Висновок. Здійснений аналіз та дослідження існуючих підходів до оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства дає змогу стверджувати, що на сьогодні не існує єдиної методики, яка б враховувала всі характеристики та фактори що впливають на його величину. Окрім цього, важливим елементом оцінювання ефективності використання економічного потенціалу є використання методу балів, зокрема запропонована нами методика оцінювання дасть змогу більш об'єктивно оцінити рівень використання тих чи інших ресурсів, виявити фактори, які на них впливають, а також запобігти загрозам неефективного використання потенціалу загалом. Важливим при цьому є використання тих показників, які репрезентують на підприємстві конкретний вид ресурсів потенціалу та дають змогу здійснити подальший моніторинг невикористаних можливостей.

Література

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібн. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К. : Центр навч. літ-ри, 2009. – 400 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.

3. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.

4. Мізюк Б.М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук, С.Т. Дуда. – Львів : Вид-во Львівської КА, 2011. – 260 с.

5. Сомун М.М. Структура ресурсного потенціалу промислових підприємств / М.М. Сомун // Науково-технічний збірник ХНЕУ, 2011. – № 12. – С. 101.

Ильчук Е.А., Ткачук И.-М.О. **Совершенствование методики оценки экономического потенциала торгового предприятия**

Рассмотрены существующие методы и подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Обоснованы сущность и особенности экономического потенциала предприятия. Предложены направления совершенствования существующих подходов к оценке экономического потенциала торгового предприятия на основе сочетания метода баллов и коэффициентов. По результатам проведенного исследования сделан вывод о необходимости учета не только финансовых показателей, но и тех, которые характеризуют его социальную эффективность и позволяют более объективно оценить социально-экономическое эффективность.

Ключевые слова: экономический потенциал, эффективность, оценка экономического потенциала, метод баллов, торговое предприятие.

Ilchuk O.O., Tkachuk I.-M.O. **Improvement methodological of estimation of economic potential commercial enterprises**

The article deals with existing methods and approaches to assessing the economic potential of commercial enterprise. Substantiates the nature and characteristics of the economic potential of commercial enterprise. Directions improving existing approaches to assessing the economic potential of commercial enterprise through a combination method points and coefficients. The results of the study concluded that the need to consider not only financial performance, but also those that characterize its social efficiency and allow more objectively assess the socio-economic performance.

Keywords: economic potential, efficiency, evaluation of the economic potential of the method points, trading company.

УДК 330.8(477.83)

Здобувач Р.Р. Августин[1] *– Львівська КА*

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПЕРСОНАЛІЗМУ ТА ЇЇ ЕКОНОМІКО-ІСТОРИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ

Розкрито особливості основних засад доктрини соціального капіталу на основі праць її провідних репрезентантів Р.Д. Патнама, Д. Норта та Ф. Фукуями. Акцентовано увагу на проблемі історичної зумовленості національної традиції соціального капіталу.

Вступ. Одним із пріоритетних завдань сучасної економічної політики в Україні є відродження малого та середнього приватного підприємництва як основного структуроутворювального елемента національної ринкової економіки. Досвід перехідних економік вказує на визначальне значення національних традицій формування соціального капіталу у розбудові конкурентоспроможного національного приватного підприємництва та середнього класу як стрижня ринкової економіки й громадянського суспільства.

Невідповідність між прикладними і теоретичними знаннями про соціальний капітал зумовила різнобічний дослідницький інтерес до нового поняття у світовій і вітчизняній науці. Класики світової соціології – М. Вебер, Т. Веблен, Е. Дюркгейм, Ф. Теніс першими дали пояснення трансформації індивідуальної довіри людини в "упредметнену довіру" окремого співтовариства. На історичне значення та національні особливості соціального капіталу вказують відомі аналітики Р. Патнам, Ф. Фукуяма. Представники сучасної економічної соціології П. Бурдьє, Дж. Коулман, Р. Інглехарт, Г. Лурі, В. Іноземцев, В. Радаєв, П. Шихірєв розглядають немонетарну мотивацію та неформальні інституційні практики як важливі ресурси соціальної взаємодії економічних агентів.

