

# 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.15(477)

## СУЧАСНА СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ ЗА ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Добровольська О.В., к.е.н., доцент

*Дніпропетровський аграрний університет*

У статті проаналізовано політику та механізм контролю за дебіторською заборгованістю підприємства, розглянуті етапи здійснення контролю, досліджені методи, за якими можна визначити найбільш оптимальний для підприємства рівень заборгованості, а також визначені та досліджені основні складові елементи сучасної системи організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємства.

*Ключові слова:* дебіторська заборгованість, система контролю, організація контролю за заборгованістю, оптимальний розмір дебіторської заборгованості.

Добровольская О.В. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ / Днепропетровский аграрный университет, Украина.

В статье проанализирована политика и механизм контроля над дебиторской задолженностью, рассмотрены этапы контроля, исследованы методы, с помощью которых можно определить оптимальный для предприятия размер задолженности, а также определены основные составляющие элементы современной системы организации контроля за дебиторской задолженностью предприятия.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, система контроля, организация контроля над задолженностью, оптимальный размер дебиторской задолженности.

Dobrovolska O.V. MODERN SYSTEM OF CONTROL OF RECEIVABLES ENTERPRISES / Agrarian University, Dnepropetrovsk, Ukraine.

In the article a policy and control mechanism is analysed after an account receivable, the control stages are considered, methods are explored for determining optimum size of debt, and also the basic elements of the system of organization of control after an account receivable of enterprise are certain.

*Key words:* account receivable, checking system, organization of control above a debt, optimum size of account receivable.

### ВСТУП

Для того, щоб підприємство функціонувало безперервно і ефективно, воно повинно інвестувати оборотний капітал в оборотні засоби і засоби обігу на кожній стадії їх кругообігу. Проте цього не достатньо для успішного функціонування підприємства. Кожне підприємство мусить здійснювати контроль за цільовим і ефективним використанням оборотного капіталу, вчасним відвантаженням продукції споживачам і надходженням виручки за неї, тобто дотриманням договірних умов з боку постачальників і покупців, оскільки в багатьох випадках підприємство може недоотримувати частково або повністю кошти за відвантажену продукцію, отримувати їх з порушенням термінів та ін., що може викликати збої в його роботі. З іншого боку, підприємствам потрібно дотримуватись фінансової дисципліни і контролювати свої зобов'язання, оскільки фінансові санкції, які можуть бути застосовані до підприємства, неодмінно призведуть до погіршення його фінансового стану.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств, зокрема управлінню дебіторською заборгованістю зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені: О. Біла, О. І. Бланк, Є. Брігхем, А. Золотарьов, В. Ковальов, М. Козоріз, Г. Кірейцев, А. Поддєрьогін, Р. Сорока, Є. Стоянова, М. Туган-Барановський та ін.

### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Дослідити механізм забезпечення контролю за формуванням дебіторської заборгованості, розглянути методи і моделі визначення оптимального її розміру та визначити ключові складові системи організації контролю за дебіторською заборгованістю.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Здебільшого підприємства вважають за краще продавати товари за готівку, ніж у кредит, проте проблеми виробництва та конкуренція диктують свої умови. Товари відвантажуються, оборотний капітал

зменшується, з'являється дебіторська заборгованість. Поступово споживач буде повертати суму, яку він заборгував за відвантажену продукцію, у результаті чого підприємство буде отримувати готівкові гроші і дебіторська заборгованість буде зменшуватись. Наявність дебіторської заборгованості вимагає від підприємства не тільки прямих і побічних витрат, а й призводить до вельми значної користі – надання товарів в кредит підвищує рівень продажу. Менеджмент дебіторських заборгованостей починається з прийняття рішення: надавати чи не надавати товари в кредит [1]. Для визначення якості кредиту (імовірності невиконання зобов'язань) проводиться неупереджений аналіз (оцінка) п'яти критеріїв: 1) характеристики позичальника; 2) його кредитоспроможності (надійності); 3) капіталу; 4) забезпечення кредиту; 5) умов його надання [1].

Політика управління дебіторською заборгованістю представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, направленої на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості і забезпеченні своєчасного її інкасування [6].

