

Объект исследования - субъекты предпринимательской деятельности в Украине.

Цель работы - совершенствование теоретических основ стабильности и эффективности предприятия.

Метод исследования - обще научные методы, позволяющие системно решить проблемные задачи по выбранному направлению исследования.

Стабильность предприятия предлагается понимать как способность адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. Основными направлениями обеспечения стабильности и эффективности предприятия определены: финансовый, производственный, кадровый и информационный. Каждый из выделенных направлений характеризуется набором соответствующих элементов. Установлено, что механизмом стабильности и эффективности предприятия следует понимается как совокупность способов обеспечения взаимосвязанной действия подсистем и функций предприятия, использование которых в заданных пределах обуславливает достижение целей его деятельности в условиях нестабильности внешней и внутренней среды.

Результаты статьи могут быть использованы субъектами предпринимательской деятельности.

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования - поиск оптимального механизма управления стабильности и эффективности деятельности предприятия.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ, МЕХАНИЗМ, ПРИНЦИП, УПРАВЛЕНИЕ.

УДК 338.47.656.13

## СУТНІСТЬ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ

Бойко В.В., кандидат економічних наук  
Парфентьева О.Г.

Постановка проблеми. Успіх існування підприємства на ринку та перспективи подальшої діяльності залежать від багатьох чинників і визначаються його потенціалом розвитку. Потенціал відображає певні можливості будь-якого підприємства в різних сферах його функціонування. Чітке усвідомлення наявних чи потенційних можливостей розвитку підприємства створює фундамент для максимального використання та реалізації його потенціалу при прийнятті тактичних та стратегічних дій.

Специфічні умови функціонування ринкової економіки в Україні, в якій переважає орієнтація бізнесу на сферу обігу, підвищений підприємницький ризик, потребують досліджень теоретичних і методичних засад діагностики потенціалу розвитку підприємства, яка пов'язана із оцінкою можливостей, ресурсів з метою визначення напрямків і меж змін його розвитку.

Аналіз публікацій та постановка завдання. Дослідженню категорії «потенціал» присвячені праці багатьох вчених-економістів таких, як Б.Є. Бачевський, С.М. Глухарев, В.І. Довбенко, І.В. Заблодська, В.В. Ковальов, В.М. Мельник, Є.В. Мних, І.М. Репіна, О.О. Решетняк, Ю.О. Тараруєв, Б.Г. Шелегеда тощо. Проблеми формування, використання та розвитку потенціалу підприємства в галузі транспорту висвітлені в працях таких вчених, як О.О. Бакаєв, В.Н. Басков, Н.Я. Говорушенко, М.П. Денисенко, О. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, П. Р. Левковець, О. Липинська, Є.М. Сич, В.І. Щелкунов, Л.А. Ященко та інші.

Проте на сьогоднішній день, досить багато уваги акцентується на термінологічному та класифікаційному аспектах питання, але недостатньо уваги приділяється методиці оцінки потенціалу підприємств, зокрема тих, які надають транспортні послуги. На теперішній момент частка транспорту та зв'язку у ВВП України складає 9,9% (2011р.), тобто ця галузь на четвертому місці після інших видів діяльності (24,1%), торгівлі (17,8%) та переробної промисловості (16,4%). Розвиток транспорту реалізується на основі тісного взаємозв'язку між явищами стійкості та невизначеності. Значна частина вітчизняних автотранспортних підприємств вистояли в умовах кризи 2008-2009 рр. і зберегли вагомий конкурентний потенціал. Так, в сфері транспорту і зв'язку в 2010 р. порівняно з 2009 р. зростання виробництва склало 14,4%, а у 2011 р порівняно з 2010 р. ріст виробництва склав 19,7% [4]. Крім того галузь базується на приватній власності, що підкреслює застосування діагностики потенціалу розвитку підприємства для розробки стратегії діяльності підприємств транспорту.

