

ИНСТИТУТЫ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ. ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РАБОТЕ С ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ В УКРАИНЕ

С момента принятия в 2001 г. Закона «Об институтах совместного инвестирования» и в 2003 г. Закона «О негосударственном пенсионном обеспечении» в Украине появилось направление бизнеса, которое существует в экономическом мире с первой половины XIX в. – инвестиционные фонды. Законодательство Украины определяет инвестиционный фонд как корпоративный или паевой фонд, который занимается привлечением средств инвесторов с целью получения прибыли от вложения этих средств в ценные бумаги других эмитентов, корпоративные права, недвижимость [1, с.3].

Таким образом, инвестиционный фонд представляет собой форму совместного инвестирования, при которой инвесторы аккумулируют средства в общий фонд для дальнейших инвестиций. Средства собираются фондом путем продажи инвесторам ценных бумаг фонда (акций или сертификатов), которые отражают долю инвестора в активах фонда, дают ему права совладельца фонда. Собранные фондом средства инвестируются профессиональной Компанией по управлению активами (КУА) в ценные бумаги, депозиты и другие активы с целью получения дохода и прироста стоимости активов. Активы Фонда принадлежат инвесторам пропорционально их доле в фонде.

С учетом времени, необходимого для формирования нормативной базы и подготовки специалистов, первые инвестиционные фонды в Украине появились лишь в 2003 г., а негосударственные пенсионные фонды – в 2005 г.

Можно говорить о том, что в 2005 г. у банковских срочных депозитных вкладов появился соперник: при предложении доходности срочных гривневых депозитов на уровне 12,5%–14% годовых, участие в инвестиционных фондах позволяет частному инвестору получить доход на уровне 22%–28% годовых.

Для рассмотрения возможных преимуществ инвестиционных фондов необходимо проанализировать существующие в Украине стратегии сохранения и накопления средств, а именно:

- банковские депозиты (в национальной и иностранной валютах);
- банковские депозиты в золоте;
- покупка объектов недвижимости;

- прямое участие на рынке капитала (осуществление операций на рынке FOREX, самостоятельная работа на фондовом рынке);
- вложение средств в собственный бизнес;
- предоставление свободных средств в виде ссуд под оговоренный процент.

Инвестиционные фонды предоставляют возможности, которые имеют некоторые преимущества в сравнении с озвученными стратегиями инвестирования:

1. Доходность. Доходность вложений в фонды, как правило, выше по сравнению с депозитами в национальной, иностранных валютах и в золоте.

2. Минимизация риска. При больших объемах аккумулированных средств фонд имеет возможность диверсифицировать портфель, т.е. распределять средства между широким спектром различных активов.

3. Экономия времени. Клиенту предоставляются услуги профессионального управляющего (КУА), задача которого – получение дохода.

4. Гибкость в режиме работы. Большинство фондов позволяют извлечь средства в любой момент, путем продажи ценных бумаг фонда. При этом не теряется доходность и не применяются санкции как это может происходить в случае депозита.

5. Возможность выбора стратегии. Клиент самостоятельно выбирает стратегию работы на рынке (в зависимости от вида фонда) – от агрессивной до умеренной и консервативной.

6. Контроль со стороны государства. В случае участия в инвестиционном фонде права клиента (инвестора) защищены Законом Украины «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах)». Деятельность КУА контролируется Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, аудитором и хранителем активов фонда. Каждый инвестор фонда получает полный объем информации от КУА.

Перед рассмотрением основ функционирования институтов совместного инвестирования (ИСИ) в Украине, необходимо проанализировать развитие этой услуги в практике мировой экономики. С 1999 по 2002 гг. в США суммарная стоимость активов закрытых инвестиционных фондов увеличилась с 142 млрд. до 156 млрд. дол. США, а сумма открытых паевых фондов достигла 639 млрд. дол. США. Каждая вторая американская семья является участником институтов совместного инвестирования [1, с. 71].

В странах Азии (Китай) начиная с 1998 г. среднегодовой темп роста компаний по управлению активами (КУА) составляет около

34% (по состоянию на 2002 г. 14000 КУА управляли 42000 паевых фондов закрытого типа). Европа, родина ИСИ, демонстрирует существенные показатели: Великобритания – активы паевых фондов составляют около 150 млрд. фунтов стерлингов, Франция – активы ИСИ превышают 500 млрд. дол. США, а каждая четвертая французская семья владеет активами инвестиционных фондов.

Технологии работы ИСИ активно внедряются и в странах Восточной Европы, Странах Балтии, России. Например, в Словакии и Венгрии активы ИСИ превышают 8% ВВП. В России только в 2005 г. суммарная стоимость активов ИСИ возросла более чем в два раза и достигла суммы 8,3 млрд. дол. США (233 млрд. российских рублей), а количество КУА выросло с 177 до 231 [1, с.71].

Услуга востребована клиентурой десятки лет и с большим опозданием пришла в Украину. Скромные показатели развития ИСИ в Украине могут быть объяснены следующими моментами:

- отсутствием до 2003 г. четкой и проработанной законодательной базы;
- финансовой неграмотностью и неготовностью населения к оперированию новыми финансовыми инструментами;
- отсутствием или острым дефицитом профессиональных кадров для КУА;
- низкими темпами роста и развития среднего класса в Украине;
- недоверием со стороны населения к управлению финансами – «трастовый синдром», основанный на многочисленных негативных факторах трансформации экономики Украины в 90-х годах XX в.;
- отсутствием государственной программы обучения работы с ИСИ.

