

Аналитический обзор

РЫНОК ЛИЗИНГА ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА: МЕЖДУ РИСКАМИ И ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Обзор подготовили:

Анатолий Перфильев,
младший директор,
рейтинги кредитных
институтов,
Эксперт РА

Зоя Советкина,
директор,
рейтинги кредитных
институтов,
Эксперт РА

Руслан Коршунов,
управляющий директор,
рейтинги кредитных
институтов,
Эксперт РА



Титульный партнер



Стратегический партнер



При поддержке



Экологический партнер



Инновационный партнер



Специальный партнер



При участии



Медиа-партнер



Оглавление

Резюме	2
Итоги девяти месяцев 2023 года: рост на отложенном спросе	3
ФСБУ 25: рынок на ЧИЛе	8
Вызовы лизинговой отрасли	9
Прогноз рынка — 2023–2024	11
Корпоративные сегменты в 2024 году	13
Грузовые автомобили в 2024 году	14
Легковые автомобили в 2024 году	14
Строительная техника в 2024 году	15
Прочие сегменты в 2024 году	15
Методология	16
Приложение 1. Объем и динамика рынка	18
Приложение 2. Рэнкинг ЛК по итогам девяти месяцев 2023 года	21
Приложение 3. Интервью	26

Резюме

Первая оценка рынка по ФСБУ 25: размер чистых инвестиций в лизинг (ЧИЛ), рассчитанный в соответствии с обязательным для лизингодателей с 2023 года стандартом ФСБУ 25/2018, составил 4,08 трлн рублей на 01.10.2023, что на 46% превышает уровень ЧИЛ на 01.10.2022.

Новый бизнес за девять месяцев 2023-го вырос на 95% относительно слабого аналогичного периода прошлого года и достиг исторического максимума в 2,49 трлн рублей вследствие реализации отложенного спроса, повышения цен и перестройки российской экономики.

Значительно увеличилась концентрация на топ-10, которая составила за девять месяцев 2023 года 77% объема нового бизнеса против 64% за девять месяцев докризисного 2021-го вследствие активного роста федералов и ухода иностранных игроков.

Лизинговые активы сохранили высокое качество: средняя доля ЧИЛ с просроченной задолженностью 90 дней составляет менее 1%, отношение объема изъятого имущества к ЧИЛ за период с 01.10.2022 по 01.10.2023 снизилось с 1,5 до 1,2%.

Однако 2024 год будет показательным для качества портфелей, поскольку в условиях ужесточения борьбы за клиентов происходило снижение среднего размера авансов на фоне агрессивного наращивания продаж, что могло привести к накоплению рисков.

Позитивная динамика рынка замедлится: объем нового бизнеса по итогам 2023 года вырастет на порядка 70%, составив 3,41 трлн рублей, а в 2024-м может показать гораздо более скромную динамику (+18%).

Итоги девяти месяцев 2023 года: рост на отложенном спросе

Реализация отложенного спроса 2022 года, повышение цен и перестройка российской экономики способствуют росту лизингового сектора. Так, объем нового бизнеса по итогам девяти месяцев 2023-го составил 2,49 трлн рублей, что на 95% превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Относительно девяти месяцев докризисного 2021 года рост составил 65%, таким образом лизинговый бизнес достиг исторического максимума. За счет дефицита техники, инфляционной составляющей и ослабления курса рубля средняя сумма лизинговой сделки показывает рост третий год подряд и за последние 12 месяцев увеличилась с 8,8 до 12,4 млн рублей. Рост деловой активности российского бизнеса на фоне стабилизации экономической обстановки относительно прошлого года привел к увеличению количества заключенных сделок с 233 до 345 тыс. штук, что также выше уровня девяти месяцев докризисного 2021-го на 12%. Лизинговый бизнес показывает более высокие темпы роста, чем российская экономика, что обусловило увеличение доли объема нового бизнеса в III квартале 2023 года с 2,6 до 3,1% ВВП. Вследствие высокой динамики нового бизнеса совокупный лизинговый портфель на 01.10.2023 также показал максимальный за последние годы темп роста: +31% к объему годом ранее, составив в абсолютном выражении 8,14 трлн рублей.

График 1. Средняя сумма лизинговой сделки растет третий год подряд



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

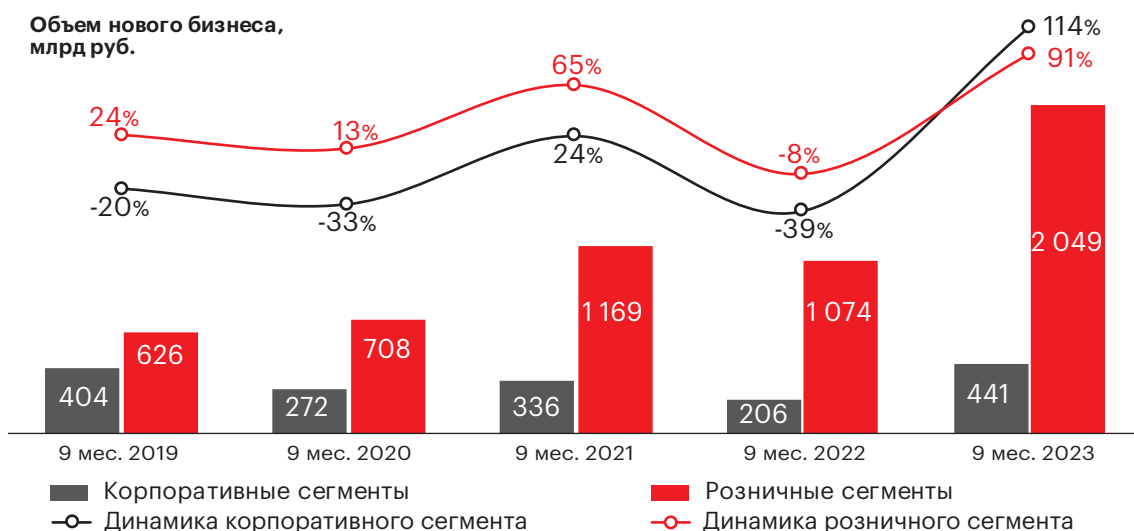


Максим Калинин,
генеральный директор группы
Газпромбанк Лизинг:

«Ключевыми направлениями развития деятельности группы стали сегменты лизинга грузовой техники, строительно-дорожного и легкового транспорта. Высокий спрос обусловлен наличием техники на складах и стоянках после ее ввоза на территорию РФ в достаточно большом объеме в преддверии индексации утилизационного сбора с 1 августа».

Объем нового бизнеса розничных сегментов за девять месяцев 2023 года вырос на 91% относительно аналогичного периода 2022-го, который показал снижение на 8% ввиду геополитического кризиса. Драйвером розничных сегментов остается автолизинг, новый бизнес в котором вырос более чем в два раза относительно девяти месяцев 2022 года. Стоит отметить, что автолизинг показывает положительную динамику пятый год подряд и увеличил свою долю до 53% совокупного объема нового бизнеса по сравнению с 49% за аналогичный период годом ранее. Основной рост в абсолютном выражении приходится на лизинг грузовых автомобилей, объем нового бизнеса по которым за девять месяцев 2023 года увеличился на 132%. Такой динамике способствуют активное применение грузового транспорта в экономических процессах страны (крупные строительные проекты, освоивание новых регионов поставок продукции) и по-прежнему высокая потребность в обновлении автопарка. За девять месяцев 2023-го продажи нового грузового транспорта выросли на 81% относительно аналогичного периода годом ранее, а доля китайских марок в этих продажах достигла 63%¹. Объем нового бизнеса в сегменте легкового транспорта вырос на 76% на фоне продолжающейся экспансии китайских производителей, государственных мер по поддержке отечественного автопрома и увеличения проникновения лизинга в автопродажи. За девять месяцев 2023-го продажи новых легковых автомобилей выросли на 51% относительно аналогичного периода годом ранее, а доля китайских марок в этих продажах достигла 46%². Росту розничных сегментов также способствовало увеличение объема нового бизнеса со строительной техникой (+79%), что во многом обусловлено масштабными инфраструктурными проектами, а также продлением программы льготной ипотеки, которая стимулирует высокие темпы жилищного строительства.

График 2. Темпы роста сегментов превысили уровни девяти месяцев докризисного 2021 года



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

¹ По данным «Автостата».

² По данным «Автостата».



Евгений Дитрих,
генеральный директор,
«ГТЛК»:

«Ключевое для нас событие – это начало реализации четырех масштабных инвестпроектов с привлечением средств ФНБ в сегментах водного, воздушного и городского пассажирского транспорта. Совокупно по ним мы инвестируем за пять лет в российскую промышленность свыше 400 млрд рублей, увеличим портфель на 4,5 тыс. единицы техники».

Корпоративные сегменты на фоне значительного снижения в 2022 году показали рост на 114% за девять месяцев 2023-го относительно аналогичного периода годом ранее, превысив динамику розничных сегментов. Драйвером в корпоративных сегментах стал лизинг железнодорожной техники, увеличившийся на 120% за счет освоения новых регионов для поставок российской продукции и необходимости обновления парка вагонов. В 2023 году была налажена поставка из Китая и Узбекистана кассетных подшипников, используемых в вагоностроении, по которым в 2022-м возник дефицит в связи с уходом западных производителей. Постепенно организуется производство комплектующих для железнодорожной техники на предприятиях, что оказывает поддержку выпуску грузового подвижного состава в России, который вырос за девять месяцев 2023 года на 28%¹. Морские и речные суда продемонстрировали рост нового бизнеса более чем в шесть раз на фоне очень низкой базы девяти месяцев 2022 года, при этом сдерживающее влияние на российские судостроительные заводы оказывают существенные сложности с импортозамещением комплектующих. Сегмент авиационного лизинга снизился на 26%, показав минимальный исторический объем бизнеса, что связано с невысокими производственными мощностями в российском авиастроении и нехваткой импортных комплектующих и их аналогов.



Рустем Мухамедов,
генеральный директор,
«Регион Лизинг»:

«Восстановление российской экономики в текущем году, а также развитие торгового оборота с Китаем и Индией способствуют росту спроса на железнодорожные перевозки и стимулирует увеличение экспортных отправок по железной дороге. Мы ожидаем, что в ближайшие несколько лет основными драйверами спроса во внутреннем и внешнем сообщении станут увеличение отгрузок угля, удобрений, железорудного сырья, зерна и грузов в контейнерах широкой номенклатуры».

¹ По данным «ОПЖТ».

График 3. Девять сегментов из топ-10 показали значительный рост


Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

По объему нового бизнеса за 9 месяцев 2023 года ГК «Газпромбанк Лизинг» показал прирост к аналогичному периоду 2022-го (+332 млрд руб. или +128%). На второй позиции находится «ВТБ Лизинг» (+100 млрд рублей или +74%), на третьей – «Сбербанк Лизинг» (+119 млрд рублей или +108%). Рынок продолжает концентрироваться на крупнейших игроках: по итогам девяти месяцев на топ-10 компаний приходится 77 против 74% годом ранее, в то время как два года назад значение составляло 64%. Также продолжается рост доли лизинговых компаний, принадлежащих кредитным организациям: по итогам девяти месяцев 2023-го на них приходится 62% совокупного объема нового бизнеса против 55% годом ранее. Из топ-10 крупнейших игроков шесть представлены именно банковскими «дочками», которые за счет более широкого доступа к фондированию могут предлагать более привлекательные условия лизингополучателям. На иностранные лизинговые компании по итогам девяти месяцев 2023-го приходится менее 0,1% совокупного объема нового бизнеса против 2% годом ранее.

Таблица 1. Топ-20 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса за девять месяцев 2023 года

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредитный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	НБ за 9м23, млн руб.	Прирост НБ, 9м23/9м22, %	Новые договоры, 9м23, млн руб.	Лизинговый портфель на 01.10.23, млн руб.
01.10.23	01.10.22							
1	1	Газпромбанк Лизинг (ГК)	7728294503		591 747	128	989 847	1 446 702
2	2	ВТБ Лизинг	7709378229	ruAA	233 474	74	401 195	782 038
3	3	Сбербанк Лизинг (ГК)	7707009586		228 603	108	391 103	1 052 261
4	4	Альфа-Лизинг (ГК)	7728169439		213 571	103	400 867	628 244
5	11	Государственная транспортная лизинговая компания	7720261827		153 008	489	380 990	1 430 697
6	5	ЛК «Европлан»	9705101614	ruAA	143 589	51	н. д.	347 397

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредит- ный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	НБ за 9м23, млн руб.	Прирост НБ, 9м23/ 9м22, %	Новые договоры, 9м23, млн руб.	Лизинговый портфель на 01.10.23, млн руб.
01.10.23	01.10.22							
7	6	Балтийский лизинг (ГК)	7812022787	ruAA-	111 315	58	169 810	227 125
8	7	РЕСО-Лизинг	7709431786	ruA+	71 545	31	122 721	186 159
9	8	Росагролизинг	7704221591	ruAA-	62 924	38	105 042	246 540
10	14	Совкомбанк Лизинг	7709780434	ruAA-	47 139	143	73 448	83 991
11	24	ДельтаЛизинг	2536247123	ruA+	41 696	536	55 701	113 312
12	13	Интерлизинг	7802131219	ruA-	38 675	94	59 360	75 172
13	12	ЛК Эволюция	9724016636	ruBBB+	33 658	47	52 757	58 706
14	9	ПСБ Лизинг (ГК)	7722581759		28 169	-31	59 393	295 627
15	10	Универсальная лизинговая компания	2721084628		26 288	-11	39 522	55 113
16	19	Мэйджор Лизинг	5024093363		25 025	154	40 111	59 517
17	15	Восток-Лизинг	1644031715		24 669	100	36 816	42 980
18	28	КОНТРОЛ лизинг	7805485840	ruBB+	17 669	256	34 379	57 781
19	17	УралБизнесЛизинг	1835061171	ruBB+	17 047	55	26 927	39 253
20	18	РЕГИОН Лизинг	7730650445		16 142	62	29 048	60 587

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

В условиях жесткой конкуренции лизингодатели в борьбе за клиентов стали активнее снижать размер аванса для повышения привлекательности своих продуктов в глазах клиентов. В результате подобный тренд стал чаще встречаться в текущем году, поскольку менее крупные компании для поддержания объемов продаж вынуждены следовать условиям, складывающимся на рынке, однако не могут предложить клиентам столь низкие ставки, как большие игроки, которые в отдельных случаях уменьшают аванс до нулевого уровня. Как следствие, средняя доля аванса по договорам лизинга по итогам 1-го полугодия 2023-го относительно аналогичного прошлого периода снизилась с 21 до 14% по нашим расчетам. Снижение среднего уровня авансов отражает смягчение политики лизинговых компаний по управлению кредитными рисками, что повышает риски потенциальных потерь по лизинговым активам в случае ухудшения платежеспособности лизингополучателей.



Мария Селютина,
председатель совета директоров,
«РЕСО Лизинг»:

«Мы не ожидаем существенного ухудшения платежеспособности наших лизингополучателей, но допускаем и готовы к небольшому ее снижению ввиду сложившейся экономической ситуации в России».

ФСБУ 25: рынок на ЧИЛе

С 2023 года для лизингодателей обязательны к применению новые стандарты бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018, которые более приближены к соответствующим международным стандартам отчетности, чем предыдущие. Новые стандарты в качестве основного показателя деятельности лизинговых компаний выделяют величину чистых инвестиций в лизинг (далее ЧИЛ), которые ранее рассчитывались только при формировании отчетности по стандартам МСФО. Данный факт в свою очередь затруднял проведение оценки лизингового рынка в терминах ЧИЛ, поскольку далеко не у всех лизинговых компаний была отчетность по МСФО, а анонсированный переход на ФСБУ 25/2018 отбил желание у небольших компаний готовить отчетность по МСФО. Важно отметить, что показатель ЧИЛ представляет собой дисконтированные с использованием процентной ставки по лизинговому договору валовые инвестиции в лизинг, а также не учитывает операционную аренду, поэтому размер данного показателя заметно ниже величины лизингового портфеля по управленческой отчетности. Для отражения состояния лизингового бизнеса на основе новых стандартов учета агентство «Эксперт РА» собрало данные лизинговых компаний по рынку в соответствии с ФСБУ 25/2018. По нашим расчетам объем ЧИЛ на 01.10.2023 совокупно по рынку составил 4,08 трлн рублей, что на 46% превышает уровень аналогичного периода 2022-го.

