

Ю.М.Коваленко, канд. екон. наук

Національний університет державної податкової служби України

НЕФОРМАЛЬНІ НОРМИ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ: ЕКОНОМІЧНА МЕНТАЛЬНІСТЬ ТА ІНСТИТУЦІЙНА ДОВІРА

Подано загальну характеристику впливовості неформальних (традиційних) норм на функціонування фінансового сектора економіки. Запропоновано розширення сфери економічних досліджень за рахунок залучення економічної ментальності й інституційної довіри. Показано модель етичної економічної людини.

У вітчизняних науковців уже не викликає сумніву те, що інституційний розвиток країни, так само, як розвиток власне фінансового сектора економіки, забезпечується формальними правилами і неформальними (традиційними) нормами. Формальні правила набувають жорстко фіксованої форми і володіють публічним механізмом захисту. Їх дія має автоматичний характер, що не залежить від будь-яких зовнішніх обставин, через що зменшується невизначеність інституційного середовища фінансового сектора, стають можливим складні трансакції. На відміну від цих правил, неформальні (традиційні) норми – ментальні стереотипи, звичаї, традиції, неписані кодекси і норми поведінки, господарська етика, культу, табу, релігійні, моральні, етичні та соціальні норми, соціокультурне тло – позбавлені жорсткого автоматизму і надають можливості для гнучкого пристосування до умов, що змінюються. Але потрібно враховувати, що "...будь-яке суспільство ніколи не є заданою онтологічною цілісністю, а складається з дій, взаємозв'язків окремих індивідів, наділених до того ж різною біологічною і генетичною спадковістю, різними психологічними особливостями і когнітивними здібностями. Через це в суспільстві завжди існує опір інституційним перетворенням, пов'язаний із різноманітними ціннісними уявленнями індивідів, а не тільки з їхніми економічними інтересами"¹. Так, більшість так званих ринкових інституцій у фінансовому секторі, введених в Україні в 1990-ті роки, працювали погано, передусім, не через слабку розвиненість механізмів примусу, а через те, що вони відповідали віруванням і звичкам усієї сукупності акторів, тобто інституціалізація не була успішною.

Поширеною є позиція, що неформальні норми не укладаються у традиційне розуміння предмета економічної теорії, тому не можуть претендувати на дослідження і розроблення в її рамках. На нашу думку, їх оминати не можна, оскільки у фінансовому секторі реалізується економічна поведінка акторів, що ввібрала в себе звичаї, норми, господарську

¹ Пилипенко А.Н. Факторы достижения институционального равновесия // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 37-3. – С. 6.

етику тощо. Особливо це стосується домогосподарств, для яких операції на фінансовому ринку є альтернативним напрямом отримання додаткового доходу, наприклад, депозитні операції, операції з валютою тощо. Економісти-неокласики цю проблему ігнорували, вважаючи, що homo oeconomicus є скрізь однаковим. Сьогодні людина економічна поступилася реальній людині з її думками, мотивами, ціннісно-нормативними спрямуваннями. Економіка не може не враховувати психологію й ідеологію, і ми бачимо можливості культурної детермінації в розв'язанні економічних проблем. Кожне економічне рішення має й соціокультурні, інституційні, демографічні, географічні аспекти тощо. Від ступеня співробітництва економічної науки з іншими науками, перш за все філософією і соціологією, залежатиме її розвиток, вибір проблем, вплив на реальну економіку². Економісти дедалі частіше визнають, що "культура має значення"³, причому надзвичайно велике. Можна погодитися з твердженням, що "погані закони" є наслідком "поганої культури"⁴, а "сьогоденна актуалізація проблеми української ментальності пов'язана з тим, що необхідно знати, хто ми є, аби будувати державу, адекватну нашій вдачі"⁵.

Тож неформальні (традиційні) норми потребують ґрунтовних досліджень в історичному, етнокультурному й інституційно-цивілізаційному вимірах. Як влучно зазначає у своїй нобелівській лекції Д.Норт, "...для успішного здійснення реформ необхідні зміни... світоглядних основ суспільства, оскільки рішення, які ухвалюють економічні агенти, залежать у кінцевому підсумку від ментальних моделей"⁶.

