

# Операционный лизинг автомобилей в России: с перспективой на будущее

## Методология

Развитие сегмента операционной аренды (далее – оперлизинг) автомобилей в РФ в последние годы, а также задача по предоставлению наиболее полных данных о российском рынке лизинга в ассоциацию Leaseurope при поддержке Объединенной Лизинговой Ассоциации обусловили проведение агентством «Эксперт РА» первого исследования сегмента операционной аренды в автолизинге. В исследовании приняли участие 12 компаний, объем бизнеса которых, по нашей оценке, составляет около 50 % всего оперлизинга автомобилей в России. При расчете объемных показателей сегмента мы сделали корректировки в соответствии с этими предпосылками.

К компаниям, которые, по нашим оценкам, могли бы попасть в топ-10 крупнейших по итогам первой половины 2021 года, но не предоставили своих данных, относятся ARVAL, Leaseplan и ALD, что было учтено при экстраполяции объемов сегмента в оба периода.

В рамках исследования агентство руководствовалось методологией Leaseurope и учитывало различия между финансовым и операционным лизингом, заложенные в их экономической сути и технологиях осуществления. В этой связи для оценки масштабов сегмента операционной аренды основными показателями были выбраны не объем нового бизнеса и лизинговый портфель, а общее количество транспортных средств, переданных за период, и размер парка на дату.

Агентство также не учитывало в расчетах показатели деятельности каршеринговых компаний исходя из соображений, что их бизнес предполагает передачу в краткосрочную операционную аренду автомобилей, которые во многом приобретены в финансовый лизинг у лизингодателей, уже участвующих в исследованиях рынка лизинга, проводимых агентством на постоянной основе по итогам каждого года, полугодия и девяти месяцев. Кроме того, задача предполагала исследование не краткосрочной (средняя продолжительность поездки клиента не более часа), а долгосрочной операционной аренды, при которой минимальный срок использования автомобиля составляет больше одного месяца.

Мы хотим обратить внимание на то, что основные термины, используемые в обзоре, трактуем следующим образом.

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

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

**Александр Сараев,**  
управляющий директор,  
банковские рейтинги  
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. Николаямская, дом 13, строение 2  
+7 (495) 225-34-44  
+7 (495) 225-23-54  
info@raexpert.ru

© 2022 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.

Предоставленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения 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, содержащуюся 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](http://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.

**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).

При этом критерии учета новых сделок следующие – 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.

**Операционный лизинг** – договоры, которые классифицируются как операционная аренда согласно МСФО (IAS) 16. Оперлизинг – это один из видов финансовой аренды, при которой одна сторона – лизинговая компания – приобретает конкретное имущество и передает его в пользование другой стороне – лизингополучателю. При этом получатель лизингового имущества ежемесячно вносит оплату за владение предметом лизинга и обязуется вернуть его собственнику (лизингодателю) по завершении договора.

**Размер парка на конец периода** (Fleet size, number of Vehicles at the end of the period) – количество транспортных средств, составляющих парк на конец рассматриваемого периода (при отсутствии таких данных – в среднем за период). В расчет входят как новые транспортные средства, так и б/у.

**Средняя продолжительность контрактов, в месяцах** – средний срок контрактов в парке, заключенных за указанный период. Рассчитывается как средневзвешенная величина.

Сокращения, используемые в исследовании:

**НБ** – новый бизнес;

**ЛК** – лизинговые компании;

**РС** – passenger cars, пассажирские автомобили;

**LCV** – light commercial vehicles, легковые коммерческие автомобили массой до 3,5 тонны;

**HCV** – heavy commercial vehicles, грузовые автомобили массой свыше 3,5 тонны. Позиция включает в себя автобусы и прицепы.

