

Прогноз рынка лизинга на 2021 год: оперативная трансформация

Резюме

- Лизинговый рынок за 2020 год снизился на 6% вследствие сокращения объема крупных сделок в сегментах ж/д и авиатехники, а также недвижимости.
- Доля проблемных договоров розничных лизинговых компаний на 01.01.2021 составила 10% портфеля, а у корпоративных – 23%, при этом качество активов у последних во многом будет зависеть от состояния авиаотрасли.
- Снижение процентной маржи подтолкнуло банки активнее развивать лизинговый бизнес, позволяющий при синергии с банком показывать более высокую доходность.
- Операционный лизинг может стать одним из главных трендов в ближайшие годы, если низкие процентные ставки в экономике сохранятся. Востребованность операционного лизинга будет расти не только в автолизинге, но и в сегментах электронной и бытовой техники.
- Услуги подписки имеют большой потенциал роста по причине усиливающегося желания современных потребителей оперативно обновлять предметы электронной и бытовой техники без затрат на избавление от морально устаревших активов.
- Пандемия усилила тренд на цифровизацию бизнеса лизинговых компаний, а также простимулировала спрос на лизинг телекоммуникационного оборудования, объемы нового бизнеса которого увеличились на 57%.
- В 2020 году выросло число лизинговых компаний, вышедших на рынок облигаций. С одной стороны, их стимулировало снижение ставки привлечения на долговом рынке, с другой – сжатие возможностей банковского финансирования на фоне сокращения числа небольших региональных банков.
- Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает рост рынка в 2021 году на 10–15% преимущественно за счет роста розницы, а также восстановления сегментов водного и авиатранспорта.

Зоя Советкина,
младший директор,
рейтинги кредитных институтов
sovetkina@raexpert.ru

Руслан Коршунов,
старший директор,
рейтинги кредитных институтов
korshunov@raexpert.ru

Александр Сараев,
управляющий директор,
рейтинги кредитных институтов
saraev.a@raexpert.ru

Контакты для СМИ
+7 (495) 225-34-44 (доб. 1706, 1650)
+7 (495) 225-23-54 (доб. 1706, 1650)
pr@raexpert.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николоямская, дом 13, строение 2
+7 (495) 225-34-44
+7 (495) 225-23-54
info@raexpert.ru

© 2021 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, перепечатываться, 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 покупать, держать 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.

Главные итоги 2020 года

1-е полугодие 2020 года завершилось резким падением российского рынка лизинга на 22%, в то время как объемы нового бизнеса в Европе сократились еще значительно (-32%, по данным Leaseurope) вследствие более продолжительных и жестких ограничительных мер. Однако 2-е полугодие позволило существенно уменьшить просадку российского рынка, и, как следствие, по итогам всего 2020-го объем нового бизнеса в РФ составил 1 410 млрд рублей, показав отрицательную динамику лишь на 6% к прошлому году. Если рассматривать отдельно корпоративные сегменты, к которым агентство относит ж/д технику и авиатехнику, недвижимость¹, морские и речные суда, и розницу, то динамика оказалась разнонаправленной. Первые просели за 2020 год на 36%, в то время как объем нового бизнеса розничных сегментов показал рост на 9%.

Таблица 1. Индикаторы развития рынка лизинга

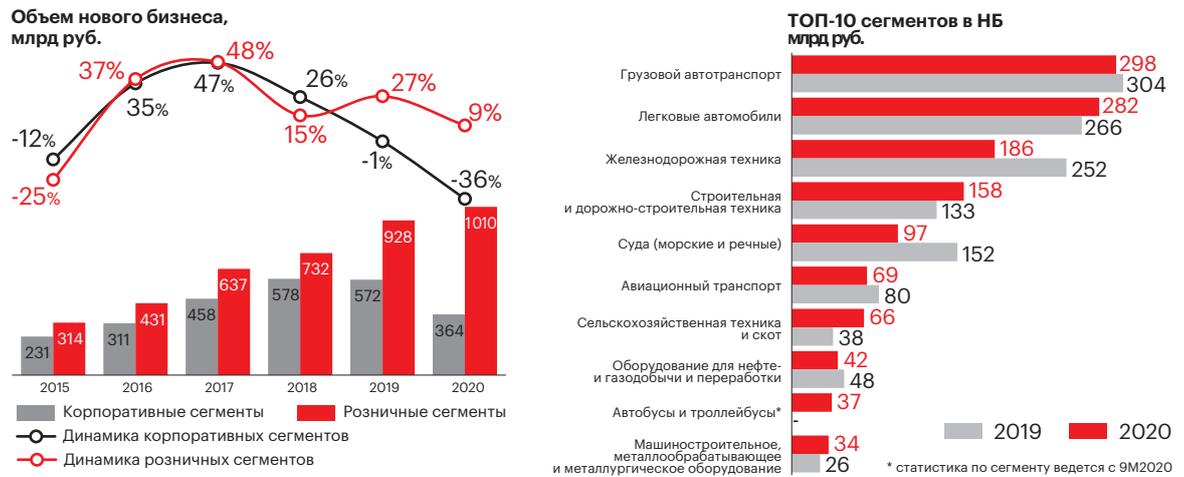
Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	680	545	742	1 095	1 310	1 500	1 410
Темпы прироста (период к периоду),%	-13,2	-19,9	36,1	47,5	19,6	14,5	-6,0
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	1 000	830	1 150	1 620	2 100	2 550	2 040
Темпы прироста (период к периоду),%	-23,1	-17	38,6	40,9	29,6	21,4	-20,0
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров,%	66	66	62	65,9	73,9	66	61
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	690	750	790	870	1 050	910	1 060
Объем профинансированных средств, млрд рублей	660	590	740	950	1 300	1 250	1 330
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	3 200	3 100	3 200	3 450	4 300	4 900	5 170
ВВП России (в текущих ценах, по данным Росстата), млрд рублей	79 200	83 233	86 044	92 082	103 627	109 362	106 607
Доля лизинга в ВВП,%	0,9	0,7	0,9	1,2	1,3	1,4	1,3

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

Наибольшее сокращение произошло в сегменте лизинга недвижимости (-87%), что обусловлено высокой базой 2019 года из-за разовой крупной сделки. Снижение объемов сделок крупнейших государственных компаний в таких крупных корпоративных сегментах, как ж/д техника и авиатехника, продолжается с середины 2019 года. Введенные карантинные ограничения и падение спроса на услуги перевозчиков вследствие пандемии усугубили положение и привели к сокращению объема нового бизнеса в данных сегментах на 26 и 15% соответственно. Новый бизнес сегмента лизинга морских и речных судов сократился на 36%. При этом помощь рынку, удержав его от существенного падения, оказала динамика розничных сегментов, большинство из которых продемонстрировали двузначные темпы роста. Так, объем нового бизнеса в сегменте лизинга сельскохозяйственной техники и скота в стоимостном выражении вырос за год на 77%, новый бизнес строительной и дорожно-строительной техники увеличился на 18%.

¹ Сегмент лизинга недвижимости отнесен к корпоративным сегментам в силу наличия разовой крупной сделки в 2019 году, оказавшей значительное влияние на динамику рынка и обусловившей высокую базу данного сегмента в 2019 году.

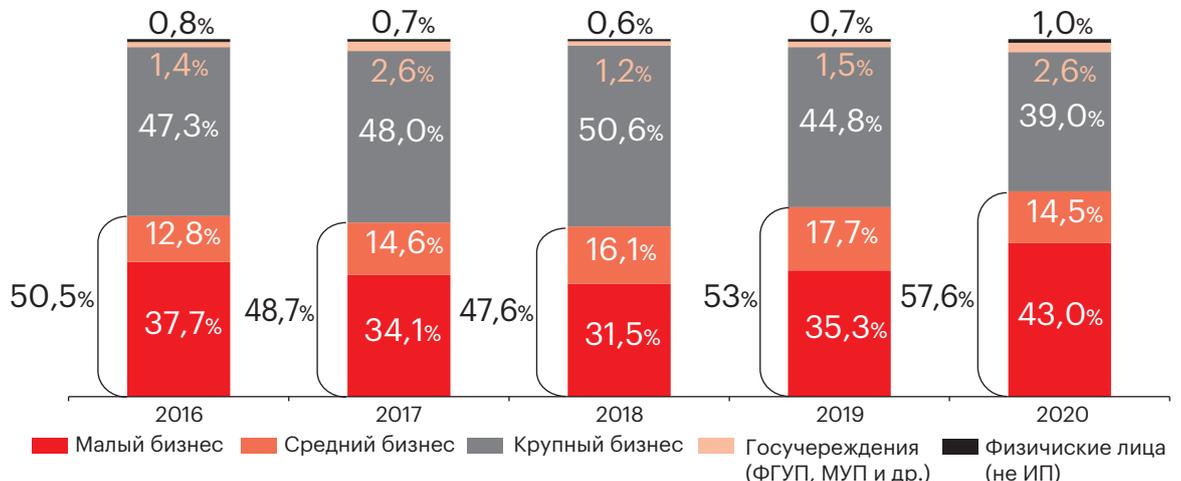
График 1. Впервые за 5 лет рынок лизинга сократился, что во многом было связано с отрицательной динамикой крупных корпоративных сегментов



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

Основной драйвер рынка – автолизинг – показал прибавку объема нового бизнеса на 8%, несмотря на падение автопродаж (продажи новых легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей, по данным АЕБ, по итогам 2020 года снизились на 9%; рынок новых грузовых машин в 2020-м упал на 7%, по информации Автостата), и нарастил за год долю на рынке лизинга с 38 до 44%. Снижение спроса на услуги перевозчиков и каршеринг в крупных городах в связи с введенными ограничениями в 1-м полугодии 2020 года оказало давление на автолизинг и способствовало росту реструктуризаций лизинговых договоров. 2-е полугодие 2020 года сменилось взрывным ростом продаж в автосегменте из-за реализации отложенного спроса после отмены жестких карантинных ограничений и, как следствие, возобновления логистических цепочек с поставщиками автомобилей. Важным фактором, оказавшим влияние на рост автосегмента стали умножившиеся ожидания клиентов по увеличению цен на автомобили вследствие девальвации рубля. В результате из топ-20 компаний по новому бизнесу в сегменте автолизинга увеличение объемов продемонстрировали 16 игроков. Поддержку автолизингу оказали клиенты из МСБ, инвестиционная активность которого во многом определяет спрос на данный сегмент и его динамику, поэтому за 2020 год доля МСБ увеличилась на 4,5 п. п., с 53 до 57,5%, имея при этом большой потенциал для дальнейшего развития.