Останніми роками феномен ментальності активно вивчають українські науковці, проте спеціальних досліджень природи й особливостей економічної ментальності та її впливу на функціонування економіки, тим більше фінансового сектора, практично немає. Р.Додонов, І.Бичко, О.Донченко, В.Пилипенко, О.Злобіна, Н.Соболева, Є.Головаха, М.Попович, С.Кримський, Ю.Пачковський, С.Пролеєв, І.Старовойт, О.Нельга, А.Ручка й інші зосереджуються здебільшого на етнічній ментальності, ментальній зіставності української та європейської філософських традицій, психоемоційному світі українця як суб'єкта національної культури. Ще на початку ХХ століття відомий український мислитель і економіст М.Туган-Барановський акцентував на тому, що механізми і зміст господарчої діяльності суспільства багато в чому регулюються світом психологічних почуттів людини, трудовими традиціями, релігійними настановами, національними самосвідомістю і характером, духовним складом особистості, тобто тим, що складає сутність ментального феномену⁷.

² Філософія економіки. – К., 2002. – С. 306.

³ Див.: Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М., 2002.

⁴ Латов Ю.В. Что виновато – "плохие" законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. – 2002. – № 5. – С. 35.

⁵ Феномен нації: основи життєдіяльності. – К., 1998. – С. 179.

⁶ Норт Д. Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20). – С. 99.

⁷ Див.: Злупко С.М. Новаторство Михайла Туган-Барановського // Шлях перемоги. – Львів, 1995. – С. 7.

В Україні інституціональна економічна теорія перебуває у процесі становлення, і цим можна пояснити незначну кількість ґрунтовних наукових праць, присвячених саме проблемам української економічної ментальності, зокрема це праці В.Дементьєва, Т.Гайдай, колективу авторів під керівництвом А.Гриценка⁸. Сьогодні, за умов імпортування інституцій та інститутів у фінансову діяльність у нашій країні, а також глобалізації ринку капіталу, дослідження економічної ментальності актуалізуються.

Російські дослідники, зокрема А.Олейнік, Р.Нурєєв, Ю.Латов, Н.Латов, Т.Вуколова⁹, вважають, що економічну ментальність характеризують економічні цінності та норми поведінки, властиві тим чи тим ступенем представникам певної групи. Вона включає стереотипи споживання, норми і зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці та багатства, ступінь сприйняття (або несприйняття) закордонного досвіду тощо. У джерелах із філософії та психології ментальність виражає, здебільшого, не індивідуальні установки людини, а безособистісний аспект суспільної свідомості, отже, характеризує синтез свідомості та колективного несвідомого, що дає змогу виокремити в економічній ментальності структурні рівні її реалізації: "...рівень несвідомого (підсвідомість, колективне несвідоме, трансперсональна свідомість); рівень свідомого (усвідомлення, рефлексія); рівень індивідуальної ментальності, єдність свідомих і несвідомих (підсвідомих, трансперсональних) цінностей; рівень неіндивідуальної ментальності (соціальної групи, співтовариства, суспільства, єдність загальноприйнятих у їх межах ментальних рис і установок)"¹⁰. Широку варіативність і специфічність економічної ментальності обумовлює її національний характер і релігійна приналежність. Тож можна погодитися з визначенням Т.Гайдай, яка розуміє під ментальністю "...історично сформовану індивідуальну і суспільну економічну свідомість, сценічний характер якої визначається біосоціальними факторами, культурною своєрідністю, етнонаціональними й іншими особливостями носіїв ментальності"¹¹. В широкому розумінні економічну ментальність можна визначити як таку, що обслуговує економічну сферу життєдіяльності людини і суспільства. "Цей порядок мислення і ця структура "психології" поєднують у собі як свідоме (маються на увазі алгоритми, моделі, "звички" мислення і поведінки), так і несвідоме (таке, що "спрацьовує" автоматично, на рівні автоматизмів мислення й поведінки) при сприйнятті людиною тих чи інших реальних або уявлених (умовних) ситуацій, а яких вона перебуває або

⁸ Дементьєв В.В. Институциональная теория в Украине: направления исследования, особенности, перспективы // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 103-1. – 2006. – С. 17–31; Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. – Ростов-на-Дону, 2006; Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект: Монографія. – К., 2008; Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований. – Харьков, 2008.

