



Бонещкий О. О.

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ З ІНШИМИ ВИДАМИ ДОВІРИ

*Визначено об'єкт і предмет дослідження довіри. Запропоновано критерій, який дозволяє відрізнити економічну довіру від інших видів довіри. Наведено взаємозв'язок між економічною довірою та іншими видами довіри. Доведено, що у випадку, коли система не виправдовує довіри, то недовіра поширюється на всі елементи системи.*

**Ключові слова:** довіра, економічна довіра, об'єкт, предмет, методи дослідження довіри.

### 1. Вступ

У ситуації, яка склалася після гострої фази кризи, суб'єкти господарювання загострили свою увагу на проблемах виживання. Переоцінка цінностей суб'єктами господарювання, песимістичні настрої щодо економічної ситуації та інші фактори привели до зниження рівня довіри в економічних відносинах, що доводить актуальність обраної проблематики.

### 2. Аналіз літературних даних і постановка проблеми

Довіра є об'єктом досліджень у багатьох науках. Кожна наука загострює увагу саме на тих явищах довіри, які традиційно є предметом досліджень у тій чи іншій науці. Додатковим каменем спотикання є те, що термін «довіра» є омонімом, а в своїх працях автори не завжди вказують те значення, яке (або властивості якого) досліджують.

Метою даної статті є визначення взаємозв'язку між економічною довірою та іншими видами довіри. З огляду на це необхідно а) виявити ті сторони довіри, які є об'єктом досліджень різних наук, зокрема й економічної, і б) додатково дослідити точки перетину між економікою та іншими науками у питаннях довіри.

Для вирішення зазначених завдань варто спиратися на праці таких українських та зарубіжних вчених як економісти В. М. Геєць [1], О. Є. Кузьмін [2], В. Є. Куриляк [3], Дж. Кейнс [4], філософ Ф. Фукуяма [5], психологи А. Б. Купрейченко [6] і Т. П. Скрипкіна [7], соціологи Н. Луман [8], Дж. Коулман [9] і Ю. Свеженцева [10].

### 3. Результати досліджень

Як вже було сказано, термін «довіра» має декілька значень. Основні з них наведено у табл. 1.

Досліджено деякі економічні наслідки довіри. Так, у дослідженні [11] обґрунтовано, що взаємний обмін між контрагентами підвищує взаємний рівень довіри порівняно із одностороннім обміном, а також те, що поведінка контрагента є обернено пропорційною до рівня його влади. У праці [12] доведено, що наявність прямого обміну між контрагентами впливає на рівень довіри прямим чином, а рівень довіри до «сусідів» є вищим, ніж до «незнайомих». Високий рівень довіри у суспільстві забезпечує сталий економічний розвиток. Такої думки дійшли економісти Дж. Кейнс [4] і В. М. Геєць [1], які досліджували цю проблему у різні періоди і в різних умовах.

Таблиця 1

Значення категорії «довіра»

Автор	Значення категорії
Новий тлумачний словник української мови [13, с. 790]	Ставлення до кого-небудь, що виникає на основі віри в чиясь правоту, чесність, щирість і т. ін. Власти (влізти, вкратися, вкратися, втиратися, втертися і т. ін.) в довір'я — різними підступними діями, хитрощами і т. ін. домагатися довірливого ставлення до себе. Входити (увійти) в довір'я — домагатися довірливого і доброго ставлення до себе.
D. H. Mcknight, N. L. Chervany [14]	Цей термін є омонімом і включає такі значення: 1) структура (особистості); 2) диспозиція; 3) ставлення; 4) почуття; 5) очікування; 6) віра; 7) намір.
Ф. Фукуяма [5]	Очікування одних членів суспільства того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, відповідно до деяких загальних норм. Дещо з тих норм відноситься до сфери «фундаментальних цінностей» (наприклад, розуміння Бога чи справедливості), проте в їх кількість входять і такі цілком світські речі як професійні стандарти і корпоративні кодекси поведінки

Дані, наведені у табл. 1, підтверджують факт, що довіра є об'єктом вивчення різних наук. У табл. 2 наведено інформацію про об'єкти і предмети дослідження різними науками явища довіри. Об'єктом дослідження є те, на що спрямований процес пізнання. Предмет дослідження виділяється в межах об'єкта і охоплює його найважливіші риси, або властивості.

З метою уникнення неточностей у розумінні економічного значення довіри було запропоновано термін «економічна довіра». 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 [2, с. 103].

