

ПРОГНОЗ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА  
НА 2020 ГОД  
обнуление роста



**Обзор «Прогноз лизингового рынка на 2020 год: обнуление роста» подготовили:**

Зоя Советкина,  
ведущий аналитик, банковские рейтинги

Руслан Коршунов,  
старший директор, банковские рейтинги

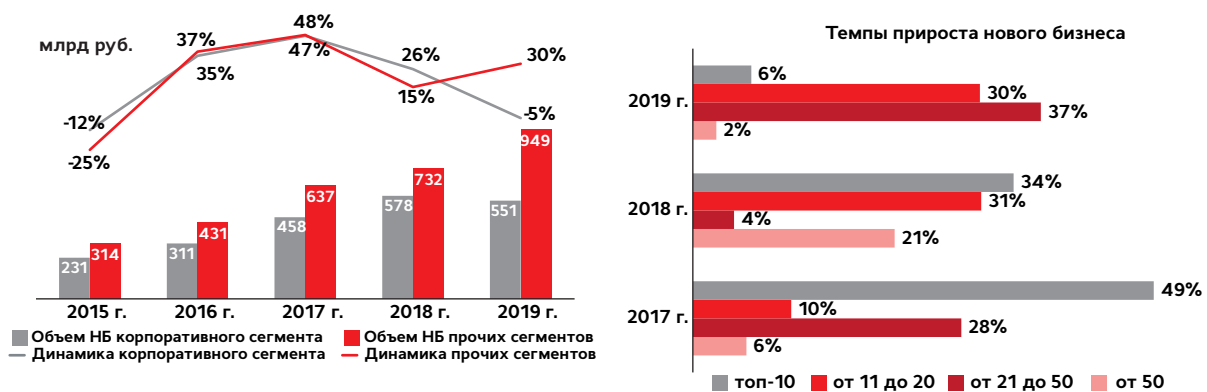
Владимир Тетерин,  
старший директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,  
управляющий директор, банковские рейтинги

- Сжатие корпоративного сегмента, несмотря на рост розничных сделок, привело к снижению темпов прироста лизингового рынка в 2019 году до 15 %.
- Новый бизнес демонстрирует высокую корреляцию с кредитами, направленными на инвестиции в основной капитал, но заметно уступает по объемам.
- В 2019 году на фоне укрепления рубля ЛК активно привлекали валютные кредиты из-за реализации отложенного спроса клиентов на импортное оборудование.
- Объем сегмента МСБ за прошедший год вырос на 26 % за счет позитивной динамики автолизинга, который активно участвует в финансировании каршеринга в России.
- По оценкам агентства «Эксперт РА», доля лизинга в продажах легковых и легковых коммерческих автомобилей в 2019 году увеличилась с 9 до 10 %.
- Замедление банковского кредитования и повышение ключевой ставки приведут к сокращению объема финансирования ЛК и росту его стоимости в 2020 году.
- Ухудшение макроситуации окажет давление на ключевые сегменты лизингового рынка и повлечет его сокращение на 10 % по итогам 2020 года после четырехлетнего роста.

На протяжении 2019-го российский рынок лизинга демонстрировал более скромные темпы прироста, чем в 2016–2018-м, что не помешало ему удержаться в топ-5 крупнейших европейских рынков лизинга по итогам первой половины прошлого года. По итогам 2019 года объем нового бизнеса составил 1,5 трлн рублей (+15%), демонстрируя снижение темпов прироста второй год подряд вследствие сокращения объема крупных корпоративных сделок с железнодорожной и авиатехникой. Причиной сокращения ж/д сегмента во многом послужила стагнация объемов погрузки на железнодорожных путях в 2019 году (-0,9%), что в большей степени было обусловлено падением цен на уголь и, как следствие, ростом профицита некоторых видов вагонов. Авиализинг показал отрицательную динамику вследствие сокращения поставок в финансовый и оперативный лизинг самолетов «Сухой», что привело к минимальной за последние пять лет доле оперлизинга на рынке (9,3%). Договоры с морскими и речными судами, а также крупная сделка с недвижимостью лидера рынка поддержали корпоративные сегменты, которые тем не менее показали отрицательную динамику впервые с 2015 года. Остальные сегменты, напротив, росли двузначными темпами (+30%), что было обусловлено во многом динамикой автолизинга, а также сделками со строительной техникой и оборудованием для нефте- и газодобычи и переработки.

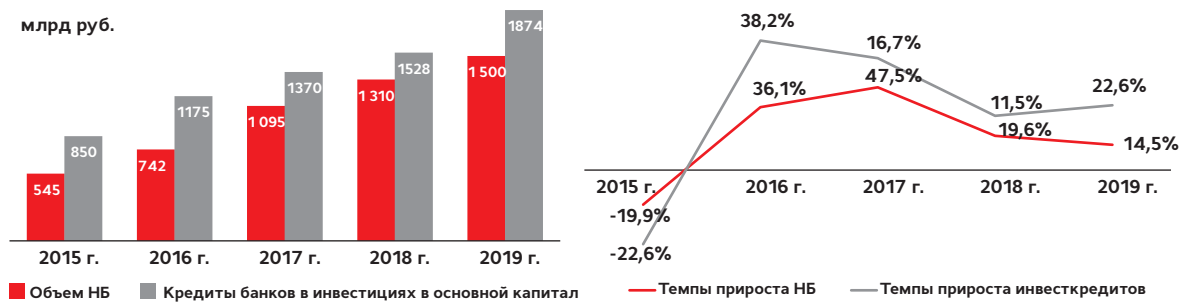
**График 1.** В 2019 году корпоративный сегмент сократился на 5% вследствие сжатия темпов прироста у топ-10 ЛК



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА», по данным анкетирования ЛК

Если сравнивать объемы и динамику лизингового бизнеса с банковским кредитованием, то, по нашему мнению, корректнее сопоставлять объем нового бизнеса ЛК не с общими выдачами кредитов корпоративным заемщикам, а с инвестиционным кредитованием. Как правило, инвестиционные кредиты идут на модернизацию и расширение производства, поэтому по своему назначению более близки к лизингу и нередко сопоставляются с ним. Ввиду того что в России отсутствует подробная статистика по инвесткредитованию, отчасти аналогом данного финансирования могут выступить банковские кредиты, входящие в состав инвестиций в основной капитал. Согласно данным Росстата, по итогам прошлого года объем выдачи таких кредитов составил 1 874 млрд рублей, а его динамика заметно коррелирует с объемом нового бизнеса ЛК, который более чувствителен к снижению инвестиционной активности в экономике. На протяжении последних лет лизинг сокращал отставание от объема выдаваемых кредитов, направленных на инвестиции в основной капитал, но по-прежнему уступает им, в то время как в отдельных странах (например, в Польше, которая по объему рынка сопоставима с Россией) стал превышать объем инвесткредитов.

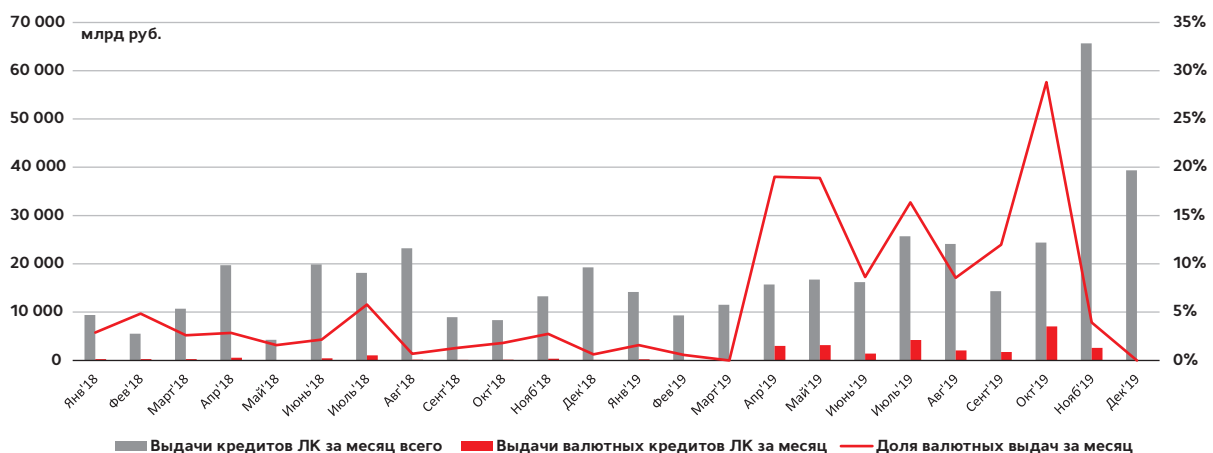
**График 2.** За последние годы объем НБ заметно сократил отставание от кредитов, направленных на инвестиции в основной капитал



Источник: «Эксперт РА», данные Росстата

Основным источником фондирования лизинговых сделок остаются банковские кредиты, доля которых в профинансированных средствах составляет не менее 60 % на протяжении последних четырех лет. По данным Банка России, при оценке ежемесячной динамики выданных кредитов ЛК<sup>1</sup> отмечается их резкий рост в ноябре 2019 года (на сумму, эквивалентную 63 млрд рублей), во многом обусловивший рост корпоративных сделок, которому сопутствовало увеличение доли валютных выдач относительно 2018-го (в среднем 10 % за 2019-й против 2,5 % годом ранее). По нашему мнению, рост валютных кредитов на фоне укрепления курса рубля и снижения кредитных ставок в прошлом году может свидетельствовать о реализации части отложенного спроса со стороны клиентов на сделки с иностранным оборудованием. В предыдущие годы объем таких сделок снижался, во многом они были точечными и совершались в периоды кратковременного укрепления рубля либо ввиду крайней необходимости в таком оборудовании из-за отсутствия достойных аналогов в России. Учитывая девальвацию национальной валюты в марте 2020 года, привлечение данных кредитов несет повышенные риски для лизинговых компаний. Проблемы с обслуживанием валютного долга возникнут у авиакомпаний вследствие падения пассажироперевозок и компаний, занимающихся добычей и транспортировкой угля и нефти, цены и спрос на которые продолжают снижаться.