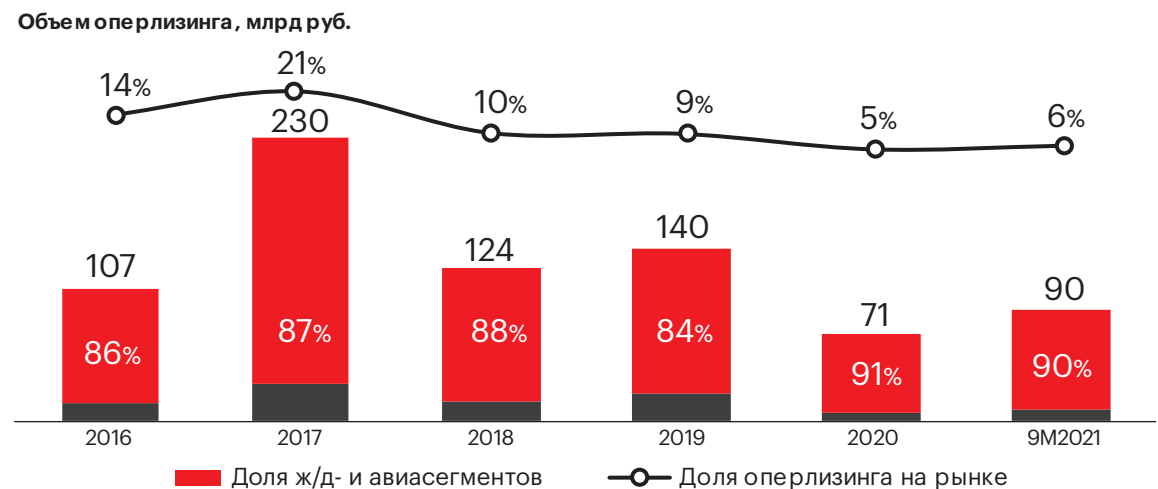
## Резюме

- В последние годы активно набирает обороты сегмент операционной аренды автомобилей, объем нового бизнеса которого по итогам девяти месяцев 2021-го увеличился в пять раз, до 7 млрд рублей.
- Масштабирование маркетплейсов и сервисов доставки позволило парку машин в оперлизинге прибавить 7% за 1-е полугодие 2021 года, до 94 тыс. единиц против роста в 2% за весь 2020-й.
- Основными пользователями операционной аренды легковых автомобилей в настоящий момент являются преимущественно компании из секторов HoReCa и FMCG.
- Из-за появления на рынке продуктов от крупных банковских ЛК доля физлиц в переданных в оперлизинг легковых автомобилях выросла до 20% в 1-м полугодии 2021 года против 2% за 2020-й.
- Рост цен на автомобили привел к смещению спроса в оперлизинге на более бюджетные модели и увеличению среднего срока контракта с 31 до 37 месяцев за 2019–1-е полугодие 2021-го.
- Намечившиеся тренды на рынке лизинга приведут к трансформации лизинговых игр в сервисные компании с широким набором дополнительных услуг.

## Оперлизинг в России

После рекордных значений в 2017 году доля оперлизинга в объеме нового бизнеса на протяжении последних трех лет не превышала 10%. Основной причиной снижения доли оперлизинга на фоне активного роста объемов всего лизингового рынка стало сокращение сделок в ж/д и авиасегменте, на которые в России приходится порядка 90% всего оперлизинга. Операционная аренда техники для клиентов из таких капиталоемких отраслей остается более привлекательной, чем финансовый лизинг, в связи с тем, что она может не требовать значительного аванса, позволяет сократить расходы из-за отсутствия обязательства по выкупу имущества и гибко управлять парком в условиях перемен на рынке, а до вступления в силу IFRS16 не показывать договоры аренды в отчетности.

**График 1.** Сокращение сделок с ж/д и авиатехникой привело к снижению доли операционного лизинга



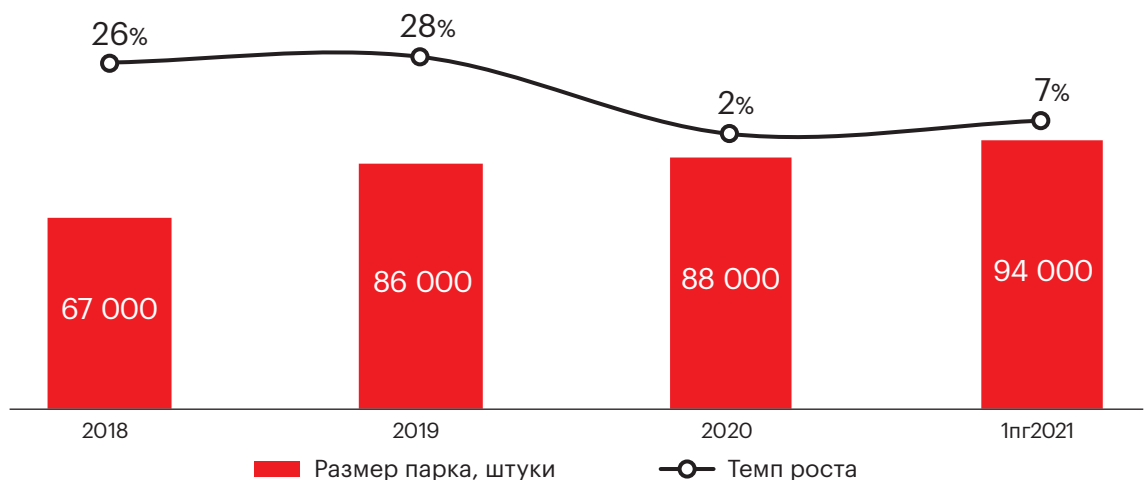
Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования ЛК

