**Рынок лизинга по итогам 2022 года: на пониженной передаче**

[PDF](https://raexpert.ru/uploaded_struct_files/1000050538.pdf)

**Содержание**

* [Резюме](https://raexpert.ru/researches/leasing/2022#resume)
* [С умеренным оптимизмом](https://raexpert.ru/researches/leasing/2022#part1)
* [Приложение 1. Объем и динамика рынка](https://raexpert.ru/researches/leasing/2022#att1)
* [Приложение 2. Интервью](https://raexpert.ru/researches/leasing/2022#att2)



[Перфильев Анатолий](https://raexpert.ru/database/person/perfilev_anatoliy),  
младший директор, рейтинги кредитных институтов



[Зоя Советкина](https://raexpert.ru/database/person/sovetkina_zoya),  
директор, рейтинги кредитных институтов



[Руслан Коршунов](https://raexpert.ru/database/person/korshunov_ruslan_andreevich/),  
управляющий директор, рейтинги кредитных институтов

**Резюме**

* **Объем нового бизнеса за прошлый год снизился на 13%, а розничные сегменты показали отрицательную динамику впервые с 2018-го.**
* **Лизинговые компании при банках нарастили свою долю в новом бизнесе с 52 до 62%, что также привело к повышению концентрации рынка на топ-10 до исторического максимума в 75%.**
* **Согласно базовому прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2023 году рост объема нового бизнеса составит 10%, при этом около половины компаний из топ-40 рассчитывают на более чем 25% роста.**

Под влиянием геополитического кризиса объем нового бизнеса в 2022 году сократился на 13% относительно 2021-го. Текущая ситуация, обострившая проблему дефицита предметов лизинга, оказала более негативное влияние на рынок, чем пандемия в 2020 году, когда объем нового бизнеса снизился всего на 5%. При этом сжатие корпоративных сегментов в прошлом году составило 31%, в то время как розничные сократились только на 8%. Объем нового бизнеса корпоративных сегментов опустился до минимального за последние шесть лет уровня, что обусловлено существенным влиянием санкций на отрасль воздушных и водных перевозок. Так, объем нового бизнеса в авиализинге сократился на 61%, а в сегменте морских и речных судов – на 46%. Лизинг железнодорожного транспорта, остающегося основным средством экспортирования природных ресурсов, показал снижение объема нового бизнеса лишь на 1%.

В розничных сегментах основное снижение нового бизнеса показал лизинг легковых автомобилей (-27%). Вместе с этим поставки грузовых автомобилей из Китая поддержали сегмент лизинга грузовиков, объем которого вырос на 11%. В целом, несмотря на снижение объема автолизинга на 7%, его доля в новом бизнесе с 2019 года показывает стабильный рост и по итогам 2022-го увеличилась с 47 до 49%. Положительная динамика объема нового бизнеса сохраняется в сегменте строительной техники, рост которого по итогам прошлого года составил 5%. Сегмент оборудования для нефте- и газодобычи, которое сильно зависит от поставок импортной техники в части добычи нефти из трудноизвлекаемых запасов, сократился на 63%. Строительство, стимулируемое мерами господдержки, сохраняет устойчивые темпы развития (прирост объемов строительства в 2022 году составил 5,2%, по данным Росстата) и обуславливает необходимость в новой технике, в т. ч. поставляемой из азиатских стран.



[Максим Калинкин](https://raexpert.ru/database/person/kalinkin_maksim_urievich),  
генеральный директор ГК Газпромбанк Лизинг:

«На примере компании «Автодор-Лизинг» видим повышенный спрос подрядных организаций в сфере дорожного строительства именно к продукции азиатских производителей. Да, есть определенные шероховатости, но это этап становления и пересмотр привычных, ранее действующих условий».

млрд руб.График 1. Корпоративные сегменты показали минимальный объемнового бизнеса с 2016 годаОбъем нового бизнеса31145857857236450935443163773292810461771162634%34%47%47%7%7%17%17%-36%-36%40%40%-31%-31%38%38%48%48%-18%-18%78%78%13%13%69%69%-8%-8%Корпоративные сегментыРозничные сегментыТемп роста корпоративных сегментовТемп роста розничных сегментов2016201720182019202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний2016● Розничные сегменты: 431 млрд руб.

Объем лизингового портфеля по итогам 2022 года вырос на 5%, что сравнимо с динамикой 2020-го, и составил 6,75 трлн рублей. Снижение темпа роста портфеля относительно 2021 года обусловлено падением объемов нового бизнеса, досрочным расторжением ряда крупных сделок, а также переформатированием договоров лизинга самолетов и водных судов в другие виды финансирования, что привело к сокращению сегмента авиатранспорта в структуре портфеля с 14 до 7%, а водных судов – с 10 до 7%. Грузовой транспорт и строительная техника, показавшие основной рост нового бизнеса в 2022 году, увеличили свои доли в совокупном лизинговом портфеле с 13 до 18% и с 7 до 9% соответственно.

Лидирующую позицию по объему нового бизнеса за 2022 год заняла ГК Газпромбанк Лизинг, показав максимальный по рынку прирост к 2021-му (+83%) и нарастив портфель на 87%. ГК Альфа-Лизинг с учетом приобретенной компании «Эксперт-Лизинг» (16-е место на 01.10.2022) поднялась с 6-й на 2-ю строчку, показав рост нового бизнеса на 54%. Лидер 2021 года, ГК Сбербанк Лизинг, объем нового бизнеса которого сократился на 29%, занял 3-е место. В 2022 году отрицательную динамику бизнеса показала значительная часть рынка – около 73% участников, среди которых преобладают небольшие и средние компании. Подобная ситуация привела к росту концентрации бизнеса на крупных лизингодателях: доля топ-10 компаний в объеме нового бизнеса за 2022 год увеличилась с 63 до 75%. Указанная тенденция также обусловлена преобладанием среди крупнейших лизингодателей компаний, принадлежащих банкам, которые единственные нарастили объемы бизнеса (в среднем +8%). На фоне общего сжатия лизингового рынка доля банковских «дочек» в новом бизнесе выросла с 52 до 62%. На концентрацию рынка также сильное влияние оказал уход из России иностранного бизнеса, который стал активно продавать свои лизинговые компании. Так, инвестиционная группа «Инсайт» в конце 2022 года приобрела компанию «Сименс Финанс», а другие иностранные лизинговые компании в настоящее время также находятся в стадии продажи. Таким образом, с учетом имеющихся тенденций агентство не исключает в среднесрочной перспективе новых сделок по покупке иностранных компаний.



