

Криза довіри як стримуючий фактор розвитку небанківських фінансових установ

Розглянуто причини недовіри потенційних інвесторів, серед яких низький рівень фінансової грамотності інвесторів, невиконання гарантом своїх зобов'язань із виплат вкладів тощо.

Ключові слова: потенційні інвестори, недовіра до фінансових установ, небанківські фінансові посередники.

Рассмотрены причины недоверия потенциальных инвесторов, среди которых низкий уровень финансовой грамотности инвесторов, невыполнение гарантом своих обязательств по выплатам вкладов и другие.

Ключевые слова: потенциальные инвесторы, недоверие к финансовым институтам, небанковские финансовые посредники.

The causes of mistrust of potential investors, including low financial grammar investors, failure to guarantee its obligation to pay the contributions etc.

Keywords: potential investors, mistrust to financial institutions, non banking financial mediators.

Постановка проблеми. Цивілізований фінансовий світ характеризується гармонійним співіснуванням фінансових установ. Такий порядок речей насамперед обумовлений тим, що кожна група фінансових інститутів зайняла свою нішу на ринку і обслуговує свою цільову аудиторію. Втім, це стосується високорозвинених країн.

В Україні вже понад двадцять років фінансова система переживає глибокі зміни, її стан важко назвати стабільним. Це період реформ та нововведень, який ще можна назвати ще періодом фінансової турбулентності. Тобто такий стан фінансової системи, який характеризується хаотичністю, нестабільною поведінкою та непередбачуваністю.

Заощадження в Україні переважно перебувають поза межами інвестиційного простору. Майже половина українського населення зберігає грошові заощадження на руках. За даними станом на 31.12.2012, у потенційних внутрішніх приватних інвесторів перебуває близько \$90 млрд. Тобто гроші в індивідуальних інвесторів є, причому суми, як ми бачимо, значні, які б могли розвинути цілі галузі нашої економіки. Втім, власники грошових коштів мають іншу думку. Попри наявність стимулів у вигляді високих відсоткових ставок по депозитах у них відсутні бажання інвестувати у фінансові інструменти. Вся проблема криється у відсутності довіри до фінансових посередників.

Вона, своєю чергою, досягається у результаті надійної, прозорої діяльності, відповідною репутацією. До того ж на-

копичується роками. Чому ж виникає недовіра? На наш погляд, її причиною є діяльність фінансових інститутів всупереч інтересів інвесторів. Іншим словами, аби уникнути кризи недовіри, фінансові посередники повинні нести відповідальність перед бізнесом, а отже, перед інвесторами. Кризу довіри до фінансових посередників можна розглядати на суб'єктивному рівні – крізь призму довіри до самого себе, що пов'язано з макроекономічними тенденціями розвитку (інфляція, бідність, політична нестабільність тощо). Сьогодні суб'єкти господарювання не впевнені у своїх доходах, можливість виконувати взяті на себе зобов'язання перед фінансовими установами. З іншого боку, фінансові установи також не впевнені у виконанні взятих на себе зобов'язань.

Недовіра до фінансових установ породжує негативні соціально-економічні процеси. Дж. Хікс зазначив, що недостатність довіри до хороших оцінок є джерелом неефективності системи, однак скептицизм відносно поганих може принести більше вигоди, ніж повна довіра, проте економічна система втрачає від нестачі довіри більше, ніж від її надлишку [1, с. 242]. Тому завдання держави полягає в забезпеченні довіри до фінансових інститутів, що впливає на потенційні можливості інвесторів, розвиток інвестиційних механізмів та інструментів, а також розвиток інвестиційного ринку в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання довіри до фінансової системи, зокрема небанківських фінансових установ, уже в деякій мірі вивчено у царині фінансової науки. Заслугують уваги праці вітчизняних (М.І. Дибба, Ю.Ю. Дяченко, Т.О. Кізіма, Т.О. Королюк, В.С. Ленів, Т.В. Майорова, Д.А. Морозов, С.І. Юрій) та зарубіжних вчених (А. Дамодаран, Дж. Стігліц, Дж. Хікс та інш.). Наукові роботи зазначених вчених, безумовно, мають велике значення для розвитку фінансової науки та впровадження в українській релії їх практичних рекомендацій.

