

структури капіталу (питома вага короткострокових зобов'язань у капіталі); рівня платоспроможності (коефіцієнт поточної ліквідності); ступеню ефективності залучення і використання в обороті позикового капіталу (коефіцієнт фінансової залежності).

Не применшуючи значущості результатів наукових досліджень вчених-економістів у побудові єдиного узагальненого показника, ми поділяємо позицію тих авторів, які пропонують при визначенні інтегральної оцінки використовувати не один інтегральний показник, а певну систему показників. Застосування такого системного підходу при визначенні комплексної оцінки іманентно її цілям і задачам, але це тема подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Головка І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. к.е.н.: 08.00.09 / І.В. Головка; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – Київ, 2010. – 23 с.

2. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики: уч. пособие / В.Т. Доля – К.: Кондор, 2003. – 208 с.

3. Дружинин Н.К. Некоторые замечания о корреляции в экономических исследованиях / Дружинин Н.К. // Вестник статистики. – 1979. – №8. – С. 31–43.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

5. Мних Є.В. Економічний аналіз: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Є.В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 412 с.

6. Подільська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подільська, О.В. Яріш. – К.: Цент навчальної літератури, 2007. – 488 с.

7. Цал–Цалко Ю.С. Методологія статистичного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання: дис. доктора ек. наук: 08.03.01 / Ю.С. Цал–Цалко. – К., 2005. – 504 с.

8. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз [навч. посібник] / Шморгун Н.П., Головка І.В. – К.: ЦНП, 2006. – 528 с.

9. Ястремский А.И. Стохастические модели математической экономики / А.И. Ястремский. – К.: Вища школа, 1983. – 127 с.

УДК 339.137.2:631.11

А.О. ЛЕВИЦЬКА,

здобувач, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства» як цільової функції його розвитку

У статті виконано критичний аналіз відомих визначень конкурентоспроможності підприємства щодо її відношення до загальної мети розвитку організації. Аналіз містить велику кількість різноманітних визначень дефініції «конкурентоспроможність». Автором запропоновано удосконалене визначення конкурентоспроможності підприємства. Це оцінене за науково обґрунтованою методикою інтегральна характеристика цільових проєкцій розвитку підприємства, що визначають його переваги над конкурентами на обраних сегментах ринку, досягнутих без шкоди оточуючих. Конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів і/або послуг, виробничим та трудовим потенціалом, ефективністю системи управління та вимірюється визначеними ключовими показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і динаміку та використовуються для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства щодо підвищення рівня конкурентоспроможності. Стаття містить аналіз відомих визначень конкурентоспроможності підприємства щодо її відношення до загальної мети розвитку організації. Виконаний аналіз та удосконалення визначення дефініції «конкурентоспроможність підприємства» дозволить використати одержані результати для подальшого формування системи моніторингу по-

казників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, цільові проєкції, цільова функція, конкурентоспроможність підприємства, індикатори, система моніторингу показників.

В статье выполнен критический анализ известных определений конкурентоспособности предприятия по ее отношению к общей цели развития организации. Анализ содержит большое количество разнообразных определений дефиниции «конкурентоспособность». Автором предложено усовершенствованное определение конкурентоспособности предприятия. Это измеренная по научно обоснованной методике интегральная характеристика целевых проекций развития предприятия, которые определяют его преимущества над конкурентами на выбранных сегментах рынка, достигнутых без ущерба окружающим. Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью его конкретных товаров и/или услуг, производственным и трудовым потенциалом, эффективностью системы управления и измеряется определенными ключевыми показателями (индикаторами), которые адекватно характеризуют его состояние и динамику и используются для принятия управленческих решений менеджерами предприятия для повышения

уровня конкурентоспособности. Выполненный анализ и усовершенствование определения дефиниции «конкурентоспособность предприятия» позволит использовать полученные результаты для дальнейшего формирования системы мониторинга показателей повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, целевые проекции, целевая функция, конкурентоспособность предприятия, индикаторы, система мониторинга показателей.

