

Отже, перед урядом України стояло важливе завдання не допущення розповсюдження кризи на інші сфери економіки і розробки захисних антикризових заходів. Уряду необхідно було виділити кошти на завершення будівництва, яке почало будуватися до кризи, надати громадянам державну підтримку на придбання доступного житла, дозволити отримувати громадянам житло в оренду з подальшим викупом за рахунок власних коштів громадян та коштів державної підтримки. Також держава повинна була надати фізичним та юридичним особам пільгові кредити на будівництво житла, збільшити статутні капітали державних банків та Державної іпотечної установи для надання кредитів на завершення будівництва багатоквартирних житлових будинків та викупити у кредиторів іпотечні кредити, які віднесені до категорії ризикованих.

Список використаних джерел

1. World Economic Outlook (WEO) report: Financial Stress, Downturns, and Recoveries: IMF Publications. – October 2008. – 301 p.
2. Бакланова В. История текущего финансового кризиса США: 2001–2008 // Энциклопедия российской секьюритизации–2008. – С. 17–26.

3. Поляченко В.А., Паливода К.В., Гайдучий П.І. Світова іпотечна криза. – К., 2008.

4. Mortgage Bankers Association (USA) – <http://www.mbaa.org/default.htm>

5. Гринспен А. Замороження економіка // Форбс, 2008. – №4. – С. 84–90.

6. Дефолты по ипотеке в США продолжили бить рекорды // <http://news.finance.ua/ra/toplist/~1/2/129044>

7. Смирнов А.Г. Кризис в экономике США: причины и следствия // <http://www.kreml.org/opinions>

8. http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/20083/Doroshenko_308.html

9. Українська національна іпотечна асоціація – <http://www.unia.com.ua>

10. Недвижимость Украины 2007. Тенденции и прогнозы: информационно-справочное пособие / Под ред. В. Коломийко. – К.: ВИП. – 2008. – 108 с.

11. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. Кіреєва О.І. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій і дизайну

Кредитна політика як інструмент ефективного функціонування корпорацій

У статті запропоновано методику розробки кредитної політики корпорацій, яка направлена на скорочення суми її дебіторської заборгованості.

Ключові слова: корпорація, кредитна політика, дебіторська заборгованість, дебітори, ризики.

В статье предложена методика разработки кредитной политики корпораций, направленная на сокращение суммы ее дебиторской задолженности.

Ключевые слова: корпорация, кредитная политика, дебиторская задолженность, дебиторы, риски.

This paper presents the methods of development policy lending corporations, aimed at reducing the amount of its receivables.

Keywords: corporation, credit policy, accounts receivable, debtors, risks.

Постановка завдання. Неприятлива ситуація, яка склалася в економіці України, що проходить стадію впровадження ринкових методів регулювання та структурної перебудови народного господарства, відбилася на формуванні і функціонуванні фінансово-кредитної системи країни.

Кредитна політика корпорації – це система заходів і прямих, спрямованих на реалізацію контролю за проведенням і

використанням кредитів, що надаються компанією або банком. Кредитна політика корпорації в числі іншого може включати в себе систему правил з вибудовування відносин із замовниками, куди входить і процедура стягнення заборгованості. Для кожної корпорації правильно вибудована кредитна політика здатна не тільки скоротити суму її дебіторської заборгованості, а й поліпшити економічне положення країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи та принципи управління кредитною політикою корпорацій представлені в працях зарубіжних науковців: С.Г. Брунгильда [1], Н. Бахрушина [2], В.А. Волнина, В. Хазанової [5], П. Хитрое [6], М.Ю. Хромова [7].

Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління кредитною діяльністю вітчизняних корпорацій та її подальше реформування розглядалося в працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Суторміної [3], О. Терещенко [4].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Організація кредитного процесу в корпораціях тільки розвивається, на багатьох з них відсутня чітка регламентація дій менеджменту з оцінки платоспроможності покупця, визначенню його кре-

дитного ліміту, встановлення розміру штрафів за прострочення платежу. Як правило, можливість продажів з відстрочкою платежу і обсяг реалізованої таким чином готової продукції визначаються менеджментом експертним шляхом на підставі досвіду роботи з тим чи іншим дебітором, а також з урахуванням сформованих умов роботи на ринку. Це призводить до виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості, уповільнення темпів зростання обсягу продажів, нестачі оборотного капіталу, проблемам із забезпеченням ліквідністю і підтриманням платоспроможності.

