

рів [6, с. 341]. Навіть якщо у всьому світі продаються одні і ті ж моделі продукції, завдання маркетингу на різних ринках можуть істотно відрізнятися через те, що в різних країнах характер каналів розподілу, засобів інформації, економічно ефективних методів збуту може настільки розрізнятися, що глобальні конкуренти не лише не матимуть можливості використовувати маркетингові знання, отримані на інших ринках, але і виявляться нездібними виконувати завдання маркетингу на локальних ринках настільки ж ефективно як місцеві конкуренти [6, с. 343].

Існують різні перешкоди іноземній конкуренції, що виникають в результаті державної політики, що проводиться, головним чином, під гаслом захисту місцевих фірм і підтримки місцевої зайнятості: квотування обсягів експорту та імпорту, преференційні контракти закупівель з місцевими фірмами, політика уряду, спрямована на розвиток науково-дослідних розробок на національних ринках для підвищення національного виробництва, пільгове оподаткування, політика зайнятості, субсидювання національних фірм тощо [6, с. 344–345].

Висновки. Досліджено сутність стратегічного планування, як процесу вивчення факторів невизначеності та розробки стратегії, що буде мінімізувати вплив різноманітних ризиків на комерційну діяльність. Розглянуто природу факторів структурного характеру, що мають вплив на формування ринкової позиції фірми, і повинні бути враховані в процесі розробки ефективної стратегії. Запропоновано структуру цих факторів, яка складається з особливостей попиту на продукцію, структури витрат та технологій виготовлення продукції, інституційних та географічних (зовнішньоекономічних) чинників. Практичне значення має висновок, що в умовах інтенсивної конкурентної боротьби між фірмами за здобуття перспективного ринкового сегменту визначальним є всебічний аналіз всіх можливих факторів невизначеності в процесі стратегічного планування господарської діяльності з метою отримання фірмою довгострокових конкурентних переваг перед іншими фірмами на ринку.

Література

1. Мескон М. Основы менеджмента : учеб. пособие [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Изд. 3-е. – М. : Дело, 2006. – 454 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция [Текст] / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
3. Портер М. Э. Международная конкуренция [Текст] / М. Э. Портер ; пер. с англ., под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Рой Л. В. Анализ отраслевых рынков : учебник [Текст] / Л. В. Рой, В. П. Третьяк. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
5. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков [Текст] / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
6. Портер М. Э. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
7. Авдашева С. Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник [Электронный ресурс] / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : ИЧП “Издательство Магистр”, 1998. – 320 с. – [http : // window.edu.ru/window_catalog/files/r42248/chap2.pdf](http://window.edu.ru/window_catalog/files/r42248/chap2.pdf).
8. Barriers to entry [Текст] : OECD Roundtables on competition policy (Paris, Oct. 2005) / OECD, Directorate for Financial and Enterprise Affairs. – Paris : OECD, 2006. – 317 p.
9. Преимущество первого хода – стратегия подавления конкурентов [Электронный ресурс] / Основы экономики и менеджмента. – [http : // andarsene.org/strategiya-podavleniya-konkurentov-preimushество-pervogo-hoda.html](http://andarsene.org/strategiya-podavleniya-konkurentov-preimushество-pervogo-hoda.html).
10. Про природні монополії [Електронний ресурс] : закон України від 20.04.2000 р., № 1682-III. – [http : // www.1520mm.com/r/ua/p/00-1628.html](http://www.1520mm.com/r/ua/p/00-1628.html).
11. Lawrence R. Z. The Global Enabling Trade Report 2009 [Текст] / R. Z. Lawrence, M. Drzeniek-Hanouz, J. Moavenzadeh // World Economic Forum reports. – Geneva : WEF, 2009. – 492 p.
12. Lipczynski J. Industrial organization : competition, strategy, policy [Електронний ресурс] / J. Lipczynski, J.O.S. Wilson, J. Goddard. – 2nd edition. – Harlow : Pearson Education Ltd., 2005. – 780 p. – [http : // books.google.com.ua/books?id=El_ksKFN_8EC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_v2_summary_r&cad=0#v=onepage&q=&f=false](http://books.google.com.ua/books?id=El_ksKFN_8EC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_v2_summary_r&cad=0#v=onepage&q=&f=false).

УДК 334.012

А. В. МОСТЕПАНЮК

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

КОНЦЕСІЯ ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто сутність концесійних відносин як механізму залучення інвестицій у трансформаційну економіку, проаналізовано нормативно-правову базу регулювання відносин кооперації держави та приватного сектору у формі концесій, досліджено переваги та недоліки такої форми взаємодії як для державного сектору економіки, так і для приватних підприємців, наведено український приклад формування концесійних відносин.