Теорію і методологію розвитку економічної системи досліджено у наукових працях вчених різних економічних шкіл: М. Алле, Г. Бекера, Д. Белла, М. Блауга, Дж. Бьюкенена, О. Вільямсона, Дж. К. Гелбрейта, Л. Ерхарда, М. Кастельса, Р. Коуза, К. Маркса, Д. Норта, В. Ойкена, А. Ослунда, Ф. Хайєка, Д. Ходжсона, Й. Шумпетера. Суперечності, сутність та інституціональну динаміку транзитивної економічної системи досліджують російські та українські вчені А. Аузан, С. Архієреєв, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, Л. Дмитриченко, М. Звєряков, Р. Капелюшников, Б. Кваснюк, І. Малий, Р. Нуреєв, А. Олійник, Ю. Пахомов, А. Покритан, О. Сухарєв, В. Тарасевич, А. Чаусовський, М. Чумаченко, А. Чухно, А. Шастітко, О. Яременко.

У визнання та становлення нової економічної науки – соціальна економіка – істотний внесок зробили вітчизняні вчені Д. Богиня, В. Єременко, Г. Задорожний, Ю. Зайцев, Г. Тарасенко, С. Тютюнникова, А. Ягідка. Розроблення теоретико-методологічних засад актуального наукового напряму передбачає дослідження проблематики соціального капіталу.

Проте на сьогодні не вироблено єдиного підходу до визначення сутності та функцій соціального капіталу як багатофакторного ресурсу нації.

[1] Наук. керівник: проф. Г.І. Башнянин, д-р екон. наук – Львівська КА

Проблема залишається дискусійною, переважають політичні і соціологічні підходи щодо предмета обговорення. Але ситуація поступово змінюється. Обґрунтування політекономічного аспекту соціального капіталу вже знайшло відображення в публікаціях М. Гуревічова, О. Грішнової, Е. де Сото, Л. Стрельнікової, А. Шадріна.

Постановка завдання. Метою пропонованого дослідження є аналіз основних засад доктрини соціального капіталу на прикладі праць її провідних репрезентантів Р.Д. Патнама, Д. Норта та Ф. Фукуями.

Результати. Процес систематизації основних методологічних підходів до вивчення соціального капіталу як категорії як у світовій, так і у в українській науці ще триває Термін "соціальний капітал" порівняно недавно увійшов у науковий обіг [1; 2]. Сьогодні його активно використовують у різних наукових соціальних та економічних дисциплінах і в громадській політиці [3]. Уперше термін "соціальний капітал" використала Ліда Джадсон Ганіфан у 1916 р. для опису громадських осередків сільської освіти [4] . Цей термін також використано у класичній праці Джейн Джейкобс "Смерть і життя великих американських міст", в якій вона пояснювала, що густа соціальна мережа, яка існувала в старіших міських забудовах змішаного призначення, становила форму соціального капіталу, що сприяв громадській безпеці" [5] .

Економіст Ґлен Лаурі, а також соціолог Іван Лайт використовували термін "соціальний капітал" у 1970-х роках для аналізу проблеми економічного розвитку центральної частини міста: афроамериканцям бракувало зв'язків довіри та соціальної прив'язки всередині їх власних громад, що існували в середовищі азійських американців та інших етнічних груп, і потрібно було пройти довгий шлях, аби знайти пояснення відносної відсутності розвитку малого бізнесу серед чорношкірого населення [6-7] . У 1980-х роках термін "соціальний капітал" використали у більш широкому контексті соціологи Джеймс Коулман та Роберт Патнам [8-11]. Ідею соціального капіталу розвинули також відомі дослідники П'єр Бурдьє та Френсіс Фукуяма [12-15]. Вони пов'язували її з підвищенням ефективності урядів, економічного розвитку й економічної діяльності. Як зазначає Френсіс Фукуяма, з початку 1990-х років соціальний капітал виконує роль "організаційної концепції" в соціальних науках, оскільки важко знайти інший академічний термін, який би так швидко увійшов у загальний словник громадянського дискурсу, як ідея соціального капіталу [14, с. 60]. Методологічні засади концепції соціального капіталу також стають усе більш затребуваними для аналізу соціально-економічних трансформацій в різних куточках світу, зокрема в посткомуністичних країнах. Міжнародні економічні інститути, наприклад Всесвітній банк, активно використовують концепцію соціального капіталу в понятійному апараті інституціонального аналізу проблем і перспектив розвитку країн з перехідною економікою.