При этом в Европе сегмент оперлизинга развит и в розничных сегментах, в частности, в автолизинге, где каждая третья зарегистрированная машина взята в операционный лизинг. В России операционный лизинг автомобилей пока не имеет такого широкого распространения, его доля невелика и составляет не более 2 % автолизинга в целом. «Оперлизингу автомобилей в РФ уже 17 лет. Очевидно, продукт уже зрелый, завоевал твердые позиции на рынке и в большей степени востребован международными/иностранными компаниями, но по-прежнему нишевый – penetration rate в общее количество автопарков не превышает 3 % относительно всего корпоративного легкового и LCV автопарка», – комментирует **Леонид Сысоев**, генеральный директор компании MC Intermark Auto. Однако движение в сторону шеринговой экономики, популяризации такси и каршеринга, а также появление услуг по подписке на автомобиль в последние годы способствуют активному росту и трансформации сегмента. По итогам девяти месяцев 2021-го объем нового бизнеса в операционном лизинге автомобилей составил 7 млрд рублей, показав рост в пять раз к аналогичному периоду прошлого года.

## Мал сегмент, да перспективен

Согласно проведенному исследованию агентства «Эксперт РА» по итогам 2020-го размер автопарка в оперлизинге составил 88 тыс. машин, прибавив всего 2 против 28% годом ранее. Столь скромный прирост во многом обусловлен влиянием пандемии и введенными карантинными ограничениями, что также негативно сказалось на всем автолизинге. При этом уже к концу 1-го полугодия 2021 года спрос на оперлизинг автомобилей стал восстанавливаться, чему в т. ч. благоприятствовало наращивание активности маркетплейсов и онлайн-торговли. Распространение e-commerce повлекло за собой увеличение спроса на автомобили: парк машин составил 94 тыс. единиц на 01.07.21, показав рост в 7% к началу года. «Ключевое влияние – это отражение изменений бизнес-активности клиентов оперлизинга, основная масса которых пересмотрела потребности в наращивании автопарка в связи со снижением мобильности сотрудников, в то же время спрос со стороны логистических компаний значительно повысился, что отражает быстрый рост сервисов доставки товаров», – комментирует **Сергей Дианин**, консультант в области лизинга и мобильности. При этом в европейских странах парки автомобилей, переданных в операционную аренду, значительно больше. Так, в Испании парк автомобилей, находящихся в оперлизинге, составлял более 800 тыс. единиц по итогам 2020 года, в Великобритании – около 400 тыс., Турции – порядка 260 тыс.

**График 2.** Сегмент оперлизинга автомобилей продолжил прибавлять в 1-м полугодии 2021-го, но еще далек от двузначных темпов роста в 2018–2019 годах



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

Лидером рынка по размеру парка на конец 1-го полугодия 2021 года стала компания «Мэйджор Лизинг», при этом по сравнению с концом 2020-го ее парк незначительно сократился (менее чем на 1%). На втором месте – «Авто партнерс», объемы парка которой увеличились на 1,4% за период с 2020-го по 1-е полугодие 2021 года. Третью строчку занимает компания «ВТБ Лизинг» (сокращение автопарка с конца 2020 года составило 3,3 %).

**Таблица 1.** Рэнкинг ЛК по размеру парка

Место	Наименование компании	ИНН компании	Размер парка на 30.06.2021, ед.	Размер парка на 31.12.2020, ед.	Размер парка на 31.12.2019, ед.
1	«Мэйджор Лизинг»	5024093363	21 861	21 904	27 602
2	«Авто Партнерс»	7705746577	4 200	4 140	3 980
3	«ВТБ Лизинг»	7709378229	2 391	2 472	2 775
4	МС Интермарк Авто	7704668333	2 364	2 166	1 825
5	«Билантлия» (AVIS)	7842335628	1 538	1 286	1 369
6	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	7707009586	769	85	-
7	«Полуприцеп»	7751152151	487	374	51
8	«ЭкономЛизинг»	6455041925	152	188	177
9	«Бизнес Кар Лизинг»	5029059214	98	20	26
10	«Балтийский лизинг»	7826705374	89	84	55
11	«Совкомбанк Лизинг»	7709780434	70	67	62
12	«Пионер-Лизинг»	2128702350	3	3	2

