

Г.В. Баранець
канд. екон. наук,
м. Дніпродзержинськ

РОЛЬ ТА КОМПЕТЕНЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖЕРА

Постановка проблеми. Керівники всіх підрозділів підприємства повинні приймати участь у процесі планування інвестиційної діяльності. Але, якби фахівці не притягувалися до розробки окремих параметрів інвестиційної стратегії організації, її реалізацію повинні забезпечувати підготовлені фахівці — інвестиційні менеджери. Слід зазначити, що ця категорія спеціалістів визначається сьогодні досить розмито, молодість ринку призводить до плутанини з назвами посад. Одні й ті самі позиції в різних компаніях часто називаються по-різному. Західна термінологія посад в Україні не надто прижилася. Приміром, інвестиційний менеджер може називатися і «керуючий проектами», і Equity sales manager, і «фахівець з приватного розміщення». Частково така ситуація пояснюється тим, що роль, завдання і функції інвестиційного менеджера істотно різняться у разі портфельного і проектного інвестування.

У першому випадку менеджер самостійно визначає склад і структуру інвестиційного портфеля, вибирає час

і умови здійснення операцій у рамках встановлених інвестором обмежень. Іноді портфельний менеджер має право приймати рішення щодо форм і способів фінансування інвестиційної діяльності. У другому випадку менеджер є, або технічним представником інвестора, що здійснює контроль над процесом здійснення проекту, або має повноваження з прийняття рішень щодо вибору проекту і способів його фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням різних аспектів управління інвестиційною діяльністю, знайшли своє відображення в роботах відомих вітчизняних і закордонних економістів (С. С. Аптекаря, І. А. Бланка, А. Ф. Гойко, Т. В. Майорової, А. С. Музиченко, А. А. Переседи, Д. М. Черваньова, Л. Г. Червоної, М. Г. Чумаченко, І. Ансоффа, Н. В. Ігошиної, А. Б. Ідрисова, В. В. Косова, І. В. Липсица, М. І. Римера, У. Шарпа та ін.).

Дослідженню компетенцій менеджерів, факторів, які забезпечують їх професійне становлення, приділяють-

ся увага з боку таких вчених, як: А. Алексюк, О. Беленкова, І. Бех, М. Євтух, І. Прокопенко, О. Романовський, Л. Холод Л. та ін.

Проте незважаючи на високий ступінь уваги до зазначених проблем, широку вживаність базових понять інвестування, вони не розглядаються в одній площині, внаслідок чого залишається остаточно не визначеною роль інвестиційного менеджера, вимоги щодо ефективного здійснення ним професійної діяльності, його знань та вмій.

Постановка завдання. Визначити роль та функціональні завдання інвестиційного менеджера в сферах вкладення капіталу в реальні та фінансові активи, сформулювати вимоги щодо формування його особистісних та професійних компетенцій.

Основні результати дослідження. Управління активами, в якому б напрямі воно не здійснювалося, складається з двох основних етапів. На першому здійснюється аналіз поточної ситуації, оцінка активів, прогнозування передбачуваного доходу і можливих ризиків. На другому етапі відбувається власне дія відносно інвестиційних засобів або об'єктів інвестицій. Так, якщо йдеться про так званий «портфельний менеджмент» (формування і управління портфелем цінних паперів) у інвестиційному процесі буде задіяне декілька фахівців. Аналітик, який повинен проаналізувати поточний і передбачуваний стан ринку, портфельний менеджер, який на підставі інформації, наданої аналітиком, приймає рішення про доцільність тих або інших дій (купівля нових акцій, продаж наявних паперів) і трейдер, що безпосередньо здійснює угоди на ринку. У процесі бере участь і «група підтримки» — юристи, фахівці бек-офісу, бухгалтери.

Складно знайти цінний папір, який би одночасно був високодохідним, високонадійним та високоліквідним. Сутність портфельного інвестування і відповідно роль інвестиційного менеджера в процесі його здійснення полягає в розподілі інвестиційних ресурсів між різними групами активів для досягнення необхідних параметрів. В залежності від того, які цілі та задачі поставлені при формуванні портфеля, обирається певне співвідношення між різними типами активів, які його утворюють. Основна задача інвестиційного менеджера — врахувати потреби інвестора і сформувати портфель цінних паперів, який узгоджує в собі розумний ризик і прийнятну доходність.