Початок новітнього теоретичного дискурсу про соціальний капітал пов'язаний, передусім, з дослідженнями американського теоретика державного управління та соціолога Роберта Патнама, він активно використовує концепцію соціального капіталу у вивченні традицій громадянської активності в Італії і США початку 1990-х років [10, 11]. Ця концепція є одним з центральних теоретичних положень дослідження Р. Патнама і його колег "Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії" [10; 16], де вона апробується під час вирішення дослідницького завдання: чому громадське життя в одних регіонах Італії активніше, а уряди ефективніші, тоді як в інших регіонах громадські традиції нерозвинені, процвітає клієнтизм і корупція, а діяльність місцевих інститутів влади украй неефективна. На погляд Р. Патнама, причини такого стану полягають в регіональних відмінностях у площині рівня акумуляції, потенціалу такого феномену, як соціальний капітал. Отже, за Р. Патнамом, формами соціального капіталу є соціальні норми, інституціоналізовані в "горизонтальні" зв'язки співпраці, на противагу "вертикальним"[16, с. 79].

Як стверджує дослідник, соціальний капітал як довіра, норми та мережа громадської активності підвищує ефективність суспільства, полегшуючи координацію дій: "Як і інші форми капіталу, соціальний капітал є продуктивним. Він дає можливість досягти певної мети, якої не можна досягти за його відсутності… Скажімо, група людей, що виявляють довіру одне одному і доводять, що їм можна довіряти, буде здатна ефективніше працювати, ніж така ж сама група людей, якій бракує довіри. У селянській спільноті, де селянин довіряє своєму сусідові спресувати сіно і де знаряддя праці в основному позичені, соціальний капітал дає змогу кожному селянину виконувати свою роботу з меншими витратами фізичного капіталу, тобто знарядь праці та обладнання" [16, с. 24].

Для нашого дослідження важливим є висновок Роберта Патнама про особливу роль соціального капіталу у розвиткові кредитної кооперації: "Кредитні спілки складаються з груп, "які згодні робити внески до певного фонду, що повністю або частково передається кожному вкладникові по черзі. Кредитні спілки поширені від Нігерії до Шотландії, від Перу до В'єтнаму, від Японії до Єгипту, від вест-індійських іммігрантів на сході Сполучених Штатів до чиканос на Заході, від неосвічених китайських селян до керівників банків та економічних прогнозистів у Мехіко. Багато ощадних і позичкових інституцій Сполучених Штатів починали своє існування з кредитних спілок" [16, с. 34].

Роберта Патнам на прикладі кредитних спілок ілюструє, як можна вирішити проблеми колективної дії, спираючись на зовнішні джерела соціального капіталу, оскільки вони засновані на сформованих давніше соціальних зв'язках між окремими людьми. Як і традиційний капітал для традиційних позичальників, соціальний капітал править за додаткове джерело коштів, але він доступний і для тих, хто не має доступу до звичайних кредитних ринків. Не маючи майна, щоб заставити його як гарантію, члени спілок фактично дають під заставу свої соціальні зв'язки. Отже, соціальний капітал – це засіб розширення кредитних можливостей у таких спільнотах і сприяння ефективності ринків, що діють у них [16, с. 95]. Кредитні спілки часто співпрацюють з кооперативами та іншими видами організацій взаємодопомоги й солідарності. Як і кредитні спілки, товариства взаємодопомоги також репрезентують інвестиції в соціальний капітал.