[Максим Гончарук](https://raexpert.ru/database/person/goncharuk_maksim_vladimirovich/),  
генеральный директор ООО «ДельтаЛизинг» (входит в инвестиционную группу «Инсайт») :

«Группа «Инсайт» сохранила целостность команды и операционной модели, компания продолжает развитие бизнеса с фокусом на индустриальный сегмент, где и мы, и «Инсайт» однозначно намерены вернуться в лидеры».

Согласно проведенному анкетированию, количество заключенных лизинговых сделок за прошлый год сократилось на 20%, составив порядка 340 тыс., и тем самым впервые с 2015-го показало отрицательную динамику. При этом второй год подряд отмечается рост средней суммы сделки, что помимо инфляционной составляющей обусловлено подорожанием предметов лизинга вследствие усиления дефицита техники на фоне геополитического кризиса. Число лизингополучателей у компаний, входящих в топ-20 рынка, показало прирост в среднем на 10%, в то время как небольшие лизингодатели преимущественно отмечали сокращение своей клиентской базы (в среднем на 6%). Подобная ситуация наблюдается в кредитовании банками малого и среднего бизнеса. У МСБ отмечается миграция заемщиков в более крупные банки, на топ-30 которых на 01.01.2023 пришлось порядка 90% портфеля кредитов малому и среднему бизнесу против 86% годом ранее.

График 2. Количество заключенных сделок сократилось впервые с2015 года6.76.78.28.28.58.59.19.18.78.76.16.17.47.49.29.2124124141141191191230230297297330330425425340340Средняя сумма сделки, млн руб.Количество заключенных сделок, тыс. шт.20152016201720182019202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний2022● Количество заключенных сделок, тыс. шт.: 340

**С умеренным оптимизмом**

Агентство в базовом сценарии на 2023 год прогнозирует умеренный рост нового бизнеса в пределах 10%. Драйвером лизингового бизнеса останутся розничные сегменты, востребованные малым и средним бизнесом, который в условиях трансформации рынка будет стимулироваться переориентацией логистических цепочек на дружеские страны, осваиванием ниш ушедших из России иностранных компаний, а также инфляционным фактором. Так, доля малого и среднего бизнеса в структуре нового бизнеса стабильно растет с 2018 года и по итогам 2022-го достигла максимального исторического уровня в 71%. Основными сегментами здесь являются лизинг легковых автомобилей, грузового транспорта и строительной техники. В настоящее время рынок легковых автомобилей продолжает показывать слабую динамику. Повлиять на продажи могут поставки машин в рамках параллельного импорта, которому способствуют законодательные инициативы правительства. Рынок грузового транспорта и строительной техники характеризуется более высокой деловой активностью, поддерживаемой его вовлеченностью в экономические процессы. Строительный сектор будет стимулироваться продлением льготных программ и реализацией инфраструктурных проектов, китайская техника продолжит экспансию на российский рынок. Объем международных перевозок может увеличиться за счет их переориентации на восточное направление и роста товарооборота со странами Азии. Корпоративные сегменты останутся под давлением геополитических санкций, при этом положительную динамику и значимые объемы нового бизнеса из них может сохранить лизинг ж/д техники за счет реализации государственной инвестпрограммы объемом более триллиона рублей и ряда правительственных инициатив по стимулированию экспорта.



[Вячеслав Спиров](https://raexpert.ru/database/person/spirov_vyacheslav_yurevich/),  
генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг»:

«Одним из факторов, влияющих на развитие рынка, станут национальные проекты. На наш взгляд, продолжит рост инфраструктурное строительство, что со своей стороны поддержит сегмент лизинга спецтехники».

График 3. Большинство крупных компаний ожидают роста своегобизнеса более чем на 25%Ожидаемые темпы роста нового бизнеса в 2023 году:44%32%29%17%27%24%28%36%14%11%5%33%<5%5-15%15-25%>25%Крупные компании (топ-40)Средние компании (40-80-е места)Небольшие компании (ниже 80-го)Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в рамках исследования провело анкетирование более 100 лизинговых компаний с тем, чтобы определить ожидания рынка по темпам роста нового бизнеса в 2023 году и основные пути достижения поставленных целей. Агентство выделило кластеры лизингодателей в зависимости от их размеров: крупные (топ-40 рэнкинга по объему нового бизнеса), средние (40–80-е места) и небольшие (ниже 80-й строчки). Наиболее оптимистично на 2023 год настроены крупные компании, 44% которых ожидают роста свыше 25% и еще 17% закладывают динамику 15–25%. Средние компании ожидают умеренной динамики: 36% респондентов указали темп роста 5–15%, порядка 27% опрошенных – 15–25%. Небольшие компании, нацеленные на удержание клиентской базы за счет повышения их лояльности, настроены более пессимистично: 33% респондентов закладывают рост бизнеса в пределах 5%, еще 14% ожидают динамики 5–15%. Основными путями достижения поставленных целей респонденты указывают развитие продуктовой линейки и расширение географии присутствия. Кроме того, крупные компании планируют активно участвовать в субсидируемых программах и выстраивать партнерские взаимоотношения с поставщиками предметов лизинга. Лизингодатели среднего размера планируют уделить внимание перестройке и оптимизации бизнес-процессов, а также повышению уровня их автоматизации.



[Антон Василенко](https://raexpert.ru/database/person/vasilenko_anton/),  
генеральный директор ООО «Совкомбанк Лизинг»:

«В части продвижения дополнительной линейки, как нам кажется, следует совместно с партнерами и страховыми компаниями развивать продукты, которые сменят гарантии на транспортные средства после ухода брендов».

**Рэнкинги крупнейших лизингодателей как в целом по рынку, так и по отдельным отраслевым и территориальным сегментам доступны по**[**ССЫЛКЕ**](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022)

