

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

БОНЕЦЬКИЙ ОРЕСТ ОЛЕГОВИЧ

УДК 658:330.11:621

**ЕКОНОМІЧНА ДОВІРА ЯК ЧИННИК РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Львів – 2015

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі менеджменту і міжнародного підприємництва у Національному університеті «Львівська політехніка» Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України
КУЗЬМІН ОЛЕГ ЄВГЕНОВИЧ,
Національний університет «Львівська політехніка»,
директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
ЧЕРЕП АЛЛА ВАСИЛІВНА,
Запорізький національний університет,
декан економічного факультету

кандидат економічних наук, доцент
ПОБЕРЕЖНА НАТАЛІЯ МИКОЛАЇВНА,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Захист відбудеться «15» лютого 2016 р. о 13⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 35.052.03 у Національному університеті «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12, IV н.к., ауд. 209-А).

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Національного університету «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. Професорська, 1).

Автореферат розісланий «16» грудня 2015 р.

Учений секретар спеціалізованої
вченої ради, к.е.н., доцент

Завербний А.С.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. В умовах економічної кризи, нестабільності, а також соціальних потрясінь, постає проблема довіри у суспільстві. Довірчі відносини прямо впливають на поведінку суб'єктів цих відносин, а поведінка призводить до певного результату, у тому числі й економічного.

Гостра фаза фінансово-економічної кризи, яка змінила фазу економічного зростання, характеризується збільшенням кількості випадків невиконання зобов'язань суб'єктами господарювання взагалі, або часткового (неповного) чи невчасного їх виконання, різкими скачками курсу валют тощо. Тоді й виникло питання про довіру до окремо взятих суб'єктів господарювання, яке також пов'язувалося із довірою до системи (наприклад, банківської).

Економічна довіра між суб'єктами господарювання (тобто суб'єктами підприємництва, домогосподарствами і окремими фізичними особами) впливає на прийняті ними господарські рішення, які, у свою чергу, формують економічний результат. Об'єктом економічної довіри є окрема людина (міжособистісний рівень), частіше – колектив (інституційний рівень), або система (системний рівень). Суб'єктами економічної довіри можуть бути керівники різних рівнів (що приймають певні економічні рішення відповідно до своїх повноважень) та їх колективи (коли рішення приймається під час нарад).

Довіру в економіці досліджували такі представники економічної думки, як В.М. Геєць, О.Є. Кузьмін, А.А. Гриценко, В.Є. Куриляк, В.Д. Лагутін, В.О. Мандибура, М.І. Савлук, Дж. Кейнс, Дж. Коулман та інші, які обґрунтували, що довіра є запорукою успішного функціонування економіки, модернізації національної економіки, вивчали внутрішню структуру, види і джерела виникнення довіри. Проблемою довіри в економіці займаються вчені Інституту економіки та прогнозування НАН України. Часто економічна думка користується результатами досліджень психології та соціології на тему довіри. Довіру в системі управління підприємством вивчали такі науковці: І. В. Алексєєв, Н. І. Чухрай, Й. М. Петрович, І. Б. Скворцов, Л. О. Шкварчук (в інноваційних та інвестиційних процесах), Г. М. Захарчин, О. Г. Мельник (як складову організаційної культури і мотивації працівників), І. Б. Хома, Н. П. Карачина (у системі антикризового управління підприємством), Є. В. Крикавський (у логістичній діяльності підприємства), А. В. Череп, П. Г. Перерва, Н. М. Побережна (у процесі оцінювання ефективності діяльності підприємства) та інші.

Проте, економісти дуже по-різному трактують категорію довіри, що означає потребу ввести поняття «економічна довіра» (яка за об'єктом і предметом дослідження підходить до опису саме економічних процесів і явищ), оскільки відсутній чіткий погляд на критерії, за якими можна оцінити рівень довіри, у тому числі й економічної довіри та немає розроблених рекомендацій щодо дій підприємства в умовах підвищення, або пониження рівня економічної довіри до контрагента.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Тема дисертації відповідає науковому напрямку кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка» «Формування фінансових потоків підприємств в умовах інноваційних трансформацій». Дисертація виконана в межах науково-

дослідних робіт: «Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур» (номер державної реєстрації № 0106U000027), «Формування процесів забезпечення економічної захищеності в системі антикризового управління» (номер державної реєстрації № 0112U000800).

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розроблення теоретичних та прикладних положень щодо економічної довіри, удосконалення методів обчислення рівня економічної довіри і засад урахування економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Завданнями роботи є:

- виокремити економічну довіру з-поміж інших видів довіри, що дасть змогу виявити властивості довіри, які описують економічні явища;
- охарактеризувати взаємозв'язки економічної довіри з іншими видами довіри;
- розробити методи оцінювання рівня економічної довіри у частині формування комплексу показників із врахуванням порогу економічної довіри;
- удосконалити метод атестації кадрів з урахуванням рівня економічної довіри керівників до працівника;
- обґрунтувати положення щодо урахування порогу економічної довіри та її фактичного рівня для преміювання працівників;
- розвинути рекомендації щодо врахування економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування економічної довіри у процесі діяльності машинобудівного підприємства.

Предметом дослідження є отримання економічних результатів діяльності машинобудівного підприємства в умовах економічної довіри, або недовіри.

Методи дослідження. Під час дослідження застосовано низку методів, а саме: діалектичний – для виокремлення економічної довіри від інших видів довіри (параграф 1.1); порівняння – виявлення спільних і відмінних властивостей економічної довіри від інших видів довіри (параграф 1.3); узагальнення – для вивчення загальних рис економічної довіри (параграфи 1.1, 1.3 і 2.1); абстрагування та синтезу – для розроблення методу врахування рівня економічної довіри у процесі ведення фінансово-господарської діяльності машинобудівного підприємства (параграф 3.2); аналізу та класифікації – для виокремлення факторів, які впливають на рівень економічної довіри (параграф 1.2); дедукції – для розроблення принципів положень з оцінювання економічної довіри (параграф 2.1), а також методів оцінювання економічної довіри (параграф 2.2); вимірювання – для дослідження стану економічної довіри (параграф 2.3); індукції – для розроблення системи атестації працівників (параграф 3.1), а також виявлення особливостей впливу економічної довіри на результативність діяльності машинобудівних підприємств (параграф 3.3).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні теоретичних та прикладних положень щодо економічної довіри, методів обчислення рівня економічної довіри та заходів забезпечення рівня економічної довіри, а саме:

вперше:

- ідентифіковано економічну довіру з-поміж інших видів довіри, яка є впевненістю довірителя у надійності економічного об'єкта довіри, базується на досвіді безпосередньої взаємодії з ним, що забезпечить результативність діяльності підприємства в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності;

удосконалено:

- методи оцінювання рівня економічної довіри у частині формування комплексу показників, які, на відміну від існуючих, дають можливість врахувати поріг економічної довіри, що надасть змогу виявити, чи відносини є довірчими, а це, у свою чергу, вплине на управлінські рішення;

- метод атестації кадрів підприємства, який, на відміну від існуючих, враховує рівень лояльності працівника до підприємства та рівень економічної довіри керівників до працівника, що дає можливість більш об'єктивно обирати працівників для кар'єрного зростання;

набули подальшого розвитку:

- характеристики взаємозв'язків економічної довіри з іншими видами довіри, які відрізняються від існуючих поєднанням довіри як об'єкта дослідження у різних науках, що дає можливість відслідкувати не лише економічний прояв довірчих відносин в економіці, а й соціальний, психологічний, системний та інші;

- положення з урахування порогу економічної довіри і її фактичного рівня для потреб преміювання, що відрізняються від відомих матеріальним стимулюванням працівників за високий рівень економічної довіри з метою забезпечення кращих результатів трудової діяльності;

- рекомендації щодо врахування економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства, які, на відміну від існуючих, враховують не лише динаміку довіри в часі, але також і поріг довіри.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення результатів виконаного дисертаційного дослідження полягає у розробленні методів обчислення рівня економічної довіри і його врахування у фінансово-господарській діяльності машинобудівного підприємства.