Таким чином, важливим є уточнення сутності і складових діагностики потенціалу розвитку підприємства, визначення основних принципів, методів, етапів її проведення на підприємствах

транспорту.

Основна частина. Підприємство, намагаючись зайняти певну нішу на ринку, формує потенціал, який дає можливість закріпитись на ринку та визначити перспективи розвитку. Потенціал підприємства визначається можливостями (реалізованими і нереалізованими), ресурсами (залученими і незалученими у діяльність), навичками персоналу, формою підприємництва та організаційною структурою суб'єкта господарювання.

Класифікація потенціалу за видами досліджена на цей час краще, ніж його загальна внутрішня структура. Проте значна кількість авторів застосовує одні й ті ж самі поняття: стратегічний потенціал, потенціал розвитку, вкладаючи в них свій зміст, який не співпадає з іншими трактуваннями. Існують різні підходи до характеристик видових проявів потенціалу підприємства і дотепер немає єдиного визначення, яке відображає сутність категорії «потенціал розвитку підприємства».

Так, Н. Педченко характеризує потенціал розвитку підприємства «як системну властивість спроможності підприємства в майбутньому [8, с. 289]». Вчені Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк визначають потенціал розвитку як «властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих або появу нових властивостей, які можуть бути додатково створені у розмірах, обмежених природними, організаційно-технічними та загальноекономічними умовами [1, с. 32]». Економіст В.Н. Корольов потенціал розвитку характеризує як результат реалізації інноваційних рішень: «потенціал розвитку формується на основі бази даних, що відображають масштаби та структуру просування нових товарів на ринок товарів та технологій [6]». Науковець А.В. Зленко потенціал розвитку сучасної економічної системи оцінює результатами використання людського капіталу та показниками інноваційно-інвестиційної діяльності [5]. А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов характеризують потенціал розвитку «як певний баланс внутрішніх та зовнішніх зв'язків, що забезпечує невичерпні можливості успішного регулювання розвитку підприємства [2, с. 79]».