The author has performed a critical analysis of the known definitions of competitiveness on its relation to the overall goals of the organization. The analysis contains a large number of different definitions of «competitiveness.» The author has proposed to improved definitions of enterprise competitiveness. It is evaluated scientifically sound method of integral characteristic of target projections of the enterprise. They determine its advantages over competitors in our chosen market segments. These benefits must be achieved without compromising the others. Competitiveness of enterprise is determined by competitiveness of its specific products and/or services, production and employment potential, performance management system. It is measuring by certain indicators. These indicators characterize adequately the state and dynamics of the enterprise. Managers use key performance indicators for management decisions to enhance competitiveness. The article contains analysis of the known definitions of competitiveness and its connection with the goals of the enterprise. The study – an analysis of the definition of «competitiveness» and forming author's vision. Result will be used for the formation of a system of monitoring indicators enhance the competitiveness of enterprises.

Keywords: competitiveness, targeted projection, objective function, indicators, monitoring performance system.

Постановка проблеми. Різноманітність наукових поглядів у вивченні поняття «конкурентоспроможність підприємства» обумовлена етапами розвитку ринкового середовища, технологічними процесами виробництва товарів та надання послуг, різноманітними підходами діагностики господарської діяльності підприємства та його позиціонування на ринку. Різні наукові школи давали своє розуміння категорії «конкурентоспроможність підприємства».

У сучасній економіці для того, щоб створити конкурентоспроможне підприємство, треба не просто модернізувати виробництво і управління, а й чітко знати, для чого це робиться, яка мета має бути досягнута. Головним при цьому має бути одне: уміння визначити, швидко і ефективно використовувати в конкурентній боротьбі свої порівняльні переваги. Всі зусилля необхідно спрямувати на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють вас від потенційних або реальних конкурентів [1]. Такий підхід російського науковця Т.Г. Філософовой не тільки підтверджує актуальність безперервного дослідження процесів досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємствами, а й свідчить про те, що

сутність конкурентоспроможності має бути пов'язана з цілями його розвитку та механізмами управління конкурентоспроможності. Один із найбільш авторитетних теоретиків та практиків дослідження конкуренції та конкурентоспроможності М. Портер взагалі визначає стратегію конкуренції розвитку підприємства [2]. Чітке розуміння сутності категорії дозволить обґрунтовано вибрати методи та сформувані моделі щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства визначеної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що проблеми конкуренції та конкурентоспроможності досліджено у багатьох роботах як зарубіжних, так і українських учених. Значний внесок у дослідження понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства» зробили М. Портер, К. Штайльманн, Ж. Кендрік, Т. Негл, Р. Холден, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, В. Барінов, А. Блінов, А. Захаров, Л. Калашнікова, Т. Філософова, Х. Фасхiev, Р. Фатхутдінов тощо. Серед українських вчених можна виділити роботи О. Гудзинського, Н. Тарнавської, Д. Черваньова та інших. Різноманітність методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства не дозволяє встановити сутність цього поняття, елементів, що складають його зміст та необхідні для розробки методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, прийняття управлінських рішень щодо удосконалення бізнес-процесів для підвищення конкурентоспроможності.

Метою статті є дослідження різних підходів до трактування категорії конкурентоспроможності підприємства та формування визначення конкурентоспроможності як цільової функції розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Порівняльний аналіз відомих визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» дозволяє зробити такі висновки.

Усю сукупність визначень можна поділити на такі групи:

1. Загальні визначення конкурентоспроможності як боротьби, процесу, механізму, рівня потенціалу тощо.
2. Визначення, що характеризують внутрішню та зовнішню діяльність фірми.
3. Визначення, що базуються тільки на товарній складовій.
4. Комплексне визначення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність – це порівняльна категорія, тобто має застосовуватися математичний апарат оцінки і ранжирування порівнюваних об'єктів. Крім того, визначення конкурентоспроможності повинно встановлювати склад елементів її змісту для подальшого розуміння визначення індикативних показників. Головне завдання менеджера – управління конкурентоспроможністю. Вимірювання конкурентоспроможності підприємств створює можливість моделювати її рівень, формувати обґрунтовані управлінські рішення. В таблиці представлені вибрані визначення, що акцентують увагу на досягненні поставлених цілей підприємства.