Прикладне значення отриманих під час дисертаційного дослідження результатів підтверджено їх практичним впровадженням у діяльність ДП «Аргентум» (довідка № 97 від 16.10.2014 р.) і ТзОВ ВКФ «РОМ ЛТД» (довідка № 26 від 27.05.2015 р.).

Наукові результати дисертаційної роботи використовують у навчальному процесі Національного університету «Львівська політехніка» під час викладання дисципліни «Гроші та кредит 1» та «Фінансовий аналіз» (довідка № 67-01-2100 від 24.11.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, викладені в дисертації, автор отримав особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використані лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи дисертанта.

Апробація результатів дисертації. Основні результати досліджень доповідалися і обговорювалися на міжнародних та міжвузівських науково-практичних конференціях, серед яких: Міжнародна науково-практична конференція «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики»

(Львів, 2010 р.); Всеукраїнська науково-практична конференція «Розвиток системи довіри і захисту прав споживачів фінансових послуг» (Харків, 2010 р.); VIII Міжнародна науково-практична конференція «Маркетинг та логістика в системі менеджменту» (Львів, 2010 р.); Міжнародна конференція молодих вчених, аспірантів і студентів «Економіка, управління, фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку» (Макіївка, 2011 р.); Всеукраїнська науково-практична конференція «Інноваційне забезпечення економічного розвитку регіону» (Полтава, 2011 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми економіки і менеджменту» (Львів, 2011 р.); II Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури» (Львів, 2013 р.); X Науково-практична конференція «Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні» (Львів, 2014 р.); Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція молодих вчених «Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення» (Львів, 2014 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток національної економіки: теорія і практика», (Івано-Франківськ, 2015 р.).

Публікації. За темою дисертаційної роботи опубліковано 20 наукових праць, з яких 8 статей у наукових фахових виданнях України, 2 публікації у виданнях, які включені до наукометричних баз даних (з них одна стаття відноситься також до наукового фахового видання), 10 тез доповідей науково-практичних конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 5,33 друк. арк., з яких 4,43 друк. арк. особисто належать автору.

Структура і обсяг дисертаційної роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 201 сторінку, у тому числі основний зміст роботи викладено на 171 сторінці тексту. Робота містить 23 таблиці, 12 рисунків, 42 формули, 3 додатки, список використаних джерел із 197 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертаційної роботи, визначено мету і завдання, об'єкт, предмет, теоретичну та методологічну базу дослідження, розкрито наукову новизну та практичну цінність одержаних результатів, наведено форми їх апробації та використання.

У першому розділі «Теоретичні і прикладні засади формування економічної довіри» досліджено значення категорії «довіра», запропоновано визначення терміну «економічна довіра», наведено функції довіри, класифікацію факторів, які визначають рівень економічної довіри, а також обґрунтовано взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри.

Узагальнюючи трактування науковцями категорії «довіра», запропоновано авторське визначення поняття «економічна довіра», а саме: впевненість у надійності економічного об'єкта, що базується на досвіді безпосередньої взаємодії з ним, є формалізованою контрактом, або законом, ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати чи прогнозувати дії цього об'єкта та проявляється у впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження, у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу, соціально-

економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконують взяті на себе зобов'язання, а також надії, що складеться необхідна ситуація. Таким чином, економічна довіра акцентує увагу саме на тих вигодах, або втратах від довірчих відносин, які вивчає економічна наука. У роботі доведено, що економічна довіра, як і довіра загалом, виникає в учасників відносин за умов наявності однакової системи цінностей (тобто при співпадінні основних, найвагоміших цінностей) і при спільній цілі, якої вони разом прагнуть досягнути. У випадку існування розбіжностей у системі цінностей економічних партнерів довірчі відносини між ними втрачають підґрунтя.

Вчені виділяють такі види довіри – міжособистісний, інституційний та системний; економічний та соціальний тощо. Соціальна довіра є складним явищем, оскільки міжособистісна довіра формується при першому контакті із незнайомцем, коли досвіду безпосередньої взаємодії немає, а соціальна інституційна довіра базується на досвіді взаємодії. Економічна довіра базується виключно на досвіді взаємодії і може охоплювати міжособистісний, інституційний та системний види довіри.

Зміна довірчих відносин на недовірчі і навпаки матиме не лише економічні наслідки, а й соціальні, психологічні тощо. Тому постає необхідність навести взаємозв'язки між науками, адже кожна з них приділяє основну увагу лише певним властивостям чи наслідкам довіри. Так, у соціології об'єктом дослідження виступають процеси, які відбуваються у суспільстві – між людьми, між людьми і соціальними інститутами, а також між соціальними інститутами; у психології – процеси, які виникають у психіці людини; в економіці – процес ведення фінансово-господарської діяльності на макро- і мікрорівні. Анкетування, спостереження, опитування як методи дослідження довіри є характерними для соціології, психології та економіки, у психології додатково є розроблені психологічні тести, а в економіці – метод коефіцієнтів (розроблений автором).

У соціології прийнято вивчати соціальну довіру, яка супроводжує відносини між соціальними групами, що призводять до певних соціальних результатів. У психології – емоційну і когнітивну складові довірчих відносин (сюди належить також мотивація, яка вивчається у менеджменті, тобто є стик наук). У політології об'єктом досліджень є політичні процеси, у яких присутня, або відсутня довіра, а також наслідки таких процесів. Частково політологія і соціологія вивчають однакову сферу довірчих відносин. У кібернетиці довіру досліджують у розрізі «користувач – система», або «користувач 1 – система – користувач 2», розрізняючи рівні безпеки системи, очікування користувача від системи та ін. Філософія вивчає культурну складову довіри і її моральні властивості. Економіка вивчає матеріальні вигоди, які довіра може принести учасникам довірчих відносин (плюс мотивація працівників).

Відповідно до об'єкта дослідження (запропоновано використати критерій – об'єкт дослідження у науці, за яким можна відрізнити економічну довіру від інших видів довіри) запропоновано розрізнити економічну, соціологічну і психологічну довіру. Психологічна довіра асоціюється з такими категоріями як структура [особистості]; диспозиція; ставлення; почуття; намір (за джерелом), соціологічна – ставлення; очікування; намір.

Економічна довіра пов'язана із соціологічною довірою тим, що обидві науки вивчають державне управління економікою та економічні наслідки діяльності соціальних інституцій, тому зміна рівня довіри до громадських організацій вплине на розподіл чи перерозподіл валового внутрішнього продукту; психологічною довірою – через мотивацію і рекламу; системною (інформаційно-комп'ютерною) довірою – очікуванням позитивного зворотнього зв'язку від системи, якій довіряють. За допомогою економічної довіри можна описати явище співпраці між суб'єктами господарювання за різних обставин, у тому числі й в умовах, коли існують серйозні зовнішні перешкоди такій співпраці.

У другому розділі «Аналізування стану економічної довіри на машинобудівних підприємствах» обґрунтовано принципові положення з оцінювання економічної довіри, розроблено методи оцінювання економічної довіри і наведено стан економічної довіри.

Здійснений огляд існуючих підходів щодо вимірювання рівня довіри дав можливість розділити їх на дві групи: перша – яка передбачає наявність певних коефіцієнтів, які набувають значень від конкретного числа (як правило, нуля, або одиниці) і до безконечності; друга – представники якої при розробці «довірчих коефіцієнтів» керуються правилом, що їх значення необхідно обмежити. Другий підхід забезпечує велику перевагу, адже можна не лише прослідкувати динаміку рівня економічної довіри у часі, але й порівняти існуючий стан економічної довіри з її пороговим значенням, що дасть можливість одразу зрозуміти – чи це є діапазон довіри, чи діапазон недовіри. Тому автором запропоновано, щоб показники рівня економічної довіри мали область визначення [0 %; 100 %].

Оскільки власники підприємства мають вирішальний вплив на ключові управлінські рішення, то першим варто розглянути підходи щодо розроблення показника рівня економічної довіри власників до підприємства.

