, правилами и нормами охраны труда, техники безопасности и промышленной санитарии, принятыми в Обществе;

Политикой, Целями в области качества и "Экологической политикой" Общества, принятыми исполнительным директором - генеральным директором Общества;

Целями в области качества Отдела;

документированными процедурами системы менеджмента качества (далее по тексту "СМК") и экологического менеджмента (далее СЭМ);

Руководством по экологическому менеджменту;

основами природоохранного законодательства;

действующими Положениями о премировании работников Общества;

Положением об оплате и нормировании труда;

утверждённой учётной политикой Общества;

Положением о системе управления охраной труда в Обществе (АОНШ-1);

Кодексом корпоративной культуры;

Стандартом корпоративных отношений УК ООО "Татнефть-Нефтехим" и подконтрольных ему предприятий в области финансов (далее стандарт корпоративных отношений в области финансов).

2. Задачи

* 1. Обеспечение эффективного планирования деятельности всех структурных подразделений и Общества в целом на основе оптимального использования ресурсов с целью получения прибыли.
	2. Организация работы по планированию, бюджетированию, оперативному учету и анализу основных технико-экономических и финансовых показателей деятельности Общества текущего и перспективного периодов.
	3. Осуществление и систематическое совершенствование работы по экономическому планированию, бюджетированию, прогнозированию будущих объемов производства, планированию затрат, необходимых для осуществления прибыльной деятельности предприятия. Укрепление финансовой дисциплины и стимулирование более эффективной работы структурных подразделений в интересах предприятия в целом.
	4. Выявление и использование резервов производства, перспектив развития Общества и последствий текущих управленческих решений.
	5. Обеспечение эффективного управления Обществом в области финансов.
	6. Разработка финансовой стратегии Общества для обеспечения финансовой устойчивости.
	7. Формирование финансовой структуры Общества.
	8. Оптимизация финансовых потоков Общества по всем видам деятельности. Обеспечение эффективного управления в области формирования и исполнения бюджета движения платежных средств Общества в целях рационального использования всех видов ресурсов в процессе производства продукции и реализации услуг.
	9. Определение источников финансирования производственно-хозяйственной деятельности Общества.
	10. Организация взаимоотношений с бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами, обеспечение своевременности налоговых платежей.
	11. Контроль соблюдения нормативов оборотных средств и кредиторской задолженности.
	12. Контроль соблюдения исполнительской финансовой дисциплины в Обществе.
1. Структура
	1. Структуру и штаты Отдела утверждает директор УК ООО "Татнефть-Нефтехим" по согласованию с исполнительным директором - генеральным директором Общества с учётом объёмов выполняемой работы и особенностей производства.
	2. В состав Отдела входят: бюро планирования себестоимости, бюро финансового планирования, бюро планирования товарной продукции.
	3. Распределение обязанностей между работниками Отдела осуществляет начальник Отдела в соответствии с должностными инструкциями и настоящим Положением.

4. Функции

* 1. Осуществление работы по экономическому планированию в Обществе, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей экономической эффективности.
	2. Организация работы по разработке и составлению прогнозов социально-экономического развития Общества по всем видам деятельности на основе экономного и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.
	3. Организация разработки годовых, квартальных, месячных планов производства продукции и услуг для основных и вспомогательных цехов, осуществление контроля за ходом выполнения доведённых планов.
	4. Обеспечение своевременного формирования и доведения годовых, квартальных заданий по основным показателям производственной и экономической деятельности по структурным подразделениям Общества.
	5. Разработка и доведение до структурных подразделений Общества экономически обоснованных лимитов расходования затрат, нормативов и основных показателей, осуществление оперативного контроля за исполнением лимитов по статьям затрат.
	6. Организация контроля выполнения установленных заданий по производственной деятельности и экономическим показателям по заводам, цехам и производствам Общества совместно с центральной бухгалтерией, производственным и другими отделами, подготовка предложений по принятию необходимых мер, обеспечивающих их выполнение.
	7. Систематический контроль соблюдения подразделениями Общества плановой дисциплины, хода выполнения плановых заданий, обеспечение организации статистического учета производственных и технико-экономических показателей работы Общества, подготовка периодической отчетности в срок и по формам, установленным Госкомстатом России.
	8. Разработка совместно с цехами и службами смет цеховых, общепроизводственных, общезаводских и общехозяйственных расходов в разрезе статей затрат и доведение до каждого подразделения, систематический контроль соблюдения (совместно с бухгалтерией) выполнения смет.
	9. Разработка основных показателей планов по себестоимости готовой продукции:

