

Продукты агентства INFOLine были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство INFOLine принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира ESOMAR. В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства INFOLine сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства INFOLine. Компания Lexis-Nexis с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляется с помощью продуктов агентства INFOLine.



Информационное агентство INFOLine имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

## Информационная услуга «Тематические новости»

# Рынок лизинговых услуг РФ

Демонстрационный выпуск  
Периодичность: еженедельно

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ

и многое другое





## Содержание выпуска

<b>Рынок лизинга .....</b>	<b>3</b>
<b>Общие новости рынка лизинга.....</b>	<b>3</b>
Как 2025 год повлиял на рынок лизинга.....	3
Рынок лизинга просел на 45%. Что его ждет в 2026 году. "РБК-Тюмень". 29 декабря 2025 .....	5
Лизинговая доля. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 26 декабря 2025 .....	7
<b>Новости лизинговых компаний .....</b>	<b>10</b>
ГТЛК подводит итоги 2025 года.....	10
В ГТЛК допустили IPO своего железнодорожного бизнеса на горизонте 1-2 лет.....	11
ГК Интерлизинг подводит итоги 2025 года и объявляет о планах на 2026 год.....	12
CARCADE расширила партнёрскую сеть до 67 программ по итогам 2025 года.....	13
"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" укрепил свои позиции на рынке лизинга.....	14
"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" назвал программы лизинга на 2026 год.....	14
"Балтийский лизинг" провел масштабную трансформацию филиальной сети.....	14
"Балтийский лизинг" подтвердил эффективность новой бизнес-модели по итогам 2025 года.....	18
В Европланс действует возможность переуступки долга по договору лизинга через сайт компании.....	22
Акции "Европлана" взлетели на 15% после предложения Альфа-банка по выкупу.....	23
Альфа-банк умножил лизинг. "Коммерсантъ". 26 декабря 2025.....	23
<b>Лизинг оборудования.....</b>	<b>25</b>
ГТЛК в 2025 г. сократила поставки дронов по гражданскому госзаказу почти в 6 раз.....	25
ЮУЛЦ укрепляет сотрудничество с московской транспортной компанией. ....	25
<b>Лизинг спецтехники.....</b>	<b>26</b>
Тягачи КАМАЗ-65955 пополнили автопарк красноярского перевозчика.....	26
"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" предлагает надежные тягачи с пробегом. ....	26
Нижегородская область закупит в лизинг 360 единиц коммунальной и дорожной техники.....	26
<b>Лизинг транспортных средств.....</b>	<b>28</b>
ГТЛК завершила поставки 3,5 тыс. автобусов по нацпроекту и программе Минтрансомторга.....	28
Ростов-на-Дону готовится взять в лизинг 90 автобусов за 2,68 млрд рублей. ....	28
<b>Лизинг морских и речных судов .....</b>	<b>29</b>
Несамоходный земснаряд "Канопус" проекта Ц480М2рД/НФ передан ГТЛК.....	29
<b>Лизинг авиационной техники.....</b>	<b>30</b>
На космодроме "Восточный" запущены первые в истории России спутники по "космическому лизингу" ГТЛК. ....	30
ГТЛК и Ростех передали 4 вертолета по ФНБ-проекту.....	30
"Аэрофлот" в 2026 году задействует еще один самолет по "мокрому" лизингу. ....	31
<b>Лизинг железнодорожного транспорта.....</b>	<b>33</b>
"Трансмашихолдинг" и "Сбербанк лизинг" поставят 5 электропоездов ЭП2ДМ для ЦППК. ....	33
СберЛизинг досрочно завершил поставку трёх пятивагонных составов для Новосибирского метрополитена. ....	33
<b>Агролизинг .....</b>	<b>35</b>
Росагролизинг подвел итоги 2025 года: более 14 тыс. единиц техники для АПК и новых отраслей.....	35
<b>Новости стран ближнего зарубежья.....</b>	<b>36</b>
Лизинг Беларуси переходит под регулирование Национального банка. ....	36



# РЫНОК ЛИЗИНГА

## Общие новости рынка лизинга

### Как 2025 год повлиял на рынок лизинга.

В 2025 году рынок лизинга столкнулся со значительными испытаниями: высокая ключевая ставка, снижение покупательской способности клиентов, рост стоков. Как лизинговые компании адаптировались к непростым условиям, какие вопросы удалось решить, а какие останутся приоритетными и в следующем году маркетинговое агентство НАПИ обсудило с Иваном Коровниковым, директором по развитию бизнеса ГК Альфа-Лизинг.

— В 2024-2025 году большое количество техники досрочно сдавалось лизингополучателями, либо изымалось самими лизинговыми компаниями. В результате скопились значительные стоки. Какова ситуация со стоками сейчас?

— 2025-й год был объективно самым сложным для отрасли, потому что, с одной стороны, сильно сократился спрос. Конкуренция на рынке за этот ограниченный спрос была довольно высокая. С другой стороны, у всех лизинговых компаний вызревали портфели и, в связи с этим, рос собственный сток.

Текущий рыночный сток мы оцениваем в 50 тысяч транспортных средств. Это стоки у лизинговых компаний, которые мы можем посчитать по предложениям в открытых источниках: на сайтах лизинговых компаний и на классифайдах. По факту объем стоков существенно больше, просто лизинговые компании по-разному подходят к изъятию и выводу в продажу техники: кто-то сразу изымает и отдает в продажу, а кто-то придерживает изъятие в силу ограниченного спроса, необходимости обслуживания и хранения, делает клиентам реструктуризации, ищет цессионариев. В результате мы все не видим полной картины проблемы.

Но, в целом, 50 тысяч единиц стока — это значимый вызов для отрасли. Мы также с ним столкнулись. Вызов, прежде всего, заключался в том, что мы с практически с нуля начали развивать компетенцию реализации проблемных активов. Мы инвестировали много ресурсов в цифровой сток, создавали рабочие места, открыли крупные хабы полного цикла в Москве и Санкт-Петербурге и планируем открывать новые точки в следующем году. Совсем недавно мы оцифровали цессию — переуступку лизинга, тоже один из важных инструментов в борьбе со стоками. Мы помогаем найти нового лизингополучателя через публикацию предложений на новой специальной онлайн-витрине или классифайдах, а также оформить переуступку прав документально с гарантией чистоты сделки. Такое решение позволяет клиентам быстрее выйти из действующего лизингового договора, не возвращая технику в сток лизинговой компании и без риска ухудшить свой кредитный рейтинг.

На текущий момент каждый третий автомобиль, который мы передаем в лизинг, приобретается из нашего собственного стока. При этом в следующем году задача по работе со стоками будет не менее приоритетной и значимой для всех лизинговых компаний.

— Существует ли угроза резкого роста стоков в 2026 году?

— Скорее нет. Основной рост пришелся на начало текущего года. Сейчас мы вышли на плато, то есть последние три месяца мы продаем изъятого имущества в 1,5 раза больше, чем изымаем у лизингополучателей. При этом стоки по-прежнему еще большие, трехмесячный отрезок недостаточно улучшил общий результат, при котором ранее девять месяцев изымалось больше, чем продавалось.

— Продолжая говорить о стоках, можно ли утверждать, что лизинг новой грузовой техники, спецтехники, прицепов-полуприцепов не будет расти из-за того, что клиенты предпочитают свежую подержанную технику из стоков?

— Только отчасти. Понятно, что большое количество предложений техники с пробегом так или иначе оказывается на новом бизнесе, но потребитель себя ведет по-разному. Например, в конце июля Росстандарт ввел запрет на выпуск в обращение ряда грузовых брендов. При этом мы увидели, что потребитель переключился не на покупку стока Альфа-Лизинга, а на другие бренды. В августе мы наблюдали рост продаж новой техники марок SHACMAN и КАМАЗ.

Преимущественно изъятую технику, то есть с пробегом, приобретает малый и микробизнес, а новую технику — средний и крупный бизнес в сегментах строительства и промышленности. Можно сказать, что предложение свежей б/у техники в большей мере "заткнет дыры" по каким-то отдельным позициям, например, в санкционных брендах и у микробизнеса, у которого значительно более старый и изношенный парк.

— Переключимся на другие предметы лизинга. Насколько сейчас прибылен лизинг оборудования и недвижимости?

**Альфа Лизинг**



— Мы в своей рознице преимущественно сфокусированы на автотранспортных средствах и спецтехнике. Доля оборудования в нашем портфеле порядка 3%, но мы смотрим на эту нишу и планируем развиваться в данном сегменте. Например, у нас действует продукт по оборудованию в сегменте металлообработки, при котором мы предоставляем клиентам 10% аванс. На наш взгляд, это позволяет клиентам растить свой бизнес, не отвлекая значимую часть оборотных средств, что актуально в условиях ограничений свободной ликвидности.

— **Говоря о программах льготного лизинга, достаточно ли их сейчас для поддержания привлекательности лизинговых предложений или поддержку необходимо расширять?**

— Мы принимаем активное участие в программах господдержки. Все программы, которые оказываются на федеральном и региональном уровне, безусловно, помогают поддержать транспортные средства локального производства и делают лизинг более доступным. У нас наибольшим спросом среди клиентов пользуются две программы. Первая программа — "Колесная техника" от Минпромторга. Стоит отметить, что Минпромторг хорошо прогнозирует объемы, выделяет достаточное количество лимитов для того, чтобы поддерживать и российских автопроизводителей, и потенциальных лизингополучателей. Вторая программа субсидирования от Республики Беларусь. Сама по себе субсидии — это классный инструмент продаж и реальная ценность, которую клиенты видят в лизинговой компании. У нас в этом году субсидии воспользовались чуть более двух тысяч клиентов.

— **Уже в январе будущего года НДС увеличится с 20% до 22%. Видят ли лизинговые компании в этом проблему, и как это повлияет на текущие договоры?**

— Это точно не пройдет незаметно. Я бы выделил несколько аспектов. Первый аспект — это доработка учетных систем и бизнес-процесса компании, привлечение ресурсов на автоматизацию. Во-вторых, НДС окажет влияние на лизингополучателей, накладывая на них повышенную нагрузку. В-третьих, значительное влияние на компании сегмента МСБ окажет снижение порога для обязательной уплаты НДС. У нас есть клиенты, которые находились на упрощенной системе налогообложения. Сейчас изменились лимиты доходов, при которых они должны начать выплачивать НДС. Их увеличение НДС коснется в большей степени, потому что повысит долговую нагрузку и потребует дополнительных ресурсов.

— **Каков прогноз по рынку лизинга на 2026 год?**

— Мы считаем, что рынок лизинга будет расти, темпы составят порядка 10-12%. Наибольшее влияние будут оказывать главные факторы — денежно-кредитная политика и экономика. Если верить прогнозам экономистов, в следующем году произойдет существенное снижение ключевой ставки. Это должно спровоцировать отложенный спрос, который даст определенный импульс для роста рынка. В этом году наши продажи при каждом изменении ключевой ставки росли ежемесячно на 5-7%.

Еще одним потенциальным драйвером для отрасли может стать лизинг для физических лиц. В этом кроется значимый потенциал. Однако для этого нужны послабления в фискальной политике, а шанс того, что НДС по лизингу для физических лиц будет отменен, пока стремится к нулю.

Вызовы остаются отчасти теми же, что и были в текущем году. Первое — это работа со стоками. Второй задачей для себя мы видим цифровизацию процессов внутри компаний, так как это помогает нарастить и сервисную составляющую, и продуктивность. Поэтому мы инвестируем в цифровизацию и в развитие искусственного интеллекта. Третье — это непроцентный доходы от дополнительных сервисов. Вот с этими задачами мы продолжим работать в 2026 году.

И отмечу еще одно, в этом году мы инициировали создание лизингового делового клуба на базе Московской школы управления "Сколково". Он задуман как площадка для выпускников и слушателей, предпринимателей, представителей автобизнеса, финансов, которые хотят глубже разбираться в лизинге, обсуждать реальные бизнес-кейсы и получать экспертную поддержку. Поэтому призываем всех коллег, которым интересно развиваться в сфере лизинга, вступать и принимать активное участие в дискуссиях.

— **Недавно стало известно, что Альфа-Банк приобрел лизинговую компанию "Европлан". Как будет строиться стратегия работы на рынке лизинговых компаний "Европлан" и "Альфа-Лизинг"?**

— Новость действительно свежая и многих интересует. Могу сказать, что это значимая покупка для Альфа-Банка, которая поможет ему нарастить клиентскую базу, диверсифицировать лизинговый портфель и удвоить свою долю на текущем рынке. О какой-то стратегии объединения компаний говорить еще очень рано.

Альфа-Лизинг продолжит свою работу, фокусируясь на продуктовой линейке, цифровизации сервиса, внедрении искусственного интеллекта и технологий. Будем развивать инфраструктуру и наращивать производительность.

**Для справки:** Название компании: *Альфа-Лизинг, ООО* Адрес: 117335, г. Москва, Нахимовский проспект, 58, этаж 7 Телефоны: +74951628310; +74950851868; +79163369809 E-Mail: [leasing@alfabank.ru](mailto:leasing@alfabank.ru); [info@alfaleasing.ru](mailto:info@alfaleasing.ru); [hello@alfaleasing.ru](mailto:hello@alfaleasing.ru); [mdzerkin@alfaleasing.ru](mailto:mdzerkin@alfaleasing.ru) Web: <https://alfaleasing.ru> Руководитель: Енькова Ольга Алексеевна, управляющий директор; Новикова Вероника Николаевна, Председатель правления (По материалам компании 29.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Рынок лизинга просел на 45%. Что его ждет в 2026 году. "РБК-Тюмень". 29 декабря 2025

Участники круглого стола, который провел РБК УрФО, надеются на снижение ключевой ставки и видят потенциал развития в разработке новых продуктов и мерах господдержки.

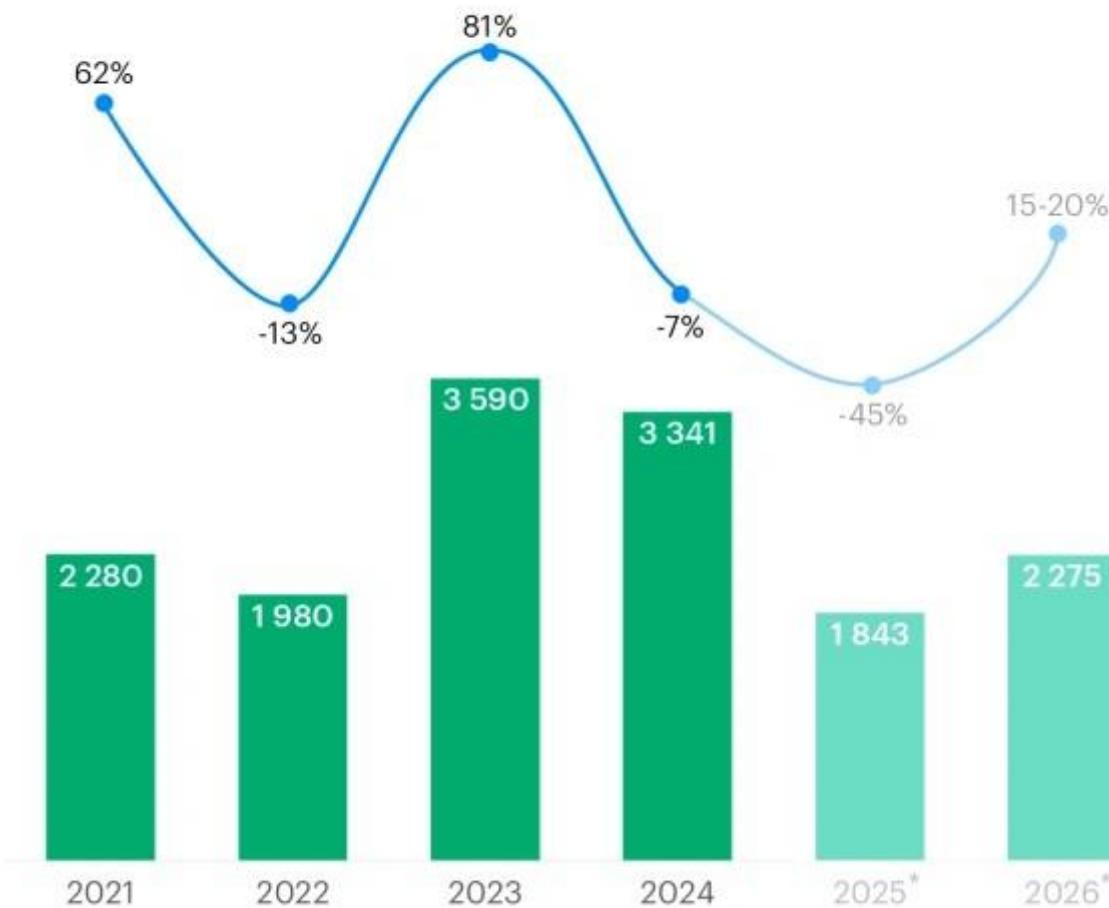
Высокая ключевая ставка и ужесточение кредитно-денежной политики Центробанка охладили инвестиционную активность предпринимателей. По подсчетам аналитиков «Эксперт РА», объем нового бизнеса, то есть сделок с новыми клиентами, на рынке лизинга по итогам 2025 года может сократиться почти на 45% и составить менее 2 трлн руб.

Девять из десяти крупных сегментов показали спад. Больше всего просел сегмент грузовых автомобилей — почти на 67% — из-за снижения платежеспособности клиентов и проблем в логистике, начавшихся в 2024 году. Снижение в железнодорожном сегменте связано с меньшим спросом на полувагоны из-за падения объемов грузоперевозок. Проблемы в сегменте строительной техники объясняются замедлением строительства, включая крупные инфраструктурные проекты.

