

Орест Олегович БОНЕЦЬКИЙ

асистент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»
вул. Степана Бандери, 12, м. Львів, 79013, Україна
E-mail: or-fin@mail.ru
Телефон: +380939439878

**УРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ У ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ
ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ**

Бонецький, О. О. Урахування економічної довіри у взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем [Текст] / Орест Олегович Бонецький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 2. – С. 214-221. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Тема довіри в економічних відносинах особливо актуалізована в умовах кризових явищ.*

Мета. *Доповнення методів оцінювання рівня економічної довіри із урахуванням порогу економічної довіри рекомендаціями щодо врахування фактичного рівня економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства.*

Результати. *Розроблено класифікацію економічних відносин за критерієм порівняння фактичного рівня економічної довіри з пороговим значенням економічної довіри. Запропоновано власникам підприємства і керівникам різних рівнів приймати певні управлінські рішення щодо управління підприємством при різних рівнях економічної довіри, деталізовані за видами економічної довіри (тобто щодо підприємства як об'єкта власності, підприємств-покупців, підприємств-постачальників). Докладно розглянуто врахування рівня останньої у фінансово-господарській діяльності за такими видами: власників контрольного пакету акцій щодо підприємства як об'єкта власності; міноритарних акціонерів підприємства щодо акцій підприємства; керівників різних рівнів підприємства стосовно підприємств-постачальників; керівників різних рівнів підприємства стосовно підприємств-покупців. Суб'єктом і об'єктом довіри завжди є людина або колектив, а суб'єктом і об'єктом економічної довіри також завжди є людина або колектив, які ухвалюють економічні рішення (найчастіше це власники підприємства або керівники підприємства різних рівнів, які в межах своїх повноважень впливають на економічні відносини підприємства). Доведено, що відносна недовіра до економічного партнера ще не означає припинення економічної співпраці, але є вагомим аргументом для такого рішення. Обґрунтовано особливості машинобудівних підприємств у процесі формування і підтримання довірчих відносин.*

Ключові слова: *довіра; економічна довіра; власники підприємства; підприємства-постачальники; підприємства-покупці; менеджмент.*

Орест Олегович БОНЕЦЬКИЙ

**УЧИТЫВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ**

Аннотация

Вступление. *Тема доверия в экономических отношениях особенно актуализирована в условиях кризисных явлений.*

Цель. *Дополнение методов оценивания уровня экономического доверия с учетом порога экономического доверия рекомендациями относительно учета фактического уровня экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.*

Результаты. *Разработана классификация экономических отношений по критерию сравнения фактического уровня экономического доверия с пороговым значением экономического. Предложено владельцам предприятия и руководителям разных уровней принимать определенные управленческие*

решения при разных уровнях экономического доверия, детализированные за их видами (то есть относительно предприятия как объекта собственности, предприятий-покупателей, предприятий-поставщиков). Обстоятельно рассмотрен учет уровня экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности за такими видами экономического доверия: владельцев контрольного пакета акций относительно предприятия как объекта собственности; миноритарных акционеров предприятия относительно акций предприятия; руководителей разных уровней предприятия относительно предприятий-поставщиков; руководителей разных уровней предприятия относительно предприятий-покупателей. Субъектом и объектом доверия всегда является человек или коллектив, а субъектом и объектом экономического доверия также всегда является человек или коллектив, которые принимают экономические решения (чаще всего это владельцы предприятия или руководители, предприятия разных уровней, которые в пределах своих полномочий влияют на экономические отношения предприятия). Доказано, что относительное недоверие к экономическому партнеру еще не означает прекращения экономического сотрудничества, но является весомым аргументом для такого решения. Обоснованы особенности машиностроительных предприятий в процессе формирования и поддержания доверительных отношений.

Ключевые слова: доверие; экономическое доверие; владельцы предприятия; предприятия-поставщики; предприятия-покупатели; менеджмент.