У дисертації обґрунтовано, що при оцінюванні рівня економічної довіри власників до підприємства варто враховувати коливання величини власного капіталу один раз у рік і використовувати розроблену формулу:

$$P_{ДВП} = \frac{B_{Kn}}{B_{K0} + \sum_{i=1}^{m-1} |B_{Ki} - B_{Ki-1}|} \times 100\%, \quad (1)$$

де $P_{ДВП}$ – рівень економічної довіри власників до підприємства (загальний) у рік n , %; B_{Kn} – величина власного капіталу підприємства у рік n , тис. грн.; B_{K0} – вартість власного капіталу підприємства на початок спостереження (тобто у нульовий рік); m – кількість спостережень; B_{Ki} – величина власного капіталу підприємства в i -му спостереженні, тис. грн.; B_{Ki-1} – величина власного капіталу підприємства в $i-1$ -му спостереженні, тис. грн.

Для формули (1) важливе значення має рік, коли здійснюється нульове спостереження, адже у подальшому всі зміни у власному капіталі враховуватимуться відносно цього спостереження, а це, у свою чергу, впливатиме на рівень економічної довіри власників до підприємства. На практиці рекомендовано зробити нульове спостереження у той рік, коли створене підприємство, або коли змінилися власники контрольного пакету акцій підприємства.

У табл. 1 наведено динаміку власного капіталу машинобудівних підприємств (умовне позначення у табл. 1 – V_k , тис. грн) і стан економічної довіри власників до них (умовне позначення у табл. 1 – $P_{ДВП}$, %), обчислений за формулою (1).

Таблиця 1

Динаміка величини власного капіталу і стану економічної довіри власників до підприємства

Номери підприємств	Умовні позначення:	Інформація про підприємства станом на кінець кожного року							
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	V_k , тис. грн.	984,7	1214,7	1156	394	-23	2456	2456	2456
	$P_{ДВП}$, %	-	100	83	20	0 (-1)	71	71	71
2	V_k , тис. грн.	32236,1	34141	34915	36419	37798	39201	40627	44322
	$P_{ДВП}$, %	-	100	100	100	100	100	100	100
3	V_k , тис. грн.	24453	16394	11530	2246	-2183	-30215	-35144	*
	$P_{ДВП}$, %	-	50,4	30,8	4,8	0 (-4,3)	0 (-38,2)	0 (-41,8)	*
4	V_k , тис. грн.	36025,8	89123	86147	70990	68906	60413	58340	52075
	$P_{ДВП}$, %	-	100	93,5	66,2	63,0	51,3	48,6	41,3
5	V_k , тис. грн.	88459,4	123216	146242	115759	82559	55051	9954	**
	$P_{ДВП}$, %	-	100	100	65,5	39,3	23,2	3,5	**
6	V_k , тис. грн.	292972	341137	380456	411427	473330	616656	689377	779506
	$P_{ДВП}$, %	-	100	100	100	100	100	100	100
7	V_k , тис. грн.	67842,9	92496	82474	160120	80943	54314	46382	**
	$P_{ДВП}$, %	-	100	80,4	88,9	31,2	19,0	15,8	**
8	V_k , тис. грн.	6255,4	1273	1329	-971	-1901	1765	1765	**
	$P_{ДВП}$, %	-	11,3	11,8	0 (-7,1)	0(-13,1)	9,7	9,7	**
9	V_k , тис. грн.	187507	168521	139406	120359	109076	83305	67172	57477
	$P_{ДВП}$, %	-	81,6	59,2	47,3	41,0	28,6	21,8	18,1

Примітки: розроблено автором на основі статистичних даних; номери підприємств: 1 – ДП «Аргентум», 2 – ПАТ «Барський машинобудівний завод», 3 – ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод», 4 – ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», 5 – ПуАТ "Дрогобицький завод автомобільних кранів", 6 – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», 7 – ПАТ «Ковельсьільмаш», 8 – ПАТ «Галещинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання», 9 – ПАТ «Черкаський автобус»; від'ємні розрахункові значення рівня економічної довіри наведено у дужках біля нуля. Це означає, що рівень економічної довіри дорівнює нулю, але розрахункові значення теж наведено як проміжні. Такі значення отримано у випадках від'ємного значення власного капіталу, що є одним з основних сигналів про ймовірне банкрутство підприємства; * підприємство у 2014 р. потрапило в зону АТО (тому дані отримати неможливо); ** відсутня інформація про підприємство.

На двох підприємствах, зазначених у табл. 1 під номерами 2 і 6, динаміка власного капіталу була зростаючою, що забезпечило максимально високий рівень економічної довіри у досліджуваному діапазоні часу – 100 %.

Доведено, що економічна довіра постачальників до підприємства базується на досвіді виконання попередніх зобов'язань, тобто:

$$P_{Дпок} = \frac{C_{ВЗ}}{C_3} \times 100\% , \quad (2)$$

де $P_{Дпок}$ – рівень економічної довіри постачальника до підприємства-покупця, %; $C_{вз}$ – сума виконаних (вчасно і у повному обсязі) зобов'язань перед конкретним постачальником, тис. грн.; C_3 – загальна сума зобов'язань перед тим же постачальником, тис. грн.

Падіння рівня економічної довіри у 2014 р. у порівнянні з попередніми роками пов'язано зі змінами в укладених договорах з ініціативи покупців. Причиною цього виступили кризові події в економічній системі України, що прямим і непрямим чином вплинули на діяльність підприємств, особливо машинобудівних. Формулу (2) можна використовувати також для обчислення рівня економічної довіри фінансово-кредитних установ до підприємства. У табл. 2 наведено стан економічної довіри підприємств-постачальників до своїх покупців.

Таблиця 2

Стан економічної довіри підприємств-постачальників до своїх покупців
(замовників), %

Номери підприємств	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	100	99	97	98	99	100	99	98
2	100	99	97	97	98	99	100	99
3	99	99	96	98	100	99	99	*
4	100	99	98	98	97	98	100	97
5	99	97	97	98	97	99	99	97
6	99	98	98	97	98	99	98	97
7	100	98	97	100	99	99	99	98
8	100	99	98	97	99	98	100	97
9	99	97	97	98	97	97	98	97
10	100	100	100	100	100	99	100	99

Примітки: дані табл. 2 сформовані автором за методом експертних оцінок; номери підприємств 1-9 такі, як у табл. 1, номер 10 – ТзОВ ВКФ «Ром ЛТД»; * підприємство у 2014 р. потрапило в зону АТО (тому дані отримати неможливо).

При здійсненні актів купівлі-продажу виникає економічна довіра до товару. Можна запропонувати підхід порівняння з плановими величинами виробника (або стандартами). Тоді використовуватимуться залежності, які базуються на таких співвідношеннях між факторами:

$$\begin{cases} K_{pop} = \sum_{i=1}^n k_i \frac{a_{\phi}}{a_{nl}} + \sum_{j=1}^m k_j \frac{b_{nl}}{b_{\phi}}; \\ \sum_{i=1}^n k_i + \sum_{j=1}^m k_j = 1, \end{cases} \quad (3)$$

де K_{pop} – коефіцієнт реалізації очікувань товару p ; a_{ϕ} , a_{nl} – фактичні і планові параметри товару відповідно, для яких позитивним є збільшення значення; n – кількість параметрів a ; b_{ϕ} , b_{nl} – відповідно фактичні і планові параметри товару, для яких позитивним є зменшення значення; m – кількість параметрів b ; k – коефіцієнти важливості, які встановлює споживач на власний розсуд, або за власними переконаннями. Відповідно, сумарне значення параметрів k має бути рівним

одиниці. Варто зазначити, що планові величини беруться із технічної документації товару, розробленої виробником.

У табл. 3 наведено стан економічної довіри машинобудівних підприємств до постачальників.

Таблиця 3

Стан економічної довіри підприємств до постачальників (за критерієм довіри до товару), %

Номери підприємств	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	100	100	100	100	100	100	100	100
2	100	100	100	100	100	100	100	100
3	100	100	99	100	100	100	100	*
4	100	100	100	100	100	100	100	100
5	99	99	99	100	100	100	100	99
6	100	100	100	100	100	100	100	100
7	100	100	100	100	100	100	100	100
8	100	100	100	100	100	100	100	100
9	100	100	100	100	100	100	100	99
10	100	100	100	100	100	100	100	100

Примітка: дані табл. 3 сформовані автором за методом експертних оцінок; номери підприємств такі, як у табл. 2; * підприємство у 2014 р. потрапило в зону АТО, (тому дані отримати неможливо).

