

УДК 631.115.1

Лисенко В.В.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва***ДОВІРА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ****TRUST AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT
OF ENTREPRENEURSHIP IN AGRIBUSINESS****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито роль інституту довіри як вагомого фактора розвитку підприємницької діяльності в агробізнесі. Запропоновано відтворювану модель з виділенням довіри в якості фактору підприємницької діяльності. Підкреслено, що комплексний аналіз змін потенціалу підприємства дозволяє оцінити можливості розвитку підприємства на рівні довіри до нього зі сторони інвесторів і ділових партнерів.

Ключові слова: довіра, економічна довіра, підприємництво, фактор розвитку, агробізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта роль института доверия как весомого фактора развития предпринимательской деятельности в агробизнесе. Предложена воспроизводимая модель с выделением доверия в качестве фактора предпринимательской деятельности. Подчеркнуто, что комплексный анализ изменений потенциала предприятия позволяет оценить возможности развития предприятия на уровне доверия к нему со стороны инвесторов и деловых партнеров.

Ключевые слова: доверие, экономическое доверие, предпринимательство, фактор развития, агробизнес.

ANNOTATION

The role of the institute of trust as an important factor in the development of entrepreneurship in agribusiness. A model is playing with the allocation of trust as a factor of business activity. It is emphasized that a comprehensive analysis of potential changes in the company to evaluate development opportunities on a level of trust in him on the part of investors and business partners.

Keywords: trust, economic confidence, business, factor of development, agribusiness.

Постановка проблеми. Яке місце сьогодні в суспільстві і економіці займає довіра? Чи можна стверджувати, що при інших рівних умовах те підприємство, до якого рівень довіри вище, буде демонструвати кращі темпи довгострокового економічного зростання? Як формувати, а саме головне – аналізувати інститут довіри в країні, де існує майже тотальна недовіра до влади і будь-яких державних інституцій, банків і будь-яких фінансових інституцій?

На сьогодні в умовах глобалізації ринків, збільшення попиту на товари і послуги стає як ніколи актуальним налагодження партнерських відносин. Побудова ефективної системи взаємовідносин в довготривалій перспективі є однією із основних конкурентних переваг. Фундаментом успішного партнерства є створення довірливих стосунків, в яких довіра заснована не на родинних стосунках. Довіра передусім сприймається як емоційно-психологічне поняття, але воно відіграє важливу роль в економічних взаємовідносинах.

В умовах зміни суспільних відносин, що нині переживає Україна, одним із головних факторів людської діяльності стає довіра. Економічна довіра – це очікування, надія, впевненість у надійності економічного об'єкта. Її можна розглядати з таких позицій: населення і суб'єктів господарювання до органів державної влади; постачальників до підприємства; позичальників до кредиторів, і навпаки; фізичних і юридичних осіб до грошей; керівників до працівників, і навпаки; споживачів до продукції підприємства тощо. Суб'єктом довіри завжди є людина.

Проблема, пов'язана із формуванням інституту довіри у підприємницькій діяльності, є однією із ключових в інституційному напрямку і має більш практичне значення. Це в повній мірі можна пояснити, бо інститут довіри є основним джерелом модернізації сучасної економіки і суспільства в цілому. Нестача довіри перешкоджає економічному зростанню, стримує інвестиційну активність, викликає інші негативні наслідки. На жаль, про довіру почали говорити тоді, коли проведені державною реформи не тільки виявилися неефективними, але і послабили економіку України.

Існуюча значна диспропорція в соціально-економічних, демографічних показниках країни значно погіршилася за умов економічної і військово-політичної кризи і призвела до виникнення масштабної кризи довіри до держави і до її інститутів. Дана обставина обумовила панування недовіри і підозри у відносинах між економічними агентами, що не сприяє ефективній реалізації соціально-економічних програм та сталому розвитку української економіки в цілому. Тому великий науковий і практичний інтерес представляє вивчення інституту довіри в економіці України в цілому і галузі сільського господарства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Довіру як економічне явище досліджували такі українські та зарубіжні вчені: Г.І. Андрущенко, О.О. Бонецький, Р.Х. Іванова, Т.О. Кричевська, О.Є. Кузмін, В.Д. Лагутін, І.Й. Малий, В.О. Мандибура, Є.Г. Матвіїшин, П. Штомпка та ін.