Для управлінських цілей підприємство само визначає рівень своєї конкурентоспроможності, але методика оцінки має

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз визначення поняття «конкурентоспроможність» як цільової функції розвитку підприємства

Автор, джерело	Визначення поняття «конкурентоспроможність»	Особливості визначення як комплексного показника досягнення цілей
1	2	3
1. Барінов В. [3]	Конкурентоспроможність об'єктів складається з конкурентоспроможності його елементів для їх організації для досягнення цілі	Можливість комплексного вимірювання показників конкурентоспроможності об'єкта та його елементів
2. Блінов А.О., Захаров В.Я. [4]	Можливість створювати таку перевагу над конкурентами, що дозволить досягнути поставлених цілей	Включає в себе цільову функцію, але не визначає елементи категорії
3. Захаров А.Н. [5]	Це володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання	Цільова функція може визначатись як сума властивостей
4. Калашнікова Л.М. [6]	Це комплексне поняття, яке обумовлено системою та якістю управління, якістю продукції... стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом... іміджем фірми	Детально визначені елементи системи управління, але не акцентовано увагу на досягненні цілей
5. Сєлезньов А. [7]	Обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами становище товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, що вимірюється показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і його динаміку	Акцентовано увагу на індикатори стану розвитку підприємства, але незрозуміло, рівень оцінки цього стану
6. Конно Т. [7]	Сукупність характеристик, що включають захоплену підприємством частку ринку, здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку, здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети	Акцентовано увагу на основних характеристиках як оцінках досягнення поставленої мети
7. Маракулін М.В. [8]	Здатність компанії працювати в динамічному конкурентному середовищі при утриманні наявних конкурентних переваг щонайменше в незмінному вигляді (краще – з позитивною динамікою)	Носить загальний характер, але визначені конкурентні переваги можуть бути цілями розвитку підприємства
8. Старовойтов М.К., Фомін Б.Ф. [9]	«Рівень підприємства» – є загальною мірою інтересу і довіри до послуг підприємства на фондовому, фінансовому і трудовому ринках. У числі головних визначальних чинників цього заходу виступають вартість підприємства, технічна оснащеність робочих місць, реалізована концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політики	Визначені основні чинники конкурентоспроможності, що можуть бути проєкціями стратегічного цільового розвитку підприємства
9. Фатхутдінов Р.А. [10]	Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку	Акцентовано увагу на вимірювання ступеню задоволення та порівняння з аналогами
10. European management forum [11]	Реальна і потенційна здатність компаній, а також наявні у них для цього можливості проєктувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиках в комплексі більш привабливі для споживача, ніж товари конкурента	Носить загальний характер та потребує деталізації цінних та нецінних характеристик
11. Зулькарнаєв І.У., Ільясова Л.Р. [12]	Інтегральна конкурентоспроможність підприємства по відношенню до інших підприємств – це його здатність займати певну частку ринку продукції і здатність збільшувати / зменшувати дану частку	Акцентовано увагу на інтегральній характеристиці, але не деталізовано елементи сутності та вимірювання конкурентоспроможності
12. Сергєєв І.В. [11]	Здатність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію за рахунок його вміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий та трудовий потенціал	Визначені цільові проєкції
13. Єрмолов М.О. [13]	Відносна характеристика, що відображає відмінність процесу розвитку даного виробника від виробника конкурента як по ступеню задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і по ефективності виробничої діяльності	Акцентовано увагу на відмінність процесів виробника та конкурентів, визначено дві проєкції – товари та виробнича діяльність
14. Мазілкина Є.І., Панічкина Т.Г. [14]	Відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даної організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості і динаміку пристосування організації до умов ринкової конкуренції	Відрізняється від інших характеристикою можливостей і динаміки пристосування організації до умов
15. Тарнавська Н.Л. [15]	Здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок... випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів	Акцентовано увагу на обмеження в часі та перспективи
16. Гудзинський О.Д. [16]	Може визначатись в процесі оперативної діяльності при реалізації стратегій і в перспективі при обґрунтуванні можливих ситуацій і стратегій розвитку	Відокремлені стратегія та оперативна діяльність
17. Buckley P. [17]	Конкурентоспроможність включає ефективність досягнення цілей із мінімальними витратами та результативністю (постановкою правильних цілей)	Акцентовано увагу на визначення цілей
18. Алтухов П.Л. [18]	Сукупність можливостей підприємства (виробничих, інноваційних, кадрових, ресурсних) в різних сферах діяльності, що взаємодіють між собою у певний спосіб	Відокремлені основні цільові проєкції
19. Черваньов Д.М. [19]	Сукупність відмінних від аналогів якісних та вартісних характеристик, які забезпечують потреби споживачів	Визначені якісні та вартісні показники
20. Фасхїєв Л.А. [11]	Оцінена суб'єктами зовнішнього середовища його перевага на окремих сегментах ринку над конкурентами в даний момент часу, досягнута без шкоди оточуючим, яка визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів та і рівнем конкурентного потенціалу, що характеризує здатність в сьогоденні і майбутньому розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати товари (послуги), що перевершують за критерієм ціна / якість аналого	Акцентовано увагу на оцінку конкурентоспроможності та визначення рівня конкурентного потенціалу, порівняння з аналогами на окремих сегментах в даний момент часу