На вимогу інвесторів менеджери формують пасивні або активні портфелі цінних паперів. Пасивні портфелі є достатньо диверсифікованими, їх ліквідність, ризик і доходність відповідають середньоринковим. При формуванні таких портфелів задача менеджера полягає в тому, щоб не включати до їх складу різко недооцінених або високоризикових (спекулятивних) цінних паперів.

Активні портфелі включають цінні папери, курси яких нині (або у перспективі) різко відхиляються від цін, визначених середньоринковими умовами і можуть зазнавати сильних коливань. Склад такого портфеля активно регулюється, спираючись на постійний докладний аналіз кон'юнктури ринку. Активні портфелі формуються значною мірою «проти ринку», тому інвестиційний менеджер постійно приймає рішення, намагаючись «побити ринок», а не плити за його течією. Виграш досягається завдяки купівлі цінних паперів на нижніх точ-

ках поточних коливань курсової вартості та продажу їх на ринку на верхніх точках.

Інвестиційний менеджер на ринку об'єктів реального інвестування має всебічно визначити характеристики проекту, забезпечити науково точні параметри дослідження, яких вимагають застосовані ним методи. Саме такий підхід дозволить уникнути помилок і втрат при реалізації проектів, ціна яких при інвестуванні є дуже високою, а наслідки — навіть катастрофічними.

Загалом номенклатура професій і спеціалізація працівників, задіяних в управлінні реальними інвестиціями, може бути дуже різноманітна. Якщо йдеться про вкладення в сферу нерухомості, роль інвестиційного менеджера виконує професійний ріелтор, який зможе надати максимально точну оцінку стану справ на ринку нерухомості і спрогнозувати доцільність вкладення засобів в той або інший об'єкт.

Окремі функції щодо реалізації проекту загалом або окремого його етапу може брати на себе керуючий проектом (проджект-менеджер) або спеціалізована команда спеціалістів, що пілотує інвестиційний проект, тобто виконує функції, ідентичні тим, що зазвичай виконує замовник.

Важливе значення в інвестиційному процесі відіграють інжиніринго-консалтингові та екаутингові фірми, які на договірних засадах розробляють різного роду документацію для інвестора: інформаційну, науково-технічну, проєктно-кошторисну, опрацьовують проекти бізнес планів.

Розширює коло функціональних обов'язків інвестиційного менеджера участь в реалізації інвестиційних проектів фірм-девелоперів. Це найбільш зручна для інвесторів форма управлінської діяльності, коли в якості менеджера виступає представник фірми-девелопера, в обов'язки якого входить: пошук найбільш вигідного об'єкта вкладання коштів інвестора, розробка проекту, його фінансування і введення в експлуатацію. Інвестиційний менеджер в даному разі відповідальний за виконання будівельно-монтажних робіт із залученням підрядних або субпідрядних організацій. Як правило, в угоді з девелопером передбачаються умови, згідно з якими він може стати компаньйоном інвестора, або умови, за якими інвестор відмовляється від проекту, а фірма-девелопер стає його власником і відшкодовує інвестору витрати і втрачений прибуток.

Передумовами економічного зростання є створення нових інноваційних підприємств та впровадження механізмів венчурного інвестування. В цьому процесі визначальну роль відіграють венчурні капіталісти — інвестиційні менеджери, які здійснюють управління фондами венчурного капіталу. Венчурними капіталістами, які керують не своїми, а залученими коштами, можуть бути як фізичні, так і юридичні особи — компанії з управління активами (КУА). Останні отримують кошти в довірче управління, створюючи пайові фонди венчурного капіталу.