The concessional relations as a mechanism of attracting investments in transformation economy is considered; the regulatory base of regulation of the state and private sector relations in form of concessions is analyzed; the advantages and disadvantages of such co-operation both for the state as well as for private entrepreneurs; Ukrainian example of concession relations development is provided.

Постановка проблеми. Принциповим завданням розвитку національної економіки в період її трансформації є підвищення ефективності використання державного та комунального майна на засадах реформування відносин власності та переходу до прогресивних форм господарювання за рахунок стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Важливим механізмом вирішення цих проблем є вдосконалення взаємовідносин між суб'єктами господарювання, що побудовані на концесійних засадах. Відтак дослідження сутності та особливостей формування і реалізації концесійних відносин в трансформаційних економіках має важливе теоретичне та практичне значення в контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми формування та розвитку концесійних відносин привертають увагу багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників: І.Н. Бернштейна, М.М. Богуславського, З.С. Варналія, О.І. Вікарчук, Ю.А. Єршова, П.С. Єщенко, Е. Карра, П.В. Ковалишина, Ж. Куліджа, Ф. Мьоллерса, Т.О. Пузанова, Я.Б. Усенка, В.Г. Чепіноги та ін., у працях яких досліджуються проблеми сутності, форм, механізмів державно-приватного партнерства та розвитку концесії.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на вагомі здобутки науковців у висвітленні сутності та механізмів реалізації концесійних відносин, потребує подальшого дослідження їхня роль як важливого механізму активізації інвестиційних процесів у трансформаційній економіці.

Метою дослідження є аналіз сутності та особливостей формування концесійних відносин та обґрунтування на цих засадах ефективного механізму активізації інвестиційних процесів у трансформаційних економіках.

Основні результати дослідження. Трансформація соціально-економічного механізму господарювання в перехідних економіках пов'язана з кардинальними перетвореннями відносин власності, формуванням ринкового інноваційно-інвестиційного середовища та розвитком реального сектора економіки. З огляду на це загострюється потреба у глибокому теоретичному вивченні та методологічному обґрунтуванні соціально-економічної природи концесії та особливостей її функціонування у трансформаційній економіці.

У сучасній економічній науці і практиці концесії розглядаються як головна напівприватизаційна (semi-privatization) форма роздержавлення в контексті нової концепції партнерства держави та приватного сектора кінця ХХ – початку ХХІ ст. Термін “концесія” походить від латинського *concession* – дозвіл, поступка. Під концесією традиційно розуміють:

- 1) договір, який держава укладає із суб'єктом підприємницької діяльності (як правило, іноземним інвестором) щодо експлуатації промислових підприємств, земельних ділянок, природних ресурсів;
- 2) підприємство, створене на підставі такого договору [1].

У тлумачному словнику зазначається, що концесія є формою залучення іноземного капіталу, за якої держава (місцеві органи влади) здають в експлуатацію на конкретний строк та на певних умовах землю, джерела природних багатств, підприємства, інші господарські об'єкти іноземним фірмам або приватним особам. При цьому концесіонер вкладає свої кошти в розробку корисних копалин, освоєння нових територій, організацію виробництва певних товарів, отримує прибуток і сплачує обумовлену договором плату державі, яка надала йому в концесію той чи інший об'єкт [1]. Ст. 1 ЗУ “Про концесії” визначає концесію як надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та(або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [2].

Водночас аналіз наукових праць засвідчує, що сучасні дослідники розглядають концесію як прогресивну форму ринкового господарювання, оскільки функціонування підприємств, заснованих на концесійних засадах, сприяє залученню довгострокових інвестиційних ресурсів у державний сектор економіки з метою подальшого проведення реструктуризації та модернізації об'єктів державного і комунального господарств відповідно до світових стандартів.

Для України концесія є порівняно новим явищем, тоді як у промислово розвинутих країнах зазначений економічний інструмент практикується вже століттями, забезпечуючи високий рівень надання транспортних та комунальних послуг фізичним і юридичним особам. Перші концесії виникли у Франції і пройшли в своєму розвитку два етапи: перший (1935–1970 рр.) – становлення концесійних відносин; другий (з 1970 по теперішній час) – ефективне функціонування концесійних відносин [3].