Мета статті. В основу оцінки надійності покупців слід закласти ризикорієнтований підхід, що дозволяє враховувати як загальні (систематичні), так і індивідуальні (несистематичні) ризики конкретного дебітора.

Виклад основного матеріалу. У загальному вигляді алгоритм оцінки надійності та визначення рейтингу дебітора можна представити таким чином: визначення значущості кожного чинника в сукупному кредитному ризику (експертним шляхом або на основі накопиченої статистики минулих років); визначення показників, що характеризують індивідуальні фактори ризику дебітора; визначення бальної шкали оцінок для розрахунку інтегрального показника кредитного рейтингу дебітора. Як один з можливих варіантів ранжування значимості окремих факторів у сукупному кредитному ризику можна запропонувати наступний розподіл (див. рис.).

Як шкала балів пропонується їх розподіл від 1 до 4. При цьому бал «1» встановлюється показниками з мінімальним рівнем ризику, «4» – з максимальним. Підсумковий кредитний рейтинг визначається як сума зважених оцінок всіх чинників ризику конкретного дебітора:

$$\text{Рейтинг дебітора} = \sum \text{Рейтинг}_i * \text{Питома вага}_i$$

де рейтинг_i – рейтинговий бал по кожному фактору сукупного кредитного ризику;

питома вага_i – коефіцієнт значущості кожного фактора сукупного кредитного ризику.

Ризик взаємин з дебіторами іншої країни є вкрай значущим для корпорацій, що займаються експортом продукції,

оскільки платоспроможність їх клієнтів багато в чому залежить від загальної економічної ситуації в країні. Поряд із цим ризик регіону має дуже важливе значення оскільки рівень економічного розвитку, інвестиційної привабливості окремого регіону може істотно відрізнятись від сусідніх регіонів або від рейтингу країни в цілому. Для оцінки даного чинника ризику пропонується використовувати, результати рейтингу, який проводять як міжнародні, так і національні рейтингові агентства.

Значущість даного чинника в сукупному кредитному ризику є найбільш низькою з огляду на те, що досить часто виставлені рейтинги не відображають об'єктивної величини ризику, що чітко проявилось під час світової фінансової кризи.

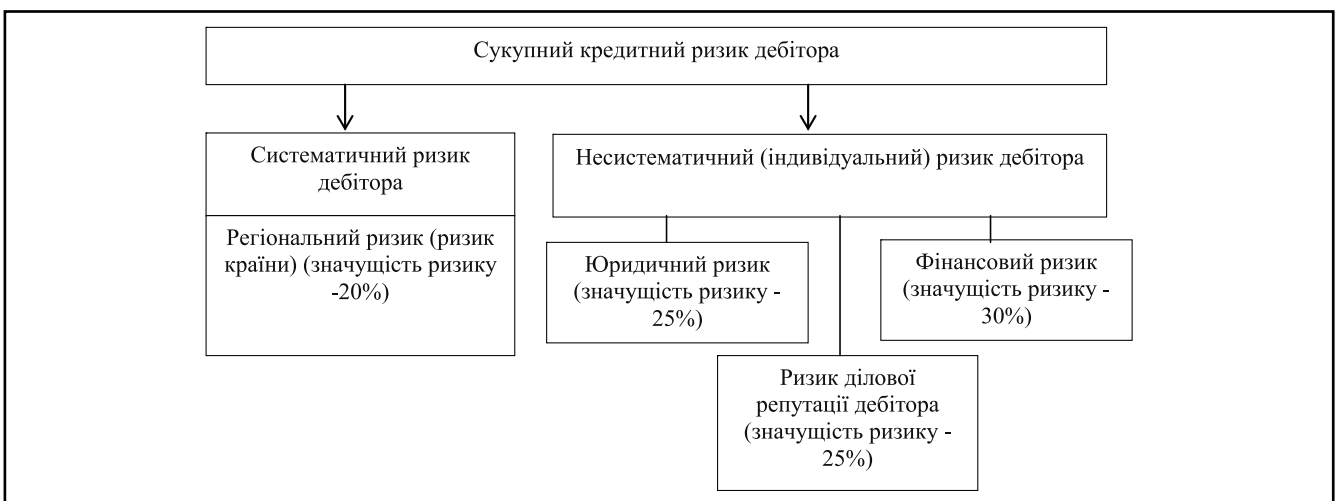
Юридичний ризик дебітора характеризується, перш за все, тривалістю існування юридичної особи, оскільки значна низка банкрутств, які відчувають корпорації, підприємства та організації, припадає на термін від 1 до 3 років. Очевидно, що корпорації, які перейшли даний рубіж, володіють певною стійкістю, їхній менеджмент продемонстрував власні компетенції з організації бізнесу. Поряд із цим серйозну значущість мають і термін співробітництва корпорації з покупцем та інші фактори.