Дані з табл. 2 і 3 вказують на те, що в умовах кризи рівень економічної довіри похитнувся на ряді підприємств, що наводить на такий висновок: рівень економічної довіри між економічними партнерами враховує поведінку лише партнерів, але не вплив зовнішнього середовища, проте у зовнішньому середовищі можуть виникнути такі умови, при яких економічний партнер буде знижувати рівень економічної довіри до нього. Але мотив цієї поведінки необхідно досліджувати додатково.

Оскільки підприємства для розрахунків використовують гривню як грошову одиницю, то можна запропонувати показник рівня економічної довіри до гривні як до засобу заощадження:

$$P_{D_{заощ}}^{грн} = \frac{D^{грн} + Ц_{П}^{грн}}{M_3 - M_1 + C} \times 100\%, \quad (4)$$

де $P_{D_{заощ}}^{грн}$ – рівень економічної довіри до гривні як до засобу заощадження, %; $D^{грн}$ – величина строкових гривневих депозитів, тис. грн; $Ц_{П}^{грн}$ – величина цінних паперів, які входять в агрегат M_3 і є емітованими у гривнях, тис. грн.; M_1 , M_3 – відповідні грошові агрегати, тис. грн. (за даними НБУ грошовий агрегат – це зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектору загального державного управління та інших депозитних корпорацій); C – іноземна валюта у готівковій формі в Україні, переведена у гривневий еквівалент за діючим на дату обчислення показником курсу валют, тис. грн.

У чисельнику формули (4) знаходяться неінфляційні фактори, що обслуговуються виключно гривнею, у знаменнику – неінфляційні фактори загалом

(з агрегату *M3* виключено інфляційний агрегат *M1*). Збільшення чисельника означає зростання рівня довіри до національної валюти і фінансової системи (депозити мають право залучати банки, а операції з цінними паперами проводять ті структури, які мають доступ до фондового ринку). Збільшення чисельника вищими темпами, ніж знаменник, означає приріст рівня довіри до операцій запозичення і кредитування в гривнях, що є наслідком впевненості у виконанні позичальником взятих на себе зобов'язань вчасно і в повному обсязі.

Іншими словами, формула (4) характеризує частку суми строкових депозитів у національній валюті та цінних паперів у національній валюті у сумі всіх строкових депозитів і цінних паперів в Україні.

У своїй господарській діяльності українці часто послуговуються іноземною валютою. Є значна частина українців, які не довіряють банківській системі і тримають долари США і євро вдома у вигляді заощаджень, а потім, при потребі, розраховуються ними за товари, роботи, послуги. Дехто спочатку обмінює їх в обмінниках, а потім розраховується гривнями. Тому варто запропонувати показник рівня економічної довіри до гривні як до засобу обігу:

$$P_{Доб}^{зрн} = \frac{M_0}{M_0 + C} \times 100\%, \quad (5)$$

де $P_{Доб}^{зрн}$ – рівень економічної довіри до гривні при виконанні нею функції засобу обігу, %; M_0 – грошовий агрегат, тис. грн.

У табл. 4 наведено стан економічної довіри до гривні як до засобу заощадження і засобу обігу, обчисленими за формулами (4) і (5).

Таблиця 4

Стан економічної довіри до гривні, %

Функції грошей	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Засіб заощадження	58,1	46,0	34,4	38,8	14,8	16,9	19,0	11,9
Засіб обігу	84,8	82,6	67,4	70,0	19,6	20,3	21,6	14,9

Примітка: обчислено автором за даними НБУ (джерело: www.bank.gov.ua).

Дані табл. 4 свідчать про те, що рівень економічної довіри до гривні як до засобу заощадження є дуже низьким, тому функцію засобу заощадження виконують інші валюти. Це негативна сторона грошового обігу України, що відбивається на ефективності національного господарства.

Доцільно також розглянути економічну довіру у внутрішньому середовищі машинобудівного підприємства. Роботодавцям важливо довіряти своїм працівникам – довірчі відносини виникають згодом, коли є певний досвід безпосередньої взаємодії. Введемо позначення: X_I – кількість пропусків на роботі, невиконань завдань і порушень із вини працівника рівень довіри до якого оцінюється, але без поважних причин; X_M – критична кількість пропусків на роботі, невиконаних завдань і порушень із вини працівника, при досягненні якої рівень довіри становитиме нуль. Рівень довіри зменшується з кожним збільшенням фактора X_I (при фіксованому значенні фактора X_M), доки не досягне нульового значення.

Залежність рівня економічної довіри від кількості помилок має бути оберненою, що графічно відобразатиметься спадними функціями (вітками донизу).

Введемо позначення $\frac{X_1}{X_M} = x$; $P_{ДП} = y$ і розглянемо низку нелінійних залежностей степеневі функції, яка описуватиме динаміку рівня економічної довіри до працівника:

$$y = (1 - x^g) \times 100\%, \quad (6)$$

де y – рівень економічної довіри до працівника, %.

У дисертації розглянуто низку степеневих функцій, при яких, по-перше, рівень довіри більше 50 % тримається досить довго (наприклад, $y = 1 - x^4$), по-друге, відразу знижується в зону відносної недовіри (наприклад, $y = 1 - x^{0.25}$) і, по-третє, плавно змінюється (проміжні функції) (рис. 1).

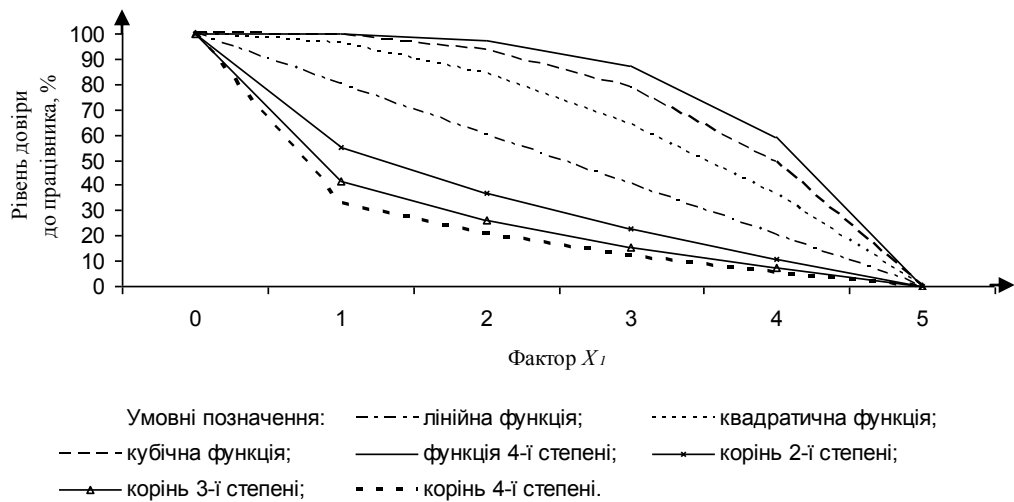


Рис. 1. Динаміка рівня довіри до працівника зі сторони працюючого колективу при заданому факторі $X_M = 5$.

Крім фактичної і критичної кількості порушень, на результат впливає ще й степінь g , яка визначає кривизну функції. При $g > 1$ функції є опуклими, що означає повільне зменшення рівня економічної довіри при низькій кількості помилок, а при $g < 1$ функції будуть вгнутими, що означає різке падіння рівня економічної довіри при незначній кількості помилок.

У третьому розділі «Забезпечення економічної довіри на машинобудівних підприємствах» наводяться рекомендації щодо врахування стану економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства; розроблено метод врахування рівня економічної довіри при атестації працівників шляхом співставлення рівня лояльності працівника до підприємства та рівня економічної довіри керівника до працівника, а також обґрунтовано положення щодо врахування порогу економічної довіри і її фактичного рівня для рівнів економічної довіри преміювання працівників.