Утім, ми б хотіли узагальнити причини, що викликають кризу довіри до небанківських фінансових посередників, оскільки відсутність довіри – це одна з найбільших перепон на розвитку фінансового ринку в Україні в цілому.

З огляду на вищесказане **метою** нашої **статті** є визначення причин недовіри до небанківських фінансових установ та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути причини, які викликають недовіру до небанківських фінансових установ, обумовимось, що не всі зазначені організації причетні до недовіри з боку суб'єктів господарювання. До

таких належать лише ті установи, які приймають на певних умовах (у тому числі довіри) вільні грошові ресурси. До них належать депозитні установи (кредитні спілки та інші ощадні установи), ощадні установи контрактного типу (пенсійні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, довірчі товариства), інвестиційні компанії (інвестиційні фонди). Наголосимо на тому, що цей перелік значно ширший, проте ми обрали лише ті, які протягом певного часу можуть користуватися коштами, наданими добровільно суб'єктами господарювання.

На наш погляд, першою причиною недовіри, і, мабуть, основною, є певні історичні передумови. На жаль, в Україні є певний негативний досвід, який стосується неефективного повернення вкладень. Можна навести приклад із радянським Ощадбанком. Такі приклади з минулого формують певну модель поведінки власника вільних грошових ресурсів: небажання брати участі в інвестиційних процесах через фінансових посередників. Таким чином, вона не є ефективною ані для економіки країни, ані для самого суб'єкта господарювання. Оскільки він не може збагатитися. Тоді ці гроші перетворюються не в інвестиційні, а у споживчі ресурси.

Задля повернення депозитів у банківську систему пройшло немало часу. Держава намагається сприяти цьому. Так, у 1998 році було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Утім при передачі коштів на депозит дуже часто їхні власники керуються високими насамперед ставками, а не можливістю повернення коштів у разі банкрутства банків. Незважаючи на такі дії з боку уряду, періодично з'являються збанкрутілі банки, які підривають довіру клієнтів. Оскільки банки є основними представниками фінансової системи, тому їхній стан з погляду клієнта відображає стан усієї системи, в тому числі небанківських фінансових установ.

Незважаючи на досить конкурентоспроможні ставки кредитних спілок, вони не стали лідерами по залученню депозитів. Вони не є учасниками згаданого фонду, і це також впливає на прийняття рішень клієнтів на користь банків. Тому, на наш погляд, важливим є включення кредитних спілок до такого фонду. Інвесторам необхідна адекватна підтримка з боку держави, оскільки вони є основними постачальниками грошових коштів до економіки країни в цілому. Тобто це своєрідна плата держави, якій потрібно розвивати різні галузі економіки, за надані у тимчасове користування грошові кошти, які згодом трансформуються в інвестиційні ресурси.

Наступна причина, яка пов'язана з попередньою, – це афілійовані стосунки небанківських фінансових установ (страхових компаній, пенсійних фондів тощо) з іншими фінансовими установами. Якщо клієнти не довіряють банку гроші на депозит, ймовірність того, що вони довірять спорідненим компаніям грошові ресурси, досить мала. Тому небанківські фінансові установи не афішують свої стосунки з банками. Протилежна ситуація відбувається тоді, коли за рейтингами топові банки мають споріднені зв'язки з іншими фінансовими посередниками. Тоді це слід розглядати як маркетинговий хід, де довіра є інструментом просування

компанії на фінансовому ринку. Отож, будь-яка небанківська фінансова установа має дбати про свій імідж, обираючи тільки ті афілійовані структури, які мають гарну ділову репутацію та дбають про неї.