Узагальнення наявних підходів дає можливість визначити концесію як соціально-економічну форму господарювання, яка опосередковує відносини між концесіонером-інвестором та органами державної влади або місцевого самоврядування, спрямована на залучення до підприємницького обороту фінансових, технологічних та інтелектуальних ресурсів з метою забезпечення інноваційної моделі розвитку об'єктів дорожнього та комунального господарства. Основними ознаками концесій є: наявність фінансово-розподільчих відносин між

суб'єктами та об'єктами концесії; поєднання індивідуальних та суспільних інтересів; передача у довгострокове користування державного або комунального майна без втрати власності на нього [4].

Таким чином, розвиток концесійних відносин пов'язаний із залученням довгострокових інвестицій в економіку країни. Це зумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками, зокрема, фізичною і моральною зношеністю машин та устаткування, незадовільною організацією праці, недостатнім рівнем державних асигнувань у вигляді капітальних інвестицій з метою оновлення та модернізації основних виробничих фондів. Все це вимагає пошуку оптимальних моделей господарювання з урахуванням соціально-економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

Найважливішими принципами організації концесійних відносин як засобу залучення довгострокових інвестицій є такі:

– співпраця держави та приватних інвесторів у процесі створення та функціонування концесійного підприємства;

– розмежування повноважень між виконавчими органами влади, які діють від імені громадян-споживачів, і підприємствами-концесіонерами, що вносять свої технічні інновації, вміння та капітал у розвиток інвестиційного середовища [5].

Дотримання цих принципів суб'єктами концесійних відносин гарантує більш ефективну співпрацю держави та приватного бізнесу і надає можливість використання таких переваг:

1) для територіальної громади, представником якої є місцеві органи влади (концедент):

– залучення інвестиції в малорентабельний сектор, створення для інвестора умов, що дозволяють йому вкласти власний капітал в об'єкти комунальної власності;

– збереження за органами місцевого самоврядування права власності на майно, вдосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене за рахунок засобів концесіонера;

– залучення до управління державною і муніципальною власністю "ефективного" керівника, який працює за винагороду, прямо пов'язану з результатами його роботи;

– використання новітніх науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, застосування передового устаткування і технологій для мінімізації витрат при будівництві нових об'єктів, а також для гарантування екологічних і санітарних норм;

– покращення технологічного стану комунального об'єкту при мінімальних витратах місцевого бюджету;

– забезпечення комплексного використання майна підприємств житлово-комунальної сфери;

– контроль органів місцевого самоврядування за діями підприємств, що залишаються в комунальній власності;

2) для приватного інвестора (концесіонера):

– можливість отримання прибутку від управління об'єктом концесії;

– отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкту концесії;

– можливість приватизувати об'єкт концесії після закінчення терміну контракту;

– покращення іміджу підприємства-концесіонера, що в свою чергу сприяє підвищенню його конкурентоспроможності;

– налагодження партнерських відносин з державою, яка виступає рівноправним суб'єктом відповідних правовідносин з концесіонером [5].

Зазначені переваги формування та розвитку концесійних відносин дають підстави визначити концесію як найважливіший інструмент залучення в країну внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Водночас концесійні відносини мають певні недоліки, а саме:

– ціна послуг визначається рівнем конкуренції під час конкурсу;

– слабкий контроль держави може позначитись на якості послуг;

– концесія створює можливості для корупції, оскільки довгострокові угоди не містять чітких регулятивних положень;

– непривабливий інвестиційний імідж країни може негативно позначатись на кількості потенційних претендентів на участь у концесійному конкурсі тощо [5].

При цьому розвиток концесійних відносин у трансформаційних економіках є уповільненим внаслідок дії таких основних чинників:

– відсутності достатньої кваліфікації та фахових знань осіб, які займаються підготовкою, реалізацією та прогнозуванням великомасштабних інвестиційних проектів;

– відсутності дієвих стимулів залучення інвестиційного капіталу до проектних компаній;

– недостатнього рівня державної підтримки, зокрема надання допомоги консорціумам при передачі діючих об'єктів, ліцензуванні тощо;

– відсутності необхідних навичок та кваліфікації у справі прогнозування завантаженості об'єктів інвестиційної діяльності;

– наявності значної кількості регуляторних та правових обмежень, недосконалістю концесійного законодавства;

– слабкої інтеграції трансформаційних економік до світового економічного простору [6].