бути достатньо об'єктивною та комплексною. Конкуренція на ринку – процес безперервний, тому потрібно враховувати часові обмеження та етапи розвитку підприємства. Крім того, обмеження мають бути застосовані для визначення сегменту ринку та показників конкуренції на ньому. Конкурентоспроможність підприємства доцільно оцінити по відношенню до конкретного товару та послуги на конкретному сегменті ринку. Проведений аналіз літературних джерел у досліджуваній області дозволяє зробити висновок, що загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємств немає. Для формування ефективної структури системи оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств доцільно удосконалити визначення конкурентоспроможності як цільової функції розвитку підприємства. Таке визначення повинно мати управлінську спрямованість, встановлювати взаємозв'язок цього поняття з іншими категоріями та елементами його змісту, дозволяти створювати систему моніторингу показників підвищення рівня конкурентоспроможності. Для того щоб стати конкурентоспроможним, підприємству необхідно:

- забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається в цільових сегментах ринку;
- забезпечити розвиток підприємства у відповідності сформованим стратегічним цілям на рівні провідних виробників визначеного сегменту ринку.

У результаті виконаного аналізу нами сформоване авторське визначення конкурентоспроможності підприємства, що може бути використане для подальшого формування структури системи оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – це оцінена за науково обґрунтованою методикою інтегральна характеристика цільових проєкцій розвитку підприємства, що визначають його переваги над конкурентами на обраних сегментах ринку, досягнутих без шкоди оточуючих. Конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів і/або послуг, виробничим та трудовим потенціалом, ефективністю системи управління та вимірюється визначеними ключовими показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і динаміку та використовуються для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

Висновки

Таким чином, виконаний аналіз еволюції розвитку категорії «конкурентоспроможність підприємства» та удосконалене визначення дозволить сформувати комплексну систему моніторингу показників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, яка, на відміну від існуючих, буде логічно пов'язана з загальною стратегією розвитку підприємства та його ринкового середовища.

У програмі подальших досліджень аналіз основних закономірностей підвищення конкурентоспроможності підприємства для визначення критеріїв її оцінки.

Список використаних джерел

1. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. – М.: ЮНИТИ–ДАНА. 2007. – 271 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
3. Баринов В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №6. Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2000/6/2950.html>
4. Блинов А.О., Захаров В.Я. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/4950.html>
5. Захаров А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. – 2004. – №1–2.
6. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. – 2003. – №11. – С. 95–102.
7. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Альфа–Пресс, 2004.
8. Маракулин М.В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/4950.html>
9. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: [Электрон. версия]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/20005/12.shtml>
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2004. 356 с.
11. Фасхиев Х.А. Маркетинг в России и зарубежом // №4. – 2009 г. [Электрон. версия]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html>
12. Зилькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4. Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/4/2650.html>
13. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара // Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник. – М.: Мысль, 1990. – С. 228–241.
14. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега–Л, 2007 – 134 с.
15. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська; Тернопільський економічний ун–т. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
16. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико–методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
17. Buckley P.J. Measures of International Competitiveness A critical Survey / P.J. Buckley // Journal of Marketing Management. – 1988. – Vol.4 (2). – P. 175–200.

18. Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия // Вісник економічної науки. – 2005. – №2. – С. 3–5.

19. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Рейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.

