

ВЫЙТИ В КЭШ

УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, НЕ ПРИБЕГАЯ К ЗАИМСТВОВАНИЮ ИЗВНЕ, МОЖНО С ПОМОЩЬЮ ГРАМОТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ. И ИНСТРУМЕНТ ПО ЕЕ УПРАВЛЕНИЮ ЕСТЬ У БАНКОВ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ И КОМПЛЕКСНЫЕ БАНКОВСКО-БУХГАЛТЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ БЕСПЛАТНО. АНАЛИТИКИ УВЕРЕНЫ: В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БАНКИ БУДУТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬ CASH MANAGEMENT. И ХОТЯ ИЗНАЧАЛЬНО ПРОДУКТЫ ЭТОГО СЕМЕЙСТВА СОЗДАВАЛИСЬ В РАСЧЕТЕ НА КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ, ИМЕЮЩИЕ РАЗВЕТВЛЕННУЮ СЕТЬ ФИЛИАЛОВ ПО СТРАНЕ, В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ К УСЛУГЕ БАНКИ ПРИУЧАТ И СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. СВЕТЛАНА ЦАВЛЕВА



В кризис, когда многие компании столкнулись с резким сокращением оборотных средств, инструменты по управлению краткосрочной ликвидностью стали необходимостью. «В 2008 году несколько европейских компаний, поучаствовав в опросе, вывели интересную закономерность. Так, сокращение цикла оборачиваемости средств всего лишь на 4,9% позволило высвободить колоссальные средства в размере 38 млрд евро», — рассказывает Владимир Бусько, директор департамента корпоративных расчетов и управления ликвидностью ООО «Барклайс Банк» (входит в британскую группу Barclays). По подсчетам господина Бусько, можно добиться существенной экономии за счет сокращения оборачиваемости денежных потоков: «Допустим, у компании годовой объем продаж равен приблизительно 500 млн рублей, оборачиваемость средств составляет примерно 90 дней. При сокращении срока оборачиваемости на 30% экономия составляет 41 млн рублей». По мнению Владимира Бусько, добиться таких результатов на практике не сложно. Нужно лишь правильно управлять своей ликвидностью. «В моей практике был случай, когда при поверхностном анализе состояния потенциального заемщика было выяснено, что сумму займа можно сократить в половину. То есть оптимизация позволила изыскать в системе предприятия скрытые финансовые резервы», — рассказывает Владимир Бусько.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И УПРАВЛЕНИЮ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЗВОЛЯЕТ БАНКАМ ПРИВЛЕКАТЬ НОВЫХ И СОХРАНЯТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ УЖЕ ИМЕЮЩИХСЯ КЛИЕНТОВ

Сейчас, в условиях восстановления реального сектора экономики, предоставление услуг по оптимизации денежных потоков и управлению краткосрочной ликвидностью предприятий позволяет банкам привлекать новых и сохранять лояльность уже имеющихся клиентов. «У нас в стране сложилось мнение, что банки — это кредиты. Но давайте смотреть на вещи шире. Конкуренция среди банков высока. И все они сейчас борются за узкий сегмент выживших в кризис хороших заемщиков, которые в нынешней ситуации могут диктовать условия. Но если помимо кредитования банк предлагает оптимизировать финансовые потоки предприятия и делает это бесплатно — тогда он вне конкуренции», — говорит Владимир Бусько. По его мнению, банки уже осознали, что бум кредитования, когда кредитные портфели прирастали на 50% в год, прошел. На данном этапе финансовым институтам необходимо менять схему действий. «Сейчас и российским банкам вслед за мировыми предстоит зарабатывать прежде всего на обслуживании клиентов. Однозначно, это более трудные и длинные деньги», — констатирует Владимир Бусько.

ПО ОБРАЗУ И ПОДОБИЮ

Согласно определению, cash management — это совокупность банковско-бухгалтерских услуг, оказываемых отдельными банками (или их объединениями) корпоративной клиентуре по управлению ее наличностью с целью оптимизации внутренних финансовых потоков и осуществления фирменного планирования в целях достижения максимизации дохода. Этот вид банковских услуг появился в США в начале 70-х годов прошлого века, где различия в нормативных документах отдельных штатов вносили путаницу в расчеты филиалов крупных корпораций. Cash management стал инструментом, благодаря которому банки смогли повысить доходность оборотного капитала системообразующих предприятий Америки, сократив пробег платежных документов и ускорив оборачиваемость денег.

«Иностранные банки разработали и внедрили линейку продуктов cash management давно, тогда как российские финансовые институты, избалованные избытком ликвидности и кэша, хоть и заявляли о наличии решения несколько лет назад, развивать направление начинают лишь сейчас», — рассказывает