Одним из недостатков ФСБУ 25/2018 является отсутствие разделения финансовых активов на стадии обесценения аналогично подходу в стандарте МСФО (IFRS) 9, который используют инвесторы для анализа качества лизинговых активов. По этой причине агентство собрало с рынка среднюю долю ЧИЛ¹, имеющих просроченную задолженность свыше 90 дней, которая, согласно приведенным данным, по-прежнему поддерживается на низком уровне – порядка 0,8%. Такой низкий уровень просрочки 90+ отражает особенности лизингового бизнеса, когда при просроченной задолженности более 60 дней лизингодатели, как правило, производят изъятие предмета лизинга. Объем изъятых имуществ в абсолютном выражении демонстрирует рост, однако на фоне общего увеличения размера лизингового бизнеса его отношение к ЧИЛ за период с 01.10.2022 по 01.10.2023 показало снижение с 1,5 до 1,2%. Указанное характеризует качество лизинговых активов на достаточно высоком уровне, однако не учитывает его потенциального ухудшения в дальнейшем по мере вызревания портфеля после агрессивного роста в период повышенных кредитных рисков в экономике. В этой связи 2024-й станет для лизингового рынка определяющим, поскольку от того, с каким кредитным качеством завершат год, будет зависеть уровень капитализации лизинговых компаний и, как следствие, их возможности по привлечению фондирования и дальнейшему росту. За период с 01.10.2022 по 01.10.2023 динамика капитала (в среднем +20%) заметно уступает росту лизинговых активов лизингодателей, происходящему в последнее время преимущественно за счет банковского фондирования. По этой причине в целом по рынку наблюдаются снижение коэффициента автономии с 15 до 12,7% и рост уровня долговой нагрузки (показатель долг/капитал увеличился с 5,7 до 7,6), что отмечается на рынке в периоды его активного масштабирования.

¹ Показатели рассчитаны совокупно по универсальной и розничной бизнес-моделям как по наиболее массовым типам, на которые приходится свыше 70% нового бизнеса за девять месяцев 2023 года. Корпоративная бизнес-модель, как правило, имеет особые условия по заключению лизинговых договоров и фондированию сделок, что в итоге заметно отличает их показатели от финансовых метрик рынка.



Евгений Асташкин,
директор по маркетингу,
«ФКМ Лизинг»:

«Что касается качества портфелей, то в 2023 году мы не наблюдали сколько-нибудь заметного ухудшения ни у себя, ни у большинства коллег. При этом многие игроки в стремлении увеличить долю рынка демонстрировали очень агрессивные подходы – это может вызвать серьезные последствия в случае ухудшения конъюнктуры бизнеса в одном или нескольких сегментах экономики».

Таблица 2. Основные финансовые показатели по розничным и универсальным бизнес-моделям

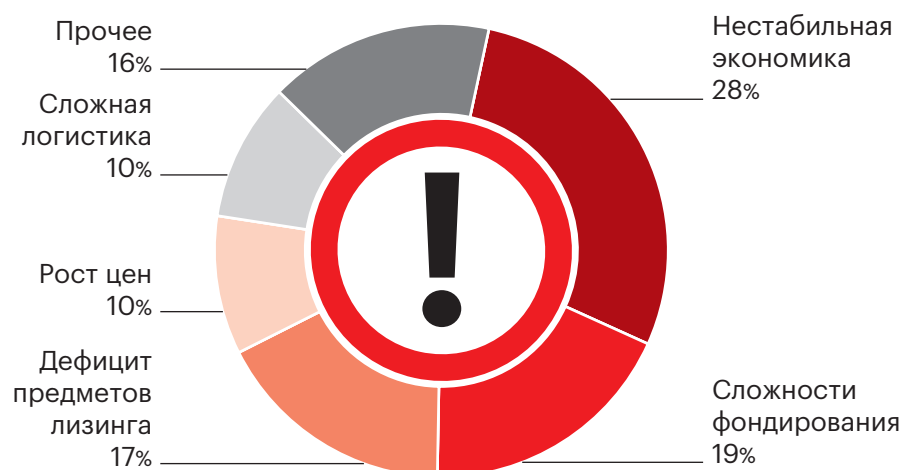
Показатель	9м22	9м23
Доля ЧИЛ с просроченной задолженностью более 90 дней	0,7%	0,8%
Доля изъятого имущества в ЧИЛ	1,5%	1,2%
Рентабельность капитала	18,5%	17,8%
Долг/капитал	5,7	7,6
Коэффициент автономии	15%	12,7%

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Вызовы лизинговой отрасли

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в рамках исследования провело анкетирование более 100 лизинговых компаний с целью определить, с какими основными вызовами лизинговому бизнесу пришлось столкнуться в 2023 году.

График 4. Большинство респондентов выделили нестабильную экономику



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

- Большинство компаний (28% опрошенных) в качестве основного вызова лизинговому бизнесу на 2023 год выделяли нестабильную экономическую обстановку и повышенную волатильность курса валют, что в свою очередь обуславливает слабую прогнозируемость в части ценообразования и клиентского спроса.

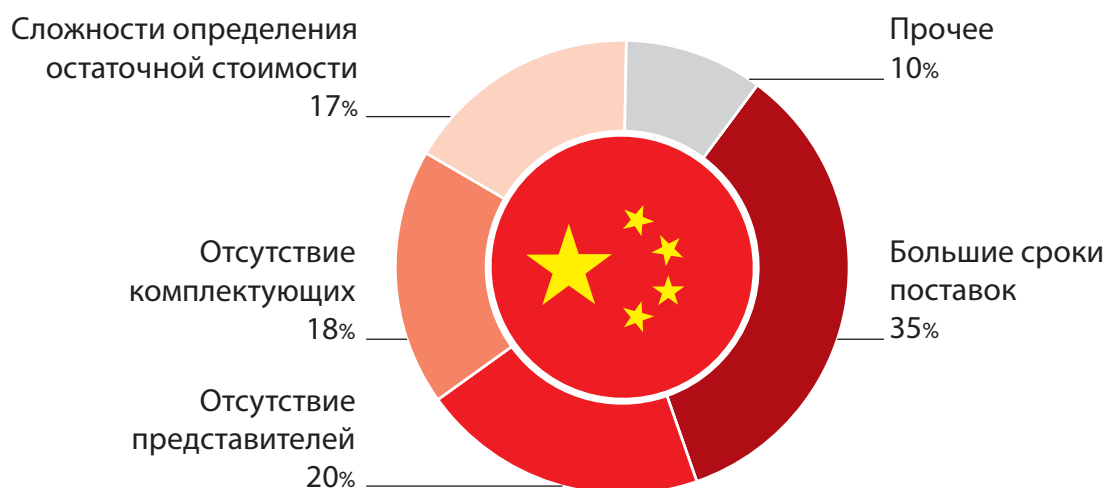
- Ужесточение денежно-кредитной политики регулятора повышает стоимость фондирования лизингового бизнеса, что в качестве вызова отрасли отмечают 19% участников рынка. Как правило, эти опасения свойственны менее крупным лизингодателям, которые ограничены в ресурсной базе и чаще прибегают к средствам сторонних кредитных организаций.
- Сохраняет свою актуальность обострившаяся в 2022 году проблема дефицита предметов лизинга, на которую указывают 17% респондентов. Китайские поставщики не могут покрыть полностью возросшие потребности рынка, а отечественные производители имеют слабые технологические мощности и недостаточный уровень самообеспечения производства.
- По мнению 10% опрошенных компаний, одной из проблем развития лизинга является рост цен, прямо влияющий на уровень клиентского спроса. Данный фактор в свою очередь во многом является следствием нестабильной экономики и дефицита предметов лизинга. Вместе с этим повышение стоимости запчастей приводит к удорожанию страховых услуг, увеличение утилизационного сбора в рамках поддержки отечественного автопрома обуславливает рост средней стоимости автомобилей и затрат на грузоперевозки.
- Сложности выстраивания новых логистических цепочек выделяют также 10% участников лизингового рынка, поскольку в целом это долгосрочные процессы, требующие дополнительных средств и высокой организации. В данном контексте необходимо также отметить возросшие риски недобросовестных поставщиков, которые приводят как к потере уплаченных авансов, так и к продолжительным срокам поставки имущества, которые снижают экономику сделки.
- Среди прочих вызовов лизинговой отрасли лизингодатели отмечают ограниченность государственных программ, не способных охватить все сектора экономики, — как правило, большую поддержку получают инфраструктурные сегменты, такие как железные дороги, строительство и сельское хозяйство. Также опасения вызывает снижение покупательской способности контрагентов — лизингодателям в текущих условиях сложнее оценить финансовый потенциал клиентов. Менее крупные компании в качестве проблем указывают ужесточение конкуренции со стороны крупных федеральных игроков, эффективно противостоять которым у них не хватает ресурсов, а также сложности цифровизации бизнеса, что требует повышенных капитальных затрат и весьма ощутимо в эффекте масштаба деятельности (например, внедрение взаимодействия с бюро кредитных историй и переход на новые стандарты лизинговой отчетности).

Ввиду активной экспансии китайских поставщиков на российский рынок у лизингодателей возникает необходимость перестраивания своих бизнес-процессов под взаимодействие с новыми партнерами, поиска оптимальных логистических решений. Эта трансформация далеко не завершена, и участники рынка отмечают здесь ряд насущных проблем, касательно которых агентством «Эксперт РА» также произведен опрос участников рынка:

- Основное, что выделяют большинство участников рынка (35%), — это увеличившиеся сроки поставок машин и оборудования в виду больших расстояний и недостаточных мощностей транспортной инфраструктуры.

- Отчасти проблема длинных сроков также вытекает из отсутствия официальных представителей китайских компаний на местах ведения деятельности лизингодателями, что отдельно отмечают 20% респондентов.
- Сложности сервисного обслуживания выделяют 19% лизингодателей, что обусловлено ограниченным доступом к комплектующим для китайской техники, поставки которых тоже требуют времени.
- На сложности определения остаточной стоимости указывают 17% опрошенных компаний. Китайская техника пока имеет малый опыт функционирования на российском рынке, поэтому у лизинговых компаний отсутствует достаточная информационная база для определения уровня износа техники и стоимости ее обслуживания или ремонта.
- Среди прочего участники рынка отмечают менее выгодные условия сотрудничества в части завышенных авансов и цен на предметы лизинга, зависящих в т. ч. от валютных колебаний и транспортных расходов. Кроме того, некоторым лизингодателям сложно найти надежного поставщика ввиду слабого опыта взаимодействия с рынком китайских производителей в целом.

График 5. Большие сроки — основная проблема при работе с китайскими поставщиками



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Прогноз рынка — 2023–2024

Агентство «Эксперт РА» по итогам 2023 года ожидает объем нового бизнеса около 3,41 трлн рублей, что превысит уровень 2022-го на порядка 70%. В середине 2023 года наблюдался рост деловой активности в экономике, происходили структурные преобразования на российском рынке и переориентация на аналоговую продукцию, продолжалось выстраивание логистических цепочек. Происходящее на фоне реализации отложенного спроса прошлого года оказывало поддержку лизинговому рынку. Вместе с этим усилившаяся во второй половине года волатильность курса национальной валюты и ужесточение денежно-кредитной политики регулятора могут несколько притормозить темпы роста лизингового рынка в IV квартале. По результатам всего 2023 года доля объема нового бизнеса в ВВП страны может составить порядка 2,6%, исходя из оценки агентства «Эксперт РА» роста экономики РФ по итогам 2023-го в 2,8%.



Сергей Савинов,
генеральный директор,
«Интерлизинг»:

«Лизинговая отрасль показала свою высокую устойчивость в периоды экономической турбулентности. Текущий цикл роста ставок в экономике прежде всего негативно влияет на спрос со стороны лизингополучателей и ведет к приостановке инвестиционных программ. Мы видим риски в снижении деловой активности и темпов роста рынка лизинга».

Следующий год, по нашему мнению, не будет демонстрировать таких взрывных темпов роста, как 2023-й, поскольку отложенный спрос 2022-го будет во многом реализован и российский бизнес в различных отраслях экономики теперь выглядит более приспособленным к изменившейся рыночной ситуации. Однако макроэкономические факторы и геополитические ситуации продолжают оказывать сдерживающее влияние на лизинговый рынок. В этой связи агентство «Эксперт РА» предполагает три сценария развития на 2024 год: базовый, пессимистичный и оптимистичный.

Таблица 3. Ключевые предпосылки прогноза на 2024 год

Показатель	Сценарий		
	Базовый	Оптимистичный	Пессимистичный
Темпы прироста ВВП, %	1	2,5	>-1
RUR/USD среднегодовой	85	70	97
Уровень инфляции (среднегодовой), %	6,5	4,5	10
Ключевая ставка (среднегодовая), %	12,5	8	15

Источник: прогноз агентства «Эксперт РА»



Дмитрий Курдомонов,
генеральный директор,
«АЛЬТЕО Софт»:

«Рынок лизинга находится в активном движении: компании при некогда иностранных банках и поставщиках освободили нишу на рынке. Этим воспользовались в т. ч. региональные игроки, которые, хотя и отстают по технологичности, привлекают клиентов за счет своей активности и гибкости».

В соответствии с базовым сценарием геополитические риски в 2024 году кардинально не изменятся, ухудшение внешней конъюнктуры будет иметь слабые последствия для экономики, сокращение инфляции позволит перейти к более мягкой денежно-кредитной политике. Как следствие, новый бизнес покажет рост порядка 18% к 2023 году, достигнув 4,03 трлн рублей, а доля лизингового бизнеса в ВВП страны может составить 3%.

Согласно пессимистичному сценарию в 2024 году вероятно усиление геополитических рисков в мире, которые могут стать системными, внешняя конъюнктура ухудшится, а денежно-кредитная политика будет более жесткой. В подобных условиях новый бизнес

может сократиться на 4% относительно 2023 года и составить 3,28 трлн рублей. Доля лизингового бизнеса в ВВП страны при этом снизится до 2,5%.

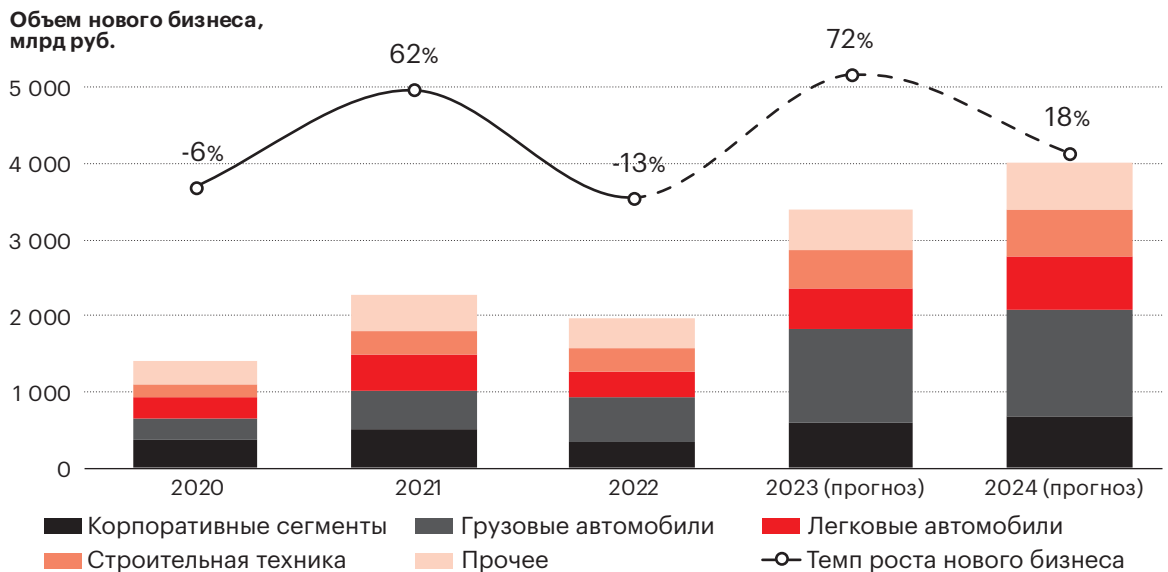
При оптимистичном сценарии 2024 год предполагает снижение геополитических рисков, восстановление курса рубля позволит смягчить денежно-кредитную политику. Новый бизнес в таком случае может достигнуть 4,68 трлн рублей, что на 37% выше уровня 2023 года, а доля лизингового бизнеса при данном сценарии вырастет до 3,5% ВВП страны.