Однако эксперты настроены довольно оптимистично и рассчитывают, что в 2026 году рынок начнет восстанавливаться, показав рост в пределах 15-20% при более быстром снижении ключевой ставки.

## **Прогноз рынка на 2025-2026 годы**

● - темпы роста нового бизнеса   ● - новый бизнес, млрд рублей \* прогноз



Источник: «Эксперт РА»

© РБК УрФО, 2025

Перспективы рынка и новые тренды стали ключевыми темами круглого стола «Лизинг — 2026. Как 2025-й изменил отрасль и чего ждать от следующего года?», который РБК УрФО провел в сервисе «Контур.Толк».

### **Ключевая ставка: сдерживающий фактор и источник отложенного спроса**

На протяжении семи месяцев ключевая ставка оставалась на уровне 21%. Только в июне 2025 года Центробанк начал ее постепенно снижать, опустив до 16% к концу декабря. Несмотря на это, бизнес пока не готов активно инвестировать в долгосрочные проекты. Предприниматели, крупные корпорации и небольшие компании предпочитают ограничиваться точечными операциями, опасаясь неопределенности макроэкономической среды.



Лизинговые компании, в свою очередь, реагируют на высокую стоимость денежных средств внутренней оптимизацией.

Эксперты единодушны: ключевая ставка остается одним из главных сдерживающих факторов, но не единственным препятствием.

«Влияет специфика нашей экономики — на что она работает и как устроены цепочки оплаты, достаточность денежных средств. Конечно, ключевая ставка играет роль, но если бы не было барьеров для экспорта и развития торговли, то и со ставкой в 16% можно работать, компании адаптировались бы. Сейчас же есть и другие особенности, которые ограничивают деловую активность», — считает коммерческий директор «ТАЛК лизинг» Владимир Яровенко.

В целом рынок сохраняет стабильность, хотя привычное оживление к концу года уступило место осторожным действиям компаний, отмечает директор филиала компании «Балтийский лизинг» в Тюмени Михаил Пахнин. По его словам, многие клиенты переходят от стандартного приобретения техники к аренде, используя физический лизинг, что позволяет управлять оборотными средствами без существенного увеличения долговой нагрузки.

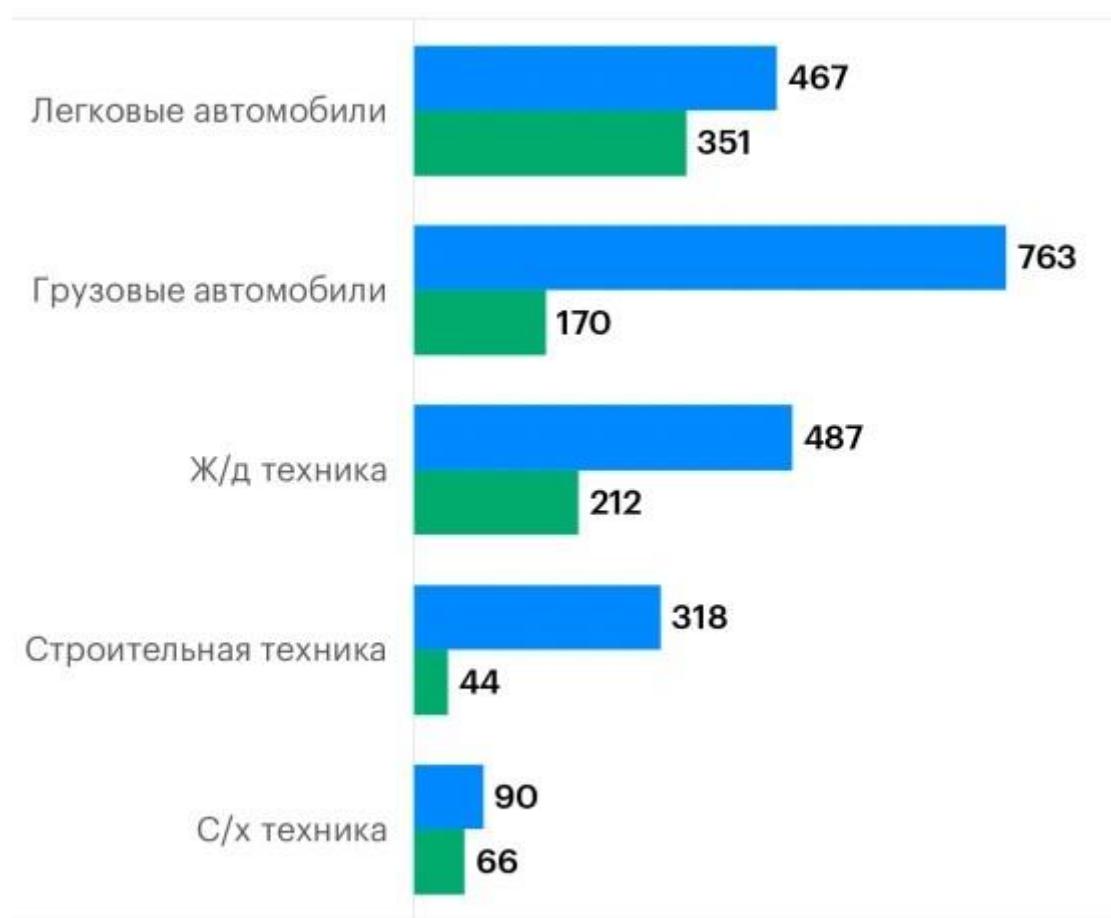
Участники дискуссии отмечают, что жесткая денежно-кредитная политика сдерживает готовность бизнеса запускать новые инвестиционные проекты, одновременно накапливая потенциал будущего спроса.

«Мы вошли в затяжной период нестабильности, это — промышленная стагнация, предприниматели пока не доверяют рынку: они не уверены, изменит ли правительство ставку завтра, и опасаются, что компании могут изменить условия. Это формирует большой отложенный спрос», — отмечает руководитель центра лизинга и кредитования «Исакова лизинг» Наталья Исакова.

Для долгосрочных инвестиционных проектов оптимальным уровнем эксперты называют диапазон 10–13%. Финансовые аналитики прогнозируют, что таких значений ключевая ставка достигнет к концу 2026 года.

## Топ-5 сегментов нового бизнеса, млрд руб.

● - 9 месяцев 2024 года   ● - 9 месяцев 2025 года



Источник: «Эксперт РА»

© РБК УрФО, 2025



## Новые продукты и трансформация линейки услуг

Одной из ключевых тенденций 2025 года стало расширение продуктовой линейки лизинговых компаний, которые подстраиваются под индивидуальные потребности клиентов. В 2026 году тенденция сохранится. Участники круглого стола отметили развитие таких направлений:

Возвратный лизинг — инструмент для пополнения оборотных средств.

Лизинг на ремонт и обновление техники, включая крупные агрегаты и узлы.

Лизинг оборудования для производства — металлообрабатывающие и деревообрабатывающие станки.

Лизинг недвижимости и редевелопмент, включая капитальный ремонт зданий и сдачу их в эксплуатацию.

Лизинг промышленных роботов и частей производственных линий.

## Прогнозы на 2026 год

Перспективы лизинга в 2026 году во многом связаны с адаптацией к спросу и внедрением новых продуктов. Владимир Яровенко рассказал, что рынок постепенно начинает предлагать нестандартные решения: «Взят вектор на лизинг производственной, коммерческой и складской недвижимости: поддерживаем бизнес под ключ — от проектирования до завершения строительства объекта и оснащения всем необходимым оборудованием через лизинг будущей вещи». По его словам, недвижимость становится новым сегментом, который демонстрирует кратный рост: доля сделок с недвижимостью выросла с 3% до 7–10%.

«Мы все привыкли, что лизинг — это машины и оборудование. Сейчас рынок меняется. Нужно ориентироваться на то, что интересно клиенту. В частности, это ремонт и обновление техники, стоимость которых может достигать 5–7 млн руб.», — согласен Михаил Пахнин.

Наталья Исакова отмечает, что доля малого и среднего бизнеса в структуре лизинговых сделок постепенно сокращается. И в 2026 году этот тренд сохранится. По ее словам, ключевыми факторами остаются высокая стоимость финансирования, рост рисков, а также изменения в налоговой политике государства.

«Постепенное снижение порога дохода для освобождения бизнеса на упрощенной системе налогообложения от НДС до 20 млн руб. в сочетании с появлением новых налогов существенно изменило правила игры для МСБ. В результате 2025–2026 годы станут показательными как для рынка лизинга, так и для всего сегмента малого и среднего предпринимательства», — добавляет эксперт.

Ключевым фактором развития рынка в 2026 году эксперты называют господдержку. Например, программа льготного лизинга коммунальной и дорожно-строительной техники. Программа стартовала весной 2025 года и направлена на обновление парка техники в российских регионах. До 2030 года из бюджета России на нее выделят 380 млрд руб.

«Драйвером и для лизинга, и для бизнеса в 2026 году может стать господдержка. Внимание стоит обратить на субсидии Минпромторга и меры поддержки Фонда развития промышленности. На фоне растущей нагрузки на предпринимателей, господдержка — это возможность получить финансирование на лучших условиях. В наших продажах 71% сделок с легковым и 23% с грузовым транспортом включают субсидию на аванс от Минпромторга», — отмечает территориальный директор Уральского дивизиона ГК «ФЛИТ» Ксения Плахута.

Особое внимание уделяется технике, включенной в реестр субсидируемых объектов. Лизинговые компании могут финансировать колесную технику отечественного производства, включая автомобили, грузовики и сельхозтехнику. Владимир Яровенко добавил, что государство планирует поддерживать лизинг промышленных роботов и комплектующих для конвейерных линий, что открывает новые возможности для производственных предприятий. Это направление постепенно развивается и станет значимой частью программ господдержки, особенно для компаний, заинтересованных в автоматизации производства и повышении эффективности.

Эксперты подчеркивают, что господдержка стимулирует спрос на отечественные товары, способствует росту производственных и строительных компаний и создает новые возможности для лизингового бизнеса. В целом, 2026 год прогнозируется как период активного использования субсидий для развития всех сегментов рынка и повышения доступности лизинга для предпринимателей. (РБК-Тюмень 29.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

## Лизинговая доля. "Коммерсантъ в Санкт-Петербурге". 26 декабря 2025

Рынок лизинга продолжает проседать по всем ключевым показателям, что может привести к серии M&A-сделок. Оживление — реализация отложенного спроса — может произойти в 2026 году, но при ключевой ставке ниже 12%. Кризис на рынке лизинга может привести к серии банкротств компаний среднего уровня и сделкам M&A в 2026 году, прогнозирует ряд собеседников "Ъ" в отрасли. Высокая ключевая ставка, проблемы с платежами со стороны лизингополучателей и рост стока автомобилей сделали текущий год для лизинговых компаний максимально непростым, а, как отмечал в интервью "Ъ" управляющий директор ГК "Альфа-Лизинг" Максим Агаджанов, — "возможно, самым трудным за всю историю".

Согласно данным "Ъ" на основе отчетности по РСБУ, совокупная чистая прибыль полутора десятков крупных игроков рынка лизинга по итогам девяти месяцев 2025 года сократилась более чем в три раза, до 14,2 млрд рублей. Лишь три компании показали прирост прибыли: "Альфа-Лизинг" (почти 4 млрд рублей против убытка годом ранее), "ДельтаЛизинг" (рост в два раза, до 3,7 млрд) и "Росагролизинг" (рост в три раза, до 629 млн). Другие



крупные лизинговые компании показали резкое снижение прибыли, а четыре компании зафиксировали убытки: ГТЛК (2,2 млрд рублей), "ПСБ Лизинг" (1,6 млрд), ЛК "Эволюция" (1,4 млрд) и "ВТБ Лизинг" (966 млн).

Объем нового бизнеса лизинговых компаний за девять месяцев 2025 года сократился год к году на 47,7%, до 1,38 трлн рублей, следует из данных рейтингового агентства "Эксперт РА". Девять из десяти крупнейших сегментов показали отрицательную динамику. Без учета сделок с техникой, бывшей в употреблении, и возвратного лизинга объемы нового бизнеса не превысили бы отметки в 1,2 трлн рублей.

До конца года, по мнению экспертов, динамика снижения совокупной прибыли сохранится — при поляризации финансовых результатов разных компаний. "Группа устойчивых компаний будет генерировать прибыль, в то время как другая группа, столкнувшаяся со структурными вызовами, останется в зоне убыточности", — отмечал управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришуин.

По оценке господина Агаджанова, по итогам 2025 года 80% компаний в сегменте автолизинга покажут убыток из-за сформированных — в виде стоков — резервов. Причина сложившейся ситуации со стоками в "условно нулевых — около 5% — авансах", когда китайские грузовики упали в цене и клиенты — сами оказавшиеся в кризисной ситуации под влиянием, в том числе макроэкономических факторов, — поспешили их вернуть.

### Зона риска

Источник "Ъ" на рынке полагает, что банкротства в 2026 году ожидаются среди лизинговых компаний среднего уровня. Впрочем, в большей степени они вероятны среди крупнейших перевозчиков, которые могут за собой потянуть небольшие лизинговые компании без якорных опорных банков или с недостаточным собственным капиталом, добавляет собеседник "Ъ".

Директор по правовым вопросам и работе с проблемными активами ГК "Интерлизинг" Сергей Шишkin отмечает предпосылки для банкротства ряда компаний, не входящих в топ-20. "Высокая концентрация клиентской базы на корпоративных клиентах, отсутствие диверсификации по типу предметов лизинга и отраслям, использование исключительно банковского финансирования при жестких кovenантах в условиях повышенной дефолтности лизингового портфеля в 2025 году, а также неспособность перестроить работу подразделений коллекшена и реализации изъятой техники уже влияют существенным образом на некоторых лизингодателей", — полагает топ-менеджер. Однако более вероятным сценарием, нежели классическое банкротство, станет продажа подобными лизингодателями лизингового портфеля с существенным дисконтом для покрытия убытков и сворачивания деятельности компаний, резюмирует господин Шишkin.

Директор по банковским рейтингам "Эксперт РА" Анатолий Перфильев вторит, что в зоне риска находятся небольшие лизингодатели, которые не готовы продолжать поддерживать бизнес новыми вливаниями, требующимися на развитие инфраструктуры в меняющихся условиях рынка, или которые не имеют дополнительных. Руководитель комитета Объединенной лизинговой ассоциации по автолизингу и спецтехнике Александр Николаенко добавляет, что в зоне риска сейчас находятся компании, которые в начале 2024 года финансировали клиентов с минимальными авансами на длинные сроки и не диверсифицировали свой портфель.

Сложившаяся ситуация является триггером для переоценки стоимости лизинговых компаний, рассуждает директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Сурен Асатуров, что, конечно, создает стимулы к консолидации сектора. "Наиболее негативному влиянию подвергаются лизинговые организации, вовлеченные в лизинг автомобилей, особенно грузовиков, а также неоднозначные результаты наблюдаются в сегменте специальной строительной техники, включая дорожное строительство", — считает он. Сглаживает негатив тот факт, что у многих крупных лизинговых компаний есть "подушка безопасности" в лице сильных поддерживающих структур, в основном банковских групп, уточняет эксперт. "Основной интерес к покупкам могут демонстрировать такие лизинговые компании или же их материнские структуры напрямую", — полагает господин Асатуров.

### Предстоящая сделка

В конце ноября стало известно о крупной сделке на рынке лизинга: Альфа-банк договорился о покупке 87,5% акций "Европлана" у ее основного акционера — инвестиционного холдинга SFI (см. "Ъ" от 18 ноября). Сумма сделки составит 65 млрд рублей за 100% акций компании, ее завершение запланировано после закрытия реестра акционеров "Европлана" для выплаты дивидендов за девять месяцев 2025 года, получения корпоративных одобрений и согласия ФАС, отмечалось в сообщении банка.

По словам источников "Ъ", знакомых с ходом переговоров, Альфа-банк был не единственным претендентом на покупку. В переговорах также участвовали Сбербанк, ВТБ, банк "Дом.РФ", Т-Банк. Но Альфа-банк оказался быстрее: на финальный этап сделки компании вышли за пару месяцев, сообщал один из собеседников "Ъ". "Сделка позволит Альфа-банку значительно диверсифицировать лизинговый портфель, нарастить клиентскую базу и удвоить свою долю на рынке лизинга", — комментировал предстоящую сделку в интервью "Ъ" господин Агаджанов.

### Перспективы

Согласно прогнозу "Эксперт РА", объем нового бизнеса лизинговых компаний в 2025 году сократится на 45%, до 1,84 трлн рублей, а в 2026 году вырастет относительно предыдущего на 15–20%, до 2,28 трлн. Реализация отложенного спроса на фоне поступательного снижения ключевой ставки послужит драйвером рынка лизинга в



2026 году, считают в агентстве. Впрочем, для того, чтобы "бизнес стал оживать", считает господин Николаенко, ключевая ставка должна быть ниже 12%.

На рынок автолизинга в 2026 году, отмечает господин Асатуров, продолжат давить перспективы признания существенных убытков от реализации стоков с дисконтами. "При такой предпосылке лизинговые компании не будут чувствовать уверенность в активном росте портфелей. Изменить картину может более быстрый переход к смягчению операционной среды, стимулирующий оживление экономики, перевозки и стройку, а значит, и спрос на соответствующую технику со стороны лизингополучателей",— считает он. В результате, продолжает эксперт, лизинговые компании смогут применять менее крупные скидки при реализации изъятой ранее техники, не говоря уже о появлении возможностей для более здорового роста нового бизнеса.