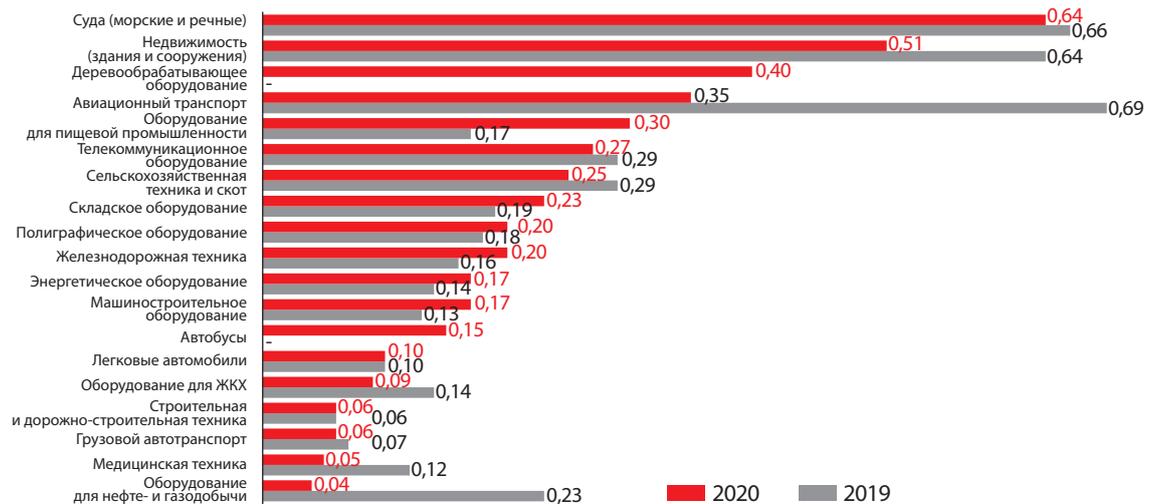
График 2. В 2020 году доля МСБ достигла около 58% в объеме нового бизнеса



Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

Если рассматривать концентрацию сегментов на игроках с позиции индекса Херфиндала – Хиршмана (ННН¹), то значительные изменения наблюдаются в сегменте морских и речных судов, а также в авиасекторе. Сегмент морских и речных судов имеет наибольшую концентрацию (ННН за 2020 год 0,64), что обусловлено высокой концентрацией объема нового бизнеса сегмента на компании ГТЛК. ННН в авиализинге, имевшем наибольшую концентрацию в прошлом году, сократился с 0,69 до 0,35 по итогам 2020-го, что вызвано появлением новых крупных игроков в данном сегменте. Планируемая в 1-м полугодии 2021 года передача компанией «ВЭБ-лизинг» проектов в области авиации и железнодорожного транспорта ГТЛК приведет к росту концентрации в данных сегментах.

График 3. Индекс Херфиндала – Хиршмана по отраслям²



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

Лизинговый портфель и проблемные активы

Объем лизингового портфеля (лизинговые платежи к получению на дату) по итогам 2020 года вырос на 6,5% и составил 5,2 трлн рублей. При этом увеличение объема лизингового портфеля во многом было обусловлено ростом объема реструктуризаций³ лизинговых договоров вследствие спада в экономике на фоне пандемии, а также переоценкой валютных договоров из-за ослабления курса рубля (-19% за 2020 год). По оценкам агентства «Эксперт РА», доля проблемных активов⁴ в портфеле лизинговых компаний составила 20% в 2020 году, а в абсолютном выражении с конца 2019-го объем проблемных активов увеличился на 70%. При этом обращает на себя внимание значительно более низкая доля проблемных активов в розничном сегменте. Так, около 10% портфеля составляют проблемные активы розницы, в то время как в портфеле корпоративных компаний эта цифра значительно больше – 23%. Разница обусловлена высокой концентрацией корпоративных портфелей на сегментах из наиболее пострадавших отраслей (ж/д и авиационный сегменты), в то время как розничные компании имеют более диверсифицированный по отраслям портфель с более ликвидным типом имущества, характеризующегося более быстрыми сроками его изъятия и ремаркетинга в отличие от корпоративного сегмента.

¹ Индекс Херфиндала – Хиршмана является показателем, используемым для оценки степени монополизации отрасли; его рассчитывают как сумму квадратов долей каждой компании в отрасли.

² Статистика по таким отраслям, как автобусы и деревообрабатывающее оборудование, ведется с 2020 года.

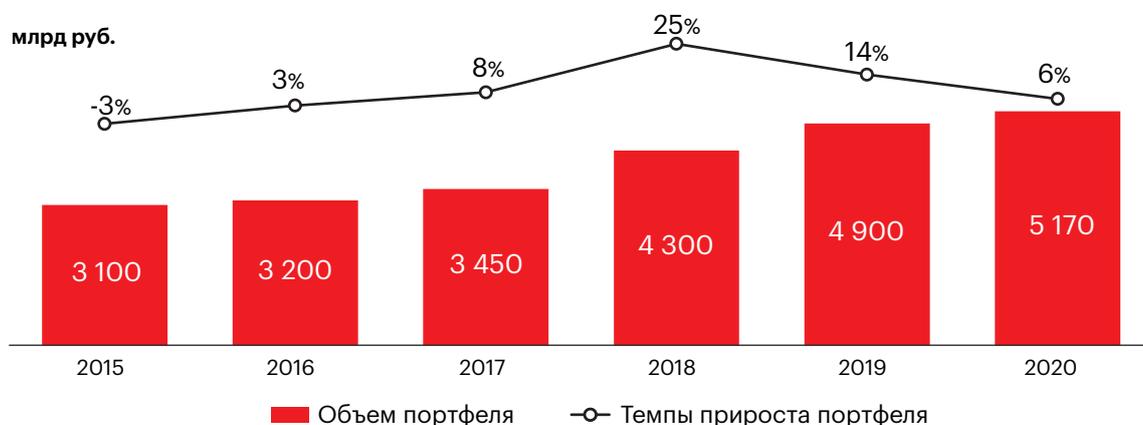
³ В данном случае под реструктуризацией сделок подразумевается изменение условий лизингового договора (пересмотр Графика платежей, ставок, предоставление каникул по лизинговым платежам, пролонгация сроков и т. п.) по причине того, что у клиента возникли трудности с выполнением обязательств перед лизингодателем, в т. ч. из-за COVID-19.

⁴ Куда агентство относит лизинговые активы, платежи к получению по которым просрочены свыше 30 дней, реструктурированные договоры, задолженность по расторгнутым договорам лизинга, изъятое лизинговое имущество, прочие потенциально проблемные активы.

Основной объем реструктуризаций был проведен в II квартале 2020-го сроками от нескольких месяцев (преимущественно в розничных компаниях) до года (в договорах крупных клиентов в корпоративных сегментах). Подавляющее количество лизингополучателей розничных компаний уже вернулись в свои Графики, что предполагает дальнейшее снижение объема проблемных активов на балансе розничных компаний. В корпоративных сегментах проблемные активы сосредоточены прежде всего на балансах крупных государственных компаний. Динамика объема проблемных активов корпоративных компаний во многом будет зависеть от оказания мер государственной поддержки, а также дальнейшего развития эпидемиологической обстановки. «На качество лизингового портфеля прежде всего окажут влияние развития ситуации с пандемией коронавируса, а также темпы восстановления мировой экономики, – комментирует **Владимир Добровольский**, заместитель генерального директора по работе с клиентами ГТЛК. – Сейчас мы работаем в состоянии очень большой неопределенности, связанной с пандемией».

Рост объема проблемных активов на балансах лизинговых компаний привел к увеличению уровня резервирования и, как следствие, снижению показателей рентабельности. Вынужденный рост реструктуризаций лизинговых договоров оказал давление на способность лизингодателей обслуживать банковские кредиты, нередко выдаваемых под конкретные сделки. Для снижения рисков ликвидности, усилившихся из-за смещения Графиков платежей по действующим клиентским договорам, лизинговые компании обращались в банки за реструктуризацией уже собственной задолженности.

График 4. Лизинговый портфель в 2020 году вырос, несмотря на отрицательные темпы объема нового бизнеса



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

В рамках анкетирования были запрошены данные лизинговых компаний об объеме изъятого лизингового имущества, а также способах его реализации. За 2020 год по сравнению с 2019-м объем имущества, изъятого компаниями у лизингополучателей, увеличился на 9,4% и составил в среднем около 5% портфеля на конец 2020-го. При этом структура изъятого имущества претерпела изменения: доля имущества, реализованного на вторичном рынке, значительно выросла, с 29 до 53% от объема всего изъятого имущества. Доля имущества, переданного новым клиентам, сократилась в 2 раза и составила по итогам 2020 года около 20% общего объема изъятого имущества. Доля изъятого, но реализованного имущества, по-прежнему составляет около 30%.

График 5. Структура изъятого имущества ЛК в 2019–2020 годах


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

Тренды российского лизингового рынка

Введенный режим самоизоляции в II квартале 2020 года, а также формат удаленной работы, частично сохранившийся до сих пор, дали новый импульс развитию лизинга в сегменте **телекоммуникаций**. Доля сегмента на рынке лизинга составила по итогам 2020-го 1,5 против 0,9% годом ранее, при этом в абсолютном выражении сегмент увеличился на 57%. «Сейчас стабильно высоким спросом пользуются системы хранения данных и серверное оборудование, – комментирует **Виталий Милованов**, генеральный директор компании «Райффайзен Лизинг». – Повышение спроса на оборудование подобного вида вызвано массовым переводом сотрудников на удаленную работу, а также необходимостью хранить большие объемы данных».

Одним из направлений, набирающим обороты в последнее время, стало развитие **операционного лизинга** в розничных сегментах для физических лиц, преимущественно в автолизинге. В западных странах более трети всех новых автомобилей продается частным лицам в лизинг, при этом в России доля оперлизинга в лизинге автомобилей пока мала (менее 5% по итогам 2020 года, по оценкам агентства «Эксперт РА»), а доля лизинга ФЛ в общем объеме нового бизнеса составляет 1 против 0,7% годом ранее, однако за 2020-й в абсолютном выражении объем увеличился в 1,5 раза. Стоит также отметить, что данный показатель не учитывает сегмента ФЛ, которые берут в аренду авто у специализированных компаний-лизингополучателей, занятых, например, в сфере каршеринга, что предполагает еще большую долю лизинга физлиц. Одним из основных стоп-факторов для развития оперлизинга, в частности, в автосегменте является наличие НДС для физических лиц, включенного в состав лизингового платежа, – решение этой проблемы возможно только на законодательном уровне. Менталитет российского потребителя, еще до недавнего времени настроенного весьма консервативно в отношении аренды автомобиля, продолжает меняться в связи с постепенным омоложением российского потребителя и ростом доли миллениалов, охотно поддерживающих шеринговую экономику в целом. Дополнительную поддержку оперлизингу оказывало снижение ключевой ставки, а также запущенная Минпромторгом в конце II квартала 2020 года программа по развитию льготного оперлизинга для физических лиц «Доступная аренда».

Говоря об операционном лизинге для физических лиц, стоит выделить такую услугу, как **подписка**, позволяющая взять в аренду, например, автомобиль на срок от нескольких не-

дель до нескольких лет. «Те игроки рынка, которые сейчас вышли с сервисами подписки, очень много занимаются продвижением, в т. ч. снимая и психологические барьеры. Российский потребитель пока не очень понимает, почему, заплатив за год пользования машиной примерно треть от ее стоимости, в конце срока подписки он просто возвращает ее. – комментирует **Дмитрий Ивантер**, генеральный директор компании «ВТБ Лизинг». Помимо автосегмента значительным потенциалом обладает подписка на предметы электронной (смартфоны, компьютеры) и бытовой техники (стиральные и посудомоечные машины). «Мы верим, что в сегменте смартфонов через 5 лет каждый пятый смартфон будет приобретаться по подписке, – отмечает **Алексей Гуров**, генеральный директор компании «Форвард Лизинг». – Сервис новый, в нем необходимо разобраться, мы продаем в основном только новейшие флагманы, поэтому сейчас многие наши клиенты – это так называемые early adopters, trendsetters. Наш клиент в среднем более молодой и при этом более состоятельный, чем средний клиент банка по рассрочке».