⁹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М., 2000. – С. 702; Экономическая ментальность россиян: Тула – Россия – мир // www.iriss.ru/attach_download?object_id=000150070125; Вуколова Т.С. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 72–84.

¹⁰ Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект. – С. 240.

¹¹ Там же. – С. 241.

які "програмує" як стратегію поведінки, – і все це стосовно до економічної (господарської) сфери життєдіяльності людини та суспільства"¹².

Зважаючи на роль ментальних норм у фінансовій поведінці, ми дослідили відповідність особливостей менталітету українців можливим перетворенням у фінансовому секторі економіки. В табл. 1 наочно продемонстровано дуалізм українського менталітету. Він має певні суперечні риси: індивідуалізм – колективізм, мотивація у фінансовій діяльності – утриманство, догматизм – прагнення нового.

Таблиця 1

Відповідність ментальних рис українців перетворенням у фінансовому секторі

Потенціал ментальних рис	Ментальні риси	Можливі перетворення у фінансовому секторі
Ринковий потенціал	Індивідуалізм	Здійснення фінансових операцій на свій страх і ризик; оплата особистого внеску; придбання як форма заохочення самого себе; переважання особистих інтересів над суспільними; покладання на себе, а не на державу.
	Прагнення до економічної самостійності	Схильність до непокори; вибір організаційних форм господарювання, які надають найбільшу економічну самостійність.
	Терплячість	Досягнення інвестиційних цілей; збільшення інвестиційного горизонту фінансових вкладень; розміщення коштів у строкові вклади; страхування життя і недержавне пенсійне забезпечення.
	Розвинена інтуїція	Уловлювання коливань кон'юнктури фінансового ринку, активний моніторинг; швидкі управлінські рішення.
Ринковий потенціал (неоднозначні риси)	Наслідування	Ефективне використання зарубіжного досвіду; наслідування дій найближчого оточення.
	Мрійливість	М'якість в управлінні; відсутність чітко сформульованих цілей фінансової діяльності і, тим більше, заходів щодо їх реалізації; креативність.
	Консерватизм	Високий авторитет керівника; інертне сприйняття фінансових інновацій.
Антиринковий потенціал	Недовіра до оточуючих і переважання неформальних стосунків	Недовіра до фінансових посередників; на першому плані у фінансовій діяльності міжособистісний фактор.
	Нерозвиненість фінансової культури	Відсутність моральних цінностей у галузі правових відносин і відносин власності; "гроші дістаються важкою працею".
	Схильність до нерациональних операцій	Недбале ставлення до обов'язків; недоопрацювання фінансових завдань; неознаність щодо можливостей фінансових операцій; розміщення капіталу в один вид фінансового активу; невідповідність активів і пасивів.
	Утриманство	Ускладнення фінансового управління через необхідність постійного примусу.

¹² Бондаренко О.В. Українська національна економічна ментальність і "дух капіталізму" // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 37. – С. 171.

Заходи, які допомагають виокремити і використовувати потенціал ментальних норм у розвитку фінансового сектора економіки, можна здійснювати на різних рівнях господарювання згідно з ієрархічною структурою інституційного середовища (табл. 2). Звичайно, щоб вони проникли на всі рівні інституційної системи хоча б мінімально, потрібен час. Бажано дати можливість проявитися наслідкам спонтанних взаємодій, які приводять до адаптації нових інституцій. Указане ще раз підтверджує важливість інтуїції та спонтанності у фінансовому секторі та виправданість її включення до змісту такої категорії, як інституція.