Денис Лисак,
начальник отдела лизинга,
ООО «Урал СТ»:

«Российские предприятия максимально нарастили выпуск продукции. Появилась возможность модернизировать производство, закупать новое оборудование. Для увеличения объемов импортозамещения необходимы заградительные меры для производителей из других стран – это стимулирует кратный рост выпуска отечественной техники».

График 6. В базовом сценарии новый бизнес в 2024 году вырастет на 18%



Источник: оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

Корпоративные сегменты в 2024 году

В корпоративных сегментах будет сохраняться сложная ситуация в лизинге воздушного и водного транспорта из-за слабых возможностей импортозамещения кораблей и самолетов, а также невысокого производственного потенциала российской промышленности в сегментах. Правительство РФ выделяет средства на государственные программы поддержки судо- и авиастроительства, однако это во многом долгосрочные процессы, требующие выстраивания сложной промышленной инфраструктуры и замещения комплектующих, поставляемых ушедшими с российского рынка западными компаниями. Как следствие, в лизинге воздушного и водного транспорта нами не ожидается существенно-го роста объемов нового бизнеса.

Рост корпоративных сегментов предполагается преимущественно за счет железнодорожного транспорта, динамика которого в 2024 году может составить порядка 15% к 2023-му. Экономическое развитие требует повышения нагрузки на подвижной состав, обновления парка вагонов различных типов. Отечественные производители налаживают выпуск собственных комплектующих, выстраивается взаимодействие по поставке запчастей из дружеских стран. Переброска грузоперевозок с западного направления на БАМ и Транссиб увеличила среднюю дальность рейсов и в целом оборачиваемость вагонного парка, что требует дополнительного объема подвижного состава. Таким образом совокупный рост корпоративных сегментов в 2024 году может составить порядка 12% к 2023-му.

Грузовые автомобили в 2024 году

Грузовой транспорт характеризуется высокой вовлеченностью в экономические процессы страны, активно участвует в строительных проектах, транспортировке продукции в условиях расширения географии поставок. Правительство оказывает содействие в импортозамещении ушедших западных брендов усилиями отечественных производителей (например, планируемые субсидии на локализацию выпуска узлов и агрегатов на своих производственных площадках), которые не в полной мере справляются со сверхспросом российского бизнеса. Китайские производители продолжают наращивать долю присутствия в совокупном объеме продаж автомобилей, улучшать уровень сервисного обслуживания. Стимулированию продаж грузовых автомобилей будут способствовать преимущественно увеличение грузооборота и коммерческих перевозок в южном и восточном направлениях (удлинение маршрутов снизило оборачиваемость перевозок) и, как следствие, рост потребности в обновлении парка грузовых автомобилей. При этом в 2024-м рост объема нового бизнеса в лизинге грузовых авто может быть более сдержанным и составить порядка 15% к 2023-му за счет уменьшения влияния отложенного спроса 2022-го, достижения высокого уровня проникновения лизинга в автопродажи в 2023 году и некоторого насыщения рынка.



Оксана Цветкова,
руководитель отдела по работе
с корпоративными клиентами,
«Комиссар Онлайн»:

«Автолизинг должен стать шире, чем просто финансирование новых машин. Необходимо расширять перечень услуг в портфеле для клиентов: уже есть мониторинговые и противоугонные системы, сервисные и топливные карты, шинный сервис, услуги хранения и многое другое. Потребности клиента и будут стимулировать рост лизингового портфеля».

Легковые автомобили в 2024 году

Лизинг легковых автомобилей может показать более высокую динамику по рынку, нежели грузовые — около 33% относительно 2023 года. Правительственные программы и меры поддержки отечественных производителей будут способствовать росту произ-

водительности российской автопромышленности. Активно продолжается экспансия китайских брендов автомобилей, которые открывают свои производства на территории России на базе заводов, ушедших западных компаний, расширяют сети дилерских центров. По итогам 2023-го Минэкономразвития прогнозирует увеличение продаж легковых автомобилей (более 1 млн штук), что превысит прошлогодний показатель более чем в 1,7 раза, дальнейший среднегодовой рост продаж в сегменте легковых автомобилей может составить около 5%, однако в количественном выражении сделки с легковыми авто будут более чем в 1,5 раза уступать докризисному уровню. В легковом транспорте имеется потенциал роста проникновения лизинга в автопродажи, в частности, за счет таксопарков, каршеринга и курьерских служб.

Строительная техника в 2024 году

Отечественная промышленность выстраивает производство российских машин в рамках импортозамещения ушедших из РФ западных брендов. Правительство увеличивает льготы для машиностроителей по всему циклу производства, начиная с НИОКР и заканчивая реализацией готовой продукции. Высокая доля строительной техники поставляется из дружеских стран, продолжают выстраиваться оптимальные логистические цепочки. При этом сохраняются определенные сложности с высокотехнологичным оборудованием, требующим определенных компетенций в наукоемком производстве. Льготная программа ипотеки действует до середины 2024 года, и ее перспективы пока неопределенны — урезание программы может оказать сдерживающее влияние на рост потребности в строительной технике. В результате лизинг строительной техники в 2024 году может показать рост порядка 20% относительно 2023-го.

Прочие сегменты в 2024 году

Агентство ожидает рост объема нового бизнеса прочих сегментов на уровне 15%. Основные объемы среди прочих сегментов приходятся на сельскохозяйственную технику, машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование. Минэкономразвития ожидает в 2024 году рост производства сельхозпродукции порядка 2,3%, что потребует определенной модернизации технологичного оборудования. Комплексное импортозамещение в целом будет способствовать и развитию машиностроительной, металлообрабатывающей и металлургической отраслей, что потребует наращивания соответствующих производств. Рост внутреннего туризма и увеличение пассажиропотока будет требовать обновления парка автобусов и троллейбусов в 2024 году.

Методология

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и девяти месяцев.

В проекте «Российский лизинг» может принять участие любая лизинговая компания (или группа аффилированных компаний), зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками проекта.

В исследовании по итогам девяти месяцев 2023 года приняли участие 109 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых по нашим подсчетам составляет около 96% всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам девяти месяцев 2022-го приняли 103 лизинговые компании, объем нового бизнеса которых составил около 97% всего рынка). По оценке агентства, в исследовании не приняли участие компании, на которых в совокупности приходится около 4% лизингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками.

В исследовании мы не учитывали долю рынка, приходящуюся на компании, чья деятельность ориентирована исключительно на распределение ресурсов внутри холдингов с использованием возможностей налоговой оптимизации. Информация об этих компаниях обычно недоступна, а их деятельность находится вне тенденций, характерных для рыночных лизинговых компаний.

В составе лизинговых сделок мы считаем необходимым выделить оперативный лизинг. В настоящее время мы не корректируем расчет новых сделок на сумму договоров оперативного лизинга, хотя и отмечаем, что их экономическая суть и технологии осуществления различны. Мы хотим обратить внимание на то, что основные термины, используемые в исследовании, трактуем следующим образом.

Новый бизнес – это стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС (соответствует методике Leaseurope: New business is the total value of assets provided during the period, excluding VAT and finance charges).

Сумма новых договоров лизинга – это вся сумма платежей по договорам лизинга, заключенным за рассматриваемый период, с учетом НДС.

При этом критерии учета новых сделок для обоих показателей одинаковы – должно выполняться одно или оба условия: получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки либо лизингодателем приобретен предмет лизинга для его передачи клиенту.

В новые сделки оперативного лизинга (арендные сделки) включаются сделки, по смыслу являющиеся оперативным лизингом, но юридически оформленные как договор аренды, по которым в рассматриваемый период получен первый арендный платеж.

Объем профинансированных средств – средства, потраченные лизинговой компанией в рассматриваемом периоде по текущим сделкам для их исполнения (закупка оборудования, получение лицензий, монтаж и прочие расходы, произведенные лизингодателем).

Объем полученных платежей – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам (с отчетной даты до конца срока) за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца.

Чистые инвестиции в лизинг (ЧИЛ в соответствии с ФСБУ 25/2018) представляют собой валовые инвестиции в лизинг (без учета операционной аренды), дисконтированные с использованием процентной ставки по лизинговому договору.

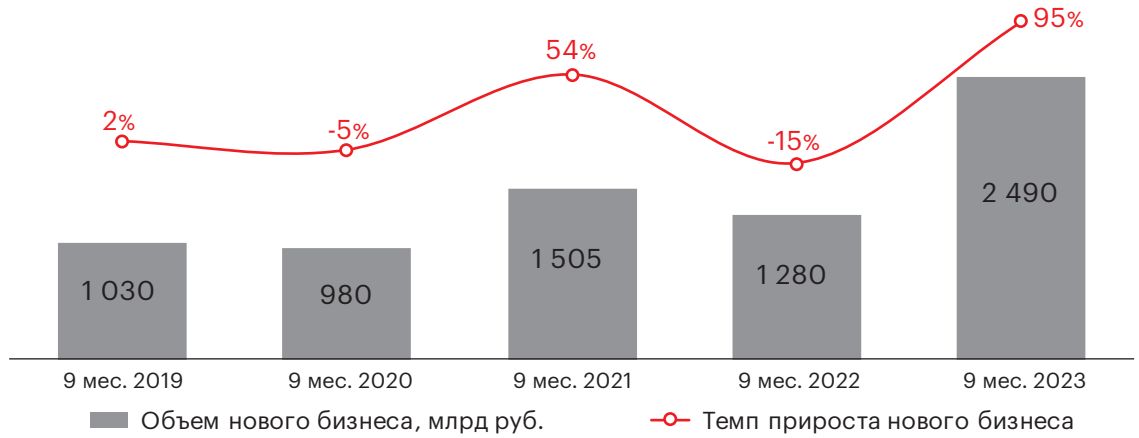
Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предшествующих исследуемому периодах.

Все показатели по компаниям, кроме нового бизнеса, приводятся с учетом НДС.

Для проверки правильности предоставляемых компаниями сведений соотносятся показатели портфеля, нового бизнеса и полученных платежей за несколько временных промежутков, что демонстрирует нехарактерные сдвиги в объемах деятельности. Рост или падение объемов деятельности в предыдущих периодах влечет соответствующие изменения в денежных потоках (полученных платежах), которые также анализируются нами как критерий оценки достоверности предоставляемой информации.

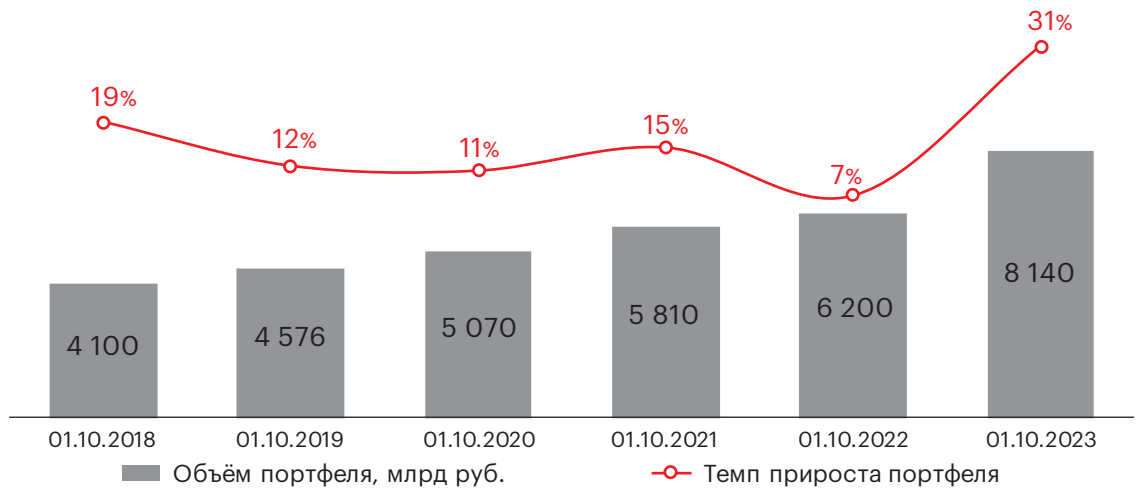
Приложение 1. Объем и динамика рынка

График 1. Динамика нового бизнеса



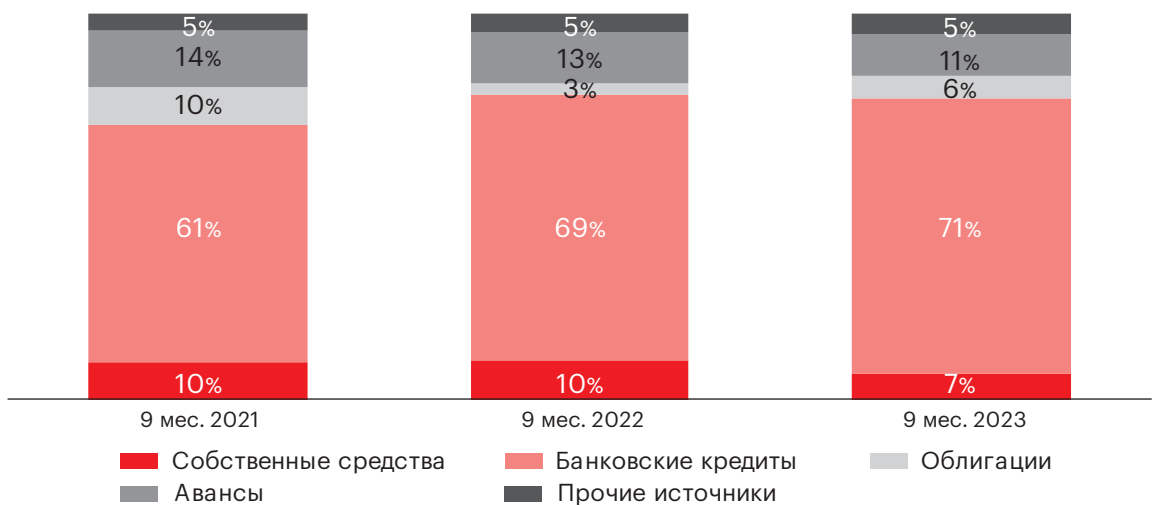
Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 2. Динамика лизингового портфеля



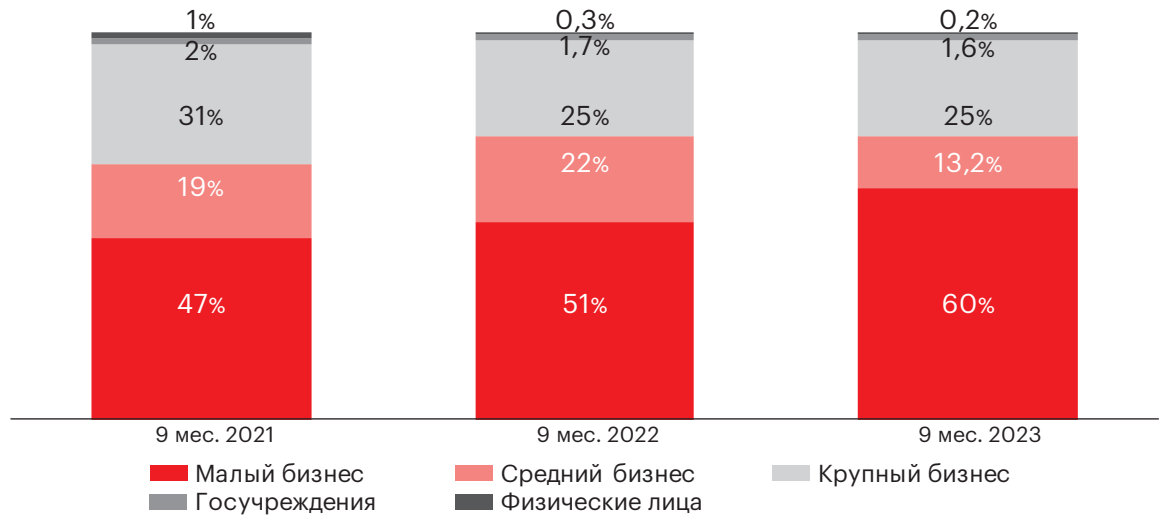
Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 3. Структура источников финансирования