«Інститут довіри є особливою неформальною нормою в суспільстві, що відображає стосунки людей у всіх проявах людської діяль-

ності... Довіра в найширшому розумінні слова означає впевненість людини в добросовісності, чесності, добропорядності, щиросердечності, правильності відношення других осіб до чогонебудь. Мова йде про формування у більшості громадян чи населення довіри до дій різного роду суб'єктів господарювання, до політиків чи наукових концепцій, до якості товарів чи статистичних даних, довіри до членів родини тощо» [1, с. 11].

«Етимологія слова «довіра» виявляє його зв'язок з таким поняттям, як «віра», а префікс «до» вказує на напрям... Виходячи з цього визначення, довіру можна розглядати як певні очікування, які виникають на основі віри... Але довіра належить і до надії» [2, с. 37].

«В економічній сфері довіру можна визначити як відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації належних основ такої впевненості, тобто основ відшкодування витрат та еквівалентності. Суб'єкт, таким чином, будує свої відносини з конкретною особою чи інститутом на основі уявлень про певний ідеальний образ цього суб'єкта чи інституту, не перевіряючи відповідність конкретного суб'єкта абстрактному образу» [3, с. 56].

Доведено, що 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 і проявляється у: 1) впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження; 2) впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3) впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання; 4) надії, що складеться необхідна ситуація» [4, с. 103].

Т.О. Кричевська виділяє складові довіри: «1) певний рівень впевненості в позитивних наслідках дій іншого; 2) усвідомлення ймовірності негативних наслідків; 3) прийняття рішення в умовах невизначеності або ризику як оціненої ймовірності втрат; 4) соціальний характер довіри» [5, с. 8].

Г.І Андрущенко виявив, що ключовим елементом довіри є невизначеність, що супроводжується ризиком; а «між довірою і передбачуваністю існує прямо пропорційна залежність: рівень довіри тим вищий, чим більш передбачуваним є рівень безпеки та надійності налагодженого контакту» [6]. «Існує також зв'язок між рівнем ризику надання довіри/недовіри, результативністю та наслідками. Так, високий рівень ризику при позитивному результаті призводить до встановлення високого рівня довіри, при негативному – низького» [6].

На думку О.О. Бонецького, суспільству важ-

ливо збільшувати рівень довіри, бо концепція економічної довіри тісно пов'язана з конкурентоспроможністю економіки загалом і підприємства зокрема, рівнем добробуту як власників підприємства, так і його працівників, оздоровленням фінансової складової суспільних відносин тощо. В його дослідженнях чітко простежується зв'язок між довірою до товару і довірою до виробника, а також роль і значення держави у формуванні довірливих відносин на ринку [7, с. 20–21].

На думку польського соціолога П. Штомпки, довіра стає необхідною умовою розвитку в силу зростання невпевненості людей в майбутньому. Невпевненість пов'язується із збільшенням складності і непрозорості сучасних суспільств.

Дослідник приходиться до висновку, що довіра виконує позитивну функцію: мобілізує людські дії, заохочує творчу, інноваційну, підприємницьку активність по відношенню до інших людей, знижує невизначеність і ризик, пов'язані із людськими діями, і в результаті можливості дії зростають пропорційно зростанню довіри [8]. На думку К. Ерроу, «по суті, кожна комерційна операція включає в себе елемент довіри» [9, с. 357].

У будь-якому бізнесі при пошуку партнерів організації неминуче зіштовхуються із проблемою довіри. Взаємна довіра є основою тривалих взаємовигідних відносин. На початкових стадіях побудови взаємовідносин не слід покладатися лише на довіру. Довіра приходить пізніше, їй передують процес створення довірливих стосунків. Щоб створити довіру у процесі обміну, підприємства мусять відпрацювати загальні норми, культуру і когнітивні рамки. Прозорість та відкритість мають безпосереднє відношення до довіри у бізнесі.

Особливу значимість при встановленні довірливих стосунків у бізнесі має своєчасне розкриття адекватної інформації стосовно:

- структури управління (корпоративна структура, структура власності);
- виробництва і реалізації продукції;
- ресурсів підприємства (фінансових, матеріальних, трудових тощо).