Згадавши про рейтинги, варто зазначити, що останнім часом авторитетні рейтингові агентства відіграють значну роль у виборі до фінансового посередника. Проте у світлі останніх подій часто виявляється, що високі оцінки, які забезпечують найвищі строчки в рейтингах, виявляються суб'єктивними. А це свідчить або про непрофесійний підхід до оцінки небанківських фінансових установ, або про заангажованість цих же організацій. Відповідно, якщо агентство із сумнівною репутацією розмістить таку фінансову устанovu на перших місцях, то очевидно, що таку інформацію потенційний клієнт не сприйме всерйоз, і й не тільки її, а й ціле агентство.

У такому разі небанківській фінансовій установі байдуже, де вона буде знаходитися у списку, а краще, коли її взагалі там не буде. Тому перед публікацією такого рейтингу буде доцільним дати дозвіл на оприлюднення інформації щодо діяльності фінансового посередника. Проте з іншого боку, якщо рейтинг буде складений на основі правдивих даних, а у списку небанківська фінансова установа буде займати останні місця, це нашкочить її діяльності, однак у контексті збереження коштів інвесторів це буде тільки на користь останнім. Тому на рівні держави доцільно створювати незалежні рейтингові агентства, де б висвітлювалася достовірна інформація.

Складна специфіка самої фінансової послуги також відіграє помітну роль у недовірі населення та підприємств до фінансової установи, яка її надає. Так, фінансова послуга не має фізичних властивостей: тобто її не можна помацати руками, відчути на смак, побачити візуально тощо. Окрім того, ефект від фінансової послуги відчувається після певного проміжку часу. Цей час є різним. Так, послуги страхування, депозити кредитних спілок та інвестиційні сертифікати через строк, обумовлений у контракті, а пенсійні виплати – після досягнення особою пенсійного віку. Причому для останнього характерне побоювання того, що до пенсії людина не доживе, тому й не розглядає цю послугу як серйозну можливість підтримки гідного рівня свого життя.

Клієнтові важливо бачити ефективність такої послуги на прикладі своїх знайомих, друзів, колег. Але більшість послуг, наприклад послуги недержавного пенсійного фонду, є настільки молодими на ринку фінансових послуг в Україні, що їх важко відчути. Тому, на нашу думку, деяким послугам варто ще «підрости» для того, щоб стати звичайним явищем в українській економіці.

Наступна причина, яка породжує недовіру, – це ухилення небанківської фінансової установи від зобов'язання по поверненню коштів. Особливо яскравим прикладом цього є діяльність страхових компаній, які в силу певних причин відмовляються виконувати зобов'язання по страхових виплатах. Така репутація тільки відлякує потенційних клієнтів добровільної форми страхування. Це одним прикладом можуть бути кре-

дитні спілки, які не повертають депозити, інвестиційні фонди, які не тільки не сплачують дохід, а й не повертають інвестованих коштів через причини падіння фондового ринку тощо.

Недовіра до нововведень державної влади є також важливим чинником, що породжує негативне ставлення до небанківських фінансових установ. Так, наприклад, пенсійна реформа, яка передбачала поступовий поділ накопичення внесків на три рівні. Люди звикли отримувати солідарну пенсію, тобто гарантовану державою (перший рівень), наступні додаткові виплати будуть залежати від активності та розмірів внесків самого індивідуума. Знову ж таки, наш менталітет поки що не сприймає внесення коштів на рахунок пенсійного фонду як звичайне явище в економіці країни, щоб через 20–30, а то й 40 років отримувати виплати, невідомо в якому розмірі.

Приклади неповноцінного впливу державного регулювання на небанківські фінансові установи також є причинами недовіри громадян до цих організацій. Мова йде про небажання виконувати вказівки регулюючих органів, про провладні бізнесові структури, про корумповані шляхи вирішення порушень з боку небанківських фінансових установ. А також про сумнівну компетенцію фінансового регулятора виконувати свої функції щодо нагляду та контролю фінансових посередників. Ідея створення регулятора над регулятором, як пропозиція щодо подолання цієї проблеми, виглядає принаймні сумнівно, якщо не абсурдно. Тому тут необхідні радикальні міри, що полягають у реформуванні системи регуляції та нагляду за діяльністю фінансових посередників.