Источник: «Эксперт РА»

Количество автомобилей, переданных в оперлизинг за 12 месяцев, показало заметное снижение в 2020-м по сравнению с предыдущим годом (24 против 35 тыс. транспортных средств). Подобное снижение показателя помимо влияния пандемии также вызвано разовыми крупными сделками компании «Мэйджор Лизинг» в 2019 году. Если рассматривать переданные автомобили по их типам, то по итогам 1-го полугодия 2021 года главная доля в 93,5% приходится на легковые автомобили (РС), обычно используемые для коммерческих представителей, каршеринга, программ подписки и сервисов доставки, около 5,6% – на LCV, имеющие в основном популярность у служб доставки и логистики, и менее 1% – на HCV, грузовые машины и полуприцепы, эксплуатируемые в целях дальних и крупногабаритных перевозок.

**График 3.** Общее количество транспортных средств, переданных за год, показало снижение в 2020-м



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

Лидером рынка по количеству переданных автомобилей за 1-е полугодие 2021 года стала компания AVIS, при этом число авто, переданных ею за первые шесть месяцев 2021-го, сопоставимо с объемом машин, переданных за весь 2020-й (714 ед.). На второй строчке – ГК СБЕРБАНК ЛИЗИНГ, активно нарастившая объемы бизнеса именно в 1-м полугодии 2021 года. На третьем месте – компания МС Интермарк Авто.

**Таблица 2.** Рэнкинг ЛК по общему количеству ТС, переданных за период

Место	Наименование компании	ИНН компании	Общее количество ТС, переданных за 1-е полугодие 2021 года, ед.	Общее количество ТС, переданных за 2020 год, ед.	Общее количество ТС, переданных за 2019 год, ед.
1	«Билантлия» (AVIS)	7842335628	721	714	735
2	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	7707009586	583	34	–
3	МС Интермарк Авто	7704668333	494	598	1 191
4	«Полуприцеп»	7751152151	163	367	52
5	«ВТБ Лизинг»	7709378229	92	279	1 017
6	«Бизнес Кар Лизинг»	5029059214	51	35	25
7	«ЭкономЛизинг»	6455041925	21	75	120
8	«Балтийский лизинг»	7826705374	13	42	26
9	«Совкомбанк Лизинг»	7709780434	10	25	24
10	«Пионер-Лизинг»	2128702350	2	1	1

Источник: «Эксперт РА»

## Трансформация сейчас

В начале становления оперлизинга в РФ основными арендаторами автопарков являлись представительства крупных иностранных компаний, имеющих опыт работы с подобным инструментом в развитых странах. С развитием авторынка операционный лизинг стал проникать все глубже в продажи автомобилей, расширяя клиентскую базу. В настоящее время главными пользователями операционной аренды легковых автомобилей являются в основном корпоративные клиенты (более 95% по итогам 2020 года) – это преимущественно компании из секторов HoReCa<sup>1</sup> и FMCG<sup>2</sup>. Также с начала пандемии и развития онлайн-торговли наблюдается рост спроса со стороны компаний, ведущих деятельность в сфере доставки и логистики. Однако за 1-е полугодие 2021-го рынок оперлизинга автомобилей стал трансформироваться в сторону физических лиц, доля которых в первой половине 2021-го составила порядка 20 против 2% в 2019–2020 годах. Подобные изменения обусловлены во многом запуском сервисов по подписке и операционной аренде автомобилей со стороны крупных банковских лизинговых компаний, например, ГК Сбербанк Лизинг, ВТБ Лизинг и Совкомбанк Лизинг.