**График 3.** В 2019 году был отмечен рост выдачи валютных кредитов ЛК



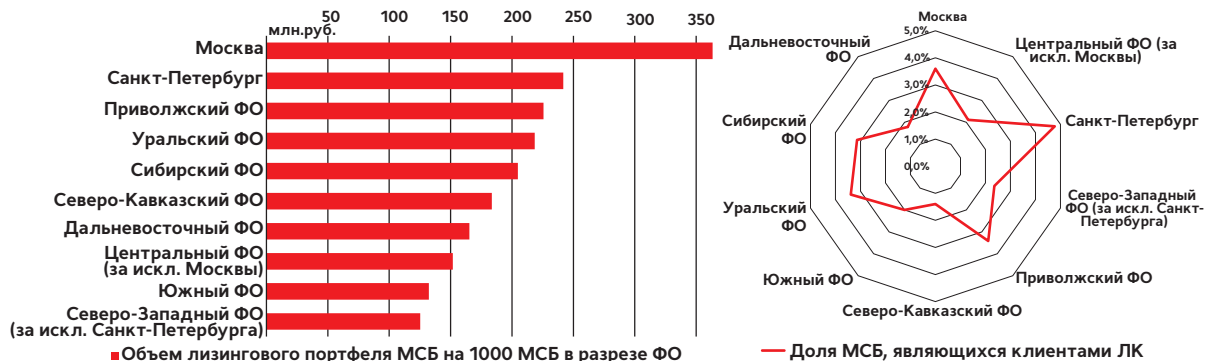
Источник: «Эксперт РА», данные Банка России

<sup>1</sup> Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях по ОКВЭД2 «77-Аренда и лизинг».

## Сегмент МСБ

Объем НБ с представителями МСБ по итогам 2019 года вырос на 27 % и составил 795 млрд рублей, что формирует 53 % лизингового рынка. «Локомотив отрасли в сегменте автолизинга для субъектов МСБ – это продукты Express, – отмечает **Вячеслав Михайлов**, руководитель управления развития бизнеса автолизинга компании «ВТБ Лизинг». – Простой и понятный пакет документов и, самое главное, скорость принятия решения. В 2019 году счет шел уже не на дни, как еще два – три года назад, а на часы». При этом доля малого бизнеса в новом бизнесе сегмента МСБ за последние шесть лет снизилась с 79 до 67 %, что помимо миграции части малых предприятий в средние также обусловлено реальным сокращением их числа. Так, за 2019 год количество ЮЛ и ИП, относящихся с микро- и малым предприятиям<sup>1</sup>, сократилось на 122,5 тыс. или на 2 %, а общее число представителей МСБ на 2,1%. В то же время количество лизингополучателей по всем действующим договорам участников наших исследований увеличилось за последние два года с 148 до 200 тыс., из которых, по нашим оценкам, около 170 тыс. являются представителями МСБ. В разрезе федеральных округов наибольший объем лизинговых платежей к получению на 1 тыс. предприятий МСБ приходится на Москву, Санкт-Петербург и Приволжский ФО. При этом наименьшая доля МСБ, являющихся клиентами ЛК, отмечается в Северо-Западном ФО (за искл. Санкт-Петербурга) и Южном ФО. Так, доля МСБ, являющихся клиентами ЛК в данных городах и ФО, составляет 2,4 и 2 % соответственно, в то время как в среднем (без учета Северо-Кавказского и Дальневосточного ФО) данный показатель превышает 3 %.

**График 4.** Отдельные ФО заметно отстают по уровню проникновения лизинговых услуг для МСБ



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА», по данным ФНС и анкетирования ЛК

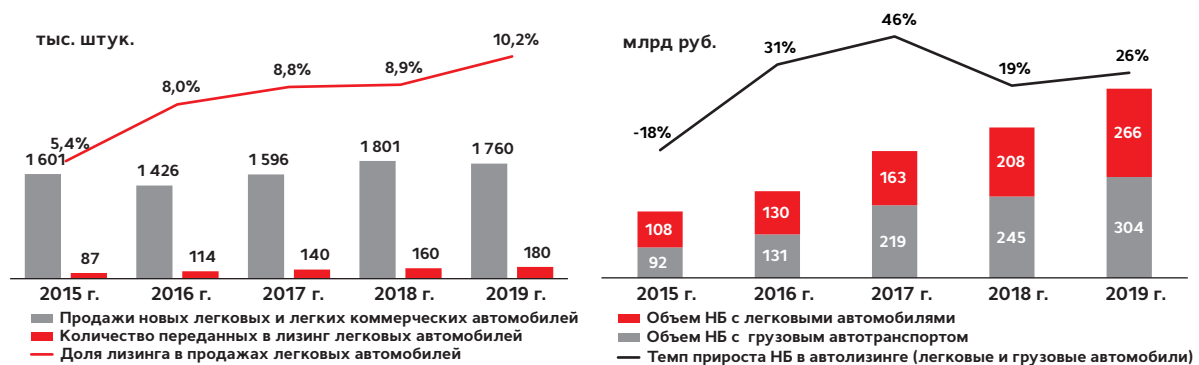
## Автолизинг

Порядка 70 % сегмента МСБ занимает автолизинг, объем которого за прошлый год вырос на 26 % и составил 570 млрд рублей. Более 50 % нового бизнеса в автолизинге по-прежнему формируется грузовыми автомобилями, однако за 2017–2019 годы доля легковых автомобилей выросла с 43 до 47 %, что также отразилось на доле лизинга в продажах легковых (РС), а еще легковых коммерческих и грузовых коммерческих автомобилей массой не более 3,5 т (LCV). Так, доля лизинга в продажах РС и LCV за 2019 год, по нашим оценкам, увеличилась с 9 до 10 %. При этом в прошлом году, как и в 2015-м, доля лизинга росла на фоне снижения автопродаж. Если пять лет назад рост доли лизинга был обусловлен меньшим сокращением лизинга легковых машин по сравнению с общими автопродажами из-за введения гос-

<sup>1</sup> По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://rmsp.nalog.ru/>).

субсидий, то в 2019 году снижение процентных ставок и слабый рост экономики все больше стимулировали предприятия и население приобретать автомобили на заемные средства, в том числе в лизинг и кредит. В результате рост числа лизинговых сделок, основная часть которых приходится на автолизинг, составил около 19 %, а количество выданных банками автокредитов выросло на 12 %. «Мы наблюдаем устойчивый тренд роста корпоративных продаж с использованием лизинга в период 2017–2019 годов. Более половины коммерческих организаций приобретают автомобили в лизинг, – отмечает **Александр Мигаль**, управляющий директор KIA Motors Russia & CIS. – Доля лизинга в сегменте такси и такси-агрегаторов приближается к 75 % всех продаж и почти 100 % в каршеринг».

**График 5.** В 2019 году автолизинг вырос на 26 % и увеличил свою долю в продажах РС и LCV



Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА», по данным анкетирования ЛК, АЕБ

Поддержку автолизингу в 2019 году оказала активная работа ЛК на рынке каршеринга, что в том числе позволило московскому парку каршеринга превысить 30 тыс. автомобилей и стать крупнейшим в мире. «По нашим оценкам, на каршеринг и такси приходится примерно 12 % рынка автолизинга, – говорит **Александр Усов**, исполнительный директор компании «КОНТРОЛ лизинг». – Мы видим конкуренцию на рынке такси, на этот сегмент стали обращать внимание лизинговые компании с госучастием». При этом если Москва может быть близка к насыщению каршеринговыми автомобилями, то Санкт-Петербург, а также другие крупные города еще имеют большой потенциал для развития данного сегмента. Вместе с тем в дальнейшем износ автомобилей таксопарков и каршеринговых компаний будет обеспечивать стабильный спрос на лизинг автомобилей, что позволит ЛК нарастить базу повторных клиентов. Согласно анкетированию, средняя доля повторных клиентов, имевших в течение последних трех лет действующий договор лизинга с ЛК, по итогам прошлого года составила 50 против 48 % в 2017 году. Уровень одобрения заявок на получение лизинга со стороны ЛП также практически не изменился и составил около 60 %.

## Хлопок экономики

Если 2019-й характеризовался снижением кредитных ставок и увеличением объемов фондирования для ЛК на фоне укрепления рубля, то в текущем году ситуация во многом будет диаметрально противоположной. Поэтому исходя из рисков макроэкономической ситуации, возникших вследствие пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 и нарушения баланса спроса и предложения на нефтяном рынке, мы видим два сценария развития лизинговой отрасли в 2020 году, а именно умеренно негативный и кризисный. В своем прогнозе «Эксперт РА» опирается

на умеренно негативный сценарий, предполагающий среднегодовую стоимость нефти марки Brent 40–45 долларов за баррель, падение курса национальной валюты на фоне слабых котировок нефти приведет к ускорению инфляционных процессов и превышению таргета, установленного Банком России в 4 %. В результате ключевая ставка может быть повышена на 1–1,5 п. п., а темпы роста российской экономики замедлятся до околонулевых значений. Как следствие, рынок лизинга в текущем году продемонстрирует сокращение после четырехлетнего роста. Данный прогноз является наиболее вероятным, поэтому все прогнозные значения исследования приведены исходя из этих предпосылок.

**Таблица 1.** Ключевые предпосылки прогноза на 2020 год

Индикатор	Умеренно негативный сценарий	Кризисный сценарий
Цена нефти марки Brent, долл. за баррель (среднегодовая)	40–45	<35
Темп прироста реального ВВП, %	0–0,5	<-1,5
Уровень инфляции по итогам года, %	4–5	>7
Ключевая ставка Банка России (на конец года), %	7–7,5	>9

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА»

Исходя из данного сценария в 2020 году ж/д сегмент продолжит сокращаться вследствие дальнейшего роста профицита подвижного состава из-за падения погрузки на сети РЖД (-2,8 % за январь – февраль 2020-го против аналогичного периода прошлого года). Основной причиной снижения погрузки во многом является падение спроса на ключевые грузы – каменный уголь (-8,4 % за январь – февраль текущего года<sup>1</sup>), а также нефть и нефтепродукты (-2,1 % за аналогичный период). При этом сокращение погрузки данных товаров в текущем году усилится ввиду усугубляющихся рисков для мировой экономики из-за пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, а также разрыва сделки ОПЕК+ и обострения ценовой войны на нефтяном рынке. Кроме того, падение арендных ставок на фоне роста эксплуатационных затрат также повлечет снижение спроса на лизинг полувагонов со стороны клиентов. Влияние этих факторов приведет к сжатию ж/д сегмента на 40 %. При этом профицит вагонов и неопределенность относительно объема перевозок будут способствовать повышению спроса со стороны ж/д операторов на оперативный лизинг.

