

КОВАЛЕНКО

Марина Олександрівна
miglinskaya@mail.ruасистент кафедри
Банківської справи
КНЕУ ім. В. Гетьмана

РОЛЬ ДОВІРИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ

THE ROLE OF TRUST IN THE PROCESS OF FORMING BANK SAVINGS

Стаття присвячується вивченню питання довіри до банків як ключової передумови ефективного формування банківських заощаджень. Розглядаються шляхи підвищення довіри до банків та потенційні можливості для економіки України на цьому шляху.

Статья посвящается изучению вопроса доверия к банкам как ключевой предпосылки эффективного формирования банковских сбережений. Рассматриваются пути повышения доверия к банкам и потенциальные возможности для экономики Украины на этом пути.

The article is devoted to studying the issue of trust in banks as a key prerequisite for the efficient formation of bank savings. Ways to increase confidence in banks and the potential for the economy of Ukraine on this way.

Ключові слова: банки, заощадження, довіра, формування ресурсів

Ключевые слова: банки, сбережения, доверие, формирование ресурсов

Keywords: banks, savings, trust, formation resources

ВСТУП

Досвід банківської кризи 2008-2009 років так і сьогодні свідчать про те, що одним із визначальних факторів стійкості банківської системи є довіра населення до банківської інституції як такої. Це надзвичайно нестійкий і малопередбачуваний фактор впливу але він повністю виправданий для його дослідження та пошуку шляхів підвищення такої довіри. Адже можна сказати абсолютно точно, що діяльність банківської установи успішна і перспективна лише у випадку, коли її клієнтська мережа віддана саме їй, знаходиться у тісному контакті з банком та повністю йому довіряє. Саме низький рівень довіри до банків сьогодні є причиною та перепоною на шляху до розвитку банківської системи загалом. Саме це свідчить про актуальність написання даної статті з метою аналізу та пошуку шляхів вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесу формування ресурсів банку присвячені дослідження багатьох учених-економістів, серед них: Білик О.І., Васильченко З.М., Власенко О.О., Вожжов А.П., Данилова Т.Н., Дмитрієва О.А., Дребот Н.П., Кожель Н.О., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Рисін В.В., Савлук М.І. та інші. Ці науковці розглядають різні варіанти класифікацій факторів впливу на процес формування ресурсів банку та кожен по своєму розглядає найважливіші напрямки впливу тих чи інших факторів. Але загалом всі їх підходи схожі та типові. Утім, аналіз публікацій показав, що такий аспект як формування довіри до банків є недостатньо висвітленими та потребує більш глибокого вивчення, а особливо в сучасних умовах.

МЕТА РОБОТИ

Головною метою цієї роботи є огляд та доповнення наукових поглядів щодо класифікації факторів формування депозитних ресурсів банку. Вивчення рівня важливості та необхідності підвищення рівня довіри до банківської системи, як ключового фактора впливу на процес формування цих ресурсів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, періодичні видання, ресурси Internet, що присвячені даній проблематиці. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення даних банківської системи України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ще Ф.Рузвельт писав у 1933 році під час Великої депресії: «Єдине, що повинно вселяти нам страх – це не уміння протистояти відчуттю страху». Довіри, як і більшість економічних явищ, властива рівновага. Тому при високому рівні довіри люди з оптимізмом дивляться у майбутнє, а при низькому рівні – з песимізмом. Багато економістів сьогодні стверджують, що довіра раціональна, що люди використовують доступну їм інформацію, щоб скласти прогноз а потім на його основі приймають рішення. Але довірлива людина часто ігнорує певну частину інформації, а керується лише тим у що віре і що вважає за правду. Тому у гарні часи люди повні довіри і вони приймають рішення довго не думаючи: вони просто впевнені у тому, що в майбутньому їх чекає успіх.

Класична економічна наука передбачає, що приймаючи рішення людина розглядає усі наявні варіанти, розраховує вірогідність кожного з них, прораховує їх послідовність, з'ясовує який з них найвигідніший і вже потім робить кінцевий вибір. Але чи робимо ми все це в дійсності? Чи в змозі ми все це прорахувати і з'ясувати вірогідність настання цих варіантів подій? Навпаки – приймаючи рішення людина частіше за все керується поняттям довіри і лише тим, що просто вважає це рішення правильним і все. Довіра – це найголовніший прояв нашого ірраціонального начала! Саме ірраціональній поведінці у прийнятті рішень присвячена праця нобелівського лауреата Шиллера. І саме в цьому ключі економісти сучасності повинні переглядати існуючі моделі економічної співпраці із партнерами.

