



Світлана Єгоричева

Провідний науковий співробітник
Науково-дослідного центру
економічних досліджень
Полтавського університету
споживчої кооперації.
Кандидат економічних наук,
доцент

Методики/

Інноваційний потенціал банку як фактор вибору стратегії розвитку

Одним із головних факторів виживання банку на фінансовому ринку є його спроможність впроваджувати інновації та ефективно використовувати їх. Для вітчизняних банків ця проблема особливо актуальна, оскільки в багатьох із них недостатня інноваційна культура та слабкі організаційні механізми реалізації інноваційних процесів. Автор статті аналізує поняття "інноваційний потенціал", визначає основні види ресурсів для забезпечення інноваційної діяльності, методику оцінки банку в цьому аспекті та фактори вибору відповідної стратегії.

Сучасні тенденції розвитку світового банківського бізнесу та фінансових ринків — глобалізація, масштабні процеси міжнародних злиттів і поглинань, зростаючий вплив таких учасників ринку, як небанківські фінансові установи, постачальники он-лайн та мобільних послуг тощо — спричинилися до стрімкого посилення конкуренції. Тому перед банками різних країн постає питання, чи зможуть вони відповідно адаптувати свої моделі ведення бізнесу. Практично для будь-якого фінансово-кредитного інституту критерієм виживання на ринку поряд із формуванням сильної конкурентної позиції стає спроможність своєчасно впроваджувати інновації та ефективно керувати інноваційними процесами.

Для українських банків розробка форм і механізмів створення та впровадження інновацій стає вельми актуальною. Недостатня адекватність їх діяльності світовій практиці гальмує в цілому ефективний розвиток банківської системи, знижує її міжнародну конкурентоспроможність та роль у функціонуванні реального сектору економіки. За висновками фахівців, сьогодні більшість невеликих та середніх українських банків не мають дієвої обґрунтованої концепції розвитку та повноцінних систем інформаційного забезпечення процесів управління; вони приділяють замало уваги діагностиці

та прогнозуванню власної діяльності.

Проте для визначення стратегії розвитку банку, в тому числі і в інноваційній сфері, слід чітко усвідомлювати власні можливості, об'єктивно оцінювати свій інноваційний потенціал, постійний моніторинг якого є запорукою прийняття правильних стратегічних рішень.

Поняття інноваційного потенціалу активно досліджується вітчизняною наукою приблизно з середини 1990-х років, проте й досі триває дискусія щодо його визначення. Зауважимо, що ця категорія розглядається стосовно різних рівнів економіки: певного підприємства, регіону, національної економіки в цілому.

У сфері дослідження закономірностей функціонування банківського бізнесу інноваційний потенціал є новою категорією, адже до останнього часу широко вживалися й аналізувалися здебільшого такі поняття, як ресурсний, кредитний, маркетинговий, кадровий, клієнтський потенціал комерційного банку тощо. У фаховій літературі [2] зустрічаються лише посилення на роль інноваційного потенціалу у виборі та реалізації стратегії розвитку фінансово-кредитного інституту. Разом з тим в економічній науці вже є значні теоретичні напрацювання щодо визначення сутності цієї категорії стосовно виробничого підприємства та науково-технічної ор-

ганізації, які можна творчо застосовувати також у дослідженнях інших галузей суспільного виробництва.

Поняття інноваційного потенціалу аналізується у працях таких українських та російських науковців, як В.М.Гончаров, А.В.Гриньов, С.М.Ілляшенко, Г.Б.Клейнер, С.М.Козьменко, Д.І.Кокурін, Н.В.Краснокутська, С.Г.Поляков, О.В.Рудика, А.О.Трифілова, Н.І.Чухрай. Проте інноваційний потенціал банків, специфіка його структури, оцінка, розвиток ще не стали предметом спеціального наукового дослідження, попри очевидну актуальність і практичну значущість даної проблеми. Тому метою цієї статті є визначення поняття інноваційного потенціалу комерційних банків, характеристика та оцінка його складових, а також аналіз його впливу на вибір стратегії розвитку банку.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності економічного суб'єкта до інноваційної діяльності, а отже, до якісних змін, прогресу, вдосконалення. Тривалий характер дискусій щодо його сутності й складових зумовлюється особливостями ширшої, більш загальної категорії — **потенціал**, яка, на думку деяких учених [5, с. 94], становить щось аб-

страктне: його межі розмиті, фактори нечітко визначені, вплив на поточні процеси опосередкований. Проте ця категорія дуже конкретна, оскільки практично кожне рішення може вплинути на неї або позитивно, або негативно.

У сучасній економічній літературі склалися різні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу, які, враховуючи багатогранність цього поняття, на наш погляд, не суперечать, а взаємодоповнюють один одного. Згідно з першою точкою зору інноваційний потенціал визначається через сукупність певних видів ресурсів суб'єкта господарювання, що можуть бути задіяні в інноваційному процесі — матеріально-технічних, фінансових, інформаційних, кадрових тощо. Важливим є те, що ці ресурси можна спрямувати на реалізацію інноваційних програм без зменшення обсягів чи створення проблем для основної діяльності [13, с. 179].

Проте, як правило, за складом ресурсів інноваційний потенціал фактично ототожнюється з економічним, виробничим, що не дає змоги з'ясувати його специфіку. Тому ми погоджуємося із твердженнями, висловленими деякими вченими [8, 9], що до складу інноваційного потенціалу слід відносити тільки ті ресурси, які можуть бути задіяні безпосередньо в інноваційній діяльності.

У цьому аспекті аналіз інноваційного потенціалу комерційного банку повинен здійснюватися з позицій системності й комплексності: інноваційний потенціал необхідно розглядати як складову системи вищого порядку — фінансово-економічного потенціалу та як сукупність елементів, взаємодія яких у єдиному бізнес-процесі створює синергетичний ефект. *Основними видами ресурсів для забезпечення інноваційної діяльності банку є фінансові, матеріально-технічні, інтелектуальні та організаційні.* Розглянемо їх детальніше.

На наш погляд, **фінансові ресурси банків для впровадження інновацій** повинні охоплювати: кошти на проведення досліджень та розробок, у тому числі для забезпечення роботи спеціального підрозділу, що займається організацією інноваційної діяльності; фінансування маркетингових досліджень з вивчення ринку, бенчмаркінгу та маркетингових компаній з просування інноваційних продуктів; ресурси на створення різноманітного технологічного забезпечення надання інноваційних послуг, розробку програмних продуктів або придбання їх у спеціалізованих компаній; фінансування консалтингового обслуговування; ви-

трати на навчання, перепідготовку персоналу та стимулювання його інноваційної активності; витрати на захист прав інтелектуальної власності на інноваційні рішення.

Матеріально-технічні ресурси у банках створюють загальну основу функціонування суб'єкта господарювання, проте вони не мають такого значення для здійснення інноваційної діяльності, як на виробничих підприємствах, оскільки банківські продукти реалізуються у вигляді послуг. Разом з тим для забезпечення інноваційної діяльності банк повинен мати у своєму розпорядженні сучасну комп'ютерну техніку, потужні канали зв'язку, техніку для дистанційного обслуговування клієнтів (банкомати, платіжні та інформаційні термінали тощо), відеообладнання, технічні засоби, обладнання, необхідні для роботи контакт-центру тощо.

Інтелектуальні ресурси, як правило, поділяються на інформаційні та кадрові. До перших належать бази даних, моделі, комп'ютерні програми, алгоритми, технологічні карти бізнес-процесів, регламенти, інструкції працівників і таке інше. Стосовно кадрових ресурсів необхідно враховувати не тільки рівень освіти й кваліфікацію персоналу, а й здатність працівників мислити креативно, генерувати інноваційні ідеї, а також готовність сприймати нововведення — тобто інноваційну культуру. Позитивними факторами є наявність лідера-інноватора, а також досвіду управління інноваційними проектами.

Однак проблема полягає в тому, що банки мають особливу традиційну корпоративну культуру. Банківські працівники, як правило, працюють за інструкціями, виключно у рамках дорученої роботи, чекають вказівок від керівництва. До цього їх спонукає висока відповідальність за результати роботи та велика ціна навіть незначних помилок, яка відображається не тільки у фінансовому вимірі, а й у втраті клієнтів, довіри, авторитету кредитної установи.

Тому проблема формування інноваційної культури персоналу, інакше кажучи, здатності генерувати, сприймати і втілювати нові ідеї залишається актуальною для багатьох, передусім вітчизняних, банків. Фінансовим інститутам усе важливіше заохочувати компетенції та моделі поведінки, що концентруються навколо творчого процесу, тобто здійснювати інституціоналізацію інновацій.

Нарешті, **організаційні ресурси** повинні забезпечити ефективне проход-

ження нововведень через усі етапи інноваційного процесу аж до його комерціалізації. До цих ресурсів можна віднести наявність менеджера на рівні вищого керівництва банку, відповідального за організацію інноваційної діяльності; підрозділів, які займаються розробкою та впровадженням інновацій; дослідницьких центрів; підрозділів маркетингу тощо.

Разом з тим слід зазначити, що при ототожненні інноваційного потенціалу з ресурсами фактично оцінюються не реальні можливості, а тільки передумови здійснення інноваційної діяльності, які можуть бути й не використаними за відсутності стратегічного організуючого фактора. Тому інший підхід до визначення сутності інноваційного потенціалу [1, 3, 4] акцентує увагу на спроможності або готовності організації виконати завдання, що забезпечать досягнення поставленої інноваційної мети, комплексно застосувати ресурси для розробки та впровадження інновацій. Такий погляд передбачає включення до характеристики інноваційного потенціалу ще однієї складової — механізмів управління, тобто організуючої його частини, своєрідного "важеля" [6], що забезпечує дієздатність ресурсних елементів. *Брак цільової спрямованості й координації дій в інноваційному процесі може суттєво знизити ефективність реалізації навіть значного ресурсного потенціалу.*

До механізмів управління, на наш погляд, можна віднести: механізм пошуку інноваційних рішень, їх розробки й впровадження; механізм планування інноваційних заходів; мотиваційні та стимулюючі механізми; механізми взаємодії учасників інноваційної діяльності; механізми контролю на всіх стадіях інноваційного процесу тощо.

Таким чином, *інноваційний потенціал банку можна визначити як його здатність генерувати, сприймати й реалізовувати інноваційні ідеї, використовуючи для цього наявні ресурси та організаційно-управлінські можливості.* Таке визначення, на нашу думку, комплексно характеризує інноваційний потенціал банку як сукупність ресурсів та можливостей, що логічно перетворюються в інноваційну здатність, відображає змістову наповненість та цільову спрямованість його використання.

Взаємозв'язок та взаємодія елементів інноваційного потенціалу банку можна дослідити за допомогою матриці, що конкретизує роль певних видів ресурсів у забезпеченні спроможності кредитного інституту ефективно здійснювати інноваційну діяльність (див. таблицю).