Суб'єктами економічної довіри (довірителем) є суб'єкти господарювання в особі посадових осіб, які здійснюють керівництво на всіх рівнях, громадські, державні інституції в особі керівників різних рівнів і прості громадяни. У конкретних випадках суб'єктом економічної довіри можуть виступати директор, його заступники керівники підрозділів тощо, які, в межах своїх повноважень, приймають рішення щодо формування фінансово-господарських зв'язків даного суб'єкта господарювання. Суб'єктами економічної довіри завжди є люди, або групи людей — одні представляють інтереси юридичних, або фізичних осіб, інші — свої власні.

Таблиця 2

Об'єкти, предмети і методи дослідження довіри основними науками

Наука	Об'єкт дослідження (загальний для науки)	Предмет дослідження	Методи дослідження довіри
Соціологія	Процеси, які відбуваються у суспільстві — між людьми; між людьми і соціальними інститутами, між соціальними інститутами	Соціальні процеси, викликані поведінкою як широких мас населення, так і окремих індивідів залежно від рівня довіри, закладеного у відносинах (інколи — соціальні наслідки таких процесів)	Анкетування, спостереження, опитування [10]
Психологія	Процеси, які виникають у психіці людини	Когнітивні та емоційні процеси, які проходять у психіці людини, викликані відносинами з різним рівнем довіри і їх вплив на поведінку людини	Анкетування, спостереження, опитування, психологічні тести [6, 7]
Економіка	Процес ведення фінансово-господарської діяльності макро- і мікрорівні	Економічні процеси, які виникають між суб'єктами господарювання (у тому числі й домогосподарствами), а також державними інституціями, залежно від рівня економічної довіри.	Анкетування, опитування, метод коефіцієнтів (запропонований автором)

Відповідно до об'єкту дослідження (пропонується використати критерій — об'єкт дослідження у науці, за яким можна розрізнити економічну довіру від інших видів довіри) можна розрізнити економічну, соціологічну і психологічну довіру. Різниця полягає в об'єктах дослідження. Психологічна довіра буде асоціюватися з такими категоріями як структура [особистості]; диспозиція; ставлення; почуття; намір (за джерелом [14]), соціологічна — ставлення; очікування; намір.

Спільним між соціологією та економікою (за даними табл. 2) є дослідження діяльності певних громадських інституцій і держави (яку можна розглядати як різновид інституцій). Увага зосереджується на таких аспектах: в економіці — на економічних результатах діяльності, у соціології — на соціальних результатах (або динамічних процесах). Зокрема, всі інституції підпадають під державне регулювання — у частині державної реєстрації, формування звітності та ін. Певними соціальними групами можна вважати представників кожної з галузей народного господарства, тому на стику соціології та економіки знаходиться державне регулювання економіки та функціонування державного сектору економіки. Так, якщо рівень довіри до певних владних інституцій змінюється, то змінюється поведінка суб'єктів господарювання, що у різних ситуаціях по-різному впливатиме на курс гривні відносно основних валют, рівень експорту, або імпорту (за видами товарів) тощо.

Спільними в економічній та соціологічній науках є такі соціальні групи: безробітні, ті, хто навчається, хто працює (у сферах виробництва, надання послуг, чи виконання робіт), групи працівників і підприємців тощо. Тому перерозподіл валового внутрішнього продукту через Пенсійний фонд, недержавні пенсійні фонди, інші фонди, неприбуткові організації (кредитні спілки) може розглядатися як у розрізі економіки, та і в розрізі соціології (відносини між соціальними групами).

Соціолог Дж. Коулман довів, що доцільно деякі соціальні величини (у тому числі і довіру) ввести в економічний аналіз [9]. Думку соціолога можна привести у якості підтвердження наявності спільних точок дотику між соціологією та економікою.

Н. Луман [8] дослідив, що довіра відрізняється від віри і впевненості такими ознаками: природа віри така, що віри доказів не потрібно, а довіра — це тоді коли докази можна зібрати, але з певних причин цього не робиться; впевненість стосується своїх сил, умінь тощо, а щодо дій іншого не можна бути впевненим, тобто можна лише довіряти іншому. Економічна довіра — це впевненість у надійності іншої сторони, рівень еко-

номічної довіри — це рівень впевненості у надійності контрагента (виражений у відсотках). Таким чином, термін «економічна довіра» не суперечить уявленням Н. Лумана.