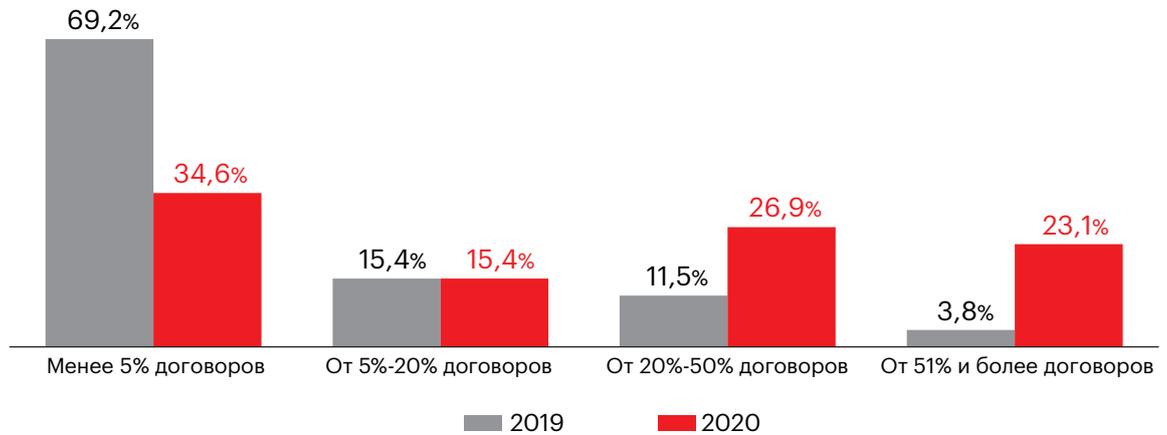
По мнению агентства «Эксперт РА», услуги подписки имеют большой потенциал в силу растущего желания современных потребителей оперативно обновлять предметы электронной и бытовой техники без трудозатрат на избавление от морально устаревших активов. Мы не исключаем, что в дальнейшем подобные продукты также будут внедряться в экосистемы банков, активно расширяющих спектр своих услуг для розничных клиентов.

Сокращение ключевой ставки Банка России, с конца 2019-го сниженной с 6,25% до минимального исторического уровня в 4,25% годовых, оказало давление на процентную маржу банков (снижение за 2 года на 0,4 п. п., до 4,0% по итогам 2020-го), что подтолкнуло кредитные организации активнее развивать другие, более доходные ниши, одной из которых стал лизинговый рынок. За 5 лет, с 01.01.2016 по 01.01.2021 доля **банковских лизинговых компаний**¹ в объеме нового бизнеса автосегмента как наиболее диверсифицированного и привлекательного с точки зрения доходности розницы выросла с 39 до 50%. Дальнейшая стагнация доходов от традиционного банковского кредитования может подтолкнуть кредитные организации к еще более активному развитию дочерних или покупке новых лизинговых компаний, преимущественно с целью наращивания бизнеса в сегменте МСБ, позволяющем поддерживать относительно высокую маржу.

По нашим прогнозам, активизация банков на лизинговом рынке приведет к еще большему укреплению тенденции на **цифровизацию бизнеса и развитие уровня дистанционных услуг** лизинговых компаний, в чем они пока сильно уступают кредитным организациям. По данным проведенного анкетирования, по итогам 2020-го доля компаний, заключающих через ЭДО более половины всех сделок, составила 23 против 4% в 2019-м. При этом пандемия в 2020 году только ускорила наметившийся ранее тренд на цифровизацию бизнеса не только в лизинге, но и в целом в финансовой сфере. «СберЛизинг» продолжает следовать стратегии диджитализации, – отмечает **Вячеслав Спиров**, генеральный директор компании «Сбербанк Лизинг». – Помимо удобства для клиентов это еще и повышение эффективности внутренних процессов в компании, которое дает экономию затрат».

¹ Компаний, находящихся под контролем банков, а также банков, заключающих лизинговые сделки.

График 6. Доля респондентов-ЛК в разрезе договоров, заключаемых через ЭДО



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

Развитие тенденции на диджитализацию и автоматизацию бизнеса, в т. ч. внедрение системы электронного документооборота, позволяющей снизить сроки рассмотрения сделок, становится серьезным конкурентным преимуществом на лизинговом рынке. «Основные тренды 2021 года будут связаны с дальнейшей цифровизацией бизнеса лизинговых компаний, включая онлайн-одобрение простых сделок, – полагает **Виталий Милованов**, генеральный директор компании «Райффайзен Лизинг». – Будут расширяться цифровые каналы продаж, расти доля электронного документооборота, дистанционного осмотра предметов лизинга».

Среди трендов, наметившихся в 2020-м, стоит выделить **выход лизинговых компаний на долговой рынок**: за 2019–2020 годы впервые разместили облигации 6 лизинговых компаний. Несмотря на то что банковские кредиты по-прежнему остаются основным источником финансирования деятельности, некрупным лизинговым компаниям становится все труднее получить финансирование в кредитных организациях из-за роста количества ушедших с рынка небольших и региональных банков. По нашему мнению, доля облигаций в фондировании лизингодателей имеет большой потенциал для роста в силу отсутствия зависимости сроков и объемов сделок компании от средств кредитующего банка и обременения лизингового имущества, а также более простого способа рефинансирования задолженности компании путем размещения нового выпуска. «Банки практически не предоставляют для лизинговых компаний финансирование больше, чем на 3 года, – отмечает **Дмитрий Ивантер**, генеральный директор компании «ВТБ Лизинг». – В то время как лизинговые контракты (если не брать автолизинг) имеют гораздо большую длительность (5–7 лет)».

Прогноз

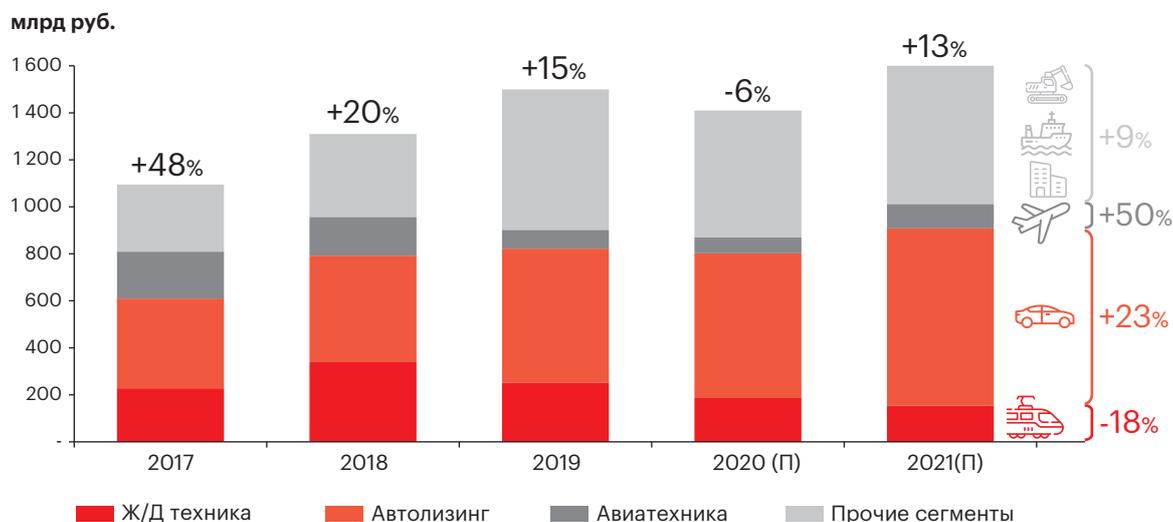
Исходя из основных макроэкономических предпосылок и факторов, оказывающих влияние на рынок лизинга в 2021 году (скорость ослабления эпидемиологических рисков с планомерным открытием межгосударственных границ и возобновлением перевозок, направление денежно-кредитной политики Банка России, динамика инвестиционной активности лизингополучателей на фоне восстановления экономики), «Эксперт РА» видит два сценария развития лизингового рынка на текущий год: базовый и консервативный.

Таблица 3. Ключевые предпосылки прогноза на 2021 год

Показатель	Сценарий	
	Базовый	Консервативный
Brent, долл. за баррель	66	55
ВВП, %	3,2	1,5
RUR/USD среднегодовой	69	72
Уровень инфляции, %	4,1	5,5
Ключевая ставка, %	5–5,25	Выше 5,75

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» опирается на предпосылки базового сценария развития рынка лизинга в 2021 году.

Согласно базовому прогнозу агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса по итогам 2021 года прирастет на 10–15% и составит около 1,6 трлн рублей. При этом большие темпы роста (выше 15%) возможны за счет разовых крупных сделок лидеров, динамика которых не будет отражать реального состояния всего рынка. Незначительный рост рынка (менее 10% при достижении объемов рынка менее 1,5 млрд рублей) возможен в случае низких темпов вакцинации, дальнейшего ослабления курса рубля и падения среднегодовой цены на нефть марки Brent за отметку в 55 долларов за баррель.

График 7. По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса по итогам 2021 года составит около 1,6 трлн рублей


Источник: оценка и прогноз рейтингового агентства «Эксперт РА»

Ж/д сегмент

В прогнозе по ж/д сегменту агентство предполагает сохранение слабого спроса на грузоперевозки угля и нефтепродуктов, в совокупности составляющих порядка 50% всех грузоперевозок, а также постепенный рост пассажиропотока, во многом зависящего от скорости ослабления эпидемиологических рисков. Тем не менее к концу 2021 года ж/д сегмент сократится до 20% на фоне сохранения низких арендных ставок на полувагоны при их профиците вследствие слабого восстановления спроса на ж/д перевозки.

Авиасегмент

Авиасегмент наиболее сильно пострадал от пандемии в связи с закрытием границ и введенными ограничениями на перевозки (снижение пассажирооборота составило минус 55% за 2020 год). Основным поддерживающим фактором для объемов авиализинга являются поставки отечественных SSJ100, по которым существуют риски их переноса на 2022–2023 годы в случае слабого восстановления авиаотрасли, а также госгарантии на закупку вертолетов. Увеличение пассажиропотока на фоне смягчения рисков эпидемиологической ситуации, а также выделение правительством госгарантий на приобретение самолетов SSJ100 позволят, по нашим ожиданиям, авиасегменту по итогам 2021-го при низкой базе предыдущего года показать рост на уровне 50%.

Автолизинг

Автолизинг по итогам 2021 года по-прежнему останется одним из драйверов рынка. Инвестиционная активность сектора МСБ, потребность в обновлении устаревшего парка автомобилей, государственные программы окажут поддержку сегменту. Кроме того, удорожание стоимости среднего авто, в т. ч. из-за девальвации рубля в прошлом году приведет к номинальному росту объемов нового бизнеса в автолизинге. Лизинг автобусов и троллейбусов также окажет поддержку автосегменту в силу наличия субсидирования сегмента на фоне высокого уровня износа общественного транспорта в городах России. Основываясь на базовом сценарии развития, автосегмент по итогам 2021 года покажет рост более чем на 20%.