Окреслимо коло факторів, що впливають на процес формування ресурсів банку узагальнивши літературні джерела економічної думки (Рис.1). Пропоную зосередити увагу саме на факторі довіри,

який в сучасних умовах набуває небувалої актуальності і потребує глибшого вивчення. Процес ефективного формування банківських ресурсів є запорукою подальшої успішної діяльності банку і визначальною тут є довіра між банком та клієнтом. Адже діяльність кожного банку визначається мережею його клієнтів, тобто тих людей, які в певний момент відчуючи брак коштів звертаються до банку, якому довіряють за отриманням кредиту, або ж у випадку надлишку таких коштів з довірою несуть їх в банк з метою їх збереження та отримання прибутку на них.

Отже, клієнти є визначальними для банківської установи. Не даремно слова кредит і довіра мають спільне походження з латині (від лат. *creditum* — позика від лат. *credere* — довіряти). Адже, формуючи ресурси банк від клієнта, який має вільні кошти отримую ніщо інше як кредит у своє користування, а отже клієнт повинен йому довіряти і навпаки.



Рисунок 1. Фактори впливу на формування ресурсів банку [скл. автором]

Проблема довіри постає під час економічної кризи. Україна стикнулася із нею у жовтні 2008р., коли масові панічні дії ледь не знищили банківську систему України. І зараз, коли банківська система почала потрохи «зводитись на ноги» ми у 2014р. стикнулися із важкою політичною кризою, яка потягнула за собою і падіння довіри до банківської системи зокрема. Із Рис.2. видно, що рівень не довіри до банків в Україні дуже високий і сягає близько 90% в цілому.

Така ж тенденція зберігається і у більшості Європейських країн, до прикладу, відповідно до результатів опитування, в середньому в ЄС банкам довіряють 37% європейців, тоді як не довіряють 55% [2].

Давайте поглянемо, які ж є потенційні можливості для банківської системи України, щодо обсягів залучення ресурсів у банківську систему. За даними НБУ сьогодні поза банківською системою перебуває близько 235 млрд. грн. (Табл.1).

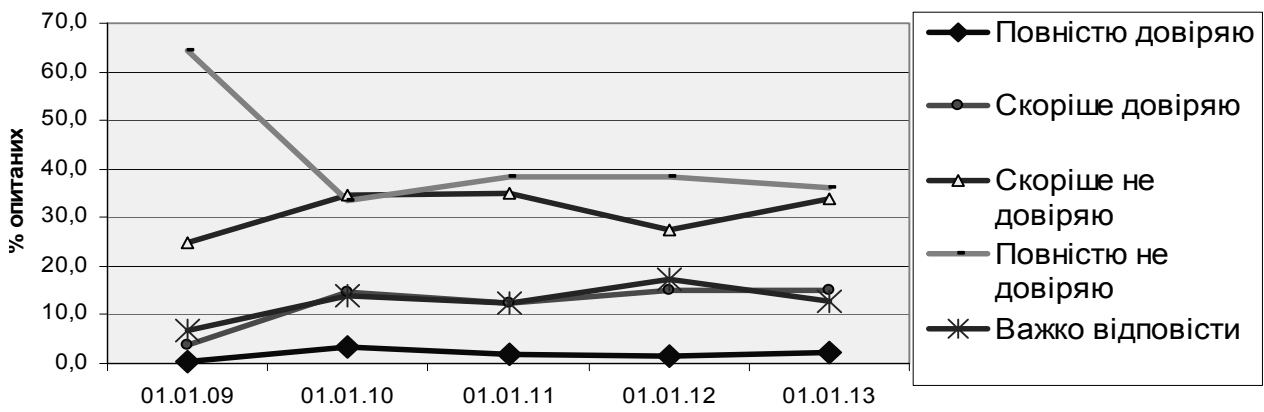


Рисунок 2. Динаміка довіри до банківської системи України [1]

Таблиця 1

Компоненти МЗ за секторами економіки [3]

| Показник | Грудень 2013 року | | Січень 2014 року | |
|--|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| | залишки на кінець періоду, млрд. грн. | зміна в річному обчисленні, % | залишки на кінець періоду, млрд. грн. | зміна в річному обчисленні, % |
| Гот. кошти в обігу поза депоз. корп. (M0) | 237.78 | 17.0 | 235.88 | 19.1 |
| Переказні депозити в національній валюті (M1-M0) | 146.12 | 21.8 | 140.30 | 9.2 |
| Переказні депозити в ін.вал. й інші депозити (M2 – M1) | 522.42 | 16.6 | 514.21 | 13.9 |
| Цінні папери(M3-M2) | 2.76 | 33.1 | 3.73 | 69.0 |

Станом на лютий місяць 2014 року МЗ становив 934.12 млрд.грн., а тому частка готівки поза банківською системою становила близько 26%, а це серйозний запас міцності, який країна може використати для розвитку економіки при правильній політиці держави та її якісних змінах і також при ефективній діяльності банків, щодо залучення цих ресурсів на свої рахунки. Цей обсяг готівки є потенційним джерелом формування ресурсів банків України. Очевидно, що основним фактором впливу

який визначає чи будуть ці гроші залучені у банківську систему є довіра до банківської системи в цілому та окремих комерційних банків зокрема.