Вченими обґрунтовано поділ працівників на сім кластерів, проаналізувавши які можна дійти висновку, що перші п'ять кластерів відповідають відносній довірі працівників до організації, а два останніх – відносній недовірі. З метою спрощення у подальшому розрахунків введемо позначення порогу економічної довіри x % при $x \in [0\%; 100\%]$. Тоді кроком довіри буде діапазон $100\% - x\%$, розбитий на сім частин, пропорційно кількості кластерів:

$$Крок = \frac{100\% - x\%}{7}. \quad (7)$$

Для виділення груп працівників, які мають найвищий рівень лояльності до підприємства та економічної довіри (зі сторони керівництва), доцільно з кроком, обчисленим за формулою (7), обчислити проміжки рівнів економічної довіри:

$$d \in ((x + (n - 1) \times Крок)\%; (x + n \times Крок)\%), \quad (8)$$

де x – поріг економічної довіри до працівника, %; n – номер кластера, взятий у зворотньому порядку (сьомий кластер стає першим проміжком, перший – сьомим).

Отриману градацію слід перенести на економічну довіру керівників до працівника і враховувати її значення у кожному кластері. Варто ввести додаткові змінні d з метою співставлення діапазонів рівня економічної довіри з кластерами лояльності до організації:

$$\begin{aligned} d_1 &\in ((x + 6 \times Крок)\%; 100\%]; & d_2 &\in ((x + 5 \times Крок)\%; (x + 6 \times Крок)\%]; \\ d_3 &\in ((x + 4 \times Крок)\%; (x + 5 \times Крок)\%]; & d_4 &\in ((x + 3 \times Крок)\%; (x + 4 \times Крок)\%]; \\ d_5 &\in ((x + 2 \times Крок)\%; (x + 3 \times Крок)\%]; & d_6 &\in ((x + Крок)\%; (x + 2 \times Крок)\%]; \\ d_7 &\in (x\%; (x + Крок)\%], \end{aligned} \quad (9)$$

де $d_1, d_2, d_3, d_4, d_5, d_6, d_7$ – відповідні діапазони рівнів економічної довіри, %.

Економічний зміст виділених діапазонів економічної довіри такий: проводиться групування працівників у сім груп за критерієм економічної довіри до них зі сторони керівників, а саме: діапазон значень d_1 включає працівників з найвищим рівнем економічної довіри; діапазон d_2 формує другу групу працівників з нижчим від попереднього рівнем економічної довіри; діапазон d_3 формує третю групу працівників і т.д.; d_7 включає діапазон з найнижчими рівнями економічної довіри.

Для роботодавців важливим є опис компетенцій, досвіду та анкетних даних, необхідних для виконання конкретної роботи в конкретній організації, який, відповідно до існуючих підходів, називається профілем посади. Компетенція включає як індивідуально-особистісні характеристики (наприклад, стресостійкість, креативність, схильність до командної роботи), так і навички (наприклад, вміння вести переговори). І вже тоді всіх кандидатів на посаду необхідно приміряти під цей профіль та розподіляти працівників за критерієм «підходить – не підходить» для складеного профілю. Це перше, що необхідно робити роботодавцеві. А вже потім враховувати рівень економічної довіри до працівника і лояльність працівника до організації.

Перший кластер – «люди підприємства». Життєві цілі і плани цих людей значною мірою збігаються з цілями організації. Тому керівникам різних рівнів вартує залучати таких працівників до виконання складніших, або важливіших завдань.

Оскільки ці працівники є ядром організації, то вартує, щоб вони займали важливі посади на підприємстві (сюди з точки зору економічної довіри до працівника варто включити саме ті посади, які передбачають виконання дуже складних, або дуже важливих завдань). Тому автором рекомендовано нарощувати складність, або важливість поставлених їм завдань (поставимо цих людей у першу чергу). Швидкість кар'єрного росту у даному кластері залежить, в основному, від

швидкості засвоєння працівником нових знань, затребуваних при вирішенні нових завдань. Форсувати кар'єрний ріст варто не для всіх працівників першого кластера, а лише для тих, у яких рівень економічної довіри попадає у діапазон d_1 .

Другий кластер – «люди на порозі» (перші два кластери вчені зараховують до ядра організації). Працівники, яких віднесено у другий кластер, не розуміють місії організації, у якій працюють, але вважають її справедливою. Найкращою для підприємства є ситуація, коли всі працівники підприємства належать до перших двох кластерів, тобто до ядра підприємства. Але реальність може бути іншою. З позицій економічної довіри до працівника, поєднаної із його лояльністю до організації можна зробити висновок про те, що ті працівники, які виконують найскладніші і найважливіші завдання, повинні входити до перших двох кластерів (за критерієм лояльності) і мати високий рівень економічної довіри.

Загалом, у кластерах, автор запропонував працівникам кожного наступного кластера давати до виконання завдання меншої складності і важливості, ніж працівникам попереднього кластера. Винятки можуть бути тоді, коли працівники попередніх кластерів не мають відповідних знань і навичок щодо виконання складніших і важливіших завдань. Тому доцільно складніші і важливіші завдання ставити саме тим працівникам, які, по-перше, можуть це зробити, і, по-друге, коли рівень економічної довіри до них високий. У другій черзі мали б перебувати працівники першого кластера з діапазоном економічної довіри d_2 , і разом з ними – працівників другого кластера із найвищим діапазоном економічної довіри d_1 . Автором запропоновано, щоб третіми просувати по кар'єрній драбині працівників першого кластера з діапазоном економічної довіри d_3 , разом з ними – працівників другого кластера з діапазоном економічної довіри d_2 і працівників третього кластеру з діапазоном економічної довіри d_1 . Порядок просування таких груп працівників залежить від інших додаткових обставин, які можуть скластися у кожній ситуації окремо і діятимуть інші фактори. Тому керівник підрозділу сам вирішує кого вибрати і у якому порядку.

Третій кластер – «невдоволена периферія». Представники даного кластера мають позитивну думку про підприємство за всіма критеріями, крім одного – справедливості (тому їх прийнято зараховувати до периферії). Вони будуть намагатися компенсувати несправедливе ставлення. Найвищу посаду, яку їм можна запропонувати на підприємстві – це керівник найнижчого рівня. Подальше просування таких працівників за службовою «драбиною» вже становитиме загрозу для підприємства (зростає їхня можливість втрутитися в систему контролю підприємства і дещо змінити в ній на свою користь). У роботі доведено, що третій кластер – останній для просування «вгору».

Четвертий кластер – «невідповідні підприємству працівники». У них у цілому позитивне уявлення про підприємство, але самовираження (самореалізація) таких працівників неможливе навіть теоретично. Це означає, що максимум, що доцільно їм запропонувати зі сторони керівництва – це заступник керівника найнижчого рівня. У разі крайньої необхідності їм можна пропонувати посади керівників найнижчого рівня. Швидкість просування – повільна. Тому четверту чергу на просування формуватимуть працівники першого кластера з діапазоном d_4 , другого – з діапазоном d_3 , третього – з діапазоном d_2 , четвертого – з діапазоном d_1 .

П'ятий кластер – це працівники «на роздоріжжі». Вони визнають розумність цілей підприємства, де працюють, але вважають, що порядку в ньому немає і в організації є несправедливе ставлення до своїх працівників. Починаючи із п'ятого кластеру просування працівників зупиняється – у них найнижча лояльність. Ймовірність того, що працівник піде з даної роботи – достатньо висока для того, щоб давати йому складніші завдання, які, здебільшого, потребують додаткової підготовки. Тому автором запропоновано формувати п'яту – останню – чергу на просування із працівників таких кластерів: першого – з діапазоном d_5 , другого – з діапазоном d_4 , третього – з діапазоном d_3 , четвертого – з діапазоном d_2 , п'ятого – з діапазоном d_1 .

Наступні кластери працівників відрізняються найнижчою лояльністю. Шостий кластер – т. зв. «пристосуванці», у яких за всіма критеріями, крім одного, склалося негативне враження про підприємство, де вони працюють. Сьомий кластер – потенціал на звільнення. Такі працівники дуже негативно ставляться до організації, де працюють.