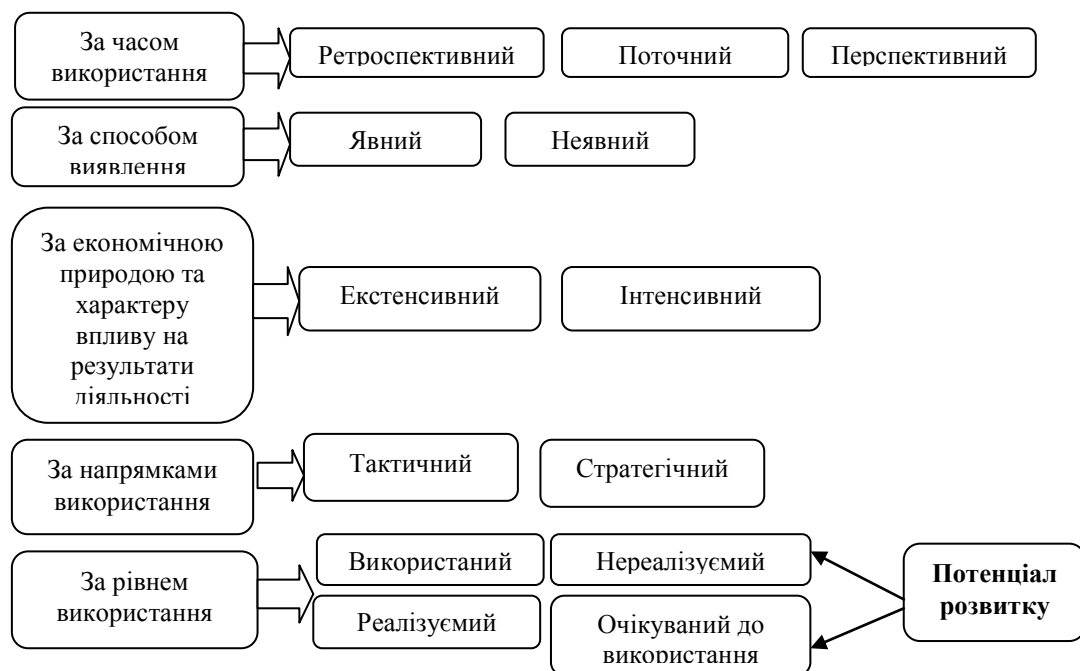


Рисунок 1. – Класифікація потенціалу підприємства за основними ознаками

Отже, потенціал розвитку підприємства це - можливість забезпечення додаткових вигод за рахунок змін кількісних та якісних характеристик, обмежена впливом зовнішніх факторів.

В економічній літературі окремо визначають і категорію «стратегічний потенціал», як сукупність всіх ресурсів підприємства, які забезпечують реалізацію конкретної стратегії його розвитку [9]; як можливість досягнення стратегічних цілей [8]; як «сукупність засобів, можливостей, ресурсів для здійснення поточної діяльності і розвитку організації [7]». Вчені Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький визначають стратегічний потенціал підприємства як «можливості» розвитку підприємства, резерви і ресурси формування стратегічного плану підприємства [10, с. 22].

Таким чином, стратегічний потенціал є близьким до потенціалу розвитку підприємства, проте відрізняється напрямками використання. Потенціал розвитку характеризує умови покращення

показників діяльності за рахунок оптимального (повного) використання його засобів, можливостей, ресурсів, а стратегічний потенціал характеризує можливості, які дозволяють реалізувати стратегію підприємства, досягнути стратегічних цілей.

Проведене дослідження дозволило надати класифікацію потенціалу підприємства за основними ознаками: часом та рівнем його використання, способом виявлення та характером впливу на результати діяльності підприємства, за напрямками використання (рис.1).

Така класифікація дозволяє оцінювати ступінь використання потенціалу підприємства через порівняння його перспективного рівня з поточними значеннями і визначити потенційні можливості підприємства.

Залежно від специфіки підприємства в його внутрішній структурі виділяють наступні функціональні області: маркетинг, виробництво, фінанси, кадри, менеджмент, наявність яких обумовлює необхідність функціональної структуризації потенціалу підприємства.

Основними складовими потенціалу підприємства автомобільного транспорту є: виробнича, кадрова, фінансова та маркетингова.

Кожний з видів потенціалів характеризує можливості підприємства в певній сфері діяльності і забезпечує досягнення визначеної для нього мети.

Потенціал підприємства в цілому і кожна його складова мають форму вираження і резерви росту: резерви як запаси і резерви як можливості росту потенціалу за рахунок ефективності його використання.

Оскільки формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та забезпечення високої якості реалізації, доцільно визначити основні фактори, які впливають на рівень потенціалу розвитку підприємства за сферою впливу:

- фактори зовнішнього середовища (політичні, правові, соціально-культурні, економічні, науково-технічні, екологічні, демографічні);

- фактори внутрішнього середовища (стратегія підприємства, досвід і навички управлінського персоналу, принципи організації та ведення бізнесу, корпоративна культура).

Діагностика потенціалу розвитку підприємства є систематизованою сукупністю аналітичних процедур по оцінці можливостей, ресурсів з метою визначення напрямків і меж змін розвитку підприємства для отримання очікуваного результату у майбутньому.

Проведення діагностики потенціалу розвитку підприємства передбачає наявність у підприємства можливостей, ресурсів, які змінюються в ході функціонування; напрямки їх змін визначаються зацікавленою в цьому стороною. Розширення можливостей зростання потенціалу розвитку обмежується впливом зовнішніх факторів, а його використання змінює співвідношення між реалізованим і нереалізованим потенціалом підприємства.

Діагностику потенціалу розвитку підприємства доцільно проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження [10, с. 32].