себестоимости готовой продукции на единицу всех производимых в Обществе видов продукции. В качестве калькуляционной единицы принята себестоимость готовой продукции на 1000 штук изделий;

сводной сметы затрат (по элементам) на производство готовой продукции;

плановой себестоимости на производство готовой продукции по всему ассортименту продукции.

* 1. Определение и осуществление систематического контроля конечного финансового результата (прибыли или убытка).

4.11. Планирование и оперативный анализ коммерческих расходов, прочих доходов и расходов, расходов из прибыли Общества.

4.12. Осуществление контроля за правильностью производимых соответствующими службами и цехами Общества расчетов экономической эффективности внедрения новой техники, рацпредложений.

4.13. Расчет и оценка налоговых платежей согласно нормативных документов РФ,РТ.

4.14. Осуществление подготовки планово-бюджетной документации в соответствии с Регламентом взаимоотношений предприятий нефтехимического комплекса.

4.15 Разработка проекта бюджета доходов и расходов по центру контроля ответственности, осуществление разработки бюджетов для заводов, и контроль исполнения бюджета, выполнение анализа исполнения бюджета доходов и расходов.

* 1. Подготовка материалов на премирование работников Общества в соответствии с действующим в Обществе Положениями о премировании.
	2. Участие в подготовке и представлении необходимых материалов, касающихся деятельности Отдела, к заседаниям Совета директоров Общества, к собранию акционеров, к колдоговорным конференциям, по запросам органов государственной власти.
	3. Участие в разработке предложений по перспективному экономическому развитию Общества.
	4. Осуществление планирования и анализа выручки от реализации и себестоимости по предоставлению услуг сторонним организациям.
	5. Осуществление оценки и анализа финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений Общества, подготовка информации и принятие участия в балансовых комиссиях по подведению итогов хозяйственной деятельности подразделений Общества и предприятия в целом. Участие в заводских совещаниях по подведению итогов деятельности заводов, подготовка информации для руководства заводов, внесение предложений, направленных на улучшение деятельности заводов и цехов, с целью достижения установленных технико-экономических показателей.
	6. Участие в разработке мероприятий по улучшению использования производственных мощностей, основных и оборотных фондов для повышения эффективности производства.
	7. Разработка положений, методик и других нормативных документов по экономическим вопросам, участие в разработках, курируемых другими отделами.
	8. Обеспечение подготовки текущих расчетов согласно оперативных заданий начальника УФЭП, руководства Общества.
	9. Подготовка методических и обзорных документов по вопросам, входящим в компетенцию Отдела, а также представление разъяснений по решениям, разрабатываемым в Отделе.
	10. Предоставление в пределах компетенции, запрашиваемой отделами, службами, специалистами, руководителями Общества сведений и необходимой информации.
	11. Подготовка предложений и утверждение финансовой структуры Общества.
	12. Своевременное планирование бюджетов движения платежных средств Общества на планируемый период (год, квартал, месяц), контроль и анализ их исполнения.
	13. Подготовка отчетов за период (месяц, квартал, год) по исполнению бюджетов движения платежных средств.
	14. Координация деятельности служб, структурных подразделений Общества в области формирования бюджетов и контроля их исполнения.
	15. Расчет планируемых платежей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, организация взаимоотношений с бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами;
	16. Формирование платежного календаря и контроль его исполнения;
	17. Оперативный учет поступлений платежных средств и их ежедневное распределение;
	18. Совершенствование системы планирования и исполнения бюджета платежных средств Общества.
	19. Методологическое руководство и участие в разработке нормативов оборотных средств и мероприятий по ускорению их оборачиваемости.
	20. Формирование расчета сводного норматива оборотных средств и осуществление контроля исполнения.
	21. Контроль соблюдения нормативов оборотных средств и состояния неиспользуемых товароматериальных ценностей по службам.
	22. Обеспечение нормирования и контроля состояния кредиторской и дебиторской задолженности.
	23. Осуществление визирования заключаемых договоров.
	24. Осуществление участия во внедрении и сопровождении автоматизированной системы планирования и учета.
	25. Участие в постановке и внедрении программного продукта "ИТРП: Процессное производство", а также Системы управления договорами и Системы управления платежными средствами на базе программного продукта "Инталев: корпоративный менеджмент".
	26. Обеспечение исполнения постановлений, указов и иных руководящих документов органов государственной власти и управления в области финансов и кредита.
	27. Обеспечение совершенствования методики и техники финансовой работы, использование новых финансовых инструментов и схем; автоматизация процессов учета и подготовки отчетности.
	28. Выполнение правил и инструкций по охране труда, технике безопасности, пожарной безопасности, промышленной санитарии.
	29. Участие в работе по обеспечению функционирования СМК, СЭМ, в части, касающейся деятельности Отдела:
	30. Обеспечение защиты сведений, составляющих коммерческую тайну.
	31. Организация работ по вовлечению персонала в деятельность по реализации программы внедрения производственной программы "Бережливое производство".

