

## ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ИНВЕСТОРОВ

Е.В. Ильина

*Научный руководитель – Е.Ю. Калмыкова*

Принимая решение о привлечении инвестиций, компания должна четко представлять, в какой форме финансовые средства будут поступать на предприятие и какой тип инвесторов планируется привлекать в перспективе, так как разные типы инвесторов имеют различные цели и интересы инвестирования, это означает, что инвестиционная привлекательность дает им возможности разного характера. Предприятию необходимо знать, что делает компанию привлекательной в глазах инвесторов.

Условно, инвесторов можно разделить на следующие группы:

- 1) государство;
- 2) финансовые инвесторы;
- 3) инвесторы на рынке ценных бумаг.

Если инвестором является государство, то важно отметить, что его основная деятельность заключается в создании институтов, которые составляют экономику страны в целом, поэтому главной задачей является не получение прибыли, а решение социально-экономических задач в масштабе страны или региона, а также обеспечение инфраструктуры для бесперебойной работы экономики.

Поэтому государство наиболее заинтересовано в развитии инновационного производства, модернизации науки и техники, а также в обеспечении и поддержании социальной стабильности в целом. Исходя из этого, инвестиционная привлекательность для государства обуславливается не единым финансовым результатом, но и научным и социально-экономическим эффектами от инвестиций.

Как отмечалось ранее, основным положительным моментом наличия у предприятия такого инвестора, как государство – уверенность частных инвесторов в дальнейшем развитии компании, что также делает ее привлекательной для их инвестиций.

Однако для финансовых инвесторов (банков и иных кредитующих источников), предоставляющих заемные средства, основными характеристиками инвестиционной привлекательности компании выступают, такие показатели, как финансовая устойчивость предприятия, кредитоспособность и платежеспособность, так как цель данного типа инвесторов – своевременно и в полной мере получить от заемщика предоставленные ему в распоряжение средства и плату за них в виде процентов.

Банки проводят оценку кредитоспособности предприятия в два этапа. На первом этапе происходит отбор проектов на основании заявок на финансирование, которые поступают от клиентов, содержащих сведения об основной деятельности предприятия, его кредитной истории, информацию о параметрах инвестиционного проекта и об обеспечении кредита в случае его получения. Второй этап заключается в более детальной проработке выбранного банком инвестиционного проекта на основе бизнес-плана или технико-экономического обоснования проекта.

Эти два этапа имеют для банка большое значение. Однако если рассматривается вопрос о выдаче долгосрочном кредите, специалисты кредитного учреждения особое внимание уделяют анализу самого предприятия-заемщика, первостепенное значение приобретает оценка его инвестиционной привлекательности. С этой целью проводится анализ финансового положения компании, включающий оценку финан-

совых коэффициентов, таких как финансовая устойчивость, ликвидности и т.п. Так же оценке подвергаются:

- вид деятельности и тип компании;
- деловые качества ее команды;
- кредитная история компании;
- обеспеченность кредита;
- дополнительно существующие финансовые возможности;
- масштабность деятельности предприятия и размер ее капитала;
- условия совершения кредитной сделки;
- возможность контроля со стороны заемного источника средств.

Но для инвесторов на рынке ценных бумаг (долевых инвесторов) инвестиционная привлекательность заключается не только состоянием финансовых показателей предприятия, но и стратегией ее развития, перспективами роста, открытостью и понятностью бизнеса, отсутствием нарушений законодательства, определенным уровнем корпоративной культуры, хорошими позициями в бизнесе и, как отмечалось ранее, увеличение капитализации и рост деловой репутации. Такой тип инвесторов, рискуя своими средствами с целью получения дохода в будущем, заинтересованы в получении отдачи на вложенный капитал в определенном ожидаемом размере.

Цели инвестирования и подход к оценке инвестиционной привлекательности отличается и от типа долевого инвестора.

Стратегическим инвесторам отведена ведущая роль на инвестиционном рынке. Приобретая контрольный пакет акций компании с целью получения возможности реально управлять ею, они ориентируются на получение доходов от таких эффектов, которые возникают в результате «встраивания» компании в большие по масштабу бизнес-процессы данного инвестора. В этом случае объектами финансовых вложений инвесторов данного типа могут являться компании, имеющие передовую технологическую базу, высококвалифицированный менеджмент, а также долгосрочные конкурентные преимущества, такие как наличие необходимых лицензий и торговых марок, растущий спрос, обладающий платежеспособностью, значительный потенциал потребительского рынка.

Одна из важнейших целей стратегического инвестора осуществить существенный рост рыночной стоимости компании в целом и стоимости своего пакета акций в частности, поэтому он приобретает его на длительный срок [1, с.192]. При этом процесс роста стоимости имеющихся у него акций в значительной мере является результатом управленческих решений самого стратегического инвестора. Впоследствии инвестор может продать свой контрольный пакет акций другому стратегическому инвестору.