Як і у випадку з традиційним капіталом, ті, хто має соціальний капітал, прагнуть нагромаджувати його більше – "той, хто має більше, більше

одержує". "Успіх у започаткуванні цих дрібномасштабних початкових інституцій дає змогу групі індивідів будувати на основі нагромадженого таким чином соціального капіталу, вирішувати великі проблеми на основі ширших і складніших інституційних структур. Сучасні теорії колективної дії не наголошують на ролі зростання інституційного капіталу" [16, с. 127].

Більшість різновидів соціального капіталу, як-от довіру, Альберт Гіршман називає "моральними ресурсами", тобто ресурсами, що при використанні не зменшуються, а наростають; і навпаки, без ужитку ці ресурси зникають. Чим більше двоє людей виявляють довіру один одному, тим більша їхня взаємна впевненість [15, с. 77]. Інші форми соціального капіталу, як-от соціальні норми та зв'язки, також збільшуються у разі використання та зменшуються, лежачи без ужитку. Отже, на підставі названих причин варто сподіватися, що соціальний капітал формується в чеснотливому суспільстві і руйнується в порочному.

Однією з особливостей соціального капіталу, як-от довіри, норм і зв'язків, є те, що він звичайно становить спільне добро, тоді як звичайний капітал є приватним добром. "Як атрибут соціальної структури, до якої належить індивід, соціальний капітал – аж ніяк не приватна власність тієї чи тієї особи, яка має від нього користь" [15, с. 78]. Як і всі форми спільного блага, соціальний капітал часто недооцінюють, і приватні агенти недостатньо поставляють його. Довіра є важливим компонентом соціального капіталу. Як зазначав Кенет Ероу, "фактично кожна комерційна угода має в собі елемент довіри, особливо довготермінова угода. Можна впевнено стверджувати, що економічна відсталість у світі великою мірою пояснюється браком взаємної довіри" [15, с. 79].

Патнам робить висновок, що у регіонах Італії з високою громадянською свідомістю, на відміну від Неаполя, соціальна довіра була основним інгредієнтом поведінки, що підтримувала динамізм економіки та ефективність уряду: "Довіра сприяє співпраці. Що вищий рівень довіри у спільності, тим більша ймовірність співпраці. А співпраця сама вже породжує довіру. Постійне нагромадження соціального капіталу – вирішальний чинник, що стоїть за чеснотливими колами громадянської свідомості Італії" [16, с. 229].

У складних сучасних середовищах соціальна довіра може виникати з двох пов'язаних між собою джерел – норм взаємності та мереж громадської активності. Згідно з Джеймсом Коулменом, соціальні норми передають право контролювати якусь дію від одного агента до інших кожного виконавця, тому що ця дія має свої зовнішні ефекти, тобто наслідки (позитивні чи негативні) для інших. Інколи ці наслідки виявляються у процесі ринкового обміну, але часто вони не виявляються. Норми виникають там, де якась дія має однакові наслідки для всіх, але ринки з права контролю цієї дії важко встановити, тому жоден окремий агент не може з вигодою для себе брати участь в обміні, аби здобути право контролю [8]. Такі норми прищеплюють та підтримують із допомогою виховання та соціалізації (зокрема виховання громадянськості), а також покараннями. Найважливішою серед цих норм є принцип взаємності. Взаємність може бути двох видів, які інколи називають "збалансованою" (або "специфічною") та "генералізованою" (або "розпорошеною") [8]. Збалансована взаємність – це одночасний обмін товарами еквівалентної вартості. Її прикладом може бути обмін святковими подарунками серед колеґ у бюро або певними послугами серед законодавців. Генералізована взаємність, як влучно її окреслює Фукуяма, передбачає неперервні відносини обміну, що будь-якої конкретної миті є невинагородженими або незбалансованими, проте вони пов'язані зі взаємними сподіваннями, що в майбутньому вони одержать винагороду за виконану тепер послугу. Скажімо, дружба майже завжди передбачає генералізовану взаємність. Цицерон (до речі, родом з Центральної Італії) з надзвичайною точністю охарактеризував норму генералізованої взаємності: "Немає більш необхідного обов'язку, ніж плата добром за добро. Всі люди не довіряють тому, хто забув віддячити"[13].