## 2. Теоретические основы инвестиционной привлекательности предприятия

## 2.1 Содержание понятия анализа инвестиционной привлекательности предприятия

Для того, чтобы определять максимальную эффективность инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Понятие достаточно новое, в экономических публикациях появилось относительно недавно и используется преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов. Исследование различных точек зрения на его трактовку позволило установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории.

К одной из наиболее распространенных точек зрения относится сопоставление инвестиционной привлекательности с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность субъекта. Определение хотя и корректное, но достаточно размытое, и не дает оснований рассуждать об оценке.

Более точно экономическая сущность инвестиционной привлекательности дается в определении Л. Валинуровой и О. Казаковой. Они понимают под этим термином совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Такое определение шире и позволяет учесть интересы любого участника инвестиционного процесса.

Существуют иные точки зрения (в том числе Л. Гиляровской, В. Власовой и Э. Крылова и других). Здесь под инвестиционной привлекательностью понимается оценка эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности (аналогичное определение - структура собственного и заемного капитала и его размещение между различными видами имущества, а также эффективность их использования).

Оценивая инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, можно утверждать, что это - наличие дохода (экономического эффекта) от вложения средств при минимальном уровне риска.

Таким образом, становится очевидным, что вне зависимости от используемого экспертом или аналитиком подхода к определению чаще всего термин "инвестиционная привлекательность" используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов.

Надо отметить, что определение инвестиционной привлекательности направлено на формирование объективной целенаправленной информации для принятия инвестиционного решения. Поэтому при подходе к ее оценке следует различать термины "уровень экономического развития" и "инвестиционная привлекательность". Если первый определяет уровень развития объекта, набор экономических показателей, то инвестиционная привлекательность характеризуется состоянием объекта, его дальнейшего развития, перспектив доходности и роста.

Существуют следующие основные виды финансирования предприятия из внешних источников: инвестирование в акционерный капитал и предоставление заемных средств.

Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются:

инвестиции финансовых инвесторов;

стратегическое инвестирование.

Инвестиции финансовых инвесторов представляют собой приобретение внешним профессиональным инвестором (группой инвесторов), как правило, блокирующего, но не контрольного пакета акций компании в обмен на инвестиции с последующей продажей данного пакета через 3-5 лет (в основном это венчурные и паевые фонды) либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов (в данном случае это могут быть компании любого направления деятельности или физические лица).