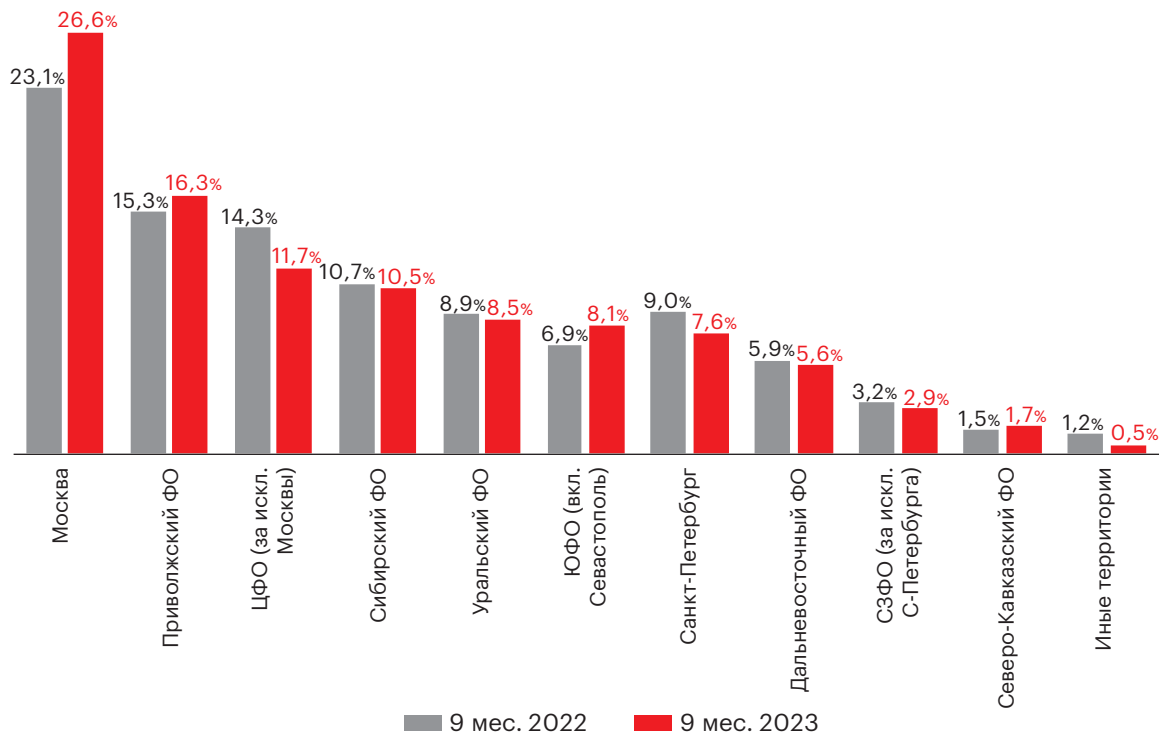
Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 4. Структура нового бизнеса по клиентам



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 5. Структура нового бизнеса по регионам



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Таблица 1. Индикаторы развития рынка

Показатель	9 м. 2020	2020	9 м. 2021	2021	9 м. 2022	2022	9 м. 2023
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	980	1 410	1 505	2 280	1 280	1 980	2 490
Темпы прироста (период к периоду), %	-4,9	-6,0	53,6	61,7	-15,0	-13,2	94,5
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1 430	2 040	2 205	3 370	2 060	3 209	4 270
Темпы прироста (период к периоду), %	-10,8	-20,0	54,2	65,2	-6,6	-4,8	107,3

Показатель	9 м. 2020	2020	9 м. 2021	2021	9 м. 2022	2022	9 м. 2023
Концентрация на топ-10 компаний в объеме нового бизнеса, %	68,8	64,9	64,0	63,2	73,8	75,4	76,6
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	830	1 060	1 080	1 595	1 267	2 029	1 610
Темпы прироста (период к периоду), %	4,1	16,5	30,1	50,5	17,3	27,2	27,1
Объем профинансированных средств, млрд руб.	875	1 330	1 500	2 130	1 377	2 212	2 670
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	5 070	5 170	5 810	6 450	6 200	6 750	8 140
Темпы прироста (за период), %	3,5	2,0	12,4	15,7	-3,9	4,7	31,3
ВВП России (в текущих ценах по данным «Росстата»), млрд руб.	75 844	106 607	79 333	131 015	77 746	127 740	79 923
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	1,3	1,3	1,9	1,7	1,6	1,6	3,1

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Таблица 2. Структура рынка по видам имущества

	Доля в НБ за 9М2022	Доля в НБ за 9М2023	Динамика сегмента	Доля в портфеле на 01.10.2023
Грузовой автотранспорт	28,7%	34,27%	132%	23,4%
Легковые автомобили	18,3%	16,56%	76%	11,0%
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	16,9%	15,56%	79%	10,7%
Железнодорожная техника	12,0%	13,55%	120%	25,2%
Сельскохозяйственная техника и скот	5,5%	3,46%	22%	3,8%
Суда (морские и речные)	0,9%	2,93%	538%	7,1%
Автобусы и троллейбусы	1,8%	2,61%	178%	2,6%
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,9%	2,20%	121%	1,5%
Авиационный транспорт	3,3%	1,24%	-26%	5,5%
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,5%	0,89%	17%	0,7%
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	2,0%	0,68%	-33%	1,0%
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,4%	0,56%	161%	0,7%
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,3%	0,44%	217%	0,3%
Энергетическое оборудование	0,3%	0,32%	129%	0,3%
Недвижимость (здания и сооружения)	1,75%	0,24%	-73%	2,9%
Оборудование для ЖКХ	0,25%	0,24%	36%	0,2%
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,35%	0,23%	19%	0,2%
Деревообрабатывающее оборудование	0,15%	0,19%	83%	0,1%
Полиграфическое оборудование	0,05%	0,08%	227%	0,1%
Прочее имущество	3,65%	3,75%	104%	2,7%

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Приложение 2. Рэнкинг ЛК по итогам девяти месяцев 2023 года

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредитный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	Объем НБ за 9м23, млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг, млн руб.	Новые договоры за 9м23, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.10.23	Полученные платежи за 9м23, млн руб.	Место по полученным платежам за 9м23
01.10.23	01.10.22							01.10.23	01.10.22			
1	1	Газпромбанк Лизинг (ГК)	7728294503		591 747	25	989 847	1 446 702	682 065	1	297 806	1
2	2	ВТБ Лизинг	7709378229	ruAA	233 474	4 741	401 195	782 038	638 375	4	239 478	2
3	3	Сбербанк Лизинг (ГК)	7707009586		228 603	116	391 103	1 052 261	806 968	3	170 578	3
4	4	Альфа-Лизинг (ГК)	7728169439		213 571	0	400 867	628 244	300 453	5	85 478	6
5	11	Государственная транспортная лизинговая компания	7720261827		153 008	10 777	380 990	1 430 697	1 041 382	2	114 937	4
6	5	ЛК «Европлан»	9705101614	ruAA	143 589	0	н. д.	347 397	250 567	6	н. д.	-
7	6	Балтийский лизинг (ГК)	7812022787	ruAA-	111 315	248	169 810	227 125	143 129	9	86 805	5
8	7	РЕСО-Лизинг	7709431786	ruA+	71 545	0	122 721	186 159	148 024	10	71 555	7
9	8	Росагролизинг	7704221591	ruAA-	62 924	96	105 042	246 540	148 484	8	34 098	8
10	14	Совкомбанк Лизинг	7709780434	ruAA-	47 139	108	73 448	83 991	45 122	12	21 602	12
11	24	ДельтаЛизинг	2536247123	ruA+	41 696	0	55 701	113 312	105 061	11	н. д.	-
12	13	Интерлизинг	7802131219	ruA-	38 675	0	59 360	75 172	46 109	13	26 527	10
13	12	ЛК Эволюция	9724016636	ruBBB+	33 658	0	52 757	58 706	23 878	17	н. д.	-
14	9	ПСБ Лизинг (ГК)	7722581759		28 169	0	59 393	295 627	222 553	7	21 658	11
15	10	Универсальная лизинговая компания	2721084628		26 288	0	39 522	55 113	58 064	19	32 052	9
16	19	Мэйджор Лизинг	5024093363		25 025	2 604	40 111	59 517	33 566	16	17 661	14
17	15	Восток-Лизинг	1644031715		24 669	0	36 816	42 980	25 864	20	16 575	26
18	28	КОНТРОЛ лизинг	7805485840	ruBB+	17 669	0	34 379	57 781	34 889	18	9 880	21
19	17	УралБизнесЛизинг	1835061171	ruBB+	17 047	0	26 927	39 253	28 247	21	15 179	15
20	18	РЕГИОН Лизинг	7730650445		16 142	0	29 048	60 587	47 132	15	14 534	16
21	22	Ураллизинг (ГК)	6659083401	ruA	15 881	0	24 742	29 686	19 117	23	12 064	18

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредит- ный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	Объем НБ за 9м23, млн руб.	В т. ч. опера- тивный лизинг, млн руб.	Новые договоры за 9м23, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по порт- фелю на 01.10.23	Получен- ные платежи за 9м23, млн руб.	Место по получен- ным платежам за 9м23
01.10.23	01.10.22							01.10.23	01.10.22			
22	20	Элемент Лизинг	7706561875	ruA	15 335	0	22 496	22 711	16 020	26	11 779	19
23	25	КАМАЗ-ЛИЗИНГ (ГК)	1650130591		13 712	0	21 256	62 019	64 179	14	20 309	13
24	32	ЧелИндЛизинг	7453101232		11 862	0	17 970	17 972	7 371	31	5 274	28
25	21	ТаймЛизинг	2536167439	ruBBB-	11 162	0	18 160	29 362	23 534	24	10 619	20
26	42	Лизинговая Компания М7	5948040525		10 879	0	18 334	20 222	5 782	28	3 075	34
27	23	СТОУН-XXI (ГК)	7710329843		10 487	0	16 316	22 857	21 693	25	12 541	17
28	30	КузбассФинансЛизинг	4221020838		8 636	10	13 327	19 815	14 247	29	8 035	23
29	27	Лизинговая компания «Дельта»	2463057784	ruBBB	8 290	0	12 670	18 399	15 754	30	8 198	22
30	-	ФКМ Лизинг (ГК)	7710443169		7 543	0	11 831	22 089	н. д.	27	7 443	25
31	31	Южноуральский лизинговый центр	7451195700		6 822	4	10 853	14 365	9 065	33	4 468	30
32	29	Сибирская лизинговая компания	0814107017		5 869	0	8 411	15 981	14 280	32	7 468	24
33	-	Реалист Банк	3801002781		5 770	0	10 387	14 004	н. д.	34	2 697	37
34	37	ПР-Лизинг	0278181110		5 610	5	8 430	10 721	7 516	37	3 670	33
35	33	Ак Барс Лизинг	1656025635		4 752	0	8 165	11 647	4 666	36	2 540	39
36	26	ЗЕСТ (ГК)	7825672870		4 565	0	7 382	36 094	30 769	22	5 359	27
37	35	ТАЛК	7202066550		4 259	0	6 491	9 920	6 773	38	4 104	31
38	40	Лизинг-Трейд	1655096633	ruBBB-	4 088	0	7 400	9 866	5 783	39	2 574	38
39	43	Транспортная лизинговая компания	7606041801	ruBB-	3 694	0	6 402	8 544	5 171	42	1 711	48
40	34	Объединенная лизинговая компания	5053017783		3 575	0	5 319	8 256	5 203	44	3 715	32
41	86	БИЗНЕС АЛЬЯНС	7708582197		3 459	0	5 907	7 888	3 410	45	1 260	52
42	61	Дойче Лизинг Восток	7707282610		3 063	0	н. д.	12 271	17 133	35	4 672	29
43	46	ТЕХНО Лизинг	7723609647	ruBBB-	3 020	0	4 399	5 971	3 504	47	2 370	43
44	-	ИНВЕСТ-лизинг	7447167877		2 955	0	4 456	5 717	н. д.	49	1 796	45

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредит- ный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	Объем НБ за 9м23, млн руб.	В т. ч. опера- тивный лизинг, млн руб.	Новые договоры за 9м23, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по порт- фелю на 01.10.23	Получен- ные платежи за 9м23, млн руб.	Место по получен- ным платежам за 9м23
01.10.23	01.10.22							01.10.23	01.10.22			
45	38	Альянс-Лизинг	7825496985		2 929	0	4 476	5 987	5 090	46	2 792	35
46	53	СМАРТ ЛИЗИНГ-К	1657253970		2 534	0	3 904	4 231	1 182	52	1 067	56
47	44	Уралпромлизинг	7449041132		2 418	0	3 527	4 466	3 227	50	2 513	40
48	48	Транслизинг	7453090333		2 320	78	3 457	3 722	2 486	55	1 739	47
49	41	СОБИ-ЛИЗИНГ	2311127765	ruBB	2 142	0	2 571	4 403	3 068	51	1 751	46
50	52	Роделен	7813379412	ruBBB	2 028	3	3 305	4 054	2 510	53	1 203	53
51	-	КМ-Финанс	2464142721		1 766	0	2 860	3 442	н. д.	59	733	70
52	78	АТБ ЛК	7703363177		1 762	0	2 706	3 159	1 186	62	823	67
53	71	МСБ-Лизинг	6164218952		1 529	0	2 482	2 923	1 533	63	850	65
54	54	ДиректЛизинг	7709673048		1 506	5	2 377	3 488	1 773	58	905	63
55	69	Аспект	7710502262		1 456	0	2 237	2 815	1 274	65	834	66
56	45	ГЕН ЛИЗИНГ	9102026283		1 449	0	2 381	3 344	2 494	60	1 166	54
57	64	АРЕНЗА-ПРО	7703413614		1 439	0	2 195	2 114	1 089	77	942	59
58	58	Технологии Лизинга и Финансы	7751032721		1 430	0	2 590	3 272	2 070	61	1 026	57
59	72	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	1655099271		1 427	0	2 382	2 857	2 110	64	759	69
60	55	Полуприцеп	7751152151		1 397	1 395	2 099	2 612	1 630	67	915	61
61	39	Техтранслизинг	7743534196		1 358	0	1 947	8 409	7 913	43	2 396	41
62	47	Финансовые системы	9729292044	ruBB	1 315	0	1 632	3 508	3 886	57	1 497	49
63	-	Солид-Лизинг	7714582540		1 314	0	1 577	2 121	н. д.	76	341	89
64	51	Столичный Лизинг	7701699414		1 296	0	2 028	2 721	1 914	66	1 144	55
65	-	МСП Лизинг	9705179378	ruA-	1 284	0	1 641	5 867	н. д.	48	1 892	44
66	49	АС Финанс	6672144910		1 247	0	1 942	3 571	2 819	56	1 492	50
67	67	ЛК «Азия корпорейшн»	7708271522		1 242	0	1 935	3 936	4 377	54	1 348	51
68	76	ЛК Сеспель-Финанс	2130144159	ruB	1 221	0	1 864	2 610	1 472	68	712	73