Прочие сегменты

Прочие сегменты совокупно, по нашим оценкам, покажут темпы роста на уровне 9%. Реализация программы по развитию лизинга отечественных судов с государственным софинансированием, а также высокая степень износа объектов (согласно данным Росстата, средний возраст судов более 33 лет) окажут поддержку сегменту морских и речных судов, рост которого может достигнуть до 15% по итогам 2021 года. Рост сегмента сельского хозяйства будет обусловлен высокой степенью износа и недооснащенности парка аграриев с/х техникой, а также мерами государственной поддержки лизинга сельскохозяйственной техники путем субсидирования механизма льготного лизинга. Реализация ряда крупных национальных проектов («Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда» и др.) совместно с мерами государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования позволят сегменту строительной и дорожно-строительной техники по итогам 2021 года также показать положительную динамику.

МЕТОДОЛОГИЯ

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка лизинга и составляет списки крупнейших лизинговых компаний по итогам каждого года, полугодия и 9 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 2020 года приняли участие 131 лизинговая компания, объем нового бизнеса которых, по нашим подсчетам, составляет около 96% всего лизингового рынка (участие в исследовании по итогам 2019-го приняли 120 лизинговых компаний, 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%¹ 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.

¹ Компания «ВЭБ-лизинг» не предоставила данные для участия в исследовании, однако агентство полагает, что она входила бы в топ-20 участников по объему НБ.

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 2 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.

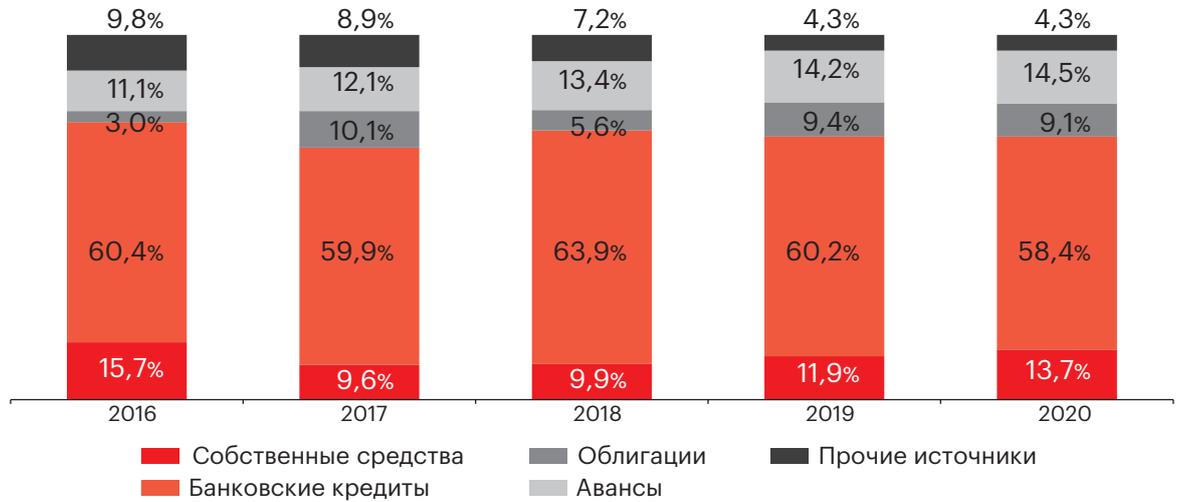
Приложение 1. Объем и динамика рынка

Таблица 1. Структура рынка по видам имущества

Виды имущества	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2020 год, %	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 2019 год, %	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента (2020 г./2019 г.), %	Доля в лизинговом портфеле на 01.01.2021, %
Грузовой автотранспорт	21,1	20,3	-2,3	9,8
Легковые автомобили	20,0	17,7	6,2	7,8
Железнодорожная техника	13,2	16,8	-26,1	30,3
Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах	11,2	8,9	18,3	5,3
Суда (морские и речные)	6,9	10,2	-36,4	12,6
Авиационный транспорт	4,9	5,4	-14,7	16,7
Сельскохозяйственная техника и скот	4,7	2,5	76,7	2,4
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	3,0	3,2	-11,9	2,7
Автобусы и троллейбусы ¹	2,6	н. д.	н. д.	1,7
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	2,4	1,7	32,7	1,5
Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,6	1,3	15,7	0,8
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	1,5	0,9	56,7	0,8
Недвижимость (здания и сооружения)	0,8	5,9	-87,3	4,3
Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов	0,6	0,5	12,8	0,4
Энергетическое оборудование	0,6	0,4	41,0	0,3
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,5	0,3	56,7	0,2
Деревообрабатывающее оборудование	0,3	н. д.	н. д.	0,2
Полиграфическое оборудование	0,3	0,2	41,0	0,2
Оборудование для ЖКХ	0,2	0,3	-37,3	0,1
Прочее имущество	3,6	3,5	-3,3	1,9

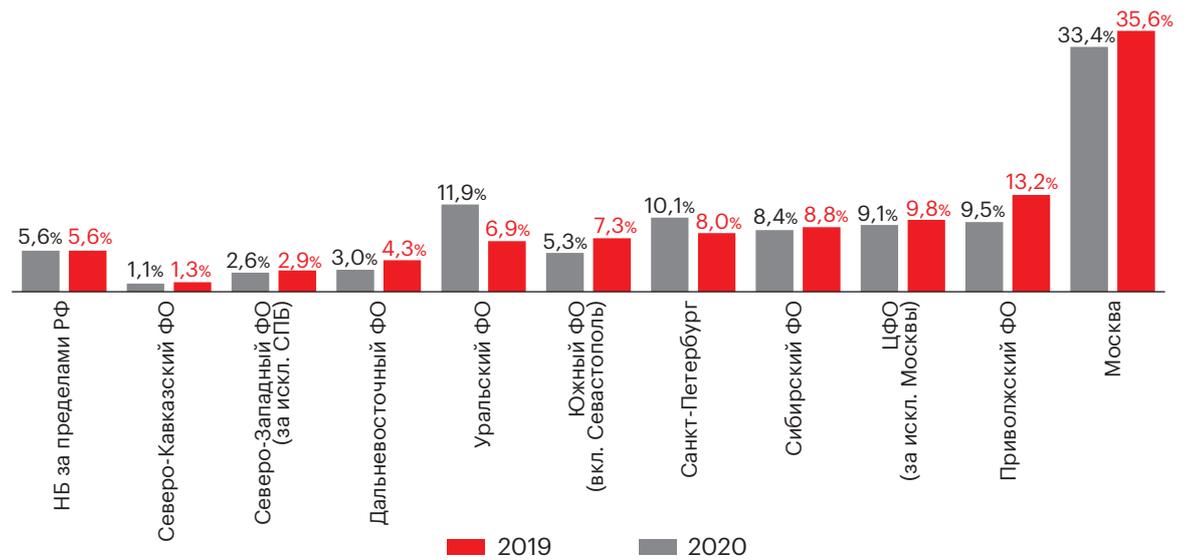
¹ Статистика по сегменту ведется с 9 месяцев 2020 года.

График 1. Структура фондирования ЛК за 2020 год не претерпела значительных изменений



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

График 2. Снижение концентрации НБ на территории Уральского ФО обусловлено высокой базой сделок с недвижимостью в 2019 году



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

Приложение 2. Интервью

Владимир Павлович Добровольский,

заместитель генерального директора по работе с клиентами АО «ГТЛК»



- Какие продуктовые ниши и каких клиентов ГТЛК рассматривает для себя как наиболее перспективные в 2021–2022 годах? Почему?

- ГТЛК в первую очередь планирует продолжать работу в ключевых для себя сегментах рынка – воздушном, водном и железнодорожном транспорте. Мы ожидаем, что к концу 2021 года улучшится ситуация в авиации за счет реализации отложенного спроса. Намечается позитивная динамика в железнодорожном сегменте – потихоньку появляется спрос на вагоны, немного выросли ставки. Уголь пошел вверх, и рынок железнодорожных вагонов может подтянуться следом. В целом корпоративный сегмент лизинга, который достаточно сильно упал с начала пандемии коронавируса

из-за недоинвестирования, отыграет свои позиции в 2021–2022 годах Перспективным направлением бизнеса будет лизинг пассажирского транспорта, в т. ч. электротранспорта. На текущий момент есть достаточно высокий спрос в регионах на обновление существующих парков техники.

Большие надежды эксперты возлагают на лизинг автомобильного транспорта, который считается локомотивом всего рынка. В то же время в России не наблюдается рост продаж автомобилей – в 2020 году произошло падение спроса на все сегменты авторынка от -5% в продажах автобусов до -9% – в легковых авто. Все меньше и меньше людей приобретают автомобили одновременно за полную стоимость. Доля лизинга в продажах автотранспорта составляет около 10%, и она стабильно растет от года к году. По сути, идет перемещение спроса от кредитных продуктов к лизингу – объем сделок в сегменте увеличивается, несмотря на общее падение продаж автомобилей. На мой взгляд, этот процесс ограничен, и в долгосрочной перспективе он остановится. Так, в Европе доля лизинга в продажах автотранспорта зафиксировалась на отметке около 50%.

- Какой вы видите дальнейшую динамику объема проблемных активов по рынку? Что будет способствовать улучшению/ухудшению качества лизингового портфеля?

- Объем проблемных активов в настоящее время возвращается к среднестатистическим значениям. Проблемные активы накапливались в течение 2020 года, одни компании смогли удержаться на плаву, другие закрылись. Для отдельных игроков на рынке это может иметь отсроченный эффект.

На качество лизингового портфеля прежде всего окажет влияние развитие ситуации с пандемией коронавируса, а также темпы восстановления мировой экономики. В случае продления различного рода ограничений снизится как внутренняя, так и международная торговля, упадет потребление. Сейчас мы работаем в состоянии очень большой неопределенности, связанной с пандемией. Планы, конечно, необходимо строить, но они во многом зависят от эпидемиологической обстановки, эффективности вакцинации.

- Какие у вас ожидания по восстановлению платежной дисциплины лизингополучателей?

- По большому счету платежная дисциплина вернулась к прежнему уровню. Клиенты, которые выполняли свои обязательства раньше, придерживаются сроков выплат и сейчас. При этом в случае новых ограничений/локдаунов платежная дисциплина неизбежно снизится.

- Как, на ваш взгляд, будет развиваться сегмент лизинга автобусов и троллейбусов в 2021 году?

- Мы считаем, что лизинг автобусов и троллейбусов будет развиваться достаточно активно в ближайшие 2–3 года. Это связано с переходом части регионов на брутто-контракты, что позволяет перевозчикам получать деньги из бюджета, а также проведением транспортных реформ в связи с изношенностью парков техники. Меры господдержки также стимулируют процесс модернизации пассажирской техники, в частности, нацпроект «БКАД», который реализует ГТЛК.

- Как вы оцениваете потенциал лизинга телекоммуникационного оборудования в России на горизонте 2021–2022 годов? Какие факторы ограничивают развитие данного сегмента лизингового рынка в России?

- Потенциал лизинга телекоммуникационного оборудования огромный. При этом есть ряд ограничивающих факторов. Например, при реализации программы по лизингу цифровых активов с государственным софинансированием ГТЛК может поставлять только отечественное оборудование, включенное в реестр российских производителей, а это очень ограниченная номенклатура. При этом стоимость российского телекоммуникационного оборудования зачастую выше зарубежных аналогов.

- Какие сегменты, по вашему мнению, будут драйверами рынка в 2021 году, а какие, наоборот, окажутся в отрицательной зоне?