Таблиця 2

Заходи з культивування і використання ментальних норм на різних рівнях інституційного середовища фінансового сектора

Рівень інституційного середовища	Заходи
Мегарівень	Формування позитивного іміджу країни за врахування колективізму і державності в переговорних процесах, готовність до співпраці, готовність до ефективного використання зарубіжного досвіду.
Макрорівень	Залучення домогосподарств до фінансових інститутів і активізація індивідуального інвестування через створення загальноукраїнської карти ментальності. Її мета – виявлення сильних і слабких ментальних рис населення країни. Створення загальноукраїнської соціально-психологічної служби з відділеннями в регіонах і у фінансових установах, завдання якої – складання карт ментальності, моделювання конкретних систем заохочення домогосподарств до вкладення коштів у фінансові установи.
Мезорівень	Розроблення соціально-психологічними службами анкет, що містять запитання про ставлення до грошей, багатства, багатих людей, інвестицій, страхування і пенсійного забезпечення, забезпечення майбутнього, фінансових інститутів тощо; до представників націй, які асоціюються з певними видами фінансової діяльності та переважають у регіоні. Ментальною базою цих перетворень є терпимість і конфесійна толерантність. Створення коучінг-центрів, які мають популяризувати колективне інвестування, в тому числі венчурне. Трансцендентність і прагнення нового – норма цих перетворень.
Мікрорівень	Формування корпоративної культури фінансового інституту за використання елементів капіталістичної ментальності (раціональність – прагнення збільшення доходів від фінансових операцій як самоціль, прагнення інвестувати; чесність – готовність виконувати зобов'язання; погодження на оприлюднення негативної інформації про себе; самостійність – індивідуалізм; прагнення до лідерства; прагнення до фінансових інновацій; сприйняття фінансових ризиків.
Нанорівень	Формування перспективних ціннісних основ фінансової діяльності з урахуванням сильних ментальних рис. Актуалізація професійних знань, трансформація соціальних і фінансових пріоритетів у кореляції з етнічними і культурними, які не мають розходитися з економічними зисками. Подолання розриву між ціннісними уявленнями і реальною фінансовою поведінкою. Використання освітніх можливостей для підвищення загальної фінансової культури, отримання нових професійних знань у сфері фінансової діяльності.

Розглянувши аспекти взаємодії національної економічної ментальності та сутнісного рівня реформування фінансового сектора економіки, приходимо до висновку, що реформи, які відбуваються в Україні, частково відповідають українському менталітету (наприклад, національний колективізм і ринковий індивідуалізм). Очевидно, що швидкість і якість фінансових реформ можна забезпечити тільки завдяки національній культурі та традиціям. Проте в довгостроковій перспективі переважання неформальних норм над формальними правилами може призвести до такого:

- коло учасників фінансових угод починає обмежуватися агентами, яким властиво підтримання один з одним регулярних особистих контактів;
- скорочується термін фінансових операцій з метою зменшення ризиків;
- відкривається широкий простір для зловживань і опортуністичної поведінки, оскільки неформальні угоди формуються в загальних рисах і не забезпечені надійними санкціями проти можливих зловживань;
- учасники фінансових операцій залишаються без захисту, а рівень довіри між ними стає надзвичайно низьким.

Як відомо, остання обставина, тобто довіра, є необхідним елементом будь-якої працездатної інституційної системи¹³ й особливою неформальною нормою в суспільстві, що відображає стосунки людей у всіх проявах діяльності¹⁴, в тому числі фінансової, оскільки будь-яка фінансова операція ґрунтується саме на ній. У цьому разі виникає таке поняття, як інституційна довіра – довіра до фінансових інститутів, які відіграють ключову роль у формуванні та дотриманні суспільних "правил гри". Джерелами такої довіри виступають: дружні стосунки, що виникли через тривалу взаємодію; інтереси, коли довіра до контрагента базується на оцінці його вигод і втрат від ослаблення партнера; етичні цінності та норми, які поділяються партнером і породжують поведінку, що заслуговує на довіру¹⁵. З цих позицій влучним є лаконічне визначення, згідно з яким довіру зводять до доброзичливості партнера¹⁶, передусім фінансового інституту, який опікується капіталом свого вкладника або інвестора, і "чим чесніше сторони, тим глибшою є довіра між ними і нижчими трансакційні витрати"¹⁷. Слід зазначити, що довіра не завжди приносить користь, а недовіра – зло. Надлишок довіри може значно нашкодити, у той час, як здорова недовіра може запобігти втратам або принести навіть користь¹⁸.

