

Рынок лизинга постепенно выходит из провала, но вместе с ростом меняется и поведение его участников. Лизингодатели стали осторожнее выбирать клиентов и предметы финансирования, а бизнес – тщательнее считать каждое вложение и больше внимания уделять поддержанию работоспособности техники. Поэтому сегодняшние сделки все меньше похожи на прежний лизинговый бум. Какие тенденции отмечают лизингодатели и лизингополучатели?

Андрей Барков,
директор по работе с крупным
корпоративным бизнесом
«Альфа-Лизинг»

– На операторском рынке сегодня нет большой потребности в обновлении парка: сроки выбытия вагонов понятны, но экономика их использования сейчас не оправдывает инвестиции. Главный ограничитель – низкая отдача от актива. Из-за снижения грузовой базы и профицита подвижного состава новый вагон не обеспечивает доходности, достаточной для покрытия затрат на покупку или лизинговую сделку. Новые сделки связаны либо с завершением ранее заключенных контрактов, либо с точечными закупками внутри крупных промышленных групп. Компании без гарантированной грузовой базы откладывают обновление парка до лучших времен.

До конца 2026 года существенного перелома не ожидается. Базовый сценарий – эксплуатация старого парка и работа с текущими сделками. Рынок адаптировался к дорогим деньгам за счет изменения графиков платежей и предоставления отсрочек, но к инвестиционному циклу вернется только тогда, когда экономика перевозок позволит вагону окупаться.

Никита Малов,
стратег, советник
собственников бизнеса

– За первое полугодие 2026 года в лизинг ушло 150,8 тыс. единиц автомобилей, спецтехники и прицепов – на 5,6% больше, чем в прошлом году. Внутри этой цифры выдача новой техники просела на 6,2%, а подержанной выросла на 27,6%. Рынок не стал мягче, он пересел на то, что дешевле.

Я консультирую собственников, которые берут технику в лизинг, и вижу их расчеты. Ключевая ставка с конца июля держится на уровне 14%, и вслед за ней растет стоимость лизинговых сделок, но у моих клиентов это ни разу не было решающим параметром. Решают аванс и срок: аванс вымывает «оборотку» в момент сделки, а срок определяет, доживет ли машина до окупаемости.

Приоритеты при выборе автомобиля заметно сместились. Раньше в первую очередь сравнивали ежемесячный платеж, теперь смотрят на условия обслуживания и на срок поставки запчастей: простой в ожидании детали обходится дороже, чем разница в размере платежа. Второй по важности параметр – возможность выйти из договора досрочно, потому что горизонт планирования у перевозчика сейчас короче срока лизинга.

Индивидуальные условия получают те, кто приходит с расчетом денежного потока, а не с просьбой. Работающий аргумент один: показать сезонность выручки и предложить график платежей под нее. Лизингодатель, который научится это считать, заберет клиента у того, кто продает по прайсу.

Считать в лизинге надо не платеж, а месяц, в котором машина себя окупает.

Дмитрий Говоров,
генеральный директор
«АСТ Плюс»

– Для нас лизинг остается доступным, но дорогим инструментом. За последний год ставки немного снизились вслед за снижением ключевой ставки, и тем не менее финансирование техники сейчас обходится примерно в 25% годовых. Авансы, сроки и требования лизинговых компаний существенно не изменились. Устойчивый бизнес с нормальной финансовой отчетностью по-прежнему может получить лизинг. Сейчас вопрос скорее не в доступности финансирования, а в его стоимости.

Говоря о приоритетах, отмечу, что на первом месте сейчас сама цена техники и экономика конкретной единицы.

Рынок сильно изменился из-за большого количества изъятой лизинговой техники. Появляются интересные лоты с небольшими пробегами и существенным дисконтом относительно новой машины, и мы такие предложения постоянно отслеживаем.

Например, седельные тягачи Sitrak 6x4, которые мы рассматриваем для тяжелых перевозок, сейчас можно

найти на вторичном рынке примерно за 5 млн руб. Новый аналогичный тягач будет стоить около 10 млн руб. в зависимости от комплектации и условий поставки. При такой разнице вторичный рынок объективно становится очень сильной альтернативой покупке новой техники. Дальше смотрим на аванс и ежемесячный платеж и подбираем их таким образом, чтобы техника за счет собственной работы обеспечивала выплаты по лизингу, но при этом часть прибыли, которую приносит техника, оставалась в бизнесе. Если машина работает только ради лизингового платежа, смысла в такой покупке нет.

Дмитрий Иевлев,
генеральный директор
«Авто-ПЭК»

– В среднем мы закладываем 8–10-летний срок службы грузового транспорта, что совпадает с его амортизационным периодом. Фактический срок эксплуатации зависит от модели техники и условий работы. Например, средний ресурс многих европейских и японских грузовиков составляет 11–12 лет, а российских – 8–9 лет. Ключевая проблема – резкий рост стоимости китайской техники. Например, доля утилизационного сбора в цене магистрального тягача грузоподъемностью 20 т уже достигает 2 млн рублей. Индексация платежа продолжится до 2030 года, что приведет к дальнейшему повышению цен на китайские грузовики. Тем не менее перевозчики будут вынуждены покупать иностранную технику из-за нехватки российских магистральных тягачей и высокой вероятности их выхода из строя. В результате бизнес может столкнуться с резким ростом стоимости грузоперевозок и, как следствие, с подорожанием товаров для конечных потребителей. Снизить риск роста издержек помогут повышение качества и повышение конкурентоспособности российских грузовиков.

Подробнее о ситуации в транспортной отрасли в спецпроекте «Лизинг: развитие под давлением рынка»