По мнению Максима Агаджанова, для того чтобы лизинговые компании выходили на прибыль в 2026 году, необходимо, чтобы клиенты выходили из сберегательной позиции в потребительскую. "Тогда цены пойдут вверх и эти убытки (сформированные за счет стока.— "Ъ") могут быть нивелированы в следующем году",— отмечал топ-менеджер. (Коммерсантъ в Санкт-Петербурге 26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Новости лизинговых компаний

### ГТЛК подводит итоги 2025 года.

В 2025 году ГТЛК вышла на принципиально новый уровень развития. Компания получила статус института развития – свидетельство масштаба деятельности компании и ее системной значимости для российской экономики. ГТЛК вошла в состав специальной рабочей группы по координации деятельности институтов развития при Совете при Президенте по нацпроектам, возглавляемой председателем ВЭБ.РФ.



Новый этап развития подчеркнул новый бренд компании – ГТЛК.РФ. Сегодня ГТЛК предлагает универсальные финансовые и лизинговые решения для достижения национальных целей и технологического лидерства, оставаясь надежным мостом между государством, бизнесом и финансовыми организациями.

В уходящем году ГТЛК продолжила реализацию государственных программ и инвестиционных проектов при поддержке Минтранса России и Минпромторга России. Компания выполнила план поставок автобусов по нацпроекту "Инфраструктура для жизни" и программе льготного лизинга Минпромторга России. Закрыла план по поставкам беспилотников в рамках ГГЗ по нацпроекту "Беспилотные авиационные системы". Запустила перевалку угля на "Лавне" – глубоководном, незамерзающем морском торговом порту в Мурманской области.

ГТЛК завершает год в качестве абсолютного лидера рынка по объему лизингового портфеля – почти 3 трлн рублей, а также по объему нового бизнеса и лизингового портфеля в ключевых для себя сегментах – городского пассажирского, воздушного, водного и железнодорожного транспорта[1].

### **Авиационный транспорт**

В этом году ГТЛК продолжила передачу в лизинг российским авиакомпаниям вертолетов Ми-8МТВ-1 по ФНБ-проекту, что способствует реализации комплексной программы развития авиаотрасли и наращиванию региональных авиаперевозок.

В ходе ВЭФ-2025 ГТЛК также заключила договоры поставки и лизинга на 50 новых легкомоторных самолетов "Байкал" производства Уральского завода гражданской авиации для альянса "Аэрохимфлот". Подписала с авиакомпанией "Аврора" соглашение о намерениях по поставке в лизинг 3 самолетов Ил-114-300.

### **Беспилотный транспорт**

ГТЛК поставила 465 беспилотников для 79 ФОИВов и РОИВов по плану государственного гражданского заказа нацпроекта "Беспилотные авиационные системы" на 2025 год. Общая стоимость приобретенной техники у 8 отечественных производителей составила свыше 1 млрд рублей.

При содействии Минпромторга России компания продолжила реализацию программы льготного лизинга беспилотников, стартовавшую в прошлом году в рамках профильного нацпроекта. На конец декабря 2025 г. 84 из 140 беспилотников, законтрактованных ранее по программе, переданы клиентам.

Кроме того, в 2025 г. в релиз вышел маркетплейс беспилотников "Налетай.РФ", созданный ГТЛК. Платформа, объединяющая поставщиков, операторов и заказчиков дронов в единой экосистеме, серьезно обновлена после бета-тестирования. Проведен редизайн, расширен спектр возможностей, инструментов и сервисов для пользователей, добавлен раздел услуг с применением дронов и комплектующими. В уходящем году на маркетплейсе была закрыта первая сделка. Для дальнейшего развития платформы ГТЛК договорилась о стратегическом партнерстве с 40 производителями БАС.

Совместно с АО "Терра Тех", ООО "ХайТэк" и ООО "БАС" успешно проведен эксперимент для проверки гипотезы об эффективности комбинированного использования спутниковых технологий, БАС и ИИ для дистанционного зондирования Земли. В коллaborации с НТИ запущен всероссийский студенческий конкурс "Беспилотный космос".

### **Водный транспорт**

В 2025 году ГТЛК поставила 29 водных судов по инвестиционному проекту по обновлению флота в России с использованием средств ФНБ.

Всего, с учетом профильных программ льготного лизинга с госфинансированием и коммерческих сделок, ГТЛК поставила клиентам за год 42 водных судна.

### **Городской пассажирский транспорт**

ГТЛК продолжила вносить весомый вклад в выполнение поручения Президента России по увеличению к 2030 году доли парка общественного транспорта, находящегося в пределах нормативного срока эксплуатации, до 85%.

В 2025 г. ГТЛК поставила свыше 3,5 тыс. новых автобусов в рамках льготных программ и коммерческих сделок.

ГТЛК полностью выполнила план по поставкам на 2025 год федпроекта "Развитие общественного транспорта" нацпроекта "Инфраструктура для жизни". Перевозчики из 32 регионов получили 1514 автобусов. Также ГТЛК закрыла план по программе льготного лизинга, реализуемой Минпромторгом России. Компания обеспечила поставку и передачу в лизинг 1985 ед. техники в 35 регионов.



## Железнодорожный транспорт

В 2025 г. ГТЛК законтрактовала почти 12 тыс. ед. железнодорожного подвижного состава и передала в лизинг, аренду свыше 15,5 тыс. ед. грузовых ж/д вагонов.

При поддержке ВЭБ.РФ компания также завершила поставку изотермических вагонов-термосов, которые были произведены по заказу ГТЛК на ЗСК "Кубань" впервые в современной истории России.

## Лизинг цифровых активов

В 2025 г. ГТЛК поставила российским компаниям более 850 ед. отечественного телекоммуникационного оборудования. Компания занимают лидирующие позиции в этом сегменте<sup>1</sup> – второе место по объему нового бизнеса и третье по объему лизингового портфеля на российском рынке.

## Космос

В конце декабря на орбиту были выведены три спутника дистанционного зондирования Земли "Зоркий-2М", производство которых было профинансировано ГТЛК в рамках первой в России сделки по "космическому лизингу".

## Инфраструктура

В 2025 г. в одном из ключевых инфраструктурных объектов для Мурманской области – морском торговом порту "Лавна" – состоялась погрузка первой судовой партии угля на экспорт. Команду на старт дал глава государства Владимир Путин.

В рамках проекта "Лавна" ГТЛК отвечает за возведение портового комплекса и управление инвестициями. Под конец года в эксплуатацию на объекте были введены новые сооружения, что позволило расширить производственные мощности "Лавны" до 9 млн тонн угля в год.

## Финансовые итоги

ГТЛК в 2025 г. вела активную работу на долговом рынке для привлечения финансирования на развитие своей деятельности. В текущем году размещено 5 биржевых выпусков облигаций, 2 из которых целевые ESG-облигации, 10 выпусков облигаций по закрытой подписке в пользу Минфина для финансирования льготных ФНБ-проектов. Кроме того, ГТЛК впервые вышла на рынок ЦФА, разместив 2 выпуска.

В текущем году ГТЛК подтвердила кредитный рейтинг у АКРА на уровне AA-(RU), и на уровне ruAA- от Эксперт РА, что свидетельствует о высоком уровне кредитоспособности ГТЛК.

Финансовая модель ГТЛК в 2025 г. подтвердила свою устойчивость и эффективность. Объем выручки составит 150 млрд руб. Общий объем активов превысит 1,44 трлн руб., что также соответствует плановым показателям. Уровень просроченной задолженности сохранится на исторически низком уровне – 0,6%, что подтверждает высокое качество активов и обеспечивает стабильный денежный поток на долгосрочном горизонте.

## Социальные проекты

В 2025 году ГТЛК завершила социокультурный проект по поддержке молодых современных художников в регионах России. В Волгограде, Калининграде, Мурманске и Нижнем Новгороде появилось по три арт-остановки с работами местных мастеров, отражающими уникальность каждой городской среды.

Также подошел к концу совместный проект ГТЛК и РВИО по созданию серии муралов в память о выдающихся российских ученых и изобретателях-транспортниках, призванный повысить интерес у молодежи к инженерным специальностям. В 2025 г. в кампусе ДВФУ во Владивостоке открыт мурал, посвященный выдающемуся отечественному авиаконструктору Сергею Ильюшину, а в Нижнем Новгороде – мурал с изображением гениального архитектора Владимира Шухова.

Кроме того, в декабре ГТЛК уже традиционно присоединилась к участию во всероссийской благотворительной акции "Елка желаний", исполнив более пятидесяти желаний детей.

По итогам 2025 года география социальных, культурных и патриотических проектов ГТЛК расширилась до 15 городов.

[1] По данным "Эксперт РА" за 9 месяцев 2025 года

**Для справки:** Название компании: ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания). Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 Е-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парнев Михаил Львович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 30.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

## В ГТЛК допустили IPO своего железнодорожного бизнеса на горизонте 1-2 лет.

В ГТЛК допустили IPO своего железнодорожного бизнеса на горизонте 1-2 лет

Время выхода на биржу будет зависеть от рыночных условий, сообщил первый заместитель гендиректора ГТЛК Михаил Кадочников. При этом в компании отметили, что к проведению IPO самой ГТЛК пока не готовы

Первый заместитель генерального директора лизинговой компании ГТЛК Михаил





Кадочников допустил возможность проведения IPO железнодорожного бизнеса ГТЛК на горизонте одного года — двух лет. Об этом он заявил в программе "Инвестиционный час" на Радио РБК.

"Единственное, что мы предметно смотрели, это возможность вывести на IPO один из сегментов нашего бизнеса. У нас это железная дорога, железнодорожный бизнес ГТЛК, особенно его часть операционной аренды. Она могла бы иметь акционерную ценность и инвестиционную привлекательность для апсайд-инвестора", — сказал он.

По словам Михаила Кадочникова, время выхода на биржу будет зависеть от конъюнктуры. Так, в компании ожидают восстановления своего железнодорожного бизнеса к концу 2026 года. "Наверное, если мы могли бы как-то синхронизироваться, то горизонтом одного-двух лет вполне может быть это будет хорошее окно для такого пируэта", — подчеркнул Кадочников.

Однако он отметил, что к проведению IPO самой ГТЛК компания пока не готова.

"Перед тем, как решаться на это, надо все-таки ответить себе на вопрос, а зачем тебе это надо и зачем компании это надо. Пока мы ответ на такой вопрос не нашли с точки зрения АО "ГТЛК". Посмотрим, конечно, как распорядится акционер. Вполне может быть, что и будут какие-то установки", — сказал Кадочников.

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) — крупнейшая в секторе лизинга в России, участвующая в программах развития транспортной отрасли и транспортного машиностроения. Доля ГТЛК на российском рынке лизинга составляет 24%.

Компания всегда может рассчитывать на помощь государства, которое регулярно предоставляет субсидии и иные формы бюджетной поддержки, ранее писали эксперты "Цифра Брокер". В брокере подчеркнули, что бумаги ГТЛК традиционно популярны у инвесторов, поскольку компания пользуется поддержкой государства.

Единственный акционер ГТЛК — Российская Федерация в лице Министерства транспорта Российской Федерации и Министерства финансов Российской Федерации.

По итогам первого полугодия 2025 года по МСФО компания сообщила об убытке в 75,96 млрд против чистой прибыли в 205 млн в аналогичном периоде годом ранее. Процентные доходы от финансового лизинга увеличились на 45,8%, до 42,13 млрд, процентные расходы выросли на 35,7%, до 67,6 млрд.

Ранее заместитель министра финансов Иван Чебесков сообщил, что Минфин надеется на три IPO и SPO госкомпаний в 2026 году. А в ВТБ в начале декабря рассказали, что к первичному размещению акций (IPO) ведут подготовку более 10 организаций.

Так, в начале декабря глава "Ростелекома" Михаил Осеевский дал ориентиры по IPO дочерних компаний группы. Он допустил проведение IPO "Солар" в первой половине 2026 года и добавил, что РТК-ЦОД находится в высокой степени готовности к размещению акций, но для ее IPO группа будет выбирать "национальный момент".

В 2025 году первичное размещение акций провели четыре компании:

краудлендинг-платформа JetLend,

девелопер Glorax,

госкомпания "Дом.РФ",

разработчик ПО группа "Базис".

**Для справки:** Название компании: ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания) Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +7(495)2210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парнев Михаил Львович, генеральный директор (РосБизнесКонсалтинг 26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### ГК Интерлизинг подводит итоги 2025 года и объявляет о планах на 2026 год.

Компания подвела предварительные итоги 2025 года, обозначила ключевые вызовы рынка лизинга и представила планы по развитию бизнеса и технологической инфраструктуры на 2026 год.

Результаты ГК Интерлизинг в 2025 году в целом соответствуют динамике лизингового рынка, однако по ряду метрик компания демонстрирует показатели лучше рынка.

"По объему чистой прибыли, уровню достаточности капитала и эффективности работы с изъятой техникой наши показатели заметно лучше среднерыночных, при том что мы, как и другие участники рынка, работаем в условиях повышенной дефолтности клиентов, ограниченного спроса и неопределенности в части будущей денежно-кредитной политики", — отметил Артем Алешкин, генеральный директор ГК Интерлизинг.

В четвертом квартале 2025 года компания зафиксировала возобновление роста объемов нового бизнеса, что стало результатом сочетания рыночных факторов и внутренних изменений в бизнес-модели.

Одним из ключевых приоритетов на 2026 год станет обновление ИТ-архитектуры ГК Интерлизинг для повышения гибкости и адаптивности бизнес-процессов к быстро меняющимся рыночным условиям.





"Кризис еще раз показал, насколько важно иметь современную, устойчивую ИТ-систему. Мы продолжаем инвестировать в автоматизацию, в том числе процесса работы с изъятой техникой по всей цепочке — от момента возврата до реализации", — отметил генеральный директор.

Среди ключевых проблем рынка лизинга в 2025 году отмечается падение спроса на технику в большинстве сегментов и влияние высоких процентных ставок на готовность клиентов заключать новые сделки.

"Повышение ставки и ее длительное удержание на высоком уровне стало драйвером роста дефолтов и увеличения объемов изъятой техники, причем снижение стоимости активов поставило под вопрос привычные подходы к оценке рисков: нередко реализовать изъятую технику по цене выше остатка долга невозможно. В 2026 году смягчение денежно-кредитной политики и улучшение экономической конъюнктуры станут основными драйверами восстановления рынка лизинга: чем быстрее будет снижаться ставка, тем более динамичным будет возврат спроса", — пояснил Артем Аleshkin.

В первой половине 2026 года, по его словам, основными драйверами рынка останутся сегменты легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, которые отличаются устойчивым спросом, высокой ликвидностью и низкой долей стока даже в сложных условиях.

**Для справки:** Название компании: *Группа компаний Интерлизинг* Адрес: 197046, Россия, Санкт-Петербург, Петроградская наб., 36 Телефоны: +7(812)3896060 E-Mail: [spb@ileasing.ru](mailto:spb@ileasing.ru); [oov@ileasing.ru](mailto:oov@ileasing.ru) Web: [www.ileasing.ru](http://www.ileasing.ru)

Руководитель: Даин Дмитрий Львович, президент Группы компаний "Интерлизинг"; Савинов Сергей Анатольевич, генеральный директор; Малышев Виктор Евгеньевич, генеральный директор ООО УК ИнтерЛизинг; Рябцев Александр Сергеевич, директор (Коммерсантъ 24.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### **CARCADE расширила партнёрскую сеть до 67 программ по итогам 2025 года.**

Лизинговая компания CARCADE продолжает активно развивать партнёрскую сеть и укреплять взаимодействие с ведущими автодилерами России, а также эксклюзивными поставщиками специальной техники.



По итогам 2025 года количество действующих партнёрских программ CARCADE достигло 67. В их числе - популярные бренды грузового транспорта и специальной техники, такие как FAW, XCMG, SHACMAN и другие, а также легковые автомобили марок HAVAL, TENET, EXCEED, JAECOO и ряда других производителей. Максимальный размер выгоды для клиентов по партнёрским программам достигает 6,73 млн рублей.

В рамках сотрудничества с партнёрами CARCADE предлагает клиентам различные инструменты поддержки. Так, субсидия на авансовый платёж при приобретении дорожно-строительной техники BULL может достигать 500 тыс. рублей. Для техники Sunward предусмотрена субсидия на аванс или индивидуальный график платежей в размере 5% от стоимости транспортного средства. Скидки на автомобили HAVAL достигают 349 950 рублей.

Партнёрские программы CARCADE охватывают ключевые регионы России, включая Центральный, Приволжский, Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Региональное присутствие позволяет учитывать специфику локальных рынков и потребности клиентов из различных отраслей.

"По итогам 2025 года партнёрские программы стали одним из ключевых драйверов лизингового портфеля компании, обеспечив устойчивый спрос со стороны малого и среднего бизнеса, а также корпоративных клиентов. Совместная работа с импортёрами, дистрибуторами и дилерскими сетями позволяет нам предлагать клиентам не только конкурентные условия финансирования, но и комплексные решения, которые поддерживают развитие компаний в текущих рыночных условиях. Партнёрские программы помогают закрывать полный спектр задач – от приобретения единичных транспортных средств до полного обновления автопарков", - отметила Дарья Мешкова, заместитель директора по работе с импортёрами и дистрибуторами ООО "Каркаде".

В 2026 году CARCADE планирует дальнейшее расширение сотрудничества с производителями и поставщиками техники, востребованной в строительстве, логистике, промышленности и агросекторе. Компания намерена увеличивать количество совместных программ, учитывая индивидуальные потребности клиентов.

**Для справки:** Название компании: *Каркаде, ООО (CARCADE)* Адрес: 109004, Россия, Москва, ул. Станиславского, 21, стр. 3 Телефоны: +7(495)9338816; +7(800)7003030; +7(812)6774121 E-Mail: [client@carcade.com](mailto:client@carcade.com); [pr@carcade.com](mailto:pr@carcade.com); [office@carcade.com](mailto:office@carcade.com) Web: [www.carcade.com](http://www.carcade.com) Руководитель: Олег Костючок, президент; Чернышев Дмитрий, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" укрепил свои позиции на рынке лизинга.