Особливістю машинобудівних підприємств при дослідженні довіри є те, що в них є спільні цілі. Це пов'язано з типом виробництва – всі підприємства працюють на кінцевий продукт. Тобто виготовлення готового продукту здійснюється низкою підприємств, які повинні узгоджувати між собою багато питань. Таким чином, опортуністична поведінка будь-кого у ланцюжку зможе покласти кінець налагодженій співпраці.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства можуть виникати ситуації, пов'язані з неповним, або невчасним виконанням зобов'язань контрагентами. Рівень економічної довіри, менший від порогу економічної довіри, називається недовірою. Недовіра – це ще не кінець співпраці, це якісно інший рівень співпраці між контрагентами.

Проведені дослідження дозволили звести перелік (у загальному вигляді) дій керівників підприємства стосовно контрагентів підприємства до такого набору: при економічній недовірі можливе як припинення співпраці між контрагентами, так і продовження співпраці з величезним списком застережень; при економічній довірі – продовження співпраці як із застереженнями (стосовно дій контрагента, або зовнішнього середовища), так і без застережень. Доки витрати на укладання і супровід договорів між контрагентами будуть меншими за доходи від фінансово-господарської діяльності, доти діяльність між контрагентами буде продовжуватися.

Запропонований автором перелік можливих рекомендованих дій власників контрольного пакету акцій щодо підприємства як об'єкта власності буде таким: при низькому рівні економічної довіри – пошук нового інвестора і продаж акцій (частково, або всього контрольного пакету), звільнення директора з посади, зміна виду економічної діяльності, забезпечення добробуту власників в основному через дивіденди, а не через зростання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу (ключовим фактором є реінвестований прибуток), пошук можливості повернути вкладені у підприємство кошти; при високому рівні економічної довіри (але доки не буде досягнута ціль власників підприємства) – збільшення власного капіталу підприємства (у випадку, якщо у власників є відповідні ресурси, а директор добре обґрунтував інвестиційний проект), допомога власників у вирішенні низки

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). Доведено, що на початках власники контрольного пакету акцій притримують акції АТ і своїми діями постараються вивести підприємство на запланований рівень.

Оскільки в основу економічної довіри до постачальника було покладено економічну довіру до товару, то запропонований автором перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємства-постачальника залежно від рівня економічної довіри буде таким: у випадку економічної довіри – 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 вкінці договору, або частинами, але по факту 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; при високому рівні економічної довіри – 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.

В основу економічної довіри підприємства до покупців покладено критерій економічної довіри постачальників до підприємства, який враховує досвід взаємодії і забезпеченість позики. Запропонований автором перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства стосовно підприємств-покупців зводиться до таких заходів: при низькому рівні економічної довіри – активний пошук нових підприємств-покупців, продовження співпраці без товарних кредитів, для покупців-торговельних посередників (магазинів) – продовження співпраці на умовах викуплення покупцем товарів, призначених для перепродажу, повільне скорочення співпраці – якщо це можливо, пошук альтернатив; при високому рівні економічної довіри – поглиблення співпраці, але не доведення співпраці лише до одного підприємства-покупця, пасивний пошук нових покупців, надання товарного кредиту (при такій можливості однієї сторони і потребі у ньому іншої сторони). Скорочення співпраці з підприємством-покупцем можливе у тривалому періоді і за умов наявності інших підприємств-покупців і високого рівня економічної довіри до них.

Економічну довіру до фінансових ресурсів було розглянуто як економічну довіру до гривні. Основне завдання об'єктів інвестування як засобу заощадження – не допустити знецінення заощаджень, і, при можливості, отримати прибуток. Перелік можливих рекомендованих дій керівників підприємства при економічній

довірі до гривні як до засобу заощадження включає дві групи дій. Перша група – при низькому рівні економічної довіри до гривні як до засобу заощадження: у випадку наявності вільних коштів у короткостроковому періоді варто інвестувати заощадження у швидколіквідні оборотні активи (дебіторську заборгованість, незавершене виробництво), в окремих випадках – середньоліквідні оборотні активи (сировина і матеріали), а також швидколіквідні фінансові інструменти; у випадку наявності вільних коштів у середньо- і довгостроковому періодах доцільно інвестувати не лише у швидколіквідні і середньоліквідні оборотні активи, можна й важколіквідні (але не всі заощадження інвестувати у важколіквідні), але також у фінансові інструменти, особливо в основі яких є іноземна валюта, курс якої зростатиме, або інші цінності; враховувати у контрактах, які керівники підприємства планують заключати у майбутньому, рівень економічної довіри до гривні, або рівень цін шляхом прописування положень щодо перегляду вартості об'єкта, або його частин; розбивати виконання робіт на етапи з метою фінансування проекту частинами, що дасть можливість підприємству оперативно реагувати на параметри грошового ринку; у крайньому варіанті – визнати укладений контракт недійсним; відмовитись від надання товарних кредитів вітчизняним підприємствам (які оформляються у національній валюті) і надати товарні кредити іноземним підприємствам в іноземній валюті (але лише у випадках, якщо комісійна винагорода банкам не буде перевищувати втрати від коливань міри вартості); встановити вищі ціни на продукцію з метою утворення резерву при коливаннях міри вартості (на величину резерву з одиниці продукції) з одночасним встановленням цінової знижки за розрахунок в момент купівлі на ту саму величину резерву з одиниці продукції; переорієнтувати виробництво на зовнішні ринки з метою реалізації товарів, робіт, послуг за кордоном за іноземну валюту (валюту країни-імпортера), яка є стабільнішою. Друга група дій – при високому рівні економічної довіри, а саме: у випадку наявності вільних коштів у короткостроковому періоді варто інвестувати заощадження у швидколіквідні активи; проводити пасивний пошук нових покупців; надання товарного кредиту.

Економічна довіра до працівників формується з досвіду взаємодії з працівником. Високий рівень економічної довіри до працівника ґрунтується на фактично високих результатах діяльності працівника, тому за високий рівень економічної довіри варто преміювати працівників. З цією метою автором запропоновано передбачити у фонді преміювання відповідні кошти. Премію доцільно призначити кадровому ядру організації – працівникам першого і другого кластерів з діапазонами довіри d_1 і d_2 .

Результативність заходів із забезпечення економічної довіри зводиться до низки економічних показників, а саме: частки чистого доходу, отриманого підприємством у складі довірчої групи; суми майнових спорів між підприємствами довірчої групи і часу, упродовж якого тривають майнові спори до моменту їх вирішення. Частка чистого доходу, отриманого підприємством у складі довірчої групи, складає приблизно 80 % і збільшується у період фінансових криз.

У табл. 5 наведено дані про питому вагу чистого доходу, отриманого від покупців у межах довірчої групи, у всьому чистому доході машинобудівних підприємств.

Питома вага чистого доходу, отриманого від покупців у межах довірчої групи, у всьому чистому доході, %

Номери підприємств	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	79	82	84	82	81	82	82	86
2	78	81	82	81	82	84	83	87
3	80	82	84	81	82	83	84	*
4	79	80	83	81	81	81	80	85
5	81	80	81	82	82	83	81	86
6	80	82	83	82	81	82	81	84
7	82	82	80	82	82	84	83	88
8	77	80	84	82	80	81	82	85
9	79	81	83	84	85	85	83	88
10	58	59	60	58	59	60	58	62

Примітки: дані табл. 5 отримані шляхом експертних оцінок; номери підприємств 1 – 9 такі, як у табл. 2, 10 – ТзОВ «Галімпес-склодзеркальний завод»;

* підприємство у 2014 р. потрапило в зону АТО (тому дані отримати неможливо).

У дисертації обґрунтовано, що діяльність підприємств у більшій мірі проходить у довірчих відносинах, ніж недовірчих. Цифрами підтверджується закон Парето, який у загальному вигляді формулюється так: «20% зусиль дають 80% результату, а решту 80% зусиль – лише 20% результату», а в економіці цей принцип звучить інакше: «20% зусиль йде на формування 80% чистого доходу підприємства, решту 80% зусиль – лише на 20% чистого доходу». Іншими словами, економічна довіра сприяє формуванню 80 % чистого доходу підприємства, завдяки чому витрачається лише 20 % всіх зусиль. Решту 80% зусиль витрачаються на інші 20 % чистого доходу, але роль економічної довіри у тій частині чистого доходу невідома.