Залежно від отриманого значення юридичного ризику дебітору надається відповідний рейтинговий бал, так для критерію оцінки 0,8–9% – 1; 9,1–24,9% – 2; 25–54,9% – 3; 55–100% – 4.

Діловий ризик дебітора характеризується залежністю дебітора від ринкової кон'юнктури та впливає на інтенсивність його грошових потоків (табл. 1).

Критерії оцінки можуть визначатися таким чином: позитивна оцінка по 6–8 показниках з 8 запропонованих – рейтинговий бал 1; позитивна оцінка по 4–5 показниках – рейтинговий бал 2; по 2–3 показниках – 3; по 1 показнику – 4.

Фінансовий ризик дебітора характеризується низькою ліквідністю, незбалансованістю активів та джерел фінансування, низькою віддачею на вкладений капітал, неповерненням дебіторської заборгованості, порушенням платіжної дисципліни,



Розподіл значущості окремих факторів сукупного кредитного ризику

Таблиця 1. Показники ділового ризику дебітора

	Показники ділового ризику	Критерії для позитивної оцінки	Критерії для негативної оцінки
	Тривалість роботи на ринку	Тривалість роботи більше трьох років	Тривалість роботи менше трьох років
1.	Частка дебітора на ринку	Дебітор є одним з лідерів ринку	Дебітор не відноситься до значущих учасників ринку
2.	Чутливість дебітора до сезонних факторів	Низька чутливість, попит на продукцію сталий	Висока чутливість, відчутний спад ділової активності покупців
3.	Наявність конкурентів на ринку	Відсутність значущих конкурентів (частка ринку більше 30%)	Є більше чотирьох великих конкурентів
4.	Якість продукції	Краща, ніж у конкурентів	Гірша, ніж у конкурентів
5.	Асортимент продукції	Широкий асортиментний перелік, є різні напрями збуту	Спеціалізація на одиничному розповсюдженому на ринку виді продукції
7.	Залежність дебітора від одного або групи покупців	Втрата одного або декількох клієнтів не відображається на сумі виручки від реалізації	Втрата одного клієнта може призвести до відчутних фінансових втрат
8.	Цінова стратегія	Ціни відповідають середнім по ринку	Ціни необґрунтовано вищі, ніж на ринку

вірогідністю потенційного банкрутства. До показників фінансового ризику дебітора слід віднести наступні (табл. 2).

Більшість з наведених показників є традиційними і базовими для аналізу фінансового стану корпорації, вияву та оцінки фінансового ризику.