При комплексній формі - досліджуються всі складові потенціалу розвитку підприємства, які інтегруються в один єдиний показник. Складові потенціалу розвитку підприємства характеризують ефективність використання потенціалу функціональних сфер діяльності суб'єкта господарювання (виробничої, маркетингової, фінансової та кадрової), а інтегральний показник відображає ефективність використання потенціалу в цілому.

При поетапній формі - оцінюються основні критерії, які визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. При такій формі дослідження діагностика потенціалу розвитку підприємства включає аналіз якості вирішення наступних основних завдань: визначення цілей і напрямів розвитку підприємства; деталізація узагальнених стратегічних цілей підприємства для функціональних підрозділів; формування плану досягнення конкретних цілей за функціональними і територіальними підрозділами; організація реалізації планів; оцінка результатів реалізації планів.

Поелементна форма дослідження дозволяє виміряти відхилення фактичного реалізованого від можливого потенціалу і визначити нереалізовану його частку, яка диференціюється на резерв та надлишок.

Резервами розвитку потенціалу підприємства є можливості (умови і засоби) прискорення досягнення його цілей при дотриманні оптимального балансу функціонування всіх видів діяльності. Резерв у складі нереалізованого потенціалу не використовується за рішенням власника в залежності від зовнішніх та внутрішніх умов.

На підприємстві можуть формуватися дві групи резервів: резервні фонди і внутрішньовиробничі резерви. Резервні фонди підприємства – цілеспрямовано створені запаси матеріальних, технічних, фінансових і трудових ресурсів, які забезпечують гнучкість і безперервність виробництва, піддаються виміру і обліку, повинні мати оптимальний розмір. Внутрішньовиробничі резерви знаходяться в складі ресурсів, взаємодіючих у виробничому процесі, і виникають мимовільно в результаті якісної та кількісної невідповідності останніх один одному, а також виду й обсягу продукції, що випускається.

Залежно від економічної природи і характеру впливу резерви можуть бути екстенсивного (пов'язані із залученням додаткових ресурсів) та інтенсивного (пов'язані з раціональним використанням ресурсів) характеру.

Надлишок нереалізованого потенціалу - це частка потенціалу, який не може бути використаний за існуючих умов.

Резерви - можуть бути зменшені, а надлишки - можуть бути реалізовані у межах попиту ринку.

Методика діагностики потенціалу розвитку підприємства для прийняття управлінських рішень щодо розробки стратегічних заходів повинна містити наступні етапи:

- формування множини показників (індикаторів) за кожною складовою потенціалу розвитку;
- визначення оптимальних та граничних значень індикаторів;
- нормалізація індикаторів;
- визначення вагових коефіцієнтів;
- розрахунок інтегрального показника для кожної складової потенціалу розвитку.

Результатом діагностики потенціалу розвитку підприємства є висновки про відповідність потенціалу цілям на перспективу, межі відхилення від плану, запропоновані стратегічні заходи по досягненню якісно нового стану.

Чітке усвідомлення апаратом управління підприємства потенційних можливостей для розвитку підприємства створює фундамент для прийняття тактичних та стратегічних рішень для максимально можливого використання та реалізації потенціалу підприємства. Це і є необхідним для проведення діагностики потенціалу розвитку підприємства.

При діагностиці потенціалу розвитку підприємства можуть бути використані три основні підходи [10 с. 49-51]:

1) ресурсний підхід – орієнтований на визначення потенціалу розвитку підприємства як сукупності ресурсів, встановлені його величини як сукупності фізичних і вартісних оцінок окремих елементів;

2) структурний підхід – зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства, виходячи з певних встановлених нормативних співвідношень;

3) цільовий (проблемно-орієнтований) підхід – спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

Величина потенціалу розвитку підприємства може оцінюватися залежно від конкретного підходу як на основі абсолютних, так і на основі відносних показників. Універсальним вимірювачем елементів потенціалу підприємства є вартісні одиниці. Вартісна оцінка потенціалу ґрунтується як на кількісних, так і на якісних характеристиках.