Закон Парето застосований в АВС-аналізі, де дохід підприємства формується таким чином: 20% зусиль формують 80% доходу (група А), проміжні 30 % зусиль – 15 % продаж (група В), найменш цінні 50% зусиль – 5 % доходу (група С). Тому можна стверджувати, що економічна довіра забезпечує формування 80% доходу підприємства з мінімальними зусиллями.

За результатами XYZ-аналізу (аналіз груп за варіацією), довірчі відносини забезпечують приблизно 80 % чистого доходу підприємства з варіацією до 10 % (група Х). Таким чином, економічні відносини, які з часом підтверджують, або поглиблюють економічну довіру, забезпечують стабільність економічних відносин у частині низького рівня амплітуди коливань доходів.

У межах довірчої групи немає, або майже немає майнових суперечок. Ті, які є, вирішуються на стадії мирової угоди, тобто на досудовій стадії (а це значно швидше, ніж через судову тяганину, яку можна штучно затягнути). Відповідно, діяльність машинобудівного підприємства в довірчих умовах мінімізує його транзакційні витрати, що сприяє збільшенню фінансових результатів. Тому діяльність підприємства в межах довірчої групи є запорукою виживання підприємства в економічно неспокійний час.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі розроблено теоретичні та прикладні положення щодо економічної довіри і запропоновано нове вирішення науково-практичного завдання щодо удосконалення методів обчислення рівня економічної довіри і засад врахування економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства. Результати дослідження дають можливість зробити такі висновки:

1. Виявлено економічну довіру з-поміж інших видів довіри, що дає змогу чітко зрозуміти її природу, процес формування і наслідки зміни її рівня. Керівникам машинобудівних підприємств це допоможе виявити і забезпечити матеріальні вигоди від функціонування підприємства у довірчих умовах.

2. Охарактеризовано взаємозв'язки між економічною та іншими видами довіри. Працівники планового відділу машинобудівних підприємств матимуть можливість врахувати не лише матеріальні вигоди від довірчих відносин з економічними агентами, а й інші вигоди (соціальні, психологічні тощо).

3. Удосконалено методи оцінювання рівня економічної довіри, а саме розроблено комплекс показників, який дозволяє ввести в аналіз поріг економічної довіри. Це дає можливість посадовим особам машинобудівних підприємств у межах своїх компетенцій враховувати зміну рівня економічної довіри у часі і порівняти існуючий рівень економічної довіри з її пороговим значенням, тобто оцінити якість економічних відносин при прийнятті управлінських рішень.

4. Удосконалено метод атестації кадрів з урахуванням рівня економічної довіри керівників до працівника, який містить дві складові – рівень лояльності працівника до підприємства та рівень економічної довіри керівників різних рівнів до працівника. Це дозволить керівникам машинобудівних підприємств ефективніше використовувати кадрові ресурси та об'єктивніше обирати працівників для кадрового зростання.

5. Обґрунтовано положення щодо врахування порогу економічної довіри і її фактичного рівня потреб преміювання працівників, що дасть можливість відділу кадрів машинобудівних підприємств ефективніше спонукати працівників до досягнення поставлених цілей для забезпечення вищих результатів трудової діяльності на підприємстві.

6. Обґрунтовано рекомендації щодо врахування економічної довіри у фінансово-господарській діяльності підприємства, що дасть змогу фахівцям планових служб машинобудівних підприємств впроваджувати низку заходів із врахуванням якості економічних відносин – довірчі, або недовірчі.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1. Публікації у наукових фахових виданнях України

1. Бонецький О. О. Інноваційні підходи до визначення рівня економічної довіри до працівника / О. О. Бонецький // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. - № 683. – С. 158-163.

2. Бонецький О. О. Економічна довіра державної податкової служби до підприємства / О. О. Бонецький // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. Ч 2. – С. 197-200.

3. Бонецький О. О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності / О. О. Бонецький // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 14-21.

4. Бонецький О. О. Показники рівня економічної довіри до гривні з позицій функцій грошей / О. О. Бонецький // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №2. – С. 22-26.

5. Бонецький О. О. 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. *(Особистий внесок автора: виокремлено у терміні «довіра» економічний зміст).*

6. Бонецький О. О. Економічна довіра як чинник формування акціонерних відносин / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Економіка та держава. – 2011. – № 3. – С. 4-7. *(Особистий внесок автора: запропоновано критерій рівня економічної довіри акціонерів до акціонерного товариства).*

7. Бонецький О. О. Систематизація підходів до формування інтегрального показника оцінювання фінансового стану підприємств / І. Б. Хома, О. О. Бонецький // Наука й економіка. – 2008. – №2 (10). – С. 339-343. *(Особистий внесок автора: обґрунтовано збільшення власного капіталу підприємства як прояв довіри власників до підприємства).*

8. Бонецький О. О. Дослідження фондового ринку України в розрізі випуску облігацій за видами емітентів / І. Б. Хома, О. О. Бонецький // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Т.І. – Вип. 230. – С. 283-292. *(Особистий внесок автора: виявлено, що довірчі відносини сприяють розвитку фондового ринку).*

1.2. Праці у наукових виданнях України, які внесені до міжнародних наукометричних баз даних

9. Бонецький О. О. Взаємозв'язок економічної довіри з іншими видами довіри / О.О. Бонецький // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2013. – № 6/3 (14). – С. 4-7. (Бази даних: Index Copernicus, Ulrich's Periodicals Directory, DRIVER, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Російський індекс научного цитування (РИНЦ), ResesarchBib, Directory of Open Access Journals (DOAJ), WorldCat).

10. Бонецький О. О. Врахування економічної довіри у взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем¹ / О. О. Бонецький // Економічний аналіз. Тернопіль : «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 1. – С. 305-309. (Бази даних: WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, Research Bible, Open Academic Journals Index).

2. Опубліковані праці апробаційного характеру

11. Бонецький О. О. Економічна довіра як фактор інноваційного поступу національного господарства / О. О. Бонецький // Матеріали міжнародної науково – практичної конференції [«Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми,

¹ також належить до наукового фахового видання України

перспективи, ризику»], (м. Львів, 20-21 травня 2010 р.). – Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2010. – С. 41-43.

12. Бонецький О. О. Підходи щодо формування економічної довіри фінансово-кредитних установ до підприємства / О. О. Бонецький // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції [«Розвиток системи довіри і захисту прав споживачів фінансових послуг»], (м. Харків, 30 вересня 2010 р.). – Харків: ХНЕУ, 2010. – С. 39-41.

13. Бонецький О. О. Чинники формування довіри до товару / О. О. Бонецький // Матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції [«Маркетинг та логістика в системі менеджменту»], (м. Львів, 4-6 листопада 2010 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки – С. 36-38.

14. Бонецький О. О. Досвід взаємодії як основний фактор при визначенні рівня економічної довіри до працівника / О. О. Бонецький // Матеріали міжнародної конференції молодих вчених, аспірантів і студентів [«Економіка, управління, фінанси: стан, проблеми та перспективи розвитку»]. (м. Макіївка, 15 березня 2011 р.). – Донецьк: ДонНАБА.– 2011. – Ч. 2. – С. 117-119.

15. Бонецький О. О. Підходи щодо оцінювання рівня економічної довіри акціонерів до акціонерного товариства / О. О. Бонецький // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції [«Інноваційне забезпечення економічного розвитку регіону»], (м. Полтава, 25-27 травня 2011 р.). – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – С. 104-105.

16. Бонецький О. О. Економічна довіра до гривні як чинник виконання функцій грошей / О. О. Бонецький // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Сучасні проблеми економіки і менеджменту»], (м. Львів, 10-12 листопада 2011 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 589-590.

17. Бонецький О. О. Роль довіри в інноваційних процесах / О. О. Бонецький // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції [«Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури»], (м. Львів, 16-18 травня 2013 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки. С. 30-31.