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредит- ный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	Объем НБ за 9м23, млн руб.	В т. ч. опера- тивный лизинг, млн руб.	Новые договоры за 9м23, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по порт- фелю на 01.10.23	Получен- ные платежи за 9м23, млн руб.	Место по получен- ным платежам за 9м23
01.10.23	01.10.22							01.10.23	01.10.22			
69	60	Первоуральскбанк	6625000100	ruBB-	1 211	0	1 830	2 021	586	78	н. д.	-
70	-	Флит Автолизинг*	7705757890		1 140	0	1 760	2 546	н. д.	70	981	58
71	68	Северная Венеция (ГК)	7810636598		1 128	0	1 846	9 338	11 290	41	2 744	36
72	65	ЭкономЛизинг	6455041925	ruBB+	1 118	0	1 819	2 496	1 535	71	904	64
73	75	Лизинговые Решения	7751016102		1 035	0	1 748	2 424	1 374	73	725	72
74	56	Межрегиональная инвестиционная компания	3525149310		979	0	1 571	2 170	1 833	75	915	60
75	-	НБД-Банк	5200000222	ruBBB+	890	0	1 322	924	н. д.	97	н. д.	-
76	79	СпецИнвестЛизинг	7730665201		876	0	1 324	2 359	2 350	74	909	62
77	59	Бизнес Кар Лизинг	5029059214		844	3	1 340	2 473	3 129	72	175	100
78	-	СпецАвтоТехЛизинг	7726290542		765	0	918	1 160	н. д.	88	363	86
79	57	БелФин	3123180944		763	0	1 123	1 822	1 530	79	453	83
80	70	Лизинг-Медицина	7733149678		724	0	987	1 554	1 297	82	689	74
81	81	Аквилон-Лизинг	5837026589		692	0	1 012	1 379	1 085	85	467	81
82	63	ОГЛК	5610225580		685	0	822	2 595	2 216	69	729	71
83	-	Фера	9703051608		655	0	1 011	788	н. д.	99	242	95
84	80	Центр-Лизинг	4826056935		634	0	838	1 061	757	93	554	77
85	-	БАЛТОНЭКСИМ Лизинг СЗ	7813505804		609	0	730	9 555	н. д.	40	2 388	42
86	-	ЛИКОНС	7702319584		606	0	1 013	1 448	н. д.	83	522	78
87	-	ВЕЛКОР	7725156583		564	0	885	1 151	н. д.	89	317	91
88	73	Титан	3808235640		534	0	825	1 411	1 150	84	н. д.	-
89	84	Петербургснаб	7801182235		534	0	892	1 082	757	90	364	85
90	91	ЛК Пруссия (ГК)	3918501969		520	0	854	973	629	95	456	82
91	88	Независимая лизинговая компания	7728627174		507	0	752	944	802	96	482	79
92	89	Интеза Лизинг	7724139916		494	0	692	1 082	1 477	91	598	75

Место по НБ		Наименование компании	ИНН	Кредит- ный рейтинг «Эксперт РА» на 27.11.23	Объем НБ за 9м23, млн руб.	В т. ч. опера- тивный лизинг, млн руб.	Новые договоры за 9м23, млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по порт- фелю на 01.10.23	Получен- ные платежи за 9м23, млн руб.	Место по получен- ным платежам за 9м23
01.10.23	01.10.22							01.10.23	01.10.22			
93	-	Пионер-Лизинг	2128702350		470	64	800	1 626	н. д.	81	478	80
94	87	СГБ-лизинг	3525278509		464	0	722	1 273	1 067	87	414	84
95	82	А-Лизинг	7814721822		444	0	742	1 653	1 469	80	564	76
96	85	Лентранслизинг	7816387860		385	0	650	1 052	856	94	360	87
97	96	Пензенская лизинговая компания	5835069393		374	0	561	611	343	100	348	88
98	77	БЭЛТИ-ГРАНД	7728192413		370	0	598	1 370	1 353	86	789	68
99	74	Байтек Лизинг	7604216781		282	0	364	1 075	586	92	311	92
100	83	Лизинг машин и оборудования	4205037009		244	0	371	854	712	98	339	90
101	-	Русавтолизинг	5252016209		236	0	332	487	н. д.	103	298	93
102	-	Леноблизинг	4705039420		206	0	324	445	н. д.	104	264	94
103	93	ПТК-лизинг	7714603430		203	0	330	553	436	101	236	97
104	92	Дом Лизинга	7453146226		189	36	333	519	515	102	240	96
105	97	Инвест-Бизнес Лизинг	1435265734		185	0	308	423	320	105	178	99
106	98	Оптио	7840417674		105	0	130	373	503	106	231	98
107	95	Лизинговая компания «Арктика»	2902041908		48	0	72	162	199	108	88	101
108	101	АКБ «ЦентроКредит»	7707025725	ruBB	0	0	0	362	1 508	107	83	102

* До 07.11.2023 компания называлась ООО «РНЛ Лизинг».

Приложение 3. Интервью



Максим Калинин

исполнительный вице-президент Банка ГПБ (АО),
генеральный директор
Группа Газпромбанк Лизинг

– Какие основные тенденции в деятельности компании за девять месяцев 2023 года можете выделить?

– Объем нового бизнеса группы «Газпромбанк Лизинг» по итогам девяти месяцев 2023-го составил 710 млрд рублей с НДС, что на 128% больше аналогичного периода прошлого года. Ключевыми направлениями развития деятельности группы стали сегменты лизинга грузовой техники, строительного-дорожного и легкового транспорта. Рост составил 228, 131 и 89% соответственно с прошлым годом. Высокий спрос обусловлен наличием техники на складах и стоянках после ее ввоза на территорию РФ в достаточно большом объеме в преддверии индексации утилизационного сбора с 1 августа.

– Какую динамику автолизинга вы ожидаете в 2024 году? Что, по вашему мнению, может способствовать росту сегмента в большей степени?

– Рано прогнозировать на самом деле, но думаем, что в пределах 20%. Начало года, по нашим прогнозам, будет достаточно спокойным в силу того, что дефицита транспорта нет. Потребности клиентов можно закрывать достаточно быстро, но какого-то ажиотажа мы не ожидаем. В любом случае российский автопарк продолжает стареть, поэтому потребность в его обновлении сохранится в 2024-м и последующие годы.

– Как вы оцениваете перспективы лизинга грузового транспорта? Получится ли в 2024 году достичь объемов 2023-го или рынок ожидает перегрев сектора?

– Что касается перспектив лизинга грузового транспорта, то вряд ли получится достичь в 2024-м объемов бизнеса текущего года. Рынок грузовиков скорее всего ждет стагнация. Поддержат спрос на грузовой автотранспорт продолжение крупных инфраструктурных проектов и открытие новых. Стагнация обусловлена, на наш взгляд, далеко не последним повышением цен на транспорт, возможным ростом ключевой ставки и стоимости фондирования.

– Какие сегменты лизинга могут, по вашему мнению, показать наибольшую динамику в 2024 году и что может способствовать этому? Как вы оцениваете потенциал охвата лизингом новых сегментов?

– Автолизинг продолжит быть основным драйвером лизингового рынка. Да, рост замедлится относительно текущего года, но, вероятнее всего, продолжится. Если говорить о новых сегментах, то это не быстрый процесс. К примеру, продажи электромобилей

растут, но их доля от общих продаж автотранспорта остается низкой. В дальнейшем возможен и лизинг зарядной инфраструктуры. Просто объемы в ближайшей перспективе будут незначительные, и они несильно повлияют на лизинговый рынок в целом. Все-таки в нашем бизнесе очень важна ликвидность техники и оборудования, поэтому новым сегментам сложно выходить на данный рынок, по крайней мере, в обозримом будущем.

– Имеются ли, по вашему мнению, повышенные риски значительного увеличения объема изъятой техники в определенных сегментах и почему? Каковы ваши ожидания по динамике объема изъятий предметов лизинга в 2024 году?

– В моем понимании, такой риск, безусловно, серьезно повышается преимущественно в розничном бизнесе в текущих макроэкономических условиях. Основная причина – генерация продаж с высоким уровнем курса валют и ключевой ставки. При стабилизации этих показателей в 2024 году объем изъятой техники может увеличиться относительно темпов роста бизнеса ввиду того, что входные условия при заключении лизинговых сделок в 2023-м могут стать экономически менее выгодными клиентам. Таким образом, часть клиентов могут допустить дефолт по договорам лизинга, чтобы взять аналогичную технику на более выгодных условиях.

По динамике изъятий пока трудно что-либо прогнозировать, так как это многофакторная модель. Зависит она как от макроэкономической обстановки в 2024 году, так и от условий сделок, заключенных в 2023-м. Что касается группы «Газпромбанк Лизинг», то необходимо отметить, что мы хеджируем этот риск, применяя различные инструменты. Например, используем механизм кросс-дефолта по различным сделкам с одним клиентом, лимитируем риск на неликвидные позиции и на высокорисковые сегменты портфеля, прибегаем к прогрессивной системе скидок на технику от дилеров и проч. Кроме того, большую часть изъятой техники передаем в повторный лизинг нашим клиентам.

– Каким вы видите уровень платежеспособности лизингополучателей в 2024 году и что на это может повлиять в большей степени?

– Наши ожидания по уровню платежеспособности клиентов достаточно благоприятны на 2024 год. Если говорить о крупном корпоративном бизнесе, то оцениваем риски на низком уровне, так как клиенты реализуют большие долгосрочные проекты, которые превышают сроки лизинга. В разрезе МСБ предпосылок к кардинальному снижению условий выполнения финансовых обязательств также не видим.

– Какие основные вызовы и тренды в лизинговой отрасли можно ожидать в 2024 году? Ваши ожидания на 2024 год? Какие, по вашему мнению, факторы будут являться определяющими для успеха в конкурентной борьбе за клиента?

– Учитывая рекордные результаты 2023 года (прогнозируемый объем нового бизнеса в размере более 3 трлн рублей), при текущих обстоятельствах в 2024-м повторить или улучшить показатели будет сложно, особенно при действующей ставке финансирования.

Вызовы отрасли будут зависеть от экономической обстановки, а тренды 2024 года соответствуют текущим, ничего нового тут сказать нельзя. Лизинговый рынок быстро меняется и непредсказуем, состоит из взлетов и падений. Поэтому быстрая адаптация к любым новым вызовам – это путь к успеху. Из-за высокой конкуренции сейчас сильно повышается качество и объем предоставляемых услуг для клиентов. Соответственно, помимо ценовой конкуренции, которая всегда есть и будет, очень важно сохранять качество обслуживания клиентов и идти в ногу со временем. Это относится и к цифровым технологиям, и в части взаимодействия с новыми поставщиками и производителями.



Евгений Дитрих
генеральный директор
ГТЛК

– Какие основные тенденции в деятельности компании за девять месяцев 2023 года можете выделить? С какими основными сложностями компания столкнулась и к каким стратегическим изменениям это привело?

– Текущий год – это год адаптации и восстановления показателей после шоков 2022-го как для экономики в целом, так и для нашей компании.

Как вы знаете, «ГТЛК» стала единственной лизинговой компанией страны, которая напрямую попала под санкции. Мы обладаем крупнейшим портфелем объемом почти 1,5 трлн рублей, при этом работаем не в масс-маркете, который, несмотря на все потрясения рынков, активно растет, а с крупнейшими компаниями. Это прямо влияет на капиталоемкость наших проектов и стоимость активов. При этом корпоративный сегмент сильнее пострадал от санкций и медленнее восстанавливается.

К тому же, у нас были крупные активы за границей, которые мы частично сумели вернуть в Россию, а часть осталась заблокирована за рубежом.

Мы были вынуждены оперативно перестроиться и полностью сконцентрировались на работе на российском рынке. В 1-м полугодии 2023 года компании удалось выйти в прибыль по МСФО. За девять месяцев мы уже перевыполнили наш годовой план по новому бизнесу (122 млрд рублей при плане 88 млрд рублей), на четверть превысив прошлогодний показатель, вышли на прибыль по РСБУ в 12,3 млрд рублей против убытка годом ранее.

Ключевое для нас событие – это начало реализации четырех масштабных инвестпроектов с привлечением средств ФНБ в сегментах водного, воздушного и городского пассажирского транспорта. Совокупно по ним мы инвестируем за пять лет в российскую промышленность свыше 400 млрд рублей, увеличим портфель на 4,5 тыс. единицы техники.

– Как вы оцениваете ситуацию с финансированием лизингового сектора? Насколько текущая рыночная ситуация усложнила процесс поиска фондирования? Какие основные проблемы и нюансы взаимодействия компании с инвесторами и рынком капитала можете выделить?

– Введенные в 2022 году санкции значительно ограничили возможности финансирования российских лизинговых компаний, закрыт доступ к зарубежному финансовому рынку.

Бизнес постепенно адаптировался, но ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ РФ в 2023 году сказывается на стоимости заемного фондирования. В 2022 году повышение КС до 20% было основным фактором снижения рынка лизинга – новый бизнес упал на 19%, в корпоративном сегменте – на 30%. Если высокая ключевая ставка сохранится, снижение рынка лизинга может достичь 30%.

– Каким вы видите уровень платежеспособности лизингополучателей в 2024 году и что на это может повлиять в большей степени? Клиенты из каких отраслей сегодня, по вашему мнению, наиболее подвержены рискам снижения платежеспособности?

– На текущий момент просроченная дебиторская задолженность клиентов перед «ГТЛК» находится на исторически низком уровне.

«ГТЛК» всегда идет навстречу добросовестным клиентам, которые временно испытывают трудности и стремятся урегулировать ситуацию. Но если мы видим, что рынок чувствует себя хорошо, актив у клиента работает, а ставки комфортны и позволяют обслуживать лизинговые платежи, то начинаем боевые действия.

– Какую динамику автолизинга вы ожидаете в 2024 году? Что, по вашему мнению, может способствовать росту сегмента в большей степени?

– Объемы продаж коммерческого автотранспорта в 2023 году бьют все рекорды. Высокое проникновение лизинга на данном рынке, которое, по оценке экспертов, составляет 87% у грузовых автомобилей и 40% – у автобусов, позволяет предполагать, что автолизинг останется драйвером развития лизингового рынка и в 2024 году. Динамика уже не будет такой высокой, как в 2023 году, но на 10–15% сегмент может прирасти. Спрос на грузовую и спецтехнику будет поддерживаться большими объемами строительства, но его могут ограничить высокая стоимость техники и удорожание финансирования.

Уверенно продолжит развиваться сегмент пассажирских автоперевозок, что обусловлено ростом внутреннего спроса на городской наземный транспорт. Президентом страны Владимиром Путиным поставлена задача по омоложению парка общественного транспорта России. Наши льготные лизинговые программы в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги» и проекта ФНБ будут этому способствовать.

– Как вы оцениваете перспективы лизинга железнодорожной техники в 2024 году? Какие факторы будут играть определяющую роль в ж/д сегменте в рассматриваемом периоде?

– Резкий рост цен на новые грузовые вагоны и комплектующие в 2023 году, а также увеличение ключевой ставки до 15% снижают доходность оперирования подвижным составом. Если ключевая ставка продолжит расти, железнодорожные операторы приостановят обновление парка вагонов.

Также на сегменте может отразиться высокая загрузка производителей железнодорожной техники. Свободных мощностей не ожидается до середины 2024 года.

– Какую динамику лизинга авиатехники и водных судов вы ожидаете в 2024 году? Что, по вашему мнению, может способствовать росту сегмента в большей степени?

– Рост ключевой ставки, безусловно, может оказать определенное влияние на динамику заключения коммерческих сделок на рынке, при этом существует ряд льготных программ, которые позволяют обновлять флот, как воздушный, так и водный на комфортных для клиентов условиях. Это реализуемые «ГТЛК» госпрограммы по поставке вертолетов и гражданских водных судов, а также вышеупомянутые проекты ФНБ – по поставке воздушного флота Дальневосточной авиакомпании, вертолетов – российским перевозчикам, а также гражданских водных судов – судоходным компаниям.

Также у нас в проработке создание нового инвестпроекта ФНБ по поставке легкомоторных самолетов «Байкал» для организации перевозок в Дальневосточном федеральном округе. Есть еще ряд инициатив, расскажем о них дополнительно.

– Какие сегменты лизинга могут, по вашему мнению, показать наибольшую динамику в 2024 году и что может способствовать этому? Как вы оцениваете потенциал охвата лизингом новых сегментов (например, электроавтомобили, беспилотники, дроны и проч.)?