Під час визначення перспектив розвитку підприємства важливо знати показники оцінки окремих складових потенціалу підприємства у їх взаємозв'язку та взаємозалежності. В управлінні підприємством найбільше значення мають дві категорії показників: цільові (відповідно до вибраних стратегій розвитку) та функціональні (мають істотний вплив за окремими напрямками діяльності).

Діагностика потенціалу розвитку підприємства потребує проведення моніторингу його стратегії, який забезпечує збір інформації та порівняння її характеристик з очікуваними значеннями з метою своєчасного виявлення ризику та відкриття нових можливостей для розвитку бізнесу.

Таким чином, діагностика потенціалу розвитку підприємства дозволяє оцінити ефективність його використання і розробити комплекс заходів, які найбільш повно враховують вплив усіх факторів зростання і сформувані збалансовані у всіх відношеннях потенціал підприємства.

Висновок. В ринкових умовах економічна діагностика має не лише виявляти хиби, а й розкривати можливості подальшого зростання економіки. Діагностика потенціалу розвитку підприємства потребує наявності методики її проведення, сформованої системи критеріїв, які спроможні відобразити стан потенціалу розвитку підприємства, оптимальні та граничні значення меж його змін з урахуванням чинників, що впливають на нього в той чи інший період часу.

Таким чином, подальші дослідження в даному питанні повинні проводитися у сфері розробки інформативних критеріїв, що характеризують стан потенціалу розвитку підприємства, і удосконалення методів діагностики потенціалу розвитку суб'єкта господарювання.

#### ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Воронкова А.Е., Погорелов Ю.С. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Порогелов // Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 4. – с. 77-84.
3. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. пос. / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. — 232 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Зленко В.А. Становлення та розвиток економічних відносин в аграрному секторі України: історико-науковий аналіз [Електронний ресурс] / В.А. Зленко // Історія науки і біографістика. – 2007. - № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/INB/2007-1/07zvaasu.pdf>.
6. Королев В.Н. Формирование потенциала развития для обеспечения конкурентоспособности предприятия [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / Валерий Николаевич Королев [Рус. акад. печати]. – Москва, 2007. – 24 с.
7. Коршунова Е.Д., Гостева А.М. Стратегический потенциал как фактор повышения адаптивности предприятия на различных жизненных этапах жизненного цикла / Е.Д. Коршунова, А.М. Гостева // Вестник МГТУ «Станкин». – 2001. - № 17.
8. Педченко Н. Потенціал розвитку підприємства як системна властивість спроможності підприємства в майбутньому / Н. Педченко // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. Частина 2. – с. 287-290.
9. Филатова М.В. Формирование и развитие стратегического потенциала предприятия масложировой промышленности [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / Марина Владимировна Филатова [Рус. акад. печати]. – Воронеж, 2006. – 22 с.
10. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [Текст] : Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. - НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. - 219 с.

#### РЕФЕРАТ

Бойко В.В., Парфентьева О.Г. Сутність діагностики потенціалу розвитку підприємств транспорту. / Вікторія Валеріївна Бойко, Олена Геннадіївна Парфентьева // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.:НТУ – 2012. – Вип. 10.

В статті уточнено сутність понять «потенціал розвитку», «стратегічний потенціал» підприємства. Узагальнено складові структури потенціалу підприємства, визначено основні принципи, методи, етапи діагностики потенціалу розвитку підприємства.

Успіх існування підприємства на ринку та перспективи подальшої діяльності залежать від багатьох чинників і визначаються його потенціалом розвитку.

Потенціал відображає певні можливості будь-якого підприємства в різних сферах його функціонування. Потенціал підприємства визначається можливостями, ресурсами, навичками персоналу, формою підприємництва та організаційною структурою суб'єкта господарювання.