Авиализинг показал себя довольно волатильным сегментом на протяжении последних пяти лет ввиду повышенной чувствительности к реализации крупных сделок, а также неопределенности относительно развития технической поддержки воздушного парка Superjet, что сдерживает спрос со стороны потенциальных покупателей. «Показатель нового бизнеса для авиализинга очень волатилен и не совсем типичен, гораздо более показательным является лизинговой портфель, а он здесь стабилен, – отмечает **Кирилл Царев**, президент ОЛА, председатель совета директоров компании «Сбербанк Лизинг». – Это связано с тем, что средний чек договора очень высокий, и сделок на рынке (впрочем, как и клиентов) традиционно немного». Кроме того, ослабление рубля и ограничения на полеты из-за коронавируса окажут давление на объем пассажирских перевозок, что в итоге приведет к росту убытков авиакомпаний и замораживанию их планов по наращиванию и обновлению воздушного парка. В этой связи динамика авиализинга будет слабой в нынешнем году, однако относительно базы 2019-го (самой низкой за последние семь лет) мы ожидаем небольшого восстановления (не менее +5 %) ввиду закрытия сделок, начатых в прошлом году.

<sup>1</sup> По данным пресс-службы ОАО «Российские железные дороги» (РЖД).



Драйверу рынка – автолизингу – из-за продолжающихся падений продаж как грузовых, так и легковых автомобилей будет сложно показать темпы прироста более 5 %, что и без учета инфляции будет соответствовать околонулевому росту. При этом удорожание стоимости среднего автомобиля на фоне девальвации и в том числе из-за повышения утилизационного сбора не сможет компенсировать объему НБ спад лизинговых продаж ЛК. Обеспечить кратковременный всплеск спроса на лизинг автомобилей может волатильность рубля вследствие ожиданий дальнейшего подорожания машин, а госсубсидии в случае увеличения их объема окажут поддержку рынку, но не переломят негативный тренд. Снижение инвестиционной активности представителей МСБ из-за изменившейся макроэкономической ситуации ударит по спросу на лизинговые услуги. Прочие сегменты совокупно, по нашим оценкам, покажут отрицательные темпы прироста (-13 против +69 % в 2019 году) из-за высокой базы в сегментах недвижимости и морских и речных судов. В результате объем НБ по итогам 2020 года сократится на 10 % и не превысит 1,4 трлн рублей. При этом меньшие темпы сокращения возможны только за счет крупных сделок, динамика которых не будет отражать реального состояния всего рынка.

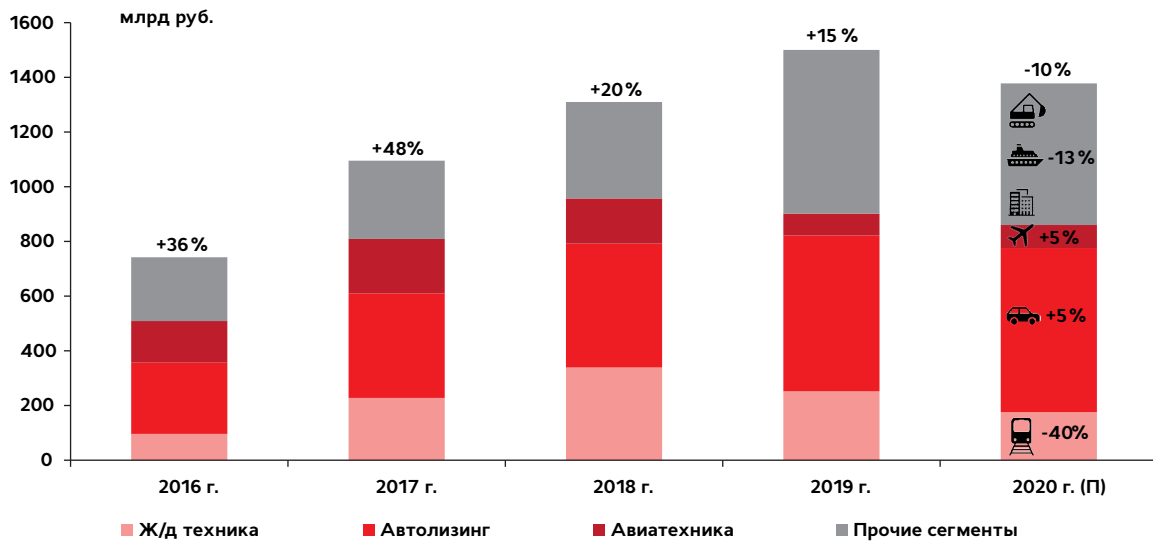
**Таблица 2.** Рынок лизинга при реализации умеренно негативного и кризисного сценариев

Сегменты	Умеренно негативный сценарий	Кризисный сценарий
Легковые и грузовые автомобили, млрд руб.	600	510
Темп прироста, %	5	-10
Железнодорожная техника, млрд руб.	150	130
Темп прироста, %	-40	-50
Авиационный транспорт, млрд руб.	84	70
Темп прироста, %	5	-15
Прочие сегменты, млрд руб.	520	480
Темп прироста, %	-13	-20
Объем нового бизнеса всего, млн руб.	1 400	1 200
Темп прироста, %	-10	-20

Источник: прогноз рейтингового агентства «Эксперт РА»

«Эксперт РА» также не исключает и реализации кризисного сценария. По нашему мнению, ближайшие два месяца будут определяющими для выбора сценарного вектора. По оценкам агентства «Эксперт РА», Банк России продолжит предпринимать меры для поддержания курса рубля вплоть до конца апреля, после чего ослабит или прекратит валютные интервенции. В конце апреля рынок сможет оценить снижение спроса на нефть в зависимости от замедления мировой экономической активности на фоне борьбы с вирусом, а также влияние от увеличения с 1 апреля объема нефтедобычи. В случае отсутствия договоренностей по возобновлению сделки ОПЕК+ нефтяные цены ждут очередной период снижения, в результате поддержание курса рубля в текущем ценовом диапазоне станет экономически невыгодным для Банка России, так как будет ускоренно истощать резервы. Отказ от валютных интервенций на фоне слабых цен на нефть приведет к значительному обесценению национальной валюты и активизирует условия для наступления кризисного сценария, реализацию которого мы ожидаем при среднегодовой цене на нефть марки Brent ниже 35 долларов за баррель. В случае подобного развития событий сокращение объема нового бизнеса по итогам 2020 года может составить более 20 %, а его абсолютный размер не превысит 1,2 трлн рублей.

**График 6.** По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем НБ по итогам 2020 года не превысит 1,4 трлн рублей



Источник: оценка и прогноз рейтингового агентства «Эксперт РА»

## 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 2019 года приняли участие 120 лизинговых компаний, объем нового бизнеса которых, по нашим подсчетам, составляет около 97 % всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам 2018-го приняли 123 лизинговых компании, объем нового бизнеса которых составил около 96 % всего рынка). По оценке агентства, в исследовании не приняли участие компании, на которых в совокупности приходится около 3 % 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 обзоре, 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.

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.

Сокращения, используемые в исследовании:

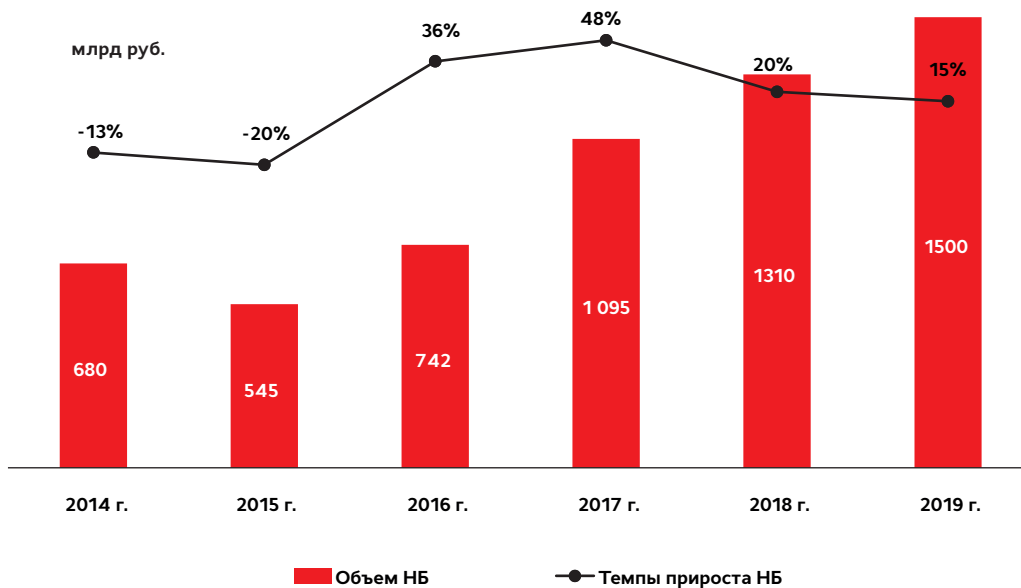
НБ – новый бизнес;

ЛК – лизинговые компании;

ЛП – лизингополучатели.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ОБЪЕМ И ДИНАМИКА РЫНКА