Норма генералізованої взаємності – високопродуктивний компонент соціального капіталу. Спільноти, в яких дотримуються таких норм, можуть ефективніше протистояти принагідному скоєнню злочинів задля власної вигоди та вирішувати проблеми колективної дії. Взаємність була основною характеристикою "баштових товариств" та інших організацій самодопомоги, які допомагали вирішувати проблеми безпеки в північних республіканських комунах середньовічної Італії, так само як у XIX ст. виникли товариства взаємодопомоги, діяльність яких була спрямована на створення економічної безпеки. Норма генералізованої взаємності, згідно із твердженням Фукуями, допомагає примирити егоїзм та солідарність: "Кожна індивідуальна дія в певній системі взаємності звичайно характеризується поєднанням того, що можна було б назвати короткотерміновим альтруїзмом та довготерміновим егоїзмом. Я допоможу вам сьогодні, сподіваючись (можливо, непевно, туманно, без розрахунку), що ви допоможете мені в майбутньому. Взаємність – це ряд вчинків, кожен з яких у близькій перспективі альтруїстичний (дає користь іншим коштом альтруїста), але вся сукупність таких учинків здебільшого сприяє поліпшенню добробуту кожного учасника" [13].

Мережі громадської активності – важлива форма соціального капіталу. Чим густіша така мережа у спільноті, тим більша ймовірність, що її члени будуть здатні взаємовигідно співпрацювати: "Мережі громадської активності утверджують суворі норми взаємності. Співвітчизники, які взаємодіють у різних соціальних середовищах, "здатні виробити жорсткі норми прийнятної поведінки та обмінюватися своїми взаємними сподіваннями при багатьох підтверджувальних взаємодіях". Такі норми поведінки зміцнюються" мережею взаємовідносин, які залежать від утвердження репутації людини, яка дотримується обіцянок та визнає схвалені місцевою спільнотою норми поведінки" [13].

Особливо важливим для нашого дослідження є висновок Патнама про те, що мережі громадської активності є відображенням минулих успіхів у співпраці, які можуть правити за визначену культурою модель майбутньої співпраці: "Культурний фільтр забезпечує неперервність, тож формальне вирішення проблем обміну в минулому впливає на сьогодні, і такий неформальний тиск є важливим джерелом неперервності у процесі тривалих соціальних змін" [15, с. 237]. Отже, як зазначає Патнам, громадянські традиції Північної Італії забезпечують історичну основу різних форм співпраці, які, виявившись у минулому доцільними, й тепер використовують громадяни під час вирішен-

ня нових проблем колективної дії. Товариства взаємодопомоги були сформовані на міцному фундаменті давніх цехів, а кооперативи та масові політичні партії використали досвід цих товариств. Сучасний італійський рух захисту довкілля спирається на цей фундамент. Навпаки, там, де давніше не існувало успішної співпраці, важче подолати бар'єри підозри та шахрайства. Зіткнувшись із новими проблемами, що потребують колективних вирішень, люди в усьому світі звертаються за розв'язком до свого минулого. Члени громадянсько свідомих спільнот знаходять приклади успішних горизонтальних взаємозв'язків у своїй історії, тоді як люди в регіонах із невисокою громадянською свідомістю знаходять, у найкращому разі, приклади вертикальних зв'язків [15, с. 246].

Ще одним важливим висновком американського дослідника є те, що вертикальні зв'язки є менш надійними, ніж горизонтальні, під час вирішення дилем колективної дії це може бути однією з причин, чому в XIX ст. капіталізм виявився ефективнішим, ніж феодалізм, та чому у XX ст. демократія довела, що вона ефективніша за автократію. Якщо горизонтальні мережі громадської активності допомагають членам об'єднань вирішувати дилеми колективної дії, тоді чим більш горизонтально структурована організація, тим більше вона сприятиме інституційному успіху в межах цієї спільноти.