Потенціал розвитку характеризує умови покращення показників діяльності за рахунок оптимального використання його засобів, можливостей, ресурсів. Стратегічний потенціал характеризує можливості, які дозволяють реалізувати стратегію підприємства, досягнути стратегічних цілей.

Діагностику потенціалу розвитку підприємства доцільно проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження. При діагностиці потенціалу розвитку підприємства можуть бути використані три основні підходи: ресурсний, структурний та цільовий.

Діагностика потенціалу розвитку підприємства потребує наявності методики її проведення, сформованої системи критеріїв, які спроможні відобразити стан потенціалу розвитку підприємства, оптимальні та граничні значення меж його змін з урахуванням чинників, що впливають на нього в той чи інший період часу.

Подальші дослідження в даному питанні повинні проводитися у сфері розробки інформативних критеріїв, що характеризують стан потенціалу розвитку підприємства, і удосконалення методів діагностики потенціалу розвитку суб'єкта господарювання.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** ПОТЕНЦІАЛ, ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ, СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ФОРМИ ТА ПІДХОДИ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.

#### ABSTRACT

Boyko V.V., Parfentjeva O.G. The essence of diagnostic potential of transport enterprises. / Viktoria Boyko, Olena Parfentjeva // Management of projects, system analysis and logistics. – K.: NTU . – 2012. – Vol. 10.

The article clarifies the nature of concepts "development potential", "strategic potential" companies. Generalized aspects of the structure potential of the company, the basic principles, methods, stages diagnostic potential of the enterprise.

The success of the existence of the enterprise market and further activities depend on many factors and determined its development potential.

Potential reflects certain features of any enterprise in various areas of its operation. Potential business opportunities defined, resources, skills, staff, forms of business and organizational structure of the entity.

Potential development characterizes the conditions to enhance business performance through optimal use of its assets, capabilities, resources. Strategic potential describes features that allow you to implement the strategy of companies to achieve strategic objectives.

Diagnostic potential of the enterprise should be performed in the form of an integrated, phased and element wise study. When the diagnosis capacity of the enterprise can be used three main approaches: resource, structural, and destination.

Diagnostic potential of the enterprise requires methods of its implementation, the existing system of criteria, which are able to reflect the state of development potential, the optimal thresholds and limits its changes considering the factors that affect it in a given period of time.

Further investigation in this matter should be informative in the development of criteria characterizing the potential for enterprise development, and improved methods of diagnosis capacity of the entity.

**KEY WORDS:** POTENTIAL DEVELOPMENT POTENTIAL, STRATEGIC POTENTIAL, FORMS AND METHODS OF DIAGNOSIS OF POTENTIAL BUSINESS.

#### РЕФЕРАТ

Бойко В.В., Парфентьева Е.Г. Сущность диагностики потенциала развития предприятий транспорта. / Виктория Валерьевна Бойко, Елена Геннадьевна Парфентьева // Управления проектами, системный анализ и логистика. – К.:НТУ – 2012. – Вып. 10.

В статье уточнено сущность понятий «потенциал развития», «стратегический потенциал» предприятия. Обобщенно составляющие структуры потенциала предприятия, определены основные принципы, методы, этапы диагностики потенциала развития предприятия.

Успех существования предприятия на рынке и дальнейшая его деятельность зависят от многих факторов и определяются его потенциалом.

Потенциал отражает определенные возможности любого предприятия в различных сферах его функционирования. Потенциал предприятия определяется возможностями, ресурсами, навыками персонала, формой предпринимательства и организационной структурой предприятия.

Потенциал развития характеризует условия улучшения показателей деятельности за счет оптимального использования его средств, возможностей, ресурсов. Стратегический потенциал характеризует возможности, которые позволяют реализовать стратегию предприятия, достичь стратегических целей.

Диагностику потенциала развития предприятия целесообразно проводить в форме комплексного, поэтапного и поэлементного исследования. При диагностике потенциала развития предприятия могут быть использованы три основных подхода: ресурсный, структурный и целевой.