І. А. Бланк [2] виділяє такі етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді;
2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції;
3. Визначення можливої суми фінансових ресурсів, що будуть інвестуватися в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиту;
4. Формування системи кредитних умов;
5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

В управлінні дебіторською заборгованістю важливе значення має побудова ефективної системи контролю.

Безконтрольне зростання дебіторської заборгованості – досить поширене явище в умовах кризи неплатежів. Система контролю, у даному випадку, має величезне значення, тому що без неї сума дебіторських заборгованостей може перевищити допустимий рівень, що призведе до зниження потоку готівки і до появи сумнівних боргів, які, в свою чергу, значно знизять загальний виторг, а отже і прибуток від реалізації продукції. Часто виникає потреба корекції дій, іноді добре налагоджена система контролю за дебіторськими заборгованостями є єдиним засобом простеження ситуації на цій ділянці.

Оцінка позитивних і негативних наслідків кредитної політики підприємства повинна бути складовою частиною контролю в галузі управління дебіторською заборгованістю. Перш за все оцінюється, як відображається діюча в галузі маркетингу кредитна політика на обсязі реалізації продукції, дебіторській заборгованості, витратах капіталу, ризиках втрат від безнадійних боргів. Важливим індикатором стану справ у цій галузі є показник оборотності оборотного капіталу, який своєю динамікою характеризує зміну ефективності використання оборотного капіталу.

Раціональна організація контролю за станом розрахунків повинна сприяти зміцненню договірної та платіжної дисципліни, прискорення оборотності оборотного капіталу і, отже, зміцненню фінансового стану підприємств. Тому при здійсненні контролю на підприємстві першочергову увагу потрібно приділяти контролю стану розрахунків та дебіторській і кредиторській заборгованості. Здійснення такого контролю повинно включати перевірку таких розрахунків: з постачальниками і підрядниками; з покупцями та замовниками; з виданих та отриманих авансів, за претензіями, з бюджетом та державними цільовими фондами, з Пенсійним фондом та фондом соціального страхування, по оплаті праці, з підзвітними особами, з відшкодуванням матеріального збитку з іншими дебіторами і кредиторами [2].

При здійсненні контролю дебіторської і кредиторської заборгованостей потрібно приділяти увагу наступним питанням:

- 1) забезпечувати юридичну обґрунтованість кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 2) з'ясувати їх причини та прораховувати наслідки;
- 3) вияснити, чи вживаються необхідні заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості, чи є реальна можливість погашення кредиторської заборгованості;
- 4) з'ясувати, чи проводилася інвентаризація розрахунків на підприємстві і чи не минув строк позовної давності.

Здійснювати контроль за дебіторською заборгованістю пропонуємо за наведеною схемою на рис. 1.