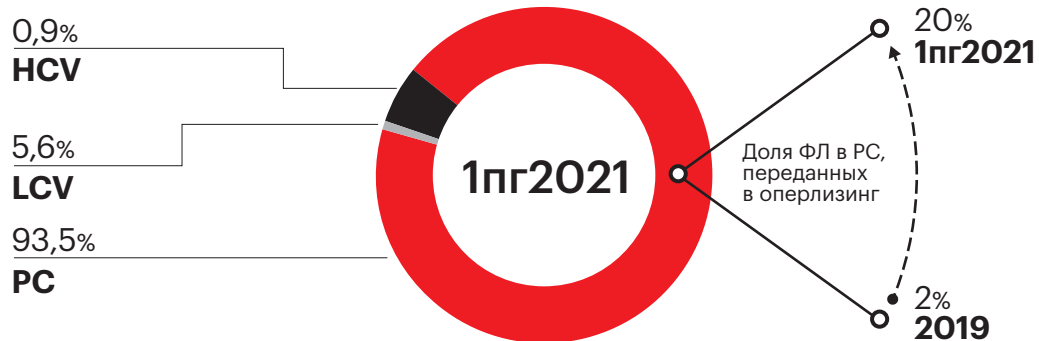
Молодое поколение в крупных городах покупает меньше машин в силу развития новой философии пользования, а не владения – наличие собственного автомобиля все меньше является отражением социального положения владельца. Урбанизация также снижает привлекательность владения автомобилем, в т. ч. из-за финансовых расходов на оплату и временных затрат на поиск парковочных мест. Данные факторы на фоне продолжающегося дефицита и удорожания стоимости автомобиля будут способствовать повышению интереса со стороны физических лиц к оперлизингу, что приведет к еще большему развитию сервисов по подписке и аренде автомобилей.

<sup>1</sup> HoReCa – аббревиатура от слов Hotel, Restaurant, Catering.

<sup>2</sup> FMCG – аббревиатура от Fast Moving Consumer Goods, потребительские товары.

**График 4.** Выход крупных банковских ЛК в сегмент оперлизинга привел к росту доли ФЛ в РС до 20% по итогам 1-го полугодия 2021 года

**Структура переданных в оперлизинг автомобилей по классам**



**PC** – Passenger Cars, пассажирские автомобили

**LCV** – Light Commercial Vehicles, легковые коммерческие автомобили массой до 3,5 тонны

**HCV** – Heavy Commercial Vehicles, грузовые автомобили массой свыше 3,5 тонны. Позиция включает в себя автобусы и прицепы

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

По сведениям респондентов, средняя стоимость переданного в оперлизинг легкового автомобиля с 2019-го по 1-е полугодие 2021 года увеличилась на 33% и составила порядка 1,5 млн рублей (без НДС). Однако, стоит отметить, что средняя стоимость переданного транспортного средства за 2020 год была выше, чем в первой половине 2021-го и составила около 1,7 млн рублей. Подобное явление вызывает вопросы на фоне роста средневзвешенной цены нового легкового автомобиля в 2021 году на 20%, по данным «Автостата», вследствие наблюдающегося дефицита машин. По нашему мнению, столь значимое повышение цен привело к тому, что клиенты в оперлизинге стали делать выбор в пользу более бюджетных вариантов, при этом заключая договоры на более длительные сроки. Так, средняя продолжительность контрактов в оперлизинге легковых автомобилей показала рост: по итогам 1-го полугодия 2021 года средний срок договоров аренды автомобиля составил 37 месяцев против 31 за весь 2019-й. «Что касается традиционной долгосрочной аренды, наиболее популярный вариант запроса – три-четыре года, 150 тыс. километров годовой пробег, полный пакет услуг. Также многие клиенты заинтересованы в более коротких сроках аренды – от двух до 12 месяцев», – добавляет **Екатерина Гребенщикова**, директор направления продаж долгосрочной аренды компании AVIS.

## Что дальше?

Расширению и диверсификации сервисов по оперлизингу автомобилей будут помогать вышедшие на рынок **крупные банковские группы, а также автопроизводители и независимые агрегаторы**, способные составить конкуренцию ведущим игрокам рынка в лице иностранных компаний. Если еще пару лет назад рынок оперлизинга автомобилей был представлен несколькими крупными игроками и относительно небольшим пулом клиентов, интересующихся оперлизингом, то сейчас по мере омоложения экономически активного населения и развития онлайн-торговли создаются условия для увеличения как спроса, так и предложения. Важную роль для развития оперлизинга автомобилей будет также играть денежно-кредитная политика Банка России, которая в период ее смягчения привела к снижению ставок по арендным договорам, тем самым повысив привлекательность данной услуги. Принимая во внимание вышенаписанное, мы постарались выделить

ключевые тренды, которые будут оказывать сильное влияние на формирование и динамику сегмента оперлизинга в России до 2030 года.