Ще один дуже цікавий чинник, який впливає на довіру з боку клієнтів, – це недовіра до власне представника небанківської фінансової установи. Так, якщо працівник, наприклад, кредитної спілки не викликав довіри в потенційного клієнта, то навряд чи він стане довіряти цій кредитній спілці або ж кредитним спілкам взагалі. Для того щоб працівник фінансової установи викликав довіру, потрібно багато працювати над цим. Це й досконале знання продуктів небанківських фінансових установ, щоб у разі виникнення питань, працівник без вагань, чітко на них давав відповіді. Потенційний клієнт не повинен відчувати неточностей, оскільки у подальшому він їх сприйме за можливий обман, і, як наслідок, недовіра. Естетичний вигляд працівника та його робочого місця має бути приведено у порядок. Оскільки він є обличчям компанії. Тому небанківські фінансові установи повинні багато прикласти зусиль задля навчання роботи з клієнтами.

Обмежений доступ до інформації про діяльність небанківської установи є породжує неясність і додаткові питання. Про результати своєї діяльності, а також про свої проекти фінансові посередники повинні оголошувати на своїх сайтах, сайтах уповноважених органів, в різних засобах масової інформації.

Так склалося, що в Україні є специфічними деякі джерела інформації про діяльність вітчизняних фінансових установ: засоби масової інформації (67%), друзі та знайомі (19%), спеціалізовані веб-сайти в інтернет-мережі (17%), а при виборі фінансової установи для придбання відповідної фінансової послуги 52% інвесторів звертаються до друзів та

родичів (таких самих фінансово неграмотних). Для прикладу: в Росії найпоширенішим джерелом отримання фінансової інформації є поради друзів та родичів (22,4%) та минулий досвід (20%) [3].

Проте оприлюднення результатів цінності як такої для потенційних інвесторів в прямому сенсі цього слова, на жаль, немає. Її потрібно роз'яснювати, не боятися розповідати про проблеми і з оптимізмом говорити про майбутні проекти компанії. Особливо гострим є питання про шляхи вкладання коштів. Інвесторам важливо бачити, в які проекти надходять ті чи інші кошти. Тому було б добре, якби у своїх звітах небанківські фінансові установи детальніше описували свою інвестиційну діяльність.

Не менш важливим є низька фінансова та юридична грамотність населення. Хоча й засоби масової інформації у різних формах і доводять суб'єктів господарювання інформацію про наявні фінансові продукти та послуги на ринку, охочих ними скористатися не стає більше. Це може свідчити про небажання небанківської фінансової установи витратити кошти на навчальні програми, доступність форм викладу матеріалу для населення тощо. Але, як і будь-який інший продукт, фінансова послуга для ефективної її реалізації потребує просування на ринок. Тому тут на допомогу прийде маркетингова політика (головним чином, комунікаційна складова) небанківської фінансової установи, яка через свої засоби та інструменти буде популяризувати фінансову послугу, залучаючи широкі верстви населення та корпорації в орбіту діяльності фінансових установ. На наш погляд, основними стануть для вирішення цієї проблеми такі інструменти маркетингової політики: методи пропаганди, поширення інформації через безкоштовні форми доступу (семінари для цільової аудиторії, брошури та інша, зрозуміла пересічному громадянину, література), демонстрації та презентації фінансових послуг.

Зауважимо, що вищеописані заходи щодо підвищення фінансової грамотності будуть малоефективними без підтримки держави, тому діяльність окремо взятих небанківських фінансових установ це капля у фінансовому морі. Потрібно змінювати ідеологію, сформовану десятками років владою Радянського Союзу, де фінансовою грамотністю населення ніхто не займався, підходи до управління власними фінансами, задля уникнення прийняття у подальшому необґрунтованих емоційних рішень. Такі зміни має підтримувати держава, впроваджуючи ще зі шкільних лав уроки фінансової грамотності, інституції консалтингу персональних фінансів. Зауважимо, що за кордоном до 40% фінансових угод фізичних осіб укладаються за допомогою фінансових консультантів [4, с. 19].