Включення до складу короткострокових зобов'язань заборгованості учасникам (засновникам) по виплаті доходів обумовлено тим, що вона, як правило, носить характер короткострокової кредиторської заборгованості. Разом з тим зі складу короткострокових зобов'язань необхідно виключити: «Доходи майбутніх періодів» і «Резерви майбутніх витрат», які за своїм економічним змістом відображають не позикові, а власні джерела фінансування активів корпорації. Зі складу повільно реалізованих активів необхідно виключити суму довгострокової дебіторської заборгованості, яка за своїм економічним змістом є позаоборотних активом, і розраховувати на можливість перетворення цієї статті балансу в грошові кошти в короткостроковому і середньостроковому часовому періоді, не можна. Зі складу найбільш ліквідних активів необхідно виключити суму, відображену за статтею «Короткострокові фінансові вкладення», перенісши її до складу швидкоореалізуємих активів. Більше того, такі елементи короткострокових фінансових вкладень, як інвестиції залежні від суспільства, інвестиції в цінні папери інших організацій, державні цінні папери,

надані позики, а також фінансові вкладення корпорації у спільну діяльність, більшою мірою доцільно відносити до складу повільно реалізованих активів. Це обумовлено тим, що вкладення залежні від суспільства, як правило, характеризують інвестиційні цілі керівництва, а не цілі забезпечення платоспроможності, можливість повернення раніше наданої позики в момент виникнення необхідності також видається мало ймовірною. З урахуванням даних коригувань алгоритм розрахунку показників оцінки фінансового ризику дебітора можна представити таким чином (табл. 3).

Залежно від отриманого значення фінансового ризику дебітора присвоюється відповідний рейтинговий бал:

для критерію оцінки: рейтинговий бал:

- 0,2–0,4 1;
- 0,41–0,7 2;
- 0,71–0,99 3;
- 1 5.

Оскільки перелік показників, які використовуються в процесі оцінки фінансового ризику, досить широкий, нами пропонується використовувати наступний алгоритм оцінки фінансового ризику:

*(Сума набраних балів по кожному показнику / Загальна сума мінімальних балів по кожному показнику) * Наявність або відсутність рекомендацій третіх осіб.*

Таблиця 2. Показники фінансового ризику дебітора

	Показники фінансового стану	Рейтинговий бал			
		1	2	3	4
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5–0,7	0,3–0,49	0,2–0,29	Менше 0,2 більше 0,7
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,5–1,7	1,2–1,49	1,1–1,19	Менше 1,1 більше 1,7
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0–2,5	1,4–1,99	1,1–1,39	Менше 1,1 більше 2,5
4	Коефіцієнт достатності грошових коштів для проведення платежів	15–20 днів	9–14 днів	5–9 днів	Менше 5 днів більше 20 днів
5	Частка оборотних активів у валюті балансу	0,35–0,7	0,25–0,34	0,2–0,24	Менше 0,2 більше 0,7
6	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6–0,8	0,4–0,59	0,3–0,39	Менше 0,3 більше 0,8
7	Коефіцієнт рентабельності продажів	0,18–0,5	0,1–0,17	0,01–0,9	Менше 0,01 більше 0,5
8	Середньозважений термін старіння заборгованості дебітора за минулий звітний період	Прострочена заборгованість відсутня	До 10 днів	10–90 днів	Більше 90 днів

Наявність / відсутність рекомендацій третіх осіб. Оцінюючи кредитний рейтинг дебітора, можна запросити інформацію в кредитних бюро про своєчасність виконання ним платежів в інших компаніях, які надавали йому комерційні кредити. Якщо цього зробити не можна, слід скористатися послугами консалтингових компаній, що надають інформацію про фінансовий стан дебітора.

Важливим фактом є наявність забезпечення по угоді, в якості якої найчастіше виступає порука або застава товарів в обігу.

Не менш значущим етапом кредитної політики є етап, пов'язаний з розробкою системи кредитних лімітів, в процесі його реалізації фактично визначається розмір можливої дебіторської заборгованості корпорації.

Можна виділити два основних підходи, що характеризують особливості побудови лімітної політики корпорації. Згідно з першим підходом ліміт конкретного дебітора визначається на основі накопиченої статистики середньомісячних надходжень грошових коштів, а у відповідності з другим – на основі загального ліміту заборгованості, розрахованого по корпорації в конкретному періоді.