– Наибольшая динамика в 2024 году останется у розничных сегментов, они более гибкие и способны быстрее адаптироваться под новые экономические условия – это в первую очередь лизинг коммерческого автотранспорта и строительной техники.

Что касается новых направлений, мы считаем одним из наиболее перспективных лизинг беспилотных авиационных систем. В этом году утвержден новый национальный проект «Беспилотные авиационные системы», в рамках которого «ГТЛК» обозначена базовым заказчиком.

Инструмент базового заказчика на этапе становления рынка, когда спрос бессистемен, а собственное производство единично, позволит консолидировать и систематизировать спрос и обеспечить длинный серийный заказ у производителей. Это снизит цену и даст толчок к созданию своей компонентной базы.

В рамках нацпроекта мы работаем по двум направлениям. С января 2024 года планируем запустить программу льготного лизинга «БАС» с привлечением средств федерального бюджета.

Также мы в рамках Гражданского государственного заказа обеспечим прямые поставки гражданских беспилотников для федеральных органов исполнительной власти и компаний с государственным участием.

Кроме того, в августе 2022 года совместно с Фондом поддержки проектов национальной технологической инициативы нами создан первый в России оператор беспилотников с госучастием – ООО «Беспилотные авиационные системы». Компания содействует ускоренному формированию рынка услуг беспилотной авиации и планирует выступить на нем ключевым игроком.

Вкупе это позволит приучить клиента к отечественной технике, обеспечить конкурентоспособность российской продукции и достичь к 2030 году полноценного становления рынка беспилотной авиации в стране.



Рустем Мухамедов
генеральный директор
Регион Лизинг

Как вы оцениваете перспективы лизинга грузового транспорта? Получится ли в 2024 году достичь объемов 2023-го или рынок ожидает перегрев сектора? Какие сложности могут подстергать сегмент грузового транспорта в 2024 году?

– У данного сегмента хорошие перспективы.

Накоплен отложенный спрос. Почти 70% грузового парка старше 10 лет, но в связи с неопределенностью и наблюдаемым дефицитом техники многие компании откладывают обновление парка.

Российские транспортные потоки все больше переориентируются на восточное и южное направления, в первую очередь на Турцию, Иран, Индию и Китай. Мы видим существенные темпы роста перевозок и значительное увеличение тарифов, что, с одной стороны, отражает рост себестоимости, в частности, из-за повышения стоимости предметов лизинга и топлива, а с другой – позволяет не ухудшиться кредитному качеству лизингополучателей.

При этом выстраивание новых логистических цепочек неизбежно приведет к увеличению грузооборота за счет более длинных плеч перевозки и, как следствие, к повышению спроса на услуги на рынке грузоперевозок.

E-commerce по-прежнему остается актуальным драйвером развития рынка логистики. В 2024 году востребованность перевозок в сфере e-commerce будет только расти. Рост электронной коммерции и ретейла ожидается более 10% в год до 2030-го. Торговые сети будут уходить глубже в регионы.

При том, что растет количество предлагаемого к перевозке груза, ощущается нехватка транспорта, особенно магистральных тягачей. Европейские грузовики на сегодняшний день завозят в минимальных объемах. Отечественные производители, такие как «КАМАЗ», наращивают объемы, чтобы справиться с существующими потребностями рынка.

Активизировались китайские производители, они начинают поставлять необходимые транспортные средства. За год продажи этой техники выросли вчетверо и продолжают увеличиваться. При этом у многих потребителей нет понимания, как поведет себя техника и какова будет ее остаточная стоимость после окончания срока лизинга.

Текущий 2023 год, по прогнозам экспертов, может стать рекордным с точки зрения продаж грузового транспорта. В следующем году показатели могут оказаться соразмерными, однако многое будет зависеть от геополитической обстановки и уровня ключевой ставки.

Изменение темпов роста экономической активности в 2024 году из-за высокой ключевой ставки может охладить рынок грузового транспорта. При этом рынок грузоперевозок будет по-прежнему ощущать дефицит транспорта и рост его стоимости.

– Как вы оцениваете перспективы лизинга железнодорожной техники в 2024 году? Какие факторы будут играть определяющую роль в ж/д сегменте в рассматриваемом периоде?

– Восстановление российской экономики в текущем году, а также развитие торгового оборота с Китаем и Индией способствуют росту спроса на железнодорожные перевозки и стимулирует увеличение экспортных отправок по железной дороге.

Мы ожидаем, что в ближайшие несколько лет основными драйверами спроса во внутреннем и внешнем сообщении станут увеличение отгрузок угля, удобрений, железорудного сырья, зерна и грузов в контейнерах широкой номенклатуры.

Общий парк вагонов на ж/д сети стабильно растет и к июлю 2023 года превысил 1,3 млн вагонов. Это близко к профициту вагонов на сети. Средняя скорость передвижения грузовых поездов снижается несколько лет, несмотря на попытки «РЖД» оптимизировать логистику. В 2023 году средний оборот вагона вырос до 18,5 суток, что означает, что для перевозок одного и того же объема грузов требуется больше вагонов. Рост среднего оборота вагона на ж/д сети из-за замедления скорости движения поездов ведет к увеличению потребности в вагонах.

Вслед за потребностями растет и производство. По прогнозам экспертов, производство грузовых вагонов в 2023 году вырастет относительно 2022-го на 10% и составит 55 тыс. штук, а списания будут в два раза меньше. При этом потребности в новых вагонах значительно выше. Очередь на ряд моделей уже на III–IV кварталы 2025 года.

Мы ждем, что в следующем году продолжат расти цены на вагоны. Драйверами станут высокая загрузка предприятий и необходимость замещения выбывающего парка.

Значимый негативный фактор – рост ключевой ставки. Стоимость заемных денег для операторов существенно выросла. При этом арендные ставки растут медленнее и не успевают покрывать расходы лизингополучателей. Растут тарифы «РЖД», опережая инфляцию. Это негативно повлияет на рентабельность операторов: если они симметрично быстро повысят свои ставки, объем погрузки начнет стагнировать.

Подводя итог, можно резюмировать, что потребность в вагонах останется высокой, производственные мощности будут расти. Стоимость лизинга также останется высокой, пока не снизится ключевая ставка. Относительно объемов нового бизнеса в сегменте мы ожидаем, что они будут ниже уровня текущего года.

– Какие сегменты лизинга могут, по вашему мнению, показать наибольшую динамику в 2024 году и что может способствовать этому? Как вы оцениваете потенциал охвата лизингом новых сегментов (например, электроавтомобили, беспилотники, дроны и проч.)?

– Хороший потенциал за счет отложенного спроса мы видим в сегментах легкового и грузового автотранспорта, спецтехники и оборудования. В случае смягчения денежно-кредитной политики, роста импорта и отечественного производства у них есть все шансы показать хорошую динамику в 2024 году.

Эти сегменты интересны в долгосрочной перспективе. В соответствии с прогнозом Института ВЭБ, грузовые перевозки к 2030 году возрастут на 15,8%, к 2035-му – на 22,3% к уровню 2022-го. Наибольший объем роста к 2035 году ожидается на железнодорожном и автомобильном транспорте (на 39,1% и 54,7% соответственно).

В последнее время очень активно развивается городской электротранспорт. На данный момент это флагман электросегмента.

Для активного развития лизинга электромобилей для юридических лиц созданы пока не все условия. Главнейшие из них – развитая зарядная и сервисная инфраструктура. Поэтому приобретение электромобиля на юрлицо – это пока скорее пробные шаги, чем устойчивый тренд. С лизингом электромобилей для физлиц остается нерешенным вопрос НДС.

При этом концепция развития производства и использования электротранспорта предусматривает, что к 2030-му объемы производства электромобилей достигнут 217 тыс. единиц в год и составят не менее 10% общего объема производства транспортных средств. В эксплуатацию должно быть введено 44 тыс. медленных и 28 тыс. быстрых зарядных станций, а также 1 тыс. водородных заправочных станций.

Согласно прогнозу Института ВЭБ, в 2025 году доля электромобилей на российском рынке должна достигнуть 3,7% (56 тыс. единиц), в 2030-м – 15,6% (362,4 тыс. единиц). Кроме того, к 2025 году в стране должно быть введено в эксплуатацию свыше 8,5 тыс. зарядных станций, большая часть которых должны быть быстрыми.

Если дорожная карта концепции будет реализовываться в соответствии с указанными сроками и прогнозами, то сегмент электротранспорта имеет хорошие шансы стать одним из драйверов лизингового рынка.

Из трендов в последнее время активно развиваются кикшеринг и велошеринг. Мы видим, что провайдером этих услуг интересен лизинг. Многие лизинговые компании пошли в этот сегмент.

– Имеются ли, по вашему мнению, повышенные риски значительного увеличения объема изъятой техники в определенных сегментах и почему? Каковы ваши ожидания по динамике объема изъятий предметов лизинга в 2024 году?

– В связи с существенным уровнем ключевой ставки и процентных ставок на рынке основная группа риска с точки зрения дефолтов – компании с высокой долговой нагрузкой. Экономика работает активно и даже в текущих условиях демонстрирует рост. Производство сталкивается с дефицитом ресурсов и не может обеспечить товарами и услугами платежеспособный спрос, что и приводит к инфляции. В этой ситуации будут хорошо себя чувствовать предприятия с низкой и средней долговой нагрузкой.

Формирующие основную массу лизингового имущества авто- и ж/д транспорт, спецтехника, некоторые виды оборудования находятся в дефиците. Цены на них растут. Пока это происходит, ремаркетинг сколько-нибудь ликвидного лизингового имущества не составляет особого труда. Это значит, что, даже если у лизингополучателя возникнут сложности в бизнесе, то либо он сам по согласованию с лизинговой компанией продаст имущество и расплатится с ней, либо лизинговая компания изымет технику и достаточно быстро реализует ее.

Таким образом, под значительным риском находятся сделки по передаче клиентам с высокой долговой нагрузкой низколиквидного имущества. При этом в отношении закредитованных клиентов необходим превентивный контроль состояния техники во избежание ситуаций, когда сотрудники неплатежеспособного предприятия приводят предмет лизинга в негодность.

С учетом ряда пройденных кризисов мы считаем, что у лизинговых компаний накоплен значительный опыт в оценке принимаемых на себя рисков. Поэтому не ожидаем значительного роста объемов изъятого имущества на балансах лизинговых компаний. Хотя не исключаем, что количество изъятий может повыситься.

– Какие факторы, по вашему мнению, будут играть определяющую роль в развитии лизинга строительной техники? Какую динамику сегмента вы ожидаете в 2024 году?

– В этом году спрос на строительную технику вырос на десятки процентов, но ужесточение денежно-кредитной политики и сохранение высокой ключевой ставки в 2024-м будут являться существенными ограничивающими факторами. Они могут привести к охлаждению рынка ипотеки, а значит, к замедлению темпов жилищного строительства. Поддерживают рынок различные программы льготной ипотеки от государства, но и по ним условия ужесточаются.

О сокращении числа крупных инфраструктурных строек речи пока не идет. Поэтому можно надеяться, что они поддержат отрасль.

С точки зрения модельного ряда продолжают свою экспансию китайские производители. В абсолютном выражении отгрузки на внутренний рынок снижаются по ряду сегментов из-за экспансии техники из Китая. По данным «Росспецмаша», продажи отечественной спецтехники в 1-м полугодии выросли на 21%, до 37 млрд рублей. При этом выпуск вырос на 31%, до 44 млрд рублей. Снижение отгрузок в ряде сегментов связано с резким ростом импорта.

На стройке по-прежнему много западной и японской техники, запас запчастей на которую может быть близок к исчерпанию, а новый параллельный импорт дорогой. Поэтому изменение структуры парка в пользу китайской техники продолжится, и это будет важным драйвером спроса даже в условиях стагнации объемов стройки.

Мы ждем, что спрос на строительную технику в 2024-м останется на уровне текущего года, что позволит сегменту лизинга строительной техники сохранить свою динамику.

– Каким вы видите уровень платежеспособности лизингополучателей в 2024 году и что на это может повлиять в большей степени? Клиенты из каких отраслей сегодня, по вашему мнению, наиболее подвержены рискам снижения платежеспособности?

– Мы не ждем в 2024 году существенного падения платежеспособности лизингополучателей. Надеемся, что ключевая ставка начнет снижаться. Это придаст импульс экономике.

Сложно дать оценку относительно того, клиенты каких отраслей подвержены рискам снижения платежеспособности. Это зависит не столько от отрасли, сколько от эффективности управления конкретным бизнесом. Но в зоне риска находятся компании с высокой долговой нагрузкой. Зачастую это компании таких отраслей, как торговля, транспорт, строительство и т. д.

– Какие основные вызовы и тренды лизинговой отрасли можно ожидать в 2024 году? Какие, по вашему мнению, факторы будут являться определяющими для успеха в конкурентной борьбе за клиента?

– Сейчас пока ничто не предвещает серьезных новых вызовов для рынка. Продолжают оказывать свое влияние вызовы прошлого и текущего годов: геополитика и связанная с ней макроэкономика.

- Санкционное давление. Оказывает влияние на целевые для лизинга рынки, а также на сам рынок лизинга. Меняются логистика, бизнес-процессы, риск-политика. С этими вызовами лизинговое сообщество научилось работать.
- Нестабильность валютных курсов и инфляция. Цены на имущество неуклонно растут. В краткосрочной перспективе это дает всплеск объема нового бизнеса. С точки зрения долгосрочного тренда это тревожный симптом, так как может негативно повлиять на темпы роста объемов нового бизнеса.
- Рост ключевой ставки и процентных ставок на рынке. Эти процессы влияют на потребительский рынок в целом, на динамику инвестиций наших клиентов, оказывают давление на финансовую эффективность самих лизинговых компаний. Высокая ключевая ставка — это очень значимый вызов. Уже в этом году и, как минимум, в 1-м полугодии следующего столкнемся с последствиями — замедлением экономики, снижением инвестиционной активности. Но, оглядываясь назад, мы видим, как бурно восстанавливается рынок лизинга при наступлении благоприятных макроэкономических условий. Рано или поздно ставка снизится и можно ждать очередного роста рынка лизинга.

Положительные факторы будущего роста также можно наблюдать:

- накопление отложенного спроса, так как транспортные парки, оборудование необходимо обновлять;
- растущее проникновение лизинга;
- поддержка со стороны государства в виде крупных инфраструктурных проектов развития, которые стимулируют масштабные инвестиционные программы.

Один из ключевых трендов этого и следующего годов — борьба за клиента. Сформулировать какой-то один рецепт успеха невозможно. В каждой лизинговой компании своя уникальная ситуация.

Мы видим, что игроки рынка используют разнообразные стратегии наращивания клиентской базы: предложение новых привлекательных лизинговых продуктов, минимальные авансы и ставки, увеличенные сроки лизинга, разработка различных сервисов, покупка конкурентов и т. п.

Розничные покупатели чувствительны к сервису, скорости, наличию имущества, сильному бренду, рекламным кампаниям. При этом лизинг достаточно стандартизирован — до степени commodities-продуктов, когда поставщика лизинговых услуг сменить очень легко практически без потери сервисов и качества.

Корпоративным клиентам важны ставка, бренд, скорость. Здесь нужны персональный подход, индивидуальные решения.

В нашей компании руководствуемся простым принципом — мы хотим получить клиента не на одну сделку, а для долгосрочного сотрудничества.



Оксана Цветкова

руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами «Комиссар Онлайн»,

– Какие основные тенденции в лизинговом секторе за девять месяцев 2023 года можете выделить? Что поменялось для вас во взаимодействии с лизинговыми компаниями?

– Мы наблюдали рост продаж на новые, б/у и грузовые ТС. Отрасль адаптировалась к новым условиям, на российский рынок вышли новые игроки, да и отечественный автопром обрел новое значение.

– Насколько выросла активность мошеннической деятельности за девять месяцев 2023 года и как бы вы оценили прогнозы на 2024-й в этой части?

– С каждым годом схемы мошенничества только усложняются, и их выявление – это сложный процесс. В 2024 году их будет не меньше, но надеемся, что появится инструмент по вычислению мошенников до передачи им ПЛ, и совместно с партнерами станем максимально эффективно их обнаруживать.