Orest Olegovych BONETSKYY

Assistant of the Department of Finance,
National University "Lviv Polytechnic"
Stepan Bandera str., 12, 79013, Ukraine
E-mail: or-fin@mail.ru
Phone: +380939439878

CONSIDERATION OF ECONOMIC TRUST IN OF INTERACTION OF THE ENTERPRISE WITH THE ENVIRONMENT

Abstract

Introduction. *The theme of trust in economic relations especially in terms of updated crisis is considered.*

Purpose. *Addition of evaluation of economic trust, taking into account the economic threshold of trust recommendations for consideration of the actual level of economic confidence in the financial and business enterprises.*

Results. *The classification of economic relations on the criterion of comparing the actual level of economic trust on the threshold of economic confidence is developed. It has been proposed to business owners and managers at various levels to take certain administrative decisions concerning business management at different levels of economic trust according to such types of trust (i.e. according to the company as an object of property, businesses-consumers, businesses-suppliers). The consideration of the level of economic trust in finance and economic activity has been analysed thoroughly according to such categories: controlling shareholders concerning the enterprise as an object of property; minority shareholders concerning shares of the company; managers at various levels of the enterprise concerning enterprises-suppliers; managers at various levels of the enterprise concerning enterprises-buyers. The subject and the object of the trust is always a person or a group. The subject and object of economic trust is always a person or a group who can make economic decisions (usually owners of the company or enterprise managers at various levels, who are within their powers affect economic relations of the company). It is proved that the relative distrust for economic partner does not mean the cessation of economic cooperation, but there is a strong argument for such a decision. The features of machine-building enterprises in the process of forming and maintaining a trusting relationship are grounded.*

Keywords: *trust; economic trust; the owners of enterprises; suppliers; businesses; buyers and management.*

JEL classification: D22, M14, P11

Вступ

Економічна криза може супроводжуватися такими явищами як невчасне або неповне виконання взятих зобов'язань, або їхнє невиконання взагалі, що робить актуальною проблемою довіри до такого економічного партнера.

Проблема довіри в економічній теорії не нова, адже ще Дж. Кейнс розглядав довіру як основний чинник подолання економічних наслідків Великої депресії 1930-х рр. у США [1]. У працях В. М. Геєця [2],

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2014 рік. Том 15. № 2.

А. А. Гриценка [3], Т. О. Кричевської [4] та багатьох інших економістів описано внутрішню будову довіри, її вплив на економічні процеси тощо. Останнім часом економістами було запропоновано методи вимірювання довіри, але немає одностайності щодо показників, які характеризують рівень довіри – одна група науковців, наприклад, О. Є. Кузьмін [5], задають область визначення функції (від 0 до 100 %) [6], інші – жодних обмежень не ставлять (область визначення – від нуля до безконечності) [7].

Кожна людина (особистість) має свій певний поріг довіри для різних ситуацій, тому краще розглядати довіру за її видами, а економічну довіру – за видами економічної довіри. Це означає, що показники довіри все-таки повинні мати чітку область визначення, адже в іншому випадку враховувати поріг довіри є неможливо (і неможливо визначити, чи наявний рівень довіри є відносною довірою, чи відносною недовірою, а можливо лише прослідкувати динаміку рівня довіри у звітному періоді порівняно з попереднім). Під порогом довіри варто розуміти рівень довіри, при якому довіра переростає у недовіру і навпаки.

Суб'єктом і об'єктом довіри є людина (особистість) або колектив. Відповідно, суб'єктом і об'єктом економічної довіри є також людина (особистість) або колектив, які приймають економічні рішення і своїми діями впливають на економічні процеси (інвестори, власники підприємств, організацій, керівники організації різних рівнів тощо) [8, с. 4].

У статті «Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри» [8] автор розглянув погляди основних наук на проблему довіри з позицій об'єкта дослідження цих наук. Тобто проблема довіри є цілісною, а кожна наука буде розглядати її по-своєму. Наприклад, психологію цікавлять когнітивні та емоційні процеси, які супроводжують перехід довіри у недовіру (або навпаки), економіку – економічні процеси (які описуються економічними показниками), соціологію – соціальні. Тому автором запропоновано ввести поняття «економічна довіра», «психологічна довіра» і «соціологічна довіра» – за об'єктом вивчення дисциплін. Такий підхід частково підтверджений іноземними дослідниками [9], які вважають, що термін довіра є омонімом і містить такі значення: 1) структура; 2) диспозиція; 3) ставлення; 4) почуття; 5) очікування; 6) віра; 7) намір. Частково тому, що довіра як термін омонімом зовсім не є, а запропоновані іноземцями сім значень ілюструють об'єкт дослідження довіри як цілісного явища різними науками. Відповідно до об'єкта дослідження економічної науки, економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта, є формалізованою законом або контрактом [10, с. 103]. Економічна довіра вивчає ту частину довіри, яку можливо описати економічними показниками. Всі інші аспекти довіри економіка не розглядає, але розглядають інші науки.