Н.В. ПРОЦЬ,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Бюджетування у системі управління фінансами підприємства

У статті проаналізовано сутність бюджетування в системі управління фінансами підприємства, уточнено саме визначення бюджетування та здійснена оцінка внутрішньофірмового бюджетування згідно з корпоративною стратегією.

Ключові слова: бюджетування, традиційне фінансове планування, класичне бюджетування, процесно-орієнтоване бюджетування, центри фінансової відповідальності, система збалансованих показників, корпоративна стратегія.

В статье проанализирована суть бюджетирования в системе управления финансами предприятия, уточнено само определение бюджетирования и осуществлена оценка внутрифирменного бюджетирования в соответствии с корпоративной стратегией.

Ключевые слова: бюджетирование, традиционное финансовое планирование, классическое бюджетирование, процессно-ориентированное бюджетирование, центры финансовой ответственности, система сбалансированных показателей, корпоративная стратегия.

This article explores the nature of budgeting in the financial management system of the enterprise, clarifies the definition of budgeting and presents the evaluation of intra-budgeting according to corporate strategy.

Keywords: budgeting, traditional financial planning, classical budgeting, activity based costing, centers of financial responsibility, Balanced Scorecard, corporate strategy.

Постановка проблеми. Для забезпечення результативного ведення бізнесу необхідним є створення такої системи управління фінансами, яка б забезпечувала належну організацію обліку на підприємстві, фінансову дисципліну та контроль за ефективним використанням матеріальних, фінансових та трудових ресурсів. При цьому головним в управлінні фінансами має бути якісне фінансове планування, а саме бюджетування (що згідно західних управлінських теорій всі планові процедури носять назву «бюджетування» [2, с. 62]).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основне завдання бюджетування полягає в підвищенні ефективності діяльності підприємств на основі цільової орієнтації і координації всіх подій, що охоплюють зміни в господарській

діяльності, виявлення ризиків і зниженні їх рівня, а також підвищенні гнучкості функціонування економічного суб'єкта.

Питання бюджетування фінансово-господарської діяльності розглядали у своїх працях зарубіжні економісти, серед яких слід відзначити таких авторів, як Бримсон, Джеймс, Джойл К. Шим [5], Джойл Г. Сігел. [7]. Серед російських науковців слід відмітити В.Є. Хруцького [13], А.П. Віткалова [8], І.Б. Шевчук [14] та ін. В Україні дану проблему досліджували: М.Д. Білик [3, 4], І.О. Бланк [4], О.О. Терещенко [12], М.П. Афанасьєв [1], Р.С. Квасницька [8], С. Ковтун [9], О.Г. Мельник [10], В.А. Панков [11].

Водночас багато питань з бюджетування залишаються відкритими для дослідження, зокрема: поглиблення сутнісних ознак бюджетування на основі систематизації всіх існуючих концепцій бюджетування та їхніх характеристик; особливостей залежно від напрямку економічної діяльності; взаємозв'язок внутрішньофірмового бюджетування та стратегічного управління; адаптації західних методик складання бюджетів і контролю їх виконання до сучасних умов діяльності вітчизняних підприємств та їх консолідація з вітчизняними здобутками.

Мета статті. Дослідити сутність бюджетування та уточнити його визначення.

Виклад основного матеріалу. Дослідження широкого спектру точок зору на зміст поняття «бюджетування» дозволило виділити такі основні дискусійні аспекти цієї проблеми (табл. 1).

Як видно з наведеного додатку, переважна більшість науковців не враховує взаємозв'язок процесу бюджетування зі стратегією і взагалі по-різному підходять до трактування цього поняття. Так, зарубіжні автори, такі як Бримсон, Джеймс [5], а також Хруцький [13], розглядають бюджетування як управлінську технологію, тоді як вітчизняні науковці під «бюджетуванням» розуміють оперативне фінансове планування.

Для більш глибокого розкриття сутності бюджетування слід охарактеризувати його функції, які у різних авторів суттєво відрізняються. Слід підкреслити, що І.О. Бланк, А.П. Віткалова, Р.С. Квасницька та інші вбачають основною функцією бюджетування контроль та аналіз витрат, встановлення оптимального співвідношення доходів і витрат [4, 6, 8]. Доцільним є доповнення Р.С. Квасницькою функцій бюджету-