**Приложение 1. Объем и динамика рынка**

**Таблица 1. Топ-20 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2022 года**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Место по новому бизнесу** | | **Наименование ЛК** | **ИНН** | **Рейтинг кредито способности агентства «Эксперт РА» на 01.03.23** | **Объем нового бизнеса за 2022 г., млн руб.** | **Темпы прироста нового бизнеса за 2022 г., %** | **Сумма новых договоров за 2022 г., млн руб.** | **Объем лизингового портфеля на 01.01.23, млн руб.** |
| **01.01.23** | **01.01.22** |
| 1 | 2 | [Газпромбанк Лизинг (ГК)\*](https://raexpert.ru/database/companies/gazprombank-leasing) | 7728294503 |  | 417 050 | 83 | 650 798 | 864 941 |
| 2 | 6 | [Альфа-Лизинг (ГК)\*\*](https://raexpert.ru/database/companies/alfa-lizing) | 7728169439 |  | 185 174 | 54 | 316 628 | 411 708 |
| 3 | 1 | [Сбербанк Лизинг (ГК)](https://raexpert.ru/database/companies/sberbank_leasing) | 7707009586 |  | 178 649 | -29 | 288 244 | 858 713 |
| 4 | 3 | [ВТБ Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/vtb-lizing) | 7709378229 | ruAA- | 174 246 | -11 | 339 353 | 627 080 |
| 5 | 4 | [ЛК «Европлан»](https://raexpert.ru/database/companies/1000012232) | 9705101614 |  | 134 055 | -12 | н/д | 262 305 |
| 6 | 9 | [Балтийский лизинг (ГК)](https://raexpert.ru/database/companies/baltiiskii_lizing) | 7826705374 | ruA+ | 107 190 | 17 | 160 625 | 163 918 |
| 7 | 5 | [Государственная транспортная лизинговая компания](https://raexpert.ru/database/companies/state_transport_leasing) | 7720261827 |  | 90 198 | -29 | 171 552 | 1 129 309 |
| 8 | 8 | [РЕСО-Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/resoleasing) | 7709431786 | ruA+ | 71 273 | -22 | 117 524 | 151 435 |
| 9 | 7 | [ПСБ Лизинг (ГК)](https://raexpert.ru/database/companies/otkritaya_lk) | 7722581759 |  | 68 205 | -35 | 105 035 | 256 553 |
| 10 | 11 | [Росагролизинг](https://raexpert.ru/database/companies/rosagrolizing) | 7704221591 | ruAA- | 67 359 | 69 | 99 779 | 167 331 |
| 11 | 18 | ЛК Эволюция | 9724016636 |  | 32 585 | 34 | 50 571 | 41 114 |
| 12 | 15 | [Интерлизинг](https://raexpert.ru/database/companies/interlizing) | 7802131219 | ruA- | 31 699 | 14 | 49 075 | 52 867 |
| 13 | 19 | [Универсальная лизинговая компания](https://raexpert.ru/database/companies/universalnaya_lizingovaya_kompaniya) | 2721084628 |  | 31 406 | 33 | 52 285 | 58 349 |
| 14 | 17 | [Совкомбанк Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/1000043479) | 7709780434 | ruAA- | 28 976 | 5 | 45 129 | 50 013 |
| 15 | 24 | [Восток-Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/vostok_leasing) | 1644031715 |  | 19 942 | 4 | 29 533 | 29 730 |
| 16 | 30 | [УралБизнесЛизинг](https://raexpert.ru/database/companies/1000008939) | 1835061171 |  | 17 552 | 29 | 28 582 | 34 026 |
| 17 | 16 | [Мэйджор Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/major_leasing) | 5024093363 |  | 16 837 | -39 | 26 097 | 38 976 |
| 18 | 10 | [ДельтаЛизинг](https://raexpert.ru/database/companies/finance_siemens) | 2536247123 |  | 15 389 | -80 | 19 028 | 100 621 |
| 19 | 29 | [РЕГИОН Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/region-lizing) | 7730650445 |  | 14 261 | -10 | 23 868 | 50 248 |
| 20 | 26 | [Элемент Лизинг](https://raexpert.ru/database/companies/universalnyi_lizingovyi_holding) | 7706561875 | ruА | 13 809 | -24 | 19 901 | 17 091 |
| \* Включает показатели компании «Каркаде». \*\* Включает показатели компании «Эксперт-Лизинг». | | | | | | | | |

Источник:«Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 1. Динамика нового бизнеса1310150014102280198020%20%15%15%-6%-6%62%62%-13%-13%Корпоративные сегментыТемп роста корпоративных сегментов20182019202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 2. Динамика лизингового портфеля4300490051706450675025%25%14%14%6%6%25%25%5%5%Объём портфеля, млрд руб.Темп прироста портфеля20182019202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 3. Структура источников финансирования4%5%5%15%14%12%9%6%5%58%64%67%14%11%11%собственные средствабанковские кредитыоблигацииавансы прочие источникипрочие источники202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 4. Структура нового бизнеса по клиентам1%1%3%2%2%39%32%26%14%19%15%43%46%57%Малый бизнесСредний бизнесКрупный бизнесГосучрежденияФизические лица202020212022Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

График 5. Структура нового бизнеса по регионам26%26%14%14%13%13%12%12%7%7%10%10%6%6%4%4%4%4%1%1%3%3%26%26%15%15%14%14%10%10%9%9%9%9%7%7%5%5%3%3%1%1%1%1%20212022МоскваПриволжский ФОЦФО (за искл. Москвы)Сибирский ФОУральский ФОС-ПетербургЮФО (вкл. Севастополь)Дальневосточный ФОСЗФО (за искл. С-Петербурга)Северо-Кавказский ФОза пределами РФ и иные территорииИсточник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

**Таблица 2. Индикаторы развития рынка**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2016 г.** | **2017 г.** | **2018 г.** | **2019 г.** | **2020 г.** | **2021 г.** | **2022 г.** |
| Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей | 742 | 1 095 | 1 310 | 1 500 | 1 410 | 2 280 | 1 980 |
| Темпы прироста (период к периоду), % | 36,1 | 47,5 | 19,6 | 14,5 | -6,0 | 61,7 | -13,2 |
| Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей | 1 150 | 1 620 | 2 100 | 2 550 | 2 040 | 3 370 | 3 209 |
| Темпы прироста (период к периоду), % | 38,6 | 40,9 | 29,6 | 21,4 | -20,0 | 65,2 | -4,8 |
| Концентрация на топ-10 компаний в объеме нового бизнеса, % | 62,2 | 63,5 | 71,2 | 66,0 | 64,9 | 63,2 | 75,4 |
| Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей | 790 | 870 | 1 050 | 910 | 1 060 | 1 595 | 2 029 |
| Темпы прироста (период к периоду), % | 0,1 | 0,1 | 20,7 | -13,0 | 16,5 | 50,5 | 27,2 |
| Объем профинансированных средств, млрд рублей | 740 | 950 | 1 300 | 1 250 | 1 330 | 2 130 | 2 212 |
| Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей | 3 200 | 3 450 | 4 300 | 4 900 | 5 170 | 6 450 | 6 750 |
| Темпы прироста (за период), % | 3,2 | 7,8 | 24,6 | 14,0 | 5,5 | 24,8 | 4,7 |
| ВВП России (в текущих ценах, по данным Росстата), млрд рублей | 86 044 | 92 082 | 103 627 | 109 362 | 106 607 | 131 015 | 127 740 |
| Доля лизинга в ВВП, % | 0,9 | 1,2 | 1,0 | 1,4 | 1,3 | 1,7 | 1,6 |