Инвестор в данном случае получает основной доход за счет продажи своего пакета акций (то есть за счет выхода из бизнеса).

В связи с этим привлечение инвестиций финансовых инвесторов целесообразно для развития предприятия: модернизации или расширения производства, роста объемов продаж, повышения эффективности деятельности, в результате чего будет расти стоимость компании и, соответственно, вложенный инвестором капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (вплоть до контрольного) пакета акций компании. Как правило, стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников компании. Зачастую конечной стадией стратегического инвестирования является приобретение компании либо слияние ее с компанией-инвестором.

В качестве стратегических инвесторов обычно выступают предприятия-лидеры отрасли и крупные объединения предприятий. Основной целью стратегического инвестора является повышение эффективности собственного бизнеса и получение доступа к новым ресурсам и технологиям.

Инвестирование в форме предоставления заемных средств использует следующие инструменты - кредиты (банковские, торговые), облигационные займы, лизинговые схемы. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов интересует дальнейшее развитие предприятия с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга.

Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Очевидно при этом, что основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, - подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора. Инвестор выдвигает различные требования к предприятию при принятии решения об инвестировании. При этом опыт показывает, что предприятия достаточно часто не соответствуют перечисленным требованиям инвестора.

## 2.2 Показатели и методы анализа инвестиционной привлекательности предприятия

При оценке инвестиционной привлекательности предприятия рассматривают следующие аспекты: привлекательность продукции предприятия, кадровая, инновационная, финансовая, территориальная, социальная привлекательность.

Анализ финансовой привлекательности предприятия заключается в минимизации затрат и максимизации прибыли. Это многокомпонентное понятие, складывающееся из множества показателей, рассчитываемых на основе отчетных документов предприятия.

Показатели финансового положения предприятия являются наиболее существенными для инвесторов**.**

При оценке финансовой привлекательности предприятия используются такие показатели как рентабельность предприятия, ликвидность активов, финансовая устойчивость.

Оценку текущего состояния необходимо начинать с анализа имущественного положения предприятия, которое характеризуется составом и состоянием активов. Говоря об анализе имущественного положения, следует иметь в виду не только предметно-вещественную характеристику, но и денежную оценку, позволяющую судить об оптимальности, возможности и целесообразности вложения финансовых результатов в активы предприятия. Имущественное и финансовое положение предприятия представляет собой две стороны экономического потенциала, которые тесно взаимосвязаны.

Анализ структуры имущества производится на основе сравнительного аналитического баланса, который включает в себя и вертикальный, и горизонтальный анализ. Структура стоимости имущества дает общее представление о финансовом состоянии предприятия. Она показывает долю каждого элемента в активах и соотношение заемных и собственных средств, покрывающих их в пассивах. Сопоставляя структурные изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном поступали новые средства и в какие активы эти новые средства вложены.

Анализ ликвидности баланса. Важнейшим показателем финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой понимается способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения его текущих (краткосрочных) обязательств, называется ликвидностью. Причем ликвидность можно рассматривать как на данный момент, так и на перспективу.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств, в размере, теоретически достаточном для погашения своих обязательств.

Основным признаком ликвидности служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение предприятия неустойчиво и вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточное количество денежных средств для расчета по своим обязательствам.

Ликвидность предприятия наиболее полно характеризуется сопоставлением активов того или иного уровня ликвидности с обязательствами той или иной степени ликвидности.

Все активы предприятия группируют в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, и расположены в порядке убывания ликвидности, а пассивы - по степени срочности их погашения и расположены в порядке возрастания сроков.

А 1. Наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

А 1 = стр.250 + стр.260.

А 2. Быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которым ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты: А 2 = стр.240.

А3. Медленно реализуемые активы - статьи раздела 2 актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность (… после 12 месяцев) и прочие оборотные активы. А3 = стр.210 + стр.220 + стр.230 + стр.270. Трудно реализуемые активы - статьи раздела 1 актива баланса - внеоборотные активы.