- В целом, мы считаем, что все сегменты рынка лизинга должны быть в положительной зоне в 2021 году. Несколько больше других вырастет лизинг автомобилей за счет сокращения доли прямых продаж.

- Какие главные вызовы и риски вы видите в 2021 году? Какие тренды 2020 года, по вашему мнению, продолжат усиливаться в 2021-м?

- Преодоление последствий пандемии коронавируса остается главным вызовом и риском в 2021 году. В сегменте железнодорожной техники есть тренд на увеличение спроса на специализированный подвижной состав (платформы, крытые вагоны) с понижением роли полувагонов. Возможен повышенный спрос на лизинг судов, которые будут задействованы для освоения шельфовых месторождений и Арктики. Сохраняется высокая потребность в обновлении судов внутреннего водного транспорта. Но в целом каких-то новых значимых тенденций на рынке мы не видим. Скорее, можно говорить о продолжении тех трендов, которые начались в 2020 году.

Вячеслав Юрьевич Спиоров,
генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг»



- Какие продуктовые ниши и каких клиентов компания «СберЛизинг» рассматривает для себя как наиболее перспективные в 2021–2022 годах? Почему?

- «СберЛизинг» планирует активно развивать операционный лизинг и различные виды подписок в автосегменте. Также в 2021 году мы предполагаем восстановление рынка лизинга воздушных судов, а авиакомпании смогут вернуться к реализации своих долгосрочных программ обновления парков. В рамках программ модернизации транспортной инфраструктуры также будет развиваться общественный транспорт. Наверное, в первую очередь я бы выделил эти три основных направления деятельности.

- Какие сервисы компания планирует активно развивать в целях сохранения/увеличения доходности в 2021–2022 годах?

- Мы активно занимаемся автоматизацией и оптимизацией процессов, и за счет этого снижаем себестоимость и повышаем эффективность бизнеса компании. «СберЛизинг» продолжает следовать стратегии диджитализации. Помимо удобства для клиентов, это еще и повышение эффективности внутренних процессов в компании, которое дает экономию затрат.

- Видит ли «СберЛизинг» потенциал развития лизинговых услуг в рамках «Сбера»? Рассматривается ли возможность предлагать клиентам данной экосистемы лизинг/подписку электронной и бытовой техники? Почему да/нет?

- «СберЛизинг» развивается как составная часть экосистемы, и мы видим целый набор успешных синергий внутри группы. Одним из таких примеров является наше партнерство с «СитиМобил». В 2021 году планируем развивать совместные сервисы и с другими компаниями экосистемы. Что касается лизинга для физических лиц, то нам этот рынок интересен, и в первую очередь мы рассматриваем услуги по подписке на автотранспорт.

- Что на текущий момент, по вашему мнению, мешает еще более активному развитию лизинга в сегменте МСБ? Почему?

- Несмотря на то что последствия весеннего локдауна оказались не столь драматичными, как многими прогнозировалось, год был очень тяжелым для экономики в целом и МСБ в частности. Понятно, что с его последствиями мы будем сталкиваться и в 2021 году, поэтому один из важных очевидных факторов – это общее ухудшение экономической ситуации в связи с пандемией. При этом развитие рынка лизинга МСБ могло бы поддержать увеличение лимитов государственной поддержки.

- Как, на ваш взгляд, будет развиваться автолизинг в 2021 году? Что во многом будет определять динамику данного сегмента?

- С нашей точки зрения, сегмент продолжит активно развиваться, мы предполагаем рост на 8–10% по году. На автолизинг тоже влияет государственная поддержка по линии Минпромторга, поэтому важным аспектом будут ее объемы.

- Как вы считаете, сложились ли в России условия для развития подписки на автомобили для ФЛ? Что на текущий момент, по вашему мнению, может препят-

ствовать более активному развитию данной услуги в нашей стране?

- Мы считаем, что благоприятные условия для бурного развития рынка подписки уже сложились. Мы видим в этом направлении большие перспективы, считаем, что оно будет активно развиваться в ближайшие несколько лет.

- Какие сегменты могут стать драйверами рынка в 2021 году, а какие, наоборот, окажутся в отрицательной зоне?

- Автотранспорт, в т. ч. городской пассажирский. У авиализинга есть большой потенциал в связи с приближением сроков реализации отложенных программ обновления парков.

- Какие главные вызовы и риски вы видите в 2021 году? Какие тренды 2020 года, по вашему мнению, продолжат усиливаться в 2021-м?

- Основным фактором будет являться скорость восстановления экономики после 2020 года – она во многом повлияет на объемы бизнеса компаний и качество их портфелей. При медленном восстановлении возможен сценарий ухудшения качества портфелей лизинговых компаний. Ключевым вызовом 2021 года – сохранение эффективности при очень острой ценовой конкуренции на рынке.

- Каковы, по мнению компании «СберЛизинг», перспективы развития оперлизинга оборудования/машин в 2021–2022 годах? Для клиентов из каких отраслей, по вашему мнению, будет наиболее интересен оперлизинг?

- Мы видим основную перспективу развития операционного лизинга в авто-, железнодорожном транспорте и авиации, то есть в тех секторах, где оперлизинг уже довольно активно задействован.

В сегменте оборудования всплеска заинтересованности не ожидаем. Основная причина в том, что оборудование – это очень индивидуальный предмет лизинга, с большим количеством кастомизаций под клиента. Соответственно, он менее ликвиден, есть сложности с реализацией на вторичном рынке, что для оперлизинга критично.

Дмитрий Евгеньевич Ивантер,
генеральный директор АО «ВТБ Лизинг»



- Как вы оцениваете 2020 год с точки зрения развития российского рынка лизинга? Какие факторы влияния на его динамику выделяете как основные?

- Прошедший год был достаточно сложным для всей российской экономики. Для лизинговой отрасли это было связано в первую очередь с тем, какое влияние от пандемии при ведении своей деятельности испытывали наши клиенты. Снизилась доходность лизингового бизнеса – в целом на рынке процентные ставки шли вниз плюс острая конкуренция за качественных клиентов в растущих секторах, как автолизинг.

В итоге повысилась рискованность ведения лизингового бизнеса. По данным, которые собирали Объединенная лизинговая ассоциация и Лизинговый союз в прошлом году, в самом динамичном сегменте рынка – автолизинге – было реструктурировано порядка 14% договоров. В нашем портфеле этот показатель составил около 10% контрактов, что объясняется довольно консервативным подходом к его формированию и изначально меньшим количеством рискованных клиентов. Большинству наших клиентов, которые оказались в сложном финансовом положении, реструктуризация позволила избежать дефолта по лизинговым обязательствам, однако на сегодняшний день доля проблемных договоров у этих компаний существенно выше основного портфеля. Ожидая такую ситуацию, мы своевременно создали буфер в виде резерва на покрытие убытков в размере 500 млн рублей, который постепенно используем. По нашей статистике, каждый пятый клиент, которому была предоставлена отсрочка в период ограничений апреля – июня 2020 года, испытывал разного рода сложности с возвращением в платежную дисциплину после ее окончания. После завершения периода предоставленной отсрочки дефолтность вырывается, и к настоящему времени она увеличилась в 2,4 раза по сравнению с данными IV квартала 2020 года. Но мы ожидаем нормализации ситуации по реструктуризированным договорам – начиная с II квартала этого года тенденции по ним уже будут сопоставимы с основным портфелем.

Все это происходило на фоне снижения курса рубля примерно на 20% за год. Из-за этого цены на автомобили на первичном рынке растут и, соответственно, дорожают машины, которые продаются на вторичном рынке. И с точки зрения управления имущественным риском и портфелем – это хорошо. Но с точки зрения клиентов, удорожание предметов лизинга означает увеличение суммы необходимых инвестиций, и это не укладывается в их первоначальные планы. А кроме того, сократилось и количество потенциальных клиентов, поскольку рынок субъектов МСП за 2020 год уменьшился на 3,9%. Для потенциального спроса на автолизинг в 2021 году это одновременно и негативный, и позитивный фактор. Среди клиентов, которые планировали лизинг имущества с высокой долей импорта в себестоимости, многие сокращают или сдвигают свои планы. Но при этом компании, которые хотели купить, например, транспорт за наличные, пересмотрят планы в сторону лизинга.

Большое влияние на наш рынок в 2020 году оказала отрицательная динамика сегмента транспортных перевозок. Например, пассажирские перевозки общественным транс-

портом в России снизились почти на 30%. А в Москве тот же показатель за год составил 37%. Соответственно, у клиентов, которые занимаются этим бизнесом, снизилась устойчивость: у них было много запросов на реструктуризацию портфеля, которые получил весь рынок.

Все эти цифры показывают, что апокалиптического сценария, которого участники рынка ожидали весной, не случилось. Показатели риска находятся в пределах границ, которые позволяют им управлять. Мы увидели, что в нашей компании создание резервов согласно первоначальному бизнес-плану, который был сформирован до ковида, плюс дополнительный буфер в размере 500 млн рублей полностью закрывают эти проблемы, которые на фоне общего масштаба бизнеса драматически не сказались ни на нашей прибыльности, ни на устойчивости. Эта оценка дает возможность говорить о том, большинство лизинговых компаний смогут справиться с вызовами 2020 года и их последствиями.

- Какие сегодня у лизингового бизнеса есть зоны развития? Куда движется рынок?

- В 2020 году у нас появилось большое количество новых клиентов из секторов, которые раньше мало или вообще не использовали инструмент лизинга. В первую очередь это электронная коммерция – компании из этого сегмента являются активными пользователями транспорта. В портфеле компании «ВТБ Лизинг» клиенты, которые осуществляют доставку, были и до пандемии, но в прошедшем году их количество выросло примерно в 2 раза. К этой категории относится весь бизнес, который связан с обслуживанием электронной коммерции, а также общественного питания и доставки еды. Эти сервисы серьезно увеличили свое присутствие на рынке.

Очень большое развитие получил лизинг ИТ- и телеком-оборудования. Например, в АО «ВТБ Лизинг» новый бизнес в этом сегменте вырос в 2,3 раза за год. Многие компании осознали, что необходимо инвестировать в ИТ-инфраструктуру, и активно используют для этого преимущественно инструменты лизинга. В частности, идет цифровизация российской энергетики, на сети ставится новое оборудование с целью снижения магистральных потерь и их мониторинга. Мы в 2020 году заключили несколько таких достаточно крупных сделок с сетевыми компаниями. И этот процесс также благоприятно сказывается на расширении сферы применения лизинга.

В условиях пандемии усиливается значение фармацевтики и медицины, и в 2020 году в этих важных для экономики страны отраслях мы подписали несколько сделок с ключевыми частными компаниями в рамках проектов по строительству медицинских центров и заводов с современным цифровым оборудованием.

В нашей отрасли активно внедряются новые технологии. Сегодня уже порядка 40% клиентов компании взаимодействуют с нами в онлайн. Например, по реструктурированным договорам лизинга 30% допсоглашений мы заключили в цифровом формате. Поскольку возник электронный ПТС, мы полностью интегрировали нашу CRM с этой внешней системой, и в результате процесс регистрации транспортных средств ускорился почти в 10 раз. С 2020 года мы первыми на нашем рынке перешли на онлайн-взаимодействие с ФНС, внедрив систему налогового мониторинга. Практически все лизинговые компании сейчас активно расширяют инструменты «Личного кабинета», в котором клиенты могут получать всю информацию о своем лизинговом портфеле в электронном виде, включая официальные документы, которые можно использовать в документообороте. И, конечно, рынок занимается развитием различных мобильных приложений.