Матриця інноваційного потенціалу банку					
Складові спроможності банку здійснювати інновації	Ресурси інноваційної діяльності				
	Матеріально-технічні	Фінансові	Кадрові	Інформаційні	Організаційні
1. Здатність розробляти інноваційну стратегію діяльності банку		+	+	+	+
2. Здатність генерувати інноваційні ідеї	+		+	+	+
3. Здатність своєчасно виявляти актуальні потреби споживачів		+	+		+
4. Здатність акумулювати й систематизувати наявні інноваційні ідеї			+	+	+
5. Здатність аналізувати і мінімізувати ризики інноваційної діяльності			+	+	+
6. Здатність розробляти і формалізувати бізнес-процеси	+	+	+	+	+
7. Здатність забезпечувати внутрішньо-організаційні комунікації			+		+
8. Здатність здійснювати технологічне забезпечення інноваційних рішень	+	+	+	+	
9. Здатність забезпечити навчання та підвищення кваліфікації працівників		+	+	+	
10. Здатність організувати маркетингову підтримку нововведення		+	+		+
11. Здатність створити ефективні канали збуту інноваційного продукту	+	+	+		
12. Здатність подолати внутрішній опір інноваціям у колективі			+		+
13. Здатність створити систему стимулювання інноваційної активності		+	+	+	
14. Здатність забезпечити захист прав інтелектуальної власності		+	+	+	+

Аналізуючи матрицю зауважимо переважне значення кадрових ресурсів для забезпечення реалізації інноваційного потенціалу, що свідчить про формування у банках так званого людиноорієнтованого типу потенціалу, на відміну від технікоорієнтованого [7], коли як основну конкурентну перевагу використовують різноманітні уречевлені ресурси.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Інноваційний потенціал відображає стан банку на певний момент часу, отже, він є динамічною величиною, яка змінюється під впливом найрізноманітніших факторів, що ставить завдання його кількісного виміру.

Слід зазначити, що в економічній літературі сформувалося два підходи до оцінки інноваційного потенціалу: детальний та діагностичний [3]. Детальний аналіз проводиться в основному на стадії обґрунтування можливості реалізації конкретного інноваційного проекту, коли вже чітко визначено дерево інноваційних цілей і вимоги до окремих складових потенціалу. При виявленні певних слабких ланок банк розробляє заходи щодо їх якісного поліпшення.

Діагностичний аналіз є більш узагальненим і застосовується у практиці стратегічного управління. Обов'язковими умовами його проведення є системний підхід до різних аспектів інноваційного потенціалу та максимальна достовірність використаної інформації.

Методики визначення величини інноваційного потенціалу підприємств, як правило, базуються на показниках їх фінансової діяльності [13] або системі коефіцієнтів, що характеризують певні види ресурсів [10]. Враховуючи складність, багатовимірність поняття банківського інноваційного потенціалу, доцільніше, думаємо, застосовувати методологію експертних оцінок тих його параметрів, що найповніше та найдокладніше характеризують спроможність банку здійснювати інновації. Для визначення параметрів оцінки можна скористатися методиками, що застосовуються у зарубіжній практиці для визначення міри інноваційної активності організації та ефективності проведення інноваційної діяльності й мають назву інноваційних метрик [12].

Приміром, у сфері організаційних ресурсів пропонуємо оцінювати такі позиції:

♦ наявність окремого підрозділу з упровадження інновацій;

- ♦ координація інноваційної діяльності на рівні вищого керівництва банку;
- ♦ здійснення інноваційної діяльності за проектним принципом;
- ♦ можливість створення цільових груп для комплексного вирішення інноваційних завдань;
- ♦ продуктивність роботи дослідницьких підрозділів (якщо такі є);
- ♦ ефективність роботи маркетингового підрозділу з точки зору генерації або пошуку інноваційних ідей;
- ♦ забезпечення збору пропозицій та побажань клієнтів і партнерів;
- ♦ доступність інформації про хід інноваційного процесу.

З точки зору оцінки стану інноваційної культури доцільно визначити, зокрема, такі аспекти:

- проведення навчання і тренінгів персоналу;
- міра участі працівників банку в інноваційній діяльності;
- наявність активних комунікацій між підрозділами банку;
- створення системи стимулювання інноваційної активності працівників;
- наявність системи оцінки інноваційної діяльності банку;
- розробка механізмів подолання опору інноваціям у колективі.

Загальну оцінку інноваційного потенціалу пропонуємо здійснювати або за загальною кількістю наданих балів, або за сумою балів, зважених на коефіцієнти, що характеризують значущість певної групи параметрів. Другий спосіб теоретично є досконалішим, проте додатково потребує розрахунку вагових коефіцієнтів, який можна зробити на основі аналізу змісту матриці інноваційного потенціалу банку.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ

Зроблена за певними методами оцінка інноваційного потенціалу банку є однією з передумов прийняття рішення щодо вибору стратегії його розвитку. Зазначимо, що характерною рисою сучасного управління фінансово-кредитними інститутами є взаємопроникнення стратегічного та інноваційного менеджменту, оскільки інновації визначають перспективу розвитку будь-якої організації. Корпоративна стратегія як узагальнюючий план дій, спрямований на досягнення визначеної мети, одночасно окреслює інноваційну стратегію, тобто генеральну лінію поведінки компанії щодо використання інновацій у господарській діяльності, дає орієнтири та механізми їх реалізації.

У свою чергу інноваційна стратегія у динамічному зв'язку поглиблює, уточнює і допомагає втілити корпоративну стратегію, складаючи з нею одне інтегроване ціле.

На практиці використовується багато корпоративних стратегій, проте їх взаємозв'язок з інноваційним потенціалом достатньо простежити на прикладі кількох так званих базисних, або еталонних.

Високий рівень інноваційного потенціалу банку дає змогу дотримуватися стратегій концентрованого або диверсифікованого зростання. Стратегії концентрованого зростання пов'язані з інноваційними змінами у спектрі банківських продуктів та пошуком нових ринків збуту. Їх повноцінна реалізація передбачає наявність у банку спроможності активно генерувати нові ідеї, досконалого маркетингового забезпечення, чіткої організації інноваційного процесу на принципах паралельності здійснення окремих його стадій, що означає організацію інноваційної діяльності як бізнес-процесу.

Ще більш інноваційними за своєю суттю є стратегії диверсифікованого зростання, які реалізуються у тих випадках, коли банкам для досягнення визначених цілей уже замало можливостей для розвитку в межах власної галузі на існуючих ринках із традиційними продуктами. Ці стратегії спрямовані на досягнення синергії, яка полягає у тому, що два обраних напрями бізнесу діють ефективніше спільно, ніж окремо. Прикладами реалізації такого напрямку розвитку є входження комерційних банків у страхову справу, інвестиційний бізнес, роздрібні платіжні системи тощо.

Найскладнішою щодо реалізації вважається стратегія конгломератної диверсифікації, коли фінансові інститути зростають за рахунок розробки нових послуг, що технологічно не пов'язані з уже існуючими продуктами і реалізуються на нових ринках. Успішне здійснення цієї стратегії залежить, зокрема, від наявності значних фінансових ресурсів, можливостей організації різнобічної технологічної підтримки, кваліфікації персоналу банку та його спроможності до навчання. В сучасних умовах, на думку західних фахівців, перспективним напрямом діяльності фінансових інститутів може стати супроводження сфер медичного обслуговування та пенсійного забезпечення.

Середній рівень розвитку інноваційного потенціалу дає змогу реалізовувати стратегії інтегрованого зростання. За вертикальної інтеграції банки використовують свій інноваційний потенціал,

щоб одержати конкурентну перевагу шляхом посилення власної присутності у ланцюжку створення вартості. При горизонтальній інтеграції відбувається зміна становища банку всередині галузі внаслідок поглинання і розширення за рахунок створення нових підрозділів або формування мережевої структури фінансового інституту.

За умови низького інноваційного потенціалу стратегічною метою банківського керівництва повинно стати його наповнення та розвиток, інакше такий банк із часом стане аутсайдером фінансового ринку. Працюючи в рамках стратегії стабільності (або "традиційної", за визначенням Б.Санто [11]), деякий час можна протриматися на ринку. Проте слід враховувати, що банківський бізнес належить до категорії "зрілих", де відсутність інновацій означає втрату клієнтів, падіння обсягів продажу та доходів, а, отже, й фінансову неспроможність.

У такій ситуації, як правило, компанії реалізують стратегію скорочення — зменшують присутність на деяких ринках, стратегічно змінюють межі бізнесу, закриваючи або продаючи підрозділи, раціоналізують асортимент послуг. Це дає змогу мобілізувати ресурси, перегрупувати сили, здійснити необхідні організаційні зміни, що, до речі, позитивно впливає на стан інноваційного потенціалу. Цікавим щодо цього є досвід російського банку "Дельта Кредит" [14], який, зосередивши увагу на окремому продукті — іпотечному кредитуванні, провів реінжиніринг бізнес-моделі та повністю змінив філософію власної діяльності.

Слід також зважати на динамічність взаємозв'язку "потенціал — стратегія", тому при зміні потенціалу, яку фіксують у ході відповідних досліджень, необхідно коригувати корпоративну стратегію банку.

ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження засвідчило, що наявність певного інноваційного потенціалу є необхідною умовою здійснення банками інноваційної діяльності та вибору стратегії власного розвитку. В ході здійснення інноваційної діяльності найбільшійми проблемами, з якими стикаються банки, є недорозвинутість інноваційної культури фінансових інститутів та слабкість організаційних механізмів реалізації інноваційних процесів. Рівень інноваційного потенціалу безпосередньо впливає на характер стратегії розвитку, якої дотримується банківська установа,

причому найінноваційніші стратегії — концентрованого або диверсифікованого зростання — вимагають від банку здійснення інноваційної діяльності не як додаткової функції, а як повноцінного бізнес-процесу.

Література

1. Василенко В.О., Шматко В.Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: ЦУЛ, 2005. — 440 с.
2. Видулов В.С. Концептуальный подход к разработке инновационной стратегии коммерческого банка // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 5. — С. 106–121.
3. Гунин В. И. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 328 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. — 278 с.
5. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 576 с.
7. Кравченко С.И., Кладченко И.С. Исследование сущности инновационного потенциала / Научные труды ДонНТУ. — Экономическая серия. — Выпуск 68. — Донецк, 2003. — С. 88–96.
8. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
9. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал как фактор развития: Межгосударственное социально-экономическое исследование // Инновации. — 2002. — № 7. — С. 17–34.
10. Потенциал инновационного развития предприятия: Монография / Под ред. д.э.н., проф. С.Н.Козьменко. — Сумы: Дельта перспектив, 2005. — 256 с.
11. Санто Б. Инновации как средство экономического развития. — М.: Прогресс, 1990. — 296 с.
12. Такер Роберт Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006. — 240 с.
13. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 304 с.
14. Цитович А. Маркетинговые инновации "Дельта Кредит" // Маркетинг Менеджмент. — 2006. — № 2–3. — С. 15–19.