**График 1.** Объем нового бизнеса по итогам 2019 года показал наименьший рост за последние четыре года



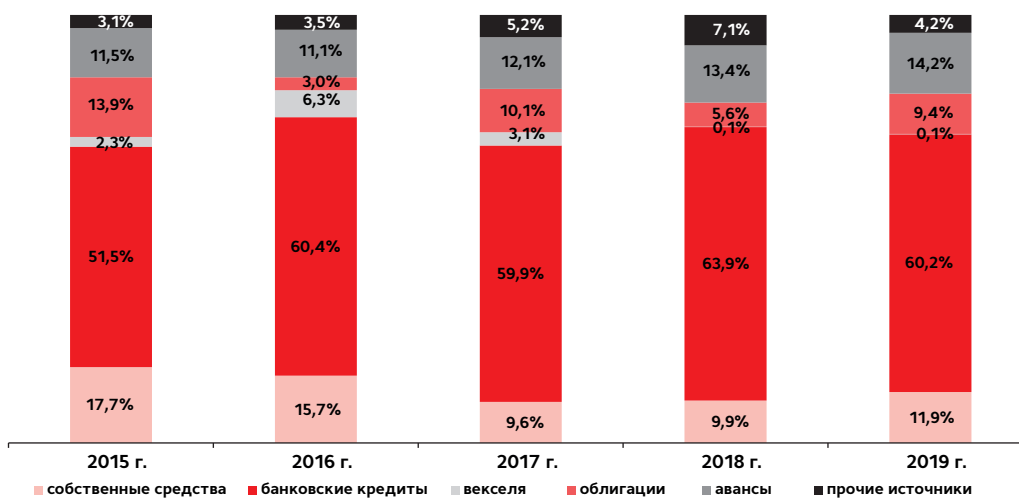
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 2.** Наибольшее абсолютное сокращение объема НБ в 2019 году показали ж/д и авиасегменты



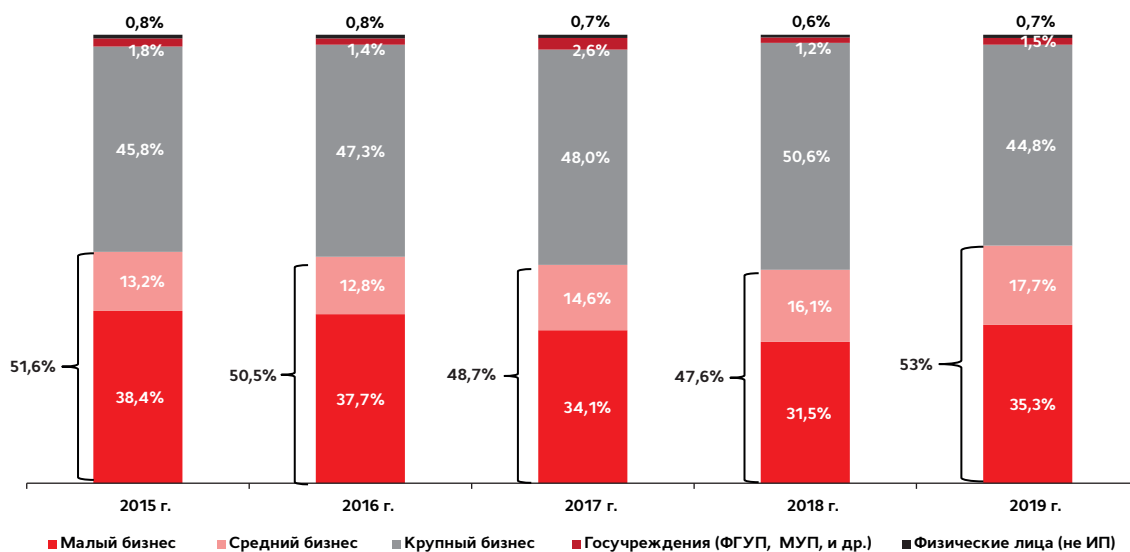
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 3.** В 2019 году крупные ЛК активнее использовали облигации для финансирования бизнеса



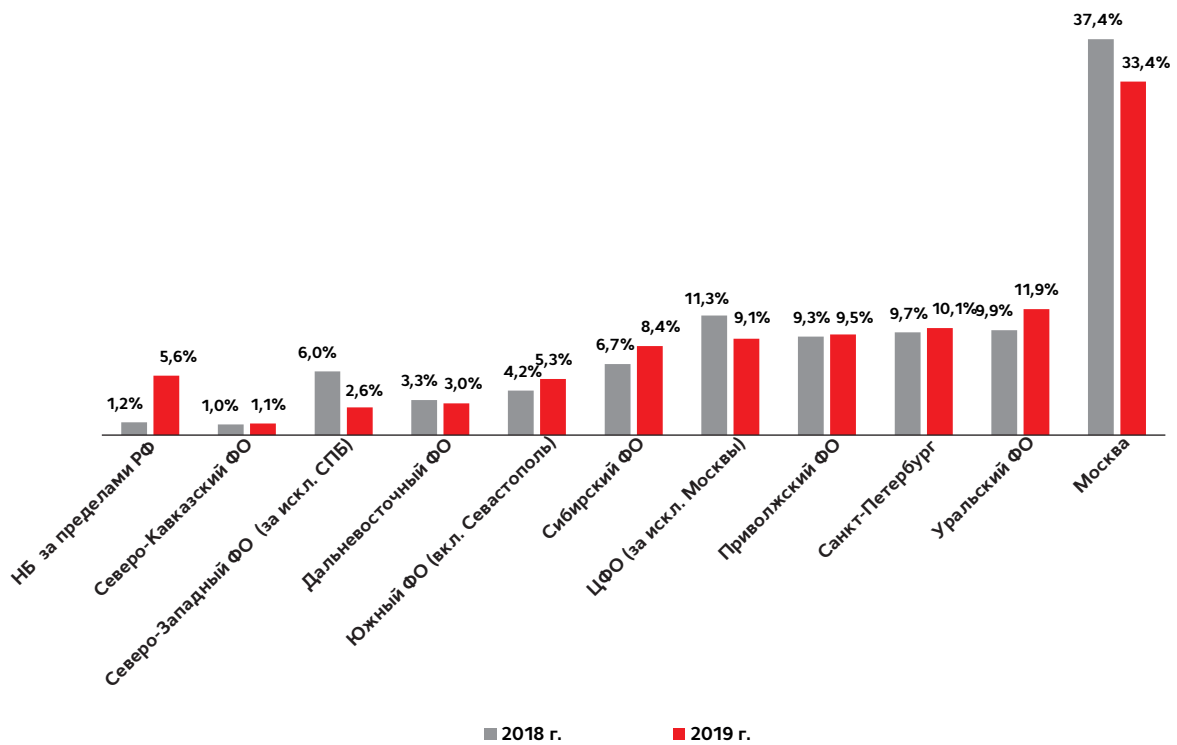
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 4.** Доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса достигла 53% по итогам 2019 года



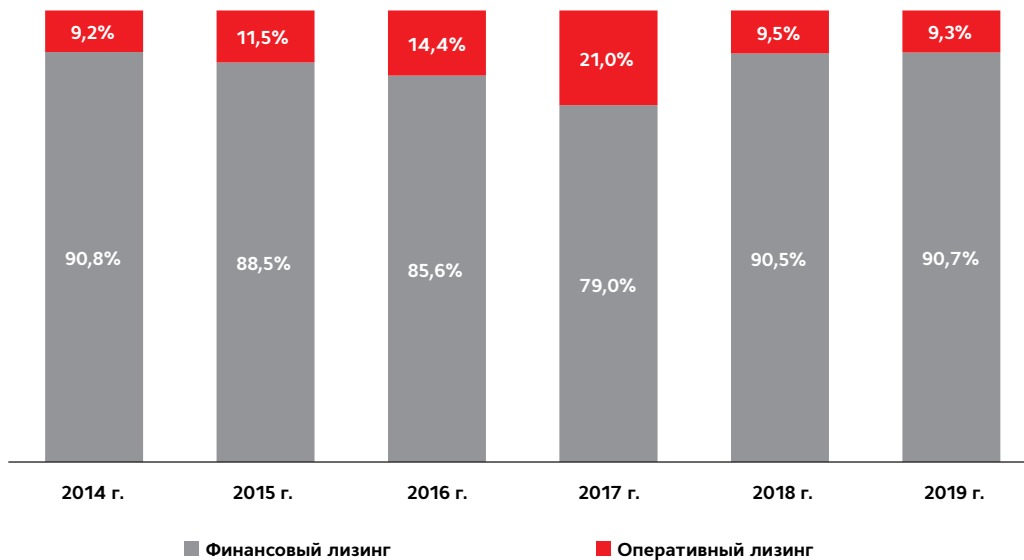
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 5.** Рост концентрации нового бизнеса на территориях других стран обусловлен сделками госкомпаний



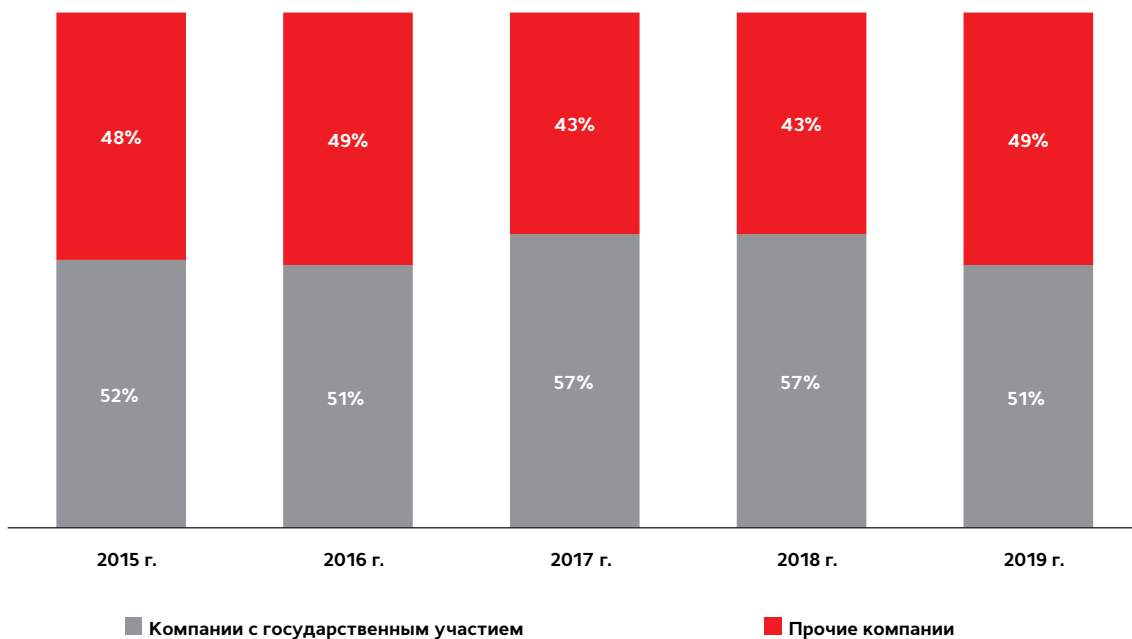
Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 6.** Доля оперлизинга второй год подряд составляет менее 10% вследствие снижения объема сделок по аренде самолетов