Политика городских властей по продвижению системы общественного транспорта, в т. ч. путем повышения издержек на пользование личным автомобилем приведет к **развитию системы Maas** (Mobility as a Service – мобильность как услуга). Данная система позволяет выстроить оптимальный маршрут с использованием различных видов транспорта (например, такси – автобус – метро – каршеринг – электросамокат), при этом поставщиками услуг будут выступать лизинговые компании и их клиенты (каршеринговые компании, таксопарки, агрегаторы). В то же время развитие цифровизации в автолизинге приведет к **формированию модели Saas** (Containers as a Service – контейнеры как сервис), предполагающей предоставление автомобиля с полным спектром услуг и гибкостью в выборе, которой обладает продукт «подписка». Основным продуктом, предлагаемым лизинговыми компаниями, – это аренда автомобиля с полным пакетом, когда в единый платеж уже включены дополнительные услуги по регистрации, шиномонтажу, страхованию, помощи на дороге, техобслуживанию и ремонту. «На мой взгляд, перспективы развития оперлизинга есть, особенно принимая во внимание тот факт, что до сих пор процент автомобилей, купленных в оперлизинг, значительно уступает проценту автомобилей, купленных в собственность. Способствуют развитию те преимущества, которые дает оперлизинг корпоративным клиентам, а также расширение спектра предлагаемых услуг в силу увеличения конкуренции», – комментирует **Екатерина Гребенщикова**.

Усилению тренда на оперлизинг машин для физических лиц будет способствовать **миграция заемщиков из необеспеченного кредитования в лизинг**. Рост стоимости автомобиля, сопровождаемый стагнацией доходов населения, приведет к сокращению потенциальной клиентской базы на фоне ужесточения расчета ПДН (показатель долговой нагрузки) и коэффициентов риска, ко все более частым отказам банков от выдачи потребительских кредитов в силу ужесточения регуляторной политики Банка России. В результате заемщики будут все чаще делать выбор в пользу лизинга, при оформлении которого не так важны размер дохода и кредитная история. Лизинговые компании предлагают более гибкие условия из-за отсутствия жестких регуляторных требований, как в банковском секторе. Так, подписку на автомобиль может получить любое физлицо, способное вносить ежемесячные платежи.

Рост спроса на **оперлизинг автомобилей и fleet management** со стороны корпоративных клиентов будут поддерживать масштабирование курьерских сервисов и развитие маркетплейсов, а также пересмотр предприятиями бюджетов на содержание своих автопарков из-за пандемии. Если ранее компании владели и сами обслуживали свой автопарк, то сейчас данный подход переосмысливается и все больше клиентов рассматривают вместо покупки автомобиля возможность взять его в оперлизинг, не беря на себя риск остаточной стоимости. Вследствие этих факторов компании в дальнейшем будут активнее передавать в управление свои автопарки автолизинговым компаниям с целью сокращения затрат, пользуясь комплексом услуг в рамках fleet management. «Я верю в развитие оперлизинга в РФ, рост парка оперлизинга на 8–12% в год совершенно возможен уже в ближайшем будущем, при этом источники роста – локальные компании и крупные корпорации и сегмент среднего и малого бизнеса, которые только сейчас начинают понимать всю выгоду и удобство данного продукта», – добавляет **Сергей Дианин**.

Подобные тренды на рынке операционной аренды приведут к постепенной трансформации лизинговых компаний в сторону сервисных, предлагающих клиентам широкий перечень услуг помимо лизинга. Если сейчас доля доходов от дополнительных сервисов



у лизинговых компаний в России в среднем невелика и составляет около 3% в структуре доходов, при этом у европейских компаний доля доходов от дополнительных сервисов крупных автолизинговых компаний может составлять около 20% общих доходов. Однако по мере дальнейшего развития предлагаемых лизингодателями дополнительных услуг, что уже наблюдается сейчас, доля непроцентных доходов будет расти.

## 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 улсуг

Агентством поддерживается более 800 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](http://www.raexpert.ru)



Следите  
за нашими новостями  
в Telegram  
[@expert\\_ra](https://t.me/expert_ra)

### По вопросам получения рейтинга

Роман Ерофеев,  
**коммерческий директор –  
член правления**  
[erofeev@raexpert.ru](mailto:erofeev@raexpert.ru)

### По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,  
**руководитель отдела  
по связям с общественностью**  
[mikheev@raexpert.ru](mailto:mikheev@raexpert.ru)

© 2022 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, содержащиеся 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](http://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.