Прозорість фінансових відносин є надзвичайно важливою для забезпечення інституційної довіри до них з боку їх активних і потенційних

¹³ Fukuyama F. Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity. – New York: Free Press, 1995.

¹⁴ Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – № 19. – С. 11.

¹⁵ Див.: Клейнер Б.Г. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. – 1997. – № 3. – С. 15–29.

¹⁶ Див.: Ring P.S. Structuring cooperative relationships between organizations // Strategic Management Journal. – 1992. – Vol. 13. – P. 485.

¹⁷ Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 55.

¹⁸ Пилипенко Г.М. Литвиненко Н.І. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики у трансформаційній економіці // Науковий вісник НГУ. – 2009. – № 10. – С. 97.

учасників. Подібно до фінансової культури суспільства вона повільно накопичується у процесі відтворення і може бути одночасно втрачена через невіддалі трансформації в системі господарювання. Неоінституціоналізм виходить із того, що у формуванні системи зобов'язань, що викликають довіру, важливу роль відіграє перевірка часом; такі зобов'язання можуть утвердитися лише впродовж доволі тривалого періоду. Д.Норт справедливо зазначає, що в економіці феодального типу для вкорінення відносин між владою і підлеглими потрібна була зміна кількох поколінь, за цей час поступово розширювався і "горизонт" фінансового планування монарха. В періоди воєн і фінансових криз горизонт планування, зрозуміло, скорочувався¹⁹.

Укорінення норм і механізмів поведінки, які відтворюють дефіцит довіри, можна розглядати як інституційну пастку, певною мірою узагальнюючу низку такого роду явищ в українській економіці. Сучасний стан фінансового сектора економіки України і став заручником утрати довіри населення до фінансових установ після сертифікатної приватизації, руйнації фінансових пірамід, побудованих довірчими товариствами, страховими компаніями в середині 1990-х років, а також краху банків у різні роки незалежності України.

Усупереч міркуванням багатьох економістів, у тому числі західних, які допомагали проводити реформи у країнах Центральної та Східної Європи, формування поведінкових стандартів, що забезпечують функціонування зобов'язань, які викликають інституційну довіру, не може автоматично привести до загальної лібералізації відносин у фінансовому секторі (наприклад, із виникненням нових фінансових інститутів, дозволом купівлі-продажу іноземної валюти, появою фінансових інструментів і перетворенням їх на об'єкт купівлі-продажу). Нам обов'язково потрібно брати до уваги дослідження довіри в інших країнах, наприклад, такі, які здійснює PR-агенція "Edelman PR Worldwide". 2009 року нею було проведено вже десяте щорічне дослідження за програмою "Trust Barometer"²⁰, де визначено рівень довіри представників елітних соціальних груп близько 20 країн до суспільних інститутів і організацій: держави, ЗМІ, бізнесу тощо. З 2007 року такі дослідження проводять і в Росії.

Наведемо деякі факти: найбільшою довірою у світі користуються бізнес і неурядові організації; в Італії, Японії, Росії та Іспанії вчені заслуговують на найбільшу увагу як спікери, а в Польщі, Франції, Ірландії на першому місці за довірою є думка фінансового експерта або експерта в певній галузі; в Польщі найнижчий серед усіх країн рівень довіри до уряду; в Росії цей показник зростає. У групі країн, що розвиваються, рівень довіри в цілому є суттєво вищим, ніж у розвинених країнах. Цікаво, що 60% інформованих респондентів віком від 25 до 64 років у 20 країнах відповіли, що їм потрібно почути інформацію про компанію від трьох до п'яти разів, щоб повірити, що вона заслуговує на увагу (годі й говорити про недержавні пенсійні фонди й інститути спільного інвестування в Україні, якщо українець узагалі не має інформації про їхню діяльність). Головний

¹⁹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – С. 15.

²⁰ Докладніше див.: www.edelman.co.uk/trustbarometer.

засновок глобального дослідження: бізнес, щоб повернути до себе довіру, має працювати в партнерстві з державою. Особливо це стосується банківського сектора, який викликає найбільші підозри.