Нині в Україні фактично відсутній попит на знання у галузі управління персональними фінансами, оскільки населення не усвідомлює, наскільки є низьким рівень є їх соціального захисту, тому держава повинна виховувати покоління фінансово грамотних споживачів фінансових послуг.

Висновки

Отже, недовіра суб'єктів господарювання до небанківських фінансових установ є тим самим суб'єктивним фактором, що стримує розвиток ринку фінансових послуг. Вона обумовлена: 1) історичними передумовами; 2) недовірою до держави (її нововведень, регулятора тощо); 3) недовірою до афілійованих з небанківськими фінансовими установами осіб, рейтингових агентств із сумнівною репутацією; 4) недовіра до власне небанківської фінансової установи та її працівників; 5) недовіра до фінансових послуг через низьку фінансову грамотність та неусвідомлення незабезпеченого соціального захисту населення.

Аби повернути ситуацію радикально, потрібно працювати в таких напрямках: виховання свідомої нації, яка б розуміла важливість персональних фінансів в їх соціальному забезпеченні; запровадження національних програм на подолання фінансової грамотності на безоплатній основі; на рівні окремих небанківських фінансових установ проведення активної комунікаційної політики, яка сприяла б передачі інформації про фінансові інструменти потенційним інвесторам; жорсткий моніторинг діяльності небанківських фінансових установ та ви-

моги до виконання діяльності на ринку; дбання про власну ділову репутацію фінансових установ. Усе це дозволить створити умови для безболісного інвестування коштів та їхнього повернення, оскільки позитивний досвід сприятиме наступному витку інвестиційного процесу – реінвестуванню.

У подальшому вважаємо, що пріоритетним напрямом дослідження стане вивчення зарубіжного досвіду щодо повернення довіри потенційних інвесторів до небанківських фінансових установ та впровадження його у фінансову систему України.

Список використаних джерел

1. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. англ./ Дж.Р. Хикс; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
2. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька [FINREP, проект розвитку фінансового сектору]. – Київ, груд. 2010 р. – С. 32: [Електрон. ресурс]. – <http://www.finrep.kiev.ua>
3. Юрій С.І., Кізіма Т.О. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 16–26.

УДК 338.585

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет
І.В. ЛАВРОВСЬКА,
студентка, Вінницький національний технічний університет

Тіньові відносини та трансакційні витрати в будівельній діяльності як фактор стримання розвитку галузі

Розкрито сутнісне значення категорії «трансакційні витрати», визначені об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат у діяльності будівельного підприємства, наведена структура трансакційних витрат на кожному з етапів будівництва.

Ключові слова: *дозвільні процедури, інституціональне середовище, будівництво, корупція, тіньова економіка, трансакційні витрати, саморегулювання, саморегулюючі організації.*

Раскрыто сущностное значение категории «трансакционные издержки», определены объективные и субъективные причины возникновения их в деятельности строительного предприятия, рассмотрена их структура на каждом этапе строительства.

Ключевые слова: *разрешительные процедуры, институциональная среда, строительство, коррупция, теневая экономика, трансакционные издержки.*

Reveals the essential value of the category «transaction costs» as defined objective and subjective causes of tran-

saction costs in the construction companies, given the structure of transaction costs at each stage of construction.

Keywords: *licensing procedures, institutional environment, construction, corruption, shadow economy, transaction costs.*

Постановка проблеми. Зарегульованість, непрозорість, бюрократія, складні, заплутані правила гри, корупція – це ті реалії, в яких сьогодні продовжує функціонувати будівельна галузь. У такому середовищі об'єктивні передумови для її розвитку відсутні. Процесам, що відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатньо якісного державного регулювання характерний досить високий рівень трансакційних витрат. Їм властива специфічна природа, пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення і забезпечення прав власності.

У розвинених країнах будівництво традиційно вважають галуззю з найвищим рівнем тінізації економіки. Зокрема, за