Високий рівень прозорості означає, що надана звітність сприяє створенню чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства. Така інформація повинна бути дійсною, доступною і зрозумілою. Ступінь розкриття інформації повинен визначатися стратегією бізнесу і забезпечувати економічну безпеку діяльності підприємства. Тим не менше, прозорості і відповідальності недостатньо, щоб завоювати довіру. В кінцевому підсумку все залежить від чесності людей [10, с. 52–54].

Побудова довіри у взаємовідносинах бізнес-партнерів передбачає ретельний аналіз сильних і слабких сторін свого підприємства з тим, щоб визначити, чи є можливості для виконання своєї частини роботи у партнерстві. Подібна самооцінка дозволяє уточнити власну роль у

партнерстві. Не менш важливо дізнатися все про потенційного партнера, про його сильні та слабкі сторони, познайомитися із співробітниками, конкурентами, постачальниками і споживачами партнера [11]. Чим більшою інформацією будуть володіти партнери про себе та один про одного, тим легше будуть встановлюватися довірливі стосунки між ними.

Довірливі стосунки між суб'єктами ринку сприяють росту інвестиційної привабливості бізнесу і збільшенню оборотного капіталу підприємств. У зв'язку з цим актуальним є розкриття економічної ролі і значення використання довіри як однієї із базових категорій, визначаючих розвиток економіки і підприємництва.

Кожна країна має свої особливості ведення національної економіки, на що, в свою чергу, може впливати рівень довіри. «З одного боку, в суспільствах, де люди користуються взаємною довірою, витрати на ведення бізнесу є меншими, бо скорочуються затрати часу і коштів на так звані операційні статті витрат, пов'язані з оформленням угод чи іншими організаційно-правовими сторонами виробничої діяльності. З іншого боку, у суспільствах, де низький рівень довіри, людям складніше організуватися для ведення бізнесу поза сімейним колом (рівень довіри високий лише у сім'ї)» [10, с. 231–232]. Наприклад, в країнах Латискої Америки більше половини ВВП виробляється підприємствами, які належать невеликій частині родин, тому у рейтингу за показником ВВП на душу населення у 2013 р.: Аргентина – 52, Бразилія – 60, Парагвай – 108, а країни, які мають більш визначені ознаки демократичного громадянського суспільства, мають показники набагато кращі, так наприклад: Канада – 11, Німеччина – 18, Норвегія – 2, США – 10, Швеція – 6 [11].

Для України характерна ситуація імітації довіри у взаємовідносинах бізнесу і контрагентів з існуванням декількох шарів фіктивного економічного інтересу, які прикривають головний – витяг надприбутку за рахунок партнерів і споживачів. Це можливо при достатній близькості до джерел інформації і центрів прийняття рішень, а також отримання особливих переваг на взаємовигідній основі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «довіра» часто зустрічається в наукових дослідженнях, програмних документах і періодиці. Але сутність явища досліджена недостатньо, особливо як фактора підприємницької діяльності. Передусім необхідність дослідження ринкової довіри обумовлена актуальністю формування чіткого уявлення про дане поняття і його роль у розвитку аграрного сектора, кількісного виміру цієї ролі і обґрунтування заходів втручання в агробізнес.

Необхідність і актуальність дослідження обумовлена складністю поняття «довіра» і доцільності пошуку оптимальних варіантів організа-

ції і регулювання агробізнесу (не тільки малого, але і середнього і великого). Від того, який сенс вкладати в це поняття, які критерії приймаються за основу, залежить як зміст регулюючих функцій держави, так і конкретні напрямки стимулювання і підтримки агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чисельні дослідження показують, що процвітання іноземних компаній обумовлено високим рівнем довіри в цих країнах. Підкреслюючи відмічене, деякі автори ведуть мову про кризу довіри в нашій країні, про те, що проблема довіри не тільки не втратила своєї актуальності, але й стала все більше впливати на економічний розвиток.

Високий рівень довіри є одним із умов зростання інвестиційної привабливості, розвитку інтеграційних форм в рамках спільного підприємництва, що обумовлює залучення інвестицій і підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності.