В інших публікаціях автором запропоновано часткові показники рівня економічної довіри, які формують систему показників рівня економічної довіри [5, 11, 12]. На сьогодні важливо не лише подати систему показників рівня економічної довіри, а доповнити їх варіантами управлінських рішень та економічних дій у випадках встановлення довірчих або недовірчих економічних відносин, а також при зміні рівня економічної довіри за видами економічної довіри.

Мета статті і завдання

Метою статті є доповнення наявних методів оцінювання рівня економічної довіри із урахуванням її порогу рекомендованим порядком дій щодо врахування фактичного рівня останньої у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Для досягнення мети варто поставити такі завдання: 1) запропонувати власникам контрольного пакету акцій порядок дій у випадках довіри до підприємства і недовіри до нього; 2) запропонувати міноритарним акціонерам підприємства перелік дій при підтвердженні, або спростуванні економічної довіри до підприємства; 3) запропонувати варіанти дій керівникам підприємства при формуванні як довірчих, так і недовірчих відносин з підприємствами-постачальниками і підприємствами-покупцями.

Виклад основного матеріалу

Особливістю машинобудівних підприємств при дослідженні довіри є те, що в них є спільні цілі. Це пов'язано з типом виробництва – одне підприємство виробляє одну деталь, друге – іншу, останнє в ланцюжку – складає готовий продукт. Тобто виготовлення готового продукту здійснюється підприємствами, які повинні узгоджувати між собою багато виробничих (також збутових, інколи фінансових) питань. Таким чином опортуністична поведінка будь-кого у ланцюжку зможе покласти кінець налагодженій співпраці, а іншим залишиться знайти іншого виробника тієї чи іншої деталі (можливий варіант, коли виробником може стати будь-яке підприємство з того-ж таки ланцюжка, а можливий і такий варіант, коли якесь інше підприємство, з яким до того ніхто не співпрацював). Тобто виникає спільна ціль (краще сказати – мета діяльності або місія) – виготовити готовий продукт і успішно реалізувати його. Всі інші цілі є тактичними і підпорядковані досягненню мети діяльності. За таких умов основна ціль підприємницької діяльності – отримання прибутку – буде досягатися шляхом виробництва і реалізації продукції машинобудування.

Економічна довіра стосується різних видів діяльності підприємства, а поріг довіри є конкретним рівнем довіри, при якому довіра трансформується у недовіру в кожній окремій ситуації. Тому для кожної окремої ситуації буде окрема реакція на дії економічного партнера. У загальному вигляді перелік дій керівників підприємства стосовно контрагентів підприємства можна звести до такого набору (табл. 1).

Таблиця 1. Перелік дій суб'єкта довіри відносно її об'єкта при різному рівні економічної довіри*

Фактичний рівень економічної довіри у зіставленні з порогом довіри	Можлива дія
Менший від порогу довіри	Варіант 1. Припинення співпраці; Варіант 2. Продовження співпраці з величезним списком застережень (можливий пошук іншого економічного партнера).
Вищий від порогу довіри	Продовження співпраці, але можливі випадки: а) із застереженнями стосовно контрагента; б) із застереженнями стосовно зовнішнього середовища; в) без застережень.

*Розроблено автором.

Рівень економічної довіри, менший від порогу економічної довіри, називається відносною недовірою. Тоді співпраця або стає неможливою або стає утрудненою через намагання суб'єкта довіри застерегтися від можливих наслідків опортуністичної поведінки контрагента.