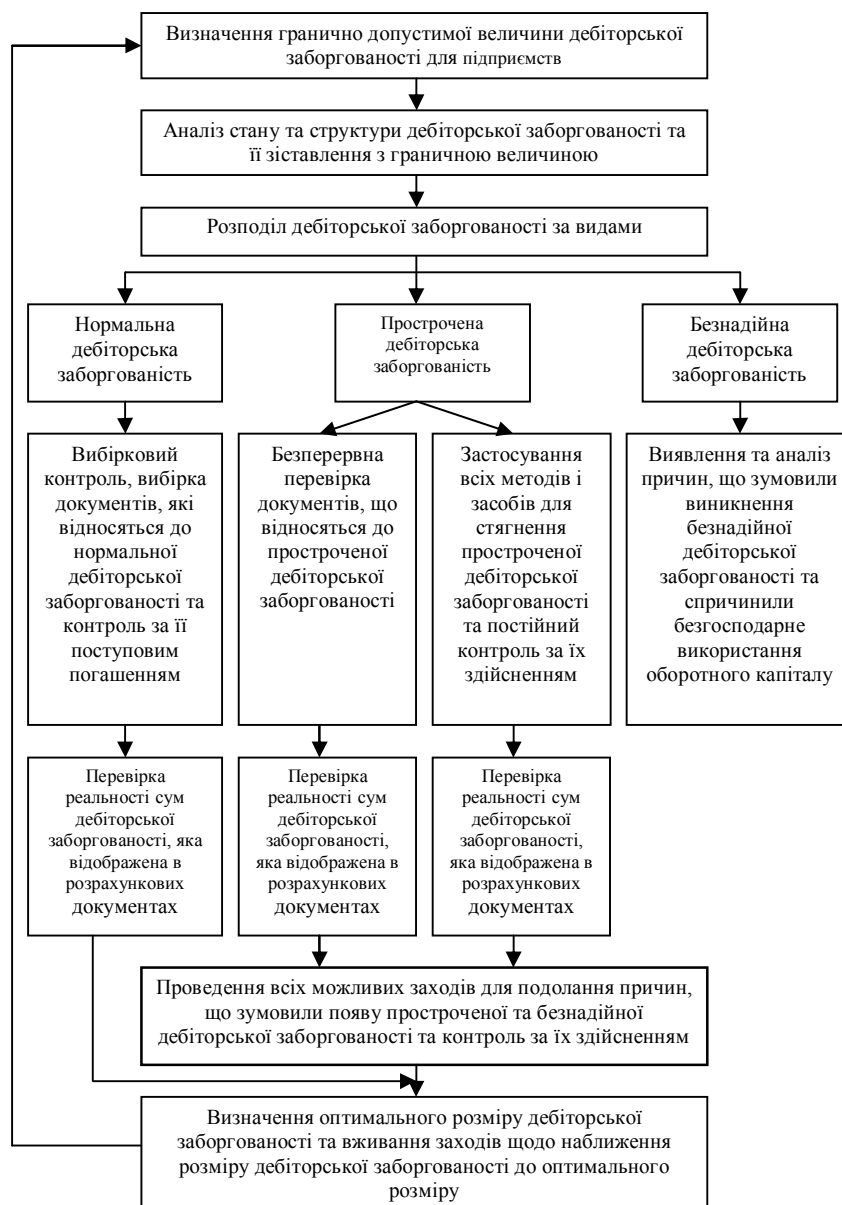


Рис. 1. Схема здійснення контролю за дебіторською заборгованістю підприємства

На першому етапі проводиться розрахунок гранично допустимої величини дебіторської заборгованості, тобто такої величини дебіторської заборгованості, яка не веде до погіршення фінансового стану підприємства.

Обов'язковій ревізії підлягають всі розрахункові документи, які відносяться до дебіторської заборгованості, яка перевищує гранично допустимий рівень. На нашу думку, за всіма іншими розрахунковими документами потрібно провести контрольну перевірку за методом випадкового відбору, величина якого не повинна бути меншою за 10%.

На другому етапі контролю за дебіторською заборгованістю проводиться її аналіз за видами заборгованості, строками виникнення, величиною та дебіторами.

Під час проведення аналізу визначаються такі показники: рівень дебіторської заборгованості і його динаміка за періоди, середній період інкасації дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тривалість одного обороту дебіторської заборгованості в днях, коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, середній вік простроченої, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості, величина ефекту або коефіцієнт ефективності від вкладення оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

У процесі аналізу визначається структура загального обсягу дебіторської заборгованості в розрізі інтервалів у днях, наприклад, питома вага дебіторської заборгованості строком до 10 днів, від 10 – до 20

днів, від 20 до 30 днів і т. д. Результати проведеного аналізу в подальшому потрібно використати при коригуванні окремих елементів та параметрів кредитної політики підприємства. Підприємство повинно постійно здійснювати оперативний аналіз та контроль щодо виникнення сумнівної, простроченої та безнадійної заборгованості.

Розподіл сум дебіторської заборгованості за термінами її існування потрібно складати не на підставі фінансових звітів підприємства, а на підставі даних, отриманих з бухгалтерських книг дебіторських заборгованостей, тобто з первинних документів. Цю процедуру значно спрощує сучасне технічне і програмне забезпечення роботи бухгалтерії.