1. Лімітування на основі середньомісячних надходжень

Кредитні ліміти не рекомендується встановлювати контрагентам, з якими корпорація працює менше 3–6 місяців. Однак якщо менеджмент дотримується досить агресивної політики продажів, то кредитний ліміт може бути встановлений на досить низькому рівні. Розрахунок ліміту доцільно проводити за кожним дебітором з урахуванням історії взаємин з ним і іншої доступної інформації щомісяця за такою формулою:

$$ДЗ\ лім = НГС * Т,$$

де НГС – середньомісячний розмір надходжень грошових коштів за останні 3 місяці (для нового покупця – в межах місячної виручки);

Т – часовий коефіцієнт (приймає значення від 1 до 6, тобто максимальний термін погашення заборгованості не повинен перевищувати 6 місяців).

Максимальний розмір кредитного ліміту не повинен перевищувати чистого прибутку, отриманого від конкретного дебітора за період від 3 до 6 місяців. Поряд із цим при встановленні ліміту необхідно враховувати, що частка дебіторської заборгованості даного клієнта в загальному портфелі боргів корпорації повинна відповідати його частці в сумарній виручці.

2. Лімітування на основі визначення загального ліміту заборгованості корпорації

Розмір даного ліміту може визначатися як сума доступних для корпорації джерел фінансування дебіторської заборгованості:

$$ДЗ\ лім = ВК + ДЗ + КЗ - НА - З - ДЗ_{ав_пр} - КФВ - ГК,$$

де ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КЗ – короткострокові зобов'язання;

НА – необоротні активи;

З – запаси і витрати;

ДЗ_{ав_пр} – дебіторська заборгованість в частині авансів, виданих постачальникам і підрядчикам, і інших дебіторів;

КФВ – короткострокові фінансові вкладення;

ГК – грошові кошти.

Як ще один спосіб визначення ліміту заборгованості можна навести такий:

$$I_{дз} = OP_k * K_{с/ц} * (ПНК_{ср} + ПР_{ср}); 360,$$

Таблиця 3. Алгоритм розрахунку показників оцінки фінансового ризику дебітора

Показники фінансового стану	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{а.л.} = A_1 / (П_1 + П_2)$, де A_1 – найбільш ліквідні активи (грошові кошти); $П_1$ – найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість); $П_2$ – короткострокові пасиви (короткострокові кредити та позики)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{ш.л.} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$, де A_2 – швидкореалізуємі активи (короткострокова дебіторська заборгованість + короткострокові фінансові вкладення)
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{п.л.} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$, де A_3 – складнореалізуємі активи (довготермінова дебіторська заборгованість + поза оборотні активи)
Коефіцієнт достатності грошових коштів для проведення платежів	1. Визначення обсягу платежів, які корпорація проводить на користь контрагентів в поточному періоді: Платежі за період = собівартість продукції + управлінські витрати + комерційні витрати + податок на прибуток + амортизація + сировина та матеріали + незавершене виробництво + готова продукція. 2. Визначення обсягу платежів, які корпорація проводить в середньому за 1 день: Середньодобові платежі = Платежі за період / кількість днів в періоді. 3. Визначення кількості днів, на протязі яких корпорація може відповідати за своїми зобов'язаннями залишками грошових коштів: Кількість днів платежів = середній залишок грошових коштів / середньодобові платежі
Частка оборотних активів у валюті балансу	$K_{oa} = (A_1 + A_2 + A_3) / (A_1 + A_2 + A_3 + A_4)$, де A_4 – складнореалізуємі активи (довготермінова дебіторська заборгованість + позаоборотні активи)
Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{ф.н.} = П_4 / (A_1 + A_2 + A_3 + A_4)$, де $П_4$ – постійні пасиви (капітал та резерви + доходи майбутніх періодів + резерви майбутніх витрат і платежів)
Коефіцієнт рентабельності продажів	$K_{Rпр} = Пр / ВР$, де $П_{пр}$ – прибуток від реалізації товарів та послуг; ВР – виручка від реалізації товарів та послуг.
Середньозважений термін старіння заборгованості дебітора за минулий звітний період	$T_{середньозв} = (\sum t_i * ДЗ_{простр. i}) / (\sum ДЗ_{простр. i})$, де t_i – термін прострочки платежу по i-му рахунку; $ДЗ_{простр. i}$ – обсяг простроченої заборгованості дебітора по i-му рахунку

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

де $I_{дз}$ – необхідна сума фінансових коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість;

OP_k – планований обсяг реалізації продукції в кредит;

$K_{с/ц}$ – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

$ПНК_{ср}$ – середній період надання кредиту покупцям, у днях;

$ПП_{ср}$ – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, у днях.