Ефективність концесійної співпраці держави та приватних інвесторів залежить від рівня державного регулювання, що полягає в створенні сприятливих інвестиційних умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Особливістю державного регулювання концесійної діяльності є забезпечення чіткої взаємодії суб'єктів та об'єктів концесійних відносин. За рахунок цільового державного фінансування може покриватися як частина капітальних витрат проектної компанії, так і витрати на експлуатацію об'єкта. Державне цільове фінансування може спрямовуватися на частку статутного фонду проектної компанії. За таких умов держава отримує право на оперативний контроль за ходом реалізації проекту і право на одержання частки прибутку від проекту [7]. Аналіз засвідчує, що протягом останніх десятиріч у світі реалізовано тисячі великих і малих концесійних проектів. Здійснювати їхню класифікацію та аналізувати результати їх діяльності можна з урахуванням різних критеріїв. Водночас найбільший інтерес викликає інституціональний зріз аналізу результативності у концесійній діяльності. У зв'язку з цим зауважимо, що у практиці концесій існує дві схеми інституційних перетворень у сфері партнерства держави та бізнесу, які принципово відрізняються одна від одної як за методикою, так і за глибиною змін.

Перша схема – це структурна адаптація наявного інституційного середовища до концепцій розвитку та пріоритетів, умов господарської діяльності держави. Розробка і еволюційне впровадження нових принципів, норм і правил в діючі інститути відбувається або в контексті нової економічної політики державного управління (Великобританія, Нова Зеландія, країни Латинської Америки), або в рамках пристосування чи видозміни існуючої системи державного управління (США, Канада, Японія, країни ЄС). Зазначена схема була реалізована на практиці новими індустріальними країнами (Республіка Корея та ін.), а також деякими з країн, що розвиваються, з рівнем розвитку ринкових відносин, достатнім для встановлення партнерських зв'язків “держава–бізнес”.

Друга схема налагодження партнерських відносин держави та бізнесу пов'язана з формуванням нового інституційного середовища, що відповідає сучасній ринковій економіці і новому місцю держави в господарському житті суспільства. Вона реалізується в колишніх постсоціалістичних країнах і ряді країн, що розвиваються [1].

Щодо України, то формування нового інституційного середовища розгортання концесійних відносин було започатковано ЗУ “Про концесії” від 16 липня 1999 року. Цей закон визначив поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [2].

При цьому практичними піонерами у концесійній справі в Україні стали автодорожні концесії. З ініціативою проєкспериментувати і віддати у концесію будівництво дороги Львів–Краковець ще у 1998 році виступила Львівська обласна адміністрація. Після проведення концесійного конкурсу щодо будівництва дороги, договір концесії був укладений наприкінці 1999 року. Договір уклали з вітчизняним інвестором – львівським консорціумом “Концесійні транспортні магістралі”. Концесіодавцем виступило Міністерству транспорту, представлене Укравтодором. Предметом договору стало будівництво та експлуатація 84 км дороги протягом 45 років (23 грудня 1999 р. – 23 грудня 2044 р.). Окрім зазначеного проєкту, в кінці грудня 2002 року був укладений ще один концесійний договір. ВАТ “Науково-виробнича компанія “Розточчя СТ”” взялося за будівництво дороги Львів–Броди [1].

Іншою важливою для України сферою для співпраці держави та приватних інвесторів є транспортування та розподіл природного газу. Йдеться про спробу реформувати газовий сектор за рахунок його лібералізації. За підрахунками західних експертів, за 5 років видобуток газу в Україні можна збільшити до 30 млрд кубометрів на рік. Ефективніше могла б Україна використовувати й магістральні газопроводи. Існує така точка зору, що якби в газотранспортну систему вкласти кошти, Україна не залежала б від російського та середньо-азіатського газу. Фахівці прогнозують перерозподіл українського газового сектору, але це станеться лише після того, як запрацює механізм “газових” концесій та буде підписано першу угоду про розподіл продукції.

Висновки. Проведене дослідження зумовило ряд висновків теоретичного та практичного плану. Основні з них полягають у такому.

Соціально-економічна сутність концесії розкривається через систему економічних відносин між концесіодавцем і концесіонером з приводу передачі у довгострокове користування недержавним суб'єктам державного (комунального) майна без втрати права власності на нього, що створює умови для узгодження суспільних та приватних інтересів. Суб'єктами концесії є держава або (органи місцевого самоврядування) та недержавні суб'єкти, які здійснюють господарську діяльність на основі одержаного у користування майна.

Об'єктом концесії є державне та комунальне майно, що передається у довгострокове користування. Функціями концесії є поєднання публічних інтересів власників майна з інтересами господарюючих на його основі суб'єктів. Відтак концесія є не лише формою економічних відносин, але і способом здійснення підприємницької діяльності. Особливістю концесії в трансформаційній економіці є те, що вона, з одного боку, є формою роздержавлення власності, а з іншого – способом залучення вітчизняного та іноземного приватного капіталу з метою підвищення ефективності виробництва.