Недовіра – це ще не кінець співпраці, це якісно інший рівень співпраці між контрагентами. Доки витрати на укладання і супровід договорів між контрагентами будуть меншими за доходи від фінансово-господарської діяльності, доти діяльність між контрагентами буде продовжуватися. Продовження співпраці відбуватиметься також і в тому випадку, коли в довірителя немає іншого шляху – лише співпраця (тобто коли постачальником є монополіст). В іншому випадку співпраця припиниться. Цілком можливо, що суб'єкт довіри шукатиме іншого економічного партнера, але це неможливо при монополізованому постачанні сировини. Таким чином можна вважати, що при недовірі до економічного партнера перелік рекомендованих можливих дій керівників підприємства, наведений у табл. 1, є вичерпним.

У випадку довіри між контрагентами співпраця можлива як без застережень, так і з застереженнями. Співпраця без застережень у контексті економічної довіри означає співпрацю із укладанням договорів з істотними умовами, але без деталізованих неістотних.

Неістотні умови договору можуть деталізуватися у частині дій двох сторін договору при порушенні договору якоюсь зі сторін (це перший випадок), а можуть деталізуватися і в частині дій двох сторін договору при небезпечних змінах зовнішнього середовища (це другий випадок). Цілком можливо, що в одному договорі будуть деталізовані істотні умови, зазначені у двох випадках. Це означає, що наявність високого рівня економічної довіри між партнерами ще не означає, що буде укладений недосконалий (недеталізований, або слабкодеталізований) договір (контракт). Але наявність низького рівня економічної довіри означає укладання досконалих (деталізованих) контрактів.

У випадку довіри між контрагентами немає такого чіткого переліку дій керівників підприємства, як у випадку недовіри. У випадку, коли рівень економічної довіри буде не набагато вищим від порогового значення, керівники підприємства будуть вживати заходів захисту (адже рівень економічної довіри обчислюється за даними досвіду безпосередньої взаємодії, тому в економічній співпраці були випадки, які знижували рівень економічної довіри, що впливатиме на рішення керівників підприємства) і перелік дій керівників підприємства буде нагадувати перелік дій при недовірі. І навпаки, якщо рівень економічної довіри є дуже високим (наближеним не до порогового значення, а до максимального), перелік дій керівників підприємства буде кардинально іншим, якщо не протилежним до того, який є розробленим для випадків недовіри. Викладена інформація аргументує необхідність поділу діапазону довіри на два відрізки – низького і високого рівнів економічної довіри.

Оскільки економічна довіра формується по-різному для різних суб'єктів господарювання залежно від досвіду безпосередньої взаємодії з ним, то доцільно ретельно розглянути можливі дії керівників підприємства стосовно контрагентів підприємства за видами економічної довіри. Почнемо з економічної довіри власників до підприємства (табл. 2). Показники її рівня подано у дослідженні [5].

Таблиця 2. Перелік можливих рекомендованих дій власників контрольного пакета акцій підприємства щодо підприємства як об'єкта власності*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри (але допоки не буде досягнута ціль власників підприємства)
пошук нового інвестора і продаж акцій (частково або всього контрольного пакета); звільнення директора з посади; зміна виду економічної діяльності; формування добробуту власників здебільшого через дивіденди, а не через зростання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу (ключовим фактором є реінвестований прибуток); пошук можливості повернути вкладені у підприємство кошти.	збільшення власного капіталу підприємства (у випадку, якщо у власників є відповідні ресурси, а директор добре обґрунтував інвестиційний проект); допомога власників у вирішенні завдань (як правило, через особисті знайомства); готовність розвивати існуючий вид економічної діяльності, але лише у випадку, коли купівля була здійснена з метою ведення операційної діяльності за існуючим КВЕДом. В іншому випадку відбуватиметься підтримка нового виду економічної діяльності; на початку власники притримують акції АТ і своїми діями намагатимуться вивести підприємство на запланований власниками контрольного пакета акцій рівень.