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

**Таблица 3. Структура рынка по видам имущества**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Виды имущества** | **Доля в новом бизнесе за 2022 г., %** | **Доля в новом бизнесе за 2021 г., %** | **Темпы прироста нового бизнеса, %** | **Доля в лизинговом портфеле на 01.01.23, %** |
| Грузовой автотранспорт | 29,1 | 22,8 | 10,8 | 17,6 |
| Легковые автомобили | 17,1 | 20,2 | -26,5 | 10,1 |
| Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах | 16,0 | 13,3 | 4,5 | 9,3 |
| Железнодорожная техника | 12,3 | 10,7 | -0,8 | 27,3 |
| Сельскохозяйственная техника и скот | 5,2 | 4,0 | 12,2 | 4,0 |
| Авиационный транспорт | 3,2 | 7,2 | -60,9 | 7,0 |
| Автобусы и троллейбусы | 2,6 | 2,6 | -14,8 | 2,4 |
| Суда (морские и речные) | 2,4 | 3,8 | -46,0 | 6,6 |
| Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование | 2,2 | 2,2 | -12,5 | 1,7 |
| Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки | 1,8 | 4,4 | -63,4 | 4,8 |
| Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары | 1,3 | 1,5 | -23,6 | 0,9 |
| Недвижимость (здания и сооружения) | 1,2 | 0,6 | 70,8 | 3,5 |
| Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры | 0,8 | 0,6 | 7,5 | 0,9 |
| Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов | 0,4 | 0,5 | -24,2 | 0,4 |
| Медицинская техника и фармацевтическое оборудование | 0,4 | 0,4 | -19,2 | 0,2 |
| Оборудование для ЖКХ | 0,4 | 0,3 | -8,3 | 0,2 |
| Энергетическое оборудование | 0,3 | 0,5 | -52,8 | 0,4 |
| Деревообрабатывающее оборудование | 0,2 | 1,0 | -84,9 | 0,2 |
| Полиграфическое оборудование | 0,1 | 0,2 | -66,4 | 0,1 |
| Прочее имущество | 3,0 | 3,2 | -12,8 | 2,4 |

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

**Приложение 2. Интервью**

**Максим Калинкин, генеральный директор ГК Газпромбанк Лизинг**

Наши клиенты достойно выдержали все трудности и изменения 2022 года

|  |
| --- |
| Максим Калинкин  [Максим Калинкин](https://raexpert.ru/database/person/kalinkin_maksim_urievich/), генеральный директор ГК Газпромбанк Лизинг |

**- Как бы вы охарактеризовали динамику и результаты деятельности компании по итогам работы в 2022 году? Что можете выделить в качестве основных достижений? Каких планов и целей не удалось достигнуть?**

- По итогам 2022 года Группа Газпромбанк Лизинг побила исторический рекорд. Объем нового бизнеса достиг почти 500 млрд рублей, рост составил 83%. Такого никогда не было ни у нас, ни в целом по рынку (по нашим наблюдениям). Группа заключила почти 65 тыс. новых договоров лизинга, что говорит об актуальности нашего инструмента и доверии к бренду. Лизинговый портфель вырос на 87% к 2021 году и достиг 865 млрд рублей. Медленно, но верно мы подходим к нашему первому триллиону.

В числе основных достижений группы необходимо выделить тот факт, что мы ни на один день не остановили финансирование. Наши клиенты даже в I квартале 2022 года оперативно получали финансирование проектов. Да, были проблемы с логистическими цепочками, приходилось срочно перестраивать внутренние и внешние процессы, но мы справились. Команда лидеров Группы Газпромбанк Лизинг действует проактивно и в интересах бизнеса как клиента, так и своего. Поэтому все наши планы и цели были достигнуты. Какие-то проекты по запуску новых продуктов и сервисов мы просто сместили вправо, так как экономический ландшафт кардинально изменился.

Резюмируя, к своему 20-летнему юбилею, который празднует Газпромбанк Лизинг в этом году, мы подошли с достойными результатами.

**- Каких темпов роста бизнеса компания ожидает в 2023 году? Какие сервисы и услуги планируется развивать в целях увеличения доходности? Какие факторы и условия, по-вашему, будут способствовать развитию этих сервисов и услуг?**

- В 2023 году мы планируем улучшить результаты группы. Продолжим региональную экспансию, также вернемся к разработке тех сервисов и услуг, которые в 2022 году сдвинули вправо. При это будем смотреть на внешние условия. Сейчас рынок быстро меняется и нужно успевать подстраиваться под эти изменения. Удовлетворение потребностей клиентов, быстрое и качественное предоставление услуги – то, что сейчас нужно.

**- Какие перспективы развития вы видите у лизинга недвижимости, в т. ч. для ФЛ? Ожидаете ли вы заключения крупных сделок в лизинге недвижимости в 2023 году? Клиенты из каких сфер являются основными лизингополучателями недвижимости?**

- Перспективы развития сегмента лизинга недвижимости для физлиц без решения вопроса с НДС пока трудно назвать оптимистичными. А вот финансирование программ юрлиц вполне возможно, и мы уже реализуем такие проекты в Западной Сибири. Речь идет о лизинговом финансировании под ключ ЖК или общежитий, которые работодатели в дальнейшем передают своим работникам в социальный наем на срок от трех до десяти лет. В целом по итогам 2022 года объем нового бизнеса в сегменте недвижимости компании увеличился в 29 раз по сравнению с 2021-м и составил 29,5 млрд рублей. Это чуть более 5% в общем объеме нового бизнеса группы.

Мы, конечно, продолжим наращивать свое присутствие в сегменте, так как выявленная потребность превышает предложения на лизинговом рынке. Не так просто работать с недвижимостью на самом деле, а наша команда является экспертом в данной области с отработанной практикой. Поэтому, уверен, мы реализуем в этом году еще несколько крупных проектов.

**- Насколько по опыту вашей компании производителям из дружественных стран удается заместить ушедшие бренды? Устраивает ли лизингополучателей качество продукции и уровень сервисного обслуживания азиатских производителей?**

- В отношении азиатских и прочих дружественных производителей для наших лизингополучателей да и рынка в целом опыт взаимодействия не новый. Сформированные ожидания чаще всего меняются в положительную сторону: учитываются востребованность к росту качества и сервиса, политика свободного и открытого рынка, внутренняя конкуренция между производителями, повышенный интерес к нашему рынку.