Диагностика потенциала развития предприятия требует наличия методики ее проведения, сложившейся системы критериев, которые способны отразить состояние потенциала развития предприятия, оптимальные и предельные значения пределов его изменений с учетом факторов, влияющих на него в тот или иной период времени.

Дальнейшие исследования в данном вопросе должны проводиться в сфере разработки информативных критериев, характеризующих состояние потенциала развития предприятия и усовершенствование методов диагностики потенциала развития предприятия.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** ПОТЕНЦИАЛ, ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, ФОРМЫ И ПОДХОДЫ ДИАГНОСТИКИ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

УДК 334.7+338.2

## ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Бондар Н.М., кандидат економічних наук

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Впровадження проектів державно-приватного партнерства (ДПП) пов'язана з метою реалізації суспільних інтересів, у тому числі й соціальних. Такими інтересами у розвитку транспорту та його інфраструктури є доступність транспортних послуг населенню, покращення транспортного забезпечення регіонів, забезпечення соціально-економічного розвитку територій, скорочення часу перевезень вантажів та пасажирів тощо. Оскільки одним з джерел фінансування проектів ДПП є кошти бюджету, що надходять від платників податків, для оцінювання ефективності такого проекту є недостатнім врахування тільки комерційної ефективності, необхідним є дослідження й його соціальної ефективності. Соціальна ефективність відображає відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам та цілям суспільства, інтересам окремої людини. Оскільки соціальна ефективність проекту ДПП, як правило, відображає більше якісний характер наслідків такого проекту, виникає завдання її вимірювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язанням даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питанням оцінювання соціальної ефективності рішень присвячені наукові праці багатьох як вітчизняних, так й зарубіжних вчених. Зокрема Атаманчук Г.В. розглядає соціальний ефект як «сукупний та загальний позитивний результат, що одержує суспільство як під час виробництва того або іншого продукту (послуги) або виконання певного роду робіт, так й під час споживання відповідних матеріальних, соціальних та духовних цінностей» [1, С.345]. Інший фахівець – Сергеев І.В. розуміє соціальний ефект як підвищення матеріального та культурного рівня життя громадян, більш повне задоволення їх потреб у товарах та послугах, покращення умов і техніки безпеки, зниження частки важкої праці тощо. [2, С.56]. Рекомендації щодо оцінювання соціальної ефективності пропонуються Калабіною О.Г., Сіндяшкіною О.М. та Богдановою А.С. Так, Калабіна О.Г. пропонує визначати соціальну ефективність як ступінь досягнення поставлених цілей, певного соціального ефекту у процентному або абсолютному виразі (як конкретний результат відносно усього населення або групи людей, що отримали вигоду) [3]. Сіндяшкіна О.М. звертає увагу, що не всі соціальні ефекти можуть бути виміряні, а сам соціальний ефект інвестиційного проекту може бути як позитивним, так й негативним. [4], Соціальну ефективність інвестиційних проектів спробувала оцінити й А.С.Богданова [5]. Однак в її роботі відсутнє чітке розмежування понять ефекту та ефективності, а в запропонованому підході до оцінювання соціальної ефективності інвестиційного проекту має місце підміна поняття ефекту поняттям ефективності. Отже, вивчення останніх публікацій свідчить про недостатність досліджень соціальної ефективності проектів ДПП, зокрема у транспортній галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Прийняття державою рішень про реалізацію проекту інвестицій на засадах ДПП повинно здійснюватись із врахуванням не тільки економічних, політичних наслідків, а й корисності такого проекту для суспільства. Запропонована стаття покликана: 1) систематизувати показники, що можуть застосовуватись для оцінювання соціальної ефективності проекту ДПП; 2) запропонувати методичний інструментарій для оцінювання ступеня соціальної ефективності проекту ДПП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з важливих завдань під час схвалення рішення щодо доцільності реалізації