**Розроблено автором.*

До табл. 2 необхідно дати деякі пояснення. Власники підприємства мають певні очікування при купівлі підприємства [13, с. 340-341]. У випадку, коли ці очікування не справджуються взагалі, то формується недовіра власників до підприємства. У тому випадку, коли очікування справджуються частково, формується низький рівень економічної довіри. В іншому випадку – при повній або майже повній реалізації очікувань – формується високий рівень економічної довіри власників до підприємства. Якщо власники запланували вивести підприємство на певний рівень прибутковості (або певний рівень інших показників), а потім продати дорожче, то вони так і зроблять, і високий рівень економічної довіри для підприємства нічим не обернеться (не буде результатів від теперішніх власників). Але коли приходять нові власники (вони теж мають свої очікування щодо діяльності підприємства), то рівень економічної довіри починає формуватися заново. У момент купівлі-продажу підприємства нові власники довіряють підприємству, а старі вже досягли свого результату – підприємство забезпечило їм очікуваний рівень добробуту.

У табл. 3 наведено перелік рекомендованих можливих дій міноритарних акціонерів стосовно акцій як інструменту управління підприємством (при відсутній можливості стати власником контрольного пакета акцій).

Таблиця 3. Перелік можливих рекомендованих дій міноритарних акціонерів підприємства щодо акцій підприємства*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
пошук нового інвестора і продаж акцій негайно при потребі коштів або негативних прогнозах щодо подальшого курсу акцій; володіння акціями підприємства до кращих часів (при умові наявності прогнозів, що кращі часи настануть) і тоді їх продаж.	володіння акціями при очікуваннях подальшого зростання курсу акцій або виплаті дивідендів; продаж акцій при умові досягнення пікового значення курсу акцій або негативних прогнозів щодо подальшого курсу акцій.

**Розроблено автором.*

При низькому рівні економічної довіри міноритарних акціонерів власники акцій можуть зачекати з їх продажем – у випадку позитивних прогнозів або очікувань щодо курсу акцій у майбутньому, або продати акції – при негативних очікуваннях. Високий рівень економічної довіри формується при збігу очікувань міноритарних акціонерів з реальним курсом акцій. У такому випадку власникам варто продати акції і отримати прибуток або почекати з продажем деякий час – при очікуваннях подальшого зростання курсу акцій.

Як уже було сказано, в основу економічної довіри до постачальника було покладено економічну довіру до товару. Показники рівня економічної довіри до товару наведено у праці [11]. Перелік можливих

рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємства-постачальника у випадку довірчих економічних відносин наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємств-постачальників*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
<p>пошук іншого постачальника; врахування якнайбільшої кількості варіантів можливої опортуністичної поведінки контрагента у контракті; відмова від надання авансів постачальнику (надання можливе за інших важливіших аргументів); зменшення розміру партії поставки з метою здійснення оплати по факту виконання зобов'язань (якщо це не збільшить суттєво транспортні витрати); підвищення рівня вхідного контролю; здійснення оплати у кінці дії договору або частинами, але за фактом надходження сировини від постачальника; додаткове врахування у контрактах інших факторів зовнішнього середовища, які можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства з метою захисту інтересів підприємства; накопичення резервів з метою їх використання при постачанні неякісної продукції.</p>	<p>поглиблення співпраці у частині постачання перевірених товарів (сировини)**; зменшення рівня вхідного контролю, але не повна відмова від нього***; спрямування частини різних ресурсів (матеріальних, кадрових тощо), звільнених через зменшення вхідного контролю, на вирішення інших завдань; при необхідності можна надавати аванси постачальникові****; зменшення резервів до мінімуму.</p>

*Розроблено автором.

** якщо постачальник добре освоїв певну технологію, то постачатиме якісні (тобто ті, які підходять за характеристиками підприємству) продукти, виготовлені за цією технологією. За новою для постачальника технологією може постачати продукцію іншої якості;

*** відмова від контролю повністю може викликати опортуністичну поведінку власних працівників, які зможуть заволодіти власними ресурсами у різній кількості і «списати» це на постачальника. Тоді у керівників підприємства не буде достатньо інформації щодо оцінювання рівня економічної довіри як до постачальника, так і до власних працівників;

**** рекомендацію щодо надання авансів не слід сприймати як щось однозначне. Цю рекомендацію варто сприймати як додатковий аргумент на користь авансів, коли розглядатиметься відповідне питання. Першим аргументом є наявність потреби постачальника в авансах, другим – наявність необхідних коштів на підприємстві, яке розглядається.