Згадане дослідження свідчить, що сучасний фінансовий ринок вирізняється віртуальністю, а також переважанням не фундаментальних розвідок і офіційних аналітичних матеріалів, а розмов, попереджень, публічних виступів і прогнозів²¹. У своїх популярних працях "Торговий хаос" і "Нові правила в біржевій торгівлі"²² Б.Вільямс доводить відсутність залежності майбутнього і теперішнього стану фінансового ринку від моделей минулого. Він вважає, що невдачі трейдерів, здебільшого, спричинено надмірною довірою до аналітичних досліджень і фундаментальних розробок із теорії торгівлі. Ефективність операції визначається "теорією хаосу" і психологічним настроєм трейдера в момент контакту з ринком. У сучасних умовах ефективність фінансового сектора визначається людським фактором, соціальною функцією, причому середній рівень освіти операторів ринку не відповідає прискореному професійному прогресу. Так, дослідження Е.Денісона доводять, що підвищення тільки загальноосвітнього рівня сприяло зростанню доходів на душу населення на 15% у США, на 5% – у Західній Європі, на 12% – в Англії. Г.Беккер висловився стосовно впливу знань на економічне зростання так: "...коли руйнується вельми великий обсяг знань, економіка втрачає основи для подальшого накопичення знань, або втілених у людей, або реалізованих у технологіях, – а цей фактор є принциповою умовою економічного зростання"²³.

Як зазначають О.Яременко і Т.Розіт, "...фінансові ринки породили уніфіковані моделі соціальної поведінки, націлені на максимальну ідентифікацію індивіда і мережевої системи... Сучасна структура відносин на глобальному фінансовому ринку забезпечує реалізацію природного прагнення до максимальної індивідуалізації вигод і розмивання і десуб'єктивізації відповідальності"²⁴. Зростання фінансового сектора економіки, частка якого складає сьогодні від чверті до третини ВВП, не могло не позначитися на збільшенні кількості фінансистів (наприклад, чисельність фінансової корпорації "Citigroup Inc" досягла сотні тисяч осіб). Відповідно, у 2008–2009 роках масштаби звільнення менеджерів перевершили всі відомі в економічній історії. До речі, під час останніх кризових явищ міжнародне співтовариство досить швидко усвідомило, що це, передусім, – криза довіри. Той самий "Citigroup Inc" упродовж доволі тривалого часу запевнював, що банк не потребує допомоги. Проте американській владі довелося витратити кілька мільярдів доларів на його рятування.

²¹ Див.: Яременко О.Л., Розіт Т.В. Институциональные характеристики финансовой глобализации // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 153–157.

²² Вильямс Б. Торговый хаос. Экспертные методики максимизации прибыли. – М., 2005; Вильямс Б. Новые правила в биржевой торговле. Как извлечь прибыль из хаоса: рынки акций, облигаций и фьючерсов. – М., 2000.

²³ Цит. за: Лемещенко П.С. Институциональные закономерности и тенденции функционирования денежно-кредитной системы Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 21–30.

²⁴ Яременко О.Л., Розіт Т.В. Институциональные характеристики финансовой глобализации. – С. 156.

"Citigroup" став не єдиним банком, що обманув інвесторів. Для широкої спільноти висновок один: у сучасних умовах не варто довіряти звітам банків, виробничих компаній і заявам їх керівників. Експертний консенсус: "Якщо влада і керівництво великих компаній не знають, що може з ними трапитися, годі й говорити про інвесторів. Просто інвесторам не варто довіряти нічому з того, що вони чують. Із цього випливає, що бізнес, хоча і з певними застереженнями, але має нести свою частку відповідальності за те, що відбувається"²⁵.