Дослідження/

Анатолій Єжов

Начальник управління методології
фінансового моніторингу департаменту
з питань запобігання використанню
банківської системи
для легалізації кримінальних доходів
та фінансування тероризму
Національного банку України

Міжнародна практика запобігання відмиванню кримінальних доходів та управління відповідними ризиками

Останнім часом проблема відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом, для їх подальшої легалізації загострилася в усьому світі. Такі операції проводять в основному через банківські установи. Оборудки ж, які перевіряють спритні шахраї, обчислюються трильйонами доларів і завдають величезних збитків економікам країн та їх банківським системам. Тому Міжнародний валютний фонд назвав відмивання кримінальних доходів глобальною світовою проблемою. На жаль, за висновками експертів провідних фінансових установ, Україна є однією з тих держав, де це явище набуло значних масштабів, що викликає серйозну стурбованість.

У статті аналізується практика різних країн і найбільших міжнародних банків щодо запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та боротьби з фінансуванням тероризму, яка може бути використана і в Україні.

Вдосконаленню практики запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, значною мірою сприяло прийняття FATF у червні 2003 року нової редакції Сорока рекомендацій. Тоді ряд держав (передусім члени FATF, Сполучені Штати Америки та Великобританія) розробив посібники з питань перевірки дотримання вимог законодавства стосовно запобігання відмиванню “брудних” грошей (Bank Secrecy Act Anti-Money Laundering Examination Manual. — US FFIEC, 2007 // http://www.ffiec.gov/bsa_aml_infobase/-pages_manual/manual_online.htm (надалі — BSA)). Але проблема відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, залишається дуже гострою.

За аналітичними даними провідних фінансових установ, обсяг коштів, що відмивалися для їх подальшої легалізації, у 2007 році становив приблизно 2.17–3.61 трильйона доларів США (United States Department of State; Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs // “International Narcotics Control Strategy Report. — Volume II / Money Laundering and Commercial Crimes. — 2008. — March). Автори цього звіту кілька

років поспіль вносять Україну до переліку держав, які викликають найбільшу стурбованість щодо відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. Для цього використовуються насамперед банківські установи. Тому ефективне управління ризиками відмивання “брудних” коштів є одним із головних завдань банків, а також органів, які здійснюють регулювання і нагляд за їх діяльністю. Питання це набуває особливої актуальності у зв’язку з розглядом у Верховній Раді України проекту Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом”, підготовленого за участі Національного банку України, оскільки низка положень цього документа передбачає процедури оцінки фінансовими установами рівня відповідних ризиків та управління ними.

У даній публікації досліджуються процедури, які застосовуються в Німеччині, Австрії, Великобританії, Сполучених Штатах Америки та інших країнах для виконання вимог законодавства щодо запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним

шляхом, а також містяться відповідні коментарі й оцінки.

Відмивання кримінальних доходів — це процес, у ході якого власність та походження злочинно добутих коштів приховується так, що вони набувають вигляду отриманих із законних джерел чи в результаті легальної діяльності. Міжнародний валютний фонд назвав відмивання кримінальних доходів глобальною світовою проблемою¹.

Легалізація “брудних” грошей є злочинною діяльністю у фінансовій сфері, яка може загрожувати стабільності банківської системи.

Основними банківськими ризиками, на які впливає відмивання кримінальних доходів, є ризик репутації, ризик концентрації, операційно-технологічний та юридичний ризики².

Системи управління ризиками в банках повинні включати такі елементи:

¹ International Monetary Fund Information Notice 01/41. — 2001. — April 29.

² Визначення ризику репутації, операційно-технологічного, юридичного ризиків і терміна “концентрація” міститься у методичних вказівках з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, схвалених постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. №104.

- ♦ виявлення ризику;
- ♦ вимірювання ризику;
- ♦ контроль ризику;
- ♦ моніторинг ризику.

I. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОСІБ

Основними принципами ефективного банківського нагляду, сформульованими в Базельському комітеті з банківського нагляду (Швейцарія) у жовтні 2006 року (надалі — Основні принципи), передбачено таке: органи нагляду повинні пересвідчитися, що банки мають належні принципи та процедури, дотримуються суворого правила “знай свого клієнта”, яке сприяє втіленню високих етичних і професійних стандартів у фінансовій сфері та запобігає наванесому чи ненавнесому використанню банку для здійснення злочинної діяльності³.

1. Ідентифікація клієнтів

Німеччина

Федеральний закон про запобігання відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом, від 08.08.2002 р. (стаття 2) визначає порядок ідентифікації клієнта: шляхом встановлення його прізвища та імені на підставі паспорта, з'ясування дати й місця народження, національності, адреси, типу, номера та органу, що видав цей документ. Ідентифікація може бути проведена також шляхом отримання завіреного електронного підпису, як це передбачено розділами 2 і 3 закону Німеччини про електронний підпис.

Ідентифікація здійснюється згідно зі статтею 3 Федерального закону про запобігання відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом від 08.08.2002 р. при відкритті клієнту рахунку; перед отриманням чи видачею готівки, цінних паперів або банківських металів, вартість яких становить 15 000 чи більше євро (ця норма також застосовується, якщо особа виконує кілька пов'язаних між собою операцій, загальна сума яких дорівнює 15 000 і більше євро); у разі якщо проведена особою фінансова операція викликає підозру (стаття 6

Закону про запобігання відмиванню коштів, отриманих злочинним шляхом). Установа, яка здійснює ідентифікацію, повинна встановити бенефіційного власника підприємства (стаття 9 зазначеного закону).

Сполучені Штати Америки

Усі банки зобов'язані мати письмово оформлену Програму ідентифікації клієнта (Customer Identification Program, (надалі — СІР)). Правило СІР (правила СІР — це загальний вираз для позначення постанов щодо запровадження СІР, виданих різними федеральними управліннями — А.Є.) вводить у дію статтю 326 Антитерористичного закону (PATRIOT Act) і потребує від кожного банку запровадження письмової Програми ідентифікації клієнта (СІР), що відповідає розміру і типу діяльності банку й містить певні мінімальні вимоги. Програму СІР слід ввести в програму забезпечення відповідності вимогам щодо запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та боротьби з фінансуванням тероризму. Цей документ підлягає схваленню правлінням банку.

Впровадження СІР дочірніми банками — це питання безпеки, зваженості і захисту банку від ризику втрати репутації. Дочірні банки на території США (крім тих, чия діяльність регулюється офіційним регулятором і щодо яких діють окремі правила СІР) зобов'язані дотримуватися того ж правила СІР, яке застосовується до материнського банку в разі відкриття рахунку⁴.

Програма СІР має включати процедури відкриття рахунку з обумовленим переліком ідентифікуючих даних, які слід одержати від кожного клієнта. Програма повинна також включати обґрунтовані й реальні процедури, опрацьовані з урахуванням ризику, та спрямовані на перевірку достовірності особи кожного клієнта. Банки повинні провести оцінку ризиків, пов'язаних із їх клієнтською базою та пропонованими продуктами, враховуючи при цьому:

- ♦ типи рахунків, пропоновані банком;

♦ методи, які застосовує банк при відкритті рахунків;

♦ типи інформації, що використовується для ідентифікації;

♦ розмір, місцезнаходження та клієнтську базу банку, враховуючи типи продуктів і послуг, яким надають перевагу клієнти в різних географічних районах.

Згідно з правилами СІР термін “рахунок” (account) означає формальні стосунки клієнта з банком, які передбачають надання послуг, здійснення комерційних угод або інших фінансових операцій. Вони включають депозитний рахунок, розрахунковий рахунок або рахунок активу, кредитний рахунок та інші форми надання кредиту. Поняття “рахунок” поширюється також на відносини, встановлені з метою використання клієнтського сейфу чи інших послуг відповідального зберігання, або надання послуг з управління грошовими операціями, зберігання цінностей чи трастових послуг.

Необхідна інформація про клієнта

Програма СІР повинна включати процедури відкриття рахунку, де вказана детальна ідентифікуюча інформація, надання якої слід вимагати від кожного клієнта. Перед відкриттям рахунку банк мусить одержати як мінімум такі дані про кожного клієнта:

- ♦ ім'я;
- ♦ дата народження (для фізичних осіб);
- ♦ адреса;
- ♦ ідентифікаційний номер.

Зважаючи на оцінку свого ризику, банк може вимагати додаткову ідентифікуючу інформацію від певних клієнтів або для певних ліній продуктів.

Перевірка даних про особу клієнта

Програма СІР повинна містити опрацьовану з урахуванням ризику процедуру перевірки достовірності особи клієнта протягом обґрунтованого періоду часу після відкриття рахунку. При перевірці використовують ідентифікуючі дані, одержані банком. Банк не зобов'язаний визначати точність кожної складової одержаної ідентифікуючої інформації, але мусить перевірити достатній її обсяг, щоб упевнено стверджувати, що достеменно знає особу свого клієнта. У процедурах слід передбачити, за яких умов банк використовує документальні чи недокументальні методи перевірки або поєднує обидва методи.

³ Принцип 18 “Фінансові зловживання” Основних принципів ефективного банківського нагляду (Базель, жовтень 2006 р.). Цього стосуються також принципи 4 (“Передача часток істотної власності”), 5 (“Основні придбання”), 7 (“Процес управління ризиками”), 15 (“Операційний ризик”).

⁴ Див. “Посібник з питань перевірки дотримання вимог Закону про банківську таємницю, законів і постанов про боротьбу з відмиванням грошей” (Федеральна рада США з нагляду за діяльністю фінансових установ: Рада керуючих Федеральної резервної системи, Федеральна корпорація страхування депозитів, Національна адміністрація кредитних спілок, Управління контролера грошового обігу й Управління нагляду за ощадними установами), 2006 рік.

Перевірка відомостей про особу за документами

Банк, який використовує документальні методи перевірки достовірності особи клієнта, повинен розробити процедури щодо використання мінімуму потрібної документації. Правило CIP наводить приклади документів, які протягом тривалого часу вважалися первинними джерелами ідентифікації. Передбачається, що банки перевірятимуть дійсні (непрострочені) державні посвідчення особи клієнтів. Таке посвідчення з фотографією підтвердить громадянство або місце проживання клієнта і його особу. Це може бути, наприклад, посвідчення водія або паспорт. Передбачено використання й інших форм ідентифікації особи.

З огляду на ймовірність використання фальшивих документів або документів, добутих шахрайським способом, банку не варто обмежуватися перевіркою лиш одного документа. Працівники банку мають цілковито переконатися в тому, що відвідувач назвав своє справжнє ім'я.

