

На стадии отбора сотрудников рекомендуется использовать анкетные данные, результаты психологических тестов. Эти мероприятия способны выявить ряд личных и профессиональных качеств, необходимых кредитному инспектору для успешной работы, а именно: способность к контактам с людьми (общая коммуникативность), умение вести переговоры (дипломатичность), решительность и умение рисковать, опыт работы в банковской сфере, профессиональный уровень претендента.

В процессе трудовой деятельности важное значение приобретает метод пробных перемещений, когда кредитному инспектору поручают осуществление ряда смежных функций. Эта мера способствует приобретению новых навыков работы, повышению профессионального уровня сотрудников и обеспечивает взаимозаменяемость персонала.

Создание благоприятных условий труда, предусматривающих техническое обеспечение рабочих мест, использование современных информационных технологий, доброжелательную атмосферу в коллективе в значительной мере способствует оптимизации трудовых процессов.

Развитие персонала предполагает использование различных методов обучения и повышения квалификации сотрудников, которые могут осуществляться как в рамках кредитного института, так и за его пределами. К таковым можно отнести учебные и технические семинары, брифинги и видеопрезентации новых банковских продуктов и услуг, проведение тренингов и деловых игр, международные конференции.

Осуществление перечисленных профилактических мероприятий позволяет в значительной мере устранить предпосылки возникновения кредитных рисков.

<http://edoc.bseu.by>

А.В. Сосновский

Белорусский государственный экономический университет

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь

Обсуждение в широких кругах вопроса привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь до сих пор вызывает противоречивость во мнениях: одни высказывают категоричные мнения, что иностранные инвесторы боятся Беларуси, другие, напротив, с энтузиазмом доказывают, что “если все позволить”, все белорусские предприятия будут скуплены иностранцами. Очевидно, что однозначной точки зрения на этот вопрос не существует. Реальное состояние дел, однако, говорит о том, что эта проблема не так уж и проста, иначе чем можно объяснить столь скромный прогресс в этой области за последний перестроечный и постперестроечный десятилетний период?

Пожалуй, для начала необходимо признать, что, несмотря на некоторые успехи в привлечении инвестиций, это совсем не означает легкую доступность иностранного капитала. Привлечение его — непростое дело, требующее знания некоторых особенностей этого процесса, согласно сложившейся мировой практики и накопленного опыта.

Иностранные инвестиции принято подразделять на прямые и портфельные. Под прямыми, как правило, подразумевают непосредственное участие иностранных инвесторов в качестве соучредителей в совместных предприятиях, либо создание предприятий со 100 % иностранного капитала. В случае портфельных инвестиций имеет место перелив капитала через механизм купли-продажи акций (на первичном, но чаще на вторичном рынке), сопровождающийся формированием инвестиционного портфеля ценных бумаг компании-инвестора.

С определенностью можно утверждать, что эти два возможные пути участия в процессе инвестирования иностранного капитала взаимосвязаны и имеют сложную и иногда противоречивую степень зависимости друг от друга. Так, с одной стороны, портфельные инвестиции существенно доминируют в международном перетоке капитала. Характерно, что основу их составляют краткосрочные ликвидные средства, наиболее способные к быстрому переливу с фондового рынка одной страны в другую. Подобная подвижность портфельных инвестиций в настоящее время даже способна создавать определенную угрозу дестабилизации экономики, что еще раз наглядно подтвердил недавний кризис на фондовых рынках Юго-Восточной Азии. С другой стороны, именно портфельные инвестиции, как показала практика, имеют столь необходимый эффект катализатора в процессе притока иностранных инвестиций. Многие новые впервые открытые рынки испытали натиск иностранных инвесторов и за короткий период смогли увеличить цены на акции национальных компаний до высокого уровня. Так случилось в Греции в 1984 году, в Португалии в 1986, в Турции и Индонезии в 1989, в Венесуэле в 1990, в Перу в 1992 году. Важным для этого периода стало появление иностранных инвесторов на рынке этих стран. Во всех случаях приток иностранных капиталов существенно стимулировал активность местных инвесторов и, в определенной мере, создавал здоровый ажиотаж для прихода новых внешних инвесторов.

Касательно прямых иностранных инвестиций необходимо отметить следующее: во-первых, это долгосрочные инвестиционные кредиты. Здесь нужно учитывать, что, в девяноста случаях из ста, зарубежные банки не идут на риски, связанные с предоставлением кредитов непосредственно иностранным предприятиям, находящимся в странах с высокой степенью странового (или его еще называют политического) риска, к коим относится и Республика Беларусь. В таком случае в действие вступает следующий механизм: международные финансовые институты передают средства, предназначенные для кредитования крупным и наиболее устойчивым, с их точки зрения, банковским структурам РБ, которые в свою очередь, принимая кредитный риск на себя, направляют их на кредитование белорусских компаний. Здесь также необходимо учитывать специфику, очень часто средства на финансирование какой-либо из программ развития предприятия предоставляются не на 100 процентов а лишь на 50-70 % от ее стоимости в расчете на источники самофинансирования предприятия-реципиента. Позиция инобанка в данном случае резонна: предприятие, запустившее в оборот в том числе и свои собственные средства, больше заинтересовано в успешной реализации проекта, нежели структура, не затратившая ни копейки собственных средств и пользующаяся внешним кредитом. В то же время ситуация такова, что в этих условиях для большей части белорусских предприятий иностранные инвестиции будут недоступны.