Отже, поворотні пункти історії можуть мати надзвичайно тривалі наслідки. Як наголошують "нові інституціоналісти", інституції, – а ми додамо, й соціальне середовище, що зумовлює їхню діяльність, – проходять через різні історичні етапи розвитку, але не завжди досягають стану унікальної та ефективної рівноваги. Історія не завжди ефективна. Вона не завжди може усунути соціальні чинники, що гальмують прогрес та зміцнюють колективну ірраціональність. Цю інертність не можна приписати й індивідуальній ірраціональності. Натомість особи, що раціонально реагують на соціальне середовище, призначене їм історією, утверджують соціальну патологію.

Сучасні теоретики економічної історії просто скопіювали таку особливість соціальних систем, як "залежність від подоланого шляху". Те, куди ви потрапите, залежить від того, звідки ви прийшли, а до деяких цілей звідси ви просто неспроможні дістатися. Залежність від пройденого шляху може витворити стійку відмінність у діяльності двох суспільств навіть тоді, коли формальні інституції, ресурси, відносні ціни та індивідуальні вподобання однакові в обох суспільствах. Наслідки цього твердження як для економічного, так і політичного розвитку дуже глибокі.

Даглас Норт проілюстрував це твердження, простеживши постколоніальний розвиток Північної та Південної Америки й пов'язавши його з їхньою колоніальною спадщиною. Після набуття незалежності як Сполучені Штати, так і латиноамериканські республіки мали однакові конституційні форми управління, багаті ресурси та схожі міжнародні можливості. Але Північна Америка виграла від своєї децентралізації – англійської парламентської спадщини, тоді як латиноамериканці перебували під прокляттям ' централізованої авторитарності, родинності та клієнтурності, які вони одержали у спадщину від пізньосередньовічної Іспанії. Коли стати на ґрунт нашого дослідження, північні американці успадкували громадянські традиції, тоді як латиноамериканці успадкували традиції вертикальної залежності та експлуатації. Тут не йдеться про те, що північно- та південноамериканці мали різні вподобання, – просто історично сформовані соціальні середовища поставили їх перед різними низками можливостей та стимулів. Паралель між таким контрастом: між Північною та Південною Америкою і тим, що ми бачимо в Італії, просто разюча [16, с. 89].

Використовуючи термін "інституція" в його широкому значенні – "правила гри в суспільстві", – Норт зазначає, що інституційні моделі мають здатність самоутверджуватись – навіть тоді, коли вони соціально неефективні. По-перше, індивідові майже завжди легше пристосуватися до наявних правил гри, ніж шукати способів їх змінити. Справді, такі правила мають тенденцію сприяти появі організацій та об'єднань, хоча почасти саме завдяки їм вони неефективні. По-друге, якщо розвиток іде певним конкретним шляхом, організаційний досвід, культурні звичаї та психічні стереотипи соціального світу сприяють утвердженню такого курсу. Співпраця або шахрайство та експлуатація стають усталеною нормою. Неформальні норми та культура змінюються повільніше, ніж формальні правила мають здатність замінювати їх. Отже, накидання зовні загальних формальних правил приведе до досить різних наслідків [16, с. 98].

Дослідники, як зазначає Норт, довго сперечалися, що причина, а що наслідок – культура чи структура. На його погляд, у цьому контексті дискусії, що перше – культура чи структура, курка чи яйце,– дебати зовсім безперспективні. Важливіше зрозуміти, як історія вирівнює деякі обрані шляхи та відкидає інші. Даглас Норт підводить підсумки цим дискусіям: "Залежність від пройденого шляху означає, що історія має значення. Ми не можемо зрозуміти сьогоднішнього вибору (і оцінити його, моделюючи економічну ефективність) без знання еволюції інституцій. Але ми саме розпочинаємо серйозне дослідження наслідків залежності від пройденого шляху. Неформальні впливи також мають значення. Щоб якнайкраще відповісти на такі питання, нам необхідно знати набагато більше про культурне походження норм поведінки та як вони взаємодіють з формальними правилами. Ми тільки починаємо серйозне дослідження інституцій" [16, с. 112].