Причин низького рівня довіри до банківської системи в Україні є досить багато і кожен автор, який досліджує дану проблему окреслює їх перелік із власної точки зору. Але загалом можна виділити наступні ключові передумови, які формують довіру до банківської системи, дослідивши основні роботи науковців у даній проблемі (Рис.3).

Ключові передумови

1. Курсова стабільність в державі
2. Низький рівень інфляції
3. Політична та соціальна стабільність в державі
4. Державні гарантії з боку держави вкладниками банку
5. Рейтинг конкретної банківської установи
6. Інформаційна прозорість банку у спектрі пропонованих послуг
7. Фінансові результати діяльності банку
8. Доступність банківської установи та її послуг до потенційних клієнтів (місце розташування)

Рис. 3. Ключові передумови, що визначають рівень довіри населення до банківської системи

[складено автором]

Отже, провівши ґрунтовний аналіз ключових передумов, які формують довіру до банківської системи України можна надати певні рекомендації, щодо покращення стану речей в національній економіці. До таких рекомендацій можна долучити наступні пункти:

1) Максимально стабілізувати політичну ситуацію в країні та дати зрозуміти суспільству, що усі гілки влади діють узгоджено та в одному напрямку.

2) Створити такий рівень інформатизації у суспільстві, щоб усі необхідні об'єктивні дані щодо економічного стану в країні були максимально доступними та зрозумілими для кожного пересічного громадянина.

3) Відновити довіру до національної грошової одиниці – максимально стабілізувати ринковий курс гривні.

4) Активно співпрацювати із Валютним фондом та виконувати його рекомендації, щоб максимально вчасно отримувати грошові трансші.

5) З боку банків потрібно проводити максимально прозору депозитну політику і створювати імідж банку серед клієнтів, найдоступніший у цьому плані крок – це працівники банку та їхня манера спілкування та поведінки по відношенню до клієнтів. Також банкам необхідно переглянути депозитну стратегію та акцентувати особливу увагу на нецінових методах залучення нових та утримання старих клієнтів. [4, с.168-178]

Як свідчать соціологічні опитування 29,3 % клієнтів вказують на відгуки та поради знайомих як засіб підвищення репутації банку. Тому позитивний імідж вибудовується не тільки за рахунок традиційних інструментів (b2c – «банк до споживача» комунікацій). Сьогодні важливу нішу займають c2c (споживача до споживача) комунікації.[5, с.77]

ВИСНОВКИ

Довіра є тим визначальним чинником, який дозволить вийти банківській системі в процесі формування ресурсів на більш новий, ефективний та прогнозований рівень співпраці із своїми клієнтами. Найкращим інвестором у кожній країні є власне населення, це загальновідома істина, яка підтверджена статистичними даними стосовно потенційного обсягу ресурсів, що можуть бути залучені в банківську систему. У зв'язку з цим, розроблення та впровадження конкретних практичних заходів, спрямованих на відновлення довіри до вітчизняної банківської системи є необхідною умовою зміцнення стійкості банківського сектору, а також підвищення ролі фінансово-кредитної системи у стимулюванні збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства.

Література

1. Електронний ресурс: Центр Розумкова. Соціологічне опитування «Чи довіряєте Ви комерційним банкам? (динаміка, 2009-2013)» / Режим доступу: http://www.ucerps.org/ukr/poll.php?poll_id=438

2. Електронний ресурс: Тиждень.ua. «Україна ввійшла до десятки країн з найменшою довірою громадян до банків» від 21.05.2013 року / Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/80055>

3. Статистичний випуск НБУ / Грошові агрегати Січень 2014 року 27.02.14 Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66232>

4. Крухмаль О.В. Депозитна стратегія як фактор підвищення конкурентоспроможності банків в умовах фінансової кризи / О.В. Крухмаль, О.Г. Євченко, О.В. Мірошніченко // Економічний простір. –2010. - № 33. – С. 168-178.

5. Мунтян В.В. Оптимізація інструментарію залучення ресурсів банків з депозитних джерел в посткризових умовах. // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. - № 3. – С. 72-79.