Несмотря на кризисные явления, которые наблюдались в течение текущего года на лизинговом рынке, "Лизинговой компании "КАМАЗ" удалось улучшить свои показатели на рынке. По данным рейтингового агентства "Эксперт" рэнкинг компании по объемам нового бизнеса поднялся по итогам III квартала с 10 на 9 место, а по величине портфеля – с 9 на 7 место.

Как отмечают эксперты, такой успех – плод комплексного руководства компании к ведению бизнеса. Среди них – закрепление прочных партнерских связей с крупными корпоративными заказчиками и расширение ассортимента предложений и услуг за счет их гибкости и удобства использования.

"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" – единственная компания на лизинговом рынке, которая продает продукцию от одного производителя – ПАО "КАМАЗ". Это обстоятельство не мешает ей на протяжении долгих лет сохранять свои устойчивые позиции и оставаться надежным партнером для российских предпринимателей и компаний малого, среднего и крупного бизнеса.

**Для справки:** Название компании: Лизинговая компания КАМАЗ, АО (КАМАЗ-ЛИЗИНГ) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)452732; +7(8552)452733 Факсы: +7(8552)452912 E-Mail: [kamazleasing@gmail.com](mailto:kamazleasing@gmail.com); [leasing@kamaz.net](mailto:leasing@kamaz.net) Web: <http://www.kamazleasing.ru/> Руководитель: Гладков Андрей Дмитриевич, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

## "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" назвал программы лизинга на 2026 год.

Руководство "Лизинговой компании "КАМАЗ" определилось со стратегией продаж техники в лизинг КАМАЗ-ЛИЗИНГ на текущий 2026 год. Речь идет о программах и спецпредложениях, разработанных в компании для работы с клиентами.

Те из покупателей, кто не успел приобрести автомобили КАМАЗ в 2025 году, сможет воспользоваться программами "Ставка ниже", "Ход конем", "Любой груз по плечу" и "Лизинг на 7 лет" в 2026 году. Условия всех предложений, действовавших в 2025 году, останутся неизменными. С учетом субсидирования по программам Минпромторга РФ, срок их действия продлен до 30 ноября 2026 года.

"Лизинговая компания "КАМАЗ" работает на российском рынке лизинга с 2002 года. Предложения "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" являются универсальными на всей территории России.

**Для справки:** Название компании: Лизинговая компания КАМАЗ, АО (КАМАЗ-ЛИЗИНГ) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)452732; +7(8552)452733 Факсы: +7(8552)452912 E-Mail: [kamazleasing@gmail.com](mailto:kamazleasing@gmail.com); [leasing@kamaz.net](mailto:leasing@kamaz.net) Web: <http://www.kamazleasing.ru/> Руководитель: Гладков Андрей Дмитриевич, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

## "Балтийский лизинг" провел масштабную трансформацию филиальной сети.

Для "Балтийского лизинга" 2025 год – сложный и непредсказуемый для всей экономики – стал годом больших перемен и новых возможностей. Перед лицом вызовов компания полностью пересмотрела подходы к продажам и провела масштабную трансформацию филиальной сети – чтобы "идти к клиенту" и эффективно отвечать потребностям бизнеса в каждом регионе России.



Дмитрий Павлюк, директор региональной сети компании "Балтийский лизинг", подчеркивает, что перестройка затронула каждое подразделение – от Калининграда до Южно-Сахалинска. Наиболее сильные изменения претерпела структура бизнес-регионов "Сибирь" и "Урал", а также филиалов в центральной части России. В этом году вправленческой команде появилось шесть новых директоров бизнес-регионов. При этом изменилась сама роль руководителя – теперь это полноценный лидер продаж, который не просто осуществляет стратегическое руководство, но и принимает непосредственное участие в работе с клиентами. Эффект наблюдается не только в количестве заключенных сделок, но и в общем настрое региональных команд – "проактивный режим" успешно включен. Еще одним важным управленческим итогом года стала централизация функции принятия решений по сделкам в головном офисе. Благодаря этому директора филиалов могут сосредоточиться на формировании воронки продаж и оценке ее эффективности.

Как отмечают в компании, трансформация еще не завершилась и будет продолжаться до тех пор, пока рынок не вернется к равновесному состоянию. К запросам бизнеса адаптируется и продуктовая линейка. Сегодня крайне востребованы предложения, которые помогают оптимизировать расходы – программы с госсубсидией, возвратный



лизинг, программа ремоторизации, которая позволяет отремонтировать технику вместо приобретения новой, и перевод техники на газовое топливо.

"Структурная трансформация филиальной сети стала ответом на вызовы рынка. Чтобы "идти к клиенту" было удобнее, мы оптимизировали логистику и уравновесили "точки роста" с проблемными регионами, которые требуют особого отношения и точечной работы. Это был год масштабной трансформации сознания, подхода к отношениям с клиентами. На фоне роста ключевой ставки стало очевидно, что клиенты в ближайшем будущем не придут за лизингом сами, как это было в период "дешевых денег", теперь нужно вставать и "идти к клиенту", чтобы в диалоге найти пути решения бизнес-проблем, используя разнообразные и нестандартные продукты. Во всех филиалах и бизнес-регионах мы провели большую работу над трансформацией подходов к продажам, к клиентскому сервису. В этот процесс активно включились и менеджеры, и руководители - и теперь мы ежедневно отвечаем на вопрос "как мы можем решить проблемы клиентов на местах и какие решения будут для них наиболее выгодными", - говорит Дмитрий Павлюк, директор региональной сети компании "Балтийский лизинг".

#### **Бизнес-регион "Сибирь": новая команда и работа с клиентом**

В течение года в бизнес-регионе "Сибирь" работали не только над трансформацией взаимодействия с клиентами, но и над обновлением команды. С 1 октября 2025 года одно из самых крупных подразделений компании было оптимизировано и теперь включает в себя Барнаул, Иркутск, Братск, Красноярск, Новосибирск, Томск, Читу и Владивосток. Директор бизнес-региона Денис Николаевский отмечает, что это помогло повысить эффективность работы "на местах" и сократило путь до клиента. По его словам, бизнес-активность в регионе росла, несмотря на условия турбулентности, и наиболее высокие показатели продемонстрировали Томск, Иркутск и Барнаул.

"В течение года удалось лично поработать со всеми филиалами от Урала до Дальнего Востока, провести масштабные кадровые перестановки и полностью поменять подходы к продажам. У нас молодая команда с высокой мотивацией, которая хорошо понимает, что сегодня мы должны идти к клиенту, а не ждать его, как на растущем рынке. Иркутск особенно выделяется как по объему сделок, так и по разнообразию бизнеса – здесь сосредоточено большое число нефтесервисных компаний, предприятий в сфере металлообработки, сельского хозяйства. Поэтому мы можем в полной мере проявить наши сильные стороны, финансируя технику и оборудование", - заявил Денис Николаевский.

Филиал "Балтийского лизинга" в Иркутске сохранил третье место в рейтинге лизинговых компаний региона, а наибольший спрос в 2025 году был отмечен в пищевой промышленности, торговле пищевой продукцией и в относительно новом сегменте медицинского оборудования. Анастасия Науменко, директор филиала в Иркутске, рассказывает о самых крупных проектах года:

"Самый крупный договор лизинга в 2025 году мы заключили на поставку Стационарного дробильно-сортировочного оборудования на сумму 84 млн рублей. В процессе транспортировки было задействовано 15 машин, которые по частям доставляли оборудование на месторождение в Республике Бурятия. Уже полгода оно исправно работает и позволяет нашему клиенту выполнять обязательства перед заказчиками. Следуя нашему курсу на долгосрочные отношения, мы заключили с этим клиентом еще шесть договоров лизинга на сумму более 50 млн рублей. Также стоит отметить, что филиал в Иркутске одним из первых в нашей компании начал проводить сделки по программе "ДОМ.РФ" летом текущего года".

Алексей Шадрин, директор филиала в Томске, среди главных достижений года отмечает прирост доли рынка на 2% к 2024 году с сохранением первого места по области. Одним из приоритетных направлений для региона остается сельское хозяйство, в том числе сделки по программам субсидирования и финансирование фермерских хозяйств.

#### **Бизнес-регион "Урал": уникальные проекты и смелые решения**

Днем рождения бизнес-региона "Урал" можно считать 1 октября 2025 года, когда он был обособлен от подразделения "Сибирь". В его состав вошли Курган, Сургут, Ханты-Мансийск, Тюмень, Уфа, Челябинск, Магнитогорск и Южно-Сахалинск – самый отдаленный филиал компании "Балтийский лизинг", где не боятся самых смелых решений и финансируют поистине уникальные продукты.

"Целью трансформации было удобство работы в одном часовом поясе – это помогает синхронизировать и ускорить все процессы. Единственным исключением стал Южно-Сахалинск – очень интересный, самобытный рынок, который силен не огромными показателями прибыли, а качеством проектов. Руководство филиала действует смело и финансирует уникальные продукты – от складской техники до квадроциклов, поддерживая малый бизнес и стартапы. Главным достижением бизнес-региона в 2025 году я считаю реализацию новой концепции "дойти до каждого клиента". Мы побывали везде – от горнолыжных склонов Челябинска до нефтяных предприятий Уфы и благодаря личным контактам подписали десятки договоров. Мы больше не ждем, мы действуем и видим результат", - констатирует Юлия Остапенко, директор бизнес-региона "Урал".

Алексей Сергеев, директор филиала в Уфе, обращает внимание на реализацию большого количества сделок с изъятым имуществом и отмечает повышенный интерес к возвратному лизингу. Являясь крупным промышленным центром, Уфа стабильно демонстрирует высокий спрос на оборудование для металлообработки, добычи руды и полезных ископаемых. Буровые установки и спецтехника, которые финансирует "Балтийский лизинг", успешно работают на крупнейших месторождениях России.

#### **Бизнес-региона "Поволжье": рост в условиях турбулентности**



Бизнес-регион "Поволжье" был переукомплектован в октябре 2025 года и объединил несколько ключевых городов: Вологду, Череповец, Самару, Тольятти, Саратов, Нижний Новгород и Тверь под руководством Сергея Спекторского. По его словам, оптимизация географии помогла усилить взаимодействие с клиентами в различных отраслях – от промышленности и сельского хозяйства до недвижимости и медицинского оборудования. Команда уделяет большое внимание обучению и адаптации сотрудников, учитывая специфику каждого города.

"Основные подходы к работе не изменились, но число встреч с клиентами однозначно возросло, и это приносит заметные результаты. В этом году мы отмечали повышенный спрос на промышленное оборудование, особенно в таких городах, как Самара, Саратов и Нижний Новгород. В Самарской области заключили большое число сделок по льготной программе ДОМ.РФ на поставку сельскохозяйственной техники. Развиваются и новые направления. В этом году мы заключили первые сделки с медицинским оборудованием и недвижимостью, маломерными судами и продолжаем расширять продуктовую линейку, принимая участие в крупных отраслевых мероприятиях и во встречах Торгово-промышленной палаты", - подчеркивает Сергей Спекторский, директор бизнес-региона "Поволжье".

Каждый город бизнес-региона отличается уникальным менталитетом и спецификой бизнеса, что предполагает особый подход к клиенту на местах. Ольга Курочкина, директор филиала в Тольятти, главным достижением 2025 года считает полное обновление менеджерского состава при сохранении компетенций и ключевых клиентов в портфеле филиала, несмотря на высокий уровень конкуренции.

"Наибольший спрос в 2025 году демонстрировали производственные предприятия, особенно в сфере металлообработки, при этом заключались знаковые сделки по узконаправленной спецтехнике. Стоит отметить также укрепление долгосрочных партнерских связей, которые помогли увеличить объемы продаж по компании, в целом. Диалог с бизнесом мы поддерживаем на уровне крупных отраслевых мероприятий, в том числе в рамках ТПП и "Дней поставщика". По итогам каждой встречи мы расширяем базу контактов с крупными предприятиями города", - констатирует Ольга Курочкина.

Филиал в Вологде с гордостью сообщает о перевыполнении плана за четвертый квартал – сложнейшая задача в условиях экономической турбулентности. Оптимизация бизнес-процессов помогла добиться роста бизнеса по итогам года с показателем 140%.

"Драйверами роста в этом году стали сельское хозяйство и пищевое производство. Спрос на технику поддержала программа ДОМ.РФ, а также гибкие предложения, разработанные совместно с поставщиками. В целом, мы видим, что рынок постепенно оживает на фоне снижения ключевой ставки и способности адаптироваться к новым условиям", - заявил Николай Копейкин, директор филиала в Вологде.

### Трансформация "Центра"

Бизнес-регион "Центр" в 2025 году разделился на две самостоятельные единицы – "Центр-1" и "Центр-2". В первый вошли такие города, как Владимир, Иваново, Кострома и Ярославль, во второй – Брянск, Калуга, Липецк, Тамбов, Тула. Андрей Кочетков, директор бизнес-региона "Центр-2", отмечает высокую мотивацию команды, нацеленность на результат и быструю адаптивность к изменениям организационной структуры.

"Главным достижением года можно назвать то, что мы научились менять мышление в соответствии с вызовами времени и новыми бизнес-процессами. Если же говорить об экономических показателях, то "передовиком", однозначно, стала Тула, и для этого есть все условия – в городе хорошо развито производство, инвестиционная активность всегда на высоком уровне. Благодаря близости к Москве здесь очень удобная логистика, развитая производственная база и при этом невысокая стоимость трудовых ресурсов. Высокий спрос со стороны предприятий в сфере металлообработки, химической промышленности, а также расширение ликвидных позиций для самых разных отраслей помогли нарастить объемы нового бизнеса по отношению к прошлому году", - подводит итоги Андрей Кочетков.

Ирина Соколова, директор филиал в Костроме ("Центр-1"), считает главным достижением года выполнение плана более, чем на 100%, и расширение команды:

"Кострома только в июле перешла из статуса дополнительного офиса в статус полноценного филиала и уже показывает высокие результаты: мы впервые перевыполнили план, активно расширяем сотрудничество с крупными компаниями региона. Среди приоритетных отраслей – пищевая и лесная промышленность".

### На южных рубежах – от Волгограда до Кавказа

Бизнес-регион "ЮГ" объединяет девять филиалов в Южном и Северо-Кавказском округах: Астрахань, Волгоград, Ростов-на-Дону, Владикавказ, Сочи, Новороссийск, Ставрополь, Пятигорск. Знаковым событием стало открытие филиала во Владикавказе, столице Северной Осетии, а также офиса "Ростов-Сельмаш". Директор бизнес-региона Светлана Белова считает главной задачей года активное развитие каждого филиала через реализацию единой стратегии, основанной на глубоком понимании местной специфики.

"Моя работа строится на четырех столпах: "Люди, клиенты, процессы, рыночные возможности" и заключается в активной поддержке филиалов для раскрытия потенциала каждого сотрудника. В этом году наибольший рост показали филиалы в Ставрополе и во Владикавказе. Они демонстрировали отличные результаты работы на протяжении всего года. Открытие точки продаж в Северной Осетии стало долгожданным событием для республики, где до нас не была представлена ни одна лизинговая компания. Одной из самых интересных сделок



года можно назвать приобретение вертолета в лизинг силами Ростовского филиала, эта была большая, сложенная работа. Подводя итог, можно сказать, что 2025 год прошел под знаком нестандартных сделок и решений", - заключает Светлана Белова.

Станислав Гайлиш, директор филиала в городе Ставрополь, говорит, что клиентскую базу удалось сохранить даже после повышения ставки. По его словам, наибольший спрос в 2025 году демонстрировали такие отрасли, как сельское хозяйство и строительство. "Кейсом года" он считает финансирование оборудования по переработке пластиковых отходов для регионального индустриального парка в Невинномысске. Сделку провели без аванса по федеральной программе развития. По итогам года, филиал выполнил план по оборудованию на 222%.

"Главным достижением филиала в Ростове-на-Дону стал полноценный запуск двух новых точек продаж - "Ростов-Сельмаш" и филиала во Владикавказе. Расширение сети позволит увеличить охват рынка на территориях СКФО. Наибольший рост демонстрировали машиностроение и металлообработка, пищевое производство и производство строительных материалов. Ростовский филиал профинансировал возвратный лизинг вертолета AIRBUS HELICOPTERS EC 130 t2 стоимостью 315 млн рублей. Эта сделка еще раз показала безграничные возможности компании "Балтийский лизинг", - заявил Вячеслав Харутюнов, директор филиала в Ростове-на-Дону.

### **Санкт-Петербург и Северо-Запад – лидерство, проверенное временем**

Компания "Балтийский лизинг", основанная в Петербурге более 35 лет назад, стала первой лизинговой компанией России и постоянно подтверждает статус лидера рынка, в том числе в домашнем регионе. По итогам девяти месяцев 2025 года объем нового бизнеса "Балтийского лизинга" в Северной столице превысил 40 млрд рублей, обеспечив первое место в рейтинге "Эксперт РА".

"Главным достижением года можно назвать сохранение динамики в лизинге оборудования, позволяющей "Балтийскому лизингу" сохранять лидерские позиции, а также появление в структуре компании новых групп продаж по всем видам имущества. Ключевыми отраслями для нас остаются металлообработка, энергетика, пищевая промышленность. В этом году провели уникальную сделку по приобретению самоходной шаланды с раскрывающимся днищем за 299 млн рублей и передаче в лизинг компании, специализирующейся на дноуглубительных работах. Всего за 2025 года передали в лизинг оборудования почти на 6 млрд рублей", - заявил Алексей Мятлик, директор по управлению продажами бизнес-региона "Санкт-Петербург".

Санкт-Петербург остается для "Балтийского лизинга" стратегическим центром роста благодаря развитой промышленной базе, активному малому и среднему бизнесу и концентрации производственных кластеров.

