



Кэш-менеджмент представляет собой совокупность банковско-бухгалтерских услуг, оказываемых отдельными банками корпоративной клиентуре по управлению ее наличностью с целью оптимизации внутренних финансовых потоков и осуществления фирменного планирования в целях достижения максимизации дохода.

Первоначально потребность в кэш-менеджменте стала возникать в финансовых отделах корпораций в США, где различия в нормативном регулировании коммерческих банков в отдельных штатах влекли за собой затруднения в расчетах между производственными подразделениями компаний, разбросанными по всей территории страны, увеличение времени пробега платежных документов, рост объема средств в расчетах и потерю части прибыли. Другим обстоятельством стало превращение ведущих компаний США в транснациональные, что обусловило их потребность в межстрановом маневре финансовыми ресурсами, защите выручки от валютных, процентных, страховых и других рисков, минимизации свободных остатков на счетах и прибыльном размещении излишков ресурсов. В качестве системного продукта первым освоил кэш-менеджмент американский банк Mellon Bank в 1969 г. В Российской Федерации первым банком, начавшим работу по направлению кэш-менеджмент, стал Ситибанк в 1997 году.

Основной продукцией системы кэш-менеджмента среди российских банков составляют услуги по контролю денежных потоков холдинга (информирование о движении средств, контроль расходования средств подразделений компании (в том числе с возможностью автоматического и ручного акцепта, контроль исполнения бюджета) и материальный пулинг.

Основными перспективными направлениями услуг кэш-менеджмента являются такие продукты, как: контроль платежей подразделений и исполнения бюджета, а также различные виды кэш-пулинга. Также к перспективам направления услуг кэш-менеджмента можно отнести –направление корпоративного мульти-банкинга и создание банками host-to-host соединений с ERP-системами клиентов.

Так, контроль платежей подразделений и исполнения бюджета предполагает обеспечение поддержки корпоративному центру группы компаний в контроле платежей дочерних структур и исполнение ими установленного бюджета,

посредством использования систем дистанционного банковского обслуживания. В результате клиенты могут частично передать банку автоматизацию процессов мониторинга и контроля операций дочерних подразделений на аутсорсинг - «передача обязанностей штатных сотрудников по бухгалтерскому обслуживанию (полному или частичному) специализированным сторонним организациям на договорных началах». Этот вид поддержки является альтернативным и позволит сократить время, сэкономить деньги на внедрении и поддержке собственной единой казначейской системы для всех подразделений и оправдан с точки зрения совокупной стоимости поддержки и развития. Другим не менее перспективным продуктом кэш-менеджмента является материальный и виртуальный кэш-пулинг. Различные схемы материального кэш-пулинга, предлагаемые банками, позволяют группе компаний автоматически сконцентрировать свои денежные средства на едином счете, и в дальнейшем могут быть инвестированы или использованы для централизованного финансирования расходов дочерних структур. С помощью виртуального кэш-пулинга клиент банка может снизить свои общие процентные расходы в том случае, когда часть компаний его группы держит в банке кредитовые остатки, в то время как другая - пользуется овердрафтами. При этом банку нет необходимости производить физическое перераспределение средств: если кредитующиеся компании своевременно оплачивают овердрафт, то компании с положительными остатками получают бонусный процент. Такой бонус может выплачиваться в том числе на головную компанию на основании поручений участников виртуального пула.

Сегодня банки продолжают активно внедрять в свои продукты по управлению ликвидностью новые опции, не только расширяя круг доступных клиентам схем пулинга, но и предлагая услуги, новые для российского рынка. Так, например, Райффайзенбанк запустил трансграничный материальный пулинг в рублях. Для этого была проведена специальная юридическая экспертиза с участием одного из крупных партнеров-консультантов и автоматизация валютного контроля, а также разработана договорная база. Еще одной из заметных тенденций развития системы дистанционного банковского обслуживания в России, преимущественно для корпоративных клиентов, можно назвать создание host-to-host-соединений с банком. Особенностью таких соединений является интеграция систем ERP клиента и АБС банка (host-to-host); документооборот с корпорациями по каналам SWIFT; использование систем класса «клиент-банк» для обслуживания клиентов за рубежом. Данный продукт уже реализован в Райффайзенбанке для крупного корпоративного клиента, который работает с рядом банков, используя собственную ERP-систему. В свою очередь, Альфа-Банк, Банк «ФК Открытие» запустили host-to-

host-интеграцию с системой «1С». Реализованный функционал позволяет клиентам за счет отсутствия необходимости промежуточных операций импорта/экспорта документов между системами «клиент-банк» и «1С» существенно экономить время. Однако, насколько бы совершенной не была система дистанционного банковского обслуживания конкретного банка, она позволяет клиенту управлять счетами только в этом банке-партнере и зачастую имеет специфические программные требования, к которым клиент вынужден адаптироваться. Ввиду этого, помимо соединений host-to-host активное развитие в последнее время получает идея мульти-банкинга.