Найважливішими перевагами концесій порівняно з іншими формами господарювання є: 1) сприяння залученню довгострокових інвестицій до фінансування об'єктів громадської інфраструктури; 2) залучення приватних капіталів до експлуатації об'єктів громадської інфраструктури, що забезпечує відповідний рівень прибутковості цих об'єктів; 3) забезпечення комплексного підходу до процесів проєктування, будівництва, експлуатації та обслуговування об'єктів громадської інфраструктури.

Таким чином, концесіонери разом з власниками проекту (органами державної або місцевої влади) беруть на себе певну частину технічного та комерційного ризику, пов'язаного з проектом; що дає змогу відійти від командно-адміністративного підходу до управління підприємствами та переорієнтуватися на партнерські ринкові відносини.

Водночас недоліки концесії пов'язані з тим, що ціна послуг визначається рівнем конкуренції під час конкурсу; слабкий контроль може позначитись на якості послуг; концесія створює можливості для корупції, оскільки довгострокові угоди не містять чітких регулятивних положень; непривабливий інвестиційний імідж країни може негативно позначатись на кількості потенційних претендентів на участь у концесійному конкурсі тощо. Водночас вказані недоліки концесійного механізму не заперечують його важливе значення як ефективного механізму активізації інвестиційної діяльності в трансформаційних економіках.

Важливою умовою ефективності концесійної діяльності в країнах з трансформаційною економікою є її державне регулювання, що полягає в створенні сприятливих інвестиційних умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Специфікою державного регулювання концесійної діяльності є забезпечення чіткої взаємодії суб'єктів та об'єктів концесійних відносин. За рахунок цільового державного фінансування може покриватися як частина капітальних витрат проектною компанією, так і витрати на експлуатацію об'єкта. Державне цільове фінансування може спрямовуватися на частку статутного фонду проектною компанією. За таких умов держава отримує право на оперативний контроль за ходом реалізації проекту і право на одержання частки прибутку від проекту. У процесі створення і функціонування концесійних підприємств є можливою участь держави у інвестиційних проєктах. Така форма співпраці особливо прийнятна для об'єктів транспортного і комунального господарства.

Література

1. Сташин А. Концесія як форма поєднання інтересів держави і ділових підприємств в умовах трансформації економіки України / А. Сташин // Вісник Львівського університету. (Сер. "Економіка"). – Вип. 41. – 2009. – С. 479–491.
2. ЗУ "Про концесії" від 16.07.1999 року, № 997–XIV.
3. Вікарчук О. І. Концесія в системі формування ринкових відносин в Україні / О. І. Вікарчук // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. – Економіка. – 2002. – Вип. 62. – С. 60–61.
4. Вікарчук О. І. Концесія як один із шляхів поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. І. Вікарчук // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. (в 5 т.). – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. 4. – Вип. 189. – С. 978–982.
5. Веретеннікова О. В. Концесія як один із шляхів залучення приватних інвестицій в комунальну сферу міста / О. В. Веретеннікова, А. В. Бондаренко // Економіка будівництва і міського господарства, 2009. – Т. 5. – № 2. – С. 125–130.
6. Білошицький С. Моделі договорів комерційної концесії / С. Білошицький // Правовий тиждень, 2007. – № 13.
7. Опейда З. Франчайзинг чи комерційна концесія? / З. Опейда // Юридична газета, 2006. – № 18.

УДК 338.149

І. В. ПОЛЯКОВА

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто та проаналізовано типізацію територіальних рекреаційних систем (ТРС) різних науковців; природоохоронно-рекреаційні системи (ПРС); види рекреаційних ресурсів; дослідження рекреаційного попиту і потреб суб'єкта рекреації; принципи виділення рекреаційних зон; екотуризм.

The author considers and analyzes the typifications of territorial recreation systems (TRS) proposed by various scientists; environmental recreation systems (ERS); types of recreational resources; research and recreational needs of the subject of recreation; principles of selection of recreational areas; ecotourism.

Про потреби населення в організованих рекреаційних територіях, що спеціалізуються на окремих видах рекреаційної діяльності, почали говорити на початку 70-х років ХХ ст. [1, с. 43]. Сьогодні рекреація постає як глобальне явище, що має стабільні темпи зростання, тому її вважають одним із найперспективніших напрямів суспільно-економічного розвитку. Рекреація як біологічна функція виявляється на конкретній території шляхом дії об'єктивних умов та суб'єктивних факторів, що забезпечують переваги її розвитку на цих територіях.

Постановка проблеми. Характеристика природних умов, рекреаційних ресурсів потенційної рекреаційної зони, різноманітності та розширення рекреаційної діяльності внаслідок розвитку туризму як масового