

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

А.В. Онищук

*Филиал УО «Белорусский государственный
экономический университет» в г. Пинске*

Отечественные предприятия, имеющие в портфеле проекты развития бизнеса, заняты поиском финансовых средств. Чаще всего желанным источником им видятся зарубежные инвесторы. При этом не всегда принимается во внимание, что инвесторы хотят получить достаточные гарантии возврата предоставляемых средств.

Сегодня к гарантиям предъявляются повышенные требования. К этому не все готовы, и поэтому чаще всего переговоры о предоставлении финансирования заходят в тупик – мало кто хочет в качестве гарантии отдавать пакет акций предприятия в собственность или доверительное управление.

Возникает закономерный вопрос: почему поиск инвестора на внутреннем рынке представляется субъектам изначально непривлекательным?

Профессиональные инвесторы – государственные и негосударственные компании, страховые компании, банки, инвестиционные фонды и население, возможности которых очень ограничены в сравнении с зарубежными. Поэтому направление инвестирования у них имеет определенный вектор, а рентабельность проектов должна быть очень высока. Не следует обвинять этих инвесторов в непомерной скупости, они лишь пытаются минимизировать свои финансовые риски, так как неудачное вложение может обернуться крахом и без того малочисленных представителей, необходимых для национальной экономики.

Таким образом, для получения финансирования из такого источника необходимо ввести во взаимоотношения с инвестором высоколиквидный финансовый инструмент, позволяющий мобилизовать вложенные средства на приемлемых для него условиях и не в ущерб инвестиционной программе. Это могут быть гарантии возвратности займа третьим лицом, предоставление в распоряжение пакета акций или облигаций облигационного займа предприятия. Последний вариант – наиболее трудоемкий, при этом ликвидность бумаг, получаемых инвестором, может быть выше, чем в случае с акциями.

Страховые компании – очень активные инвесторы (за рубежом), но ориентированные на малорисковые проекты. Инвестиции страховых компаний весьма ограничены правилами размещения страховых резервов, поэтому прямые инвестиции в необходимом объеме не всегда возможны. Но страховщики вправе инвестировать в эмиссионные ценные бумаги. По уровню ликвидности облигации превосходят акции, причем в отличие от мажоритарных пакетов акций они являются доходными ценными бумагами вне зависимости от их количества в портфеле инвестора.

Банки – традиционные источники инвестиций для всех предприятий; инвестируют не только в инновационные проекты, но и в оборотные средства по кредитным схемам. Но за кредитом можно обратиться только к обслуживаю-

шему банку, так как другие кредитные организации не заинтересованы инвестировать не в «своего» клиента и при прочих равных условиях предпочтут инвест-проект обслуживаемого субъекта. Кроме того, установка корреспондентских отношений более чем с одним банком – часто нерешаемая проблема. Максимальный размер риска на одного клиента, ограничивающий стороны в партнерстве, также побуждает предприятия искать возможность обойти этот барьер. Здесь полезно принять во внимание, что белорусские банки не имеют привычки работать с акциями, они предпочитают векселя и облигации. Поэтому вариант эмиссии векселей предприятием с последующим их выкупом банком отпадает, так как банк сам является эмитентом векселей. В этой ситуации векселя банков будут иметь более высокую ликвидность в сравнении с векселями предприятия. Для банка это равноценно замораживанию собственных активов, что неприемлемо. Вариант покупки банком облигаций предпочтительнее. В этом случае кредитная организация формально предоставляет ресурсы косвенным путем, даже если лимит кредитования клиента исчерпан.

Инвестиционные фонды – институциональные инвесторы, заинтересованные в прямых инвестициях. Из-за особенностей законодательства нормально функционирующих инвестиционных фондов в нашей стране нет, поэтому и вопрос об оптимальном инструменте при работе с ними не стоит.

Население – самый перспективный инвестор на внутреннем рынке, готовый инвестировать свободные средства в национальную экономику. Юридическим статусом он ограничен в возможностях инвестирования, но является источником кредитных ресурсов для банков и страховых компаний. Для работы с этим инвестором необходимо понимание массовой психологии. Сегодня у населения утрачено доверие к акциям – народ не может продать даже имеющиеся у него на руках ценные бумаги, приобретенные на льготных условиях, и маловероятно, что готов вложить свои средства во что-то подобное еще раз. В условиях развивающейся экономики приобретение мажоритарных пакетов – дело рисковое. Акция в таких условиях перестает быть доходной бумагой, и право в управлении предприятием этого не компенсирует. Использование векселей исключается, так как по законодательству физическое лицо не может являться их первым или последним держателем.

Остаются *облигации*. У населения есть доверие к этому виду ценных бумаг, сформированное еще во времена Советского Союза.

Таким образом, выводы очевидны: облигационные займы – наиболее перспективный источник инвестиций для развития производства. Широкой практики подобных займов пока нет. Вероятно, тех, кто ищет деньги, останавливают технические аспекты осуществления эмиссии.