Сьогодні для України залучення інвестицій в реальний сектор економіки – питання її виживання. Будуть інвестиції – буде розвиток реального сектора, а відповідно, і економічне зростання. Якщо не вдасться залучити – неминуче зникнення виробництв, деградація економіки, зубожіння країни, соціальні бунти та інші супутні явища. Особливу значимість залучення інвестицій має для АПК, оскільки тільки завдяки вирішенню цієї проблеми на мікро- та макrorівнях можливо активізувати підприємницьку діяльність на селі і розвивати сільське господарство. Все більше визнається багатофакторність довіри, його єдина роль в ринковій економіці. Невипадково довіру визнають в якості норми, інституту і фактора підприємницької діяльності. Персоніфікована його форма багато в чому визначає соціальний капітал агрофірм, їх актив у системі міжнародного агробізнесу або основний принцип підприємницького менеджменту сільськогосподарських організацій. Також можна вести мову про ринкову довіру у фінансово-кредитній системі аграрного сектора економіки. Останнє особливо важливе для розвитку малого агробізнесу, яке забезпечує не тільки формування конкурентного середовища та насичення платоспроможного попиту, але і необхідні структурні зрушення в економіці, які роблять суттєвий внесок у бюджети різних рівнів.

В сучасних умовах важливим принципом у взаємовідносинах між економічними партнерами виступає довіра, яка дозволяє гнучко реагувати на вимоги ринку, адаптуватися до змін зовнішнього середовища, знижувати сукупні суспільні витрати. Тим самим довірчі відносини стають важливою передумовою довготривалих господарських зв'язків, виходять за межі взаємодії між компаніями і починають справляти вплив на економічні взаємовідносини на макrorівні.

Подолання аграрної кризи неможливе без

об'єднання інтересів сільськогосподарських товаровиробників, фінансово-кредитних структур, науково-дослідних, промислових і торгових інститутів на підставі корпоративних утворень. В свою чергу, необхідно усвідомлювати, що при партнерських відносинах між підприємствами на перший план виходить рівень довіри один до одного, будучи специфічним ресурсом, активом, який здатен підвищити привабливість підприємства у відношенні реалізації спільних проєктів і, відповідно, підвищити економічну ефективність сільськогосподарського виробництва. Об'єднання інтересів великої кількості сільськогосподарських товаровиробників можливе на підставі формування інформаційно-консультаційною службою і сільськогосподарськими підприємствами економічних взаємовідносин, які повинні набути в майбутньому системний характер, при цьому головним об'єднуючим фактором може слугувати залучення інвестицій інформаційно-консультаційною службою.

На активізацію підприємницької і інвестиційної діяльності в аграрному секторі національної економіки впливає доступність інформації про об'єкт інвестування, сучасних технологіях ведення сільського господарства, які підвищують ефективність виробництва. У зв'язку з цим суттєво підвищується роль інформаційно-консультаційних служб, які можуть виступати як посередники між потенційними інвесторами і сільськогосподарськими підприємствами, так і самі суб'єктами інвестування.

Однією із надскладних проблем сільськогосподарської економіки є підтримка паритету цін на промислові і сільськогосподарські товари, тому немале значення має регулювання ціна на сільськогосподарську продукцію, що, в свою чергу, призведе до підтримки рівня цін. Ситуацію, яка склалася на ринку сільськогосподарської продукції, можливо вирішити, використовуючи модель біржового механізму реалізації сільськогосподарської продукції, сутністю якої є довірливі відносини суб'єкта в галузі підтримки паритету цін.

Довіру як економічну категорію можна вважати активом, так як при високому рівні довіри у підприємства виникають переваги по залученню інвестиційних ресурсів, пошуку ділових партнерів та ін., що призводить до підвищення ефективності виробництва і збільшенню доходу підприємства. Таким чином, довіра є похідною інвестиційної привабливості. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки рівня довіри сільськогосподарськими організаціями. Оскільки довіра асоціюється з ризиками, тобто чим вище довіри, тим нижчий рівень довіри, то, враховуючи можливі сільськогосподарські ризики, представляється можливим кількісно оцінити

довіру.

Довіра – це неодмінна умова ефективності управління підприємницькою діяльністю сільськогосподарських підприємств. При цьому довіра є фактором підприємницької діяльності, досягнення якого потребує певних затрат по забезпеченню його певного рівня.

На рис. 1 представлено відтворену модель з виділенням довіри в якості фактора підприємницької діяльності.

Розвиток підприємства відбувається тим швидше, чим якісніше перетворюються інвестиції в результат підприємницької діяльності і чим більша частина результату відволікається на розвиток довірливих ринкових відносин та інших факторів підприємницької діяльності.