Фінансові служби підприємства повинні постійно контролювати дебіторську заборгованість, що дасть можливість здійснювати порівняння фактичного надходження платежів з умовами надання кредиту. Якщо термін заборгованості з продажу починає зростати, а розподіл дебіторської заборгованості за строками погашення свідчить про збільшення питомої ваги простроченої дебіторської заборгованості, то підприємству потрібно ставити питання про перегляд своєї кредитної політики.

Проте, хоча зміна термінів оплати дебіторських заборгованостей з продажу та класифікацій надходжень платежів може стати поштовхом до того, що підприємству варто проаналізувати свою політику надання кредитів, погіршення цих показників не обов'язково вказує на послаблення кредитної політики підприємства. На практиці таке часто відбувається, якщо підприємство переживає період швидкого зростання, або якщо її продукція значною мірою залежить від пори року, тобто мають місце сезонні коливання [1].

Показник терміну дебіторської заборгованості (в днях) з продажу можна розрахувати за такою формулою:

$$\text{ТДЗ} = \text{сума рахунків до отримання} / (\text{Сума продажу} : 360) \quad (1)$$

Внаслідок того, що рахунки до отримання у визначений момент часу відображають стан продажу за останній місяць, а сума продажу, що дається в знаменнику нашого рівняння – продаж за останні 12 місяців, сезонне зростання продажу істотно збільшить показник чисельника, ніж показник знаменника, що потягне за собою збільшення терміну дебіторської заборгованості. Це відбудеться навіть у тому випадку, коли клієнти будуть продовжувати платити як і раніше. Такі самі проблеми виникають з класифікаціями надходжень у тому випадку, коли обсяг продажу сильно коливається. Внаслідок описаних вище причин, слід сприймати зміни обговорюваних нами показників поштовхом для проведення аналізу кредитної політики, ніж того, що ця політика вже стала непотрібною. Крім того, ці показники є важливим знаряддям аналізу якості роботи кредитного відділу підприємства [2].

Для контролю за рівнем дебіторської заборгованості доцільний також аналіз використання коефіцієнта погашення дебіторської заборгованості, який розраховується як відношення середньої дебіторської заборгованості за основною діяльністю (розрахунки з дебіторами за товари; розрахунки по вексялям одержаним; аванси, які видані постачальникам і підрядникам) до виручки від реалізації. Значення цього показника залежить від виду договорів, які переважно використовуються в практиці підприємства. В умовах, коли переважна більшість договорів передбачає оплату товару протягом 30 днів з моменту його відвантаження, критичний рівень коефіцієнта погашення дебіторської заборгованості дорівнює 1/12. Таким чином, якщо фактичне значення даного коефіцієнта перевищує цей рівень, можна зробити висновок, що в підприємства існують проблеми зі своїми дебіторами [3].

Наступним етапом є розподіл сум дебіторської заборгованості на нормальну (допустиму або оптимальну), сумнівну, прострочену і безнадійну. Для цих видів заборгованості здійснюється перевірка реальності їхніх сум. Реальність сум дебіторської заборгованості має бути підтверджена актами звірок взаємних розрахунків, тому підприємства повинні проводити інвентаризацію всіх своїх розрахунків (і не тільки перед поданням річної бухгалтерської звітності, як цього вимагає законодавство), яка мусить дати відповіді на наступні питання: яка величина сум неузгодженої дебіторської та кредиторської заборгованості, сум безнадійних боргів та сум дебіторської та кредиторської заборгованості, по яких минув строк позовної давності. Підприємство по результатах інвентаризації повинно отримати інформацію про найменування та адреси дебіторів і кредиторів, суми їхніх заборгованостей, з якого часу та на підставі чого вони виникали. Також потрібно з'ясувати, з вини яких посадових осіб виникла дебіторська заборгованість, по якій минув строк позовної давності. У процесі перевірки реальності сум дебіторської заборгованості слід перевірити всі первинні документи, у яких відображено утворення дебіторської заборгованості, яка викликає сумніви та перевірити законність розрахункових операцій. Для отримання інформації про реальний стан сумнівної дебіторської заборгованості потрібно проводити звірку сум дебіторської заборгованості з підприємствами-боржниками. Підприємство обов'язково повинно застосовувати політику справляння простроченої дебіторської заборгованості, хоча така процедура може дорого коштувати підприємству як у грошовому, так і в моральному вираженні – дебіторам дуже не подобається, коли справу про їхні борги передають факторинговій компанії (відділу

банку) або інші більш суворій установі, яка буде проводити стягнення боргів. Тому такі процедури потрібно здійснювати після того, як дебітору було надіслано лист з попередженням про примусове стягнення суми заборгованості або передано усне попередження по телефону чи здійснено візит в офіс боржника.