– Какие инновационные решения в лизинговом секторе были наиболее актуальны и эффективны за девять месяцев 2023 года, а какие могут быть востребованы в 2024-м?

– Не все технологии, находящиеся на пике популярности, выстреливают, особенно в лизинговой отрасли.

– Клиенты из каких отраслей сегодня, по вашему мнению, наиболее подвержены рискам снижения платежеспособности? Какая техника реализуется более оперативно, а какая имеет существенные сложности в этой части?

– Любая отрасль подвержена риску, но по большей части это компании, зависимые от контрактов, заказов. Особенно строительная сфера. ЛА и ГА реализуются достаточно быстро, а вот спецтехника – более сложный вопрос. И впервые очередь – это проблемы, связанные с ПСМ, перерегистрацией ПЛ, снятием с учета.

– Каковы ваши ожидания по качеству лизингового портфеля в целом по отрасли по итогам 2024 года и что может оказать на это значительное влияние?

– Автолизинг должен стать шире, чем просто финансирование новых машин. Необходимо расширять перечень услуг в портфеле для клиентов: уже есть мониторинговые и противотуманные системы, сервисные и топливные карты, шинный сервис, услуги хранения и многое другое. Потребности клиента и будут стимулировать рост лизингового портфеля.

P.S. Освещение тем, интересных, на ваш взгляд, но не попавших в вопросник, приветствуется!

Благодарим вас за участие в проекте и интервью!



Мария Селютина

председатель совета директоров
РЕСО Лизинг

– Какие основные тенденции в деятельности компании за девять месяцев 2023 года можете выделить? С какими основными сложностями компания столкнулась и к каким стратегическим изменениям это привело?

– В первой половине 2023 года был намечен явный тренд по выходу на уровень 2021-го по объему сделок. Изменение размера утилизационного сбора в августе и повышение ключевой ставки не позволило этому случиться. Темпы выдач снизились.

Идет увеличение количества сделок лизинга на электромобили, но пока это не существенный процент в общем объеме портфеля. С учетом роста стоимости бензиновых автомобилей (после повышения утилизационного сбора) мы рассчитываем, что доля электромобилей будет увеличиваться. Но открытым остается вопрос гарантийного обслуживания.

– Какую динамику автолизинга вы ожидаете в 2024 году? Что, по вашему мнению, может способствовать росту сегмента в большей степени?

– Основные критерии, влияющие на рынок автолизинга, – это отсутствие дефицита автомобилей и низкая процентная ставка. Дефицит автомобилей активно компенсируется китайским автопромом. Надеемся, что в 2024 году мы закроем в большей степени ушедшие бренды новыми китайскими. Если ключевая ставка снизится в 2024 году, то это сделает лизинг более доступным для предпринимателей, и объем договоров вырастет на рынке автолизинга.

– Как вы оцениваете перспективы лизинга грузового транспорта? Получится ли в 2024 году достичь объемов 2023-го или рынок ожидает перегрев сектора? Какие сложности могут подстергать сегмент грузового транспорта в 2024 году?

– Сегмент грузового автотранспорта развивается бурными темпами практически последние пять лет. Рассчитываем на то, что и 2024 год не станет исключением ввиду наличия системных факторов роста, таких как цикличность обновления автопарка, увеличение объемов грузоперевозок за счет ускорения процессов импортозамещения, а также ряд строительных и инфраструктурных программ федерального уровня. IV квартал 2023 года показывает замедление темпов в части реализации самосвалов, по тягачам и полуприцепам такой тенденции не наблюдается.

– Какие сегменты лизинга могут, по вашему мнению, показать наибольшую динамику в 2024 году и что может способствовать этому? Как вы оцениваете потенциал охвата лизингом новых сегментов (например, электроавтомобили, беспилотники, дроны и проч.)?

– Мы специализируемся на автолизинге и здесь видим действительно тренд в использовании электромобилей, но думаю, что это тренд больше 2025 и 2026 годов, так как для их появления требуется соответствующая инфраструктура.

– Какие виды востребованного оборудования не удалось заместить китайскими и отечественными аналогами? Какие меры предпринимаются или могут быть предприняты компанией для покрытия дефицита таких предметов лизинга?

– Мы занимаемся только автолизингом и в этом сегменте не сталкиваемся с проблемами.

– Как вы оцениваете ситуацию с финансированием лизингового сектора? Насколько текущая рыночная ситуация усложнила процесс поиска фондирования? Какие основные проблемы и нюансы взаимодействия компании с инвесторами и рынком капитала можете выделить?

– Мы не сталкиваемся с проблемами в фондировании, так как не имеем зависимости от одной или нескольких кредитных организаций. Наш портфель на 80% состоит из облигаций, и рынок очень хорошо воспринимает автолизинговые компании. Основная проблема для нас – высокая ставка, поэтому мы, как и многие, перешли на облигации с плавающей ставкой.

– Каким вы видите уровень платежеспособности лизингополучателей в 2024 году и что на это может повлиять в большей степени? Клиенты из каких отраслей сегодня, по вашему мнению, наиболее подвержены рискам снижения платежеспособности?

– Мы не ожидаем существенного ухудшения платежеспособности наших лизингополучателей, но допускаем и готовы к небольшому ее снижению ввиду сложившейся экономической ситуации в России.

– Какие основные вызовы и тренды лизинговой отрасли можно ожидать в 2024 году? Какие, по вашему мнению, факторы будут являться определяющими для успеха в конкурентной борьбе за клиента?

– На наш взгляд, основными факторами успешных лизинговых продаж будут являться не только стоимость предложения, но и скорость проведения сделки, удобство для клиента и индивидуальный подход.



Денис Лисак

начальник отдела лизинга
«Урал СТ»

– Какие основные тенденции в лизинговом секторе за девять месяцев 2023 года можете выделить? Что поменялось для вас во взаимодействии с лизинговыми компаниями?

– Мне кажется, что из-за введенных санкций в отношении нашей страны и разрыва логистических цепочек сократились поставки комплектующих, наблюдается дефицит отечественных шасси для производства автотехники; у многих заводов образовалась просрочка поставок, а в некоторых случаях наблюдается абсолютный отказ от выполнения договора. Основным приоритетом для лизинговой компании на сегодня, как мне кажется, является поиск надежного поставщика, который бы смог быстро перестроить свое производство на изготовление техники на шасси из дружественных стран и наладить новые логистические цепочки поставки комплектующих для выпуска прицепной техники.

Основным изменением для нас в 2023 году во взаимодействии с лизинговыми компаниями стал их повсеместный и активный переход на нулевой аванс, который они хотят транслировать нам как производителям. Наш завод выпускает технику серийно на склад, ориентируясь на опыт прошлых лет и прогнозирование спроса. Большое количество техники всегда имеется в наличии на складе – это около 300 единиц, – поэтому мы готовы к такой тенденции.

– Какая техника из производимой компанией пользуется в настоящее время большим спросом у бизнеса? Каковы ожидания компании по потребительским предпочтениям в 2024 году?

– На сегодня большим спросом пользуется прицепная техника, производимая ООО «Урал-СпецТранс»: цистерны для перевозки нефти, ГСМ, питьевой и технической воды, битумовозы, полуприцепы бортовые, самосвальные, полуприцепы, контейнеровозы и тяжеловозы. Прицепная техника, выпускаемая нашим заводом, охватывает практически все сферы бизнеса.

Если говорить о технике на шасси, то из-за дефицита отечественных шасси это, конечно, техника на шасси китайских производителей: FAW, SHACMAN, SitraK, AMT. На сегодняшний день мы получили все необходимые разрешения от производителей шасси, также получили все необходимые разрешения для изготовления техники на шасси китайских производителей с выдачей ЭПТС и всех требуемых документов для регистрации техники. У наших клиентов не возникает проблем с получением ДОПОГ или регистрацией техники в Ростехнадзоре. В данный момент мы изготавливаем серийно всю линейку техники на шасси китайских производителей, которую ранее выпускали на шасси «Урал» и «КамАЗ», начиная с техники для нефтегазового сектора, заканчивая техникой для строительства и обслуживания дорог.

Страна у нас большая, мы работаем с компаниями от Калининграда до Владивостока, у каждого региона свои задачи и свои потребности. У нас имеется очень длинный номенклатурный список выпускаемой техники, поэтому сложно выделить продукцию, которая пользуется наибольшим спросом. Мы можем изготовить любую технику для любого региона.

Я считаю, что в 2024 году предпочтения сильно не изменятся. Нефть дорожает, потолок стоимости российской нефти не работает, нефтегазовый сектор будет развиваться, и соответственно техника тоже будет востребована. Тема продовольствия в мире стоит очень остро, аграрный сектор тоже будет чувствовать себя уверенно. Если в 2024 году останется льготная ипотека, строительный сектор будет активен. В настоящее время повсеместно строят новые дороги и ремонтируют старые, в этом секторе тоже будет востребована техника. Мы анализируем информацию и уже планируем производственную программу на 2024 год, чтобы востребованная техника была запущена в серийный выпуск и всегда была в наличии на складе либо на выходе с производства.

– Как вы оцениваете потенциал российских производителей авто и оборудования в целом? Что мешает или чего не хватает для роста импортозамещения отечественным ресурсам?

– По моему мнению, потенциал огромный. Большинство производителей ушли с российского рынка. Образовался вакуум, который заполняется отечественными производителями, создались благоприятные условия для этого. Ничего не мешает этому процессу, вопрос времени.

Российские предприятия максимально нарастили выпуск продукции. Появилась возможность модернизировать производство, закупать новое оборудование. Для увеличения объемов импортозамещения необходимы заградительные меры для производителей из других стран – это стимулирует кратный рост выпуска отечественной техники.

– Какие основные дополнительные услуги предлагает компания в целях повышения лояльности клиентов? Что планируется нового в этой части?

– Наша компания имеет большое конструкторское бюро, и мы готовы рассмотреть возможность производства эксклюзивной техники, учитывая требования клиента (ему не придется дорабатывать технику для выполнения запланированных задач). Также наша компания может произвести регистрацию техники в органах ГИБДД и доставить ее в любой регион России.

Наша компания проводит постоянный мониторинг показателей эксплуатации отгруженной техники. Имеется большой штат сотрудников, выезжающих к клиентам для оценки работы нашей техники, одновременно собирающих информацию о проблемах, с которыми сталкиваются наши заказчики в процессе эксплуатации, а также о пожеланиях, касающихся каких-либо изменений в конструкции для выполнения поставленных задач. Всю полученную информацию тщательно анализируем, учитываем при разработке новых моделей и усовершенствовании имеющихся.

Если говорить о нововведениях, то, как мне кажется, мы делаем все необходимое для наших клиентов. Мы всегда готовы к сотрудничеству, учитывая запросы и пожелания клиентов. Возможно, сформируется какая-то новая услуга, если это будет необходимо нашим клиентам.

■ – Каково влияние льготного лизинга на деятельность компании?

– Также хотелось бы затронуть тему льготного лизинга. Из-за повышения ключевой ставки стоимость лизинга увеличилась. Государство программой льготного лизинга компенсирует часть затрат покупателей на лизинговую компанию, если техника произведена на территории РФ и на нее есть заключения Минпромторга. Для клиентов это очень необходимая мера поддержки. На сегодня у ООО «УралСпецТранс» есть статус крупнейшего производителя, и вся техника, изготавливаемая заводом, имеет заключения МПТ по Постановлению Правительства РФ № 719, соответственно, часть затрат на лизинговую компанию при покупке нашей продукции компенсирует государство.



Дмитрий Курдамонов
генеральный директор
АЛЬТЕО Софт

– Какие основные тенденции в лизинговом секторе за девять месяцев 2023 года можете выделить? Что поменялось для вас во взаимодействии с лизинговыми компаниями?

– Рынок лизинга находится в активном движении: компании при некогда иностранных банках и поставщиках освободили нишу на рынке. Этим воспользовались в т. ч. региональные игроки, которые, хотя и отстают по технологичности, привлекают клиентов за счет своей активности и гибкости. Однако к концу года ситуация стала меняться, и бывшие иностранные компании под новыми именами и с новыми инвесторами возвращаются на рынок. В 2024-м региональным игрокам для сохранения позиций на фоне возвращения более технологичных игроков нужно будет инвестировать в автоматизацию.

В 2023 году появилось не менее пяти стартапов, сформированных в т. ч. бывшим топ-менеджментом иностранных компаний. Они понимают ценность информационных систем и умеют их применять для извлечения прибыли. Стартующие компании сразу строят свои бизнес-процессы на новом технологическом уровне, активно продвигая вперед цифровую трансформацию отрасли. И зрелым компаниям, которые работают на системах 10-летней давности, будет уже очень сложно с ними конкурировать.

Все сильнее на выбор клиента влияет не только стоимость ресурсов, но также скорость и технологичность процессов. И на этом фоне компании все меньше могут позволить себе заниматься изобретением велосипеда, растрачивая ресурсы менеджмента и внутреннего ИТ на самостоятельное решение таких задач, которые давно разработаны в типовых продуктах, теряя время и лишая себя возможности использовать лучшие практики отраслевого сообщества. В особенности это применимо для регуляторных задач, таких как переход на ФСБУ 25 или передача данных в БКИ, как в части внедрения, так и в части последующей поддержки.

– Какие сложности можно отметить при организации перехода лизингодателей на ФСБУ 25? Какие проблемы и недостатки ФСБУ 25, по вашему мнению, актуальны в текущее время?

– Большинство компаний с задачей внедрения ФСБУ 25 справились, однако внедренные решения оказались очень разными по качеству, и запросы на ФСБУ 25 продолжают к нам поступать.

Вопрос остается актуальным для крупных компаний из топ-10, и это неудивительно. Зачастую во внедренных у них заказных решениях управленческий и бухгалтерский функционал тесно связаны между собой. В этом случае единократная замена бухгалтерского компонента является трудно выполнимой задачей, так как требует быстрого перестро-

ния более сложной управленческой системы. И некоторые до сих пор готовят бухгалтерскую отчетность по ФСБУ 25 в MS Excel.

Однако есть и успешные примеры, такие как ГК «Газпромбанк Лизинг», «Элемент Лизинг», «РЕСО Лизинг», которые ведут учет в системе «АЛЬТЕО ЛИЗИНГ. ФСБУ 25».

С переходом на ФСБУ 25 расчет показателей отчетности принципиально усложнился и уже требует автоматизации. При этом профессиональное сообщество до сих пор не выработало единой методологии для отчетности – разные аудиторы могут требовать разных показателей и расшифровок. Именно поэтому мы принимаем самое активное участие в проработке этого вопроса совместно с ОЛА – наш методолог руководит группой, выпускающей рекомендацию «Бухгалтерская отчетность».

Типовое решение «АЛЬТЕО ЛИЗИНГ. ФСБУ 25» содержит экспертно проработанную, гибко настраиваемую функциональность для ведения учета, а также производит расчет показателей и автоматическое заполнение бухгалтерской отчетности. Это позволяет внедрять ее в большинстве компаний с минимальной адаптацией, а также значительно упрощает последующее обновление и поддержку. Система успешно работает как у лидеров отрасли, так и в небольших московских и региональных компаниях.

– Какие инновационные решения в лизинговом секторе были наиболее актуальны и эффективны за девять месяцев 2023 года, а какие могут быть востребованы в 2024-м?

– Главная тема в 2023 году – передача данных в БКИ – задача из нового цифрового мира. Excel в качестве обходного решения не поможет. Для этого компаниям нужно научиться быстро собирать, обрабатывать, проверять и ежедневно передавать в бюро большой массив данных (примерно 18 тыс. полей на портфеле из 1 тыс. сделок). Сжатые сроки (два дня) требуют перестроения как процессов лизинговой компании, так и информационных систем.

Задача сложная, традиционными методами не решается – много источников данных, ручной контроль невозможен, а язык ЦБ существенно отличается от языка бизнеса как в терминах, так и в трактовке операций. Инновации требуются на каждом этапе – при сборе данных, их обработке и проверке средствами автоматизированного контроля, для поиска как явных, так и неявных ошибок в данных. И особенно для подготовки сообщений при корректировках операций задним числом.