Зауваження щодо резервів. В економічній довірі до постачальника, як вже було сказано, враховувалася економічна довіра до товару, але не виконання транспортних робіт. Тому резерв можна зменшити на величину, передбачену під неякісний товар, але величину транспортного резерву зменшувати не варто.

В основу економічної довіри підприємства до покупців покладено критерій економічної довіри постачальників до підприємства, який ураховує досвід взаємодії і забезпеченість позики. У табл. 5 наведено перелік рекомендованих можливих дій керівників підприємства щодо покупців.

Скорочення співпраці з підприємством-покупцем можливе у тривалому періоді і за умов наявності інших підприємств-покупців і високого рівня економічної довіри до них. Але можливий і виняток з цієї рекомендації. Наприклад, покупцем є підприємство з великим товарооборотом, товарного кредиту не потребує, але збиває ціну продукції. Для диверсифікації можна спробувати співпрацювати з іншим підприємством-покупцем, яке не збиває ціни, але рівень економічної довіри до нього не є високим (або період співпраці з ним є невеликий і рівень економічної довіри до нього порухувати неможливо), але товарооборот з ним не варто робити відразу великим.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Рівень економічної довіри до економічного об'єкта варто враховувати у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства, адже в умовах тотального порушення умов договору контрагентом варто очікувати фінансових втрат. Низький рівень економічної довіри до контрагента ще не означає припинення економічної співпраці з ним, особливо, якщо він – монополіст, або монопсоніст. Низький рівень економічної довіри вказує на необхідність шукати нового економічного партнера, а з наявним укладати досконалі контракти. Високий рівень економічної довіри передбачає розширення співпраці як найближчим часом, так і у перспективі, відсутність оскаржуваних у суді контрактів і сум, що може знизити адміністративні витрати обох підприємств-контрагентів.

Таблиця 5. Перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємств-покупців*

Низький рівень економічної довіри	Високий рівень економічної довіри
активний пошук нових підприємств-покупців; співпраця без товарних кредитів; для покупців-торговельних посередників (магазинів) – наголос на купівлі покупцем товарів, призначених для перепродажу; повільне скорочення співпраці – якщо це можливо.	поглиблення, але не доведення співпраці лише до одного підприємства-покупця; пасивний пошук нових покупців; надання товарного кредиту**.

*Розроблено автором.

** високий рівень економічної довіри при наданні товарного кредиту є лише додатковим аргументом. Основними факторами є потреба підприємства-покупця у товарному кредиті і наявність відповідних коштів у підприємства-постачальника.

Рівень економічної довіри власників до підприємства також впливає на взаємодію їх із підприємством в особі його керівництва. Низький рівень економічної довіри власників контрольного пакета акцій до підприємства означає руйнування очікувань власників і може призвести до зміни керівництва підприємства, продажу контрольного пакета акцій тощо. І навпаки – високий рівень економічної довіри означає підтвердження очікувань власників і подальші дії щодо досягнення їх мети.

Міноритарні акціонери також зацікавлені у зростанні рівня економічної довіри до підприємства, адже в такому випадку вони зможуть отримати високий рівень дивідендів або продати акції.

Таким чином, високий рівень економічної довіри сприяє розширенню співпраці і досягненню цілей, а низький – навпаки, перешкоджає.