Щодо політики справляння дебіторської заборгованості, то вона включає в себе встановлення на підприємстві системи відповідних процедур, пов'язаних із справлянням заборгованості.

За даними дослідження Фонду підтримки підприємництва, існують наступні методи впливу на дебіторів: усні нагадування, письмові попередження, порушення позову, виконання рішення суду, штраф, пеня, застава, імовірність втрати іміджу, припинення постачання, втручання офіційних та контролюючих органів. З вищезазначених методів найбільш дієвим є застава, але її обслуговування може призвести до суттєвих фінансових витрат, тому експерти радять використовувати договір поруки (боржник та поручитель є солідарними боржниками і мають перед кредитором однакові зобов'язання) [3].

Зарубіжні економісти-аналітики серед інших методів управління дебіторською заборгованістю пропонують продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії (фактору). Здійснення факторингової операції дає можливість підприємству швидше розрахуватися зі своїми боргами, скоротити можливі витрати, які виникають через затримку платежів, мати інші вигоди. Таким чином, завдяки договору факторингу підприємство розв'язує поточні проблеми своєї виробничої діяльності, а також звільняється від збирання грошей зі своїх боржників. За це воно сплачує фактору певний процент. На Україні цей вид послуг не набув належного розвитку через, як вважають фахівці, недостатню законодавчу урегульованість факторингових операцій та достатньо високу їх вартість [4].

Однак усі можливі методи зниження ризику виникнення дебіторської заборгованості не дають стовідсоткового ефекту, тобто підприємство все одно рано чи пізно зіткнеться з проблемою повернення боргів. У такому випадку експерти радять доручити вирішення цієї проблеми комерційному відділу, бо він працював з цими контрагентами і менеджер повинен знати їх можливості та значення для підприємства. Також необхідно залучити до роботи фінансовий та юридичний відділи: фінансова служба повинна своєчасно попереджувати менеджера щодо виникнення заборгованості, а юридичний відділ – інформувати, які права має компанія-кредитор, і які обов'язки взяв на себе контрагент [4].

Наступним етапом є застосування різноманітних заходів по усуненню причин, що призвели до появи простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості. Підприємство повинно здійснювати оцінку кредитоспроможності позичальника, з яким воно планує вступити в кредитні відносини, для чого потрібно за балансом, звітом про фінансові результати, про рух грошових коштів та про власний капітал оцінити фінансовий стан підприємства, платоспроможність та ймовірність визнання його банкрутом. Бухгалтерія підприємства може застосовувати різноманітні санкції до своїх працівників, які виявилися винними у виникненні простроченої та безнадійної заборгованості. Керівництво підприємства може надавати різноманітні знижки за своєчасне та передчасне повернення суми, на яку була відвантажена продукція. Якщо за умовами договору боржник повинен повернути суму протягом 30 днів, але якщо він повертає зазначену в договорі суму протягом 10 днів, то йому надається 1% - ва знижка. Впровадження системи гнучких знижок дає можливість підприємству залучити нових клієнтів, яких приваблюють такі знижки, та зменшити строки дебіторської заборгованості за такими платежами, бо більшість дебіторів, які мають високу платоспроможність, будуть зацікавлені в здійсненні розрахунків достроково. Фінансова служба підприємства повинна надавати обґрунтовані знижки своїм дебіторам за дострокову оплату, тобто їх розмір повинен не тільки заохочувати достроково оплачувати рахунки, але і бути прибутковим для підприємства. Розмір знижки не повинен бути більшим від розміру знижки, яку підприємство надає при розрахунку готівкою за продукцію. Ми пропонуємо розраховувати знижку за такою формулою:

$$\zeta'_{\text{оЕ}} = \zeta'_{\text{вА}} \left( 1 - \frac{\ddot{A}_{\text{ІА}}}{\ddot{A}_{\text{оЕ}}} \right), \quad (2)$$