А 4. Внеоборотные активы = стр. 190.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства - к ним относятся кредиторская задолженность: П 1 = стр.620.

П2. Краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы: П 2 = стр.610 + стр.630 + стр.660.

П3. Долгосрочные пассивы - это статьи баланса, относящиеся к разделам 4 и 5, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей: П3 = стр.590 + стр.640 + стр.650.

П4. Постоянные, или устойчивые, пассивы - это статьи раздела 3 баланса Капиталы и резервы. Если у организации есть убытки, то они вычитаются: П4 = стр.490.

Баланс абсолютно ликвиден, если по каждой группе обязательств имеется соответствующее покрытие активами, то есть фирма способна без существенных затруднений погасить свои обязательства. Недостаток активов той или иной степени ликвидности свидетельствует о возможных осложнениях в выполнении своих обязательств. Условия ликвидности могут быть представлены в следующем виде:

А1П1, А2П2, А3П3, А4П4.

Выполнение четвертого неравенства обязательно при выполнении первых трех, поскольку А1+А2+А3+А4=П1+П2+П3+П4. Теоретически это означает, что у предприятия соблюдается минимальный уровень финансовой устойчивости - имеются собственные оборотные средства (П4-А4) >0.

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. Как правило, недостаток высоколиквидных средств восполняется менее ликвидными.

Эта компенсация носит лишь расчетный характер, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Баланс абсолютно не ликвиден, предприятие не платежеспособно, если имеет место соотношение, противоположное абсолютной ликвидности:

А1П1, А2П2, А3П3, А4П4.

Это состояние характеризуется отсутствием у предприятия собственных оборотных средств и отсутствием возможности погасить текущие обязательства без продажи внеоборотных активов.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным. Более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

Важнейшим показателем финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой понимается способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности предприятия используют специальные аналитические коэффициенты. Коэффициенты ликвидности отражают кассовую позицию предприятия и определяют его способность управлять оборотными средствами, то есть в нужный момент быстро обращать активы в наличность с целью погашения текущих обязательств. В зарубежной и отечественной литературе используют три ключевых коэффициента обязательств в зависимости от скорости реализации отдельных видов активов: коэффициент ликвидности или степеней покрытия имущественными средствами текущих абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия). Все три показателя измеряют отношение оборотных активов предприятия к его краткосрочной задолженности. В первом коэффициенте в расчет принимаются наиболее ликвидные оборотные активы - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения; во втором - к ним добавляется дебиторская задолженность, а в третьем - запасы, то есть расчет коэффициента текущей ликвидности - это практически расчет всей суммы оборотных активов на рубль краткосрочной задолженности. Этот показатель принят в качестве официального критерия неплатежеспособности предприятия.

Анализ позволяет выявить платежеспособность предприятия, что является одним из количественных измерителей инвестиционной привлекательности. Для характеристики платежеспособности предприятия принят ряд коэффициентов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

Ктл = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2) (1.1)

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1-2. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2-3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы говорит о неплатежеспособности предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент "критической оценки", показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

Кбл = (А1 + А2) / (П1 + П2) (1.2)

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т.е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7-0,8 до 1,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

Кал = А1/ (П1 + П2) (1.3)

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

Таким образом, инвестиционная привлекательность предприятия напрямую зависит от ликвидности его баланса, и для повышения инвестиционной привлекательности предприятие должно стремиться к абсолютной ликвидности и платежеспособности.

Финансовая устойчивость предприятия определяет долгосрочную (в отличие от ликвидности) стабильность предприятия. Она связана с зависимостью от кредиторов и инвесторов, то есть с соотношением "собственный капитал - заемные средства". Наличие значительных обязательств, не полностью покрытых собственным ликвидным капиталом, создает предпосылки банкротства, если крупные кредиторы потребуют возврата своих средств. Но одновременно вложение заемных средств позволяет существенно повысить доходность собственного капитала. Поэтому при анализе финансовой устойчивости следует рассматривать систему показателей, отражающих риск и доходность предприятия в перспективе.

Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает вложения в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько независимо предприятие с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости, отвечает ли состояние его активов и пассивов условиям финансово-хозяйственной деятельности? Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчиво анализируемое предприятие.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

При этом имеется в виду обеспеченность определенными видами источников формирования (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источников (включая краткосрочную кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей "Запасы" ІІ раздела актива баланса.

Кроме абсолютных показателей финансовую устойчивость характеризуют и относительные показатели, которые можно разделить на две группы. Первая группа объединяет показатели, определяющие состояние оборотных средств, среди них выделяют:

* коэффициент обеспеченности собственными средствами;
* коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;
* коэффициент маневренности собственных средств и др.

Вторая группа объединяет показатели, определяющие состояние основных средств и степень финансовой независимости:

1. коэффициент автономии;
2. коэффициент финансовой зависимости;
3. коэффициент реальных активов в имуществе предприятия;
4. коэффициент соотношения собственных и заемных средств и др.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает удельный вес собственного капитала в валюте баланса. Чем выше значение этого коэффициента, тем финансово устойчивее предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент финансовой зависимости - их сумма равна 1 или 100%.

Коэффициент соответствия заемных и собственных средств (коэффициент капитализации) дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Онпоказывает, какую долю занимают заемные средства в общей структуре капитала.

По коэффициенту маневренности собственного капитала можно судить, какая часть собственных оборотных средств используется для финансирования текущей деятельности предприятия, то есть какая часть вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует соотношение собственных и заемных средств и определяет степень обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия (коэффициент имущества производственного назначения) показывает долю в имуществе предприятия, занимаемую имуществом производственного назначения.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какую долю средств мы можем использовать в деятельности длительное время. Коэффициент финансирования показывает, можно ли предприятию давать кредиты и займы, и способно ли оно их выплатить на начало периода. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами показывает, может ли предприятие обеспечить финансирование запасов собственными оборотными средствами. Коэффициент структуры совокупного долгосрочного капитала показывает, какая часть ОС и капитальных вложений профинансирована за счет долгосрочных заемных средств.

Коэффициент краткосрочной задолженности показывает, какую долю в средствах предприятия занимает краткосрочная задолженность оплаты обязательств. В течение всего периода ведет себя относительно стабильно.

Коэффициент покрытия внеоборотных активов показывает, какую часть собственных средств предприятие финансирует на внеоборотные активы.

Рассчитанные фактические коэффициенты сравнивают с нормативными величинами, с показателями предыдущего периода, с аналогичным предприятием, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, сильные и слабые стороны предприятия.

Деловая активность предприятия характеризуется динамичностью своего развития и достижением им поставленных целей, отражаемых рядом натуральных и стоимостных показателей, а также эффективным использованием экономического потенциала предприятия и расширением рынка сбыта своей продукции.

Деятельность любого предприятия может быть охарактеризована с различных сторон, а также оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными, то есть не формализуемыми критериями являются:

* широта рынков сбыта;
* наличие продукции, поставляемой на экспорт;
* репутация предприятии, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятии.

Что же касается количественной оценки анализа деловой активности предприятия, то здесь могут быть рассмотрены:

* степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
* уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Основным оценочным показателем является объем реализации и прибыль. При этом наиболее эффективным является соотношение, когда темпы изменения балансовой прибыли выше темпов изменения выручки от реализации, а последнее выше темпов изменения основного капитала, то есть

ТР (ПБ) > ТР (V) > ТР (ОК) > 100%;

Эта зависимость означает, что:

а) экономический потенциал предприятия возрастает;

б) объём реализации возрастает более высокими темпами;

в) прибыль возрастает опережающими темпами.

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны: выработка, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

К обобщающим показателям относятся показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста.

Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости основного капитала) - характеризует объём реализованной продукции на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост этого показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Коэффициент устойчивости экономического роста - показывает, какими, в среднем, темпами может развиваться предприятие в дальнейшем (этот показатель - для характеристики акционерных компаний).

Рентабельность - это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности как основная характеристика доходности деятельности предприятия являются наиболее важными для инвесторов, так как характеризуют эффективность деятельности компании, а, следовательно, косвенно и доходность осуществленных инвестиций. Хотя для инвестора, безусловно, приоритетное значение имеют относительные показатели рентабельности, сам факт наличия у предприятия прибыли уже немаловажен.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

* показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
* показатели, характеризующие рентабельность продаж;
* показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность продукции *(*коэффициент окупаемости затрат*)* исчисляется путем отношения прибыли от реализации до выплаты процентов и налогов к сумме затрат по реализованной продукции.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ, услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Этот показатель рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность совокупного капитала исчисляется отношением брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов к среднегодовой стоимости всего совокупного капитала.

Рентабельность (доходность) операционного капитала исчисляется отношением прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме операционного капитала. Он характеризует доходность капитала, задействованного в операционном процессе.

В процессе анализа рентабельности предприятия следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Согласно существующей методике, критерием оценки инвестиционной привлекательности заемщика является присвоенный на основании расчетов "класс заемщика", который в зависимости от номинальной величины характеризуется следующими оценками:

I класс - организации, чьи кредиты и обязательства подкреплены информацией, позволяющей быть уверенными в возврате кредитов и выполнении других обязательств в соответствии с договорами, с хорошим запасом на возможную ошибку;

II класс - организации, демонстрирующие некоторый уровень риска по задолженности и обязательствам и обнаруживающие определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности. Эти организации еще не рассматриваются как рискованные;

III класс - это проблемные организации. Вряд ли существует угроза потери средств, но полное получение процентов, выполнение обязательств представляется сомнительным;

IV класс - это организации особого внимания, т.к. имеется риск при взаимоотношениях с ними. Организации, которые могут потерять средства и проценты даже после принятия мер к оздоровлению бизнеса;

V класс - организации высочайшего риска, практически неплатежеспособные.

Таким образом, все слагаемые анализа инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на три группы:

в первую очередь инвестора, обычно, интересует, что производится на предприятии, где оно расположено и насколько предприимчивы его руководители и персонал. Поэтому, исходными слагаемыми инвестиционной привлекательности являются продуктовое, кадровое и территориальное планирование;

финансовый анализ выделен как главное слагаемое анализа инвестиционной привлекательности предприятия, потому что, именно, в финансах предприятия, как в зеркале, отражаются главные результаты его деятельности (прибыльность, рентабельность), деловой активности (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств) и финансовой состоятельности (показатели ликвидности, обеспеченности собственными средствами);

инновационная, конверсионная и социальная привлекательность предприятия рассматриваются в качестве оценок перспективности его развития для инвесторов. Поэтому они выделены в отдельную группу. К этой же группе слагаемых можно отнести и приватизационную привлекательность, хотя по своей значимости и приоритетности она может быть отнесена и к первой группе.

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия, т.е. хозяйственной активности в целом. При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели.

## Заключение

Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия предусматривает анализ следующих блоков (помимо финансового положения предприятия): привлекательность продукции предприятия, кадровая, инновационная, социальная, территориальная привлекательность.

Анализ основных фондов предприятия, рынков сырья и сбыта продукции, потребностей в указанных видах продукции, технологических возможностей предприятия позволил дать рекомендации для увеличения инвестиционной привлекательности ОАО "Нижнекамскшина":

* минимизация издержек,
* активный (агрессивный) маркетинг,
* стратегическое партнерство - привлечение иностранных партнеров для создания совместного производства,
* технологическая реструктуризация,
* ускорение оборота денежных средств и дебиторской задолженности;
* управление рисками;
* единство персонала,
* расширение модельного ряда.
* консервация избыточных производственных площадей;
* вывод непрофильных производств в аутсорсинг;
* совершенствование системы управления бизнес-процессами, определение и внедрение необходимых международных стандартов управления;
* максимальная реализация экспортного потенциала продукции;

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия в виде данных управленческих решений позволит увеличить сумму прибыли, получаемой предприятием, и таким образом увеличить его доходность, что естественно сделает ОАО " Нижнекамскшина" более привлекательным в глазах инвесторов.