В части новых продуктов мы видим большой потенциал в сервисе подписки, сейчас

в России действуют уже 10 таких активных предложений. Также отмечаем развитие операционного лизинга, в частности, в силу особенностей российского законодательства. Мы думаем, что отечественный рынок лизинга для физических лиц пойдет именно по пути операционной аренды. В этом случае не возникает вопроса увеличения стоимости лизинга на сумму НДС, который до сих пор выступает камнем преткновения на пути финансового лизинга для граждан. Наша компания продолжает развивать продукт по управлению автопарком. В России уже довольно много машин в парке компаний находятся в операционной аренде. Конечно, степень проникновения операционного лизинга на уровне 2,5% (то есть в 10 раз меньше, чем в Европе, – 25%) дает основания полагать, что у этого рынка существует потенциал.

- Как вы видите перспективы краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной аренды и подписки на автомобили?

- Этот рынок возникает буквально на наших глазах, и рост будет впечатляющим – десятки процентов. Конечно, в абсолютном выражении по отношению к рынку это будут совсем небольшие цифры – поначалу менее 1%. Идет, по сути, тестирование нового продукта. Должно возникнуть понимание, какие его потребительские качества аудитория воспринимает позитивно. Те игроки рынка, которые сейчас вышли с сервисами подписки, очень много занимаются продвижением, в т. ч. снимая и психологические барьеры. Российский потребитель пока не очень понимает, почему, заплатив на год пользования машиной примерно треть от ее стоимости, в конце срока подписки он просто возвращает ее. Здесь надо с цифрами в руках демонстрировать, что бы произошло, если бы он купил этот автомобиль, надо показывать альтернативные сценарии. Я думаю, процесс займет какое-то время, как это происходит для каждого нового продукта – его адаптация к потребителю, разработка новых технологий предоставления и поиск своей ниши клиентов.

- Есть ли у вас статистика по возрастным группам пользования этим продуктом?

- Статистика набирается на каком-то промежутке времени, но кое-что про портрет потребителя сервиса подписки можно сказать уже сейчас. Прежде всего, услуга в большей степени предоставляется на дорогие автомобили, поэтому это клиенты, которые относятся к высшему сегменту среднего класса. Это те люди, которые хотят ездить всегда на новом хорошем автомобиле и при этом хотели бы освободиться от забот, связанных с обслуживанием и рисками, присущими этому новому автомобилю.

Мы считаем, что в сегменте недорогих автомобилей, если брать область экономики шеринга, основной спрос будет все-таки на сервис такси, который уже сейчас в России имеет оборот более 700 млрд рублей в год. Также есть гораздо более узкая и нишевая услуга – каршеринг, рынок которого составляет порядка 20 млрд рублей в год. И как раз здесь потребитель более молодой. Это, как правило, те, у кого нет средств на приобретение машины, но при этом они хотят ездить за рулем. Либо это те, у кого поездки достаточно короткие и непродолжительные. Например, каршеринг берут, чтобы ездить на работу и из офиса домой.

- Как вы думаете, российский менталитет уже готов к тому, чтобы перейти от экономики владения к экономике пользования, в первую очередь если речь идет об автомобилях, или это еще скорее экзотика?

- Я думаю, что люди умеют считать деньги, просто такого понятия как «стоимость владения автомобилем» раньше никто не обсуждал. И возможности такой не было. Если ты хотел иметь возможность ездить за рулем нового автомобиля, тебе приходилось его покупать. Шеринговая экономика, развиваясь, находит возможности снизить стоимость владе-

ния машиной и повысить эффективность ее использования. Сейчас все больше людей осознают это, и психологических барьеров больше, чем на европейском рынке мы не видим. В части подписки как формы операционной аренды у сервиса в России будущее есть. Наш потребитель к этому придет.

- А как вы оцениваете роль господдержки в развитии российского рынка лизинга?

- Здесь существуют две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, крайне позитивным фактором стало то, что государство оперативно с учетом сложившейся ситуации увеличило лимиты по программам льготного лизинга колесного транспорта и спецтехники на 14% по сравнению с 2019 годом. Вообще, поскольку автолизинг – это наиболее динамично развивающийся сегмент нашего бизнеса, здесь важна в целом поддержка автомобильной отрасли, которая со стороны государства выросла почти в 2 раза.

С другой стороны, тенденция, связанная с Постановлением Правительства РФ № 867 в рамках программы модернизации пассажирского транспорта, участников рынка не радует. Если раньше субсидия на лизинг автобусов была доступна для всех, то теперь доступ к ней имеет только ГТЛК. В этой связи практически половина государственных тендеров проходит с единственным участником, и почти везде цена контракта является заградительной за счет субсидии в размере 60% от стоимости транспорта. Мы посмотрели на результаты этих торгов и увидели, что доходность по ним достигает 15% годовых, в то время как в среднем на рынке в 2020-м такие контракты заключались с доходностью 9% и ниже для лизинговых компаний. Мы активно обсуждаем этот вопрос с Министерством транспорта, чтобы добиться равного доступа к субсидии для всех участников рынка. Мы считаем, что это положительно скажется на уровне лизинговой ставки для конечных лизингополучателей, которая должна формироваться в какой-то конкурентной среде, а не через монопольное ценообразование. И сейчас похожая программа, где эксклюзивную поддержку государства имеет ГТЛК, вводится для внедрения цифровых технологий, разрабатывает ее Минцифры. Мы считаем, что при оказании государственной поддержки через инструменты лизинга у участников рынка должен быть равный доступ к ней, это очень важно. Например, в автолизинге, где работает программа Минпромторга и где есть этот равный доступ, в некоторые месяцы порядка 40–50% сделок всех участников рынка заключается с ее использованием.

- Долгое время обсуждается регулирование лизинговой отрасли. Как вы думаете, необходимо ли оно в том виде, который предлагается во втором чтении законопроекта?

- В долгосрочной перспективе повышение прозрачности рынка, его регулируемость, отсутствие возможности злоупотреблений дадут большой положительный эффект для рынка. Можно только приветствовать, что в результате возникнет единообразная для всех субъектов отчетность и корректная аналитика. Крайне важно, чтобы законопроект учитывал арендную природу лизинга и не переводил его в чисто финансовую услугу, потому что мы оперируем не деньгами, а имуществом. Для устойчивости рынка большое значение имеет уверенность, что интересы клиента никоим образом не пострадают в случае, если его лизингодатель по каким-либо причинам будет исключен из реестра лизинговых компаний. У нас пока нет понимания, как будет работать этот механизм.

- Вы говорили о том, что малым и средним лизинговым компаниям необходимо искать новые решения для финансирования. В чем здесь заключается проблема?

- В 2020 году лизинговые компании, которые относятся к малому и среднему предпринимательству, испытывали много проблем с финансированием и рефинансированием. Сре-

ди основных вопросов – тот факт, что банки практически не предоставляют для них финансирование больше, чем на 3 года, в то время как лизинговые контракты (если не брать автолизинг) имеют гораздо большую длительность (5–7 лет).

Самый большой запрос от малых и средних компаний идет на то, чтобы их воспринимали именно как бизнес, а не как возможность через лизинговую компанию получить какой-то рекорс на лизингополучателя. Этот сегмент игроков рынка работает с малым и даже микробизнесом, и в данном случае ни о каком кредитном регрессе на клиентов речь идти не может.

Мы считаем, что лизинговой отрасли необходимо проявить инициативу и сформировать совместно с банковским сообществом методологические рекомендации, каким образом оценивать качество лизингодателей и какие вообще подходы использовать к структурированию финансирования малых и средних лизинговых компаний. Здесь все в наших руках. Мы должны сами выйти на банковскую отрасль с предложениями о том, как в новой реальности банки с учетом всех рисков и интересов сторон могут финансировать малые и средние лизинговые компании.

Виталий Анатольевич Милованов,
генеральный директор ООО «Райффайзен-Лизинг»



- Какие продуктовые ниши и каких клиентов компания «Райффайзен-Лизинг» рассматривает для себя как наиболее перспективные в 2021–2022 годах? Почему?

- Основным направлением бизнеса ООО «Райффайзен-Лизинг» остается финансовый лизинг для всех клиентских сегментов. Наибольшего роста мы ожидаем в сфере лизинга колесной техники и телекоммуникационного оборудования. В первом случае – это ликвидные активы, во втором – стабильный спрос со стороны крупных игроков.

- Какие сервисы «Райффайзен-Лизинг» планирует активно развивать в целях сохранения/увеличения доходности в 2021–2022 годах?

- В малом и микробизнесе мы планируем существенно нарастить долю в сегменте лизинга колесной техники и ликвидных активов, развивать цифровые каналы привлечения и настроить процесс онлайн-одобрения заявок. В среднем и крупном бизнесе автоматизация процессов и уменьшение сроков одобрения сделок тоже стоит на первом месте. При этом мы остаемся универсальной лизинговой компанией, имеющей прямой доступ к ресурсам группы «Райффайзен», что позволяет нам работать с любыми клиентскими сегментами и видами активов, включая лизинг недвижимости и коммуникаций, а также совершать импортные сделки.

- Что на текущий момент, по вашему мнению, мешает еще более активному развитию лизинга в сегменте МСБ? Почему?

- Доля малого бизнеса в общем портфеле компании «Райффайзен-Лизинг» активно растет за счет лизинга автомобилей и колесной техники. В то же время малый бизнес существенно пострадал от пандемии, и его дальнейшая динамика будет зависеть от количества дефолтов в 2021 году и темпов восстановления.

- Как, на ваш взгляд, будет развиваться автолизинг в 2021 году?

- Несмотря на все трудности в экономике, мы считаем, что автолизинг продолжит расти. Отмечу при этом, что в первой половине 2021 года с учетом невысокой доступности автомобилей и роста предложения от лизинговых компаний конкуренция происходит в основном за счет стоимости лизинга, а поддержка от производителей и дилеров незначительна. Во второй половине 2021 года, когда производственные и логистические цепочки восстановятся, рынок может ожидать затоваривания складов наряду с частично удовлетворенным спросом. Это в свою очередь приведет к вынужденным дополнительным мерам стимулирования со стороны всех участников: автопроизводителей, дилеров, лизинговых компаний.

- Планирует ли «Райффайзен-Лизинг» активно развивать оперлизинг оборудования/машин в 2021–2022 годах? Если да, то для клиентов из каких отраслей, по вашему мнению, будет наиболее интересен оперлизинг?

- Данное направление бизнеса не является ключевым в нашей стратегии на 2021 год. При

этом мы готовы реализовывать такие сделки в корпоративном блоке по запросам от действующих клиентов в партнерстве с рядом наших вендорных контрагентов.

- На какой вид телекоммуникационного оборудования вы отмечаете спрос со стороны клиентов в 2020–2021 годах? С какими особенностями сталкивается «Райффайзен-Лизинг» при запросе клиента на подобное оборудование?

- Сейчас стабильно высоким спросом пользуются системы хранения данных и серверное оборудование. Повышение спроса на оборудование подобного вида вызвано массовым переводом сотрудников на удаленную работу, а также необходимостью хранить большие объемы данных.

- Какие главные вызовы и риски вы видите в 2021 году? Какие тренды 2020 года, по вашему мнению, продолжат усиливаться в 2021-м?