На примере компании «Автодор-Лизинг» видим повышенный спрос подрядных организаций в сфере дорожного строительства именно к продукции азиатских производителей. Да, есть определенные шероховатости, но это этап становления и пересмотр привычных, ранее действующих условий. Время расставит все на свои места. Какого-то негатива или отторжения сервиса и продукции мы явно не наблюдаем. Динамика изменений рынка и условий работы в нем заставляет покидать зону комфорта, при этом позволяет находить новые возможности развития.

**- С какими сложностями пришлось столкнуться лизинговым компаниям при работе с новыми поставщиками в 2022 году? Можно ли говорить, что процессы переориентации на новых поставщиков и создания логистических цепочек завершены? Если нет, то что еще предстоит лизинговым компаниям сделать в 2023 году?**

- Конечно, еще рано говорить о полном закрытии потребностей российского бизнеса техникой – легковой, грузовой или специализированной. В отношении импортного оборудования вопрос стоит еще более остро.

Спрос пока превышает предложение, а основные сложности связаны с юрисдикцией страны производителя. Приходится изучать, где-то подстраиваться под новые обстоятельства поставок. Сейчас сложился достаточно уникальный рынок поставщиков, и лизинговая компания вынуждена грамотно балансировать между ценой предмета лизинга и конечной доходностью. Процесс переориентации совершенно точно еще не завершен. Мы постоянно в поиске новых поставщиков, как и наши клиенты. Китайские бренды в 2022 году уже составили порядка 30% нового бизнеса Группы Газпромбанк Лизинг. Как будет дальше, посмотрим.

**- Как вы оцениваете влияние геополитической ситуации на платежеспособность, деловую активность и предпочтения лизингополучателей? Каким видите качество лизингового портфеля группы в целом на конец 2023 года?**

- Наши клиенты достойно выдержали все трудности и изменения 2022 года, в срок выполняли платежные обязательства перед компаниями группы. Глобальной реструктуризации не было, в единичных случаях мы предоставляли лизинговые каникулы предприятиям МСБ на срок от одного до трех месяцев. Также наблюдали искусственную, скажем так, дефолтность клиентов, которую они объявляли из-за скачков в ценообразовании на предметы лизинга. Что касается деловой активности и предпочтений, то, конечно, они сильно изменились в розничном направлении: акцент с легкового сегмента сместился на грузовой, специализированный и строительный виды транспорта. В крупном корпоративном направлении сильных изменений не наблюдалось.

Если не реализуются какие-то новые стрессовые сценарии для бизнеса, принимая текущую ситуацию в качестве некоей константы, наша риск-политика не изменится. Это означает, что качество лизингового портфеля группы останется на прежнем, одном из самых высоких уровней на рынке лизинга.

**- Каких темпов роста лизингового рынка ожидает компания в 2023 году? Что этому будет способствовать и каких основных угроз бизнесу можно ожидать? В каких сегментах можно ожидать положительной, а в каких негативной динамики?**

- В 2023 году мы ожидаем небольшого, но положительного роста объемов рынка лизинга. Начатые в 2022 году процессы по выстраиванию новых логистических цепочек, запуск строительства крупных инфраструктурных проектов, перезагрузка работы с поставщиками и отечественных производств дадут свои плоды, безусловно. Положительная динамика будет наблюдаться практически по всем сегментам, кроме авиационного и судоходного, думаю.

**Максим Гончарук, генеральный директор ООО «ДельтаЛизинг» (входит в инвестиционную группу «Инсайт»)**

|  |
| --- |
| Максим Гончарук  [Максим Гончарук](https://raexpert.ru/database/person/goncharuk_maksim_vladimirovich/), генеральный директор ООО «ДельтаЛизинг» (входит в инвестиционную группу «Инсайт») |

**- Чем стал для вас 2022 год? Как оцениваете влияние геополитической ситуации на развитие бизнеса вашей компании?**

- Никого не удивлю, если скажу, что 2022 год был сложным. Геополитическая ситуация оказала очень интенсивное влияние на трек развития нашей компании, привела сначала к остановке бизнеса на полгода, а далее к смене собственника и ребрендингу. Для нас это не новый опыт, в 2011-м мы уже осуществили переход от американских акционеров к немецким, а сейчас впервые за свою историю находимся полностью в российском правовом поле, российский рынок всегда был прибылен для иностранных партнеров, и других причин для отказа от него, кроме геополитических, не было. Можно сказать, что мы были одной из немногих компаний с иностранным капиталом на рынке, которая преодолела такой путь с минимальными потерями, в первую очередь благодаря опыту и умению команды работать в сложных ситуациях, в т. ч. поддержке нового владельца – инвестиционной группы «Инсайт».

**- Как компания пережила временную остановку бизнеса и удалось ли реанимировать его?**

- В марте 2022 года мы прекратили финансировать новые сделки и осуществляли только поддержку действующих клиентов. Для всей команды это было скорее эмоционально тяжело, чем финансово. Были разработаны дополнительные меры поддержки команде продаж и ключевых функций.

В сентябре 2022 года новым собственником компании стала инвестиционная группа «Инсайт», и практически сразу мы перезапустили бизнес. Сначала ощущалось проседание, но трех месяцев оказалось достаточно, чтобы сориентироваться, и уже в январе 2023-го мы увидели первые результаты выбранной стратегии.

Безусловно, окрыляла нас и мощная поддержка от клиентов, которые нас ждали. Мы получили много теплых слов и историй, когда клиент, несмотря на возможность работать с конкурентом, выбирает нас, в т. ч. потому, что рад нашему возвращению.

Такие случаи вдохновляют нас работать, делать качественный сервис, потому что в нашем бизнесе профессионализм, компетентность и выстраивание эффективных отношений – это краеугольный камень успеха.

**- Что дала смена собственника и бренда? Как собственник влияет на бизнес компании «ДельтаЛизинг», что поменялось – стратегия, сотрудники?**

- Инвестиционная группа «Инсайт» – это партнер, который поддерживает многие наши решения и вместе с нами верит в высокий потенциал команды. Нам удалось сохранить ДНК компании – 90% сотрудников, в т. ч. и управленческую команду в полном составе. Группа «Инсайт» сохранила целостность команды и операционной модели, компания продолжает развитие бизнеса с фокусом на индустриальный сегмент, где и мы, и «Инсайт» однозначно намерены вернуться в лидеры.

**- Опишите стратегию развития вашей компании в среднесрочной перспективе. Какие направления будут приоритетными? Как планируется перестраивать основные бизнес-процессы?**

- Нашим основным фокусом остается сегмент лизинга промышленного оборудования, один из самых сложных на рынке. С учетом всех событий прошлого года мы чувствуем и дополнительную ответственность, так как помогаем бизнесу создавать индустриальный фундамент российской экономики в частном секторе.

