

*Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інновацій.-К.:Видавничий дім "Академія". 2005. -472 с.*

## **ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ МІЖ КОНТРАГЕНТАМИ**

**Бонєцький О.О.**

*Національний університет "Львівська політехніка"*

Про довіру в економічній площині прийнято говорити лише тоді, коли виникають проблеми у виконанні зобов'язань якимось із учасників економічних відносин – на мікрорівні, або економічної інституції – на макрорівні. Термін «довіра» є омонімом, має багато різних значень, що ускладнює вивчення ролі довіри у людському житті. З метою точного відображення результатів необхідно у кожному з досліджень детально прописувати те значення, яке було взяте за основу.

Встановлено, що термін довіра включає такі значення: структура [особистості]; диспозиція, ставлення, почуття, очікування, віра, намір [4]. Економісти асоціюють довіру із впевненістю у надійності економічного об'єкта і надають цій категорії такого значення:

1) 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 [2, с. 103].

2) ставлення до суб'єктів та інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їхньої поведінки уявленням про образ їхніх дій, включених через різні форми спільно-розділеної діяльності у процес досягнення мети, без актуалізації підстав відшкодування витрат, еквівалентності та прибутковості (дохідності) [1, с. 26].

Діяльнісний характер довірчих відносин в економічній сфері В. С. Куриляк пов'язала із такою категорією як «економічна воля», під якою розуміється механізм самоорганізації особистості [3, с. 139].

У даному дослідженні за основу буде взяте перше твердження [2, с. 103].

Економічну довіру досліджували О.С. Кузьмін, В.М. Геєць, В.С. Куриляк, Ф. Фукуяма та інші, які у своїх працях розкрили типи

довіри, джерела виникнення, вплив довірчих відносин на економічні процеси тощо.

Проте, раніше не розглядалися фактори, які впливають на рівень економічної довіри між контрагентами.

Ціль дослідження – розробити критерій, за допомогою якого зі всієї множини факторів можна вибрати лише такі, що безпосередньо впливають на рівень економічної довіри між контрагентами.

Економічна довіра базується на досвіді взаємодії, тому говорити про економічну довіру між контрагентами можна лише у тому випадку, коли є досвід виконання контрактів, тобто є виконані контракти. Якщо контракти виконані у повному обсязі і вчасно, то досвід взаємодії є позитивним і рівень економічної довіри є високим. Існують дві можливості невиконання контрактів – форс-мажорні обставини та опортуністична поведінка контрагента. При настанні форс-мажорних подій рівень економічної довіри не зменшується, але при опортуністичній поведінці рівень економічної довіри зменшується.

Усе було б просто, якби не зовнішнє середовище. Взаємодія між юридичними особами здійснюється у формі контрактів, у яких вказується сума угоди у гривнях, за обіг яких відповідає НБУ. Фактори зовнішнього середовища мають вплив і на стан, і на фінансово-господарську діяльність контрагентів, що наводить на думку враховувати фактори зовнішнього середовища при розрахунку рівня економічної довіри між контрагентами. Такий висновок є помилковим – враховувати фактори зовнішнього середовища при розрахунку рівня економічної довіри між контрагентами не варто, адже кожен із них вживає заходи із нейтралізації ризиків самостійно. Найкращим засобом нейтралізації негативного впливу зовнішнього середовища є контракт між контрагентами. У ньому можна прописати те, чого остерігаються контрагенти. Наприклад, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності у контракті можна прописати перелік дій, які будуть здійснюватися при зміні валютного курсу; при інфляційних процесах – інший перелік дій; при загрозі неплатоспроможності – авансові платежі, і, при можливості, ще й поетапне фінансування і т.д. навіть з можливістю розірвання чи переукладання контракту. Тобто у контрактах формуються правила ведення фінансово-господарської діяльності із врахуванням негативного впливу зовнішнього середовища.

Якщо у контрактах нічого не вказано про фактори зовнішнього середовища, то економічний партнер повинен сам їх нейтралізувати і виконати контракт, інакше рівень економічної довіри до нього

знизиться. Якщо контрагент не довіряє партнеру, то у контракті буде прописано все те, чого він остерігається.

Таким чином, основними факторами, які визначають рівень економічної довіри між контрагентами є вчасність і повнота виконання укладених контрактів. Неповнота виконання, або невчасність виконання у випадку форс-мажорних подій на рівень економічної довіри не впливає. Недовіра до партнера, або економічної інституції-посередника сприятиме деталізації контракту у тій частині, де існує недовіра. Фактори зовнішнього середовища не впливають на рівень економічної довіри до контрагента.

1. Гриценко А. А. *Внутрішня структура довіри* / А. А. Гриценко // *Економічна теорія*. – 2010. – № 3. – С. 20-26. 2. Кузьмін О. Є. *Довіра як економічна категорія* / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // *Вісник НЛТУ України* : *Збірник науково-технічних праць*. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100-104. 3. Куриляк В. Є. *Менеджмент довіри на світовому і фінансовому ринках* / В. Є. Куриляк // *Журнал Європейської економіки*. – 2010. – № 2. Том 9. – С. 135-155. 4. Mcknight D. H. *The meanings of Trust* / D. H. Mcknight, N. L. Chervany / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://misrc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf>.

## **ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО СТИМУЛЮВАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛУ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ**

**Чубка О.М.**

*Національний університет “Львівська політехніка”*

Оборотний капітал є одним із факторів виробництва, тому організація належного його фінансування виступає неодмінною умовою підтримки високорезультативної та ефективної діяльності корпоративного сектору. На даний час у всіх видах економічної діяльності спостерігається дефіцитність оборотного капіталу, недостатність власних ресурсів для його фінансування. Тому з боку держави має бути здійснена політика, що спрямована на акумуляцію достатніх фінансових ресурсів та забезпечення спрямування цих ресурсів для підтримки процесу формування оборотного капіталу.