Кроме этого, можно добавить составляющие, которые останавливают клиентов, имеющих опыт работы и с ценными бумагами, и с ИСИ, а также зарубежных инвесторов: во-первых, операции с ЦБ осуществляются в национальной валюте, что рассматривается внутренними и внешними инвесторами как нерегулируемый валютный риск, с учетом запрета на срочные операции (опционы, форвардные соглашения) – отсутствует возможность страховать («хеджировать» валютные риски) для клиентов; во-вторых, операции осуществляются исключительно с ЦБ украинских эмитентов, что означает для инвестора ограниченный выбор и сохранение суверенных рисков.

Но, даже учитывая эти объективные сложности, динамика создания инвестиционных фондов, компаний является достаточно высокой: если на начало 2003 года в Украине было создано шесть ИСИ, то в начале 2005 г. их уже было сто пять, в 2006 г. – более трехсот двадцати. Общее количество институтов совместного

инвестирования в 2005 году увеличилось в 2,7 раза, в том числе за счет венчурных паевых инвестиционных фондов (в 2,9 раза) и венчурных корпоративных фондов (в 2,4 раза). В целом венчурные фонды составляют почти 79% от общего количества ИСИ. Положительной тенденцией 2005–2006 гг. можно считать рост количества открытых фондов, которые ориентированы на работу с населением. Если на начало 2005 г. существовал только один такой фонд, то к концу 2005 г. их было уже четыре.

Но, к сожалению, все положительные моменты остаются в большинстве своем в тени проблем, сопряженных с финансовой неграмотностью населения и как следствие, преобладающим отрицательным отношением к новым финансовым инструментам рынка. Подтверждением этому являются проведенные Украинской ассоциацией инвестиционного бизнеса и Украинским Центром экономических и политических исследований им. Александра Разумкова исследования. Исследования подчеркивают общее отношение граждан Украины к ИСИ и негосударственным ПИФ (табл. 1) [3, с.1–3].

Таблица 1

Отношение граждан Украины к рынку ценных бумаг, %

Я являюсь владельцем ценных бумаг	5,3
Я являюсь вкладчиком института совместного инвестирования (инвестиционного фонда)	1,3
Я не являюсь владельцем ценных бумаг, но я достаточно хорошо информирован о рынке ценных бумаг и возможностях их приобретения	7,8
Я не являюсь владельцем ценных бумаг, но я владею информацией о рынке ценных бумаг и возможности их приобретения	36,6
Я ничего (или почти ничего) не знаю о рынке ценных бумаг и возможностях их приобретения	43,9
Тяжело дать ответ	5,3

Следует отметить, что согласно исследованию сегмент владельцев ценных бумаг увеличивается с ростом возраста респондентов исследования: от 18 до 29 лет – 3,3%; от 30 до 39 лет – 6,6%; от 40 до 50 лет – 7%.

Кроме этого увеличивается количество держателей ценных бумаг с увеличением уровня благосостояния (от 1,9% среди тех, кто ограничен в средствах до 8,7% среди тех, уровень материального достатка которых по личному определению высокий); а также в зависимости от уровня образования (3,6% среди людей с неполным средним, средним специальным образованием и до 6,9% среди людей

с высшим образованием). Важным и интересным результатом, полученным в ходе исследования, явились данные по распределению личных сбережений (табл. 2).

Таблица 2

Распределение сбережений, % (среди тех респондентов, кто имеет сбережения, среднее значение)

Наличные средства	70,3
Текущий счет в банке	10,7
Срочный депозит в банке	8,2
Ценные бумаги	1,2
Страхование жизни	0,8
Вложения в институты совместного инвестирования (инвестиционные фонды)	0,7
Вложения в негосударственный пенсионный фонд	0,4
Другое	7,7

Общее отношение к инвестиционным фондам представлено в табл. 3.

Таблица 3

Отношение населения к институтам совместного инвестирования, %

позитивное	16,9
негативное	20,6
нейтральное	43,8
затрудняюсь ответить	18,5
не ответили	0,2

Здесь необходимо отметить, что согласно исследованию наибольшее количество позитивных ответов было у младшей возрастной группы с высоким уровнем доходов. В целом отношение чаще негативное чем позитивное, а большая часть респондентов относится к данным финансовым инструментам нейтрально. Краткий инвестиционный горизонт и предпочтения клиентуры тоже подчеркивают в целом их недоверие к ИСИ и национальной валюте: опасения валютных колебаний. Главный вывод, который можно

сделать на основе полученных данных – необходимость активного обучения населения пользованию новыми финансовыми инструментами.

При этом, с точки зрения специалистов, необходимы: массированная разъяснительная работа в обществе (привлечение СМИ); программы обучения в школе и ВУЗах; программы обучения и разъяснения преимуществ ИСИ компаниям, для кого это направление является профессиональной деятельностью; активное позиционирование новых финансовых инструментов (инвестиционных фондов) финансовыми учреждениями Украины.

Кроме этого, очевидно, что с учетом либерализационных процессов в экономике Украины, с учетом активной позиции по евроинтеграции, активного вхождения на рынок Украины зарубежных инвесторов и банковских учреждений, следует ожидать постоянного снижения процентных ставок по депозитам до среднеевропейского уровня. Подобная ситуация поставит население перед выбором низкого процента и привычного депозита с одной стороны, сложного динамичного финансового инструментария и большего заработка, с другой. К подобной ситуации можно подойти как подготовлено, так и в режиме «шоковой терапии».

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «Об институтах совместного инвестирования (паевых и корпоративных инвестиционных фондах)».
2. Григоренко Е. Анализ рынка совместного инвестирования в Украине // ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – 2006. – №1. – С.70–79.
3. Аналітичний звіт „Ставлення жителів обласних центрів до інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів”. Український центр економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова. – Київ, 2006.