де  $\text{ЗН}_{\text{тк}}$  – розмір цінової знижки при наданні товарного кредиту під час розрахунків з дебіторами за відвантажену продукцію достроково, %;

$\text{ЗН}_{\text{рг}}$  – розмір цінової знижки при розрахунку за відвантажену продукцію без надання товарного кредиту, %;

$\text{Д}_{\text{пб}}$  – кількість днів, протягом яких дебітор розрахувався за відвантажену продукцію;

$\text{Д}_{\text{тк}}$  – термін надання товарного кредиту, днів.

На підприємстві повинен здійснюватися жорсткий оперативний контроль за проведенням усіх намічених заходів по усуненню негативних факторів, які вплинули на формування простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості, відповідальність за здійснення якого повинні нести конкретні посадові особи.

Наступним етапом є визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємства та вжиття заходів щодо наближення поточного розміру дебіторської заборгованості до оптимального.

Критерієм оптимальності розробленої і здійснюваної кредитної політики будь-якого типу і по будь-яких формах надання кредиту, а відповідно і середнього розміру дебіторської заборгованості по розрахунках з покупцями за реалізовану продукцію, виступає наступна умова:

$$ДЗ_o \rightarrow ОП_{др} \geq ОЗ_{дз} + ПС_{дв}, \quad (4)$$

де  $ДЗ_o$  – оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства при нормальному його фінансовому стані, грн;

$ОП_{др}$  – додатковий операційний прибуток, який отримує підприємство від збільшення продажу продукції в кредит, грн;

$ОЗ_{дз}$  – додаткові операційні витрати підприємства по обслуговуванню дебіторської заборгованості, грн;

$ПС_{дс}$  – розмір втрат засобів, інвестованих у дебіторську заборгованість через недобросовісність (неплатоспроможність) покупців, грн [5].

Як видно з вищевказаної формули, рівень дебіторської заборгованості буде вважатися таким, що наближається до оптимального, якщо операційний прибуток від інвестування коштів у дебіторську заборгованість буде перевищувати витрати і втрати від такого інвестування. Підприємство мусить вживати заходів, щоб максимізувати прибуток від вкладання коштів у дебіторську заборгованість, а саме: прагнути отримати всю виручку від реалізації продукції в кредит, мінімізувавши витрати і втрати по наданню такого кредиту. Це можна визначити, на нашу думку, наступною формулою:

$$ПР_{тк} = ВР_{тк} - С_{тк} - ДВ_{тк} - ВТ_{тк} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де  $ПР_{тк}$  – прибуток від реалізації визначеного обсягу продукції через систему товарного кредиту, грн;

$ВР_{тк}$  – виручка від реалізації даного обсягу продукції на умовах надання товарного кредиту, грн;

$С_{тк}$  – собівартість визначеного обсягу продукції, реалізованого на умовах надання товарного кредиту, грн;

$ДВ_{тк}$  – додаткові витрати, понесені з реалізацією продукції через систему товарного кредиту, грн;

$ВТ_{тк}$  – втрати від надання продукції в товарний кредит (ненадходження або неповне надходження виручки за деяку частину відвантаженої продукції), грн.

Отже, для того, щоб кредитна політика давала позитивні результати, потрібно мінімізувати додаткові витрати, які були понесені при наданні товарного кредиту, а також мінімізувати втрати від проведення кредитної політики, а саме:

$$ДВ_{тк} + ВТ_{тк} \rightarrow \min, \quad (6)$$

Оптимальна кредитна політика, й оптимальний рівень рахунків до отримання, залежить від конкретних операційних умов відповідних підприємств. Наприклад, компанія із надлишковими виробничими потужностями і з високим рівнем операційного левериджу (тобто високою залежністю собівартості продукції від постійних витрат і, навпаки, слабкою залежністю від змінних витрат виробництва) повинна мати нижчі показники заборгованості в активах, рахунки до отримання такої компанії мають бути більшими, ніж рахунки тієї компанії, де використано усі виробничі потужності й рамки збільшення прибутковості якої незначні. Однак, незважаючи на те, що оптимальна кредитна політика варіює залежно від характеристик конкретних підприємств, а також для того ж самого підприємства протягом певного часу, стає корисним робити аналіз її ефективності в цілому.