Розрахований відповідним чином ліміт розподіляється серед дебіторів відповідно до їх рейтингу надійності та вигідності для корпорації:

$$ДЗ_{лім,j} = ДЗ_{лім} * ДЗ_{в,j} * K_{н,в}$$

де $ДЗ_{в,j}$ – частка покупця у виручці;

$K_{н,в}$ – коефіцієнт надійності та вигідності клієнта.

Даний підхід до визначення ліміту заборгованості є найбільш виправданим до застосування, оскільки дозволяє враховувати не тільки індивідуальні особливості конкретного дебітора, а й стратегічні інтереси самої корпорації – продавця. Цілком очевидно, що в даному випадку загальний розмір дебіторської заборгованості враховує особливості розвитку й фінансування корпорації, дозволяючи оптимізувати співвідношення між величиною обсягу продажів, операційними витратами, пов'язаними з виникненням дебіторської заборгованості.

Визначення категорії клієнта, його вигідності для корпорації і величини відповідного коефіцієнта доцільно здійснювати за такими параметрами, як: тривалість роботи з клієнтом; обсяг надходжень грошових коштів від клієнта; відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів (табл. 4).

Представлений шаблон таблиці має універсальний характер, оскільки менеджмент корпорації самостійно надає бали по кожному з трьох параметрів, потім шляхом перемноження отримує підсумкову суму балів по конкретному клієнту. Після того як була визначена підсумкова сума балів, клієнту надається відповідна категорія та коефіцієнт надійності (табл. 5).

Одним із ключових етапів кредитної політики, безумовно, є етап, пов'язаний з визначенням пільгових умов реалізації продукції. Розмір знижок може визначатися експертним шляхом, на підставі середньогалузевих показників або на основі зіставлення з показниками основних конкурентів. Наприклад, за повної передоплати надається знижка у розмірі 5% від вартості товару, при частковій передоплаті (більше 50% від вартості відвантаженої партії) – знижка 3%, при оплаті за фактом відвантаження – знижка 1%. При наданні розстрочки платежу на сім днів знижки не передбачаються.

Для стимулювання зростання обсягів продажів запас міцності доцільно прийняти як величину, що знаходиться в зворотній залежності від обсягу замовлення. В такому випадку при збільшенні обсягу закупівлі знижка буде зростати в геометричній прогресії.

Українським важливим етапом кредитної політики будь-якої корпорації є визначення системи штрафів за несвоєчасне погашення заборгованості з боку дебіторів. Вона є одним із найбільш дієвих інструментів, що дозволяють максимізувати потік грошових коштів і знизити ризик виникнення простроченої дебіторської заборгованості.

Метою розробки системи штрафних санкцій є визначення розміру штрафу за кожного клієнта. Персоніфікований характер встановлення штрафних санкцій є оптимальним у практиці кредитного менеджменту. У силу цього при визначенні розміру штрафу слід враховувати: платіжну дисципліну клієнта (дебітора); категорію клієнта; рейтинг клієнта; поправочний коефіцієнт.

Для визначення платіжної дисципліни клієнта необхідно мати інформацію про розміри та терміни прострочення платежу. В табл. 6 представлена схема визначення платіжної дисципліни дебітора відповідно до чотирьохбальної системи оцінки.

Залежно від терміну та розміру простроченої дебіторської заборгованості присвоюється певна кількість балів. Чим більше термін і розмір прострочення, тим вище бал.

