ПАО «РАДИКАЛ БАНК»

Структура доклада

**10-12 февраля
2015 года**

Структура доклада

Финансовые инструменты для решения проблем производителей, продавцов и потребителей лакокрасочных материалов в Украине.

Озвучить перечень проблем и методы решения.

Курсы валют: заниженный курс для экспортеров, завышенный для импортеров.

Недостаток оборотных средств.

Надежность поставщика и заказчика .

Обслуживание в крупных -системных банках, небольших - маневренных.

сообщения

Возможность «закрывать» валютную позицию внутри банка не выходя на торги.

Перечень и суть инструментов финансирования:кредит, кредитная линия, овердрафт, факторинг.

Перечень и суть инструментов: гарантии, аккредитивы.

Раскрыть преимущества и недостатки обслуживания в банках 1-2 и 3-4й группы.

Раскрытие тем в деталях:

Валюта

- На производителях , продавцах, потребителях лакокрасочных материалов отразились изменения курса валют, что привело к подорожанию продукции.
- На финансовом рынке не гласно образовалось три рынка с курсами валют: НБУ, внутрибанковский и так называемый «черный».
- Связанные с ВЭД и экспортеры дрейфуют между образовавшимися валютными рынками, с целью найти наиболее выгодный для себя курс, прибегая к разным банковским инструментам, которые предлагают банкиры.
- Так как на сегодняшний день сложился «острый дефицит» валюты первой категории, судя по опыту замечу, что выжившие импортеры с ноября прошлого года сменили не один банк для оптимизации затрат при покупке валюты.
- На фоне импортеров, экспортерам на руку рост курса , они как ни когда понимают свою надобность на финансовом рынке и до последнего держать остатки валют на текущих счетах (после обязательной продажи 75%) и на пике курса продают валюту тем саамы еще больше стимулируя разрыв между курсами.
- Импортеры в поисках решения валютных проблем открывают валютные счета в системных банках, в надежде купить валюту по так называемому индикативному курсу (курс продажи НБУ+%). Заявки на покупку валюты простаивают в обработке по несколько недель (являясь бесплатным ресурсом для банка). Более мелкие банки могут закрывать объемы без простоя , но беря высокие комиссии за покупку валюту , что бы компенсировать реальную разницу в курсе который сложился в условиях нашей экономики.

Раскрытие тем в деталях:

Оборотные средства

- Предприятия-производители во многих сферах деятельности и бизнес-направлениях, в том числе и в области лакокрасочных материалов, производящие и продающие готовый продукт или и составляющие для производства, сталкиваются с проблемой недостаточности оборотных средств.
- В текущей сложной ситуации с ликвидностью на финансовом рынке, в нестабильной экономике, банки предлагают для клиентов новые продукты под их потребности, которые могут качественно и грамотно восстановить баланс оборотных средств.
- Предлагаемые финансовые инструменты не являются новинками рынка, а видоизмененными и адаптированными под современные реалии в экономической среде.
- Например, овердрафты, могут быть использованы на разные периоды от 1 дня до 1 года. Каждый такой период может иметь разную привлекательную ставку.
- Кредиты и кредитные линии могут быть предоставлены на широкий спектр целевого использования и на разных условиях.
- Сегодня банки могут маневрировать и выдавать быстрые ,короткие ,без залоговые и не дорогие кредиты для:
- - пополнения оборотных средств с завуалированным целевым использованием для покупку валюты, что позволит предприятию не «замораживать» средства на 3хдневный срок для осуществление операции.
- Набирает популярность среди фин. инструментов факторинг, который так распространен на западе и остается в стороне в Украине. Причиной является отсутствие опыта и знания этого инструмента. Хотя этот продукт идеально подходит для области лакокрасочного бизнеса. Сегодня его можно использовать очень гибко. Факторинг может быть регрессным или не регрессным, может быть реверсивным. Преимуществами есть быстрота, отсутствие залога, управление дебиторской задолженности банком и удобное пополнение оборотных средств под реальною дебиторскую задолженность. В данном случае поставщик и покупатель могут без проблем заключать договора с отсрочкой платежа.

Раскрытие тем в деталях:

Надежность

- Сегодня, гарантия, становится популярным и весьма гибким инструментом документарного бизнеса (банковские продукты для расчетов в международной торговле, защищающие экспортеров и импортеров от возможных рисков неоплаты или не поставки товаров, валютных и других рисков).
- Гарантия – доступный и эффективный способ обеспечения выполнения финансовых/контрактных обязательств, с возможностью не отвлекать средства из оборота.
- Когда все бизнес сегменты в Украине испытывают трудности, банки все гибче и удобнее подстраивают этот финансовый инструмент под потребности клиентов.
- Банковские гарантии дифференцируются в зависимости от потребностей клиентов и могут гарантировать как возврат аванса, платеж, надлежащее исполнение любого пункта и условия контракта, также тендерные, туристические и другие.
- В современной практике делового оборота, при осуществлении ВЭД или осуществлении торговли в национальных масштабах, когда сложно в полной мере оценить деловые и финансовые возможности партнеров, для минимизации рисков, используется банковская гарантия, которая, полностью или частично компенсирует финансовые последствие нарушения договора.
- Банковская гарантия – это свидетельство того, что контрагент способен выполнить свои обязательства, так как решение о ее выдаче принимается банком-гарантом по результатам тщательной проверки репутации и оценки финансового состояния клиента.
- Еще один из распространенных инструментов документарного бизнеса - аккредитив - форма расчета денежных обязательств, которая позволяет установить баланс интересов между плательщиком денег и их получателем.
- Основные преимущества аккредитива: уверенность в своевременном получении товаров или услуг, согласно перечисленных в аккредитиве требований; исключение рисков при расчетах с партнерами;
- Банки, при осуществлении этой операции, выступают третьей стороной и ведут контроль за соблюдением всех условий договора.
- При выполнении условий договора, аккредитив стал единственным способом, который помогает избежать обмана со стороны одного из контрагентов, так как дает возможность не только быстро осуществить оплату, но и получить определенную гарантию передачи товара.

Раскрытие тем в деталях:

Банки

- Сегодня законодательство и ситуация на финансовом, в частности, валютном рынке, меняется настолько интенсивно, что крупному систему банку сложно адаптироваться под динамичную ситуацию.
- Такие Банки не могут оперативно дать обратную связь в виде комфортных условий работы для клиентов банка.
- Банки с меньшим числом отделов и структур быстрее коммуницируют с клиентами.
- Банки 3й и 4й группы лояльнее в индивидуальных условиях. Однако, на фоне банков 1й и 2й группы менее насыщены продуктовым рядом финансовых услуг, объемы выдачи кредитных средств в рамках одного заемщика.
- На сегодняшний день каждый клиент выбирает для себя банки по признакам стабильности или возможности финансирования.
- Для минимизации рисков клиенты диверсифицируют свои денежные потоки среди разных финансовых учреждений.

Заключительная часть

- Работа с аудиторией: ответы на вопросы, комментарии.
- Работа с возражениями.
- Благодарность за уделенное внимание, пожелания стабильности.

ПАО «РАДИКАЛ БАНК»

Пятая украинская лакокрасочная конференция.