При этом ЦБ – активный и жесткий регулятор, на чем мы регулярно заостряем внимание. Вступившие в силу с 01.10.2023 уточнения 6300-У потребовали значимой переработки системы, и даже нам дали с трудом. А в 2024 году уже анонсированы не менее масштабные уточнения 6551-У. Мы увидели, что некоторые лизинговые компании в связи с этим были вынуждены свернуть внутреннюю разработку и пойти по пути внедрения типового решения.

По нашим оценкам, для самостоятельной поддержки и развития решения потребуется постоянная команда из не менее пяти человек общей стоимостью от 1 млн рублей в месяц. Для большинства лизинговых компаний это сложно организуемо и экономически не целесообразно. Хорошим решением задачи является типовой продукт, такой, например, как «АЛЬТЕО БКИ». Продукт уже выбрали более 25 лизингодателей, среди которых и крупные игроки из топ-10, и средние участники с портфелем до 1 тыс. сделок, и нишевые компании с несколькими десятками договоров. Задача регуляторная, система является одинаковой для всех, и разница лишь в источниках данных. Такую систему проще и дешевле развивать централизованно.

– Какие основные недостатки в автоматизации бизнес-процессов преобладают у лизинговых компаний в настоящее время?

Основной недостаток – это информационные системы 10-летней давности, которые требуют большого участия пользователей в части оформления операций и выверки учетных данных по портфелю (взаиморасчеты с клиентами и т. п.).

Также к существенным недостаткам можно отнести лоскутную автоматизацию – результаты попыток решать задачи на коленке, дописывать недостающие элементы с помощью разнородных инструментов без системной проработки процессов, требований и архитектуры. Такая автоматизация скорее вредит, чем приносит пользу, – отвлекает ресурсы лизинговой компании на непрофильную деятельность, результатом которой являются неэффективные и негибкие решения, плохо развивающиеся и быстро устаревающие.

По-прежнему недопустимо много компаний расчет платежей делают вручную в Excel, что противоречит требованиям нового цифрового мира – бизнес-процессам, построенным на электронном документообороте и глубокой роботизации операций и учетной функции.

– Какие программные решения, используемые в других отраслях, могут быть интересными для лизинговых компаний и почему?

– В первую очередь все, что связано с повышением качества и оперативности продаж и клиентского сервиса. Инструменты клиентского самообслуживания – мобильные приложения и кабинеты клиента, электронный документооборот, а также более широкое внедрение мобильных приложений для сотрудников лизинговых компаний.

Неизбежно вслед за банками в лизинг придут также и технологии искусственного интеллекта, однако отрасль пока еще находится в поиске кейсов их практического применения.



Сергей Савинов
генеральный директор
«Интерлизинг»

– Какие основные тенденции в деятельности компании за девять месяцев 2023 года можете выделить? С какими основными сложностями компания столкнулась и к каким стратегическим изменениям это привело?

– Рынок лизинга продолжает расти, несмотря на ограничения, которые оказывают определенное влияние на бизнес. В первую очередь это увеличение ключевой ставки. В случае дальнейшего повышения инфляции, принимая во внимание риторику ЦБ, весьма вероятно, что ставка продолжит рост или задержится на текущих уровнях на длительный период. В условиях высокой стоимости фондирования лизингополучатели сократят инвестиционные программы и будут более консервативно подходить к обновлению основных средств. Второй фактор – это дефицит техники. В 2022 году мы ощущали его более остро. Сейчас логистические цепочки восстановились, рынок переориентировался на поставщиков из Азии и дружественных стран.

В свою очередь компания «Интерлизинг» завершила трехлетний стратегический цикл, выполнив все ключевые показатели как по объему портфеля и продаж, так и по объему чистой прибыли. По итогам девяти месяцев 2023 года чистая прибыль составила 2,5 млрд рублей. Если говорить о наших дальнейших стратегических планах, то «Интерлизинг» фокусируется на розничном сегменте, который занимает большую долю на рынке и на протяжении последних трех лет растет на 50% ежегодно. Думаю, в ближайшие три года мы продолжим свой рост, чуть опережая рынок.

– Какие сегменты лизинга могут, по вашему мнению, показать наибольшую динамику в 2024 году и что может способствовать этому? Как вы оцениваете потенциал охвата лизингом новых сегментов?

– Розничный сегмент продолжит увеличивать свою долю. Спрос на инструмент лизинга со стороны малого и среднего бизнеса постоянно растет. Возможности бизнеса покупать технику за свой счет сократились. А лизинг – это удобный и быстрый инструмент, который хорошо вписывается в срочные контракты подряда.

Относительно новых сегментов, таких как, например, электромобили, по данным «Автостата», за девять месяцев 2023-го в России было продано свыше 8 тыс. электромобилей, что почти в пять раз больше, чем за аналогичный период прошлого года. Одним из сдерживающих факторов остается неразвитость инфраструктуры. В свою очередь правительство РФ уже разработало комплекс мер поддержки отрасли, которые способствуют стимулированию спроса на электромобили, а также развитию зарядной инфраструктуры.

– Как вы оцениваете ситуацию с финансированием лизингового сектора? Насколько текущая рыночная ситуация усложнила процесс поиска фондирования? Какие основные проблемы и нюансы взаимодействия компании с инвесторами и рынком капитала можете выделить?

– Лизинговая отрасль показала свою высокую устойчивость в периоды экономической турбулентности. Мы работали в периоды как низких, так и высоких ставок. Текущий цикл роста ставок в экономике прежде всего негативно влияет на спрос со стороны лизингополучателей и ведет к приостановке инвестиционных программ. Мы видим риски в снижении деловой активности и темпов роста рынка лизинга, но не испытываем сложности с привлечением фондирования для осуществления своей деятельности.

Даже в период роста ключевой ставки до уровня 20% в 2022 году наши банки-партнеры сохраняли доступные кредитные лимиты и продолжали выдавать новые транши. На данный момент ситуация более стабильна, и мы не видим рисков снижения доступности фондирования для нашей компании и отрасли в целом.

Инвесторы продолжают позитивно оценивать лизинговую отрасль. Это подтверждает успешное размещение седьмого выпуска облигаций «Интерлизинга». Спрос значительно превысил наши первоначальные ожидания — объем выпуска был увеличен до 4,5 млрд рублей, что говорит о большом доверии инвесторов и готовности инвестировать в лизинговую отрасль.

В периоды высокой волатильности на долговых рынках традиционно возобновляется дискуссия о плавающих ставках. Сейчас мы также отмечаем всплеск интереса инвесторов к флоутерам.

– Насколько, по вашему мнению, в текущей ситуации для компании и лизингодателей в целом актуальны выход на IPO и рынок ЦФА?

– IPO и ЦФА — два принципиально разных инструмента привлечения капитала. Оба инструмента актуальны и интересны для лизингодателей. В ЦФА мы видим альтернативу традиционным биржевым облигациям. Они открывают новые возможности как для эмитентов, так и для инвесторов. Для нас важны широкое распространение и популяризация ЦФА в среде розничных инвесторов и реализация возможности привлечения долгового капитала от большого круга физических лиц. В этом случае ЦФА станут серьезной альтернативой традиционному банковскому кредитованию и биржевым облигациям. Мы внимательно следим за развитием рынка ЦФА и привлечением операторами новых инвесторов на свои площадки, рассчитываем выйти на этот рынок в 2024 году.

IPO — это важная долгосрочная цель для любой компании в условиях рыночной экономики. Путь к публичности не самый простой, если компания и мажоритарный акционер ставят перед собой долгосрочные цели, а не ориентируются на быстрый кэшаут. На данный момент на рынке есть несколько лизинговых компаний, которые вполне могут выйти на IPO с перспективой один-два года, но мы не ожидаем массового размещения акций лизинговых компаний на бирже.



Евгений Асташкин

директор по маркетингу
ФКМ Лизинг

– Какие основные тенденции в деятельности компании за девять месяцев 2023 года можете выделить? С какими основными сложностями компания столкнулась и к каким стратегическим изменениям это привело?

– Компания начала 2023 год с чистого листа с точки зрения активного присутствия на рынке – в течение почти всего 2022-го операционная деятельность была приостановлена в связи с решением прежнего акционера. В декабре 2022 года группа компаний «ДЛЛ», в которую входили «ДЛЛ Лизинг» и «АГКО Финанс», успешно завершила процедуру выкупа на локальный менеджмент и обрела новое имя – «ФКМ Лизинг». При этом нам удалось сохранить самый ценный актив – команду, которая продолжила работать в привычных для компании сегментах бизнеса.

В течение 15 лет присутствия на рынке компания использовала преимущественно кэптивную (или, как ее иногда называют, вендорную) модель бизнеса. Подавляющее большинство вендоров, с которыми мы строили бизнес, либо покинули российский рынок в 2022 году, либо практически полностью прекратили операционную активность. При этом на рынке остались наши давние партнеры из числа дилеров и дистрибьюторов, которые достаточно быстро переориентировались на новые бренды. Это и стало фундаментом восстановления бизнеса для «ФКМ Лизинг».

Мы сделали ставку на поддержание и развитие отношений с ключевыми игроками в наших традиционных отраслях, и эта ставка во многом сыграла. Безусловно, были и примеры многолетних отношений, которые не пережили испытания турбулентностью, – это нормально.

Второй краеугольный камень нашей стратегии – это цифровизация. Даже в условиях приостановки операционной деятельности в 2022 году компания не прекращала инвестировать в развитие собственной IT-экосистемы. Мы вплотную подошли к реализации цифровой сделки, предполагающей сквозной обмен данными внутри системы, автоматизированы модули принятия кредитных решений, формирования и выгрузки контрактов.

Третья составляющая новой стратегии – гибкая настройка риск-подходов, ориентированная на быстро меняющийся ландшафт рынка. Мы постарались взять лучшее из международных практик, которыми пользовались многие годы, и адаптировали политики, прислушиваясь к актуальным запросам фронт-офиса.

Ну и наконец четвертый фактор – это новые ниши, в которые мы зашли впервые в этом году. Прежде всего это лизинг промышленного оборудования, такого, например, как оборудование для газотермической обработки металла или танков-контейнеров для перевозки СПГ. Мы попробовали свои силы в лизинге легковых автомобилей для каршеринга, реализовали интересные проекты в области работы с арендными компаниями.

В результате нам удалось по итогам девяти месяцев сохранить и нарастить портфель, с которым мы начали новую страницу жизни. Уровень просрочки остается исторически низким, что доказывает правильность выбранных подходов. По показателю чистой прибыли мы также идем в соответствии с прогнозами. Безусловно, в IV квартале на объем нового бизнеса окажет влияние фактор повышения ставки – это ожидаемо и понятно.

– Какую динамику лизинга с/х техники вы ожидаете в 2024 году? Что, по вашему мнению, может способствовать росту сегмента в большей степени?

– Мы полагаем, что после достаточно ощутимого спада на рынке сельскохозяйственной техники в 2023 году, по нашим оценкам, на 15–20% и более в штуках по ряду категорий, в 2024-м рынок покажет небольшой восстановительный рост. Этот прогноз основан на том, что рынок начинает обретать более понятные очертания, игроки на нем выстраивают последовательную политику работы с дилерами, формируются стабильные ценовые ориентиры. Окажет свое влияние восстановительный спрос. Что касается непосредственно лизинга, чем больше будет разрыв по ставкам между государственными институтами и рыночными лизинговыми компаниями, тем меньше будет доля последних – это очевидно. Рост может произойти благодаря более активному участию вендоров, представленных в России дочерними компаниями и дистрибьюторами, в демпфировании высоких ставок за счет субсидирования. Мы видим эту тенденцию уже сейчас и полагаем, что она будет усиливаться в 2024 году. По нашему мнению, рынок лизинга сельскохозяйственной техники останется примерно на тех же объемах, что и в 2024-м, с небольшим увеличением – при этом могут существенно поменяться доли игроков на нем.

– Какие факторы, по вашему мнению, будут играть определяющую роль в развитии лизинга строительной техники? Какую динамику сегмента вы ожидаете в 2024 году?

– На рынке лизинга строительной техники, который пережил существенный подъем в 2023 году, мы ожидаем небольшого охлаждения. На смену периоду острого дефицита техники, который наблюдался в течение второй половины 2022-го – первой половины 2023 года, пришел период насыщения рынка, а кое-где и затоваривания. Кроме того, не секрет, что бум на рынке строительной техники стал в большой степени результатом запуска крупных инфраструктурных проектов с участием государства, которые имеют ограниченные сроки реализации. Еще один фактор – ажиотаж в жилищном строительстве, который, как мы видим, силами регуляторов пытаются сейчас сбить. Мощных драйверов для роста на десятки процентов в 2024 году не просматривается, впрочем, как и существенных факторов для спада.

– Каким вы видите уровень платежеспособности лизингополучателей в 2024 году и что на это может повлиять в большей степени? Клиенты из каких отраслей сегодня, по вашему мнению, наиболее подвержены рискам снижения платежеспособности?

– В наших традиционных сегментах – сельскохозяйственная техника, спецтехника, грузовой транспорт, медицина и ИТ – самые существенные проблемы мы наблюдали в секторе лесозаготовительного бизнеса. Практически одномоментное закрытие рынка Европы для лесохозяйственных предприятий, особенно в Северо-Западном регионе, с самым удобным транспортным плечом, оказалось для наших клиентов холодным душем. На это наложился уход с рынка двух крупнейших мировых производителей техники для лесо-

заготовки — Ponsse и John Deere — и связанные с этим проблемы в обслуживании техники и поставке запасных частей. Сегодня начинают просматриваться контуры выхода из сложной ситуации, но пока рынок далек от восстановления.

Не самая простая ситуация складывается в сельскохозяйственной отрасли, что связано с продолжающимся падением маржинальности в сегменте. Это происходит ввиду резкого роста себестоимости производства на фоне стагнации цен на основные сельскохозяйственные культуры на внутреннем рынке. Пока мы не видим признаков существенного ухудшения платежеспособности среди наших клиентов — фермеров, но полагаем, что риски для реализации негативных сценариев в 2024 году могут вырасти.

Что касается сегмента грузовой техники, то есть вероятность ухудшения платежеспособности клиентов в рознице, в особенности по тем сделкам, где присутствовали минимальные авансы. Поскольку портфель «ФКМ Лизинг» в основном сконцентрирован в крупных игроках, с которыми мы работаем много лет, для себя существенных рисков не видим.

– Какие основные вызовы и тренды лизинговой отрасли можно ожидать в 2024 году? Какие, по вашему мнению, факторы будут являться определяющими для успеха в конкурентной борьбе за клиента?

– Мы полагаем, что в 2024 году конкуренция будет усиливаться, при этом в лучшей позиции окажутся компании, которые смогут предложить рынку сочетание экспертизы, скорости принятия решения и оформления сделки, а также привлекательной ставки. Последний фактор будет определяться доступностью ресурсов — занимать на рынке станет еще сложнее и дороже, чем раньше. Уже сейчас наглядно видно, как происходит концентрация рынка, увеличивается доля крупнейших игроков и уменьшается ниша небольших компаний. В 2023 году лизинговые компании активно инвестировали средства в расширение штатов, филиалов, IT-инфраструктуры и теперь акционеры будут требовать отдачи от этих вложений. Так что 2024-й будет для многих участников в прямом смысле годом борьбы за выживание на сверхконкурентном рынке.

Что касается качества портфелей, то в 2023 году мы не наблюдали сколько-нибудь заметного ухудшения ни у себя, ни у большинства коллег. При этом многие игроки в стремлении увеличить долю рынка демонстрировали очень агрессивные подходы — это может вызвать серьезные последствия в случае ухудшения конъюнктуры бизнеса в одном или нескольких сегментах экономики.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 800 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
**коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»**
erofeev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
**генеральный
директор компании
«Эксперт Бизнес-Решения»**
pmitrofanov@expert-business.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
**руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»**
mikheev@raexpert.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
**директор
клиентской службы компании
«Эксперт Бизнес-Решения»**
yandieva@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
**директор направления конференций
и спецпроектов компании
«Эксперт Бизнес-Решения»**
barybina@expert-business.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2023 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций по покупке, держат или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащихся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.