Патнам зазначає, що в Італії майже десять століть Північ та Південь мали контрастний підхід до дилем колективної дії, які властиві всім суспільствам. На Півночі норми взаємності та мережі громадської активності були репрезентовані "баштовими товариствами", цехами, товариствами взаємодопомоги, кооперативами, профспілками та навіть футбольними клубами й літературними гуртками. Такі горизонтальні громадські зв'язки забезпечували набагато вищий рівень розвитку економіки та ефективності роботи інституцій, ніж на Півдні, де суспільно-політичні зв'язки були вертикально структурованими. Ці контрастні соціальні середовища впливали на роботу нових інституцій: чим вищий рівень громадянської свідомості суспільства, тим краще працює уряд. Наприкінці XX ст., як і на початку XII ст., суспільні інституції працюють краще у громадянській спільноті. У 1980-х роках Північ досягла великих успіхів у нагромадженні фізичного та людського капіталу, але цей успіх почасти увиразнений і почасти пояснений її давньою перевагою – наяв-

ністю великого соціального капіталу. "Ось один з уроків нашого дослідження: *соціальне середовище та історія глибоко впливають на ефективність роботи інституцій.* Там, де регіональний ґрунт сприятливий, регіони мають підтримку з боку регіональних традицій, але там, де цей фунт убогий, нові інституції малоефективні". – підсумовує Патнам [15, с. 222-223].

Висновки. Отже, дуже важливим є висновок репрезентантів неоінституціоналізму про історичну тяглість соціального капіталу, який стосується посткомуністичних держав та держав "третього світу". Для політичної стабільності, ефективності управління й економічного прогресу соціальний капітал може важити навіть більше, ніж фізичний або людський. Багато посткомуністичних суспільств мали слабкі громадянські традиції ще до утвердження тоталітарних режимів, а тоталітарне правління знищило навіть обмежений запас соціального капіталу. Власне без формування норм взаємності та мережі громадської активності неможливо позбутися таких вад як клієнтурність, беззаконня, неефективне врядування та економічна стагнація.

Ще один із важливих висновків цієї доктрини полягає у тому, що *інституційна історія здебільшого рухається повільно.* Там, де займаються створенням інституцій (а не просто пишуть конституції), час вимірюється десятиліттями. Ті, хто зацікавлений у демократії та розвитку економіки мають створювати спільноту з вищим рівнем громадянськості, але не повинні сподіватися жодних миттєвих результатів.

Література

1. Passey Andrew. Social Capital: Autonomy and Embeddedness / Passey Andrew // The Third Sector: For What and For Whom? – Dublin, Ireland. – 2000. – 34 p.
2. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy / F. Fukuyama // Foreign Affairs. – Volume 75, September-October, 1995. – P. 89-103.
3. Brown T.F. Theoretical Perspectives on Social Capital / T.F. Brown, Johns HopkinsUniversity. [Electronic resource]. – Mode of access http://www. jhunix.hcf.jhu.edu/~tombrown/Econsoc/soccap.html.
4. Lyda Judson Hanifan. The Rural School Community Center", Annals of the American Academy of Political and Social Science 67 (1916). – P. 89-103.
5. Jane Jacobs. The Death and Life of Great American Cities / Jacobs Jane. – New York : Vintage, 1961. – 234 p.
6. Glenn Loury. A Dynamic Theory of Racial Income Differences", in Women, Minorities, and Employment Discrimination, ed. P.A. Wallace and A. LeMund / Glenn Loury. – Lexington, Mass. : Lexington Books. – 1977. – 232 p.
7. Ivan H. Light. Ethnic Enterprise in America / Ivan H. Ligh. – Berkeley : University of California Press,1972. – 124 p.
8. James S. Coleman, "Social Capital in the Creation of Human Capital / James S. Coleman // American Journal of Sociology supplement. – 1988. – № 94. – S95-S120.
9. James S. Coleman The Creation and Destruction of Social Capital: Implications for the Law / James S. Coleman // Journal of Law, Ethics, and Public Policy. – 1988. – № 3. – P. 375-404.
10. Putnam R. Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy / Putnam Robert. – Princeton : Princeton University Press, 1993. – 45 p.
11. Robert Putnam. Bowling Alone: America's Declining Social Capita / Putnam Robert // Journal of Democracy. – 1995. – № 6. – P. 65-78.
12. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G. Richardson. – New York : Greenwood, 1985. – P. 248.
13. Fukuyama, F. Social Capital and Civil Society / F. Fukuyama // IMF Working Paper. – 2000. – № 74. – P. 26.
14. Фукуяма Френсіс. Соціальний капітал / Френсіс Фукуяма // Ї. – 2008. – Ч. 53. – С. 59-75.