Итоги года подводит и бизнес-регион "Северо-Запад", объединяющий Архангельск, Калининград, Великий Новгород, Мурманск, Псков и Петрозаводск. Директор бизнес-региона Владимир Верещагин с гордостью отмечает, что все филиалы проявили волю и характер, сохранив лидерство на рынке даже в условиях экономических вызовов. По его словам, высокие результаты – это заслуга сотрудников, которые сумели оперативно перестроить работу на местах.

### **Ключевые города – точки роста**

Особое место в структуре филиалов "Балтийского лизинга" занимают города, имеющие стратегическое значение для регионов. Эти точки роста представляют собой отдельные бизнес-единицы: Белгород, Воронеж, Екатеринбург, Кемерово, Новокузнецк, Краснодар, Курск, Нижневартовск, Омск, Оренбург, Орел, Пермь, Пенза, Рязань, Смоленск, Саранск, Ульяновск, Хабаровск, Чебоксары и Якутск.

Ольга Людгольц, директор филиала в Якутске, делает акцент на таких отраслях, как золотодобыча и грузоперевозки, и рассказывает о "кейсе года" - сделке с крупной золотодобывающей компанией. В лизинг передали три карьерных самосвала стоимостью 200 млн рублей. По словам Людгольц, сделка была реализована в условиях жесткой конкурентной борьбы, но решающую роль в итоге сыграл уровень клиентаориентированности и профессионализма команды филиала – одни из самых сильных сторон "Балтийского лизинга".

Филиал в Перми в этом непростом году показал динамику бизнеса значительно лучше среднерыночной по региону, что позволило подняться с шестого на четвертое место по объему новых сделок. Руководитель филиала Александр Якимов отмечает плодотворное сотрудничество с одним из крупнейших и самых прогрессивных сельхозтоваропроизводителей региона – агрофирмой полного цикла с концепцией "от поля до прилавка". При активном участии филиала была профинансирована годовая инвестиционная программа предприятия на сумму более 140 млн рублей.

Филиал в Ульяновске в 2025 году вышел из состава бизнес-региона "Поволжье" и стал обособленным ключевым филиалом. Директор Ольга Петрова считает это признанием заслуг всего коллектива:

"Ульяновск – один из крупнейших центров оборонной промышленности, автомобилестроения, авиастроения, и многие портфельные клиенты филиала являются прямыми или косвенными исполнителями гособоронзаказов. Мы фиксируем стабильно высокий спрос металлообрабатывающее оборудование и на сельскохозяйственную технику – в том числе, благодаря мерам господдержки. Очень востребованным оказался лизинг по программе субсидирования ДОМ.РФ. В условиях высокой конкуренции мы ищем индивидуальный подход к каждому клиенту и принимаем активное участие в деловой повестке, оставаясь в постоянном диалоге с отраслевым сообществом".

С наибольшим количеством вызовов в 2025 году столкнулись приграничные регионы. Максим Мяснянкин, директор филиала в Курске, отмечает, что специфика бизнеса меняется под воздействием внешних факторов,



однако команда быстро адаптируется к новым условиям и перестраивает процессы, сохраняя мотивацию и сплоченный коллектив. Филиал постоянно работает над расширением партнерской сети, стараясь охватить все направления бизнеса с максимальной диверсификацией портфеля.

По итогам девяти месяцев 2025 года "Балтийский лизинг" занял четвертое место в рэнкинге крупнейших лизинговых компаний России, подготовленном агентством "Эксперт РА". За год результат был улучшен сразу на три позиции. Объем нового бизнеса в январе-сентябре 2025 года превысил 93,2 млрд рублей. Во многом это стало возможным благодаря успешной трансформации филиальной сети и слаженной работе огромной команды, которая в любых условиях сохраняет единство и высокую мотивацию.

**Для справки:** Название компании: Балтийский лизинг, ООО (Группа компаний Балтийский лизинг) Адрес: 190103, Санкт-Петербург, ул. 10-я Красноармейская, д. 22, лит. А, БЦ «Келлерман» Телефоны: +78002220555; +78126709081 E-Mail: [sph@baltlease.ru](mailto:sph@baltlease.ru) Web: [www.baltlease.ru](http://www.baltlease.ru) Руководитель: Жарницкий Михаил Яковлевич, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### "Балтийский лизинг" подтвердил эффективность новой бизнес-модели по итогам 2025 года.

Для российского лизингового рынка 2025 год стал испытанием на зрелость. Резкое охлаждение спроса, высокая стоимость фондирования и рост требований к качеству портфеля изменили правила игры для всех участников отрасли. В этих условиях ключевым фактором успеха стало не стремление нарастить показатели любой ценой, а способность управлять рисками, укреплять партнёрские связи и адаптировать продукт под реальную экономику клиентов. О том, какие управлеченческие решения стали определяющими в "Балтийском лизинге" и какие выводы компания делает накануне 2026 года, - в интервью первого заместителя генерального директора Антона Сапожкова.



**- 2025 год называют одним из самых сложных для лизинговой отрасли за последнее десятилетие. Как Вы оцениваете общий контекст года и его влияние на стратегию "Балтийского лизинга"?**

- 2025 год действительно стал проверкой на устойчивость для всей лизинговой отрасли. Речь идёт о системном охлаждении рынка, вызванном сразу несколькими факторами. Прежде всего, жёсткой денежно-кредитной политикой и высокой стоимостью заемных ресурсов. На фоне затяжного периода высоких ставок лизинг стал инструментом инвестиционного финансирования, который требует точного расчёта и дисциплины.

По оценкам отраслевых аналитиков, включая "Эксперт РА", объём нового бизнеса на рынке лизинга в 2025 году сократился почти вдвое, число новых сделок заметно снизилось. Но на фоне этих вызовов изменились приоритеты бизнеса – погоня за высокими показателями отошла на второй план, уступив место грамотному риск-менеджменту и системе взаимодействия с клиентами, крепкой партнёрской сети и структурной эффективности.

Для "Балтийского лизинга" этот год был ознаменован масштабной трансформацией во всех направлениях. Мы полностью перестроили структуру филиальной сети с целью повышения эффективности рабочих процессов, обновили команду и главное – усовершенствовали клиентский сервис. Теперь мы не ждем, что клиенты придут к нам сами, мы работаем с ними на местах, слышим их потребности и предлагаем гибкие, своевременные решения для их задач.

Мы сосредоточились на анализе финансового состояния клиентов, на отраслевой экспертизе и на управлении предметом лизинга на всём протяжении жизненного цикла. В условиях высокой ставки особое значение приобретают остаточная стоимость, ликвидность техники и скорость оборота активов. Поэтому мы усиливали внутренние стандарты оценки, корректировали продуктовые параметры и более гибко подходили к структуре сделок, сохраняя баланс между потребностями клиента и финансовой устойчивостью компании.

Отдельно отмечу, что 2025 год стал периодом переосмысления роли лизинга для бизнеса. Клиенты стали более осознанными: они внимательнее считают экономику проектов, чаще запрашивают индивидуальные решения, готовы обсуждать не только ставку, но и сервис, сопровождение, вторичный рынок. Для нас это позитивный сигнал. Он означает, что рынок взрослеет, а значит, у системных игроков появляется дополнительное конкурентное преимущество.

В результате, несмотря на общее сжатие рынка, "Балтийский лизинг" смог сохранить устойчивые позиции и по итогам девяти месяцев улучшить своё место в рэнкинге крупнейших лизинговых компаний России. По данным "Эксперт РА", мы занимаем четвертое место с объемом нового бизнеса 93,2 млрд рублей за январь–сентябрь 2025 года. Для нас это подтверждение того, что выбранная модель работает даже в нестандартных условиях. Уверены, что этот опыт станет фундаментом для дальнейшего роста в более спокойном режиме.

**- За счёт каких управлеченческих решений компании удалось сохранить позиции в условиях падения отрасли?**

- Прежде всего, подчеркну, что для нас позиция в рэнкингах – не самоцель и не элемент "имиджа ради имиджа". Это подтверждение правильных управлеченческих решений, принятых в течение года. В 2025 году рынок лизинга



оказался в ситуации, когда рост "по инерции" стал невозможен, и каждая компания была вынуждена ответить на базовый вопрос: благодаря чему она сохраняет устойчивость. В нашем случае этот ответ складывается из нескольких системных факторов.

Первое, что важно, это масштаб и география бизнеса. "Балтийский лизинг" исторически развивался как федеральная компания с широкой региональной сетью. Сегодня это более 80 филиалов по всей стране, что позволяет нам не зависеть от одного или двух рынков и равномерно распределять бизнес-нагрузку. В 2025 году это сыграло ключевую роль: в разных регионах экономическая ситуация развивалась неоднородно, но наличие широкой сети позволило сохранить общий баланс.

Далее, это управляемая структура портфеля. Мы осознанно избегали перекосов в сторону отдельных сегментов или активов, даже если они демонстрировали повышенный спрос. Сделки рассматривались не только с точки зрения финансовых показателей конкретного клиента, но и с учётом макроэкономики региона, сезонности, экспортных и логистических факторов. Это позволило сохранить баланс портфеля и снизить риски, что особенно важно в период нестабильности.

И, конечно же, дисциплина риск-менеджмента. Высокая стоимость фондирования в 2025 году подняла цену ошибок в оценке риска до критического уровня. Мы последовательно усиливали требования к анализу финансовой модели клиента, корректировали параметры сделок, уделяли больше внимания авансам, срокам и структуре платежей. При этом главная задача заключалась в том, чтобы сохранить доступность лизинга для широкого круга предприятий.

В 2025 году управление предметом лизинга фактически стало самостоятельным элементом стратегии. Мы усилили процессы, связанные с контролем технического состояния имущества, оценкой ликвидности техники и скоростью её реализации на вторичном рынке. Это напрямую влияет на финансовый результат компании и на способность оперативно реагировать на изменение ситуации по отдельным сделкам.

Также важна партнёрская модель. Мы смотрим на партнёров – поставщиков техники, дилеров, производителей – как на неотъемлемую часть нашей экосистемы. В 2025 году это выражалось в регулярной коммуникации, совместной настройке программ, обсуждении реальной экономики сделок. Такой формат сотрудничества позволяет быстрее адаптироваться к изменению спроса и предлагать клиентам решения, которые учитывают не только финансовые, но и операционные аспекты бизнеса.

Наконец, важную роль сыграла институциональная зрелость компании. 35 лет на рынке – это не просто цифра. Это накопленная экспертиза, отлаженные процессы, культура принятия решений и корпоративное управление. Именно эти элементы позволяют компании не поддаваться краткосрочным изменениям и последовательно реализовывать стратегию, ориентированную на долгосрочный результат.

**- В чём Вы видите ключевые конкурентные преимущества компании перед другими крупными игроками?**

- На протяжении своей долгой истории "Балтийский лизинг" прошел все возможные кризисы, включая 1990-е, 2008–2009 годы, 2014–2015 годы, пандемию и последующие структурные изменения экономики. Мы не только выжили, но стали еще больше и сильнее. Этот опыт сформировал устойчивуюправленческую культуру, где приоритетом всегда были не разовые показатели, а долгосрочная жизнеспособность модели.

Одним из ключевых конкурентных преимуществ сегодня я считаю масштаб, подкреплённый инфраструктурой. "Балтийский лизинг" – федеральная компания с сетью более чем из 80 филиалов по всей стране и командой более полутора тысяч сотрудников. Но важен не сам факт присутствия в регионах, а эффективность этого присутствия. Мы работаем с региональным бизнесом не "удалённо", а на местах – понимая специфику локальных рынков, отраслевую структуру, сезонность и реальные потребности клиентов.

Еще одно принципиальное преимущество – это институциональная легитимность. "Балтийский лизинг" был первой компанией в России, получившей официальную лицензию на осуществление лизинговой деятельности. Этот факт важен не с исторической точки зрения, а как отражение корпоративной ДНК: компания изначально строилась в правовом поле, с вниманием к комплаенсу, корпоративному управлению и прозрачности процессов.

Также диверсифицированная продуктовая и отраслевая структура. За годы работы компания сформировала экспертизу в ключевых сегментах: промышленность, транспорт, сельское хозяйство, спецтехника, оборудование для инфраструктурных и производственных проектов. В 2025 году это позволило гибко перераспределять фокус, усиливая те направления, где сохранялся платёжеспособный спрос и более предсказуемая экономика проектов. Компании с узкой специализацией в таких условиях оказываются более уязвимыми, тогда как диверсифицированная модель даёт возможность сглаживать колебания.

Отдельно отмечу роль корпоративной команды. В "Балтийском лизинге" сформирована сильная экспертиза в области риск-менеджмента, оценки активов, работы с проблемной задолженностью и управления стоками. В 2025 году именно эти компетенции стали определяющими. Мы видим, что рынок всё больше ценит надёжного партнёра, который способен сопровождать проект на протяжении всего цикла – от выбора предмета лизинга до его реализации или обновления.

Наконец, ещё одно конкурентное преимущество – репутация и доверие. В периоды нестабильности клиенты и партнёры становятся более консервативными в выборе финансовых институтов. Для них важно понимать, что компания переживает текущий цикл, выполнит обязательства и не изменит правила игры в середине проекта. За 35



лет "Балтийский лизинг" сформировал именно такую репутацию — системного, предсказуемого и ответственного игрока.

**- Вы неоднократно подчёркивали, что в 2025 году для лизинговых компаний принципиально изменилась роль риск-менеджмента. Что именно трансформировалось в подходах "Балтийского лизинга" и какие управленческие решения стали ключевыми?**

- Для "Балтийского лизинга" ключевая трансформация заключалась в переходе к более точной, дифференцированной настройке. Мы исходили из того, что универсальные решения больше не работают. В 2025 году стало очевидно: разные отрасли, разные типы бизнеса и разные модели использования техники требуют принципиально разных подходов к оценке рисков, структуре сделки и последующему сопровождению.

Первое направление — это углубление отраслевой экспертизы в скоринговых и кредитных моделях. Мы пересмотрели параметры оценки клиентов с учётом реальной экономики их бизнеса, а не только формальных финансовых показателей. В условиях, когда отчётность может запаздывать или не полностью отражать текущую ситуацию, особое значение приобретают такие факторы, как устойчивость бизнес-модели, качество базы контактов, сезонность денежных потоков, а также опыт клиента в эксплуатации конкретного вида техники или оборудования.

Второе важное изменение — пересборка подходов к предмету лизинга как к активу. Ликвидность техники, её техническое состояние, остаточная стоимость и возможность быстрой реализации в случае необходимости становятся критически важными факторами. Поэтому мы усилили контроль на всех этапах жизненного цикла предмета лизинга — от выбора поставщика и конфигурации техники до сопровождения в период эксплуатации и сценариев выхода из сделки. Управление стоками и вторичным рынком фактически стало частью риск-менеджмента, а не отдельной операционной функцией.

Большое значение имеет работа с параметрами сделок. В 2025 году мы более гибко подходили к структуре авансов, срокам лизинга и графикам платежей, исходя из реальной платёжеспособности клиента и отраслевой специфики. Это позволило, с одной стороны, сохранить доступность лизинга для устойчивых компаний, а с другой — снизить вероятность возникновения проблемной задолженности.

Отдельно стоит отметить роль внутренних стандартов и корпоративной дисциплины. Мы последовательно усиливали контроль за соблюдением внутренних процедур, прозрачностью принятия решений и качеством документации. Это не всегда самый заметный для внешнего наблюдателя аспект, но именно он формирует доверие со стороны партнёров, инвесторов и рейтинговых агентств.

Наконец, важным элементом стало взаимодействие с рынком и отраслевым сообществом. В рамках площадок Объединённой лизинговой ассоциации мы открыто обсуждали вопросы рисков, реструктуризации и новых стандартов работы. Для нас принципиально важно, чтобы отрасль в целом двигалась в сторону более ответственной и профессиональной модели, где устойчивость компаний важнее краткосрочных показателей.

**- Какие отрасли и сегменты бизнеса в 2025 году стали для "Балтийского лизинга" приоритетными и почему именно на них компания сделала основной акцент?**

- Одним из ключевых приоритетов для "Балтийского лизинга" остаётся агропромышленный комплекс. Это направление мы развиваем системно и последовательно. АПК — одна из немногих отраслей, которая даже в условиях макроэкономической турбулентности сохраняет инвестиционную активность, но при этом требует специфического подхода к финансированию. Сезонность денежных потоков, зависимость от погодных условий, экспортных ограничений и господдержки делают стандартные финансовые модели неприменимыми. Именно поэтому в компании сформирована особая дирекция по работе с поставщиками и дилерскими сетями сельскохозяйственной техники и спецтехники, которая учитывает не только финансовые показатели, но и агротехнологические циклы, сроки уборки, посевных кампаний и реализации продукции.

Вторым стратегическим направлением остается промышленное оборудование и спецтехника. В 2025 году мы видим устойчивый спрос со стороны предприятий, ориентированных на импортозамещение, модернизацию производственных мощностей и повышение производительности. Мы сознательно усиливали экспертизу в этих сегментах, выстраивая партнёрства с поставщиками и дилерами, которые готовы нести ответственность за качество техники и послепродажное обслуживание.

Отдельного внимания заслуживает лесопромышленный комплекс и смежные отрасли. Этот сегмент традиционно отличается высокой капиталоёмкостью и длительными инвестиционными циклами. На фоне перестройки логистических цепочек и изменения экспортных маршрутов, предприятия ЛПК нуждались не просто в финансировании, а в комплексных решениях, учитывающих специфику региона, транспортную инфраструктуру и особенности эксплуатации техники.