Працюючи з клієнтом — юридичною особою (наприклад, з корпорацією, товариством або трастом), банк повинен вимагати документи, які підтверджують законність існування такого суб'єкта. Приміром, засвідчений статут корпорації, непрострочену державну ліцензію на ведення підприємницької діяльності, установчий договір товариства або документ про заснування трасту.

Перевірка відомостей про особу за недокументальними методами

Загалом банки не зобов'язані застосовувати недокументальні методи для перевірки відомостей про особу клієнта. Якщо ж фінансисти все ж їх використовують, то мусять керуватися процедурами, якими регламентовано таку практику. Недокументальні методи передбачають: отримання інформації безпосередньо від клієнта; незалежну перевірку його особи шляхом зіставлення наданої ним інформації з відомостями, одержаними від агентства, яке веде персональний облік його даних (reporting agency), із загальнодоступної бази даних або з іншого джерела; перевірку рекомендацій інших фінансових установ; одержання фінансового звіту. Вдаючись до недокументальних процедур, обов'язково слід враховувати ймовірність виникнення таких ситуацій:

1) фізична особа не спроможна на-

дати дійсне (непрострочене) посвідчення особи з фотографією або рівноцінним захистом, видане державним органом;

2) надані документи банку не відомі;

3) рахунок був відкритий без пред'явлення документів (наприклад, банк отримав необхідну інформацію від клієнта з наміром перевірити її пізніше);

4) клієнт відкриває рахунок, не відвідавши банку особисто, або ж банк з інших причин опинився в ситуації, коли неможливо перевірити достовірність особи клієнта документальними методами.

Додаткова перевірка відомостей про особу окремих клієнтів

Програма CIP повинна передбачати ситуації, коли, виходячи з власної оцінки ризику нового рахунку, відкритого клієнтом, який не є фізичною особою, банк, щоб його ідентифікувати, збиратиме інформацію про фізичних осіб, котрі мають повноваження або здійснюють контроль таких рахунків (включно з правом підпису). Цей метод перевірки застосовують лише тоді, коли банк не спроможний перевірити достовірність особи клієнта за допомогою документальних або недокументальних методів. Наприклад, якщо банк не в змозі в інший спосіб встановити єдиного власника чи партнерів товариства, то йому необхідно буде одержати інформацію про єдиного власника та перевірити його особу.

Відсутність підтвердження відомостей про особу

Програма CIP повинна визначити процедури також на той випадок, коли банк не може достовірно встановити особу свого клієнта. Такі процедури описують:

♦ обставини, за яких банк не повинен відкривати рахунок;

♦ умови, на яких клієнт може використовувати рахунок на той час, коли банк перевіряє його особу;

♦ ситуації, коли банк повинен закрити рахунок після невдалої перевірки достовірності особи клієнта;

♦ ситуації, коли банк згідно з чинним законодавством і постановами повинен повідомляти про підозрілу діяльність.

Бермуди

Поряд зі США, Бермуди вимагають повного розкриття інформації про бе-

нефіційну власність привілейованих компаній із 1950 року. Запит про інкорпорацію місцевої чи привілейованої компанії надсилають до Міністерства фінансів через Бермудський державний орган з грошового обігу (Bermuda Monetary Authority (надалі — ВМА)). Цей запит повинен містити відомості про бенефіційних власників, які матимуть більш як 5-відсоткову частку капіталу компанії. Кожен бенефіційний власник мусить подати декларацію про загальний добрий стан його чи її фінансових справ. Якщо компанія, котра інкорпорується, знаходиться у володінні корпоративного утворення, потрібна ширша інформація, а саме:

♦ про основного бенефіційного власника компанії, *акції якої не продаються на фондовій біржі*;

♦ про останній щорічний звіт власникам акцій компанії, *акції якої продаються на фондовій біржі* (це не вимагається, якщо акції котируються на "Визначених фондових біржах");

♦ *про трасти*: назва трасту, дата і країна його заснування, вичерпні реквізити (ім'я, адреса, національність довірителя і бенефіціарів, якщо такі є, ім'я та адреса повіреного);

♦ *щодо партнерства*: усі реквізити обмежених та повних партнерів.

На основі наданої початкової інформації ВМА перевіряє бенефіційних власників та визначає прийнятність запиту про реєстрацію, консультуючись в електронних комерційних базах даних, таких як Lexis/Nexis, Dow Jones, та з місцевими і зарубіжними органами влади.

Всі наступні дії щодо передачі бенефіційної власності в корпоративі потребують попереднього погодження з ВМА. Виняток становлять лише ті випадки, коли бенефіційні власники мають менше п'яти процентів акціонерного капіталу компанії, а також коли частка передача власності є очікуваною, таких як взаємні фонди компаній та компанії, акції яких котируються на "Визначених фондових біржах".

ВМА вимагає також розкриття даних про бенефіційну власність усіх інкорпорованих за кордоном компаній, які займаються підприємницькою діяльністю на Бермудах.

Лише юристи й бухгалтери мають право створювати тут компанії, формально не підлягаючи вимогам законодавства про запобігання відмиванню коштів щодо ідентифікації клієнта.

Інформація про бенефіційну власність, надана до ВМА, зберігається в умовах суворої конфіденційності.

Реєстр акціонерів повинен бути в кожній компанії (хоча можуть використовуватися й номінальні особи), а крім того, — зберігатися також у зареєстрованому офісі чи в іншому місці на Бермудах, погодженому з Реєстратором компаній. Реєстр акцій є відкритим для офіційної перевірки. Акції на пред'явника та корпоративні директори законодавством цієї країни не дозволяються.

2. Ідентифікація та ліцензування власників фінансових установ

Австрія

В Австрії, як і в більшості країн, кожен фінансовий сектор має власні закони та норми, застосовуючи які, створює свої правила функціонування цієї галузі. Однак в Австрії діє централізована система нагляду, і єдиним конституційним наглядовим органом є Адміністрація ринку фінансових послуг — єдиний регулятор (FinanzMarktAufsicht (надалі — FMA)), який відповідає за банківський та страховий сектори, за пенсійні фонди, біржі й цінні папери. Її повноваження та обов'язки регулюються австрійським законом про Адміністрацію ринків фінансових послуг ("Газета федерального права", № 97 за 2001 р.).

Крім того, в нагляді за прозорістю банківського сектору значну роль відіграє також Центральний банк Австрії. Розподіл наглядових обов'язків між ним та FMA регулюється законом Австрії про банки. Цей закон був прийнятий у 1993 році ("Газета федерального права", № 532 за 1993 р.). Він містить норми, що визначають, якими повинні бути особи, котрі пропонують або вже мають право умовної власності в кредитних установах, а також щодо керівників кредитних установ та їх відповідності певним вимогам (стандарту належності й відповідності).

Відповідно до законодавства Австрії юридична особа, яка хоче отримати ліцензію на діяльність нової кредитної установи, має подати до FMA також документи про громадян, які частково володітимуть кредитною установою, та інформацію, необхідну для з'ясування надійності цих осіб. FMA надає ліцензію при виконанні низки умов:

♦ особи, рекомендовані до участі у власності кредитної установи, відповідають вимогам чесного управління кредитними установами, і їх надійність не викликає сумнівів. Якщо ж виникнуть певні сумніви, ліцензію не

видадуть до того часу, поки не буде доведено безпідставність підозри;

♦ жоден менеджер не був дискваліфікований через причини, зазначені у параграфах 1–6 статті 13 закону Австрії про торгівлю;

♦ жоден менеджер не звинувачувався у вчиненні злочинів, які караються позбавленням волі на строк понад рік (починаючи з обвинувачувального акта або з притягнення до кримінальної відповідальності й завершення вироком, яким закінчується слухання у кримінальній справі);

♦ немає фактів, які б викликали сумніви щодо особистої надійності менеджерів. Якщо ж такі факти виявляться, ліцензію буде надано лише тоді, коли перевірка доведе їх необґрунтованість.

Подібну процедуру встановлено також для осіб, котрі хочуть отримати частку власності в уже створеній фінансовій установі.

Тією ж статтею регулюються стандарти належності й відповідності щодо осіб, які прагнуть бути керівниками кредитних установ. Вони визначені й викладені дещо інакше. Якщо для акціонерів застосовується лише загальне положення про "наявність фактів, які можуть викликати сумнів в особистій надійності", то щодо менеджерів діє окреме положення стосовно вірогідності їх кримінального минулого та можливої участі у скоєнні певних кримінальних правопорушень. Згідно зі згаданою вище статтею 13 закону Австрії про торгівлю фізична особа не може займатися цією діяльністю, якщо:

1) була засуджена за скоєння певних злочинів;

2) щодо особи не скасовано вирок за порушення статей 28 та 31 закону про наркотики;

3) особа була притягнута до відповідальності за скоєння податкового злочину, пов'язаного з контрабандою, шахрайством при сплаті ПДВ та іншими податковими правопорушеннями, пов'язаними, зокрема, з монополією, навмисним порушенням державної монополії тощо, і з часу покарання минуло менше 5 років.

За описаних вище умов FMA повинна відкликати надану нею ліцензію.

Бельгія

Комісія з регулювання банків, фінансових послуг та страхування Бельгії (Commission Bancaire, Financiere et des Assurances (надалі — CBFA)) є органом, який здійснює регулювання та нагляд за банківським,

страховим секторами та сектором цінних паперів. Вона перевіряє виконання фінансовими установами обов'язків щодо боротьби з корупцією та відмиванням грошей. У Бельгії діють різноманітні процедури ліцензування та реєстрації, які перешкоджають злочинній діяльності та отриманню злочинцями контролю над фінансовими установами. CBFA вважає, що запобігання використанню фінансової системи для відмивання грошей та фінансування тероризму є важливою складовою належного управління ризиком репутації.

Бельгійський закон від 22 березня 1993 року про правовий статус кредитних установ і нагляд за ними містить кілька положень щодо стандартів належності й відповідності. У цьому документі зазначено, що CBFA може надавати ліцензію кредитній установі лише в тому разі, коли вона відповідає певним умовам, викладеним у розділі II Закону. Щоправда такі умови визначено тільки щодо акціонерів і стосуються вони випадку, коли змінюється структура капіталу кредитної установи. Заяву фізичної або юридичної особи про намір придбати цінні папери чи акції кредитної установи CBFA може відхилити, якщо комісія не влаштовують характеристики заявників і виникають сумніви щодо їх спроможності забезпечити чесне та прозоре керівництво. Такі ж загальні формулювання містять і положення про надання ліцензій первинним власникам, які хочуть утворити й зареєструвати кредитну установу.

Стосовно стандартів для осіб, які займають керівні посади (стандартів належності та відповідності), закон містить детальніші роз'яснення. Зокрема, в ньому зазначено, що членами керівної ради кредитної установи не можуть бути:

♦ особи, які не мають необхідної професійної репутації;

♦ особи, засуджені за певні злочини, та банкрути (згідно з Королівським декретом № 22 від 24 жовтня 1934 року);

♦ особи, засуджені до ув'язнення терміном не менш як на три місяці або оштрафовані за правопорушення, передбачені згаданим вище Королівським декретом;

♦ особи, засуджені не бельгійськими судами за правопорушення, аналогічні зазначеним у Королівському декреті № 22 від 24 жовтня 1934 року.

CBFA має здійснювати нагляд за дотриманням цих вимог. Якщо комісія

встановить, що кредитна установа працює з порушенням положень закону та декретів і норм, вона може вжити певних наглядових заходів, аж до відкликання ліцензії. Коли щодо директорів, керівників та інших менеджерів установи ведуться слідчі дії чи встановлено покарання за правопорушення, державний прокурор, представники судової чи адміністративної влади повинні повідомити про це CBFA.

Детальніше стандарти належності й відповідності висвітлено у циркулярах, котрі видає CBFA. Найважливішим документом, який декларує стандарти для керівництва, є циркуляр “Єдиний лист до кредитних установ, інвестиційних фірм, страхових компаній та дочірніх компаній установ, що регулюються законами країн — не членів Європейської економічної зони” від 31 березня 2004 року. Інший циркуляр CBFA, виданий 13 квітня 1993 року, стосується стандартів належності й відповідності для акціонерів кредитних установ.

Великобританія

Сфера фінансових послуг Великобританії з грудня 2001 року регулюється єдиним регулятором — Адміністрацією фінансових послуг (Financial Services Authority (надалі — FSA)). Це незалежний неурядовий орган, який повністю фінансується фінансовими установами. Крім нормативно-правових широкого кола повноважень FSA має право проводити розслідування та контролювати правозастосування з метою досягнення своїх цілей, визначених у Законі про фінансові послуги та ринки (від 14 червня 2000 року). На відміну від більшості розглянутих нами країн, усі британські стандарти щодо належності й відповідності у сфері банківського, страхового секторів та сектору цінних паперів включені у вищезгаданий закон та документи, які видає FSA. Нормативні положення Адміністрації фінансових послуг викладено також у “Посібнику FSA”, який є зводом положень цього органу.

Сфера бізнесу, яку регулює Закон про фінансові послуги та ринки 2000 року (надалі — Закон), охоплює банки, страхові компанії та біржових брокерів. Дозвіл на регульовану діяльність може надаватися окремим особам, корпоративним утворенням, партнерським товариствам залежно від певних обмежень, які застосовуються щодо регульованих видів діяльності.

Одна з порогових умов стосовно банків, страхових компаній і біржових брокерів (брокерських контор) — це вимога відповідності особи, якій надається дозвіл на виконання регульованої діяльності, нормативам FSA. Враховуються такі фактори:

- ♦ зв'язки цієї особи з будь-якою іншою особою;
- ♦ характер регульованої діяльності, яку вона виконує або хоче виконувати;
- ♦ свідчення, що справи цієї особи ведуться чесно та прозоро.

Особливий наголос в обмежувальних умовах ставиться на відповідності юридичної особи як такої. Однак, оцінюючи її, FSA може брати до уваги будь-яку іншу юридичну особу, яка, за припущенням, підтримує стосунки із суб'єктом оцінки. У такий спосіб оцінюється відповідність акціонерів, а також репутація й досвід директорів, які беруть участь у керівництві іншою юридичною особою, котра входить до складу цієї ж групи.

Вирішуючи питання щодо надання ліцензії, FSA має з'ясувати, чи веде юридична особа (або чи вестиме в майбутньому) свій бізнес доброчесно, дотримуючись відповідних стандартів. Тобто зібрати таку інформацію: чи була особа засуджена, а якщо так, то чи знята судимість; чи є в неї зв'язки із засудженими за той чи інший злочин, зокрема за шахрайство, корупцію, неправдиві свідчення, фальсифікацію фінансової звітності, відмивання грошей, нехтування ринковими правилами, порушення страхового, податкового законодавства тощо.

Закон та згадуваний вище “Посібник FSA” регламентують мінімальні стандарти оцінки кандидата на виконання певного виду діяльності. Ці стандарти застосовуються тоді, коли банк, страхова компанія чи будь-яка інша фінансова установа підтримує його апікаційне подання. Згідно із Законом FSA може схвалити апікаційне подання, якщо її влаштовує компетентність кандидата, якість виконання ним управлінських функцій. Розглядаючи кандидатури, FSA користується широкими повноваженнями і незалежна в оцінці претендента.

Серед найважливіших якостей, які насамперед враховує FSA, — чесність людини та її репутація. Але беруться до уваги також інші аспекти:

- ♦ чи була ця особа засуджена за кримінальні правопорушення (йдеться й про будь-які колишні судимості, що належать до винятків згідно із За-

коном про реабілітацію правопорушників від 1974 року). Особливу увагу приділяють правопорушенням, пов'язаним із нечесністю, шахрайством; фінансовими злочинами або порушенням законодавства щодо компаній, будівельних товариств, співтовариств взаємодопомоги, кредитних спілок, товариств взаємного страхування, банківських та інших фінансових послуг, споживчих кредитів, страхування, захисту споживачів, відмивання грошей, ринкових маніпуляцій та інсайдерської торгівлі;

- ♦ чи здійснювалося щодо цієї особи несприятливе фінансування або розпоряджання майном відповідно до судового рішення у зв'язку з інвестиціями чи іншою фінансовою діяльністю, неналежною поведінкою, шахрайством, утворенням або керівництвом корпоративним органом;

- ♦ чи є (або чи була) ця особа об'єктом слідчих дій, дисциплінарного процесу з боку регуляторного органу, клірингової установи, біржі, урядових відомств чи органів.

FSA може відкликати своє схвалення на виконання конкретних регульованих функцій, якщо виявить, що особа, якій його було надано, вже не є відповідною та належною для виконання контрольованих функцій.

II. ВИЗНАЧЕННЯ ПІДОЗРИЛИХ І НЕЗВИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КЛІЄНТА Й ІНФОРМУВАННЯ УПОВНОВАЖЕНОГО ОРГАНУ

Одинадцята рекомендація FATF: Фінансові установи повинні приділяти особливу увагу всім складним, дуже великим за обсягами операціям, усім незвичним схемам проведення операцій, де неможливо простежити очевидну економічну або законну кінцеву мету. Необхідно перевіряти (наскільки це можливо) зміст і цілі таких операцій, а отримані висновки оформляти письмово, щоб ними могли користуватися компетентні органи та аудитори.

Загальні положення

Щодо визначення сумнівних фінансових операцій цікавий досвід мають США. У цій країні повідомлення про підозрілу діяльність є наріжним каменем системи звітності, передбаче-

ної BSA. Вони дають змогу використувати фінансову інформацію у боротьбі з тероризмом, фінансуванням терористів, відмиванням грошей та іншими фінансовими злочинами. При цій системі звітності Служба протидії фінансовим злочинам (FinCEN) і федеральні управління банківського регулювання й нагляду визнають, що на практиці банк не може виявити всі потенційно незаконні операції, які проходять через нього, і повідомити про них. Тому слід зосередитися на оцінці політики, процедур і процесів банку, спрямованих на ідентифікацію та розслідування підозрілої діяльності. Проте в ході перевірки слід проаналізувати також окремі рішення щодо подання звітів про підозрілу діяльність (Suspicious Activity Report (надалі – SAR)) – це дає змогу з'ясувати ефективність процесів моніторингу і повідомлень про підозрілі операції.

Федеральні постанови зобов'язують банки, банківські холдингові компанії та їхні дочірні установи подавати SAR звіти про:

- ♦ кримінальні правопорушення, які включають зловживання, допущені інсайдером (незалежно від суми);
- ♦ кримінальні правопорушення на загальну суму 5 000 доларів США і більшу, коли можна ідентифікувати підозрюваного;
- ♦ кримінальні правопорушення на загальну суму 25 000 доларів США і більшу, незалежно від того, хто є можливим підозрюваним.
- ♦ здійснені операції або спроби їх здійснити банком чи через банк (або його філію) на суму 5 000 доларів США і більшу, коли банк або його філія знає, підозрює або має підстави підозрювати, що операція:

а) може стосуватися потенційного відмивання грошей або іншої незаконної діяльності (наприклад, фінансування тероризму);

б) здійснюється в обхід вимог BSA і постанов, у яких роз'яснюються особливості застосування цього закону.

в) не має економічного чи очевидного законного обґрунтування або не відноситься до операцій того типу, здійснення яких очікують від конкретного клієнта, і банк після перевірки наявних фактів, включно з вихідними даними і можливою метою операції, не знаходить жодного розумного пояснення такої операції.

Термін “операція” означає депонування, зняття грошей з рахунку, переказування коштів із рахунку на рахунок, обмін валют, надання кредиту,

купівлю або продаж акцій, облігацій, депозитних сертифікатів, іншого грошового інструменту чи інвестиційного сертифікату, а також будь-який інший платіж, переказ, передачу цінних паперів банком, через банк або на адресу банку.

Системи виявлення операцій, розслідування та повідомлення про підозрілі операції

Політика, процедури та процеси банку повинні визначати осіб, відповідальних за ідентифікацію, розслідування і повідомлення про підозрілі операції. Слід запровадити відповідні правила, процедури і процеси моніторингу та ідентифікації незвичайних операцій. Рівень моніторингу має визначатися оцінкою, якою банк кваліфікує власний ризик. Необхідно приділяти особливу увагу продуктам, послугам, клієнтам і регіонам, де ведеться діяльність банку, які виявилися джерелом підвищеного ризику. Системи моніторингу, як правило, передбачають участь співробітників. Вони проводять ідентифікацію підозрілих операцій або передають підозрілі операції на розгляд до спеціального відділу підрозділу моніторингу операцій (моніторинг здійснюється вручну, автоматизованими системами або застосовують обидва способи). Банк повинен виділити відповідний персонал для виявлення підозрілих операцій, розслідування та повідомлення про них, враховуючи профіль загального ризику банку й обсяг виконуваних операцій.

Після ідентифікації незвичайної операції, як правило, проводиться додаткове розслідування. Інформація, одержана в процесі обов'язкового вивчення клієнта, допомагає банкам з'ясувати, чи слід незвичайну операцію вважати підозрілою. Після ретельного розслідування й аналізу необхідно документально оформити рішення про подання або неподання SAR. Аналіз і розуміння моніторингу підозрілих операцій у розрізі філій, напрямів бізнесу і типів ризику організації (наприклад, ризиків втрати репутації, ризику недотримання вимог або операційного валютного ризику) у разі здійснення такого моніторингу може підвищити спроможність організації виявляти підозрілі операції і, отже, зводити до мінімуму можливості заподіяння фінансових збитків, зростання витрат і ризик втрати репутації.

Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом” // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=249-15>.
3. Сорок Рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей FATF // http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=835_001.
4. “Про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму”: Директива Європейського Парламенту та Ради 2005/60/ЄС від 26 жовтня 2005 р. // <http://eurodocs.sdl.gov.ua/DocumentView/tabid/28/ctl/Edit/mid/27/ID/10002519/Lang/Default.aspx>.
5. Проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом”” // http://gska2.rada.gov.ua/pls/web_n/webproc4_1?id=&pf3511=33147.
6. *Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Risks, Wolfsberg Statement* // <http://www.wolfsberg-principles.com/risk-based-approach.html>.
7. *Money Laundering & Terrorist Financing Risk Assessment Strategies / FATF*. – 2008 // <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/46/24/40978997.pdf>.
8. *FATF Guidance on the Risk-Based Approach to Combating Money Laundering and Terrorist Financing: High Level Principles and Procedures* // <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/43/46/38960576.pdf>.
9. *International Narcotics Control Strategy Report. – Volume II / Money Laundering and Commercial Crimes. – United States Department of State; Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs. – March 2008* // <http://www.state.gov/documents/organization/102588.pdf>.
10. *How to Combat Money Laundering and Terrorist Financing, The Regulator's Guide / Edited by Richard Pratt. – Central Banking Publications Ltd, 2005*.
11. *The anti-money laundering activities of the central banks of Australia and Ukraine / Mich Van der Zahn, Mikhail Makarenko, Greg Tower, Alexander Kostyuk, Dulacha Barako, Yulia Chervonni-aschaya, Alistair Brown, Helen Kostyuk* // *Journal of Money Laundering Control*. – 2007. – №1 (Vol. 10). – P. 116–133.



Дослідження/

Артем Вдовиченко

Аспірант кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету Державної податкової служби України

Функціонування венчурних фондів в Україні

Венчурний капітал, зокрема венчурні фонди як форма його функціонування, із середини ХХ століття привертають усе більшу увагу економістів. У статті аналізуються особливості діяльності венчурних фондів в Україні, а також

подаються рекомендації щодо виконання ними інноваційної функції та формування механізму залучення до них вільних фінансових ресурсів населення. Дослідивши статистичні дані, автор доходить висновку про слабку інноваційну орієнтацію вітчизняних венчурних фондів та фактичну відсутність можливостей для участі у них населення. Запропоновано ряд змін до законодавства, які, на думку автора, сприятимуть детермінації інноваційної функції венчурних фондів та залученню фінансових ресурсів громадян.

Глобальна криза суттєво вплинула на наше суспільство. Все очевиднішим є той факт, що фундаментальні причини глибокої фінансової кризи криються не лише в диспропорціях фінансових ринків США чи світу, а й у структурних викривленнях вітчизняної економіки. За останні десять років Україна стала країною — споживачем міжнародного капіталу, в тому числі й спекулятивного, однак не змогла провести реструктуризацію ні матеріального виробництва (промисловості), ні фінансової сфери. Економічне зростання, що спостерігалось протягом 2000–2007 рр., фактично базувалося на зовнішньому кредитуванні та вигідній кон'юктурі зовнішніх товарних ринків.

А проте провідними чинниками оздоровлення економіки є її переорієнтація на внутрішні джерела фінансування та розвиток інноваційних процесів. Ці питання дискутуються в академічних та бюрократичних колах упродовж усього періоду незалежності України, але й досі годні не мають конструктивного вирішення.

Спробуємо дослідити функціонування венчурних фондів як складової механізму фінансування інноваційних процесів, одним із вагомих джерел внутрішнього фінансування котрих є грошові заощадження населення.

ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ

Назва “венчурний фонд” походить від англійського “venture” — спекуляція, ризикове підприємство. Тобто в ній акцентовано, швидше, на категорії ризику, ніж інноваціях. Втім, в економічній літературі венчурний бізнес безпідставно асоціюється (а то й ототожнюється) з реалізацією інноваційних проектів [1, 2, 3]. Зрозуміло, всі інноваційні проекти — ризикові за визначенням, а отже, їх фінансування є венчурним. Однак слід враховувати й інше: справді, всі інноваційні проекти є ризиковими, але далеко не всі ризикові проекти є інноваційними. Від розуміння і використання економічними суб'єктами венчурного капіталу як категорії інноваційного розвитку чи як виключно ризикової категорії залежить його вплив на розвиток інноваційних процесів у країні.

Знаковим показником розвинутості фінансового посередництва в країні є рівень доступності венчурного капіталу [4]. Результати емпіричних досліджень на основі міжнародної статистики свідчать, що доступність венчурного капіталу істотно впливає на розвиток інновацій у країні [5].

В Україні венчурні фонди набули юридичного статусу у 2001 році, після

прийняття Закону “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [6]. Трактують поняття венчурного фонду у ньому відрізняється від загальноприйнятого: у нас це — специфічний інститут спільного інвестування¹ (ІСІ), правила формування, існування та закриття якого включено в загальні правила діяльності ІСІ та компаній з управління активами. В Україні фонд вважається венчурним, якщо він є недиверсифікованим інститутом спільного інвестування закритого типу, що здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб [6].

Аналіз нормативно-правового визначення та основних характеристик венчурних фондів як специфічних інститутів спільного інвестування свідчить, що інноваційна спрямованість вкладень для венчурних фондів не детермінована на законодавчому рівні. Тож логічно припустити, що в Україні венчурні інвестиції є категорією, швидше, ризиковою, ніж інноваційною. Це підтверджують і статистичні дані.

Аналізуючи зведений портфель цінних паперів ІСІ у розрізі типів фондів (див. таблицю 1), його про-

¹ Інститут спільного інвестування — корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд [6].

МАКРОЕКОНОМІКА

зорість і ліквідність можна оцінити за часткою цінних паперів, галузь яких не визначено. За цим критерієм на першому місці знаходиться зведений портфель відкритих ІСІ (2.54%), на другому – інтервальних (6.7%), на третьому – закритих невенчурних (30.47%) і на останньому – венчурних ІСІ (63.58%).

За часткою у зведеному портфелі цінних паперів невенчурних ІСІ найпопулярнішими є папери підприємств, що працюють у галузях сировинних матеріалів, фінансів, комунальних послуг (енергопостачання) та промисловості (за класифікацією ПФТС). У портфелі венчурних ІСІ переважають цінні папери підприємств галузей фінансів, споживчих товарів та промисловості [7].

Галузеву структуру венчурних фондів навряд чи можна вважати інноваційно орієнтованою. Доказ тому – аналіз інвестиційних декларацій компаній з управління активами венчурних фондів в Україні та перелік цінних паперів, в які за станом на початок 2007 року інвестовано найбільше коштів. Вони свідчать, що основними сферами інвестування є будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування та інформатизація. Тобто класичні венчурні фонди ще не орієнтовані на інноваційні проекти, технопарки² і технополіси³ [8].

Міжнародні статистичні дані дають змогу порівняти галузеву структуру венчурних інвестицій у провідних інноваційних регіонах світу і Україні. У США та країнах ЄС головними об'єктами венчурних інвестицій є підприємства таких галузей, як біотехнології (біофармацевтика), програмне забезпечення, телекомунікації, виробництво медичного обладнання (див. таблицю 2).

За підсумками 2008 року структура венчурних інвестицій кардинально не змінилась – у США головними напря-

				Відсотки
Галузь**	Відкриті	Інтервальні	Закриті	Венчурні
Сировинні матеріали	33.29	19.04	15.44	4.08
Фінанси	20.05	15.53	6.15	7.83
Комунальні послуги	12.82	20.71	14.79	0.54
Промисловість	10.95	10.27	13.25	6.66
Споживчі товари	10.55	15.39	11.68	7.67
Споживчі послуги	7.84	7.47	6.49	4.70
Нафта і газ	1.22	3.10	1.37	0.03
Медицина	0.67	0.92	0.10	0.30
Змішана	0.07	0.06	0.13	4.60
Телекомунікаційна	0.00	0.79	0.13	0.01
Не визначена	2.54	6.70	30.47	63.58
Усього	100.00	100.00	100.00	100.00

* Джерело: [8].

** За галузевою класифікацією ПФТС.

мами інвестування були біотехнології, програмне забезпечення, медичне обладнання, в країнах ЄС – наука про життя (біотехнології, медицина), комп'ютери та споживча електроніка, телекомунікації [12]. Аналізуючи галу-

них інвестицій припадає на біофармацевтику, розвиток комунікацій та програмне забезпечення.

В Україні ж інноваційна складова діяльності венчурних фондів не має законодавчого підґрунтя і практично не

				Відсотки
Галузь	США	Галузь	ЄС	
Біотехнології**	17.4	Біофармацевтика		28.7
Бізнес-товари та послуги	2.23	Споживчі/Бізнес-товари		0.65
Споживчі товари та послуги	1.88	Споживчі/Бізнес-послуги		3.57
Комп'ютери та зовнішнє устаткування	2.03	Електроніка та комп'ютери		3.58
Електроніка/Прилади	2.57			
Фінансові послуги	1.75	Немає даних		
Охорона здоров'я	1.51	Охорона здоров'я		0.12
Виробництво/Енергетика	7.25	Енергетика		2.65
ІТ послуги	4.92	Служби інформації		8.75
Медіа та відпочинок	6.12	Медіа/Контент/Інформація		1.25
Медичне обладнання	10.69	Медичні прилади/обладнання		5.83
Мережеве обладнання	3.92	Мережі та комунікації		11.98
Телекомунікації	9.74			
Роздрібна торгівля та дистрибуція	0.80	Роздрібна торгівля		2.53
Напівпровідники	8.09	Напівпровідники		10.12
Програмне забезпечення	18.99	Програмне забезпечення		17.04
Немає даних		Поліпшені матеріали		1.22
Невідомі/Інші	0.03	Інші компанії		0.63
Немає даних		Сільське господарство		0.41
Немає даних		Медичні інформаційні системи		0.95
Загальна сума венчурних інвестицій (млрд. доларів США)	26.7	Загальна сума венчурних інвестицій (млрд. євро)		4.121

* Розраховано автором за даними [11, 12].

** Затемнені чарунки – найважливіші напрями венчурних інвестицій.

зові структури венчурних інвестицій у найбільших економіках ЄС, а також Канади та Ізраїлю, доходимо аналогічних висновків [13]. У провідних економіках світу найбільше венчур-

реалізується. Крім того, непрозорість структури активів ІСІ вельми ускладнює дослідження їх ролі в розвитку інноваційних процесів у економіці. Невідповідність вітчизняних венчурних фон-

² Технологічний парк (технопарк) – юридична особа або група юридичних осіб (надалі – учасники технологічного парку), що функціонують згідно з договором про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [9].

³ Технополіс – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти та/або продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вираженні перевищує 70 відсотків від загального обсягу продукції та/або послуг [10].

дів функціям, що виконують подібні інститути в економічно розвинутих країнах, зауважують не лише дослідники, а й профільні органи влади [14].

Сподівання, що венчурний капітал неодмінно буде спрямовуватись на розвиток інноваційних проектів, є дещо утопічним. Насправді ж венчурні капіталісти прагнуть інвестувати у стрімко-зростаючі галузі, оскільки їх головною метою є отримання швидкого й великого прибутку. Тож на етапі швидкого розвитку галузі багато компаній-інвесторів зростають разом із нею.

Швидше згодом, коли конкуренція стане жорсткішою, визначатись “переможці” та “переможені”. Але до того часу венчурний капіталіст уже вийде з інвестиції. Тому йому зовсім не обов'язково обирати саме ту компанію, яка виграє конкурентну боротьбу в довгостроковій перспективі. Досить інвестувати в компанію, котра в змозі задовольнити зростаючий попит і зростати разом із ринком. Чого венчурні капіталісти, як правило, уникають, — це стагнующих галузей, а також тих сегментів ринку, яким бракує потенціалу зростання [15]. Однак якщо в розвинутих ринкових економіках швидкозростаючими секторами ринку є саме інноваційні галузі (в силу самої природи інновацій та загальної насиченості ринку), то в Україні, як це було зазначено вище, такі галузі далекі від інноваційної діяльності.

Суперечності в розумінні та функціонуванні венчурного капіталу в Україні зумовлюють необхідність реформування національного законодавства щодо венчурних фондів у контексті детермінації інвестування в інноваційні проекти. Державне агентство України з інвестицій та інновацій розробило два законопроекти — “Про венчурні фонди” та “Про венчурні фонди інноваційного розвитку” [16, 17]. Не будемо детально їх характеризувати, зазначимо лише, що ключовими положеннями цих документів визначено організаційно-правові форми функціонування фондів, законодавчо закріплено їх інноваційну функцію, механізм контролю з боку держави, регламентовано умови створення венчурних фондів з державною часткою пасивів, надано право інвестувати у венчурні фонди фізичним особам.

УЧАСТЬ НАСЕЛЕННЯ У ВЕНЧУРНОМУ ФІНАНСУВАННІ

Окремої уваги заслуговує питання залучення фінансових ресурсів населення до венчурних фондів. З

Таблиця 3. Структура інвесторів венчурних фондів у США в 1979–1999 рр.						
Інвестори	Відсотки					
	1979 р.	1983 р.	1987 р.	1991 р.	1995 р.	1999 р.
Недержавні пенсійні фонди	31	26	27	25	38	9
Державні пенсійні фонди*		5	12	17		9
Корпорації	17	12	10	4	2	16
Індивідуальні інвестори	23	21	12	12	17	19
Благодійні фонди	10	8	10	24	22	15
Страхові компанії/банки	4	12	15	6	18	11
Іноземні інвестори/інші	15	16	14	12	3	22
Загальний обсяг венчурних інвестицій (млрд. доларів США в цінах 1999 року (100%))	0.53	6.01	5.93	1.69	4.6	37.46

Джерело: [18].

* У роки, що позначені порожніми чарунками, частки державних пенсійних фондів були об'єднані з частками недержавних пенсійних фондів.

одного боку, як свідчить міжнародна статистика, вкладники можуть бути вагомим інвестором в інноваційну сферу. З другого — в Україні запровадження норми щодо залучення фінансових ресурсів населення до венчурних фондів може спричинити не пожвавлення інноваційних процесів, а втрату громадянами частки своїх заощаджень. Мається на увазі реалізація схем “фінансових пірамід” під критерієм діяльності венчурних фондів. Наслідком реалізації шахрайських схем буде лише падіння довіри людей до цих фінансових інститутів, а отже, й відмова від співпраці з ними.

В Україні участь фізичних осіб у венчурних фондах формально дозволена законодавством, однак істотно обмежена, оскільки фізична особа може бути учасником венчурного фонду виключно за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менш як 1500 мінімальних заробітних плат [6]. Цю норму внесено разом з іншими змінами 18.12.2008 р. Таким чином, для участі у фонді приватна особа повинна вкласти приблизно 1 мільйон гривень (на 01.01.2009 р. мінімальна заробітна плата становила 605 грн.), що, звісно, вкрай звужує коло потенційних учасників фондів.

Важливим фактом є також те, що венчурні фонди можуть здійснювати лише приватне (закрите) розміщення цінних паперів, тобто продати їх заздалегідь визначеному колу осіб. Унаслідок цього фінансові ресурси широких верств населення можуть надходити до венчурних фондів лише опосередкованим шляхом (через заощадження в інших фінансових інститутах). При фінансуванні фондами інновацій це обмежило б канали припливу необхідних для цього коштів.

На відміну від України, в США

індивідуальні інвестори можуть вільно вкладати кошти у венчурні фонди. На початку 1980-х років роль населення у формуванні ресурсів венчурних фондів була значною і сягала однієї п'ятої частини загальних пасивів (див. таблицю 3).

За станом на 2004 рік у структурі інвесторів венчурних фондів США переважали пенсійні фонди (42%); на індивідуальних інвесторів припадало 10% активів (див. графік. 1). У країнах ЄС у 2003–2007 рр. активи індивідуальних інвесторів становили в середньому 6.6%.

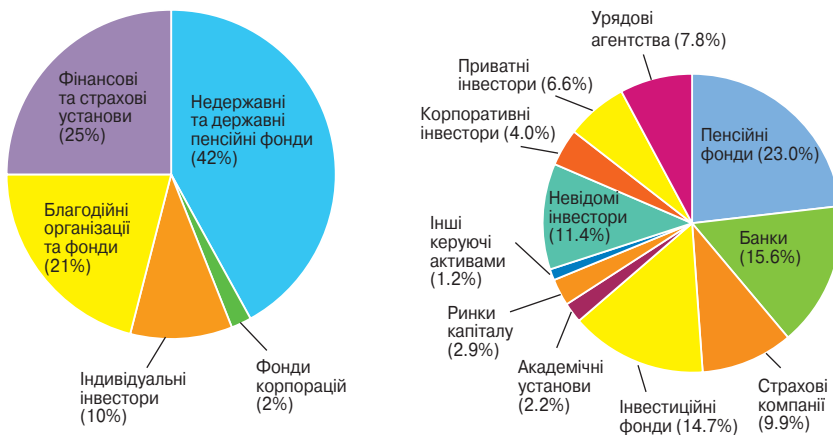
Цікавим є приклад Канади, де фінансові ресурси домогосподарств протягом 1996–2002 рр. в середньому сягали 51% від річного приросту венчурного капіталу [19]. У 2007 році індивідуальні інвестори забезпечили приблизно 63% від річного приросту венчурного капіталу, а в 2008-му — 42% [20]. Водночас такі потужні інституційні інвестори, як пенсійні фонди у структурі венчурного капіталу Канади відіграють порівняно незначну роль: протягом 1996–2002 рр. їх внесок у формування венчурного капіталу становив близько 18%, а в 2008-му році скоротився до 8% [19].

У Європі маємо дещо іншу ситуацію. Наприклад, у Норвегії — країні з розвинутою інноваційною сферою (див. графік 2), найбільшими інвесторами є материнські структури великих венчурних компаній (24.3%). Друге місце за величиною в структурі пасивів венчурних фондів посідають індивідуальні інвестори (21%). Це свідчить про важливість домогосподарств у формуванні фінансових ресурсів фондів.

Приклади США, Канади та Норвегії свідчать, що кошти населення можуть бути потужним джерелом

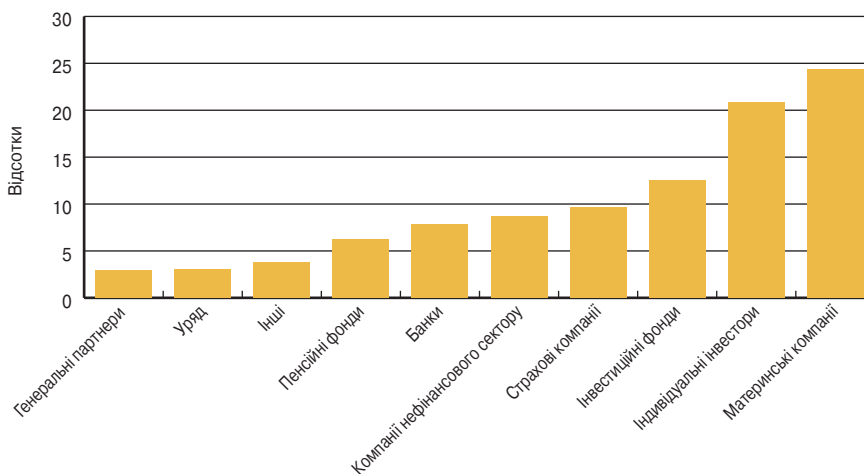
МАКРОЕКОНОМІКА

Графік. 1. Структура інвесторів венчурних фондів у США в 2004 році та ЄС у 2003–2007 рр.*



* Побудовано автором за даними [21; 22].

Графік. 2. Структура інвесторів у венчурні фонди в Норвегії, 2007 р.*



*Побудовано автором за даними [23].

формування венчурного капіталу та фінансування інновацій за умов сприятливого макроекономічного та інституційного середовища. Реальний внесок домогосподарств у венчурний капітал більший, ніж наведений вище. Адже індивідуальні інвестори, крім безпосередньої участі у венчурних фондах або фінансуванні венчурних проектів через інститут бізнес-ангелів,⁴ у тій чи іншій формі забезпечують ресурсну базу банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, які, в свою чергу, також можуть бути інвесторами венчурних фондів. Це означає, що розвиток венчурного фінансування неможливий ізольовано від розвитку фінансового

сектору економіки загалом та без зростання зацікавленості населення в організованих заощадженнях. Стан венчурного капіталу в країні — це великою мірою не лише індикатор розвитку фінансової системи, а й показник економічного потенціалу, наукового і творчого рівня суспільства.

РЕФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

На наш погляд, для пошуків інноваційних процесів в Україні та реалізації фінансового потенціалу населення в напрямі фінансування інноваційних проектів доцільно було б на основі законопроекту “Про венчурні фонди” [16] розробити проект нового Закону “Про венчурні інноваційні фонди”. До нього варто внести ряд змін.

1. Виокремити венчурні інноваційні фонди як особливий різновид

інститутів, орієнтованих на фінансування інноваційного процесу. При цьому регулювання діяльності венчурних фондів слід залишити за Законом України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”.

2. Встановити, що венчурними інноваційними фондами вважаються ті фонди, які не менше 50% своїх активів тримають в активах інноваційних підприємств, спільних підприємств, створених для втілення проектів технопарків, наукових парків та підприємств інноваційної інфраструктури. Такі активи можуть мати різні форми: нематеріальних активів — об’єктів інтелектуальної власності, що мають грошову оцінку; основних засобів; довгострокових фінансових інвестицій; відстрочених податкових активів; векселів одержаних; дебіторської заборгованості за розрахунками; іншої поточної дебіторської заборгованості; поточних фінансових інвестицій; грошових коштів та їх еквівалентів (у національній та іноземній валютах).

3. Запровадити щорічний моніторинг активів венчурних інноваційних фондів щодо інноваційної спрямованості активів. Покласти цю функцію на Державне агентство України з інвестицій та інновацій, а саме — на Державну інноваційну фінансово-кредитну установу. В разі недотримання фондом вимог щодо структури активів його слід позбавляти статусу інноваційного з відповідними економічними та правовими наслідками. Тобто такий фонд в обумовлений термін повинен або реорганізуватися і діяти як звичайний венчурний фонд згідно із Законом України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, або привести структуру активів у відповідність зі статусом інноваційного, або ж має бути ліквідованим.

4. Визначити венчурні інноваційні фонди таких видів: венчурний корпоративний інноваційний фонд, венчурний пайовий інноваційний фонд, венчурний корпоративний інвестиційний фонд інноваційного розвитку, — тобто відповідно до того, як вони визначені в законопроекті “Про венчурні фонди”.

5. Дозволити приватне та публічне розміщення цінних паперів усім видам венчурних інноваційних фондів для залучення широкого кола інвесторів.

6. Дозволити участь фізичних осіб у венчурних інноваційних фондах, але

встановити максимальну суму внеску до одного фонду на рівні річної мінімальної заробітної плати (12 мінімальних заробітних плат), помноженої на кількість років діяльності фонду. Виходячи з розміру мінімальної зарплати 605 грн. на 01.01.2009 р., для венчурного інноваційного фонду, створеного на 5 років, така сума становитиме 36 300 грн. Ця норма дасть змогу, з одного боку, залучити до інвестиційно-інноваційного процесу широке коло населення, з другого — обмежити величину фінансового ризику, що бере на себе індивідуальний інвестор.

Обмеження щодо внеску на рівні, кратному мінімальному річному доходу фізичної особи, означатиме, що втрата цих коштів не буде катастрофічною, тим більше, що інвесторами венчурних фондів є представники середнього і вищого класів. Різниця між граничними сумами внесків до венчурних інноваційних фондів та венчурних фондів (не менше 1500 мінімальних заробітних плат) стимулюватиме населення з нижчим рівнем доходів інвестувати кошти у венчурні інноваційні фонди.

Збільшення строку функціонування венчурних інноваційних фондів сприятиме підвищенню рівня граничних сум внесків, що матиме такі наслідки: для залучення більших фінансових ресурсів дані фонди змушені будуть подовжувати строк свого функціонування; індивідуальні інвестори, прагнучи вкласти більші суми, будуть прискіпливіше аналізувати діяльність фондів та компаній з управління активами.

7. З метою диверсифікації фінансових ризиків індивідуальних інвесторів заборонити одній фізичній особі вкладати кошти у більш як один венчурний фонд, що перебуває в управлінні однієї компанії з управління активами.

8. При визначенні особливостей діяльності венчурних корпоративних інвестиційних фондів інноваційного розвитку (фонд із державною часткою не менше 25 % статутного капіталу, який здійснює діяльність з венчурного інвестування у визначених законодавством пріоритетних напрямках інноваційної діяльності) необхідно зазначити, що грошові внески фізичних осіб гарантуються державою, і їх номінальна сума буде компенсована в разі недостатності вартості чистих активів по завершенню діяльності фондів. Запровадження цієї норми допоможе уряду залучити додаткові кошти для фінансування пріоритетних напрямів інно-

ваційного розвитку, змусить прискіпливіше обирати об'єкти інвестування та підвищить вимоги до вибору компанії з управління активами.

9. У ролі фіскального стимулу участі населення бажано надати фізичним особам право відносити внески у венчурні інноваційні фонди до складу податкового кредиту за підсумками звітного податкового року. При цьому доходи, отримані фізичними особами як приріст фінансових активів від участі у фондах, слід оподатковувати на загальних підставах. Ця норма має бути запроваджена внесенням відповідних змін до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб".

10. Для забезпечення прозорості діяльності фондів необхідно встановити норму, згідно з якою венчурні інноваційні фонди повинні щоквартально подавати звіт за встановленою формою про структуру активів, фінансову звітність, а також звіти про реалізацію інноваційних програм та інноваційних проектів, наукових досліджень, результатом яких є інноваційні продукти і реалізацію яких вони фінансують. Такі звіти належить надавати всім без винятку інвесторам, а також уповноваженим органам влади (Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, Державному агентству України з інвестицій та інновацій).

Упровадження цих норм дасть змогу ефективніше використовувати фінансовий потенціал населення для забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

ВИСНОВКИ

Основною інституційною формою функціонування венчурного капіталу є венчурні фонди, які виконують інноваційну функцію. В Україні ця їх функція, на жаль, атрофована внаслідок об'єктивних ринкових чинників та недосконалого законодавчого забезпечення. Вкладення фінансових ресурсів населення до венчурних фондів формально дозволено, але реального механізму залучення широких верств громадян до участі в таких фондах у нашій країні немає.

Важливість і пріоритетність функціонування венчурних інноваційних фондів в Україні зумовлюється не тільки можливістю дієвішого використання фінансового потенціалу населення, а й необхідністю підвищення продуктивності праці через комерціалізацію інновацій. Перманентні

інноваційні процеси дають змогу забезпечити не лише цінову (внаслідок низької собівартості), а й якісну конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.

Гіркий досвід останніх років засвідчив, що орієнтація експортерів на цінову конкурентоспроможність своєї продукції, зумовлену екстенсивними факторами (дешева робоча сила, дешеві енергоносії тощо), підвищує вразливість національної економіки до кон'юктурних коливань. Низька якісна конкурентоспроможність національної продукції обмежує можливості щодо диверсифікації експорту, а брак передових технологій (інтенсивні фактори виробництва) збільшує ризик виникнення ефекту "цінових ножиць". Саме ці чинники були однією з причин різкого впливу глобальної фінансової кризи на національну промисловість. Шлях до виправлення ситуації в окресленій нами сфері вбачаємо у реалізації програм фінансування інноваційних проектів через венчурні інноваційні фонди, в тому числі з активним залученням коштів населення.

Література

1. Пересада А.А., Коваленко Ю.М. *Фінансові інвестиції: Підручник*. — К.: КНЕУ, 2006. — 728 с.

2. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. *Проектне фінансування: Підручник*. — К.: КНЕУ, 2005. — 736 с.

3. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. *Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія*. — К.: КНЕУ, 2000. — 172 с.

4. *The Global Competitiveness Report 2008-2009* // <http://www.weforum.org> (20.12.08).

5. Вдовиченко А. *Реалізація фінансового потенціалу населення: міжнародні зіставлення в контексті інноваційного розвитку* // *Наука молода*. — 2009. — № 11. — С. 80–87.

6. *Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України* // *Відомості Верховної Ради України*. — 2001. — № 21. — С. 103.

7. *Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2007 році* // <http://www.uaib.com.ua/institutes.html>.

8. *Історія венчурних фондів в Україні* // <http://www.uaib.com.ua>.

9. *Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України* // *Відомості Верховної Ради України*. — 1999. — № 40. — С. 363.

10. *Про інноваційну діяльність: Закон*

України // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — С. 266.

11. Огляд ринку венчурного інвестування США і Європи. Підсумки 2006-го року // <http://www.uaib.com.ua>.

12. PricewaterhouseCoopers: National Venture Capital Association MoneyTree™ Report, Data: Thomson Reuters // <https://www.pwcmoneytree.com>.

13. Global Venture Capital Insights Report 2007 // <http://www.ey.com>.

14. Інформаційно-аналітична довідка до засідання Громадської ради при Держінвестицій "Питання модернізації ринків капіталу в Україні" // <http://www.in.gov.ua>.

15. Мертенс А. Венчурные фонды и инвестиции — как это работает // Финансовый директор. — 2005. — № 1. — С. 61–67.

16. Про венчурні фонди: Проект Закону України // <http://www.in.gov.ua>.

17. Про венчурні фонди інноваційного розвитку: Проект Закону України // <http://www.in.gov.ua>.

18. Gompers P.A., Lerner J. The Venture Capital Revolution // Journal of Economic Perspectives. — 2001 — Vol. 15. — P. 145–168.

19. Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps 1996–2002 // <http://www.angelinvestor.ca>.

20. Canadian Venture Capital Overview // <http://www.canadavc.com>.

21. Venture Impact: The Economic Importance of Venture Capital Backed Companies to the U.S. Economy // <http://www.nvca.org>.

22. European Private Equity & Venture Capital Association // <http://www.evca.eu>.

23. The Norwegian Venture Capital & Private Equity Association Yearbook 2008 // <http://www.altassets.com>.

24. Дамьянова Л. Венчурный капитал как элемент инновационной инфраструктуры в Болгарии // Экономика и математические методы. — 2002. — Т. 38. — № 3. — С. 11–19.

Точка зору/

Андрій Гідулян

Керівник проекту Райффайзен банку "Аваль" з упровадження Базеля-II



Державна фінансово-кредитна політика в площині розвитку банківської системи України

У статті аналізується сучасний стан розвитку банківської системи України. Порушуються найактуальніші проблеми у її діяльності, вносяться пропозиції щодо підвищення ефективності банківської системи як на макро-, так і на мікрорівні.

ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА СТУПІНЬ ЇЇ СТІЙКОСТІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Становлення і розвиток банківської системи України відбувається в умовах постійної зміни економічної кон'юнктури та непередбачуваності перспективи, що позначається на стабільності діяльності багатьох українських банків і потребує розробки заходів щодо державного захисту банківських установ та їх клієнтів від підвищеного ризику. Однак проблему стабільності банківської системи неможливо вирішити лише шляхом застосування фінансово-гро-

шового інструментарію. Потрібен комплексний підхід до розв'язання цілої низки проблем, пов'язаних із піднесенням національної економіки.

Перебіг кризових явищ у валютно-фінансовій сфері України продемон-

Стратегічне завдання — не просто вижити в умовах кризи, а якісно оновити банківську систему України.

стрував як важливість ролі банківської системи у відновленні економічної діяльності, так і масштаб економічних проблем, обумовлених неефективною стратегією банківської діяльності. Вкрай складна ситуація, в якій нині опинилася банківська система Ук-

раїни, потребує активного пошуку шляхів виходу з кризи, суттєвої реорганізації банківського сектору.

Аналіз стану банківської справи в Україні дає можливість виявити кілька проблем, вирішення яких сприятиме виходу банків із кризи і створенню в Україні банківської системи ринкового зразка.

На мою думку, сучасна політика НБУ в сфері банківського регулювання має спрямовуватися на інтеграцію стратегій розвитку банківського сектору та фінансового ринку, що дасть змогу ефективніше використовувати потенціал як фінансових, так і інституційних фінансових ресурсів. Розробка антикризових заходів повинна набути нової якості: стратегічним зав-