Підприємцю необхідно знати типи венчурних капіталістів, які відрізняються метою і завданнями венчурного інвестування, методами роботи з проінвестованими підприємствами з метою вибору оптимального стра-

тегічного партнера. В економічній літературі розрізняють такі типи венчурних капіталістів [1]:

— «торговці» — вкладають незначні фінансові ресурси у підприємства з метою привнесення незначних змін у їхню діяльність і перепродають їх за вищу ціну іншим компаніям або на біржах. Такі капіталісти зацікавлені отримати спекулятивний дохід від продажу підприємств, не вкладаючи значних зусиль і грошових засобів у істотне збільшення вартості таких підприємств;

— «свахи» — інвестиційні менеджери, які спеціалізуються на фінансуванні підприємств у певній знайомій для них галузі промисловості, інвестують кошти в одне підприємство з метою розвитку і завоювання ним лідируючих позицій на ринку, отримують значні частки на ринках певних галузей через купівлю конкуруючих компаній;

— «чарівники» — інвестиційні менеджери, які вкладають кошти у проблемні підприємства, намагаються вивести їх з кризи і після реорганізації і фінансового оздоровлення збільшити ринкову вартість таких організацій;

— «виробники» — менеджери, які допомагають молодим підприємствам у матеріально-технічному постачанні необхідної сировини і матеріалів, налагодженні технологій виробництва інноваційної продукції, а після випуску нововведень на ринок і досягнення етапу зростання венчурним підприємством перепродають такі підприємства великим компаніям-виробникам аналогічної продукції або через 3–5 років від початку співпраці з інвестиційним менеджером відкрито продають підприємство на біржі;

— «ринкові садівники» — венчурні капіталісти, які інвестують молоді підприємства на ранніх стадіях їхнього розвитку або на стадії проектування створення таких підприємств, приймаючи на себе значні фінансові ризики, оскільки вибирають такі проекти, які ще не довели свого високого ринкового потенціалу.

Період участі венчурного фонду в бізнесі часто називають «управляти, тримаючи руку на пульсі». Інвестору небайдуже як компанія використовує надані ним засоби. Для цього представник венчурного фонду (інвестиційний менеджер) входить до складу ради директорів компанії як спостерігач із правом голосу. Він присутній на регулярних засіданнях ради й бере участь у розробці стратегічних рішень. До того ж венчурний капіталіст, приходячи в компанію, приносить із собою один з найцінніших для бізнесу активів — свої ділові контакти й досвід. Керівники більшості компаній з венчурним капіталом визнають, що інвестори привносять щось більше, ніж просто фінансові кошти. Тільки 12 % вважають, що їхні венчурні інвестори є звичайними «менеджерами фондів», у той час як 52 % впевнені, що вони — «справжні партнери».

Сам факт одержання засобів від венчурного інвестора створює позитивний імідж для компанії, у результаті чого для неї відразу стають доступними інші послуги. На Заході існує ціла індустрія пропозицій зв'язаних між собою послуг: «венчурні юристи», «венчурні лендлорди» і бухгалтерські фірми погоджуються працювати з новими малими підприємствами майже безкоштовно в надії на високий дохід у майбутньому.

Більше того, для західних банкірів індикатором підвищення кредитного рейтингу тієї або іншої компанії є її успішне співробітництво з венчурними фондами. Гарантією надійності компанії в цьому випадку виступає позитивне рішення венчурного капіталіста, засноване на ретельному професійному аналізі перспектив пропонуваного проекту.

Таким чином, інвестиційних менеджерів можна розділити на дві великі групи. До першої входять особи, які працюють з готовим продуктом і орієнтуються на роботу з населенням (це інвестиційні аналітики, інвестиційні консультанти, керуючі портфелями КУА). До другої — ті, хто працює з юридичними особами у фондах прямих інвестицій та у венчурних фондах. Незалежно від сфери діяльності інвестиційному менеджеру належить ухвалювати рішення високої вартості в умовах ризику.

Інвестиційний менеджер — це завжди свого роду «бунтар» — співробітник, який постійно намагається переконати керівництво в тому, що замість екстенсивного розвитку необхідно вкладати засоби підприємства у високоризикові, але разом з тим потенційно високодоходні проекти.