Наши клиенты знают, что мы умеем финансировать все, что им нужно, готовы быть гибкими и работать по принципу единого окна, что и обеспечивает нам необходимый уровень диверсификации, но на 65–70% мы будем формировать наш портфель за счет лизинга различного спектра промышленного оборудования, в т. ч. за счет крупных, сложных, многоэтапных сделок, включая востребованный в настоящий момент лизинг прямых импортных контрактов.

Безусловно, мы продолжаем инвестировать в эффективность, а значит, в оптимизацию и цифровизацию бизнес-процессов. Наша цель – создать такой клиентский сервис, где человеческие отношения подкреплены удобным и выгодным для обеих сторон цифровым сотрудничеством.

**- Каких темпов роста бизнеса компания ожидает в 2023 году? Какие сервисы и услуги планируется развивать в целях увеличения доходности? Какие факторы и условия, по-вашему, будут способствовать развитию этих сервисов и услуг?**

- Цель на 2023 год и проста, и сложна одновременно. С одной стороны, с учетом потребности в привлечении внешнего фондирования мы трансформируем многие бизнес-процессы, опять открываем кредитные линии, обновляем свой кредитный рейтинг и строим планы по дальнейшим возможностям привлечения финансирования, с другой стороны, в 2023-м мы нацелены на быстрый и уверенный темп роста нового бизнеса по сравнению с прошлым годом.

В общем тренде развития сервисов мы всегда отталкиваемся от потребности клиента. Если дополнительная услуга может повысить ценность того, что мы предлагаем рынку, и востребована, то она нам интересна, но сервис ради сервиса мы не планируем. Как правило, дополнительные сервисы не всегда прозрачны и действительно нужны, соответственно, если мы не чувствуем, что клиенту это ценно, мы за это не берем деньги.

**- Как вы оцениваете перспективы развития рынка лизинга в индустриальном сегменте? Какими будут основные его драйверы?**

- Сейчас мы наблюдаем реальный сдвиг в сторону развития импортозамещения. Санкционное давление на нашу страну в 2022 году повлекло существенную перестройку логистических цепочек поставок не только оборудования, но сырья для многих наших клиентов, и на данном фоне мы видим рост активности инвестиций бизнеса в локализацию производств, направленных на сырьевую безопасность. Мы отмечаем подобные проекты в производстве полимеров, упаковки, продуктов питания, химии и пр. Стоит отметить, что зачастую проекты высокотехнологичны, и развитие новых, порой уникальных компетенций в области высоких технологий, безусловно, позитивно будет сказываться на росте объемов бизнеса наших клиентов.

**- Насколько по опыту вашей компании производителям из дружественных стран удается заместить ушедшие бренды?**

- Ситуация неоднозначная. В некоторых отраслях замещение пока не удалось, например, в полиграфии в части офсетных печатных машин. А в других – никаких изменений, просто потому что такой потребности не возникало, например, в производстве мебели.

Но многие отрасли показали позитивный результат замещения, и производители из дружественных стран заметно укрепляют свои позиции, завоевывая все большую долю рынка, например, в металлообработке. Российские производители также получили дополнительный толчок для развития. Где-то, безусловно, помогает параллельный импорт.

Также достаточно результативным можно назвать замещение в направлении специальной строительной техники и грузового транспорта, но опять же с оговорками. И, конечно же, всем участникам лизингового рынка ситуация с дефицитом легкового транспорта хорошо известна – здесь рано говорить об успехах.

**- Устраивает ли лизингополучателей качество продукции и уровень сервисного обслуживания азиатских производителей?**

- Оборудование от азиатских производителей всегда пользовалось заметным спросом у наших клиентов, поэтому мнение подкреплено опытом. Кроме того, азиатские производители на рынке РФ представлены преимущественно российскими компаниями-дилерами с собственными сервисной и логистической службами. Они уже обладают значительным опытом и достаточно быстро адаптируются к новому ассортименту в своем направлении, качество продукции постоянно растет. В целом картина более чем позитивная.

**- С какими сложностями пришлось столкнуться лизинговым компаниям при работе с новыми поставщиками в 2022 году?**

- Количество поставщиков не уменьшилось, некоторым пришлось сменить название или ассортимент, но мы работаем с теми же профессиональными командами, которые адаптируются под все новшества, и любой квест, даже на таком сложном участке, как поставка оборудования, легко решается.

**- Можно ли говорить, что процессы переориентации на новых поставщиков и создания логистических цепочек завершены?**

- Из-за постоянно меняющейся ситуации на рынке и в мире говорить о завершении таких процессов нельзя. Изменения происходят постоянно, хоть и не в таком масштабе, как весной – летом 2022 года. В таких условиях всегда следует держать руку на пульсе. Локальные поставщики импортного оборудования и техники сейчас еще более остро осознают, что работать с монобрендами ненадежно, и понимают, как важны диверсификация и поиск новых иностранных партнеров.

**- Если нет, то что еще предстоит лизинговым компаниям сделать в 2023 году?**

- Продолжать быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям, поскольку ситуация далека от предсказуемости. А также искать новые для себя возможности и проявлять разумную бдительность в оценке рисков без ущерба для бизнеса.

**- Как вы оцениваете влияние геополитической ситуации на платежеспособность, деловую активность и предпочтения лизингополучателей? Каким видите качество лизингового портфеля по рынку в целом на конец 2023 года?**

- У большинства финансовых институтов российского рынка в части качества портфеля можно наблюдать негативную динамику. Но у таких, как мы, специфических компаний, имеющих четкий секторальный фокус, ситуация более стабильная – мы в состоянии удерживать портфель на уровне 2021 года. Мы были готовы и к более негативному сценарию, но платежеспособность продолжает отвечать нашим стандартам. Можно отметить несколько тенденций, способствующих этому. Первая – активный курс на импортозамещение во всех сферах, который подстегивает инвестиции. Вторая – замена объектов инвестиций и предметов лизинга от флагманов на производителей тех стран, которые продолжают осуществлять сотрудничество и поставки в РФ. Стоит отметить, что стоимость предметов лизинга из этих стран соответствует стоимости поставщиков-флагманов, которая была год назад.

С одной стороны, давление в будущем на качество портфеля и на желание инвестировать у клиентов есть. С другой стороны, замены и расширение производственного парка необходимы.

