

К числу первоочередных мер по снижению государственных расходов следует отнести реформирование системы социальных льгот и гарантий, не связанных с социальной защитой малообеспеченных слоев населения, а также снижение расходов на финансирование органов государственной власти и местного самоуправления за счет устранения дублирования их функций, уменьшения количества государственных служащих, приведения условий оплаты их труда в соответствие с ростом производительности национальной экономики.

К приоритетным направлениям государственных инвестиций следует отнести финансирование инфраструктуры, учитывая ее позитивное влияние на увеличение частных инвестиций и совокупного капитала страны, а также на создание условий для устранения региональных монопольных позиций отдельных предприятий, повышение конкурентоспособности регионов и качества жизни населения страны.

*М.Е. Никонорова, ассистент
БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РАМКАХ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТА БАНКА

Факторинг является высокотехнологичным продуктом, который помимо финансирования включает в себя ряд взаимосвязанных и взаимодополняющих финансовых услуг, позволяющих предприятию, торгующему с отсрочкой платежа, передавать на аутсорсинг работу, связанную с управлением дебиторской задолженностью и страхованием рисков неплатежа со стороны дебиторов. Управление дебиторской задолженностью клиента является составной услугой таких факторинговых продуктов, как полный коммерческий факторинг, факторинг без финансирования, международный факторинг по двухфакторной схеме и др.

До настоящего времени большинство белорусских банков не приступили к оказанию услуг по управлению дебиторской задолженностью в рамках факторингового обслуживания клиентов. Исключением является ОАО «Приорбанк», который в феврале 2010 г. запустил проект «Умный факторинг». Клиентам предлагается весь комплекс услуг, предусмотренный факторингом, в том числе и услуга по управлению дебиторской задолженностью.

Услуга по управлению дебиторской задолженностью клиента является не только источником дополнительных доходов банка-фактора и решения ряда текущих проблем субъектов хозяйствования, но и позволяет фактору на основе отработанных технологий анализа и оценки качества дебиторской задолженности рассматривать ее как высоколиквидный актив, выступающий основной формой обеспечения исполнения обязательств клиента по договору факторинга. Кроме того, мони-

торинг состояния и изменения объема и структуры дебиторской задолженности, переданной на факторинговое обслуживание, является необходимым условием минимизации рисков фактора и его клиентов. Таким образом, разработка системы управления дебиторской задолженностью клиентов банка-фактора и внедрение ее в деятельность белорусских банков выступает одним из определяющих факторов повышения качества факторингового обслуживания отечественных предприятий и, как следствие, устойчивого роста спроса на данные услуги со стороны бизнеса.

Система управления дебиторской задолженностью клиента, предложенная автором, состоит из следующих взаимосвязанных элементов:

- подсистема анализа состава и структуры дебиторской задолженности;
- подсистема оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку-фактору;
- подсистема оценки деловой репутации и финансового состояния дебиторов клиента;
- подсистема организации документооборота между банком-фактором и клиентом;
- подсистема установления лимитов финансирования на дебиторов клиента;
- подсистема установления льготного периода, покрывающего задержки платежа со стороны дебиторов;
- подсистема автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью клиента;
- подсистема инкассации дебиторской задолженности, уступленной банку;
- подсистема регулирования лимитов финансирования на дебиторов клиента.

Эффективность функционирования системы управления дебиторской задолженностью клиента в банке и спрос на услугу по управлению дебиторской задолженностью со стороны субъектов хозяйствования во многом будут зависеть от экономичности данной системы и формирования обоснованной стоимости вышеназванной услуги для потенциальных клиентов.

*Г.Н. Петрашко, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Планирование представляет собой центральное звено цепи действий, составляющих содержание процесса управления банком, вклю-