Дослідження розвитку ринків капіталу в Україні, яке проводила Агенція з міжнародного розвитку США (USAID), показало невітні результати: "...населення має відносно низьку думку про приватні організації, що надають фінансові послуги. Приватним банкам довіряють близько 15% громадян України, далі йдуть страхові організації (11%) та інвестиційні фонди (6%). Недержавним пенсійним фондам довіряють 5% респондентів"²⁶. Тож є над чим працювати і державним регуляторам, і Асоціації українських банків (АУБ), і Українській асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), і Лізі страхових організацій України (ЛСОУ), і професійним об'єднанням адміністраторів НПФ тощо. Реакцією на цю інформацію стало традиційне відмовчання банкірів, УАІБ обмежилася короткою реплікою, адміністратори НПФ очікують зовнішнього імпульсу до дискусії, а ЛСОУ підготувала прес-реліз із перекручуванням фактів і маніпулюванням громадською свідомістю. Ключова фраза цього прес-релізу була такою: "...довіра населення до страхових компаній вдвічі більша, ніж до НПФ", а наприкінці – теза про те, що пенсійні активи НПФ на кінець 2009 року склали 885 тис. грн", хоча справжня цифра була більшою в тисячу (!) разів. І ні слова про пенсійну реформу, про причини громадської недовіри до фінансового сектора, повна відсутність пропозицій із виправлення ситуації²⁷.

Щодо довіри до державних фінансових інститутів, зокрема НБУ і державних банків, то інтерес становить дослідження, проведене соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень імені О.Разумкова в лютому – березні 2009 року. Було опитано 2012 респондентів у 129 населених пунктах. Запитання стояло так: "Якби НБУ звернувся до громадян із проханням здавати до державних банків власні коштовні речі для підтримки національної валюти..?". Відповіді вражають: більшість українців нічого не здали б, оскільки не вірять, що їхні внески справді використають на підтримання національної валюти, а не розкрадуть (42,7%); 31,5% нічого не здали б, бо не мають коштовностей; 24,1% нічого не здали б, оскільки вважають, що захист гривні – то не їхня проблема, для цього існує держава. І тільки 0,6% опитаних обов'язково здали б свої коштовності, включаючи сімейні реліквії та обручки²⁸.

В Україні дуже повільно усвідомлюють, що тут існує криза довіри. Цьому можна знайти такі пояснення:

²⁵ Пятенко С.В. Сапрыкина Т.Ю. Экономический кризис и личные финансы. – М., 2009. – С. 64.

²⁶ ukraine.usaid.gov/ukr.

²⁷ Мельничук В. Кому вигідна неправда про довіру // <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/08/3/243735/>.

²⁸ http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=439.

– визнання кризи довіри заперечує офіційне трактування кризи, яке зводиться до того, що в українській економіці все було добре, а проблеми виникли через США і світову фінансову нестабільність;

– якщо це криза довіри, то заходи з її подолання мають бути дещо іншими, а це вже зачіпає певні економічні інтереси;

– більшість людей вважає, що криза довіри – це щось із філософії або психології, а з економікою і фінансами пов'язане мало.

Усе це свідчить про необхідність створення правових, інфраструктурних і адміністративних умов для організації на території України мережі фінансових інститутів, які б забезпечували підвищення рівня інституційної довіри, а також адаптували фінансові інструменти, умови їх випуску й обігу до інвестиційних уподобань домогосподарств. Це передбачає:

– стимулювання розвитку небанківських фінансових посередників, які б займалися також мікрофінансуванням;

– стимулювання розвитку фондових магазинів (центрів) і спеціалізованих розгалужених мереж розміщення цінних паперів;

– формування і диверсифікацію мережі банківського обслуговування;

– становлення агентської моделі продажу фінансових послуг;

– зниження попиту на готівкові гроші;

– підвищення частки заощаджень у фінансових активах за рахунок зменшення споживчих витрат;

– повернення стимулів до страхування і відкладання коштів "на старість" із забезпеченням переважно приватного характеру управління накопиченнями;

– нормативно-правове закріплення і розвиток електронних грошей, технологій електронних і мобільних платежів, а також дистанційного фінансового обслуговування.