## Список использованных источников

1. Федеральный закон РФ № 39-ФЗ от 25.02.1999 "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/online.htm, свободный.
2. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами / В.Г. Беломестнов. - Улан-Удэ: Издательство ВСГТУ, 2005. - 172 с.
3. Булочников, П.А. Совершенствование механизма формирования инвестиционного климата в регионе: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 27.07.2007/Санкт-Петербургский гос ун-т кино и телевидения. - Санкт-Петербург, 2007. - 22 с.
4. Валитов, Ш.М. Инвестиционная привлекательность Татарстана: проблемы, тенденции и перспективы / Ш.М. Валитов, Л.Ф. Мухаметшина // проблемы современной экономики. - 2007. - № 4. С.253-255.
5. Власова, М.А. Анализ существующих методов оценки инвестиционного климата региона / М.А. Власова // Промышленная политика в РФ. - 2005. - № 9. - С.27-31
6. Гордеев, Л.А. Инвестиционная привлекательность территории: составляющие, характеристики и механизм реализации. / Л.А. Гордеев. - [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.chinazone.ru, свободный.
7. Дадышев, А.З. Тенденции и факторы инвестиционной активности: региональный аспект / А.З. Дадышев, А.Б. Басс // Региональная экономика: Теория и практика. - 2009. - №9. - С.28-35.
8. Иванов, Е.Г. Организационно-экономический механизм управления инвестиционными процессами на территории муниципального образования / Е.Г. Иванов: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н.26.09.2007/Уральский государственный университет. - Екатеринбург, 2007. - 27 с.
9. Игонина, Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. - М.: Экономистъ, 2003. - 478 с.
10. Инвестиции: учеб. /С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев [и др.]; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова. - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005. - 440 с.
11. Инвестиции в 2007 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.e-nizhnekamsk.ru, свободный.
12. Инвестиционные возможности России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ivr.ru/page.htm, свободный.
13. Маренков, Н.Л. Инвестиции. Серия "Учебники МГУ". Ростов н/Д: "Феникс", 2002. - 448 с.
14. Машкин, В. Управление инвестициями в реальный сектор [Электронный ресурс] / В. Машкин. - Режим доступа: http://www.akdi.ru/avt-upr/invest/1.htm, свободный.
15. Попов, В.Е. Инвестиции в инфраструктуру и экономический рост: региональный аспект / В.Е. Попов // Региональная экономика: Теория и практика. - 2009. - №1. - С.59-68.
16. Степанов, А. Инвестиционная активность региона: проблемы и перспективы / А. Степанов // Проблемы управления и практики. - 2006. - №11. - С.35-42.
17. Татар-информ. На прошедшей коллегии Министерства торговли РТ обсуждены вопросы об инвестиционном климате РТ, о развитии выставочно-ярмарочной деятельности [Электронный ресурс] / Татар-информ. - Режим доступа: http://www.rt-online.ru/news.htm, свободный.
18. Терещенко, Л.К. Информационное обеспечение органами исполнительной власти инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] / Л.К. Терещенко. - Режим доступа: http://www.infolaw.ru/lib.htm, свободный.
19. Фархутдинов, И.З. Инвестиционное право: учеб.-практ. Пособие / И.З. Фархутдинов, В.А. Трапезникова. - М.: "Волтерс Клувер", 2006. - 287 с.
20. Чуб, Б.А. Система инвестиционных взаимоотношений в регионе на примере Республики Татарстан / Б.А. Чуб, А.В. Бандурин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Логос, 2001. - 242 с.