При цьому довіра постачальників капіталу і споживачів (власників, інвесторів, кредиторів, держави, суспільства в цілому) є базовою і доволі чутливою похідною від рівня інвестиційної привабливості підприємства. Довіру звикли вважати своєрідним фактором, без якого неможливе залучення інвестицій в сільське господарство і, відповідно, неможливе ведення розширеного відтворення. Дане положення витікає із формули виробничої функції, відповідно до якої існує залежність обсягу виробництва у вартісному виразі (V) від його факторів, до яких можна віднести і існуючий рівень довіри зі сторони потенційних партнерів:

$$V=f(T,K,M,HT,ПП,РД),$$

де T – трудові ресурси; K – капітал; M – матеріальні ресурси; HT – науково-технічний рівень виробництва; $ПП$ – продуктивність праці; $РД$ – рівень довіри.

Отже, збільшення випуску продукції за рахунок залучення інвестицій залежить від рівня довіри, яка є одним із факторів економічного зростання.

Сьогодні рівень довіри до підприємства оцінюється на підставі аналізу його господарської діяльності. В свою чергу, необхідно відмітити, що ефективність підприємства оцінюється на підставі аналізу фінансових показників підприємства: ліквідності, фінансової стійкості, активності, рентабельності та ін. Підкреслюємо, що економічна діяльність, в свою чергу, тісно пов'язана з такими поняттями як ресурси

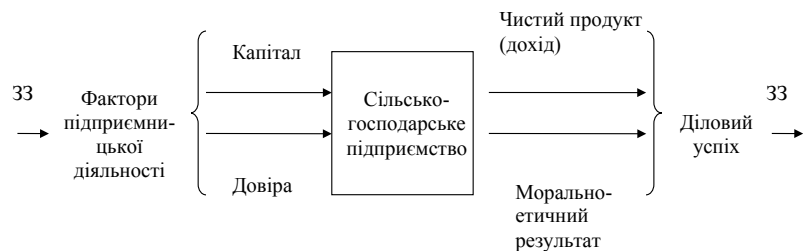


Рис. 1. Відтворена модель сільськогосподарського підприємства (з виділенням довіри в якості фактора підприємницької діяльності): ЗЗ – зворотний зв'язок, визначений інноваційно-інвестиційною діяльністю по забезпеченню сталості агробізнесу

підприємства, затрати і результати. По суті, економічна оцінка діяльності підприємства зводиться до того, що на початковому етапі оцінюється техніко-організаційний рівень підприємства тобто його потенціал, потім проводиться аналіз ресурсів і ефективності їх використання шляхом співвідношенні затрат до отриманого результату.

Ефективна діяльність підприємства веде до зростання вартості підприємства, відповідно, зміну вартості підприємства рекомендується розглядати в якості комплексного показника оцінки економічної ефективності діяльності підприємства і орієнтира при побудові партнерських відносин. Аналіз даних змін дозволяє дати інформацію про потенціал збільшення або зниження ринкової вартості підприємства.

В той же час потенціал самого підприємства – це не тільки ресурси, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для вирішення якоїсь задачі, але і існуючі можливості підприємства. По суті, потенціал підприємства – це можливість зміни вартості капіталу підприємства в сторону його збільшення.

Для комплексної оцінки потенціалу підприємства в таблиці 1 виділені складові елементи потенціалу підприємства.

Таблиця 1
Складові елементи потенціалу підприємства

Елемент потенціалу	Сутність аналізу
Інтелектуальний потенціал	Оцінка людського капіталу Оцінка структурних активів Оцінка інтелектуальної власності Оцінка іміджу підприємства
Організаційний потенціал	Оцінка рівня організації виробництва
Фінансовий потенціал	Оцінка ліквідності і платоспроможності Оцінка фінансової стійкості Оцінка результатів роботи підприємства
Ринковий потенціал	Оцінка показників, які характеризують позицію підприємства на ринку
Виробничий потенціал	Оцінка основних і оборотних фондів Оцінка земельних ресурсів Оцінка рівня кваліфікації кадрів

Представлена в таблиці 1 комплексна оцінка потенціалу збільшення ринкової вартості підприємства дозволяє дати повну картину підприємства в цілому, яка характеризує ступінь потужності у конкурентному відношенні, а також уявлення про можливі реалізації потенціалу підприємства. Реалізація потенціалу підприємства призводить до нарощування потужності підприємства і збільшення в результаті його вартості.