Безусловно большая степень вероятности в получении инвестиционных кредитов имеющих так называемый “связанный” характер: как правило это долгосрочные инвестиционные кредиты (часто по правительственной линии), направленные целевым образом на закупку и монтаж иностранного оборудования. Подобный характер также носит и международный финансовый лизинг оборудования. Что касается иностранного инвестора, то его выигрыш в данном случае — в продвижении своего оборудования на зарубежные рынки, а в дальнейшем, возможно, и получение стабильного рынка поставок комплектующих для ремонта и обслуживания предоставленного по лизингу оборудования, либо формирование рынка, потребляющего их собственное сырье в переработку. Со стороны отечественных предприятий, соответственно, возникает возможная опасность

создания определенной технологической зависимости от своих иностранных партнеров, более того, как показала практика, очень часто по лизингу белорусским предприятиям предлагается морально устаревшее оборудование, либо оборудование по явно завышенным ценам, которые мотивируются якобы льготными условиями предоставления кредитов на его приобретение. В случае же отсутствия этих “отягощающих” обстоятельств, как правило, выдача такого кредита также связана с тщательным анализом кредитоспособности белорусского партнера и непосредственно проекта, для реализации которого закупается оборудование.

Одной из немногих возможностей кредитования непосредственно зарубежным финансовым учреждением оказывается получение кредитов от венчурных региональных фондов, функционирующих под началом ЕБРР. В этом случае кредит составит лишь часть инвестируемых фондом средств. Оставшиеся средства в этом случае должен будет профинансировать какой-либо белорусский банк, что соответственно существенным образом усложняет финансирование значительных по объемам и длительных по срокам проектов.

Таким образом в этих складывающихся условиях альтернативой для белорусских предприятий может служить прежде всего прямое участие иностранных инвесторов в акционерном капитале. Постараемся разобраться, кто сегодня вкладывает деньги в белорусские предприятия?

Можно выделить следующие группы потенциальных иностранных инвесторов:

- частные инвестиционные фонды;
- венчурные фонды ЕБРР;
- межправительственные организации;
- стратегические инвесторы — промышленные компании.

Необходимо отметить, что объемы инвестиций и инвестиционная политика этих групп существенно отличаются.

Частные инвестиционные фонды, в зависимости от проводимой политики руководства, могут стремиться к приобретению от 25 до 51 % акций предприятия и лишь в отдельных случаях приобретают более крупные пакеты. Средства вкладываются на протяжении нескольких лет, в зависимости от конкретных сроков инвестиционных проектов, после чего фонды выходят из проекта, продавая свои акции. Для некоторых из инвестиционных фондов наиболее привлекательный способ выхода из проекта — выпуск акций в свободное обращение на фондовом рынке, для других — прямая продажа стратегическому инвестору. Также акции могут быть выкуплены трудовым коллективом и руководством предприятия.

Таким образом, прибыль фонда полностью зависит от изменения цены акций, которая предположительно должна вырасти в результате реализации инвестиционного проекта и повышения рентабельности и перспективности предприятия.

Для получения инвестиций из средств инвестиционного фонда у предприятия должно быть устойчивое финансовое положение и хорошо проработанный бизнес-план, гарантирующий значительные потоки средств в реализацию проекта. Планы подвергаются тщательной экспертизе как самими инвесторами, так и внешними экспертами.

Чем больший пакет акций приобретается фондом, тем, соответственно, большее участие принимает фонд в процессе управления в ходе реализации проекта. В ряде случаев фонд может назначить на работу в белорусское предприятие своего представителя, в случае приобретения фондом контрольного пакета им может назначаться совет директоров.

Венчурные фонды Европейского банка реконструкции и развития как и частные инвестиционные фонды вкладывают свои средства в основном в ак-

ционерный капитал предприятий. Обычно приобретают 25-40 % акций, обеспечивающих представительство в совете директоров. Средства вкладываются на срок 3-5 лет, по истечении которых акции должны быть выкуплены предприятием, либо продаются зарубежному или отечественному инвестору.

Таким образом прибыль этих фондов представляет собой разницу в цене покупки и продажи акций. Отличие состоит в том, что фондами ЕБРР финансируются в основном мелкие и средние предприятия с объемами инвестирования до 2-3 миллионов долларов, а деятельность фондов в определенной мере носит благотворительный характер. Так, например, каждому из фондов выделяется значительный объем средств для оказания "технической помощи", под которой понимается разработка бизнес-планов, проведения экспертизы и аудита проектов, совершенствование финансовой отчетности.