Список літератури

1. Keynes, J. M. *An Open Letter to President Roosevelt* [Електронний ресурс] / J. M. Keynes. – Режим доступу: [www/URL: http://www.feri.org/misc/keynes2.htm](http://www.feri.org/misc/keynes2.htm).
2. Гець, В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В. М. Гець // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 7-19.
3. Гриценко, А. А. Внутрішня структура довіри [Текст] / А. А. Гриценко // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 20-26.
4. Кричевська, Т. О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин [Текст] / Т. О. Кричевська // *Економічна теорія*. – 2009. – № 3. – С. 5-18.
5. Кузьмін, О. Є. Економічна довіра як чинник формування акціонерних відносин [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // *Економіка та держава*. – 2011. – № 3. – С. 4-7.
6. Кишакевич, Б. Ю. Проблема вибору мір ризику в контексті світової фінансової кризи [Текст] / Б. Ю. Кишакевич // *Вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць*. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 2. – С. 178-186.
7. *Доверие в экономике: количественная оценка. Аналитический доклад* [Текст] / И. А. Николаев, С. В. Ефимов, Е. В. Марушкина. – Москва, Аудиторско-консалтинговая компания «ФБК», Департамент стратегического анализа. – 2006. – 38 с.
8. Бонецький, О. О. Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри [Текст] / О. О. Бонецький // *Технологічний аудит та резерви виробництва*. – 2013. – № 6/3 (14). – С. 4-7.
9. Mcknight, D. H. *The meanings of Trust* [Електронний ресурс] / D. H. Mcknight, N. L. Chervany. – Режим доступу: [www/URL: http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf](http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf).
10. Кузьмін, О. Є. Довіра як економічна категорія [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // *Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць*. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 2. – С. 100-104.
11. Бонецький, О. О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності [Текст] / О. О. Бонецький // *Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2010. – № 690. – С. 14-21.
12. Бонецький, О. О. Економічна довіра державної податкової служби до підприємства [Текст] / О. О. Бонецький // *Економічний аналіз* – 2012. – Вип 10. Ч. 2. – С. 197-200.
13. Хома, І. Б. Систематизація підходів до формування інтегрального показника оцінювання фінансового стану підприємств [Текст] / І. Б. Хома, О. О. Бонецький // *Наука й економіка*. – 2008. – №2 (10). – С. 339-343.

References

1. Keynes, J. M. (n.d.). *An Open Letter to President Roosevelt*. Retrieved April 15, 2014, from <http://newdeal.feri.org/misc/keynes2.htm>.
2. Heiets', V. M. (2010). *Dovira yak element sotsial'noho kapitalu v ekonomichnomu rozvitku Ukraini*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 7-19.
3. Hrytsenko, A. A. (2010). *Vnutrishnia struktura doviry*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 20-26.
4. Krychevska, T. O. (2009). *Lohiko-istoruchnui analiz doviry v konteksti sotsialno-ekonomichnykh vidnosyn*. *Ekonomichna teoriia*, 3, 5-18.
5. Kuz'min, O. Ye., Bonetskyi, O. O. (2011). *Ekonomichna dovira yak chynnyk formuvannia aktsionermykh vidnosyn*. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 4-7.
6. Kyshakevych, B. Yu. (2010). *Problema vyboru mir ryzyku v konteksti svitovoi finansovoi kryzy*. *Visnyk NLTU Ukraini*, Vip. 20. 2, 178-186.
7. Nikolaiev, I. A., Efimov, S. V., Marushkina, E. V. (2006). *Doverie v ekonomike: kolichestvennaia otsenka*. *Analticheskyi doklad.auditirsko-konsaltingovaia kompania "FBK"*.
8. Bonetskyi, O. O. (2013). *Vzaiemozviazok ekonomichnoi doviry z inshymy vydamy doviry*. *Tekhnolohichni audyt ta rezervy vyrobnytstva*, 6/3 (14), 4-7.
9. Mcknight, D. H., Chervany, N. L. *The meanings of Trust*. Retrieved April 15, 2014, from <http://misc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf>.
10. Kuz'min, O. Ye., Bonetskyi, O. O. (2010). *Dovira yak ekonomichna katehoria*. *Visnyk NLTU Ukraini*, Vip. 20. 2, 100-104.
11. Bonetskyi, O. O. (2010). *Dovira do tovaru yak chynnyk uspishnoi marketynhovoï dialnosti*. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, *Logistyka*, 690, 14-21.
12. Bonetskyi, O. O. (2012). *Ekonomichna dovira derzhavnoi podatkovoi sluzhby do pidpryemstva*. *Ekonomichni analiz*, 10, 197-200.
13. Khoma, I. B., Bonetskyi, O. O. (2008). *Systematyzatsia pidkhodiv do formuvannia intehralnoho pokaznyka otsinjuvannia finansovoho stanu idpryemstv*. *Nauka j ekonomika*, 2(10), 339-343.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.