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**График 7.** В 2019 году доля госкомпаний в объеме НБ сократилась до 51%



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

**Таблица 1.** Россия по-прежнему входит в топ-5 по объему нового бизнеса среди стран Европы

Место по итогам 1-го пол. 2019 г.	Страна	Объем НБ за 1-е пол. 2019 г., млн евро	Объем НБ за 1-е пол. 2018 г., млн евро	Темп прироста, %
1	Великобритания	40 622	38 691	5,0
2	Франция	29 476	27 021	9,1
3	Германия	26 818	24 323	10,3
4	Италия	14 293	15 844	-9,8
5	Россия	9 900	8 747	13,2
6	Испания	9 143	7 842	16,6
7	Польша	9 014	9 068	-0,6
8	Швеция	6 907	6 655	3,8
9	Швейцария	5 091	4 710	8,1
10	Бельгия	4 718	4 512	4,6
11	Дания	4 659	4 463	4,4
12	Австрия	4 424	3 877	14,1
13	Нидерланды	3 606	3 459	4,3
14	Норвегия	3 315	3 350	-1,0
15	Чехия	1 884	1 797	4,8
16	Португалия	1 816	1 866	-2,7
17	Словакия	1 263	1 196	5,6
18	Турция	1 236	2 680	-53,9
19	Венгрия	1 170	1 028	13,8
20	Литва	975	1 031	-5,4
21	Словения	678	687	-1,2



Окончание таблицы 1

Место по итогам 1-го пол. 2019 г.	Страна	Объем НБ за 1-е пол. 2019 г., млн евро	Объем НБ за 1-е пол. 2018 г., млн евро	Темп прироста, %
22	Эстония	626	659	-5,0
23	Болгария	576	513	12,3
24	Латвия	412	415	-0,7
25	Украина	277	225	23,1
26	Греция	198	157	26,1

Источник: «Эксперт РА», по данным Leaseurope

Таблица 2. Индикаторы развития рынка лизинга

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	680	545	742	1 095	1 310	1 500
Темпы прироста (период к периоду), %	-13,2	-19,9	36,1	47,5	19,6	14,5
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1 000	830	1 150	1 620	2 100	2 550
Темпы прироста (период к периоду), %	-23,1	-17	38,6	40,9	29,6	21,4
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	66	66	62	65,9	73,9	66
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	690	750	790	870	1 050	910
Темпы прироста (период к периоду), %	6	9	5	10	21	-13
Объем профинансированных средств, млрд руб.	660	590	740	950	1 300	1 250
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3 200	3 100	3 200	3 450	4 300	4 900
Темпы прироста (период к периоду), %	10	-3	3	8	25	14
ВВП России (в текущих ценах, по данным Росстата), млрд руб.	79 200	83 233	86 044	92 082	103 627	109 362
Доля лизинга в ВВП, %	0,9	0,7	0,9	1,2	1,3	1,4

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

Таблица 3. Топ-20 лизинговых компаний по количеству заключенных сделок<sup>1</sup> в 2019 году

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 2019 г., шт.	Количество новых заключенных договоров за 2018 г., шт.
1	«ЛК «Европлан»	38 185	33 479
2	«ВТБ Лизинг»	33 491	29 243
3	«РЕСО-Лизинг»	24 643	17 037
4	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	21 899	17 166
5	«Балтийский лизинг» (ГК)	19 688	16 196
6	«Альфа-Лизинг» (ГК)	17 190	10 859
7	«КОНТРОЛ лизинг»	10 855	7 145
8	«Фольксваген Груп Финанц»	10 374	н. д.
9	«Элемент Лизинг»	9 899	8 322
10	«Каркаде»	9 023	8 367
11	«Мэйджор Лизинг»	7 737	16 628
12	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	4 833	426

<sup>1</sup> По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», около 20% договоров разрывают досрочно, при этом более половины расторжений приходится на первый месяц от даты заключения.

## Окончание таблицы 3

№	Наименование ЛК	Количество новых заключенных договоров за 2019 г., шт.	Количество новых заключенных договоров за 2018 г., шт.
13	«СТОУН-ХХI» (ГК)	4 374	4 426
14	«Ураллизинг» (ГК)	3 706	3 541
15	«ЮниКредит Лизинг»	3 664	3 657
16	«Росагролизинг»	3 294	2 794
17	«Эксперт-Лизинг»	3 293	2 254
18	«Интерлизинг»	2 798	2 154
19	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	2 116	2 211
20	«УралБизнесЛизинг»	1 611	1 486
	Всего по рынку	Не менее 272 тыс.	Не менее 230 тыс.

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

Таблица 4. Структура рынка по предметам лизинга

	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2019 г., %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2018 г., %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента, %	Доля в лизинговом портфеле на 01.01.2020, %
Грузовой автотранспорт	20,3	18,7	24,3	10,7
Легковые автомобили	17,7	15,9	27,5	7,5
Железнодорожная техника	16,8	25,9	-25,7	35,8
Суда (морские и речные)	10,2	4,1	184,9	9,8
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	8,9	7,5	35,9	4,5
Недвижимость (здания и сооружения)	5,9	1,6	322,2	4,9
Авиационный транспорт	5,4	12,6	-50,9	16,9
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	3,2	1,6	129,0	2,4
Сельскохозяйственная техника и скот	2,5	2,3	24,5	1,7
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,7	1,7	14,5	1,2
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,3	1,3	14,5	0,7
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,9	0,1	930,5	0,5
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,5	0,7	-18,2	0,3
Энергетическое оборудование	0,4	0,8	-42,7	0,2
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,3	0,4	-14,1	0,1
Оборудование для ЖКХ	0,3	0,3	14,5	0,2
Полиграфическое оборудование	0,2	0,3	-23,7	0,2
Прочее имущество	3,5	4,2	-4,6	2,4

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА», по результатам анкетирования ЛК

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ

Царев Кирилл,  
президент ОЛА, председатель совета директоров компании «Сбербанк Лизинг»<sup>1</sup>



**– С какими вызовами столкнулся российский лизинговый рынок в прошедшем году и как успешно ему удалось с ними справиться?**

– Думаю, одним из вызовов 2019 года можно назвать снижение ключевой ставки. В первую очередь это касается компаний, работающих со средними и крупными клиентами, так как речь идет, прежде всего, про долгосрочные договоры, которые заключали два – три года назад с существенно более высокими ставками. У части компаний предусмотрена защита от пересмотра ставок, у других нет (есть право лизингополучателя досрочного выкупа) – это приводит либо к частичному погашению портфеля, либо в случае отказа от снижения ставки к уменьшению лояльности клиента. А вот падение доходности будет

уже вызовом следующих годов, хотя и возникло в 2019-м.

**– Для 2019 года был характерен спад объема сделок в таких сегментах, как ж/д и авиализинг. Покажут ли, по вашим ожиданиям, восстановление в этом году крупные сделки и что может привести к их активизации?**

– Я всегда говорил, что показатель нового бизнеса для рынка ж/д и особенно авиализинга очень волатилен и не совсем типичен, гораздо более показательным является лизинговой портфель, а он здесь стабилен. Это связано с тем, что средний чек договора очень высокий, и сделок на рынке (впрочем, как и клиентов) традиционно немного. В 2017-м и в 2018-м мы видели ряд крупных сделок, в 2019 году их почти не было. В 2020 году в сегменте авиации сделки явно будут, вопрос сколько – покажет время (здесь частично может оказать влияние даже проблема с Boeing-737 MAX). Рынок ж/д в этом году будет находиться под определенным давлением, в том числе на рынок окажет влияние возможная коррекция стоимости новых вагонов.

**– Как сильно, по вашему мнению, скажется на динамике рынка сокращение объема госсубсидий на лизинг в этом году? С какими проблемами могут столкнуться ЛК, работающие в рамках госпрограммы «Единая лизинговая субсидия»?**

– На мой взгляд, роль субсидии сильно преувеличена. Безусловно, она поддерживает определенный сегмент (причем поддерживает именно клиентов), но если мы посмотрим общие цифры, то увидим, что доля лизинга с субсидией не такая и большая. Поэтому нужно продолжать работать как с субсидией, так и без. Думаю, стоит обратить внимание, что доля продаж с помощью механизма лизинга растет год о года – это действительно важно. Самое главное, чтобы субсидии распределялись на конкурсной основе, позволяющей государству максимизировать эффект от их применения икратно увеличить инвестиции в экономику.

**– Как, по вашему мнению, повлияет на рынок переход ЛК на новую отчетность, синхронизированную с МСФО, в 2022 году?**

– Я хочу сказать, что это очень правильный путь. Не секрет, что отчетность по РСБУ не совсем наглядно отражает структуру баланса лизинговой компа-

<sup>1</sup> Интервью проводили в феврале 2020 года.

нии. Это, кстати, один из ключевых аргументов введения правительством регулирования лизингового рынка. Поэтому такой переход нужен и важен даже при том, что все ключевые лизинговые компании уже имеют отчетность по МСФО. При этом, безусловно, сам переход российский стандартов на МСФО несет в себе определенные риски и может привести к росту расходов у ряда компаний (прежде всего, у тех, кто не ведет МСФО).

**– В каких отраслях помимо ж/д и авиализинга, на ваш взгляд, возможно развитие оперлизинга в ближайшие годы?**

– Прежде всего, это автотранспорт. Я думаю, что именно этот сегмент будет следующим.