**- Партнёрская сеть традиционно считается одной из сильных сторон "Балтийского лизинга". Как изменилась работа с партнёрами в 2025 году и какие управленческие выводы Вы сделали по итогам года?**

- Мы уделяли внимание как укреплению существующих связей, так и расширению партнерской сети. В приоритете оказались поставщики и дилеры, которые готовы работать в единой логике — прозрачные условия, прогнозируемые сроки поставки, понятная сервисная модель и ответственность за жизненный цикл техники. Клиент сегодня ждёт комплексных решений, и мы с партнёрами готовы их предоставить, потому что работаем как одна команда.



Регулярные встречи, совместное обсуждение спецпрограмм, адаптация условий под отраслевую специфику – всё это стало частью операционного управления. Мы видим, что именно там, где партнёр глубоко вовлечён в процессы и понимает экономику клиента, сделки проходят быстрее, а их качество существенно выше.

Отдельный управленческий вывод касается роли партнёров в управлении остаточной стоимостью и стоками. Мы усилили требования к техническому состоянию предметов лизинга, к сервисному сопровождению и к возможности последующей реализации техники. Партнёр в этой цепочке — не просто продавец, а участник финансовой модели.

**- ESG-повестка в последние годы становится всё более значимой для финансового сектора. Какую роль она играет для "Балтийского лизинга" и что принципиально изменилось в 2025 году?**

- Сегодня ESG-практики интегрированы в ключевые управленческие процессы – от работы с персоналом и региональной сетью до оценки рисков и взаимодействия с партнёрами. Для финансовой компании это означает прозрачность принятия решений, устойчивость операционной модели и предсказуемость для всех заинтересованных сторон – клиентов, партнёров, сотрудников и инвесторов.

В 2025 году для нас было важно получить внешнюю верификацию этой работы. Участие в ESG-рэнкингах и индексах – это не самоцель, а способ проверить себя на соответствие объективным критериям. Такие оценки показывают, что компания выстраивает системную работу с нефинансовыми рисками, корпоративным управлением и социальной ответственностью, а не ограничивается декларациями.

Экологический компонент для лизинговой компании также имеет прикладное значение. Мы работаем с техникой и оборудованием, и вопросы энергоэффективности, экологичности и жизненного цикла активов становятся частью диалога с клиентами и поставщиками. ESG здесь — это инструмент снижения долгосрочных рисков и повышения ликвидности активов.

Отдельно остановлюсь на развитии кадрового потенциала. В условиях дефицита квалифицированных специалистов именно корпоративная культура, понятные правила и долгосрочные ориентиры становятся фактором удержания и развития команды. В 2025 году мы продолжили инвестировать в обучение, развитие региональных команд и внутренние коммуникации.

Таким образом, 2025 год стал для нас этапом закрепления ESG как управленческого стандарта. В ближайших планах - углублять практику и интеграцию этих принципов в ежедневную работу компании.

**- Финансовая устойчивость и кредитные рейтинги в 2025 году оказались в центре внимания рынка. Какие сигналы Вы считаете ключевыми для инвесторов и партнёров "Балтийского лизинга"?**

- В периоды рыночной турбулентности доверие становится отдельной валютой. Для лизинговой компании это доверие выражается прежде всего в способности привлекать фондирование на приемлемых условиях и сохранять устойчивые отношения с банками, инвесторами и партнёрами. В 2025 году этот аспект приобрёл особую значимость, поскольку стоимость денег стала одним из ключевых факторов конкурентоспособности.

Кредитные рейтинги в такой ситуации играют роль независимого ориентира. Они позволяют рынку увидеть не только текущие финансовые показатели, но и качество управления, структуру портфеля, риск-аппетит и устойчивость бизнес-модели. Для нас принципиально важно, что в 2025 году "Балтийский лизинг" сохранил высокие рейтинговые оценки, подтверждающие нашу способность работать в сложной макроэкономической среде. Для партнёров и клиентов важен ещё один аспект — предсказуемость. Когда компания демонстрирует стабильность, она может предлагать более долгосрочные и прозрачные условия, не меняя правила игры в процессе реализации сделки. В 2025 году это стало конкурентным преимуществом: клиенты ценят не только ставку, но и уверенность в том, что договорённости будут соблюдены. В 2026 году мы продолжим придерживаться консервативного и взвешенного подхода к финансовому управлению.

**- Как, на Ваш взгляд, меняется сама модель лизингового бизнеса и какие структурные сдвиги вы считаете ключевыми на горизонте 2026 года?**

- Мы наблюдаем переход рынка к более управляемой модели. Одна из ключевых тенденций – усиление роли управления предметом лизинга. Остаточная стоимость, ликвидность, сервис, вторичный рынок – всё это становится частью финансовой модели. Лизинговая компания фактически превращается в оператора активов, а не просто финансового посредника. Это требует других компетенций, других ИТ-решений и другого уровня взаимодействия с партнёрами.

Второй важный тренд — фокус на отраслевые решения для АПК, промышленности, транспортной отрасли. Клиенты ожидают, что лизингодатель понимает специфику их бизнеса, сезонность и инвестиционные циклы. Для нас это означает дальнейшее развитие отраслевых команд и экспертизы.

Третий элемент — цифровизация как способ повышения эффективности. В 2025 году стало очевидно, что автоматизация должна работать на скорость принятия решений и прозрачность процессов, а не усложнять клиентский путь.

**- Какой главный управленческий итог 2025 года Вы бы выделили для "Балтийского лизинга" и с каким ключевым приоритетом компания входит в 2026 год?**

- Главным итогом года я бы назвал подтверждение устойчивости выбранной бизнес-модели. Мы успешно прошли период, когда управленческие решения проверялись не ростом объёмов, а способностью компании сохранять



баланс между развитием, риском и финансовой дисциплиной. Для нас это принципиально важно, потому что в такие годы проявляется реальное качество управления, а не только эффективность в благоприятном цикле.

Лизинговый рынок столкнулся с одновременным давлением сразу по нескольким направлениям: высокой стоимостью фондирования, снижением инвестиционной активности со стороны бизнеса, ростом требований к финансовой устойчивости клиентов и усложнением оценки ликвидности предметов лизинга. В этих условиях управляемая ошибка стоит существенно дороже, чем в периоды дешёвых денег и высокого спроса. Поэтому ключевым управляемым результатом года я считаю то, что "Балтийский лизинг" прошёл этот этап без резких, ситуативных решений и без потери стратегической логики развития.

Мы усилили подходы к управлению стоками, техническому состоянию имущества, ликвидности техники и срокам её оборота. Это не самая заметная для внешнего наблюдателя часть работы, но именно она во многом определяет финансовый результат в сложные периоды. Управляемая команда в 2025 году много внимания уделяла именно этим вопросам, потому что понимала: грамотный актив-менеджмент снижает потери и повышает предсказуемость бизнеса.

В 2025 году "Балтийский лизинг" подтвердил свои позиции в отраслевых рейтингах, получил внешние подтверждения устойчивости — как по финансовым, так и по ESG-параметрам. В условиях высокой волатильности доверие становится отдельным активом, и его нельзя недооценивать.

Приоритет на 2026 год можно определить коротко и достаточно чётко: устойчивый рост при сохранении качества. Даже если прогнозы по рынку будут более оптимистичными, мы исходим из того, что новая реальность требует новой управляемой логики. Рост должен быть управляемым, экономически обоснованным и встроенным в долгосрочную стратегию компании.

Мы сосредоточимся на нескольких направлениях работы. Во-первых, это дальнейшее развитие отраслевых решений, где у компаний есть накопленная экспертиза и понятная экономика проектов. Во-вторых, усиление партнёрских программ в регионах с акцентом на сервис, скорость принятия решений и прозрачность условий. В-третьих, продолжение работы по цифровизации и стандартизации процессов, чтобы масштабирование не приводило к потере управляемости.

В целом, 2025 год для "Балтийского лизинга" стал годом управляемого взросления и подтверждения правильности выбранного курса. Мы не просто адаптировались к сложной среде, а использовали этот период для усиления внутренних компетенций, процессов и стандартов. С таким багажом "Балтийский лизинг" входит в 2026 год готовым к дальнейшему росту — осознанному, устойчивому и отвечающему интересам как клиентов, так и самой компании.

**Для справки:** Название компании: [Балтийский лизинг, ООО \(Группа компаний Балтийский лизинг\)](#) Адрес: 190103, Санкт-Петербург, ул. 10-я Красноармейская, д. 22, лит. А, БЦ «Келлерман» Телефоны: +78002220555; +78126709081 Е-Mail: [spb@baltlease.ru](mailto:spb@baltlease.ru) Web: [www.baltlease.ru](http://www.baltlease.ru) Руководитель: Жарницкий Михаил Яковлевич, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### **В Европлане действует возможность переуступки долга по договору лизинга через сайт компании.**

Продукт "Переуступка долга" в Европлане, запущенный в прошлом году, уже зарекомендовал себя как востребованное решение. Он позволяет передать права и обязанности по действующему договору лизинга новому клиенту. Ранее для переуступки долга клиентам приходилось самостоятельно искать покупателя и согласовывать условия сделки. Европлан упростил процесс: сейчас раздел "Автомобили в наличии" на сайте компании ("Автомаркет") связывает продавцов с потенциальными покупателями. Действующий клиент обращается к менеджеру Европлана, который размещает объявление о продаже автомобиля на "Автомаркете". Владелец получает уведомление сразу после того, как находится подходящий покупатель. В случае достижения договорённостей между сторонами Европлан берет на себя оформление переуступки.



Для действующих лизингополучателей сервис позволяет снизить финансовую нагрузку, досрочно выйти из договора или обновить транспорт, сохранив положительную кредитную историю. Размещение предложения на сайте Европлана обеспечивает доступ к заинтересованной аудитории потенциальных лизингополучателей.

Новые лизингополучатели получают полный перечень автомобилей, доступных для переуступки, в одном месте, без необходимости обращаться на другие площадки. Транспорт приобретается по действующему договору лизинга с минимальной стартовой нагрузкой — оплачивается только остаток обязательств.

**Для справки:** Название компании: [Лизинговая компания Европлан, АО \(ЛК Европлан\)](#) Адрес: 119049, Россия, Москва, Коровий Вал, 5 Телефоны: +7(800)2225336 Е-Mail: [pr@europlan.ru](mailto:pr@europlan.ru); [commercial@europlan.ru](mailto:commercial@europlan.ru) Web: <http://europlan.ru> Руководитель: Мизюра Сергей, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**Акции "Европлана" взлетели на 15% после предложения Альфа-банка по выкупу.**

Акции "Европлана" выросли на пике на 15,5%, до 647,4р, свидетельствуют данные Мосбиржи на 15:31 мск. К 15:47 бумаги замедлили рост до 14,18% и торговались на уровне 640.



Котировки лизинговой компании отреагировали на предложение Альфа-банка в адрес миноритариев "Европлана" по выкупу акций. Цена выкупа — 677,9р за акцию, то есть с премией 20,9% к закрытию торгов 12 января. Принять предложение о выкупе можно в течение 70 дней с момента получения.

Аналитик инвестиционной компании "Цифра брокер" Иван Ефанов отмечает, что цена выкупа значительно выше средней цены за последние шесть месяцев и цены, по которой была сделка с "ЭсЭфАй", что позитивно для текущих миноритарных акционеров.

"Осенью в Альфа-банке отмечали, что заинтересованы в том, чтобы "Европлан" оставался публичной компанией. Акции сразу отреагировали на новость логичным ростом в сторону цены оферты. Можно сказать, что индикативно потенциал роста на этой новости сохраняется до озвученной цены выкупа в 677,9р", — поясняет он.

Сделка по продаже "Европлана" Альфу-банку

В конце декабря Альфа-банк приобрел 87,5% бумаг компании у ее тогдашнего основного акционера — инвестиционного холдинга "ЭсЭфАй". Лизинговая компания была оценена в 65 млрд.

В результате сделки у Альфа-банка и появилась обязанность выставить миноритарным акционерам оферту. Вместе с тем топ-менеджеры "Европлана", которые также являются миноритариями, решили не продавать свои акции. Они объяснили решение тем, что личное участие и увеличение доли владения акциями "являются мощным стимулом для достижения лучших результатов компании".

После IPO ключевой руководящий персонал лизинговой компании приобрел около 0,5% акций на собственные средства.

Сделка по продаже "Европлана" Альфа-банку была завершена после закрытия реестра акционеров лизинговой компании для выплаты дивидендов за девять месяцев 2025 года. В начале ноября совет директоров "Европлана" рекомендовал выплатить дивиденды по результатам девяти месяцев 2025 года в размере 58р на акцию, или в общей сложности около 6,96 млрд р.

**Для справки:** Название компании: [Лизинговая компания Европлан, АО \(ЛК Европлан\)](#) Адрес: 119049, Россия, Москва, Коровий Вал, 5 Телефоны: +7(800)2225336 E-Mail: [pr@europlan.ru](mailto:pr@europlan.ru); [commercial@europlan.ru](mailto:commercial@europlan.ru) Web: <http://europlan.ru> Руководитель: Мизюра Сергей, генеральный директор (РосБизнесКонсалтинг 13.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**Альфа-банк умножил лизинг. "КоммерсантЪ". 26 декабря 2025****"Европлан" сменил основного собственника**

Инвестиционный холдинг SFI (ПАО "ЭсЭфАй") завершил продажу 87,5% лизинговой компании "Европлан" Альфа-банку. Это стало крупнейшей сделкой в истории лизингового рынка — ее сумма составила 50,79 млрд руб. С приобретением "Европлана" "Альфа-Лизинг" сможет значимо усилить позиции. Инвесторы позитивно оценили событие: к концу дня стоимость акций "Европлана" взлетела с 540 руб. до 573,8 руб.



Сделка по продаже 87,5% лизинговой компании "Европлан" завершилась 25 декабря, следует из сообщения продавца — холдинга SFI (о достигнутых сторонами договоренностях см. "Ъ" от 18 ноября). Альфа-банк заплатил 50,79 млрд руб. за принадлежавшие SFI акции компании. Холдинг в соответствии с условиями также получил от "Европлана" дивиденды за девять месяцев 2025 года. "В рамках сделки оценка 100% "Европлана" составила 65 млрд руб. При расчете финальной суммы учитывались дивиденды, выплаченные акционерам "Европлана" в декабре (6,96 млрд руб.). Таким образом, финальная сумма составила 50,785 млрд руб. за 87,5% актива", — пояснили "Ъ" в Альфа-банке. Альфа-банк в установленный законом срок направит миноритарным акционерам "Европлана" официальное предложение о выкупе их акций, отметили там.

SFI владел 87,5% "Европлана", free-float — 12,5%. По итогам девяти месяцев 2025 года компания заняла седьмое место в рэнкинге "Эксперт РА" по сумме нового бизнеса (59,2 млрд руб.) и восьмое место по портфелю (313,13 млрд руб.). Основной бизнес — лизинг автотранспорта и спецтехники.

"Альфа-Лизинг" на 100% принадлежит Альфа-банку. По данным рэнкинга "Эксперт РА" за первое полугодие 2025 года, компания занимает шестое место по объему нового бизнеса (83,5 млрд руб.) и пятое место по объему текущего портфеля на 1 июля (876,8 млрд руб.). В лизинговом портфеле компании 48,4% приходится на ж/д технику, 26,6% — на грузовой автотранспорт, 13,6% — легковые авто, 8,2% — спецтехнику.



"Мы сейчас находимся на этапе, когда формируем стратегическое направление развития "Европлана", — рассказал "Ъ" директор крупного и среднего бизнеса Альфа-банка Владимир Войков. — Компания обладает сильным менеджментом и отлаженными бизнес-процессами, мы это ценим и считаем важным ресурсом. Мы будем опираться на их экспертизу и предоставлять необходимую поддержку, чтобы совместно реализовать выбранные стратегии".

По его словам, Альфа-банк рассчитывает сохранить публичный статус "Европлана", что гарантирует прозрачность и высокие стандарты корпоративного управления. Топ-менеджмент "Европлана" ранее заявлял, что сохранит свою долю владения акциями и намерен способствовать дальнейшему развитию компании.

Инвесторы восприняли новость о завершении сделки с оптимизмом: к концу дня стоимость акций "Европлана" взлетела с 540 руб. до 573,8 руб.

Даже несмотря на небольшую коррекцию, к концу дня бумаги торговались на 3% дороже, чем в начале сессии. Как указывает глава аналитического департамента "Цифра брокер" Наталия Пырьева, инвесторы ожидают, что консолидация "Европлана" с Альфа-банком укрепит позиции перевозчика в будущем "по мере активизации лизингового сегмента". В то же время, как отмечает аналитик ИК "Вектор Капитал" Алексей Головинов, цена оферты, которую будет обязан объявить Альфа-банк, составит около 588 руб. за акцию, что заставляет спекулянтов покупать бумаги с целью последующей продажи (см. "Ъ" от 19 ноября).

Рост котировок позволил отыграть падение, вызванное опасениями инвесторов относительно того, что Альфа-банк может провести делистинг бумаг после успешного закрытия сделки. Эксперты оптимистично смотрят на бизнес "Европлана", в том числе благодаря его переходу к Альфа-банку. Тем не менее на текущий момент масштабы лизингового бизнеса находятся под давлением из-за высокой ключевой ставки, отмечает Наталия Пырьева. "Учитывая, что темпы снижения ключевой ставки в 2026 году могут быть сдержанными, экономическая активность в стране будет слабой, как следствие, лизинговый бизнес еще не получит импульса к восстановлению", — считает эксперт.

