

Предложенная модель будет способствовать привлечению средств физических лиц на счета в коммерческих банках Республики Беларусь, усилению контроля за деятельностью банков со стороны специализированных органов и общественности, развитию рыночной конкуренции и безопасности ведения банковской деятельности, что послужит устойчивому развитию сферы реального сектора экономики.

А.В. Сосновский
БГЭУ (Минск)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из способов стабилизации социально-экономического развития является увеличение объема иностранных инвестиций в страну. Помимо чисто политических способов повышения привлекательности региона для иностранных инвестиций, необходим рост профессионализма в этой области.

Что нужно знать (и делать) белорусским предприятиям для привлечения иностранного капитала?

Надо знать, кто и на каких условиях вкладывает средства в белорусские предприятия.

Следует выработать привлекательное инвестиционное предложение, учитывающее требования и пожелания потенциального инвестора.

Вести целенаправленный поиск инвестора, используя для этого весь арсенал доступных средств.

Возможные доноры и способы получения средств:

зарубежные кредитные учреждения. Они никогда не рискнут, а, чаще всего, просто не смогут предоставить кредиты непосредственно иностранному предприятию;

международные финансовые институты. Передают средства для кредитования белорусских предприятий крупным местным банкам, которые, в свою очередь, принимают риск на себя;

легче получить не финансовый кредит, а кредит в виде оборотных средств от его производителя, если гарантом выплаты средств выступит кредитоспособная фирма, банк или правительство;

одной из немногих возможностей кредитования непосредственно зарубежным финансовым учреждением оказывается получение кредитов венчурных региональных фондов под эгидой ЕБРР;

также возможно участие иностранного инвестора в акционерном капитале или создание с зарубежным партнером нового совместного предприятия.

Группы потенциальных иностранных инвесторов, которые вкладывают средства в акционерный капитал белорусских предприятий:

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

Объемы инвестиций и инвестиционная политика этих групп существенно отличаются друг от друга.

Поиск иностранного инвестора

Прежде, чем приступать к поиску инвестора, предприятие должно решить, какой тип инвестора подходит ему в наибольшей степени. Выбор инвестора зависит от финансового положения предприятия, размера требуемых инвестиций, готовности к доле-вому участию иностранного инвестора и других факторов.

Разработки инвестиционных предложений

В инвестиционное предложение включается все то, что хочет знать потенциальный инвестор для принятия решения о том, может ли представить для него интерес данный проект (или предприятие). Инвестиционное предложение должно содержать следующие основные сведения по предприятию и проекту:

- 1) название предприятия, адрес, его история;
- 2) форма собственности; учредители, распределение акций; данные по основным акционерам;
- 3) число выпущенных акций, их номинальная стоимость, рыночные котировки;
- 4) описание предприятия: территория, здания, оборудование, инфраструктура;
- 5) обеспеченность основными ресурсами;
- 6) персональные данные о руководстве предприятием;
- 7) число занятых и квалификация кадров;
- 8) характеристика производственной деятельности предприятия;
- 9) основные потребители продукции и каналы сбыта;
- 10) основные проблемы, стоящие перед предприятием;
- 11) преимущества предприятия с точки зрения сбыта продукции;

- 12) конкуренты;
- 13) суть представляемого инвестиционного проекта;
- 14) какой объем инвестиций хочет получить;
- 15) намеревается ли предприятие допустить инвестора к доле-
вому участию;
- 16) что требуется от потенциального инвестора или иного за-
падного партнера, кроме финансовых средств.

К инвестиционному предложению следует приложить баланс предприятия и отчеты о прибылях и убытках за 2—3 года.

Итак, наиболее важным для привлечения инвестора является динамика соответствующего рынка, финансовая привлекательность конкретного проекта, серьезность и профессионализм управленческой команды, грамотно составленное инвестиционное предложение. Если добавить к этому активный целенаправленный поиск — велика вероятность того, что инвестор будет найден.

Н.М. Судникович
БГЭУ (Минск)

ВКСЕЛЬНЫЙ СБОР: ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА

Во многих странах существует гербовый налог, взимаемый при оформлении различного рода сделок, регистрации документов и т.п. Его оплата подтверждается либо наклейкой гербовой марки на установленную сумму, либо наложением гербовой печати на отметку об уплате налога.

Вексель облагается вексельным сбором — это предусмотрено законодательством многих стран. Женевская конвенция 1930 г. указывает, что страны-участницы обязаны предусматривать в своем законодательстве положение о том, что действительность обязательств по векселю или осуществление вытекающих из него прав не может быть обусловлено соблюдением постановлений о гербовом сборе. Однако эти страны могут приостановить осуществление этих прав до уплаты вексельного сбора. В соответствии с законодательством некоторых стран, например Франции, последствия неуплаты вексельного сбора ложатся на векселедержателя. Так, в случае неоплаты векселя протест в неплатеже и принудительное взыскание через суд могут быть осуществлены только после уплаты держателем вексельного сбора. Таким образом, неуплата вексельного сбора в тех странах, где он предусмотрен законом, не лишает документ вексельной силы.