## ВИСНОВКИ

Безконтрольне зростання дебіторської заборгованості – досить поширене явище в умовах кризи неплатежів. Система контролю, у даному випадку, має величезне значення, тому що без неї сума дебіторських заборгованостей може перевищити допустимий рівень, що призведе до зниження потоку готівки і до появи сумнівних боргів, які, у свою чергу, значно знизять загальний виторг, а отже і прибуток від реалізації продукції. Часто виникає потреба корекції дій. Іноді добре налагоджена система контролю за дебіторською заборгованістю є єдиним засобом простеження ситуації на цій ділянці і попередження погіршення фінансового стану підприємства.

При здійсненні контролю дебіторської заборгованості потрібно приділяти увагу наступним питанням:

1. Забезпечувати юридичну обґрунтованість кожної суми дебіторської заборгованості за кожним контрагентом;
2. З'ясувати їх причини та прорахувати наслідки;
3. З'ясувати, чи вживаються необхідні заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості, чи є реальна можливість погашення кредиторської заборгованості;
4. З'ясувати, чи проводилася інвентаризація розрахунків на підприємстві і чи не минув строк позовної давності.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И. Т. Балабанов. – М. : “Финансы и статистика”, 2000. – 525 с.
2. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т. П. Басюк / Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115 – 123.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Дропа Я. Б. Організація контролю за дебіторською заборгованістю / Я. Б. Дропа / Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2005. – Випуск 34. – С. 438-446.
5. Зборовская О. М. Проблемы финансового контроля дебиторской и кредиторской задолженности торговых предприятий / О. М. Зборовская // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Випуск 39. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2000. – С. 25-32.
6. Клименко О. М. Управління дебіторською заборгованістю / О.М.Клименко // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Випуск 183. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – С. 697-700.
7. Якимова А. М. Політика комерційного кредитування й управління дебіторською заборгованістю підприємства / А. М. Якимова // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Випуск 197. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 131-140.

УДК 334.7.009.12 : 334.436 : 519.237

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЗАРУБІЖНИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ УЧЕНИХ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КЛАСТЕР»

Коваленко Н.М., викладач

*Запорізький національний університет*

У статті розглянуто теоретичні підходи зарубіжних та українських учених до визначення поняття «кластер». Визначено основні розбіжності вчених у трактуванні поняття «кластер» та схожість їх думок до деяких аспектів кластеру. На основі проведеного дослідження запропоновано авторське трактування поняття «кластер».

*Ключові слова:* кластер, інтеграція, локалізація, концентрація, конкурентоспроможність, ефективність, синергія.

Коваленко Н.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЗАРУБЕЖНЫХ И УКРАИНСКИХ УЧЕНЫХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КЛАСТЕР» / Запорожский национальный университет, Украина.

В статье рассмотрены теоретические подходы зарубежных и украинских ученых к определению понятия «кластер». Определены основные различия ученых в трактовке понятия «кластер» и общность их мнений по некоторым аспектам кластера. На основе проведенного исследования предложено авторскую трактовку понятия «кластер».

*Ключевые слова:* кластер, интеграция, локализация, концентрация, конкурентоспособность, эффективность, синергия.

Kovalenko N.N. THEORETICAL APPROACHES OF FOREIGN AND UKRAINIAN SCIENTISTS TO DEFINING THE CONCEPT "CLUSTER" / Zaporizhzhya national university, Ukraine.

The article considers theoretical approaches of foreign and Ukrainian scientists to defining the concept "cluster". The author has determined the basic differences of scientists' interpretations of the concept "cluster" and similarity of their ideas as for some aspects of the cluster. The author's interpretation of the concept "cluster" has been offered on basis of the made research.

*Key words:* cluster, integration, localization, concentration, competitiveness, efficiency, synergy.