Привлечение стратегического инвестора может иметь для предприятия как позитивные, так и негативные последствия. Положительной стороной является то, что данный тип инвестора имеет многолетний опыт работы в конкретной отрасли и, возможно, использует современные технологии в организации процесса производства, современные методы управления компанией. Отрицательный момент заключается в том, что стратегический инвестор устанавливает максимальный контроль над финансовыми потоками предприятия.

Другими важными участниками инвестиционного рынка являются портфельные инвесторы, которые покупают акции, а также другие ценные бумаги с разной степенью риска и доходности, ориентируясь на получение определенного дохода на вложенный капитал [2, с.21]. Портфельный инвестор приобретает небольшой пакет акций компании (как правило, до 10 % стоимости уставного капитала), который не

может обеспечить ему контроль над организацией, поэтому инвестор ориентируется также на прирост стоимости компании с целью продажи своей доли в дальнейшем по более выгодной цене.

Портфельное инвестирование дает возможность для планирования, оценки и контроля за конечными результатами проводимой инвестиционной деятельности в разных сегментах на фондовом рынке. С помощью такого инструмента, как портфель ценных бумаг, инвестор может обеспечить себе требуемую устойчивость дохода при минимальном риске, поэтому при его формировании инвестор руководствуется следующими принципами:

- безопасность вложений;
- постоянство в получении дохода;
- ликвидность инвестиций.

Кроме того, в зависимости от того, какую степень риска предполагает та или иная ценная бумага и приемлет ли ее инвестор, различают консервативных, умеренно-агрессивных и агрессивных портфельных инвесторов [3, с.51]. Цель инвестирования для агрессивного инвестора – спекулятивная игра, возможность быстрого вложения средств. Такие инвесторы готовы к высокой степени риска, поэтому свою инвестиционную деятельность строят на покупке акций, скупке ценных бумаг у небольших эмитентов, венчурных компаний, ценные бумаги которых обладают наибольшей высокой доходностью. В свою очередь умеренно-агрессивный портфельный инвестор приемлет среднюю степень риска, его цель – длительное вложение капитала и его рост, поэтому большая часть портфеля занята ценными бумагами крупных и средних надежных эмитентов, имеющих длительную рыночную историю.

Консервативный инвестор склонен к гораздо меньшему риску, в связи с этим он приобретает в основном акции и облигации крупных стабильных эмитентов.

Для инвесторов, которые основывают свои ожидания на курсовом росте стоимости акций, необходимо создавать заманчивые перспективы ее роста. С этой целью капитализации компании необходимо обладать перспективами роста, однако развитие должно происходить исключая большие и резкие колебания.

На основе всего вышесказанного может быть составлена краткая характеристика каждого типа инвестора, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Краткая характеристика основных типов инвесторов

Типы инвесторов	Государство	Финансовые инвесторы	Инвесторы на рынке ценных бумаг	
			Стратегические инвесторы	Портфельные инвесторы
Цель инвестирования	Развитие инновационных производств, науки, обеспечение и поддержание социальной стабильности в стране	Своевременно и в полной мере вернуть заемные средства с процентами	Увеличение рыночной стоимости компании, извлечение долгосрочных дополнительных выгод	Прирост стоимости компании, получение прибыли от операций с ценными бумагами

Продолжение таблицы 1.

Форма инвести- ро- вания	Бюджетное фи- нансирование	Кредитование	Приобретение контрольного па- кета акций	Приобретение небольшого пакета акций и других ценных бумаг компа- нии
Определяющий фактор инвести- ционной при- влека-тельности	Социально- экономический и научный эф- фект от инве- стиций	Кредитоспо- собность, пла- тежеспо- собность, фи- нансовая устойчивость предприятия	Наличие передо- вой технологиче- ской базы, высо- коквали- фицированного менеджмента, долгосрочных конкурентных преимуществ	Безопасность вложений, приемлемый уровень дохо- да и риска, по- тенциал курса акций к росту

Таким образом, каждая группа инвесторов имеет свои цели инвестирования и, соответственно, определенную форму вложения финансовых средств. В зависимости от всего этого, инвесторы рассматривают предприятие как объект инвестиций именно с точки зрения наличия у него того фактора, который делает предприятие инвестиционно привлекательным для данного типа инвестора.

Литература и источники:

1. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. - М.: Дело-Сервис, 1998 – 304 с.
2. Бухдрукер С. Инвестиционная привлекательность компании / С. Бухдрукер // Ведомости. – 2013. – № 128. – С. 21-23.
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2000 – 160 с.

## **ERP-СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

**К.Ю. Каменская**

*Научный руководитель – А.Б. Жданова*

Управление стоимостью компании – это гармоничное сочетание грамотной реализации стратегии развития, эффективного управления ее операционной деятельностью, в том числе и всеми бизнес-процессами, а также совершенство учетной системы. На сегодняшний день бизнес и современные информационные технологии для бизнеса – новое, но стремительно развивающееся и постоянно совершенствующееся направление, которое последнее время набирает обороты в целях управления предприятием. Данное направление включает комплекс важнейших сервисов, тенденций, бизнес-процессов, задач и решений, которые предназначены для представ-