**- Каких темпов роста лизингового рынка ожидает компания в 2023 году? Что этому будет способствовать и каких основных угроз для бизнеса можно ожидать? В каких сегментах можно ожидать положительной, а в каких негативной динамики?**

- В 2023 году мы ожидаем продолжения адаптации рынка, а именно: перестроения логистических цепочек и ориентации на новые бренды – снижения процента европейских брендов на рынке и повышения доли азиатских брендов, роста лизинга б/у оборудования и техники. Но вместе с тем закладываем прирост объема релевантного для нас сегмента рынка (за исключением направлений авиа, ж/д, недвижимости) уже в текущем году на уровне 9–11%.

**Вячеслав Спиров, генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг»**

Мы не видим нерешаемых сложных задач

|  |
| --- |
| Вячеслав Спиров  [Вячеслав Спиров](https://raexpert.ru/database/person/spirov_vyacheslav_yurevich/), генеральный директор АО «Сбербанк Лизинг» |

**- Как бы вы охарактеризовали динамику и результаты деятельности компании по итогам работы в 2022 году? Что можете выделить в качестве основных достижений?**

- В нашей деятельности в прошлом году я бы обозначил два основных этапа. Первый – это оценка всех изменений в экономике и адаптация бизнеса под новые реалии. В 1-м полугодии мы трансформировали нашу продуктовую линейку в соответствии с изменившимся предложением предметов лизинга. В первую очередь это касается ухода из РФ ряда поставщиков, связанных как с автотранспортом и спецтехникой, так и с более сложными предметами лизинга, например, высокотехнологичным оборудованием. Второе – нам пришлось настроить продукты под работу в некоторых сегментах рынка, например, с б/у техникой.

Период с лета по декабрь я бы охарактеризовал как восстановительный рост, когда мы и большинство игроков на рынке достаточно активно предлагали свои продукты и наращивали объемы бизнеса по сравнению с 1-м полугодием 2022 года.

В качестве основных достижений хотел бы выделить непрекращающийся рост автоматизации наших процессов, как в части взаимодействия с клиентами, так и в части принятия решения по сделкам. Также отмечу меры поддержки клиентов, столкнувшихся со сложностями в бизнесе из-за изменений в экономической ситуации.

**- Каких темпов роста бизнеса компания ожидает в 2023 году? Какие сервисы и услуги планируется развивать в целях увеличения доходности? Какие факторы и условия, по-вашему, будут способствовать развитию этих сервисов и услуг?**

- В 2023 году мы ожидаем восстановительного роста и в зависимости от динамики рынка лизинга и экономики страны в целом рассчитываем на значительный прирост нашего бизнеса практически при всех предполагаемых сценариях.

Что касается развития дополнительных сервисов и услуг в составе нашего лизингового продукта, то на протяжении нескольких последних лет мы действуем в соответствии с нашей долгосрочной стратегией, которая не претерпела изменений. Она предполагает развитие направления комплиментарных автолизингу дополнительных услуг для повышения комфорта наших клиентов.

**- Насколько по опыту вашей компании производителям из дружественных стран удается заместить ушедшие бренды? Устраивает ли лизингополучателей качество продукции и уровень сервисного обслуживания азиатских производителей?**

- Мы считаем, что в прошлом году процесс замещения азиатскими брендами ушедших из России производителей только начался. Сейчас на рынке появляется ряд новых брендов, как в легковом, так и в грузовом транспорте и спецтехнике, но основной процесс замещения и заполнения ими рыночных ниш будет происходить в 2023 году. Мы отмечаем повышение активности китайских производителей, о чем косвенно позволяет судить рост доли китайского импорта в общем объеме – до 40%. При этом стоит отметить, что ряд китайских производителей были активны и присутствовали на российском рынке и ранее, поэтому многие из них уже создали систему дистрибуции и сервиса, которая позволит наращивать объемы поставок в 2023 году и обеспечит необходимый уровень обслуживания.

Сказанное в большей степени касается автомобилей и спецтехники. Но если говорить о рынке сложного технологического оборудования, то тут не все ниши пока легко заместить, и эту задачу рынку только предстоит решать в 2023 году.

**- Как вы оцениваете влияние геополитической ситуации на платежеспособность, деловую активность и предпочтения лизингополучателей? Каким видите качество лизингового портфеля по рынку в целом на конец 2023 года?**

- Несмотря на то что текущая ситуация оказала влияние на ряд отраслей, рынок лизинга чувствует себя достаточно уверенно. На мой взгляд, это связано с тем, что лизинг сам по себе как продукт является хорошо сбалансированным с точки зрения риска. Основной риск принимается на предмет лизинга. При этом рост спроса на б/у технику лишь помогает лизинговым компаниям с точки зрения обеспеченности портфеля активом. Скорость реализации изъятых проблемных активов также не снизилась. Если говорить о компании «СберЛизинг», то качество нашего портфеля остается на прежнем стабильно высоком уровне.

**- С какими сложностями пришлось столкнуться лизинговым компаниям при работе с новыми поставщиками в 2022 году? Можно ли говорить, что процессы переориентации на новых поставщиков и создания логистических цепочек завершены? Если нет, то что еще предстоит лизинговым компаниям сделать в 2023 году?**

- В целом процесс переориентации на новых поставщиков проходит достаточно мягко, и мы не видим нерешаемых сложных задач. Стоит отметить, что в II–III кварталах в среднем увеличились сроки поставки по некоторым видам предметов лизинга, но при этом мы считаем, что в этом году за счет выстраивания новых логистических цепочек существенных проблем со сроками поставки быть не должно.

**- В каких сегментах можно ожидать положительной, а в каких негативной динамики в 2023 году?**

- Одним из факторов, влияющих на развитие рынка, станут национальные проекты. На наш взгляд, продолжит рост инфраструктурное строительство, что со своей стороны поддержит сегмент лизинга спецтехники. Кроме того, мы ожидаем роста в сегменте пассажирского городского транспорта, также связанном с реализацией национального проекта в этой области.

**Антон Василенко, генеральный директор ООО «Совкомбанк Лизинг»**

|  |
| --- |
| Антон Василенко  [Антон Василенко](https://raexpert.ru/database/person/vasilenko_anton), генеральный директор ООО «Совкомбанк Лизинг» |

**- Как бы вы охарактеризовали динамику и результаты деятельности компании по итогам работы в 2022 году? Что можете выделить в качестве основных достижений? Каких планов и целей не удалось достигнуть?**

- Несмотря на серьезные вызовы, с которыми пришлось столкнуться всей отрасли и, в частности, нашей компании, мы смогли действовать самостоятельно и помогли нашим клиентам планомерно адаптироваться к новым условиям. Компания не изменяла своей стратегии, в основном фокусируясь на автолизинге грузового и коммерческого транспорта, где приостановка бизнеса и уход крупных иностранных брендов (дистрибьюторов, производителей и западных лизинговых компаний) из России, безусловно, создали негативный эффект, но в указанных сегментах произошла переориентация преимущественно на российское, белорусское производство, китайские бренды и на подержанный транспорт, доля которого в данном направлении бизнеса всегда оставалась достаточно ощутима.