Не можна оминати той факт, що з'являється маса фінансистів, які використовують новітні програмні продукти на фінансових ринках, що суттєво змінює психологію бізнесу. По-перше, за рахунок нових фінансових технологій та інструментів гроші дістаються легше; по-друге, за допомоги хеджування можна практично уникнути ризиків. Сучасні фінансові технології дозволяють включитись у гру великій кількості людей. І оскільки обсяги операцій у світі зросли колосально, то з'явилася раніше немислима можливість використовувати навіть найнезначніший дохід із кожної операції. Так, фінансовий посередник може отримати три центи з кожної акції, але продавати кілька мільйонів акцій на день, причому купувати і продавати одні й ті самі акції кілька разів. Проте за обвалу ринку все руйнується, як картковий будиночок. Щодо хеджування, то воно не страхує глобальні ризики. Слід зазначити, що "...на прагнення до ризику, яке зазвичай характеризують як позитивну і специфічну для психології бізнесмена властивість, в умовах глобалізації необхідно поглянути вже під іншим кутом"²⁹.

Ми гадаємо, що назріла нагальна потреба підвищити культуру споживання і змінити етичний вектор фінансової діяльності. Модель економічної людини, запропонована А.Смітом – автором не тільки "Дослідження

²⁹ *Гринин Л.Е.* Психология экономических кризисов // Историческая психология и социология истории. – 2009. – № 2. – С. 96.

про природу і причини багатства народів", а і "Теорії моральних почуттів", яка понад два сторіччя слугувала методологічною базою економіки, потребує подальшої модифікації. Як методологічна основа цього напряму сучасної економіки інтерес становлять дослідження російських учених Б.Генкіна і Н.Родионової³⁰.

В умовах розвитку фінансового сектора економіки людину економічну розумітимуть як типово раціонально діючий суб'єкт фінансового сектора (підприємець, власник капіталу, споживач фінансової послуги), який націлений на максимізацію задоволення особистих потреб за рахунок вигідного вкладення капіталу у фінансові активи. Основним недоліком такої людини можна вважати її віддалення від духовної природи. Тож виникає потреба у створенні моделі етичної економічної людини, яка включатиме такі елементи, як духовність, сумління тощо, необхідні для справедливого партнерства у фінансовій сфері. На відміну від економічної людини, яка егоїстично переслідує свої цілі, людина етична зайнята обґрунтуванням власних уподобань і уточненням потреб з урахуванням їх суспільної корисності; піклується про зростання власного потенціалу, що відкриває шлях до задоволення потреб; діє в системі ринку, регульованого за допомоги узгоджених етико-правових вимог співтовариств³¹. Це знаходить вираз у тому, що критерій максимізації індивідуальної корисності обмежується вимогою покращення якості життя людей, чиї інтереси прямо або побічно торкаються фінансової діяльності. Запропоноване нами відрізняється від поширеного в мікроекономіці поняття "раціональний індивід", якого характеризують такі риси: він керується лише власним інтересом, діє як автономна одиниця щодо ухвалення рішень, є максималістом, тобто здійснює вибір із метою максимізації власного задоволення³².

Отже, дослідження показало, що економічна ментальність та інституційна довіра як неформальні (традиційні) норми фінансового сектора економіки є складними феноменами, що набувають різних форм. Україна перебуває на тому етапі, коли ще не сформувалися чіткі "правила гри". Неформальні (традиційні) норми мають більше значення, ніж формальні. Головним критерієм успіху реформ у фінансовому секторі економіки й одночасно умовою їх подальшої реалізації є зміна поведінки провідних економічних суб'єктів. Реформи мають шанс на успіх тільки в тому разі, якщо вони зможуть наблизити поведінку фінансових інститутів і споживачів фінансових послуг до ринкових стандартів. У цьому зв'язку моніторинг змін, що відбуваються на рівні економічної ментальності й інституційної довіри, є принципово важливим і має здійснюватися на регулярній основі.

³⁰ Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник. – Изд. 6-е, доп. – М., 2006; Родионова Н.В. Модель "экономического человека" как методологическая основа экономики инновационного типа // Журнал институциональных исследований. – 2009. – № 1. – С. 272–277; Родионова Н.В. Модель этического "экономического человека" // Человек и труд. – 2006. – № 3. – С. 20–28.

³¹ Див.: Медоуз Д.Х. Пределы роста: доклад по проекту римского клуба "Сложное положение человечества". – 2-е изд. – М., 1991.

³² Див.: Горняк О.В., Доленко Л.Х. Эволюция взаимодействий рыночных та ієрархічних структур // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 38.