На стику економіки і психології знаходиться мотивація. В економіці увага акцентується на мотивації в межах підприємства, у психології — без обмежень. Довіра є явно чи неявно присутньою у різних теоріях мотивації (але це тема іншого дослідження), тому мотивація знаходиться на стику наук.

Реклама також знаходиться на стику між економікою і психологією, адже мета реклами — збільшення обсягу продаж (економічна складова), а методи — психологічні (наприклад, яскраві кольори обкладинок, які привертають увагу тощо). Реклама займає провідну роль у формуванні довіри до виробника, адже неправильно сформовані рекламою очікування щодо властивостей товару у подальшому знижуватимуть рівень довіри до виробника і вплинуть на наступний вибір покупця.

Зв'язками з громадськістю займаються як соціологія, так і психологія, адже і методи, і цілі ставляться з цих наук (рис. 1).

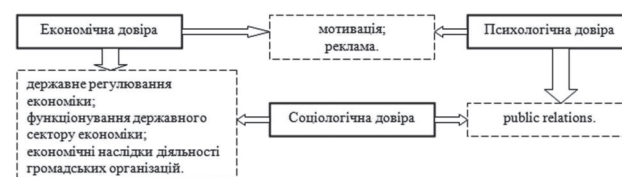


Рис. 1. Взаємозв'язок економічної, психологічної та соціологічної довіри

Термін «довіра» використовують також у комп'ютерних науках. Розглядаючи комп'ютерну систему, у якій діють актори за раніше обумовленим приписом (або моделями). Ці приписи для акторів є аксіомами і є формальними правилами, що зумовлює подальшу поведінку акторів (а це, у свою чергу, впливає на безпеку системи). Тому у комп'ютерній інженерії під довірою розуміють очікування системного власника позитивного зворотного зв'язку від системи [15]. Відповідно, недовіра — це антивимога до системи, тобто конкретні випадки, яких системі слід уникати. Відповідно, довіритель є фізична особа (яка у деяких випадках може виступати від імені фізичної), а об'єктом довіри — комп'ютерна (інформаційна) система. Якщо система не поводиться так, як від неї очікує власник, то за систему відповідає розробник (це нагадує економічну довіру до товару).

Варто зазначити, що термін «довіра» має інший зміст, коли розглядати процес циркулювання інформації в мережі Інтернет. У даному випадку «довіра» сприймається як «істина» (комп'ютерними системами і програмами, які використовують інформацію з Інтернету), або «істина» чи «правдоподібність» (людьми-користувачами) [3, с. 149]. Перший випадок є прикладом довіри у кібернетиці, другий — до ЗМІ, які поширюють свої повідомлення через Інтернет.

На макроекономічному рівні можна розглянути наприклад, банківську систему, де акторами є комерційні банки та НБУ, а приписами — законодавчо-нормативне регулювання банківської діяльності. Якщо від системи (у прикладі — банківської) немає позитивного зворотного зв'язку, то недовіра осіб, які виявили довіру до системи переходить у недовіру до всієї системи — як елементів системи (банків), так і її інструментів (засобів заощадження, платіжних засобів тощо) і продуктів системи (кредитні, депозитні та інші). Таким же чином можна розглянути й інші системи. Запропонувати чітку категорію інформаційно-комп'ютерної довіри поки що складно, тому на рис. 1 зв'язку між нею та економічною довірою не наведено.

Філософ Ф. Фукуяма розглядає довіру складовою частиною культури, яка впливає на світогляд і поведінку різних соціальних груп населення. Під терміном «культура» він розуміє успадкований етичний навик, або звичку. Тому всі рішення, продиктовані культурою, є рішеннями, продиктованими звичкою [5]. Основні навички кожної культури зосереджені в тих етичних нормах, у яких суспільство регулює поведінку своїх членів. Кожна культура обмежує грубий егоїзм людської природи рамками деяких неписаних моральних правил [5]. Фукуяма стверджує, що всі головні чесноти формуються у дитинстві. Зв'язок з економічною довірою прослідковується в очікуванні такої поведінки контрагента, у якій відсутній опортунізм і зловживання.