Необходимо иметь также в виду, что оказывать помощь предприятиям, финансовое положение которых пошатнулось, не входит в планы работы фондов ЕБРР, которые стремятся вкладывать средства в перспективные предприятия, которые через несколько лет смогут принести прибыль акционерам.

Кроме фондов ЕБРР в Западной Европе есть и иные организации, куда белорусские предприятия или представляющие их банки могут обратиться в ряде случаев за помощью в проведении предпроектных исследований, разработке бизнес-планов, подготовке персонала, а также с целью частичного финансирования проектов. Такого рода помощь представляется в основном мелким и средним предприятиям. Значительное число программ осуществляется в рамках программы и одноименной организации Европейского Союза TACIS (Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States). При этом на прямые инвестиции выделяется до 10 % бюджета этой организации.

Внутри этой программы существуют ряд специализированных программ, например, по содействию развития малого и среднего бизнеса. В рамках этих программ предусматривается как прямое инвестирование в размере до 50 % средств, необходимых для осуществления проекта, так и кредитование через уполномоченный банк-резидент Республики Беларусь, направляющий в свою очередь средства реципиенту кредита.

Политика и "экономическое поведение" стратегических инвесторов — промышленных фирм существенно отличается от политики инвестиционных фондов. Определяется это различиями в целях инвестирования. Если главная цель фонда — получение курсовой разницы между ценой приобретения и продажной ценой акции, то стратегический инвестор заинтересован прежде всего в развитии своего бизнеса, выходе на зарубежные рынки и закреплении своих позиций. Потому понятно, что стратегических инвесторов интересуют строго определенные и никакие другие отрасли промышленности. Исходя из таких интересов сроки инвестирования по сравнению с инвестиционными фондами более длительные и определяются стратегическими интересами этих фирм на рынке Республики Беларусь.

Объемы инвестиций стратегических инвесторов лимитируются только собственными возможностями и перспективами развития в конкретно взятой отрасли. Как правило, стратегический инвестор оказывает практическую помощь предприятиям в составлении бизнес-планов исходя из собственных проектов. Он активно участвует во всех этапах реализации проекта, передавая своему новому партнеру опыт, технологии, обучая его на своем предприятии. Если данная промышленная компания уже присутствует на белорусском рынке, она может отдать освоенный рынок своему белорусскому партнеру, либо оказать существенную поддержку в выходе на международные рынки.

Однако наиболее важным, пожалуй, является тот факт, что стратегического инвестора нередко не смущает неустойчивое финансовое положение отечественного предприятия. Определяющим будет являться конкурентоспособность производимой продукции предприятия на местном или международном рынке.

В этих условиях стратегический инвестор, естественно, хочет иметь больше прав по отношению к предприятию, в том числе принимать непосредственное участие в управлении. А потому такие промышленные фирмы стремятся к приобретению контрольного пакета акций предприятий-партнеров.

Кроме вышеперечисленных возможны и применяются смешанные формы финансирования иностранными инвесторами. Например, частные инвестиционные фонды нередко инвестируют совместно со стратегическими инвесторами, реже с банками. Участие стратегического инвестора важно для фондов, так как, во-первых, это дает возможность дополнительной экспертизы проектов, а во-вторых, в дальнейшем фонды могут рассчитывать на выкуп стратегическим инвестором акций предприятия, приобретенного фондом.

Участие с белорусской стороны банков также приветствуется фондами, так как позволяет снизить собственные риски, что соответственно для белорусской стороны выражается в увеличении сумм, выделяемых фондами под данный проект.

Подытожив вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

существует определенная зависимость прямых и портфельных иностранных инвестиций в процессе их привлечения, а умелое сочетание инструментов портфельного инвестирования и работа с ними может существенно стимулировать также приток прямых инвестиций;

работа с портфельными инвестициями в международном масштабе требует определенной осторожности, принимая во внимание возможность "экспорта фондовых кризисов", аналогично последнему кризису в Юго-Восточной Азии;

наиболее существенную роль для макроэкономической стабилизации экономики играют прямые инвестиции;

с точки зрения долгосрочной перспективы наиболее привлекательным в инвестиционном сотрудничестве является взаимодействие со стратегическими партнерами;

зная специфику работы международных инвестиционных фондов, можно на взаимовыгодных началах стимулировать перспективные с маркетинговой точки зрения предприятия, с целью вывода их на стабильную работу на местном и, возможно, международном рынках.

<http://edoc.bseu.by>

Н.А. Ясинская

Белорусский государственный экономический университет

Методика рейтинговой оценки работы структурных подразделений

Современный период развития банковской системы Республики Беларусь характеризуется не только укрупнением отдельных банков, но и развитием их территориальной (отраслевой) сети.

В настоящее время большинство крупных банков страны имеют разветвленную сеть филиалов. Среди них "Беларусбанк", "Белпромстройбанк", "Белвнешэкономбанк", "Белбизнесбанк", "Приорбанк", "Агропромбанк" и др.