Особливості визначення рейтингу клієнта і віднесення його до відповідної категорії були розглянуті раніше. Для того

Таблиця 4. Параметри визначення категорії клієнта

Тривалість роботи з клієнтом, місяці	Обсяг надходжень грошових коштів від клієнта, тис. грн.	Відсоток надходжень грошових коштів по клієнту в загальному обсязі продажів	Бали для кожного критерію	Сума балів по критеріях
До 1	До 1	0–5	1	1
1–2	1–5	6–10	2	8
2–4	5–15	11–20	3	27
4–7	15–50	21–50	4	64
7–12	50–100	51–75	5	125
12–36	100–500	76–99	6	216
Більше 36	Більше 500	100	7	343

Таблиця 5. Критерії віднесення клієнта до відповідної категорії

Сума балів	Найменування критерію	Категорії клієнтів	Коефіцієнт надійності
1–50	Малоефективні клієнти	4	0,10
51–100	Ефективні клієнти	3	0,40
101–230	Постійні клієнти	2	0,75
231–343	Стратегічні партнери	1	1

Таблиця 6. Методика визначення платіжної дисципліни дебітора

Термін прострочки, місяців	Розмір прострочки			
	до 5%	6–30%	31–75%	76–100%
1	1	2	3	4
2–3	1	2	3	4
4–6	2	2	3	4
7–9	2	3	3	4
10–12	3	3	4	4
12–36	3	3	4	4
Більше 36	4	4	4	4

Таблиця 7. Зведена таблиця для визначення розміру штрафу

Платіжна дисципліна (ПД)	Категорія клієнта (КК)	Рейтинг дебітора (РД)	Бали
1	1	1	1
2	2	2	8
3	3	3	27
4	4	4	64

щоб розрахувати поправочний коефіцієнт, складається зведена таблиця, за розглянутими вище елементами (табл. 7).

У зв'язку з тим, що максимальна сума балів, яку може набрати клієнт, відповідно до запропонованої методики становить 64 бали, поправочний коефіцієнт для 1 бала становитиме 1,56: поправочний коефіцієнт = $100/64$ балів = 1,56.

Таким чином, розглянувши алгоритм усіх необхідних параметрів для визначення розміру штрафу, представимо формулу для його розрахунку:

$$\text{Розмір штрафу} = \text{ПД} * \text{КК} * \text{РД} * \text{Кпопр} * T_{пр}$$

де $T_{пр}$ – сумарний розмір простроченої дебіторської заборгованості конкретного дебітора.

Розмір штрафу визначається у відсотковому співвідношенні і дозволяє обґрунтовано збільшити суму залишкового платежу (дебіторської заборгованості) певного клієнта. Разом із тим рішення про застосування штрафних санкцій має прийматися кредитним комітетом (фінансовою службою) в результаті розгляду причин несплати і того, наскільки важливий даний клієнт для корпорації, чи є можливість почекати оплати без нарахування відсотків.

Висновки

Дебіторська заборгованість, безумовно, є складним об'єктом управління, що вимагає кваліфікованого рішення

не тільки фінансових, а й юридичних, маркетингових проблем, реалізація яких може сприяти підвищенню добробуту власників бізнесу. Для досягнення цього необхідно регламентувати кредитний процес, максимально формалізувати дії персоналу з визначення умов кредитування кожного конкретного дебітора, наділити менеджмент персональною відповідальністю за забезпечення якості портфеля дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – М.: АСТ Астрель, 2007. – С. 61–72.
2. Бахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор, 2005. – №5.
3. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Хазанова В. Методы оценки и снижения кредитных рисков предприятий // Финансовый директор. 2002. – №5.
6. Хитрое П. Управление дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2005. – №12.
7. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. – СПб.: Питер, 2008. – С. 23–70.

І.В. САВИЧ,
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Методологічні підходи до кількісного оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України

У статті розглянуто існуючі підходи та результати оцінювання обсягів тіньового сектору економіки України та діяльності вітчизняних домогосподарств у «неофіційній» економіці. Виокремлено окремі чинники тінізації еконо-

міки України. Висвітлено основні проблеми та суперечності існуючих підходів до оцінки рівня та обсягів тінізації національного господарства України на сучасному етапі її економічного становлення.