18. Бонецький О. О. Фактори, що визначають рівень економічної довіри між контрагентами / О. О. Бонецький // Матеріали X науково-практичної конференції [«Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні»], (м. Львів, 31 березня – 5 квітня 2014 р.). – Львів: Навчально-науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка». – С. 129-131.

19. Бонецький О. О. Довіра як об'єкт досліджень / О. О. Бонецький // Матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції молодих вчених [«Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення»], (м. Львів, 11–12 квітня 2014 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 236-237.

20. Бонецький О. О. Економічні вигоди від забезпечення економічної довіри / О. О. Бонецький // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Розвиток національної економіки: теорія і практика»], (м. Івано-Франківськ, 3-4 квітня 2015 р.). – Івано-Франківськ. – Тернопіль: «Крок» – 2015. – Ч. 2. – С. 46-47.

АНОТАЦІЯ

Бонецький О. О. Економічна довіра як чинник результативної діяльності машинобудівного підприємства. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Національний університет «Львівська політехніка», Міністерство освіти і науки України, Львів, 2015.

Дисертаційну роботу присвячено вирішенню наукового завдання з розроблення теоретичних положень щодо економічної довіри, методів обчислення рівня економічної довіри та заходів забезпечення рівня економічної довіри. Ідентифіковано економічну довіру з-поміж інших видів довіри, що дає можливість виявити економічний вимір довірчих відносин. Набули подальшого розвитку характеристики взаємозв'язків економічної довіри з іншими видами довіри, оскільки економічні процеси пов'язані з іншими. Розроблено комплекс показників економічної довіри за видами економічної довіри, запропоновано низку рекомендацій щодо врахування фактичного рівня економічної довіри у фінансово-господарській діяльності машинобудівного підприємства. Удосконалено метод атестації кадрів шляхом співставлення рівня лояльності працівника до підприємства та рівня економічної довіри до працівника. Обґрунтовано положення щодо врахування порогу економічної довіри і її стану для преміювання працівників.

Ключові слова: довіра, економічна довіра, методи обчислення довіри, економічна ефективність, результативність діяльності підприємства, атестація кадрів, мотивація працівників.

ANNOTATION

Bonetskyy O. O. Economic trust as a factor of machine building enterprise effective activity. – On the rights of manuscript.

The dissertation for the degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by the types of economic activity). – Lviv Polytechnic National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Lviv, 2015.

The thesis research is dedicated to the solution of scientific task in the development of theoretical principles of economic trust, the level of economic trust measuring methods and facilities that support the level of economic trust. There has been identified the economic trust from among other kinds of trust that gives an opportunity to determine the economic dimension of confidential relations. There have been developed the relations between the economic trust and other kinds of trust, because economic functions are closely related to the others. There has been developed a complex of economic trust indices according to kinds of economic trust, offered the recommendations concerning taking into consideration the actual level of economic trust in operational activity of machine building enterprise. There was improved the method of personnel certification by means of comparison of the level of employee's loyalty to the enterprise and the level of economic trust to the employee. There has been establish a point concerning the consideration of the economic trust line and its state for the rewarding the personnel.

Key words: trust, economic trust, trust measuring methods, economic efficiency, enterprise operating results, personnel certification, motivation of the employees.

АНОТАЦИЯ

Бонецкий О. О. Экономическое доверие как фактор результативной деятельности машиностроительного предприятия. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Национальный университет «Львівська політехніка», Министерство образования и науки Украины, Львов, 2015.

Целью диссертационной работы является разработка теоретических положений относительно экономического доверия, методов вычисления уровня экономического доверия и мер обеспечения уровня экономического доверия. Актуальность темы обусловлена случаями невыполнения обязательств субъектами хозяйствования, особенно в кризисный период. Для достижения поставленной цели возникла необходимость решения следующих задач: идентифицировать экономическое доверие среди других видов доверия, что позволит выявить свойства доверия, описывающие экономические явления; охарактеризовать взаимосвязи экономического доверия с другими видами доверия, поскольку экономические процессы связаны с социальными, психологическими и другими; разработать методы оценки уровня экономического доверия в части формирования комплекса показателей с учетом порога экономического доверия; усовершенствовать метод аттестации кадров с учетом уровня экономического доверия руководителей к работнику; обосновать положения с учетом порога экономического доверия и его фактического уровня для нужд премирования работников; развить рекомендации по учету экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Объектом исследования является процесс формирования экономического доверия в процессе деятельности машиностроительного предприятия. Предметом исследования является процесс влияния экономического доверия на формирование экономических результатов деятельности машиностроительного предприятия.

В первом разделе «Теоретические и прикладные основы формирования экономического доверия» раскрыто значение категории «доверие», рассмотрены виды и функции доверия. Учитывая процесс формирования экономических результатов, идентифицированы экономическое доверие среди других видов доверия, является уверенностью доверителя в надежности экономического объекта доверия и базируется на опыте непосредственного взаимодействия с ним. Доказано, что объектом экономического доверия является отдельный человек (межличностный уровень), чаще – коллектив (институциональный уровень), или система (системный уровень). Субъектами экономического доверия выступают как отдельные люди (могут быть руководителями разных уровней и принимать в соответствии со своими полномочиями определенные экономические решения), так и их коллективы (когда решение принимается на совещании).

Предложено различать виды экономического доверия с позиций внешней и внутренней среды предприятия, разработана классификация факторов, определяющих уровень экономического доверия. Получили дальнейшее развитие характеристики взаимосвязей экономического доверия с другими видами доверия,

поскольку экономические процессы связаны с социальными, психологическими и другими.

Во втором разделе «Анализ состояния экономического доверия на машиностроительных предприятиях» обоснованно принципиальные положения по оценке экономического доверия, разработаны методы оценки экономического доверия и приведены состояние экономического доверия. Проведенный обзор существующих подходов к измерению уровня доверия позволил разделить их на две группы: первая – которая предполагает наличие определенных коэффициентов, принимают значения от конкретного числа (как правило, нуля, или единицы) и до бесконечности; вторая – представители которой при разработке «доверительных коэффициентов» руководствуются правилом, что их значение необходимо ограничить. Другой подход обеспечивает большое преимущество, ведь можно не только проследить динамику уровня экономического доверия во времени, но и сравнить текущее состояние экономического доверия с ее пороговым значением и определить, в каком диапазоне (доверия, или недоверия) находятся теперь экономические отношения. Разработан комплекс показателей экономического доверия для таких видов экономического доверия – владельцев к машиностроительному предприятию, машиностроительного предприятия к поставщикам, предприятий-покупателей к машиностроительному предприятию, работников к предприятию и машиностроительного предприятия к гривне как к ресурсу.

В третьем разделе «Обеспечение экономического доверия на машиностроительных предприятиях» приводится перечень рекомендаций по учету состояния экономического доверия в финансово-хозяйственной деятельности машиностроительного предприятия, а именно – при низком уровне экономического доверия (относительном недоверии) и высоком уровне экономического доверия (относительном доверии). Обоснованно, что недоверие еще не значит окончание сотрудничества (но является серьезным аргументом для этого) и может продолжаться со списком предостережений, а высокий уровень экономического доверия позволяет расширять экономическое сотрудничество.

Метод выявления уровня лояльности к организации является уже разработан и основывается на разделении работников на семь кластеров, первые пять из которых соответствуют относительному доверию работников к организации, а два последних – относительному недоверию. Метод аттестации работников основывается на сопоставлении уровня лояльности и уровня экономического доверия. Предложено премировать работников за доверие и лояльность к предприятию.

Обосновано, что результативность мер по обеспечению экономического доверия исчисляется уменьшением транзакционных издержек (что увеличит операционную прибыль предприятия), почти полным отсутствием имущественных споров, стабильностью экономических отношений (по закону Парето). Поэтому деятельность машиностроительного предприятия в условиях доверия является залогом его выживания в экономически неспокойное время.

Ключевые слова: доверие, экономическое доверие, методы вычисления доверия, экономическая эффективность, результативность деятельности предприятия, аттестация кадров, мотивация работников.