**Вячеслав Михайлов,**

руководитель управления развития бизнеса автолизинга компании «ВТБ Лизинг»<sup>1</sup>



**– Каковы ваши ожидания по развитию лизинга в сегменте МСБ в 2020 году? Какие факторы будут определяющими?**

– В последние годы вне зависимости от того, растет рынок автомобильных продаж или падает, автолизинг ежегодно стабильно демонстрирует положительную динамику в объемах. Считаем, что его потенциал еще далеко не исчерпан, и он продолжит свой рост.

Немаловажным фактором, который может потенциально повлиять в том числе и на рынок автолизинга, станет развитие национальных проектов. Для реализации многих инициатив требуется транспорт. В связи с этим мы ожидаем повышения спроса на автолизинг как от государственных заказчиков, так и от частных клиентов, которые выигрывают государственные подряды.

**– Какие изменения претерпела за последние годы продуктовая линейка крупных игроков, работающих с представителями МСБ? Какие виды продуктов лизинговых компаний, по вашему мнению, будут востребованы в 2020–2021 годах?**

– У большинства крупных автолизинговых компаний продуктовые линейки довольно похожи. Конечно, есть различия в подходах к рискам и уровню ставок, но тренд последних лет, который продолжится и в 2020–2021 годах, – это ускорение реализации сделок на всех этапах. Локомотив отрасли в сегменте автолизинга для субъектов МСБ – это продукты Express. Простой и понятный пакет документов и, самое главное, скорость принятия решения. В 2019 году счет шел уже не на дни, как еще два – три года назад, а на часы. Автоматизация и диджитализация принятия решений и самой продажи приведут к тому, что через какое-то время от момента поступления заявки до выдачи автомобиля будет проходить меньше одного дня.

**– В последние годы активно развивается лизинг в сегменте каршеринга и таксопарков. Как изменились риск-аппетиты вашей компании в данном сегменте и почему? Какие особенности необходимо учитывать ЛК, работая в сегменте каршеринга и таксопарков?**

– Говоря о рынке каршеринга, прежде всего, надо иметь в виду, что в этом относительно новом сегменте работают два типа компаний – финансово устойчивые структуры и стартапы. В первом случае компании продуманно инвестируют в проекты с понятной и отлаженной организационно-финансовой моделью. Во втором – выходят на рынок для того, чтобы попробовать свои силы в бурно растущем сегменте. У компаний первого типа есть собственный устойчивый денежный поток, и это позволяет агрессивнее финансировать их приобретения. С компаниями второго типа надо работать осторожнее – принимать решение исходя из имущественной логики. На самом деле даже в этом случае риски не так уж велики – «ВТБ Лизинг» умеет работать с автомобилями, и даже если придется изъять машину из пользования клиента, мы сможем ремаркетировать ее и реализовать без убытка для себя.

Конечно, вандализм, как и опасное вождение, и пренебрежительное отношение к автомобилям – серьезные проблемы для операторов этого рынка. Все идет

<sup>1</sup> Интервью проводили в феврале 2020 года.

к тому, что компании будут увеличивать затраты на обеспечение безопасности своего имущества. Это и телематика, и видеокамеры в салоне автомобилей, не исключено, что в автомобилях появятся и алкотестеры. Однако связанный с этими моментами вопрос ремаркетинга машин из парков каршеринга и такси тоже вполне решаем. На наш взгляд, возможна реализация 100 % таких автомобилей, правда, скорость и цена реализации будет зависеть от нескольких факторов:

- количества выбытия – единовременное появление в продаже большого количества однородных транспортных средств увеличивает срок реализации;
- состояния и пробега – остаточный ресурс, необходимость восстановительного ремонта;
- рыночной ситуации;
- потребности на рынке такси – как правило, такие транспортные средства приобретают таксисты;
- целей продавца – приоритеты по скорости реализации или по максимальной цене.

**– Насколько сегмент каршеринга и таксопарков стратегически важен для ЛК? Есть ли сегодня более привлекательные альтернативы для флит-продаж в России?**

– Эру потребительской активности сменяет эра проката/аренды. Этот тренд наблюдается как на Западе, так и в России. Уже сейчас парк каршеринга по сравнению с июлем прошлого года увеличился более чем в два раза. Переток до 10 % постоянных пользователей такси в систему каршеринга выглядит вполне реалистичным. В августе Россия, обогнав Японию, стала мировым лидером по количеству парка автомобилей каршеринга. Сегодня он приближается к 35 тыс. машин, мы прогнозируем рост еще на 80 тыс. единиц к 2023 году.

В Москве, по данным столичного правительства, одним каршеринговым автомобилем в день пользуются семь человек, что делает город абсолютным лидером в этом направлении. Отчасти каршеринг уже сегодня влияет на обстановку на дорогах: представьте, вместо семи автомобилей потребности людей в передвижении удовлетворила одна машина. Логично, что планируется активно содействовать развитию системы каршеринга как путем выдачи отдельных парковочных разрешений, так и путем субсидирования или компенсации части процентов по кредитным или лизинговым договорам.

В развитии рынка каршеринга крайне заинтересованы также производители и дилеры крупных марок, для которых это новый существенный канал продаж с серьезными (в том числе региональными) перспективами.

Постепенно российский рынок каршеринга подтягивается к мировым стандартам и уровню сервиса, и он совершенно точно еще не насыщен. У этого сегмента большие перспективы, он может вырасти в три-четыре раза, при этом места на нем хватит всем участникам. На горизонте нескольких лет, когда модели каршеринга или подписки на пользование машиной в полной мере достигнут своего развития, владение собственным автомобилем станет атавизмом.

Сегодня «ВТБ Лизинг» активно работает с рынками каршеринга и такси. Мы предлагаем специальные продукты финансового лизинга в этом сегменте, которые пользуются достаточно большим спросом у наших клиентов. Например, в ноябре прошлого года договорились с компанией «Яндекс.Такси» о специальных условиях по приобретению автомобилей для партнеров сервиса. Для них предусмотрена упрощенная схема лизинга с авансом от 0 % и выгодой до 5 %

от лизинговой ставки на срок до трех лет. Программа учитывает особенности бизнеса такси, не предполагает запрос большого пакета документов, что позволяет реализовать сделку в крайне сжатые сроки. Кроме прочего, мы рассчитываем, что это сотрудничество позволит компании «ВТБ Лизинг» совершенствовать компетенции в анализе сделок по высокорисковому сегменту такси и накапливать статистику в целях оптимизации подходов в принятии решений.

«ВТБ Лизинг» оценивает развитие рынка такси как один из ключевых драйверов роста сегмента автолизинга в России. Уже сейчас более трети жителей мегаполисов регулярно пользуются такси, и к 2030 году ожидается двукратный рост поездок в такси в Москве, хотя считается, что уже сейчас это один из самых насыщенных рынков. Этот рост требует максимальной поддержки, в том числе с точки зрения обновления автопарка. Мы видим в этом большой потенциал и для нашего бизнеса.

**– Какие точки развития (необязательно роста), по вашему мнению, будут характерны для российского автолизинга в 2020–2021 годах?**

– Начиная с 2014 года автолизинг в России очень уверенно развивается, толкая вперед всю лизинговую отрасль. Конечно, объемы этого сегмента в денежном выражении не сопоставимы с рынком лизинга ж/д вагонов или авиатранспорта, но он ежегодно растет. У нас грандиозно запустился каршеринг, и есть явные перспективы у сервиса подписки на автомобили. Мы уверены, что тенденция роста автолизинга продолжится, в его основе лежит огромная емкость рынка, которая пока еще не занята.

Уже сейчас индивидуальные предприниматели и организации все больше проявляют интерес к лизингу как к оптимальному инструменту привлечения стороннего финансирования для обновления основных средств. К тому же лизинг дает возможность предпринимателям снизить налоговую нагрузку: получить выгоду по налогу на прибыль, возместить НДС. Поэтому все чаще компании обновляют парк через лизинговые механизмы. Как итог, растет доля лизинга в общих объемах автомобильных продаж. Есть страны, в которых этот показатель доходит до 70–80 %. В России в 2012 году он равнялся 3–4 %. Сейчас это уже 8–10 %, и мы видим предпосылки для дальнейшего роста.

Автопроизводители также видят переток клиентов из дилерского в лизинговый канал, поэтому все активнее развивают собственные корпоративные и лизинговые продажи. В сотрудничестве с лизинговыми компаниями они формируют кобрендинговые программы, в рамках которых клиенты получают более привлекательные условия, чем при других способах приобретения техники. Например, у компании «ВТБ Лизинг» есть несколько подобных программ: KIA Leasing, Jaguar Land Rover Financial Services и другие. В грузовом сегменте у нас действует интересная кобрендинговая программа с современным японским автомобилем ISUZU.

Лизинг постепенно становится комплексной услугой, и все больше одним из основных факторов, значимых для клиента, является возможность заказать сервисные услуги вместе с авто. В этой ситуации одним из драйверов развития автолизинга однозначно становится операционный лизинг. В рамках этого направления клиент может получить полный комплекс услуг, включенных в платеж: страхование, шинный сервис, подменный автомобиль, управление автопарком и многое другое. Но операционный лизинг в России – это пока нишевый продукт для клиентов с определенными потребностями и задачами, стоящими перед бизнесом. Например, доля таких сделок в автолизинге компании «ВТБ Лизинг» составляет не более 10 % от общих продаж. В этой связи мы активно развиваем

сервисную составляющую в рамках более привычных российскому рынку сделок финансового лизинга – запускаем программы с дополнительными услугами для клиентов.

Конечно, одним из главных трендов в 2020 году станет цифровизация. Финансовая отрасль сегодня значительно продвигается в этом направлении. Рынок лизинга несколько отстал от банковского сектора, но в ближайшем будущем и здесь должна произойти цифровая трансформация. Особенно актуально это будет для автолизинга как сегмента, где основной объем приходится на небольшие «коробочные» сделки. Цифровизация позволит сократить операционные расходы и сделает продукт максимально удобным для клиента.