Довіра тісно пов'язана з аксіологією — наукою про цінності (особистості та суспільства). Становлення довірчих відносин між контрагентами можливе у випадку, якщо у них збігається система цінностей (як правило, у системі цінностей мають збігатися базові цінності — найосновніші). У випадку, якщо у партнера змінюється система цінностей, то може змінитися поріг довіри до нього (пори́г довіри — це такий рівень довіри, при якому недовіра переростає у довіру і навпаки), або змінитися поведінка партнера. В економічному сенсі контрагент може не виконати деякі зобов'язання (або не виконати всі) перед своїм економічним партнером, що вплине на показники діяльності партнера. Ймовірно, що гостра фаза кризи у 2008—2009 рр. вплинула на систему цінностей керівників багатьох підприємств, установ, організацій.

Отже, довіра є омонімом [14], тому кожна наука користується певними, властивими їй значеннями цього терміну. З метою усунення неточностей у розумінні терміну добре було б дослідникам вказувати те значення терміну довіра, яке вони вивчають.

Аксіологія займається дослідженням людських цінностей. Економічна довіра формується лише при співпадінні базових цінностей у керівників суб'єктів господарювання, що втілюється в економічній поведінці. В іншому випадку економічна поведінка буде такою, що знизить рівень довіри між керівниками господарюючих суб'єктів.

Наприклад, машинобудівні підприємства працюють на кінцевий продукт. У цьому спостерігається співпадіння цінностей керівників цих підприємств (прибуток заробляють шляхом ведення виробництва, а не шляхом махінацій) і цілей (ціль у них однакова — разом зробити кінцевий продукт і його продати), тому між ними виникає певний рівень довіри (у тому числі й економічної довіри). За допомогою економічної довіри можна описати їхню діяльність — в умовах, коли кожен максимізує свій прибуток (що є суттєвою перешкодою для співпраці) машинобудівні підприємства все-таки співпрацюють і отримують певний результат (деколи кращий, деколи гірший).

#### 4. Висновки

Економічна довіра пов'язана із:

1. Соціологічною довірою тим, що обидві науки вивчають державне регулювання економіки та економічні наслідки діяльності соціальних інституцій, тому зміна рівня довіри до громадських організацій вплине на розподіл чи перерозподіл валового внутрішнього продукту.
  2. Психологічною довірою через мотивацію і рекламу. Варто ще раз наголосити, що психологія розглядає мотивацію значно ширше, ніж менеджмент.
  3. Системною (інформаційно-комп'ютерною) довірою — очікуванням позитивного зворотного зв'язку від системи, якій довіряють.
- За допомогою економічної довіри можна описати явище співпраці між суб'єктами господарювання в умовах, коли існують серйозні перешкоди такої співпраці.

#### Література

1. Геєць, В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В. М. Геєць // Економічна теорія. — 2010. — № 3. — С. 7—19.
2. Кузьмін, О. Є. Довіра як економічна категорія [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Вісник НЛТУ України. — Львів: РВВ НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.2. — С. 100—104.
3. Куриляк, В. Є. Довіра у валютно-фінансових відносинах на світовому і національному ринках [Текст] / В. Є. Куриляк // Світ фінансів. — 2009. — № 4. — С. 147—155.
4. Keynes, J. M. An Open Letter to President Roosevelt [Електронний ресурс] / J. M. Keynes. — Режим доступу: \www/URL: <http://newdeal.feri.org/misc/keynes2.htm>.
5. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с.
6. Купрейченко, А. Б. Психология доверия и недоверия [Текст] / А. Б. Купрейченко. — М.: Институт психологии РАН, 2008. — 571 с.
7. Скрипкина, Т. П. Психология доверия [Текст] / Т. П. Скрипкина. — М.: АCADEMIA, 2000. — 564 с.
8. Luhmann, N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives [Електронний ресурс] / N. Luhmann. — Режим доступу: \www/URL: [http://onemvweb.com/sources/sources/familiarity\\_confidence\\_trust.pdf](http://onemvweb.com/sources/sources/familiarity_confidence_trust.pdf).
9. Коулман, Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ [Текст] / Дж. Коулман // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10, № 3. — С. 33—40.
10. Свеженцева, Ю. Лояльность до організації та організаційна поведінка [Текст] / Ю. Свеженцева // Соціальна психологія. — 2008. — № 3. — С. 103—117.
11. Molm, L. Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition [Текст] / L. Molm, N. Takahashi, G. Peterson // American Journal of Sociology. — 2000. — Vol. 105, № 5. — P. 1396—1427.