Висновки. Таким чином, на підставі комплексного аналізу змін потенціалу підприємства виявляється можливим оцінити можли-

вості розвитку підприємства на рівні довіри до нього зі сторони інвесторів і ділових партнерів. В свою чергу, наявність можливостей реалізації потенціалу підприємства виступає резервом підвищення рівня економічної довіри.

Підкреслимо можливі результати позитивного впливу довіри на підприємницьку діяльність в агробізнесі:

1. Дослідники відмічають, що довіра, яка виникла у відносинах підприємців, знижує витрати ведення бізнесу. У більшості випадків подібні затрати пов'язані з додатковими механізмами контролю, які необхідно створювати для забезпечення стабільності господарських відносин в умовах невизначеності. Довіра, існуюча в підприємницьких стосунках, є своєрідною конкурентною перевагою, яка надає підприємцям можливість зекономити на необхідності регуляції взаємодій.

2. На ранніх етапах побудова довірливих стосунків між партнерами є вкрай складним і трудомістким заняттям, яке крім всього іншого потребує суттєвих інвестицій матеріальних і часових ресурсів. Але якщо на початкових стадіях ефективність довірливих стосунків може бути нижчою, ніж формальних договірних, то, розвиваючись, довіра допомагає збільшити прибутки кожної із сторін. В першу чергу це пов'язано із виникаючою у зв'язку з цим можливістю використовувати більш «тонкі» механізми управління угодою.

3. Довіра впливає на оцінку підприємцями результативності протікання угод, знижує конфліктність і підвищує внутрішню задоволеність партнерів від двосторонніх відносин. На сукупну оцінку ефективності трансакцій впливає не тільки загальний обсяг отриманого прибутку, але й представлення (вірні чи помилкові) про долю доданої вартості, яку отримує кожен із контрагентів у результаті її розподілу. Довіра сприяє формуванню уявлення про господарські трансакції як справедливих і правильних. Довіряючи, партнери ще на початку роблять припущення про те, що результат їх відносин з партнерами буде благополучним і їм вдасться уникнути обману.

4. Довіра не тільки знижує затрати і укріплює відносини партнерів, які розвиваються протягом тривалого часу, вона сприяє швидкому поширенню нового знання, а також інноваційної діяльності. Довірливі стосунки призводять до інтенсивного обміну знаннями, якими володіють партнери і які виникають в результаті досвіду їх співробітництва. Відсутність необхідності розробки механізмів контролю використання результатів інтелектуальної діяльності у відносинах партнерів дозволяє знисити невизначеність і збільшити швидкість поширення знань.

Довірливі стосунки між суб'єктами ринку сприяють росту інвестиційної привабливості бізнесу і збільшенню оборотного капіталу під-

приемств, тому довіра є важливим фактором, що визначає розвиток економіки і підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки / І.Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка. – 2009. – Вип. 19. – С. 11–16.
2. Лагутін В.Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації : [монографія] / В.Д. Лагутін, Т.О. Кричевська. – К. : Вид-во Київ. нац. торг.-екон. ун-ту, 2004. – 269 с.
3. Мандибура В.О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 55–68.
4. Кузмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є. Кузмін, О.О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С.100–104.
5. Кричевська Т.О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин / Т.О. Кричевська // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 5–18.
6. Андрущенко Г.І. Довіра як засіб нейтралізації ризику та протидії невизначеності / Г.І. Андрущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_43/files/ST43_02.pdf.
7. 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.
8. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 416 с.
9. Arrow K. J. Gifts and Exchanges / K. J. Arrow // Philosophy and Public Affairs. 1974. Vol. 1. № 4. 357 p.
10. Иванова Р.Х. Доверие как ключевой фактор партнерства в бизнесе / Р.Х. Иванова // Проблемы экономики. – 2010. – № 1. – С. 51–55.
11. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Р. Уоллес. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.
12. Матвіїшин Є.Г. Оцінка чинників розвитку довіри як основи соціально-економічного зростання в регіонах України / Є.Г. Матвіїшин, І.Л. Матвіїшин // Публічне управління: теорія і практика. – 2010. – № 3–4. – С. 230–235.
13. GDP per capita, current prices (U.S. dollars) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.ru/sijweyg/gdp-per-capita-ranking-2015-data-and-charts>.