Інвестиційний менеджер — це тип особистості, що визначається спеціальною підготовкою (зміст і структура знань), умовами роботи (передінвестиційна фаза, фаза вкладання коштів, фаза експлуатації інвестицій), особливостями системи управління (мета, стимули, організація, контроль) й індивідуальними якостями людини.

Сьогодні збірний портрет успішного інвестиційного менеджера, описаний фахівцями в галузі інвестування, виглядає так: молодий чоловік, молодше 35 років, з респектабельною зовнішністю, вищою освітою, позитивним досвідом у залученні великих клієнтів і власною клієнтською базою. Від «інвестиційників» вимагається володіння необхідним набором професійних знань, іноземних мов на високому рівні і певні особистісні якості: вміння переконувати, комунікабельність, розвинена інтуїція, а також висока амбітність і прагнення досягти успіху в складному бізнесі.

Структура знань для інвестиційного менеджера включає в себе знання й уміння, якими повинен володіти спеціаліст в сфері управління інвестиційною діяльністю. Але це не просто перелік знань, а визначене їхнє співвідношення і взаємозв'язок. Вони повинні забезпечити інвестиційному менеджеру свободу орієнтації в різноманітних проблемах організаційно-технологічного і соціально-економічного розвитку організації, економічне мислення і широту поглядів, господарську ощадливість, навички аналітичної оцінки ситуації, організованість, винахідництво і творчість у справах, ініціативність.

Професійні знання інвестиційного менеджера повинні базуватися на таких курсах, як: макро- та мікро-економіка, основи менеджменту, маркетингу, стратегічне планування та управління, управління проектами, управління персоналом, інвестування, інвестиційний аналіз, інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, основи фінансового обліку і аудиту, господарське право, психологія управління і т. і. Це ядро спеціальної підготовки, але далеко не повний перелік знань, що

лежать в основі його діяльності. До ряду загальнопрофесійних дисциплін можна віднести статистику, теорію ймовірностей, інформатику і комп'ютерну техніку, математичне моделювання.

Вимоги, що висуваються підприємствами до інвестиційних спеціалістів, можуть бути різними, наприклад, економічна або математична вища освіта. Деякі фірми вимагають наявності вченого ступеня. Якщо претендент має сертифікат CFA (Chartered Financial Analyst), у нього значно більше шансів обійти конкурентів і отримати бажану посаду.

Необхідність для інвестиційного менеджера бути однаково переконливим в переговорах з акціонерами і кредиторами, із робітниками підприємства і членами власної команди сприяє підвищенню терпимості до чужої думки, розвиває стриманість, самоконтроль і в той же час уміння залишатися незалежним у власних думках. Таким якостям навчити не можна — вони приходять з досвідом.

Серед професійних вимог саме досвід фахівця ставиться на перше місце. Доводять цей факт звіти про дослідження навичок працедавців у Великобританії у 1999 році, проведені Босвортом та його колегами. Вони показали, що не існує прямого зв'язку між освітою у сфері менеджменту і ефективністю роботи керівників, але простежується (і ними було доказано) зв'язок між досвідченістю та ефективністю. Тобто ефективність роботи менеджерів значною мірою залежить від їх практичного досвіду.

Досвід управлінської роботи є тим чинником, який забезпечує вірний напрям для професійного розвитку менеджерів. А сама робота і безпосереднє виконання нових поставлених завдань, вирішення проблемних питань сприяють формуванню умов для отримання такого необхідного досвіду. Однак, ключові аспекти вищезазначених досліджень науковців стосовно розвитку управлінського професіоналізму не враховують факторів, які зумовлюють професійний розвиток менеджерів. Такими чинниками є система потреб і мотивів, які спонукають керівників до власного професійного розвитку, а також підтримка процесів розвитку менеджерів з боку топ-менеджменту, наставників, друзів, колег, тренерів у контексті реалізації загальних цілей компанії.