- Основные тренды года будут связаны с дальнейшей цифровизацией бизнеса лизинговых компаний, включая онлайн-одобрение простых сделок. Будут расширяться цифровые каналы продаж, расти доля электронного документооборота, дистанционного осмотра предметов лизинга. Некоторые компании, по моему мнению, наладят прямое сотрудничество с автопроизводителями (минуя дилеров), начнут тестировать операционный лизинг автомобилей для физических лиц (подписку). В лизинговой отрасли будет усиливаться конкуренция, что приведет к дальнейшему снижению маржинальности бизнеса.

Алексей Александрович Гуров,
генеральный директор компании «Форвард Лизинг»



- Какие продуктовые ниши, направления и клиентов «Форвард Лизинг» рассматривает как наиболее перспективные в 2021–2022 годах?

- Мы уже находимся в самом, на наш взгляд, интересном и массовом сегменте – мобильные телефоны. Мы будем продолжать фокусироваться на этом направлении. Наша цель – стать лучшим способом получить смартфон и регулярно обновлять его. Мы будем развивать прежде всего все сервисы вокруг смартфона: сдачу старого в трейд-ин при первой покупке в лизинг для снижения платежа, продажу комплектов смартфон + тариф на связь, смартфон + часы и т.д. У нас нет цели превратиться в маркетплейс всего и вся по подписке. Однако мы все же планируем добавить в ли-

нейку еще несколько товаров с понятным потребительским циклом и сильной эмоцией от их использования и обновления.

- Какие сервисы «Форвард Лизинг» планирует активно развивать в целях сохранения/увеличения доходности в 2021–2022 годах?

- В конце 2020 года мы запустили уникальный продукт Forward at Work. Мы верим, что это единственный способ для компаний обеспечить сотрудников отличными устройствами для работы и не разориться. Сотрудники могут получить, скажем, ноутбук на 3 года с 35%-ной остаточной стоимостью. Если сотрудник через 3 года еще работает в компании, то остаточную стоимость закроет работодатель, и устройство перейдет в собственность сотрудника. В 2021 году это направление для нас будет в фокусе развития.

- Каким вы видите рынок подписки в России через 5 лет? Что на текущий момент, по вашему мнению, мешает более активно развиваться подписке в России?

- Мы верим, что в сегменте смартфонов через 5 лет каждый пятый смартфон будет приобретаться по подписке. В устройствах с более длительным потребительским циклом основное препятствие в России – высокий уровень процентных ставок. Это не позволяет пока делать продукты без удорожания для потребителей на сроки дольше 3–4 лет.

- Что происходит с б/у предметом лизинга после окончания договора подписки? С какими сложностями приходится сталкиваться компании «Форвард Лизинг» в сегменте подписки?

- Напомню, что возврат или апгрейд предмета лизинга – это опция. Поэтому не все устройства, передаваемые нами в лизинг, обязательно возвращаются к нам в конце срока договора. Многие клиенты предпочитают продолжать вносить платеж и выкупать устройство полностью. Возвращенные устройства передаются нашим трейд-ин-партнерам, которые профессионально занимаются реализацией подержанной электроники.

- Охарактеризуйте клиента – типowego потребителя услуг подписки? Как менялись поведение и запросы клиентов в 2020 году?

- Наш клиент в среднем более молодой и при этом более состоятельный, чем средний клиент банка по рассрочке. Сервис новый, в нем необходимо разобраться, мы продаем

в основном только новейшие флагманы, поэтому сейчас многие наши клиенты – это так называемы early adopters, trendsetters. У них есть средства для покупки за наличные, они негативно относятся к кредитам, при этом осознанно выбирают лизинг (подписку) как интересную новую модель получения нового смартфона. И каждый третий обновляет смартфон через год. А каждый четвертый уже имеет в «Форварде» более одного активного договора на устройство. Чаще всего это второй смартфон (для близкого человека) или ноутбук.

- Как в компании «Форвард Лизинг» происходит процедура изъятия предмета лизинга (в частности, смартфона, бытовой техники) в случае длительной просрочки клиентом лизинговых платежей?

- Мы всегда стараемся делать привычные вещи по-другому и прежде всего рассчитываем на технологии. Так и в работе с просрочкой: благодаря интеграции с Samsung наша система автоматически блокирует смартфон, если клиент находится в длительной просрочке. И также автоматически разблокирует устройство, когда долг погашен. Если клиент соблюдает дисциплину, никакого дискомфорта у него (нее) не возникает.

- В чем отличие подписки на предмет лизинга от процедуры взятия его в рассрочку и какая выгода для потребителя, в т. ч. экономическая?

- У клиента «Фоварда» всегда есть выбор, как поступить с самим устройством. В рассрочке выбора нет: вам дали деньги на покупку чего-то, и деньги надо вернуть в полном размере плюс проценты. В «Форварде» же у каждого устройства есть остаточная стоимость. Клиенту не нужно ее выплачивать при возврате устройства или обмене на новое. Таким образом, с нами клиент выплатит только то, сколько устройство потеряло в цене в результате его эксплуатации. У нас более легкий процесс онбординга, полностью цифровой и безбумажный. Оформление занимает 1 минуту. В банковском продукте существует ряд регуляторных ограничений, которые не позволяют сделать процесс таким же простым для 100% клиентов.

Приложение 3. Рэнкинг ЛК по итогам 2020 года

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
1	2	Государственная транспортная лизинговая компания	7720261827		176 881	61 973	255 350	1 285 804	1 097 946	1	95 159	3
2	1	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	7707009586		137 870	204	213 178	816 742	775 149	2	154 049	2
3	3	«ВТБ Лизинг»	7709378229	ruAA-	120 072		189 754	602 305	580 141	3	162 384	1
4	7	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	7728294503		99 984		146 014	292 062	241 832	4	76 287	4
5	5	«ЛК «Европлан»	9705101614		91 918		н. д.	134 938	108 440	7	н. д.	-
6	6	«Альфа-Лизинг» (ГК)	7728169439		71 653		105 526	167 979	156 995	5	44 022	7
7	8	«Балтийский лизинг» (ГК)	7812022787	ruA+	65 190	65	90 426	80 568	65 204	11	60 700	5
8	10	«Сименс Финанс»	2536247123		58 368		73 504	115 879	70 222	8	н. д.	-
9	9	«РЕСО-Лизинг»	7709431786	ruA+	56 279		85 654	87 755	72 570	9	51 904	6
10	-	«ПСБ Лизинг»	7722581759		36 333		40 735	53 115	н. д.	13	1 784	48
11	16	«Росагролизинг»	7704221591	ruA	33 341	622	46 029	83 198	56 553	10	12 775	20
12	15	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	1650130591		27 813		40 099	66 080	43 434	12	13 780	19
13	11	«ЮниКредит Лизинг»	7710446378	ruAAA	22 095		30 049	51 507	47 233	14	24 033	9
14	17	«Открытый Лизинг»	7705906164		19 022		28 898	46 063	28 927	16	7 487	27
15	23	«Интерлизинг»	7802131219	ruBBB	17 339		24 864	22 829	19 956	23	16 076	13
16	20	«Райффайзен-Лизинг»	7702278747		16 917		22 173	33 927	27 033	17	14 354	18
17	24	Универсальная лизинговая компания	2721084628		16 230		23 351	24 627	20 082	20	15 157	16
18	25	«РЕГИОН Лизинг»	7730650445		15 087		25 531	49 277	39 529	15	14 556	17
19	21	«СТОУН-XXI» (ГК)	7710329843		14 359		21 530	22 972	20 861	22	16 283	12
20	22	«Эксперт-Лизинг»	7453160365		12 827		18 298	19 510	17 180	28	12 146	21
21	-	«ДЛЛ Лизинг»	7710443169		12 720		18 050	20 500	н. д.	26	15 235	15

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
22	18	«Фольксваген Груп Финанц»	7702349370		11 910		16 923	20 051	21 341	27	16 939	11
23	26	«Ураллизинг» (ГК)	6659086401		11 789		16 857	16 267	14 268	31	11 846	22
24	-	«Джон Дир Файнэншл»	7728772647		11 699		16 372	21 355	н. д.	25	11 623	23
25	12	«Мэйджор Лизинг»	5024093363		11 508	1 353	17 527	29 641	37 140	18	20 426	10
26	29	«Система Лизинг 24»	7713545401		9 808		11 435	9 743	10 441	41	7 366	28
27	19	«Элемент Лизинг»	7706561875		9 787		14 067	13 413	19 539	36	15 415	14
28	36	«Восток-Лизинг»	1644031715		9 759		13 832	11 985	8 240	38	7 013	29
29	37	«Совкомбанк Лизинг»	7709780434		9 713	43	14 187	13 918	9 150	35	5 669	34
30	28	«Дойче Лизинг Восток»	7707282610		8 840		10 734	21 677	18 268	24	н. д.	-
31	33	«УралБизнесЛизинг»	1835061171		8 629		12 676	15 646	13 756	32	8 070	25
32	31	«КОНТРОЛ лизинг»	7805485840	ruBB+	8 156		13 400	23 487	18 617	21	6 304	30
33	39	«Комацу БОТЛ Финанс СНГ»	7704638579		8 047		11 163	10 419	8 040	40	7 725	26
34	32	«Металлоинвестлизинг»	4633013903		7 319		10 225	14 492	14 045	33	8 444	24
35	40	Лизинговая компания «Дельта»	2463057784	ruBBB-	7 295		10 321	10 734	8 546	39	6 088	31
36	38	«ТаймЛизинг»	2536167439	ruBB+	5 192		7 765	9 279	8 216	42	н. д.	-
37	-	«Техтранслизинг»	7743534196		5 182		6 107	8 464	н. д.	43	2 881	40
38	34	«Северная Венеция» (ГК)	7810636598		4 702	3	6 864	16 386	15 627	30	5 856	33
39	44	«КузбассФинансЛизинг»	4221020838		4 602	40	6 699	7 656	5 276	44	3 470	37
40	42	Сибирская лизинговая компания	0814107017		4 565		6 590	12 765	12 564	37	н. д.	-
41	43	«ЧелИндЛизинг» (ГК)	7453101232		3 941		5 448	6 113	6 499	45	4 533	35
42	54	«ИКС-Лизинг»	7810350197		3 745		6 018	5 892	1 826	46	1 490	51
43	50	«ПР-Лизинг» (ГК)	278181110		3 136	7	4 547	4 407	2 354	51	1 803	47