15. Патнам Роберт Д. Творення демократії: традиції громадянської активності в сучасній Італії / Роберт Д. Патнам та ін. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 302 с.
16. Douglass North C. Transaction costs, institutions and Economic Perfomance / Douglass C. North. – International Center for Economic Growth, San Francisco, CA, ICEG Ocassional papers, 1992. – № 306. – 196 s.

Августин Р.Р. **Концепция экономического персонализма и ее экономико-исторический базис**

Раскрыты особенности основных принципов доктрины социального капитала на основе трудов ее ведущих репрезентантов Р.Д. Патнама, Д. Норта и Ф. Фукуямы. Акцентировано внимание на проблеме исторической обусловленности национальной традиции социального капитала.

Augustin R.R. **Concept of economic personalism and its economy-historical background**

It is exposed the generosities general principles of the doctrine of social capital at the basis of works it leading representatives R.D. Patnam, D. North and F. Fucujama. It is accented attention into the problem of historical causes of the national tradition of social capital.

УДК 336:330.142.27 ***Ст. викл. С.Л. Асаулюк, канд. екон. наук – Львівська КА***

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ МОДЕЛЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено теоретичні підходи до визначення сутності поняття капітал. Проаналізовано інструментарій і методи оптимізації структури капіталу підприємства, на основі яких запропоновано підхід до пошуку оптимальної структури капіталу за методом суміщеного ефекту максимізації зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості. Такий підхід до формулювання оптимальної цільової структури капіталу дасть змогу розробити загальні можливі напрями підвищення ефективності фінансового стабільного розвитку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: капітал, діагностика управління капіталом, оптимізація структури капіталу, фінансова стійкість, рентабельність власного капіталу, фінансовий важіль.

Постановка проблеми. На сьогодні умови, у яких працюють українські підприємства, є часто непередбачуваними та мінливими. Часті зміни зумовлюють необхідність підприємств адаптуватися та впроваджувати такі системи в діяльності, які б дали змогу підприємству не просто існувати, а функціонувати з найбільшою ефективністю. Такі зміни стосуються й управління капіталом підприємства, оскільки він є джерелом його фінансово-господарської діяльності. Відповідно, постає питання про удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства. Це насамперед стосується вибору оптимальної структури капіталу та пошуку надійних джерел його поповнення.

Теоретичними та практичними дослідженнями сутності капіталу, джерел його формування, методів застосування, а також розробленням систем та способів ефективного управління ним займались такі вчені-економісти, як: П. Самуельсон та У. Нордхауз, Д. Хайман, Дж. Хікс, П. Хейне, Дж. Робінсон та Р. Дорнбуш, П. Бурдьє, А.М. Поддєрьогін, І.А. Бланк, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна, Ф.Ф. Бутинець, В.О. Подольська, С.М. Клименко.

Мета роботи є вибір оптимальної структури капіталу для моделювання найбільш ефективного розвитку підприємства та досягнення стабільного зростання обсягів капіталу з паралельним підвищення рентабельності підприємства.