**Для справки:** Название компании: Альфа-Лизинг, ООО Адрес: 117335, г. Москва, Нахимовский проспект, 58, этаж 7 Телефоны: +74951628310; +74950851868; +79163369809 E-Mail: [leasing@alfabank.ru](mailto:leasing@alfabank.ru); [info@alfaleasing.ru](mailto:info@alfaleasing.ru); [hello@alfaleasing.ru](mailto:hello@alfaleasing.ru); [mdzerkin@alfaleasing.ru](mailto:mdzerkin@alfaleasing.ru) Web: <https://alfaleasing.ru> Руководитель: Новикова Вероника Николаевна, Председатель правления; Енькова Ольга Алексеевна, управляющий директор

**Для справки:** Название компании: Лизинговая компания Европлан, АО (ЛК Европлан) Адрес: 119049, Россия, Москва, Коровий Вал, 5 Телефоны: +7(800)2225336 E-Mail: [pr@eurolan.ru](mailto:pr@eurolan.ru); [commercial@eurolan.ru](mailto:commercial@eurolan.ru) Web: <http://eurolan.ru> Руководитель: Мизюра Сергей, генеральный директор (Коммерсантъ 26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг оборудования

**ГТЛК в 2025 г. сократила поставки дронов по гражданскому госзаказу почти в 6 раз.**

АО "Государственная транспортная лизинговая компания" (ГТЛК) в 2025 году поставило 465 дронов в рамках государственного гражданского заказа (ГГЗ) наципроекта "Беспилотные авиационные системы" (БАС).

Дроны переданы 79 заказчикам - 14 федеральным органам исполнительной власти и 65 региональным, сообщила ГТЛК. Общая стоимость техники составила более 1 млрд руб. Клиентам поставлялись БАС от восьми отечественных производителей.

В сообщении отмечается, что план по поставкам беспилотников по ГГЗ на этот год выполнен в полном объеме. Вместе с тем в ГТЛК напомнили, что в рамках плана ГГЗ-2024 компания законтрактовала и поставила 2 717 БАС общей стоимостью 6,48 млрд руб. - то есть почти в шесть раз больше.

Параллельно ГТЛК при содействии Минпромторга продолжает реализацию программы льготного лизинга беспилотников в рамках профильного наципроекта. В 2024 году по этой программе было законтрактовано 140 дронов, в том числе средних и тяжелых, на общую сумму 3,1 млрд руб. По состоянию на конец декабря 2025 года 60% беспилотников передано лизингополучателям.



**Для справки:** Название компании: *ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания)* Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парнев Михаил Львович, генеральный директор (Интерфакс 26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### **ЮУЛЦ укрепляет сотрудничество с московской транспортной компанией.**

По договору финансовой аренды было передано тридцать единиц подъемного оборудования различного типа. Данная операция стала очередным этапом успешного сотрудничества, общий портфель сделок по которому уже превысил шестьдесят единиц техники.

Приобретенные клиентом подъемники предназначены для последующей сдачи в аренду, что составляет одно из ключевых направлений его бизнеса. Лизинг позволяет транспортной компании эффективно обновлять и наращивать парк оборудования без крупных единовременных затрат, гибко управляя денежными потоками и оперативно реагируя на растущий спрос рынка. Такая финансовая модель способствует устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности бизнеса.

В текущую поставку вошли семь ножничных подъемников Sunward SWSL1823RT, два коленчатых подъемника Sinoboom AB18EJ, три телескопических подъемника Sunward SWT22J и один Sinoboom TB58RJ Plus. Данные модели китайского производства представляют собой современное, качественное и надежное оборудование, востребованное в строительстве, обслуживании зданий, монтажных и клининговых работах. Их разнообразие и высокие технические характеристики позволяют удовлетворять широкий спектр запросов конечных арендаторов. Использование лизинга для приобретения подобного оборудования является оптимальным решением. Оно дает возможность бизнесу применять передовые технологичные модели, сохраняя капитал для других стратегических задач, а также пользоваться всеми преимуществами налогового и учетного характера, предусмотренными законодательством для лизинговых операций.

**Для справки:** Название компании: *Южноуральский лизинговый центр, АО* Адрес: 454048, Россия, Челябинск, ул. Курчатова, 23 «Б», 3 этаж. Телефоны: +78462545402 E-Mail: [samara@su-leasing.ru](mailto:samara@su-leasing.ru) Web: <http://www.su-leasing.ru/> Руководитель: Шашлов Василий Алексеевич, генеральный директор (Объединенная лизинговая ассоциация 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг спецтехники

### Тягачи КАМАЗ-65955 пополнили автопарк красноярского перевозчика.

"КАМАЗ-ЛИЗИНГ" реализовал 20 новых тягачей-тяжеловозов КАМАЗ-65955 в адрес компании "АкТрансСервис" из Красноярского края. Автомобили существенно расширили возможности заказчика и будут эксплуатироваться в суровых условиях Сибири.

КАМАЗ-65955 из нового модельного ряда К5 отличается высокими эксплуатационными характеристиками, что позволяет использовать автотехнику в сложных погодных условиях и условиях бездорожья. В числе особенностей автомобиля – полноприводное шасси с колёсной формулой 6х6,2, шестицилиндровый рядный двигатель КАМАЗ-910 мощностью 560 л.с. и механическая трансмиссия КАМАЗ-2525ТО. Именно такие автомобили нужны красноярскому перевозчику для оказания транспортно-логистических услуг крупнейшим российским нефтегазодобывающим компаниям. Передача техники была осуществлена официальным дилером ПАО "КАМАЗ" в регионе – ООО "Орион-Моторс".

Лизинговый продукт от "КАМАЗ-ЛИЗИНГа" предполагает постепенное погашение стоимости техники в течение всего срока действия договора. После полного выполнения обязательств перед лизингодателем компания "АкТрансСервис" получит возможность выкупить автомобили по остаточной стоимости. Такой подход в работе с клиентами позволяет "КАМАЗ-ЛИЗИНГу" выстраивать долгосрочные отношения на взаимовыгодной основе.

**Для справки:** Название компании: [Лизинговая компания КАМАЗ, АО \(КАМАЗ-ЛИЗИНГ\)](#) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)452732; +7(8552)452733 Факсы: +7(8552)452912 E-Mail: [kamazleasing@gmail.com](mailto:kamazleasing@gmail.com); [leasing@kamaz.net](mailto:leasing@kamaz.net) Web: <http://www.kamazleasing.ru> Руководитель: Гладков Андрей Дмитриевич, генеральный директор (По материалам компании 12.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» предлагает надежные тягачи с пробегом.

Десятки компаний-перевозчиков, купившие в 2025 году в аренду у компании "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" подержанные седельные тягачи КАМАЗ-5490, смогли по достоинству оценить их возможности. Всего с января по декабрь компания передала в эксплуатацию более 526 тягачей.

Продукт "Аренда" от "КАМАЗ-ЛИЗИНГ" дает возможность приобрести технику в аренду с последующим ее выкупом на условиях внесения предоплаты в размере 10% от стоимости техники. Срок аренды достигает 12 месяцев, при этом арендатор вправе досрочно завершить договор с первого месяца его действия. В отличие от лизингового предложения аренда автомобилей имеет сниженное удорожание.

Автомобиль КАМАЗ-5490 способен решать многие бизнес-задачи по транспортировке грузов. Он предназначен для магистральных перевозок на дальние расстояния. Тягач может быть оснащен двигателем КАМАЗ-740, мощностью 440 л.с., либо Mercedes-Benz OM 457LA, мощностью 428 л.с. При использовании камазовского мотора, комплектуются 12-ступенчатой несинхронизированной КПП ZF AS-Tronic 12AS-2131, немецкого - 16-ступенчатой синхронизированной АКПП ZF 16S-2221. В качестве топлива автомобили в зависимости от комплектации могут использовать дизель, газодизель или сжиженный природный газ (СПГ).

КАМАЗ-5490 с пробегом, приобретенный в лизинг у компании "КАМАЗ-ЛИЗИНГ", представляет собой оптимальное решение для транспортных предприятий, желающих обновить парк автомобилей с минимальными финансовыми вложениями. Предложение аренды позволяет получить проверенную технику.

Лизинговая схема существенно снижает первоначальные затраты и упрощает процесс приобретения техники, а также помочь развитию бизнеса и повышению конкурентоспособности предприятия.

**Для справки:** Название компании: [Лизинговая компания КАМАЗ, АО \(КАМАЗ-ЛИЗИНГ\)](#) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +7(8552)452732; +7(8552)452733 Факсы: +7(8552)452912 E-Mail: [kamazleasing@gmail.com](mailto:kamazleasing@gmail.com); [leasing@kamaz.net](mailto:leasing@kamaz.net) Web: <http://www.kamazleasing.ru> Руководитель: Гладков Андрей Дмитриевич, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### Нижегородская область закупит в лизинг 360 единиц коммунальной и дорожной техники.

360 единиц специализированной коммунальной и строительно-дорожной техники отечественного производства планируется приобрести для Нижегородской области по программе льготного финансирования Минпромторга России и компании ДОМ.РФ. Об этом сообщил губернатор Нижегородской области Глеб Никитин по итогам рабочей встречи с генеральным директором компании ДОМ.РФ Виталием Мутко.

Глеб Никитин отметил, что общий объем необходимого финансирования оценивается в 3,4 млрд рублей.



"Успешный опыт нашего взаимодействия с ДОМ.РФ создает прочную основу для реализации таких значимых проектов. В условиях внешнеэкономических ограничений обновление парка спецтехники – это важнейшая задача и ощутимый вклад в повышение качества жизни людей, скорости и эффективности строительства дорог, благоустройства и жилищно-коммунального хозяйства", – подчеркнул Глеб Никитин.

"Наше партнерство с Нижегородской областью – это важная часть стратегического развития региона. Благодаря инструментам ДОМ.РФ за пять лет здесь ввели больше миллиона квадратных метров комфортного жилья для 24 тысяч семей. Сейчас строительство каждого второго дома в регионе финансируется Банком ДОМ.РФ. С помощью инфраструктурных облигаций ДОМ.РФ в области уже появились современные инженерные сети. Продолжаем развивать сотрудничество и внедрять все больше наших инструментов, ведь главная цель этой работы – повысить инвестиционную привлекательность региона, создавая по-настоящему комфортную среду как для бизнеса, так и для жизни", – отметил Виталий Мутко.

В рамках программы льготного финансирования Минпромторга России и компании ДОМ.РФ лизинговым компаниям предоставляются льготные займы для закупки отечественной спецтехники, что стимулирует развитие машиностроения, а также обеспечивает поддержку сферы жилищно-коммунального хозяйства. Согласно условиям программы срок лизинга составляет от 3 до 7 лет.

Также Глеб Никитин обсудил с Виталием Мутко планы по возобновлению проекта замены лифтов в Нижегородской области. Губернатор напомнил, что в декабре 2022 года по итогам стратегической сессии регионального совета было принято решение о реализации программы замены лифтов, отработавших нормативный срок – 25 лет. Договоренность об этом была достигнута с компанией ДОМ.РФ, которая предоставила региону на эти цели беспрецедентную рассрочку сроком на пять лет. По итогам конкурсных процедур поставщиком оборудования был выбран Щербинский лифтостроительный завод, договор с которым в феврале 2023 года заключил Фонд капитального ремонта Нижегородской области.

"Нижегородская область стала первым и единственным регионом в стране, который реализовал пилотный проект по ускоренной замене лифтового оборудования. Всего с 2023 года региональный оператор заменил около 2 400 лифтов, то есть все, отработавшие 25 лет. Такой объем работ по стандартной процедуре потребовал бы около десяти лет, но благодаря комплексному подходу и сотрудничеству с компанией ДОМ.РФ нам удалось решить задачу в сжатые сроки и в итоге улучшить качество жизни около 187 тысяч нижегородцев", – сказал Глеб Никитин. Напомним, что замена лифтов осуществлялась синхронно с ремонтом подъездов, входных групп, включая в том числе обновление домофонов. Для обеспечения сохранности оборудования, комфорта и безопасности жителей в кабинах, во входных группах в подъездах и холлах первых этажей устанавливаются камеры видеонаблюдения, информация с которых поступает в аппаратно-программный комплекс "Безопасный город".

Кроме того, Глеб Никитин и Виталий Мутко обсудили успешный опыт взаимодействия по реализации еще одного пилотного для региона проекта - применение механизма инфраструктурных облигаций, предоставленных ДОМ.РФ. В декабре 2025 года в Нижнем Новгороде на улице Украинской были введены в эксплуатацию новые современные магистральные коллекторы ливневой и дренажной канализации, а также локальные очистные сооружения. Основная цель проекта – снятие инфраструктурных ограничений для последующего комплексного развития территории (КРТ).

"Мы не только решили задачу по водоотведению на этой территории, но и создали основу для масштабного строительства комфортного жилья для 7 000 семей. Уже подключили новую школу на 825 мест в этом микрорайоне к коллектору", – сообщил глава региона.

Также Глеб Никитин рассказал Виталию Мутко о строительстве дублера проспекта Гагарина, который является одной из ключевых транспортных артерий Нижнего Новгорода. Загрузка существующей дороги в часы пик уже превышает 100%. Для повышения транспортной доступности южных территорий областного центра было заключено концессионное соглашение, в настоящее время продолжается строительство дублера. Проект реализуется с привлечением льготного инфраструктурного бюджетного кредита. Дублер проспекта Гагарина свяжет две ключевые магистрали для южных территорий Нижнего Новгорода – это дорога федерального значения Р-158 и дорога регионального значения Р-125. Также новая магистраль обеспечит дополнительную транспортную связь с паломническо-туристическим кластером "Арзамас – Дивеево - Саров".

По итогам встречи Глеб Никитин и Виталий Мутко договорились о продолжении сотрудничества по ключевым направлениям развития жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуры Нижегородской области. (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Нижегородской области) 14.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг транспортных средств

**ГТЛК завершила поставки 3,5 тыс. автобусов по нацпроекту и программе Минпромторга.**

Компания выполнила план 2025 года по федпроекту "Развитие общественного транспорта" нацпроекта ИДЖ, в рамках которого перевозчикам было передано 1 514 автобусов для работы в 32 регионах страны

ГТЛК завершила поставки по нацпроекту "Инфраструктура для жизни" (ИДЖ) и программе Минпромторга РФ в 2025 году, передав в регионы 3,5 тыс. автобусов, сообщили в компании.

ГТЛК выполнила план 2025 года по федпроекту "Развитие общественного транспорта" нацпроекта ИДЖ, в рамках которого перевозчикам было передано 1 514 автобусов для работы в 32 регионах страны. Параллельно компания завершила поставки автобусов в рамках программы льготного лизинга Минпромторга России, обеспечив передачу 1 985 машин в 35 регионов.

"Всего в соответствии с годовым планом перевозчикам было передано 1 514 автобусов. Техника отправилась для работы в 32 регионах. ГТЛК обеспечила поставку и передачу в лизинг 1 985 машин в 35 регионов", - сказано в сообщении.

Как отметил генеральный директор ГТЛК Михаил Парнев, слова которого приводятся в сообщении, компания готова и дальше выполнять поставленные руководством страны задачи по обеспечению граждан современным и экологичным транспортом.

**Для справки:** Название компании: *ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания)* Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парnev Михаил Львович, генеральный директор (ТАСС 30.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**Ростов-на-Дону готовится взять в лизинг 90 автобусов за 2,68 млрд рублей.**

Муниципальная транспортная компания Ростова-на-Дону "Ростовпассажиртранс" планирует обновить автобусный парк за счет лизинга 90 новых машин. Начальная цена закупки составляет 2,68 млрд руб., следует из материалов, размещенных на портале госзакупок.

Предприятие планирует получить 20 дизельных сочлененных автобусов (так называемых "гармошек") вместимостью более 152 человек и 70 газовых автобусов на метане вместимостью более 90 человек. Все машины должны быть 2025 г. выпуска и новее, низкопольные, с экологическим классом не ниже пятого. Также они должны быть оборудованы системами кондиционирования, видеонаблюдения и автоинформирования пассажиров.

Платежи по лизингу будут производиться до конца 2028 г., после чего каждый автобус можно будет выкупить за символические 1200 руб. Гарантийный срок на технику составит три года или 150 000 км пробега.

Ранее "Ростовпассажиртранс" уже предпринимал попытку обновления подвижного состава через лизинг. В октябре 2025 г. предприятие разместило закупку на 1,79 млрд руб., но она была признана несостоявшейся из-за отсутствия заявок на участие. (Ведомости Юг 15.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг морских и речных судов

### Несамоходный земснаряд "Канопус" проекта Ц480М2рД/НФ передан ГТЛК.

Государственная транспортная лизинговая компания (АО "ГТЛК") подписала акты технической приемки и приема-передачи земснаряда "Канопус" проекта Ц480М2рД/НФ (строительный № 401). Об этом сообщает пресс-служба ГТЛК. Судно построено производственных мощностях ЗАО "Нефтефлот" (Самара) в рамках программы ГТЛК по развитию лизинга водного транспорта, реализуемой при поддержке Минпромторга России.

Как сообщало ИАА "ПортНьюс", контракт на строительство и поставку земснаряда заключен между ЗАО "Нефтефлот" и АО "ГТЛК" был подписан 30 ноября 2022 года. Лизингополучателем по контракту выступает российская компания ООО "ГидростройМеханизация". Закладка земснаряда состоялась в марте 2023 года, спуск на воду — в июне 2025 года, контрольные испытания — 23 декабря 2025 года.

Несамоходный дизельный земснаряд проекта Ц480М2рД/НФ (разработан ростовским ЦПКБ "Стапель") предназначен для разработки песчаных, песчано-гравийных и гравийных карьеров методом фрезерного рыхления с последующей транспортировкой пульпы.



**Для справки:** Название компании: Нефтефлот, ЗАО Адрес: 443042, Россия, Самарская область, Самара, ул. Белорусская, 132 Телефоны: +78462763350 E-Mail: [pr.nefteflot@nefteflot.ru](mailto:pr.nefteflot@nefteflot.ru) Web: <https://nefteflot.ru/> Руководитель: Голованов Вадим Валерьевич, Генеральный директор

**Для справки:** Название компании: ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания) Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парнев Михаил Львович, генеральный директор (Portnews 26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг авиационной техники

**На космодроме "Восточный" запущены первые в истории России спутники по "космическому лизингу" ГТЛК.**

С космодрома "Восточный" в Амурской области успешно стартовала ракета "Союз-2.1б" с космическими аппаратами на борту. В их числе – спутники дистанционного зондирования Земли "Зоркий-2М", произведенные по уникальной, первой в России сделке космического лизинга с участием ГТЛК.

"Данные спутники выполняют критически важные функции дистанционного зондирования Земли. Они оснащены мультиспектральными камерами и аппаратурой для приема сигналов системы автоматической идентификации судов, что делает их незаменимыми для мониторинга и контроля судоходства. Особенно это актуально для Северного морского пути, который требует постоянного наблюдения за ледовыми условиями и навигацией. Спутниковые снимки становятся основой для развития транспортных артерий, позволяя связать труднодоступные регионы", - подчеркнул Министр транспорта Андрей Никитин.

В течение ближайших 5–10 лет космический мониторинг станет неотъемлемой частью цифровой инфраструктуры управления транспортом, обеспечивая качественный прорыв в эффективности, безопасности и экологичности. Эти технологии откроют новые горизонты для создания единой транспортной системы и оптимизации логистики.

Спутниковый мониторинг позволит в режиме реального времени видеть и контролировать передвижение грузов, что значительно повысит безопасность на всех этапах перевозок. Кроме того, анализ спутниковых данных даст возможность прогнозировать потенциальные риски и своевременно на них реагировать. Это откроет путь к выбору оптимальных маршрутов, снижению затрат на топливо и минимизации негативного воздействия на окружающую среду, формируя устойчивую и современную транспортную систему.

Создание космических аппаратов "Зоркий" было профинансировано ГТЛК, а их производителем выступила российская компания ООО "СПУТНИКС", входящая в состав АФК "Система". Эта пилотная сделка не только станет прорывом для отечественного рынка, но и позволит протестировать новый механизм лизинга для космических аппаратов. После трех месяцев летных приемо-сдаточных испытаний на орбите, спутники будут официально переданы в лизинг заказчику.

"Запуск спутников "Зоркий" – это не просто успешный проект. Это первая в России коммерческая сделка по лизингу космических аппаратов, которая открывает новую эру. Для ГТЛК и страны – это ключ к формированию собственной орбитальной инфраструктуры. Именно она необходима для обеспечения связи и управления автономным транспортом будущего. Таким образом мы создаем не просто "новый вид лизинга", а основу для конкурентоспособных сервисов следующего поколения и вносим реальный вклад в технологический суверенитет России", – прокомментировал генеральный директор ГТЛК Михаил Парнев.

ГТЛК видит огромный потенциал в использовании механизма лизинга для увеличения производства космических аппаратов и формирования отечественных спутниковых группировок. Компания готова применить свой опыт и наработанную договорную документацию для тиражирования на новые сделки.

"Появление новых спутников на орбите — это не только техническое достижение, но и качественное развитие инновационных технологий. Успешный запуск спутников нашего производства стал значимым результатом упорной работы и доказательством эффективного сотрудничества с ГТЛК. Тем самым мы не только расширяем горизонты в области применения космических технологий, но и качественно улучшаем безопасность судоходства на Земле", - добавил генеральный директор ООО "СПУТНИКС" Николай Пожидаев.

**Для справки:** Название компании: *ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания)* Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парnev Михаил Львович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам Министерства транспорта) 28.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### **ГТЛК и Ростех передали 4 вертолета по ФНБ-проекту.**

ГТЛК передала 4 новых вертолетов Ми-8МТВ-1 российским авиакомпаниям в рамках реализации инвестиционного проекта с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) при поддержке Минпромторга и Минтранса России. Воздушные суда произведены на Казанском вертолетном заводе холдинга "Вертолеты России" Госкорпорации Ростех.

Ключи от техники были переданы представителям авиакомпаний во время торжественной церемонии на предприятии-изготовителе. Из Казани все вертолеты отправляются к местам базирования в разных уголках страны.

**ГТЛК**



Новые вертолеты Ми-8МТВ-1 получили три авиаперевозчика. Две машины переданы авиакомпании "Баргузин", по одной машине получили "2-ой Архангельский объединенный авиаотряд" и авиакомпания "Алроса". Воздушные суда будут выполнять широкий спектр социально значимых задач в регионах Крайнего Севера и Дальнего Востока. "Обновление вертолетного парка – одна из наших приоритетных задач. В регионах с труднодоступными населенными пунктами, таких как Крайний Север, Дальний Восток, вертолет становится единственной связующей нитью с Большой землей. Он обеспечивает доставку медикаментов, срочную эвакуацию пациентов и решает критически важные социальные задачи. "Ми-8" – это надежный транспорт для людей и грузов, который открывает новые горизонты для жизни в отдаленных уголках страны. Мы повышаем связность территории по поручению Президента", – подчеркнул Министр транспорта Андрей Никитин.

"За время реализации проекта мы увидели высокий спрос на льготный лизинг со стороны компаний, в связи с чем принято решение продолжить и дальше оказывать поддержку в обновлении и расширении региональных вертолетных авиапарков через программу льготного лизинга, обеспечивая транспортную доступность и связанность территорий", – сообщил глава Минпромторга России Антон Алиханов.

"Настоящая поставка прошла в рамках масштабного проекта по поставке 86 новых вертолетов, который ГТЛК начала в 2023 году. Это стало возможным благодаря надежному партнерству с Минпромторгом, Минтрансом России и госкорпорацией Ростех. Для ГТЛК такое взаимодействие – основа стабильности и гарантия исполнения обязательств, мы открыты к новым совместным проектам. Фиксируем высокий спрос со стороны авиакомпаний на льготный лизинг отечественной техники. Этот механизм уже доказал свою эффективность для обновления парков, и мы нацелены и в будущем предлагать его для развития гражданской авиации в стране", – прокомментировал генеральный директор ГТЛК Михаил Парнев.

"При поддержке Минпромторга России Госкорпорация Ростех обеспечивает поставку в регионы новых машин, которые играют важнейшую роль в развитии удаленных территорий и обеспечении их транспортной доступности. За последние несколько лет холдинг "Вертолеты России" только в рамках контрактов с ГТЛК передал в регионы более 100 машин", – отметил генеральный директор холдинга "Вертолеты России" Николай Колесов.

В 2025 году ГТЛК по ФНБ проекту должна передать российским авиакомпаниям 30 вертолетов современных модификаций Ми-8. Еще 30 воздушных судов было поставлено в 2024 году и 26 бортов – в 2023 году. Общая стоимость всей законтрактованной по программе авиатехники составила 45,856 млрд рублей, из них 44,506 млрд рублей – средства ФНБ, 1,35 млрд рублей – средства, привлеченные ГТЛК. Инвестпроект напрямую содействовал как реализации комплексной программы развития авиаотрасли, так и наращиванию региональных авиаперевозок.

Поставленные ГТЛК вертолеты оснащены 22 сидениями для пассажиров, при этом салон можно оперативно переоборудовать под санитарно-эвакуационные задачи и установить медицинские модули. Предусмотрена возможность оборудования воздушного судна внешней тросовой подвеской с весоизмерительным устройством, на которой можно перевозить до 4 тонн груза.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 применяются практически в любых климатических условиях и в широком диапазоне температур: от -50 до +50 градусов по Цельсию. Ми-8МТВ-1 могут оснащаться дополнительными наружными топливными баками объемом 915 литров каждый. Они увеличивают дальность полета, что актуально для применения воздушных судов в регионах с большой протяженностью территорий.

**Для справки:** Название компании: *ГТЛК, АО (Государственная транспортная лизинговая компания)* Адрес: 125284, Россия, г. Москва, Ленинградский проспект, 31 А, стр.1 Телефоны: +74952210012; +7(800)2001299 Факсы: +7(495)2210006 E-Mail: [pr@gtlk.ru](mailto:pr@gtlk.ru); [gtlk@gtlk.ru](mailto:gtlk@gtlk.ru); [Loginov@gtlk.ru](mailto:Loginov@gtlk.ru) Web: <https://www.gtlk.ru> Руководитель: Парnev Михаил Львович, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

### "Аэрофлот" в 2026 году задействует еще один самолет по "мокрому" лизингу.

Авиакомпания уже взяла в аренду у iFly три широкофюзеляжных лайнера Airbus A330 вместе с экипажами

Группа "Аэрофлот" в 2026 году планирует задействовать еще одно воздушное судно по механизму "мокрого" лизинга (аренда воздушного судна вместе с экипажем). Об этом сообщил гендиректор компании Сергей Александровский в интервью телеканалу "Россия-24".

"Планируем задействовать еще одно воздушное судно уже в 2026 году в рамках программы "мокрого" лизинга. То есть дополнительно их будет всего четыре", – рассказал он.

Механизм "мокрого" лизинга доступен для российских авиакомпаний на внутренних авиаперевозках с сентября 2024 года. Авиакомпания "Аэрофлот" уже взяла в аренду у iFly три широкофюзеляжных лайнера Airbus A330 вместе с экипажами.

**Для справки:** Название компании: *Аэрофлот - российские авиалинии, ПАО* Адрес: 119002, Россия, Москва, ул.





Арбат, 10 Телефоны: +74952235555; +7(495)7529071; +7(499)5007387; +7(495)7538163; +7(499)5006867;  
+7(495)7529016 Факсы: +7(495)7538639 E-Mail: [presscentr@aeroflot.ru](mailto:presscentr@aeroflot.ru); [reklama@aeroflot.ru](mailto:reklama@aeroflot.ru) Web:  
<https://www.aeroflot.ru> Руководитель: Александровский Сергей Владимирович, генеральный директор (ТАСС  
26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Лизинг железнодорожного транспорта

**"Трансмашхолдинг" и "Сбербанк лизинг" поставят 5 электропоездов ЭП2ДМ для ЦППК.**

Лизинговая компания выиграла соответствующий тендер на поставку в лизинг 11-вагонных составов, который объявлялся в начале месяца. Она предложила за выполнение контракта 18,9 млрд руб, из которых сам подвижной состав – 5,9 млрд руб. с НДС (107 млн руб. за вагон). Поезда производства Демиховского машиностроительного завода (входит в ТМХ) должны быть переданы в течение 3 месяцев после заключения договора, срок лизинга – 15 лет. (t.me/s/rollingstock)



**Для справки:** Название компании: *Сбербанк Лизинг, АО* Адрес: 121170, Москва, ул. Поклонная, 3, корпус Е Телефоны: +78005555556 E-Mail: [pr@sberleasing.ru](mailto:pr@sberleasing.ru); [info@sberleasing.ru](mailto:info@sberleasing.ru) Web: <https://www.sberleasing.ru/> Руководитель: Алонсо Виктор Вентимилла, генеральный директор (26.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**СберЛизинг досрочно завершил поставку трёх пятивагонных составов для Новосибирского метрополитена.**

24 декабря состоялось подписание документов о передаче третьего состава, и совместно с поставщиком – ООО "ТМХ Городской транспорт" – поставка была официально завершена.

Контракт на поставку трёх пятивагонных составов с МУП "Новосибирский метрополитен" был заключён в октябре 2024 года. По условиям договора все составы должны были быть переданы до 31 марта 2026 года.

Для Новосибирска разработана модель "Ермак" с улучшенными эксплуатационными и пассажирскими характеристиками. Ключевые особенности новых составов:

- уникальная кабина машиниста с климат-контролем и эргономичным рабочим местом;
- дополнительные видеокамеры в зеркалах заднего вида и в вагонах состава;
- увеличенные дверные проёмы – 1 400 мм вместо 1 208 мм у действующих вагонов;
- устойчивое к загрязнениям и противоскользящее напольное покрытие;
- анатомические пассажирские сидения и защитные экраны между сиденьями и входной зоной;
- USB-разъёмы для зарядки мобильных устройств;
- сплит-система с функциями обеззараживания и очистки воздуха для повышения безопасности пассажиров.

Производство подвижного состава осуществлено заводом "Метровагонмаш". В знак успешного взаимодействия на одном из вагонов установлена памятная доска с пожеланиями участников проекта дальнейшей бесперебойной работы.

Запуск новых составов в эксплуатацию планируется в начале 2026 года.

Антон Миронов, директор Сибирского регионального филиала АО "Сбербанк Лизинг":

"СберЛизинг завершил масштабный и социально значимый для региона проект, ставший результатом скоординированных усилий с городскими и областными властями. Мы рады, что вместе с партнёрами, группой "Трансмашхолдинг", внесли вклад в комплексную модернизацию Новосибирского метрополитена. Готовы поддерживать высокий темп и в будущих поставках. Для СберЛизинга неизменными остаются приоритеты своевременных поставок и обеспечение высокого качества предметов лизинга. Горожанам переданы уникальные вагоны "Ермак", призванные значительно повысить комфорт и мобильность передвижения. Пусть в наступающем году поездки в новых вагонах приносят жителям города только удовольствие, радость и улыбки".

Максим Кудрявцев, мэр Новосибирска:

"За последний год в Новосибирске сделан ряд серьёзных шагов для развития метро. Мы открыли станцию "Спортивная", проектируем левый перегонный тоннель между станциями "Берёзовая Роща" и "Золотая Нива", актуализируем генеральную схему метро, устанавливаем новые современные турникеты. И вместе с планами развития обновляем подвижной состав при поддержке правительства Новосибирской области. Всего для города приобретено пять пятивагонных составов "Ермак". Один из них уже на линии, ещё четыре запустим в январе. В 2025 году метрополитен перевез более 80 млн человек. Наша задача – обеспечить удобство и безопасность всех пассажиров".

Александр Солоп, управляющий Новосибирским отделением Сбера:

"Для Новосибирска обновление подвижного состава метро — это не просто инфраструктурный проект, а вклад в комфорт и безопасность ежедневных поездок сотен тысяч горожан. Для нас важно, что такие решения реализуются с опережением сроков и с фокусом на реальные потребности города. Сбер последовательно поддерживает проекты, которые делают жизнь в регионе удобнее и современнее".



**Для справки:** Название компании: *Сбербанк Лизинг, АО* Адрес: 121170, Москва, ул. Поклонная, 3, корпус Е  
Телефоны: +78005555556 E-Mail: [pr@sberleasing.ru](mailto:pr@sberleasing.ru); [info@sberleasing.ru](mailto:info@sberleasing.ru) Web: <https://www.sberleasing.ru/>  
Руководитель: Алонсо Виктор Вентимилла, генеральный директор (По материалам компании 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Агролизинг

### Росагролизинг подвел итоги 2025 года: более 14 тыс. единиц техники для АПК и новых отраслей.

АО "Росагролизинг" по итогам 2025 года передало в лизинг более 14 тысяч единиц техники на сумму свыше 80 млрд рублей, выполнив плановые показатели на год.

Ключевой вклад компания внесла в обновление российского парка сельхозтехники и энергообеспеченность отечественного АПК, традиционно составив основу поставок. Отечественным аграриям было передано 1,4 тыс. тракторов и 1,1 тыс. комбайнов. Помимо этого, компания направила в лизинг 3,2 тыс. единиц автотехники, 147 железнодорожных вагонов и свыше 8 тыс. единиц других видов техники.

Большинство поставок осуществлялось в рамках льготных программ, которые позволили поставить аграриям более 9 тыс. единиц техники на 57,7 млрд рублей.

Параллельно успешно развивались новые направления в рамках утвержденной Стратегии развития до 2030 года. Отдельным направлением стало развитие эколизинга в рамках национальных проектов – поставлено 702 единицы специализированной техники, включая мусоровозы. Укрепляется и сотрудничество с Республикой Беларусь, откуда было поставлено 703 единицы техники, в основном тракторы.

Лидерами по объему приобретения техники в 2025 году стали Республика Татарстан (794 единицы), Оренбургская область (736 единиц) и Алтайский край (591 машина). В топ-5 регионов также вошли Саратовская область и Республика Башкортостан.

Таким образом, 2025 год стал для Росагролизинга годом выполнения плановых показателей, усиления поддержки аграриев и уверенного старта в реализации амбициозной стратегии диверсификации.

**Для справки:** Название компании: *Rosagroleasing, АО (ИНН 7704221591)* Адрес: 125167, Россия, Москва, ул. Викторенко, д. 9 стр. 1, помещ. 28 Телефоны: +74955395395; +78002005395 E-Mail: [info@rosagroleasing.ru](mailto:info@rosagroleasing.ru) Web: <https://www.rosagroleasing.ru> Руководитель: Хаутов Джамбулат Хизирович, председатель Совета директоров; Косов Павел Николаевич, генеральный директор (По материалам компании 12.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



## Новости стран ближнего зарубежья

### Лизинг Беларуси переходит под регулирование Национального банка.

Рынок лизинга в Беларуси составлял 2,4 процента внутреннего валового продукта. Об этом рассказал директор Ассоциации лизингодателей Сергей Шиманович.

— Нормативное регулирование, которое сейчас существует, является достаточно гармоничным и позволяет лизинговой отрасли активно развиваться. За последние годы накопился ряд проблемных вопросов, которые мы обсуждали вместе с Национальным банком, с другими органами государственного управления. В результате было принято решение о принятии законопроекта о регулировании лизинговой деятельности, который уже прошел первое чтение в Палате представителей и находится на стадии доработки и подготовки ко второму чтению. Надеемся, что в ближайшее время законопроект будет принят во втором чтении, что позволит наделить дополнительными полномочиями Национальный банк как регулятор лизинговой отрасли.

Он уточнил, что данные дополнительные полномочия позволят гармонизировать рынок, устранив дисбаланс и повысить степень защищенности лизинговых получателей. Прежде всего, речь идет о физических лицах, поскольку этот сегмент занимает достаточно существенную долю рынка — порядка 25 процентов от всех лизинговых операций. (All-Leasing.Ru 16.01.26)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)