12. Buchan, N. Swift Neighbors and Persistent Strangers: A. Cross-Cultural Investigations of Trust and Reciprocity in Social Exchange [Текст] / N. Buchan, R. Croson, R. Dawes // American Journal of Sociology. — 2002. — Vol. 108, № 1. — P. 168–206.
13. Яременко, В. Новий тлумачний словник української мови у чотирьох томах [Текст] / В. Яременко, О. Сліпущко. — Т. 1: А-Є. — К.: Аконті, 1998. — 910 с.
14. Mcknight, D. H. The meanings of Trust / D. H. Mcknight, N. L. Chervany [Електронний ресурс]. — Режим доступу: \www/ URL: <http://misrc.umn.edu/wpaper/WorkingPapers/9604.pdf>
15. Thomborson, C. Axiomatic and Bihavioural Trust [Електронний ресурс] / С. Thomborson. — Режим доступу: \www/ URL: <https://www.cs.auckland.ac.nz/~cthombor/Pubs/Foundation/trust2010.pdf>

#### ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ С ДРУГИМИ ВИДАМИ ДОВЕРИЯ

Определены объект и предмет исследования доверия. Предложен критерий, который позволяет отличить экономическое доверие от других видов доверия. Приведена взаимосвязь между экономическим доверием и другими видами доверия. Доказано, что в случае, когда система не оправдывает доверия, то недоверие распространяется на все элементы системы.

**Ключевые слова:** доверие, экономическое доверие, объект, предмет, методы исследования доверия.

*Бонецький Орест Олегович, асистент, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Україна, e-mail: or-fin@mail.ru.*

*Бонецький Орест Олегович, асистент, кафедра фінансов, Національний університет «Львівська політехніка», Україна.*

*Bonetskyi Orest, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, e-mail: or-fin@mail.ru*

УДК 336.662:330.142.211.4

**Галахова О. В.,  
Зайцев О. В.**

## АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ ВИРОБНИЦТВА

*Представлено порівняльний аналіз амортизаційної політики у часі до 2011 року та з 2011 року. Розглянуто можливості та переваги діючої на поточний момент амортизаційної політики в Україні та її вплив на формування власних коштів підприємств та організацій. Діючі засади амортизаційної політики дають можливість знижувати податкове навантаження.*

**Ключові слова:** амортизаційна політика, строк повної амортизації, мінімально допустимі строки корисного використання.

### 1. Вступ

Сформовані впродовж господарської діяльності підприємств та організацій основні засоби (необоротні активи) потребують постійного контролю та ефективного управління ними. Одним із напрямів управління основними засобами є визначення форм і методів фінансового управління необоротними активами підприємств та організацій в процесі здійснення ними економічної та фінансової діяльності та підтримка їх оптимального розміру. Одним із дієвих напрямків фінансового управління основними засобами, або мовою бухгалтерії — управління необоротними активами, є планування та здійснення амортизаційної політики, чим і обґрунтовується актуальність даної статті.

### 2. Аналіз літературних даних та постановка проблеми

Проблеми амортизаційної політики, її роль у процесі відтворення основного капіталу активно досліджують провідні вітчизняні економісти: Баб'як Н. Д. [1], Городянська Л. В. [2], Орлов С. П. [3], Пархоменко В. М. [4], Саєнко С. Г. [5], Сорокіна Л. В. [6], Шерстенников Ю. В. [7], Щирська О. В. [8] та інші.

Не применшуючи напрацювання згаданих науковців треба зазначити, що питання амортизаційної політики й на сьогодні є досить актуальними, і потребують подальшого розгляду. Пов'язано це з тим, що дослідження сутності та принципів формування амортизаційної політики підприємств велися переважно за умов що склалися у 2002–2010 роках. Із введенням в дію Податкового кодексу амортизаційна політика в Україні кардинально змінилася.

Як і раніше, важливим фінансовим завданням амортизаційної політики в процесі управління необоротними активами на підприємствах і в організаціях є акумулювання грошових коштів з метою своєчасного й ефективного оновлення основних засобів.

Але тепер завдання в частині формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення основних засобів має нові механізми свого виконання.

Проблема полягає в тому, що за нових умов амортизаційна політика стала впливати не опосередковано, як це було раніше, а безпосередньо на такі показники виробництва, як розмір амортизаційного фонду, розмір податку на прибуток, на ціну продукції, на інфляційний прибуток. За умов діючої амортизаційної політики формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення основних засобів стало прерогативою підприємств, а не держави.