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
44	45	«Альянс-Лизинг»	7825496985		3 013		4 292	4 505	4 592	50	3 537	36
45	47	«РАФТ ЛИЗИНГ»	3805703273		2 716		4 007	4 239	3 003	52	2 544	41
46	41	«ЗЕСТ» (ГК)	7825672870		2 516		3 873	17 011	17 932	29	2 909	39
47	46	«Лизинг-Трейд»	1655096633		2 472		3 893	4 985	4 191	49	2 425	42
48	49	«Абсолют Лизинг»	7729407781		2 383		4 051	5 194	4 003	48	1 239	56
49	55	Объединенная лизинговая компания	5053017783		1 989		3 036	4 156	2 648	53	1 710	49
50	30	«Транслизинг-сервис»	7707534602		1 798	1 798	418	3 094	3 956	57	3 376	38
51	-	«Финансовые системы»	9729292044		1 750		2 897	2 227	н. д.	65	245	100
52	-	«Форвард Лизинг»	7714345275		1 683	1 683	2 265	1 870	н. д.	75	981	60
53	-	«Транспортная ЛК»	7606041801		1 652		2 636	3 864	н. д.	54	н. д.	-
54	57	«Опцион-ТМ»	7727524240		1 637		2 530	3 266	2 823	56	н. д.	-
55	51	«Уралпромлизинг»	7449041132		1 568		2 311	2 620	2 243	60	н. д.	-
56	-	«Бизнес Кар Лизинг»	5029059214		1 531	67	2 306	2 625	н. д.	59	900	62
57	48	«ТСС-Лизинг»	7805433271		1 526		2 306	3 403	3 653	55	2 022	46
58	58	«Интеза Лизинг»	7724139916		1 526		2 035	1 881	1 820	74	1 425	52
59	66	«ЛК «М7»	5948040525		1 449		2 326	2 662	1 701	58	992	59
60	56	«Транслизинг»	7453090333		1 372	2	1 939	1 684	1 421	79	1 329	54
61	-	«ФМФ»	7709944611		1 306		1 930	2 462	н. д.	61	681	72
62	-	«Национальная ЛК» (ГК)	7705303688		1 251		1 904	2 123	н. д.	68	1 359	53
63	67	«Ак Барс Лизинг»	1656025635		1 248		1 810	2 216	3 212	67	2 253	44
64	70	«ТЕХНО Лизинг»	7723609647		1 240		1 848	1 688	980	78	686	71
65	83	«Промагролизинг-Центр»	7717674670		1 178		1 749	2 036	-	70	1 518	50

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
66	35	«МАШПРОМЛИЗИНГ»	7705456910		1 142		1 856	28 530	30 703	19	2 378	43
67	52	«Инвест-лизинг»	7447167877		1 052		1 545	2 223	2 242	66	1 308	55
68	72	«ГЕН ЛИЗИНГ»	9102026283		990		1 427	1 244	909	91	722	69
69	-	«Реалист-лизинг»	7705734099		926		1 784	2 399	н. д.	62	424	84
70	79	Межрегиональная инвестиционная компания	3525149310		907		1 337	1 269	1 075	88	871	64
71	64	«АС Финанс»	6672144910		873		1 352	1 968	1 715	72	1 087	57
72	60	«НГМЛ финанс»	7736652618		850		1 277	2 119	2 374	69	н. д.	-
73	61	Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан	275913140	ruA-	848		917	1 738	1 101	77	443	82
74	65	Региональная лизинговая компания Ярославской области	7606117095	ruA-	836		1 256	1 964	1 051	73	356	91
75	-	«Полуприцеп»	7751152151		829		1 127	963	н.д.	101	н. д.	-
76	63	«Роделен»	7813379412		818		1 296	2 015	1 980	71	911	61
77	71	«СпецИнвестЛизинг»	7730665201	ruB-	820		1 329	2 353	2 155	63	829	67
78	88	«ЛК Сеспель-Финанс»	2130144159		777		1 084	1 025	646	98	423	85
79	82	«ЭкономЛизинг»	6455041925	ruBB+	770		1 151	1 182	854	94	664	74
80	75	«КВАЗАР лизинг»	7723561096		769		1 197	1 164	979	96	770	68
81	77	«Столичный Лизинг»	7701699414	ruBB+	748		1 142	1 257	1 489	89	1 035	58
82	78	«МСБ-Лизинг»	6164218952		733		1 122	1 313	1 178	84	688	70
83	90	«Лизинг-Медицина»	7733149678		730		910	963	719	100	425	83
84	68	«БелФин»	3123180944		722		1 048	1 383	1 307	82	н. д.	-
85	74	«БЭЛТИ-ГРАНД»	7728192413		693		1 068	1 293	1 030	86	560	77
86	80	«СГБ-лизинг»	3525278509		688		1 048	1 324	1 170	83	668	73
87	69	«ЛИКОНС»	7702319584		688		966	1 218	1 771	92	866	65

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
88	96	Региональная лизинговая компания Республики Саха (Якутия)	1435333590	ruBBB+	686		1 449	819	355	103	125	108
89	-	«Технологии Лизинга и Финансы»	7751032721		670		927	1 167	н.д.	95	553	78
90	81	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан	1655099271		657		1 015	1 276	1 157	87	878	63
91	53	«ПЕАК Лизинг»	7707627825		652		767	5 331	4 311	47	2 198	45
92	-	«Лизинговые Решения»	7751016102		614		789	993	н.д.	99	655	75
93	62	«ЛК Азия корпорейшн»	7708271522		587		822	2 281	2 380	64	837	66
94	87	«Солид-Лизинг»	7714582540	ruB	549	124	923	1 300	1 169	85	399	89
95	92	«Титан»	3808235640		543	5	821	798	598	104	479	81
96	101	«Петербургснаб»	7801182235		541		786	665		105	308	97
97	121	«БИЗНЕС АЛЬЯНС»	7708582197		523		804	1 745	5 463	76	н. д.	-
98	89	«ДиректЛизинг»	7709673048		520	15	798	885	712	102	525	79
99	76	«Лизинговое агентство»	6165097757		518		730	1 508	1 398	81	419	87
100	-	«Оптио»	7840417674		491		692	1 246	н.д.	90	620	76
101	91	«Аквилон-Лизинг»	5837026589	ruBB-	487		731	1 026	909	97	421	86
102	73	«Инавоттрак Лизинг»	7842306360		430		646	640	1 012	108	н. д.	
103	103	«Аренза-Про»	7703413614		426		668	507	249	113	303	98
104	86	«НБД-Банк»	5200000222		420		607	480	498	114	81	115
105	94	Независимая лизинговая компания	7728627174		399		573	653	536	106	350	92
106	95	«ЛК Пруссия» (ГК)»	3918501969		390		631	640	586	109	521	80
107	120	«Аспект»	7710502262		379		566	375	17	121	119	110
108	98	«Инвест-Бизнес Лизинг»	1435265734		362		586	413	505	117	416	88
109	85	«Пионер-Лизинг»	2128702350		349	72	619	1 204	1 035	93	397	90
110	99	«Лентранслизинг»	7816387860		324		522	645	463	107	337	95
111	102	«СпецАвтоТехЛизинг»	7726290542		289	8	442	463	447	115	338	94

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование компании	ИНН	Рейтинг кредитоспособности от агентства «Эксперт РА» на 16.03.21	Объем нового бизнеса за 2020г., млн руб.	В т. ч. оперативный лизинг/ аренда, млн руб.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2020 г., млн руб.	Текущий портфель, млн руб.		Место по портфелю на 01.01.21	Объем полученных лизинговых платежей за 2020 г., млн руб.	Место по полученным платежам на 01.01.21
01.01.21	01.01.20							01.01.21	01.01.20			
112	108	Пензенская лизинговая компания	5836679578		269		331	412	296	118	227	101
113	-	«Велкор»	7725156583		254		379	428	н.д.	116	125	109
114	97	«Центр-Лизинг»	4826056935		237		310	533	540	111	335	96
115	104	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)	1831073680		225		345	538	482	110	278	99
116	100	«ЮСТЭК-Лизинг»	4238010193		191		269	409	492	119	345	93
117	113	«Байтек Лизинг»	7604216781		171		240	392	474	120	95	113
118	109	«Проминвест»	4205017771		128		197	240	290	124	191	103
119	-	«Дом Лизинга»	7453146226		111		161	251	н.д.	123	93	114
120	-	«Волгопромлизинг»	6314022158		99		141	516	н.д.	112	н. д.	-
121	112	«Энергоинвест»	7701572190		90		140	142	155	128	112	111
122	111	«Техмедлизинг»	7731457540		90		151	171	167	126	131	106
123	-	ЛК «ЦФМ»	3525107574		81		108	163	н.д.	127	186	104
124	-	Первоуральскбанк	6625000100		79		111	108	н.д.	130	12	117
125	119	ЛК «ЛИАКОН»	7708543279		67		123	265	275	122	126	107
126	27	«БАЛТОНЭКСИМ Лизинг СЗ»	7813505804		67		102	14 099	21 486	34	5 928	32
127	114	«Аксиома-Лизинг»	7736642850		64		98	139	123	129	100	112
128	118	«Анлагелизинг»	7709875340		27		41	64	58	131	39	116
129	105	«НГМЛизинг Проект»	7720397930		21		32	178	363	125	192	102
-	122	АКБ «ЦентроКредит»	7707025725		н.д.		н. д.	1 633	1 844	80	137	105
-	-	«Трансфин-М»	7708797192	ruBBB+	н.д.		н. д.	143 603	н.д.	6	42 398	8

* Компания «ВЭБ-Лизинг» не предоставила данные, однако агентство полагает, что она входила бы в топ-5 участников рынка по объему НБ.

Приложение 4. Рейтинг-лист

Рейтинги кредитоспособности лизинговых компаний на 29.03.2021

Название	Рейтинг	Дата присвоения/ актуализации/ изменения рейтинга	Прогноз
ООО "АКВИЛОН-ЛИЗИНГ"	ruBB-	01.06.2020	Стабильный
АО "РЛК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН"	ruA-	21.09.2020	Стабильный
ООО "БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ"	ruA+	30.11.2020	Стабильный
АО ВТБ ЛИЗИНГ	ruAA-	15.09.2020	Стабильный
ООО "ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ "ДЕЛЬТА"	ruBBB-	16.12.2020	Стабильный
ООО "ИНТЕРЛИЗИНГ"	ruBBB	22.09.2020	Стабильный
ООО "КАРКАДЕ"	ruA+	01.06.2020	Стабильный
ООО "КОНТРОЛ ЛИЗИНГ"	ruBB+	24.03.2021	Стабильный
ООО "НЕФТЕПРОМЛИЗИНГ"	ruA+	14.04.2020	Стабильный
АО "РЛК РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН"	ruA-	16.07.2020	Стабильный
АО "РЛК РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)"	ruBBB+	23.07.2020	Стабильный
АО "РЛК ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ"	ruA-	16.07.2020	Стабильный
ООО "РЕСО-ЛИЗИНГ"	ruA+	04.06.2020	Стабильный
АО "РОСАГРОЛИЗИНГ"	ruA	19.10.2020	Позитивный
ООО "СОЛИД-ЛИЗИНГ"	ruB-	26.03.2021	Развивающийся
ООО "СИЛ"	ruB-	13.04.2020	Стабильный
АО "СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ"	ruBB	15.10.2020	Стабильный
ООО "ТАЙМЛИЗИНГ"	ruBB+	10.03.2021	Стабильный
ПАО "ТРАНСФИН-М"	ruBBB+	27.11.2020	Развивающийся
ООО "ЭКОНОМЛИЗИНГ"	ruBB+	02.09.2020	Стабильный
ООО "ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ"	ruAAA	15.12.2020	Стабильный

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 600 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

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

+7 (495) 225 34 44
www.raexpert.ru

По вопросам получения рейтинга

Роман Ерофеев,
**коммерческий
директор –
член правления**
erofeev@raexpert.ru

По вопросам рейтинговой деятельности

Марина Чекурова,
**первый заместитель
генерального
директора**
chekurova@raexpert.ru

По вопросам международного сотрудничества и новых продуктов

Сергей Назаров,
**заместитель
генерального директора –
член правления**
nazarov@raexpert.ru

По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,
**руководитель
отдела по связям
с общественностью**
mikheev@raexpert.ru

© 2021 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 покупать, держать 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.