

Председатель совета директоров Первоуральскбанка, FCCA, магистр права, к.э.н. Михаил Брюханов рассказал генеральному директору АЦ «БизнесДром» Павлу Самиеву о том, какие новые продукты банк предложил клиентам в 2023 году, о переходе на федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ) и о победе на FINAWARD

Михаил Брюханов (Первоуральскбанк):

**2023-й —
год адаптации**

— Михаил, ваш банк отметили премией FINAWARD'23 за лучшую программу по кредитованию лизинговых компаний, несмотря на то что 2023 год был не менее сложным, чем 2022-й. Что изменилось на рынке лизинга?

— 2022 год был годом шока, а 2023-й — скорее годом адаптации. Изменилось очень многое. Локомотивом рынка стал малый бизнес, который, несмотря на все перипетии судьбы, продолжает брать лизинг, инвестируя в наращивание основных фондов и увеличивая выпуск товаров, производство работ и предоставление услуг.

Вместе с тем в качестве неприятных сюрпризов и вызовов можно назвать возникающие сложности в расчетах в случае импорта того или иного оборудования, недостаточно высокую скорость проведения платежей, их непрозрачность. Также в 2023 году наблюдаются весьма серьезные валютные колебания, которые сами по себе создают инфляционное давление на экономику в части импортных комплектующих и оборудования, вне зависимости от того, поставляются они из дружественных стран или недружественных.

— Что нового вы предложили клиентам в 2023 году? Какие условия по вкладам и новые финансовые инструменты?

— Мы по-прежнему сохраняем высокие стандарты скорости одобрения сделок, наращиваем нашу экспертизу в области оценки заемщиков и лизингополучателей, являющихся субъектами МСП. Банк также уделяет значительное внимание зеленой и социальной повестке — ESG. Мы готовимся к сертификации и рейтингованию и стараемся адаптировать наши продукты с учетом данного вектора. В 2023 году мы запустили три очень важные программы: «Депозит для эмитентов», «Зеленый кредит» и «Зеленый депозит».

Мы готовимся к сертификации и рейтингованию и стараемся адаптировать наши продукты с учетом данного вектора. В 2023 году мы запустили три очень важные программы: «Депозит для эмитентов», «Зеленый кредит» и «Зеленый депозит».

Крупные компании, которые имеют опыт МСФО, оказались намного более подготовленными к переходу, хотя и у них существуют серьезнейшие проблемы с первичными данными для расчетов.

«Депозит для эмитентов». Когда субъект МСП проводит эмиссию облигаций, у него формируется огромный излишек ликвидности, и непонятно, где его разместить. В любом случае купон по облигациям существенно выше ставок по обычным депозитам. Мы предлагаем повышенную ставку по депозиту взамен на то, что клиент будет строить свой бизнес вместе с нашим банком. Например, лизинговая компания, размещая депозит по повышенным ставкам, получает более широкие возможности и выгодные условия управления ликвидностью в дальнейшем, делая наш банк частью своей стратегии.

«Зеленый кредит» и «Зеленый депозит» — здесь названия говорят сами за себя. Это возможность разместить средства в зеленые инструменты, которые идут на финансирование зеленых проектов по более низким ставкам — такой социальный win-win. Мы верим, что в ближайшее время зеленая отметка на банковских и иных продуктах будет серьезным стимулом для того, чтобы ими пользоваться. Мир изголодался по справедливости и добру.

— Как сказался переход на ФСБУ 25 на лизинговой отрасли? Мы слышали, что не все компании смогли перейти вовремя: были ли у вас сложности с этим?

— Действительно, сложности были, есть и остаются. Проблема в кадрах, не зря говорится: «Кадры решают все». В вузах сложные ФСБУ, в том числе ФСБУ аренды, практически не изучают. Для рядового бухгалтера понятия приведенной стоимости, чистых инвестиций в аренду весьма туманны. Привлекаемые интеграторы сами не до конца понимают экономические категории, поэтому получается зачастую «не очень». Крупные компании, которые имеют опыт МСФО, оказались намного более подготовленными к переходу, хотя и у них существуют серьезнейшие проблемы с первичными данными для расчетов. Постепенно качество улучшается. Важны также компетентность со стороны банков и внимание регулятора к этой проблеме. Нужно понимать, что истинная причина снижения выручки лизингодателя — не спад экономической деятельности, а применение новых стандартов.

— Как вы думаете, 2023 год будет годом роста или стагнации для лизинговой отрасли?

— Я думаю, что это год весьма и весьма уверенного роста! Динамика, по нашим оценкам, будет лучше, рынок адаптируется к новым цепочкам поставок и логистики. **Б.О**