Виходячи з розглянутих особливостей професійної діяльності інвестиційного менеджера, виявляється що кожен етап його роботи вимагає специфічних здатностей, навичок, прийомів праці і відповідно визначених умінь, якими повинен володіти менеджер. Ці поняття є складовими більш узагальненого, інтегрального поняття «компетенції». Ключовими є професійні і особистісні компетенції керівника, які визначають його здатність оптимально використовувати свої знання та вміння [2]. Розширений склад компетенцій, упорядкований відповідно до критеріїв, наведених у [3], представлений в табл. 1.

Висновки. Проблеми інвестиційної діяльності підприємств сьогодні широко висвітлені в економічній літературі, матеріалах наукових досліджень, періодичних виданнях. Проте місце і роль інвестиційних менеджерів в складній системі управління інвестиційним процесом чітко не визначена. Необхідність посилення

Компетенції, якими повинен володіти інвестиційний менеджер

Компетенції	Зміст компетенції
1. Соціально-особистісні	<ul style="list-style-type: none"> — цілеспрямованість; — здатність до критики й самокритики; — здатність до самовдосконалення; — креативність, здатність до системного мислення; — адаптивність і комунікабельність; — наполегливість у досягненні мети; — коректність і витриманість; — порядність; — відповідальність; — уміння організувати свою особисту роботу: планувати час, дотримуватись режиму, не піддаватися течії; — уміння сформулювати проблему, зрозуміти її зміст, вивчити «глибше»; — уміння активізувати роботу співробітників: стимулювати, мотивувати, надихати та ін.; — розуміння необхідності та дотримання норм здорового способу життя
2. Інструментальні	<ul style="list-style-type: none"> — уміння реалізувати основні форми роботи: оперативні наради, службове переписування, вести телефонні й інші переговори; — знання іноземної мови (мов); — уміння працювати з комп'ютером; — дослідницькі навички.
3. Загальнонаукові	<ul style="list-style-type: none"> — володіння основами соціальної психології і конфліктології; — базові знання фундаментальних розділів математики, в обсязі, необхідному для володіння математичним апаратом інвестиційного аналізу, здатність використовувати математичні методи в обраній професії; — базові знання в галузі інформатики й сучасних інформаційних технологій; навички використання програмних засобів і навички роботи в комп'ютерних мережах, уміння створювати бази даних і використовувати інтернет-ресурси
4. Професійні	<ul style="list-style-type: none"> — уміння ставити перспективні цілі і завдання, раціонально планувати роботу, оперативно управляти в умовах, що змінюються, організовувати контроль; — уміння координувати діяльність керованої системи: розподіляти функції, завдання, повноваження і обов'язки; — уміння делегувати повноваження, функції, владу; — знання професійної термінології; — вміння розробляти інвестиційну стратегію підприємства; — вміння проводити аналіз інвестиційної привабливості проєктів; — вміння формувати програми реальних інвестицій; — вміння оцінювати ризики інвестування; — вміння оцінювати ліквідність об'єктів інвестування; — володіння методами формування інвестиційного фінансового портфеля; — вміння забезпечувати своєчасну реконструкцію портфеля фінансових інвестицій та ефективні форми реінвестування капіталу; — вміння визначати ефективність інноваційних проєктів, розробляти інноваційні стратегії, проєктувати інноваційні організаційні структури

уваги до проблем їх функціонування доводить той факт, що реалізуючи функцію управління завдяки сформованим особистісним якостям, професійним знанням, досвіду реалізації попередніх науково-технічних проєктів, стратегій на ринку портфельних інвестицій, встановленню численних ділових контактів, інвестиційні менеджери впливають на інвестиційні рішення підприємств, тим самим перетворюючись з найманих керівників або розпорядників за контрактом на партнерів інвестора.

Література

1. Пересада А. А. Фінансові інвестиції : підручник / А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко. — К. : КНЕУ, 2006. — 728 с.
2. Лещенко М. Особливості становлення професійної компетентності керівника / М. Лещенко, С. Шверун. — [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gvphkdpri/2008_16/123-125.pdf.
3. Комплекс нормативних документів для розроблення складових системи стандартів вищої освіти / За заг. ред. В. Д. Шинкарука. — К. : ІТІЗО МОН України, 2007. — 83 с.