В целом наша компания прошла непростой 2022-й достаточно уверенно и по итогам года продемонстрировала достойный финансовый результат, показав рост нового бизнеса и финансового портфеля.

Что же касается целей, которых не удалось достигнуть в 2022 году, здесь, наверное, стоит отметить наши позиции в сельскохозяйственной технике, планы по которой выполнены не были.

**- Каких темпов роста бизнеса компания ожидает в 2023 году? Какие сервисы и услуги планируется развивать в целях увеличения доходности? Какие факторы и условия, по-вашему, будут способствовать развитию этих сервисов и услуг?**

- В 2023-м компания «Совкомбанк Лизинг» планирует и дальше наращивать продажи и финансовый портфель выше рынка, плановые показатели по реализации лизинговых продуктов 2023 года существенно выше тех, что мы ставили перед собой в 2022-м.

В части продвижения дополнительной линейки, как нам кажется, следует совместно с партнерами и страховыми компаниями развивать продукты, которые сменят гарантии на транспортные средства после ухода брендов. Развивать сервисы и услуги, помогающие клиентам отслеживать эксплуатацию и состояние своих транспортных средств. Особое внимание будет уделено сохранности транспортных средств, переданных нашим клиентам.

**- Насколько по опыту вашей компании производителям из дружественных стран удается заместить ушедшие бренды? Устраивает ли лизингополучателей качество продукции и уровень сервисного обслуживания азиатских производителей?**

- Безусловно, полноценного замещения в столь короткий промежуток времени добиться невозможно, необходимо продолжать выстраивать новые логистические цепочки и перепрофилировать существующие дилерские центры, оказывать комплексное обслуживание транспортных средств, накапливать аналитику по остаточной стоимости и техническим нюансам эксплуатации фактически новой для нас техники.

Но стоит отметить, что рынок быстро перестраивается и поставки из дружественных стран стали существенным подспорьем для рынка.

**- Как вы оцениваете влияние геополитической ситуации на платежеспособность, деловую активность и предпочтения лизингополучателей? Каким видите качество лизингового портфеля по рынку в целом на конец 2023 года?**

- В конце I и в II кварталах 2022 года действительно можно было наблюдать небольшие отклонения в части своевременности погашений лизинговых платежей, но по факту данный период отрасль преодолела существенно проще, чем, например, в начале пандемии. В целом рынок смог адаптироваться к изменениям, которые мы наблюдали в 2022 году, и прошел данный период стабильно. Конечно, есть отрасли, которые сложно переживают текущий период, в т. ч. и уход иностранных производителей, например, легковых автомобилей, но замещение постепенно идет, идут консолидации бизнеса, его перепрофилирование, и мы точно понимаем, что подавляющее большинство наших клиентов данный период преодолеет.

**- С какими сложностями пришлось столкнуться лизинговым компаниям при работе с новыми поставщиками в 2022 году? Можно ли говорить, что процессы переориентации на новых поставщиков и создания логистических цепочек завершены? Если нет, то что еще предстоит лизинговым компаниям сделать в 2023 году?**

- В 2023 году остаются проблемы с увеличенными сроками поставок. Как отмечалось выше, полноценного замещения и переориентации пока не произошло, новые логистические цепочки продолжают выстраиваться, но мы ожидаем более активного движения рынка в этом направлении.

Продолжают появляться на рынке и новые бренды из дружественных стран. В целях получения доверия клиентов к новым брендам лизинговым компаниям и дистрибьюторам, представительствам производителей необходимо продолжать выстраивать более тесное сотрудничество и запускать совместные программы поддержки.

**- Каких темпов роста лизингового рынка ожидает компания в 2023 году? Что этому будет способствовать и каких основных угроз бизнесу можно ожидать? В каких сегментах можно ожидать положительной, а в каких негативной динамики?**

- Темп роста в 2023 году прогнозировать достаточно сложно, слишком много факторов и решений будет влиять на данный показатель. Но концептуально проблемы прошлого года перетекут в нынешний – увеличенные сроки поставки, дефицит техники и рост ее стоимости будут основными вызовами 2023-го.

Условия использования и ограничение ответственности

**Рейтинги**

[Рейтинги кредитоспособности лизинговых компаний](https://raexpert.ru/ratings/leasing_rel)

[Рейтинги кредитоспособности факторинговых компаний](https://raexpert.ru/ratings/factor)

**Рэнкинги**

[Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2022 года](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022)14.03.2023

[Рэнкинг ЛК по объему нового бизнеса с МСБ в разрезе оборудования](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022/2)14.03.2023

[Рэнкинг ЛК по объему нового бизнеса в разрезе регионов](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022/4)14.03.2023

[Рэнкинг ЛК по объему портфеля в разрезе оборудования](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022/6)14.03.2023

[Рэнкинг ЛК по объему нового бизнеса в разрезе оборудования](https://raexpert.ru/rankings/leasing/2022/1)14.03.2023

**Аналитика**

[Рынок лизинга по итогам 2022 года: на пониженной передаче](https://raexpert.ru/researches/leasing/2022)[Лизинг и факторинг](https://raexpert.ru/topics/leasing_factoring), 20.03.2023

[Рынок лизинга по итогам девяти месяцев 2022 года: держит удар](https://raexpert.ru/researches/leasing/9m2022)[Лизинг и факторинг](https://raexpert.ru/topics/leasing_factoring), 01.12.2022

[Рынок лизинга: после идеального шторма](https://raexpert.ru/researches/leasing/market_2022)[Лизинг и факторинг](https://raexpert.ru/topics/leasing_factoring), 06.10.2022

[Рынок лизинга в 1-ом полугодии 2022 года: в тисках геополитики](https://raexpert.ru/researches/leasing/1h_2022)[Лизинг и факторинг](https://raexpert.ru/topics/leasing_factoring), 13.09.2022

[Рынок лизинга по итогам 2021 года: новый рубеж](https://raexpert.ru/researches/leasing/2021)[Лизинг и факторинг](https://raexpert.ru/topics/leasing_factoring), 21.03.2022

|  |  |
| --- | --- |
| [**СТУДЕНЧЕСКИЕ и АСПИРАНТСКИЕ РАБОТЫ на ЗАКАЗ**](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |