

ФАКТОР ДОВІРИ У СИСТЕМІ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проведено теоретичний аналіз категорії довіри, розкрито сутність та її зміст. Розглянуто вплив довіри на ефективність діяльності банківського сектору, встановлено теоретичний зв'язок довіри з економічною безпекою.

Ключові слова: довіра, віра, капітал, ціна, банківський продукт, економічний ресурс.

Алямкін Р. В. Фактор доверия в системе становления экономической безопасности банковского сектора экономики Украины.

В статье проведен теоретический анализ категории доверия, раскрыто сущность и ее значение. Рассмотрено влияние доверия на эффективность деятельности банковского сектора, установлено теоретическую связь доверия с экономической безопасностью.

Ключевые слова: доверие, вера, капитал, цена, банковский продукт, экономический ресурс.

Alyamkin R. V. The Factor of Trust within the System of Economic Security of Banking Sector of Economy of Ukraine.

The theoretical analysis of the category of trust have been conducted, its essence and meaning have been defined. The influence of trust on the efficiency of banking sector functioning have been studied and the theoretical link between the trust and economic security have been established.

Keywords: trust, confidence, capital, price, banking product, economic resource.

Довіра є невід'ємною частиною суспільного життя, запорукою стабільного розвитку та необхідною умовою існування суспільства в цілому. У економічному житті суспільства довіра найбільш яскраво проявляється через синергетичний ефект спільності інтересів суб'єктів господарської діяльності. Як показує досвід Японії, де існує високий рівень національної довіри, спостерігається висока консолідація суспільного капіталу, забезпечується мобілізація суспільного ресурсу, що в результаті призводить до економічного процвітання нації.

У сучасному суспільстві довіра є одним з головних ресурсів економічного розвитку та механізмів комунікації. При цьому важливо враховувати, що довіра є важливим чинником ефективного функціонування будь-яких соціально-економічних систем, що визначає актуальність її дослідження та значний інтерес до даного питання в сучасній економічній науці.

Розглядаючи категорію довіри з позиції економічної безпеки банківського сектору економіки, можна відмітити, що довіра є показником сумлінності виконання своїх зобов'язань. Мова йде про ділову репутацію певного кола партнерів, що формують банківський ринок, визначаючи його ефективність та безпечність. Відповідно високий рівень довіри дозволяє збільшити темпи інвестиційної діяльності та розширити межі реальної економіки України.

Категорія довіри в останній час викликає значний інтерес у наукового співтовариства. Вагомий внесок у розробку теорії довіри в економіці зробили К. Ерроу, Я. Корнаї, Дж. Равен, А. Селігмен, Ф. Фукуяма, П. Штомпка та інші. Розкриттю змісту цієї категорії присвятили свої наукові роботи такі дослідники як О. Д. Зюблюк, О. І. Барановський, Т. М. Смовженко, О. Є. Кузьмін.

Метою статті є вивчення суті, змісту та значення категорії довіри у процесах формування економічної безпеки банківського сектору України.

Важливим аспектом сутності поняття довіри є спорідненість цієї категорії з категорією віри. Віра по своїй природі явище, що ґрунтується на відчуттях безпеки та гарантії надійності людського буття. На нашу думку, саме в такому широкому сенсі слова віра виступає основою довіри, оскільки не можливе існування довіри без постійного пошуку безпеки та віри у самих себе та оточуючих людей.

Довіра є дзеркалом суспільних відносин, оскільки в її основі лежить здатність людини як елемента суспільства перш за все вірити в те, що вона спроможна на порядність, надійність та чесність. Усвідомлення таких чеснот та віра в їх існування у власній свідомості кожної людини підвищує загальний рівень довіри у суспільстві.

У енциклопедичному словнику Брокгауза зазначається, що довіра це психологічний стан особи, у силу якого вона розраховує на певне переконання, що здається їй авторитетним, а тому вона відмовляється від самостійного вивчення поставленого питання. Відповідно, довіра змістовно відрізняється як від віри так і від самовпевненості. Віра перевищує силу зовнішніх та внутрішніх

доказів. Довіра, на противагу, стосується питань, що знаходяться у компетенції людського пізнання; довіряє той, хто не хоче або не може зробити щось сам, розраховуючи на загально визнане судження або на авторитетну особу. Самовпевненість – це внутрішнє переконання власної сили та віри у істинність власного знання або у правильність свого вибору. Довіра на відміну від самовпевненості, базується на усвідомленні своєї слабкості, невпевненості в собі, визнанні авторитету інших суб'єктів [1, с. 842]. На перший погляд таке визначення довіри емоційно викликає певний спротив. Однак, його осмислення показує, що в основі цього визначення покладено здатність людини без критичного аналізу, «на віру» сприймати інформацію, тим самим, захищаючи власну свідомість від негативного сприйняття навколишньої дійсності, встановлюючи певну моральну, матеріальну та фізичну безпеку свого буття. Почуття довіри людина встановлює вибірково, використовуючи свої внутрішні критерії спорідненості інтересів, високий ступінь яких визначає авторитет людей чи їх думок.

Впевненість у власній силі змушує людину постійно вступати в змагання з метою довести наявність своєї сили. На противагу усвідомлення своєї слабкості вимагає від людини пошуку співпраці з іншими людьми, що поєднує їх інтереси безпеки та створює феномен довіри і є основою ефективного розвитку суспільства.

Довіра є тим базовим відчуттям, що першочергово засвоює людина. Е. Гиденс визначає довіру, як «захисний кокон» або «оболонку довіри», що забезпечує підтримку життєздатності навколишнього світу. За його твердженням довіра пов'язана з часом та простором, що визначає її як компенсаційний механізм встановлення зв'язків у сучасному суспільстві [2, с. 302].

Крім того, довіра це показник рівня культури суспільства, з його системою етичних поглядів, що на думку Ф. Фукуями є тим мірилом добра та зла, яке забезпечує єдність суспільства. Як правило довіра виникає у тих випадках, коли суспільство дотримується певного набору моральних цінностей, завдяки чому його члени можуть розраховувати на прогнозовану та чесну поведінку один одного [3, с. 258]. Така концепція довіри дозволяє встановити безпосередній зв'язок між спільністю інтересів та зародженням довіри.

Однак, людина вибирає не лише авторитетів серед людей, вона також визначає авторитетність серед власних ідей та думок. Така ієрархія довіри будується на основі життєвого досвіду, а встановлення шкали авторитету власних думок досягається при значній витраті часу та зусиль на їх отримання. Відповідно на процес становлення довіри впливає не лише досвід та репутація інших людей, які користуються авторитетом, а перш за все отриманий власний досвід.

Суспільне значення довіри виражається як майбутнє очікування, тобто, здатність окремого індивіда прийняти результат майбутніх подій, перенести його у сучасність та діяти таким чином, начебто результат вже отриманий. Характерною рисою довіри є прогнозованість подій або здатність до спрощення навколишньої дійсності.

Здебільшого у економічних дослідженнях категорія довіри формулюється як очікування щодо дій партнера, який має виконати взяті на себе зобов'язання, а його поведінка буде передбачуваною та чесною, хоча розвиток подій передбачав можливість настання протилежного результату. У даному разі довіра виступає як кількісно-динамічна категорія, що характеризує зміну рівня ризику виконання зобов'язань господарюючих суб'єктів. Динамічність цієї категорії проявляється у суб'єктивному сприйнятті дійсності, а саме, зміна ставлення до контрагента змінює рівень ризику.

У літературних джерелах довіру поділяють на персональну та соціальну. Соціальна довіра розглядається як похідна від персональної, така позиція ґрунтується на ствердженні, що соціальні об'єкти складаються з окремих осіб, по відношенню до яких у процесі соціальної взаємодії визначається довіра [4, 5]. З іншого боку деякі автори [6, 7, 8] наводять приклади соціальної довіри, що виникає до цілої системи як сукупності окремих елементів. Така довіра особи – є вірою у безперервне функціонування в суспільстві таких систем як економіка, право та політика.

На нашу думку, дослідження категорії довіри, необхідно проводити як у горизонтальному так і у вертикальному рівнях. Довіра у горизонтальному вимірі проявляється як взаємодія суб'єкт-суб'єкт, тобто, у взаємозв'язку партнерів. У вертикальному вимірі довіра проявляється у взаємозв'язку суб'єктів різних рівнів економіки, наприклад, відношення окремого громадянина та держави. Маємо відмітити, що відповідні зв'язки є взаємозалежними, оскільки, втрата довіри з одного боку призводить до зниження загального рівня довіри в цілому.

Довіра з боку громадян до держави, яка проявляється у готовності надавати підтримку державі, називається патріотизмом, а готовність держави надавати підтримку своїм громадянам називається патерналізмом. Таким чином, патріотизм та патерналізм розглядається як взаємообумовлені інститути, а у разі їх руйнування відбувається втрата цілісності країни та встановлення економіки окремих фізичних осіб [3]. Якщо держава втрачає здатність до захисту інтересів власних громадян, то відбувається

руйнування довіри, що викликає небажання проводити довгострокову інвестиційну діяльність. При такій ситуації знижується економічний потенціал держави у середньо- та довгострокових періодах. Кількісна оцінка відсутності довіри між громадянином та державою виражається у десятках мільярдів доларів, що зберігаються за межами банківської системи країни [9, с. 255].

Однак, потрібно врахувати, що довіра оцінюється не тільки у вартісному, а і у часовому вимірі, тобто, кількістю часу необхідного на встановлення ділових зв'язків. Відповідно, наявність значного ресурсу довіри призводить до економії часу, а її відсутність – до витрат значної кількості часу на пошук засобів комунікації.

Низький рівень довіри в економіці проявляється як «сила тертя», що за визначенням Кеннета Ерроу є трансакційними витратами, тобто, затратами на функціонування соціально-економічної системи. Трансакційні витрати – це витрати на пошук інформації, на перевірку та підписання контрактів, на обслуговування клієнтів, на захист прав власності, на взаємодію з членами суспільства та інші. За економічною суттю ці витрати мають спільні риси з додатковим податком, що сплачує економічна система за «недовіру». Тобто, підвищення рівня довіри у економічній системі знижує рівень трансакційних витрат, а недовіра – збільшує такий «податок» [10].

Р. Коуз зазначав, що у ринкових умовах покупці і продавці мають знаходити один одного, вивчати асортимент, визначати рівень цін, за якими угода може бути укладена, встановлювати суттєві умови відповідних угод та мати можливість контролювати їх виконання. Такі дії вимагають додаткових витрат на залучення спеціалістів, які повинні забезпечити процес інформаційного обміну [11, с. 31]. На його думку, якщо права власності чітко визначені, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, то суспільно ефективний розподіл економічних благ досягається незалежно від того, кому вони спочатку належали [12].

Такі інститути як контракт та торгове право є необхідними умовами появи сучасної ринкової економіки, однак не викликає сумніву, що довіра та моральні зобов'язання мимоволі можуть їх замінити.

Фактично важко уявити собі сучасну економічну систему без хоча б мінімального рівня довіри. Кеннет Ерроу писав: «Взагалі-то довіра має як мінімум важливу цінність з прагматичної точки зору. Довіра – це необхідне мастило суспільного механізму соціально-економічного розвитку. Вона найбільш ефективна, коли ти можеш розраховувати на слово свого партнера, завдяки чому досягається значна економія зусиль. На жаль, довіра це не той товар, який можна легко купити» [10].

Відсутність довіри до держави призводить до порушення функціонування інституту приватної власності, що у кінцевому результаті викликає недовіру суб'єктів економічної діяльності до основ ринкової економіки. У таких умовах не працюють основні інструменти ринку, що призводить до дисбалансу усієї економічної системи. Вільний капітал переміщується з секторів економіки, які створюють валовий національний продукт, до секторів економіки, основною діяльністю яких є спекулятивні операції. Це призводить до вимивання національного економічного ресурсу, а національна економіка втрачає стійкість до зовнішніх загроз та фінансових потрясінь.

Наслідки дії таких процесів завдають серйозного удару по економічній безпеці країни, які відчуває кожний громадянин через зниження економічного добробуту. Зростаючі масштаби бідності та соціальної нерівності створюють соціальну напругу в суспільстві, що підриває довіру не лише у економічному просторі, а відтепер у повсякденному побуті звичайних громадян. За таких умов недовіра стає додатковим податком, що сплачує суспільство за відсутність віри в самих себе.

Податок недовіри стає системним, а отже розповсюджується на всі сектори економіки. Не винятком є і банківський сектор, який змушений враховувати такий «податок» при встановленні вартості своїх продуктів. Так, банки переглядають кредитоспроможність своїх клієнтів, підвищують рівень забезпечення кредитів, збільшують премію за ризик у кінцевій вартості кредитних продуктів, відмовляються від більш ризикових способів інвестування.

Довіра – це специфічний продукт людської діяльності, наявність якого здатний підвищити ефективність соціально-економічної системи як в цілому, так і в окремо взятих секторах економіки. Суб'єктивною стороною феномену довіри є чуттєве ставлення людини до людини, що проявляється через встановлення спільних інтересів, спрямованих на об'єктивну сторону довіри, а саме на власність у широкому її розумінні.

Довіра як категорія людського буття висуває два питання, кому довіряти?; та що саме довіряти? Перше питання відображає суб'єктивну сторону цієї категорії, оскільки показує відношення людини до іншого суб'єкту. Відповідь на це запитання, у широкому сенсі ґрунтується на принципах довіри чи не довіри до певного суб'єкта або до системи соціально-економічних відносин в цілому.

Потрібно враховувати, що відсутність довіри може бути скоригованою за рахунок використання третього більш авторитетного суб'єкта. Так, при укладанні кредитних угод банк може вимагати від клієнта залучення поручителя, тобто, третьої особи, яка має більш авторитетний статус або залучення страхової компанії, яка візьме на себе частину ризику неспроможності клієнта повернути кредит.

Відповідь на друге питання показує об'єктивну сторону категорії довіри, а саме, що довіряти? Тобто, у економічному сенсі об'єктивна сторона довіри буде виражатися через категорію власності. Фактично це означає, яку власність ми довіряємо суб'єкту, що отримав наше авторитетне схвалення.

Якщо перше питання виражає лише загальний характер: довіряти чи не довіряти, то відповідь на друге питання показує обсяг загальної довіри. Наприклад, фізична особа має можливість та бажання розмістити свої заощадження на депозитному рахунку фінансової установи. Тоді конкретний вибір фінансових установ, з якими будуть встановлені ділові зв'язки стане відповіддю на перше питання, а обсяг вкладених коштів від загальної суми заощаджень особи покаже рівень довіри до кожної фінансової установи.

Основним складовим елементом ринкової економіки є капітал, а тому спробуємо розглянути вплив довіри на капітал. На нашу думку капітал – це абстрактна категорія, що виражає процес взаємодії економічних ресурсів з потребою їх власника у створенні доданої вартості. Такий процес вирізняється значною складністю, оскільки трансформація капіталу проходить етапи від простого ресурсу до етапу кінцевої форми товару. Відповідний товар відрізняється від більшості товарно-матеріальних цінностей, оскільки він є вираженням багатства та влади. Більш того, капітал – це вираз економічних відносин між різними суб'єктами, що задіяні у процесі виробничо-господарської діяльності.

Ринкова вартість капіталу базується на оцінці економічної взаємодії окремих суб'єктів і приймає кількісний та якісний вимір часових відрізків фінансових потоків. Такі часові характеристики взаємодії у банківському секторі отримують матеріальний вираз у вигляді ставки дисконтування майбутніх грошових потоків. Необхідно також враховувати, що капітал по своїй суті залежить від швидкості встановлення зв'язків різних суб'єктів та часу їх взаємодії, а витрати на такі процеси мають вирішальне значення.

Якщо капітал є результатом складних економічних відносин, то ціна капіталу в значній мірі залежить від довіри. Довіра є регулятором вартості капіталу і визначає транзакційні витрати економічних відносин різних суб'єктів, що реалізуються у часі з певною швидкістю та залежать від ліквідності таких відносин. Більш того, ігнорування суб'єктом економічних відносин довіри зовнішнього оточення може призвести до втрати вартості власного капіталу, оскільки транзакційні витрати на забезпечення кругообігу капіталу будуть вищими, ніж дохідність від основної діяльності. Тому, довіра виражає не лише вартість капіталу, а і здатність його функціонувати та створювати додану вартість. Довіра, як певний нематеріальний феномен, здатна знижувати цілком матеріальні витрати, що є запорукою економічної безпеки складних економічних систем.

Ефективне функціонування банківської установи можливе лише при здатності залучати капітал на досить значний термін, що забезпечується спроможністю формувати до себе довіру. Довіра дозволяє мінімізувати ризики та забезпечує ефективність співпраці економічних агентів. Також довіра компенсує невизначеність та не прогнозованість економічних відносин. При відсутності довіри заощадження суб'єктів економіки зберігаються у готівковій формі та не забезпечують їх перетворення на капітал, а це в свою чергу зменшує можливості банків трансформувати його у інвестиційний ресурс [13, с. 11].

На всіх етапах існування капіталу довіра, як зазначалося вище, є тим специфічним «мастилом» ринкової економіки, яке забезпечує підвищення швидкості обороту та у кінцевому підсумку призводить до зростання ефективності функціонування капіталу. А це своєю чергою сприяє створенню економічно-безпечного середовища.

Довіра до банківської установи залежить не лише від суб'єктивного ставлення клієнтів, а це преш за все є результатом цілеспрямованої діяльності, направленої на підвищення рівня економічної безпеки. Одним з елементів такої стратегії є постійне удосконалення і впровадження фінансових інновацій. Успіх від впровадження таких інновацій забезпечує фінансову установу позитивною репутацією, яка формується за рахунок глобального тренду часу, а також тенденції до зростання вартості інтелектуального капіталу. Сталий рівень репутації сигналізує про те, що банк заслуговує довіри, а його клієнти можуть розраховувати на безпеку своїх заощаджень.

Репутація безпосередньо пов'язана з попереднім досвідом. Суб'єкти, які мають отримати оцінку довіри функціонують навколо нас певний час. Тому у більшості випадків існують відомості порушення або підтвердження довіри з їх сторони. Така інформація надходить з різних джерел, які є другорядними об'єктами довіри. Репутація як загальноприйнятий показник довіри завжди є результатом послідовності

та цілісності попередніх дій, які дозволяють сформулювати висновки щодо прогнозованості взаємовідносин.

Прийняття рішення про надання банківських послуг фінансовою установою, базується як правило лише на основі поданих клієнтом документів, тим сам демонструючи довіру до клієнта, а сам факт передачі банку інформації, що містить комерційну таємницю є визнання довіри клієнтом до фінансової установи. Довіра, що виникає з боку фінансової установи та її клієнтів, сприяє більш ефективному та економічно безпечному розвитку бізнесу. Таким чином, основною ціллю більшості банків є встановлення довіри та підтримка ділових відносин з клієнтами на довгостроковій основі.

Завершуючи наше дослідження, необхідно відмітити, що довіра як категорія ментального порядку в економіці має цілком матеріальний вимір. Соціально-економічні системи, що здатні генерувати довіру, можуть ефективніше реалізувати власні стратегії розвитку. Це відбувається за рахунок зниження транзакційних витрат, а також економії часу, що зменшує витратний тиск на прибуток та підвищує показники ділової активності економіки країни.

Не винятком є банківський сектор, де довіра відіграє вирішальну роль. Її наявність знижує процентне навантаження на вартість кінцевого продукту, збільшує клієнтський капітал, дозволяє розширити асортимент способів інвестування діяльності власних клієнтів, встановлює додаткові конкурентні переваги. Отже, довіра є одним з елементів фундаменту банківського бізнесу, що забезпечує стійкість усїєї конструкції, робить її більш прогнозованою та ефективнішою, здатною протистояти зовнішнім фінансовим шокам, а в кінцевому підсумку підвищує рівень економічної безпеки банківського сектору економіки України.

Список використаних джерел:

1. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона // Викитека – свободная сетевая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikisource.org/wiki/ЭСБЕ/Доверие>
2. Мышляева Т. В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу / Т. В. Мышляева // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – Серия: Социальные науки. – 2006. – № 1. – С. 301–307.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] / Ф. Фукуяма [пер. с англ.]. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 730 с.
4. Селигмен А. Проблема доверия. [Текст] : пер. с англ. / А. Селигмен. – М. : Идея-прес, 2002. – 256 с.
5. Антоненко И. В. Социально-психологическая концепция доверия. Монография / И. В. Антоненко. – М. : Флинта; Наука, 2006. – 480 с.
6. Бэрон Р. Социальная психология группы: процессы, решения, действия / Р Бэрон, Н. Керр, Н. Миллер. – СПб. : Питер, 2003.
7. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.2. – С. 100–104.
8. Гесць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В. М. Гесць // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
9. Клейнер Г. Б. Теневая экономика и факторы национальной безопасности / Г. Б. Клейнер // Безопасность Евразии. Журнал Личной, Национальной и Коллективной Безопасности. – 2004. – № 2 (16). – С. 253-259.
10. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Кеннет Дж. Эрроу; [пер. с англ.: Ю. М. Яновская]. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 201 с.
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; [пер. с англ.] – М. : Дело, 1993. – 192 с.
12. Васильєва Т. А. Транзакційні витрати як фактор формування інфраструктури / Т. А. Васильєва, І. М. Боярко // Вісник СумДУ. – Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 125–129.
13. Варода Л. В. Банковский капитал: сущность, функции и цели формирования / Л. В. Варода // Экономика и социум. – 2013. – №4(9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_4_2013/Varoda%20L.V.%20\(osnovnoy%20razdel\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_4_2013/Varoda%20L.V.%20(osnovnoy%20razdel).pdf)

** Алямкін Роман Володимирович – кандидат економічних наук, докторант Університету банківської справи Національного банку України.*