«ВТБ Лизинг» также активно идет в «цифру». Уже сейчас для наших клиентов доступен «Личный кабинет», в котором хранятся данные по всем их лизинговым договорам, транспортным средствам, страховым полисам и штрафам ГИБДД (для транспорта, зарегистрированного в ГИБДД на компанию «ВТБ Лизинг»). Там же представлена информация о внесенных платежах и приведены даты последующих, счета-фактуры, персональные спецпредложения и акции. На следующем этапе переведем документооборот с клиентами в электронный формат, перейдем на безбумажные сделки. Такая работа с первичными бухгалтерскими документами уже организована, далее планируется автоматизировать весь процесс. Это позволит экономить время и деньги клиентов, сделает сервис удобнее. Компания ставит перед собой цель организовать полноценную онлайн-покупку, чтобы весь процесс приобретения автомобиля клиент мог пройти в режиме онлайн – от выбора машины до заключения сделки. Мы считаем, что внедрение подобных практик будет ключевым конкурентным преимуществом как для привлечения новых клиентов, так и для повышения лояльности действующих. При этом удобнее всего реализовать подобные пилотные проекты именно в сегменте легковых авто, а в дальнейшем электронный лизинг может охватить и другие сегменты автолизинга.



**Александр Усов,**  
исполнительный директор компании «КОНТРОЛ лизинг»<sup>1</sup>



**– Как, по вашему мнению, будет развиваться рынок каршеринга и такси в 2020 году? Стоит ли ЛК ожидать роста/падения спроса на лизинговые услуги со стороны данных клиентов? Почему?**

– Мы наблюдаем рост спроса на лизинг со стороны каршеринговых компаний, так как каршеринг пошел в крупные города РФ. Рынок лизинга для такси будет на том же уровне, что и в 2019 году, так как таксопарки начнут освежать свой флот.

**– Какая доля автолизинга (в портфеле либо новом бизнесе по итогам 2019 года), по вашим оценкам, приходится на сегмент лизинга для каршеринга и такси?**

– По нашим оценкам, на каршеринг и такси приходится примерно 12% рынка автолизинга.

**– Каков, по вашим оценкам, потенциал данного сегмента для России?**

– Автолизинг покажет рост порядка плюс 2–3 п. п. за счет каршерингового сегмента.

**– Начали ли вы ощущать усиление конкуренции со стороны других ЛК за клиента, предоставляющего каршеринговые услуги? Почему новые ЛК стали активнее выходить в данный сегмент?**

– Да, мы видим конкуренцию на рынке такси, на этот сегмент стали обращать внимание лизинговые компании с госучастием. Конкуренция возникает в части ставки удорожания, размера авансового платежа.

**– Какие преимущества как ЛК вы видите в работе с агрегаторами такси? Уходит ли практика по работе напрямую с таксопарками в прошлое? Почему?**

– Работа с агрегаторами дает понимание движения рынка, ключевых марок, сегментов, ориентира по ценообразованию на тот или иной класс ТС. Но работа с таксопарками все равно продолжается, так как мы контролируем индекс здоровья таксопарка, его загрузку, простои, что дает возможность прогнозировать проблемы в таксопарке и совместно решать эти сложности.

**– Насколько, на ваш взгляд, велики риски перенасыщения рынка каршеринга и такси в Москве? В каких городах и регионах еще достаточно велик потенциал роста спроса со стороны каршеринговых компаний и таксопарков?**

– Рынок Москвы по каршеринговым машинам уже достиг концентрации в размере 1 ТС на 500 жителей, тем самым при расширении территории использования машин (города-спутники) понадобится еще 3–5 тыс. ТС, но не более. В Санкт-Петербурге еще не достигнут столь высокий порог, а в городах-миллионниках рост рынка будет уверенно продолжаться еще два-три года. В части такси на рынке наблюдается эффект насыщения, однако в Москве, на наш взгляд, будет происходить освежение таксопарков. Рост количества ТС для такси мы наблюдаем в городах с населением до 300–500 тыс. жителей. Мы ожидаем вытеснение «серых» таксистов автомобилями с лицензией, принадлежащими таксопаркам и соблюдающими нормативы.

<sup>1</sup> Интервью проводили в феврале 2020 года.

**– Какие основные риски для лизингодателя несет работа с сегментами каршеринга или такси? Компании с какими моделями ведения бизнеса сегодня испытывают наибольшие сложности?**

– Основным риском является визуальная легкость бизнеса такси для лизингополучателя. Поэтому если лизингополучатель не имел опыта управлять таксо-предприятием, то это приводит к дефолту. Самая основная задача у каршеринговых компаний – это постоянный контроль качества сервиса, работоспособности и удобства приложения, маркетинговая поддержка пользователя, чистота и ухоженность автомобилей, которые ждут своего клиента в удобное время и в удобном месте. Если компания не осуществляет мониторинг качества, то она обречена на провал.

**Александр Мигаль,**  
управляющий директор KIA Motors Russia & CIS<sup>1</sup>



– Как можно охарактеризовать результаты работы вашей компании с лизинговыми компаниями (далее ЛК) за 2017–2019 годы? С каким количеством ЛК на текущий момент компания активно сотрудничает?

– Kia Motors Russia & CIS успешно сотрудничает со всеми основными лизинговыми компаниями, представленными на российском рынке. Мы наблюдаем устойчивый тренд роста корпоративных продаж с использованием лизинга в период 2017–2019 годов. Более половины коммерческих организаций приобретают автомобили в лизинг. Доля лизинга в сегменте такси и такси-агрегаторов приближается к 75 % всех продаж и почти 100 % в каршеринг.

– Какая доля корпоративных продаж компании приходится на ЛК? Насколько велик, по вашему мнению, потенциал роста в 2020–2021 годах доли ЛК в корпоративных продажах компании?

– Мы не раскрываем конкретные данные, но уверены, что доля продаж в лизинг продолжит увеличиваться.

– Насколько сильно отличается доля лизинга в корпоративных продажах компании в европейских странах от России? Почему? По каким направлениям сотрудничества с автопроизводителями ЛК в России еще заметно отстают от своих западных коллег?

– В России не развит лизинг для физических лиц, пользующийся в Европе и США большой популярностью. Основная причина – вопрос учета НДС в сравнении с традиционным кредитованием, и как следствие, более высокая стоимость данной услуги.

– Какие сервисы и услуги, как правило, включаются в совместные с ЛК спецпрограммы на автомобили компании? Какие новые услуги/продукты могут быть предложены в этом году?

– В России Kia Motors имеет собственную программу «KIA Лизинг». В ее рамках действуют эксклюзивные условия по приобретению автомобилей марки. Данная программа была запущена в 2017-м, и с каждым годом в нее вовлекается все больше участников, что положительно сказывается на количестве реализованных автомобилей.

– Какие модели автомобилей пользуются наибольшим спросом со стороны ЛК? Насколько востребованы сегодня ЛК автомобили с пробегом?

– Лизинг автомобилей с пробегом в настоящий момент ограничен объемом автомобилей, которые попадают на рынок после эксплуатации юридическими лицами. Покупка в лизинг автомобиля с пробегом, который ранее эксплуатировался физическим лицом, сталкивается со все той же проблемой учета НДС и удорожанием автомобиля на размер НДС (20 %), что существенно снижает его привлекательность при перепродаже.

<sup>1</sup> Интервью проводили в феврале 2020 года.

**– Каковы ваши ожидания по корпоративным продажам компании и рынка в целом на текущий год? С какими ключевыми вызовами в этом году придется столкнуться автопроизводителям в России?**

– «Киа» поддерживает свои корпоративные продажи на оптимальном уровне, соблюдая интересы как корпоративных клиентов, желающих приобрести автомобили «КИА», так и розничных клиентов, которые ежегодно отдают свое предпочтение бренду.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

# РЭНКИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

## ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 13.03.20	Объем нового бизнеса за 2019 г., млн р.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн р.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2019 г., млн р.	Текущий портфель, млн р.		Место по портфелю на 01.01.20	Объем полученных лизинговых платежей за 2019 г., млн р.	Место по полученным платежам на 01.01.20
01.01.20	01.01.19						01.01.20	01.01.19			
1	2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)		207 429	46	362 983	775 149	609 211	2	125 614	2
2	1	Государственная транспортная лизинговая компания		201 677	86 333	314 203	1 097 946	925 844	1	83 242	3
3	3	«ВТБ Лизинг»	ruAA-	133 288		208 451	580 141	575 479	3	169 348	1
4	6	«ВЭБ-лизинг»		91 699		174 235	417 349	374 076	4	н. д.	-
5	4	«ЛК «Европлан»		85 137		н. д.	108 440	84 397	7	н. д.	-
6	5	«Альфа-Лизинг» (ГК)		59 862		89 200	156 995	149 058	6	58 462	4
7	7	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)		59 850		91 728	241 832	192 623	5	35 174	7
8	8	«Балтийский лизинг» (ГК)	ruA	53 952	53	76 678	65 204	51 226	10	49 920	5
9	10	«РЕСО-Лизинг»	ruA+	51 245		80 084	72 570	47 749	8	39 561	6
10	9	«Сименс Финанс»		45 671		66 302	70 222	57 174	9	н. д.	-
11	11	«ЮниКредит Лизинг»	ruAAA	27 619		38 033	47 233	40 495	12	21 532	9
12	12	«Мэйджор Лизинг»		26 826	14 613	43 858	37 140	36 223	15	22 331	8
13	13	«Каркаде»	ruA-	24 548		35 526	29 514	22 817	17	20 163	10
14	121	«РЕЙЛ1520» (ГК)		22 461	22 461	2 135	10 506	20 259	35	11 285	18
15	17	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)		22 189		33 485	43 434	24 122	13	12 508	16
16	15	«Росагролизинг»	ruA	21 684	1 920	27 307	56 553	48 999	11	17 200	11
17	-	«Открытый Лизинг»		19 200		34 102	28 927	н. д.	18	3 324	37
18	-	«Фольксваген Груп Финанц»		18 699		28 767	21 341	н. д.	21	13 426	14
19	16	«Элемент Лизинг»		17 320		25 576	19 539	15 709	25	15 190	13
20	20	«Райффайзен-Лизинг»		16 833		24 447	27 033	18 278	19	12 149	17
21	19	«СТОУН-XXI» (ГК)		14 162		21 506	20 861	17 526	22	16 272	12
22	24	«Эксперт-Лизинг»		12 827		18 798	17 180	9 393	29	7 940	22
23	22	«Интерлизинг»		12 181		17 805	19 956	17 143	24	11 251	19
24	23	Универсальная лизинговая компания		12 134		18 282	20 082	15 463	23	10 762	20
25	18	«РЕГИОН Лизинг»	ruBB-	11 785		17 610	39 529	39 758	14	13 330	15
26	21	«Ураллизинг» (ГК)		10 601		15 200	14 268	11 735	31	10 189	21
27	59	«БАЛТОНЭКСИМ Лизинг СЗ»		9 657		21 886	21 486	2 076	20	2 126	44
28	26	«Дойче Лизинг Восток»		9 396		11 558	18 268	14 904	27	н. д.	-
29	28	«Система Лизинг 24»		8 701		10 394	10 441	11 847	36	7 816	23
30	40	«Транслизинг-сервис»		8 664	8 664	3 672	3 956	6 240	49	5 077	30
31	29	«КОНТРОЛ лизинг»	ruBB	8 500		14 820	18 617	13 118	26	6 161	26
32	36	«Металлинвестлизинг»		8 460		11 600	14 045	8 928	32	5 026	31

## Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 13.03.20	Объем нового бизнеса за 2019 г., млн р.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн р.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2019 г., млн р.	Текущий портфель, млн р.		Место по портфелю на 01.01.20	Объем полученных лизинговых платежей за 2019 г., млн р.	Место по полученным платежам на 01.01.20
01.01.20	01.01.19						01.01.20	01.01.19			
33	27	«УралБизнесЛизинг»		7 289		11 037	13 756	11 072	33	6 188	25
34	35	«Северная Венеция» (ГК)		6 962	5	10 099	15 627	13 397	30	6 657	24
35	38	«МАШПРОМЛИЗИНГ»		6 800	798	14 079	30 703	21 186	16	3 411	36
36	34	«Восток-Лизинг»		5 927		8 564	8 240	6 728	39	5 297	29
37	30	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»		5 085	40	7 502	9 150	9 113	37	5 009	32
38	39	«ТаймЛизинг»		5 047		7 831	8 216	5 919	40	4 312	33
39	33	«БОТ Лизинг (Евразия)»		4 686		6 599	8 040	7 883	41	5 386	28
40	32	Лизинговая компания «Дельта»	ruBBB-	4 306		6 299	8 546	9 401	38	6 110	27
41	31	«ЗЕСТ» (ГК)		4 263		8 210	17 932	13 645	28	3 474	35
42	37	Сибирская лизинговая компания		4 003		5 890	12 564	14 201	34	н. д.	-
43	41	«ЧелИндЛизинг» (ГК)		3 980		5 611	6 499	5 459	42	3 494	34
44	44	«КузбассФинансЛизинг»		3 526		5 272	5 276	3 537	44	2 659	39
45	42	«Альянс-Лизинг»		3 187	2	4 733	4 592	3 976	45	3 155	38
46	45	«Лизинг-Трейд»		2 514		3 976	4 191	3 466	47	2 582	40
47	48	«РАФТ ЛИЗИНГ»		2 013		2 962	3 003	2 460	52	2 417	41
48	46	«Техноспецсталь-Лизинг»		1 917		2 948	3 653	2 831	50	2 198	42
49	89	«Абсолют Лизинг»		1 889		3 219	4 003	2 215	48	1 038	60
50	-	«ПР-Лизинг» (ГК)»		1 710	2	2 569	2 354	н. д.	57	1 247	52
51	55	«Уралпромлизинг»		1 523		2 256	2 243	1 778	58	1 404	50
52	63	«Инвест-лизинг»		1 516		2 239	2 242	2 156	59	1 125	56
53	57	«ПЕАК Лизинг»		1 441		2 100	4 311	5 507	46	2 132	43
54	-	«ИКС-Лизинг»		1 398		2 177	1 826	н. д.	64	145	100
55	68	Объединенная лизинговая компания		1 325		1 781	2 648	2 627	54	1 235	53
56	67	«Транслизинг»		1 274	11	1 813	1 421	990	70	1 117	57
57	56	«Опцион-ТМ»		1 244		2 049	2 823	2 240	53	1 039	59
58	50	«Интеза Лизинг»		1 219		1 527	1 820	2 166	65	1 487	48
59	77	«ЭКСПО-лизинг»		1 188		1 822	2 009	1 793	61	1 511	47
60	62	«НГМЛ финанс»		1 170		1 736	2 374	2 200	56	1 572	46
61	-	Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан		1 162	7	1 403	1 101	н. д.	78	193	95
62	83	«ЛК Азия корпорейшн»		1 109		1 830	2 380	2 445	55	1 185	55
63	65	«Роделен»		1 094	4	1 740	1 980	1 397	62	1 033	61
64	73	«АС Финанс»		1 057		1 624	1 715	1 129	67	989	62
65	93	Региональная лизинговая компания Ярославской области		911		1 241	1 051	470	80	86	107
66	-	«ЛК «М7»		883		1 564	1 701	н. д.	68	683	70
67	61	«Ак Барс Лизинг»		845		1 223	3 212	3 709	51	1 209	54

## Продолжение таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 13.03.20	Объем нового бизнеса за 2019 г., млн р.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн р.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2019 г., млн р.	Текущий портфель, млн р.		Место по портфелю на 01.01.20	Объем полученных лизинговых платежей за 2019 г., млн р.	Место по полученным платежам на 01.01.20
01.01.20	01.01.19						01.01.20	01.01.19			
68	76	«БелФин»		826		1049	1307	1139	73	607	71
69	49	«ЛИКОНС»		771	60	1186	1771	2549	66	1057	58
70	91	«ТЕХНО Лизинг»		762		1121	980	443	84	411	81
71	75	«СпецИнвестЛизинг»		739		1280	2155	1961	60	751	65
72	92	«ГЕН ЛИЗИНГ»		687		1122	909	817	86	687	69
73	84	«Инавоттрак Лизинг»		672		960	1012	913	83	699	68
74	87	«БЭЛТИ-ГРАНД»		663		1083	1030	813	82	712	67
75	78	«КВАЗАР лизинг»		635	20	993	979	881	85	813	64
77	74	«Столичный Лизинг»	ruBB	622	19	928	1398	1045	71	1249	51
76	66	«Лизинговое агентство»		622		1064	1489	1772	69	603	72
78	72	«МСБ-Лизинг»		622		980	1178	1082	74	720	66
79	70	Межрегиональная инвестиционная компания		612		925	1075	1196	79	832	63
80	-	«СГБ-лизинг»		611		560	1170	н. д.	75	568	73
81	90	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан		600		975	1157	926	77	538	75
82	82	«ЭкономЛизинг»		576		877	854	695	88	547	74
83	71	«Промагролизинг-Центр»		567		825		2937	122	1814	45
84	85	«ОГЛК»		566	145	679	1359	1275	72	487	76
85	105	«Пионер-Лизинг»		512	72	899	1035	549	81	360	84
86	-	«НБД-Банк»		504		570	498	н. д.	98	355	85
87	88	«Солид-Лизинг»		499	7	828	1169	839	76	384	82
88	-	«ЛК Сеспель-Финанс»		497		770	646	н. д.	92	н. д.	-
89	97	«ДиректЛизинг»		484		784	712	384	90	308	88
90	80	«Лизинг-Медицина»		479		615	719	607	89	327	86
91	96	«Аквилон-Лизинг»		459		705	909	647	87	435	80
92	81	«ЛК Титан»		450		688	598	509	93	461	78
93	-	«ЛК «Самаранефтепром-лизинг»		369		606	701	н. д.	91	370	83
94	102	Независимая лизинговая компания		367		541	536	331	96	278	89
95	86	«ЛК Пруссия» (ГК)»		360		584	586	771	94	472	77
96	111	Региональная лизинговая компания Республики Саха (Якутия)		334		477	355	138	107	34	109
97	98	«Центр-Лизинг»		310		446	540	382	95	197	94
98	94	«Инвест-Бизнес Лизинг»		306		487	505	652	97	443	79
99	104	«Лентранслизинг»		288		434	463	358	102	222	93
100	-	«ЮСТЭК-Лизинг»		269		430	492	н. д.	99	171	97
101	103	«Петербургснаб»		258		331	418	384	104	н. д.	-
102	100	«СпецАвтоТехЛизинг»		232		371	447	457	103	311	87

Окончание таблицы

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 13.03.20	Объем нового бизнеса за 2019 г., млн р.	В т. ч. оперативный лизинг/аренда, млн р.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2019 г., млн р.	Текущий портфель, млн р.		Место по портфелю на 01.01.20	Объем полученных лизинговых платежей за 2019 г., млн р.	Место по полученным платежам на 01.01.20
01.01.20	01.01.19						01.01.20	01.01.19			
103	-	«Аренза-Про»		226		272	249	286	112	269	90
104	106	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)		217		324	482	435	100	241	91
105	-	«НГМЛизинг Проект»		206		319	363	н. д.	106	н. д.	-
106	-	«ЛК «Развитие»		202		250	180	н. д.	114	127	101
107	107	«ПТК-лизинг»		193		308	389	356	105	239	92
108	118	Пензенская лизинговая компания		185		274	296	71	108	н. д.	-
109	-	«Проминвест»		159		264	290	н. д.	109	165	98
110	108	«ЛК «Арктика»		137		207	252	213	111	146	99
111	110	«Техмедлизинг»		128		165	167	138	115	111	102
112	117	«Энергоинвест»		119		203	155	99	116	н. д.	-
113	-	«Байтек Лизинг»		112		182	474	н. д.	101	111	103
114	115	«Аксиома-Лизинг»		96	10	140	123	86	117	96	104
115	-	«Клиник-Финанс»		96		125	97	н. д.	118	54	108
116	-	Региональная лизинговая компания Ростовской области		81		131	203	н. д.	113	28	111
117	116	«ГКР-лизинг»		36		55	84	138	119	н. д.	-
118	-	«Анлагелизинг»		33		41	58	н. д.	120	34	110
119	120	ЛК «ЛИАКОН»		30		54	275	407	110	185	96
120	123	«Аспект»		10		16	17	113	121	93	106
121	25	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»				-	5 463	10 542	43	1 424	49
122	122	АКБ «ЦентроКредит»				-	1 844	1 965	63	94	105