

это развитой корпоративной культуре. Компания открыта к реализации на рынке новых продуктов, активно повышает уровень технологий и маркетинга. Имеет слабую связь с наивысшими органами власти, однако напрямую связана с налоговым контролем, также, занимаясь постоянным подтверждением своей лицензии на образовательные услуги через органы местного самоуправления. Слабой является структура затрат за счет повышенных расходов на реализацию услуг компании. Конкурентоспособность продуктов находится на среднем уровне, так как их качество хоть и находится на достойном уровне, на уровень спроса клиента влияют сильные конкуренты.

-
1. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2023. – 469 с.
 2. Ковальчук С.В. Маркетинг: учебник для студ. вузов. – Москва: А-Приор, 2021. – 192 с.
 3. Бронникова Е.М., Дымова С.С. Методика SNW-анализа как компонент SWOT-анализа деятельности организации // Бизнес и дизайн ревю. – 2020. – № 2 (18). – С. 2.

УДК 314.74

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ

Э.В. Пальмина, Э.А. Че, Р.Р. Денисламов
бакалавры

*Владивостокский государственный университет
Владивосток. Россия*

Финансовая аренда является одной из наиболее популярных услуг в современном бизнесе. Она позволяет компаниям получить доступ к необходимым ресурсам, не связывая себя долгосрочными обязательствами, и при этом сохранять ликвидность и гибкость. Кроме того, финансовая аренда может быть более выгодной, чем традиционное кредитование в банках. Однако, как и любой рынок, рынок финансовой аренды постоянно меняется и развивается. Поэтому важно следить за его тенденциями и новыми направлениями, чтобы правильно оценить возможности и риски при использовании этой услуги.

Ключевые слова: состояние рынка лизинга, финансовая аренда, лизинг, анализ рынка лизинга, тенденции развития рынка.

INTERNATIONAL MIGRATION IN CONTEMPORARY RUSSIA: EASTERN CONTEXT

Financial lease is one of the most popular services in modern business. It allows companies to get access to the necessary resources without binding themselves to long-term obligations, and at the same time maintain liquidity and flexibility. In addition, financial leasing can be more profitable than traditional lending in banks. However, like any market, the financial rental market is constantly changing and developing. Therefore, it is important to follow its trends and new directions in order to correctly assess the opportunities and risks when using this service.

Keywords: The state of the leasing market, financial lease, leasing, leasing market analysis, market development trends.

Финансовая аренда является одной из наиболее популярных услуг в современном бизнесе. Она позволяет компаниям получить доступ к необходимым ресурсам, не связывая себя долгосрочными обязательствами, и при этом сохранять ликвидность и гибкость. Кроме того, финансовая аренда может быть более выгодной, чем традиционное кредитование в банках.

Однако, как и любой рынок, рынок финансовой аренды постоянно меняется и развивается. Поэтому важно следить за его тенденциями и новыми направлениями, чтобы правильно оценить возможности и риски при использовании этой услуги.

Актуальность статьи по теме "Тенденции развития рынка финансовой аренды" обусловлена тем, что финансовая аренда является важным инструментом для компаний, позволяющим им получать доступ к современному оборудованию без необходимости приобретать его полностью. В современной экономике все больше компаний и предпринимателей сталкиваются с проблемой

нехватки финансовых средств для покупки оборудования. Финансовая аренда предоставляет возможность получить доступ к необходимому оборудованию без значительных начальных инвестиций.

Цель данной статьи – рассмотреть основные тенденции развития рынка финансовой аренды, которые в настоящее время влияют на этот рынок и будут влиять в ближайшем будущем. Основная задача – дать полное представление о развитии финансовой аренды и показать, как с этими тенденциями могут справляться Лизинговые компании, в частности ООО «ТаймЛизинг».

В рамках данной статьи будут рассмотрены следующие задачи:

1. Обзор рынка финансовой аренды и его текущего состояния. В этой части рассмотрены, услуги, предоставляемые компаниями, которые занимаются финансовой арендой, какие отрасли наиболее активно используют эту услугу, каковы основные преимущества и недостатки финансовой аренды.

2. Анализ основных тенденций на рынке финансовой аренды. В этой части были рассмотрены виды изменений, которые происходят на рынке финансовой аренды, новых услуг и технологий, используемых для улучшения услуг, повышения качества обслуживания.

3. Оценка влияния тенденций на использование финансовой аренды. В этой части были проанализированы способы влияния тенденций на использование финансовой аренды компаниями в различных отраслях экономики, преимущества и риски, возникающие при использовании этой услуги.

Рекомендации для компаний. В этой части были предложены несколько рекомендаций для компаний, которые предоставляют услуги финансовой аренды, в частности для компании «ТаймЛизинг».

Таким образом, статья по теме "Тенденции развития рынка финансовой аренды" поможет понять основные тенденции развития рынка финансовой аренды и их влияние на использование этой услуги компаниями в различных отраслях экономики. Будет выявлено текущее состояние рынка финансовой аренды, преимущества и недостатки данной услуги. Будут проанализированы технологии, используемые для улучшения услуг и повышения качества обслуживания, а также приведены рекомендации для компаний по использованию финансовой аренды. Таким образом, статья будет полезна для тех, кто интересуется темой финансовой аренды, а также для компаний, которые рассматривают возможность использования этой услуги в своей деятельности. Благодаря данной статье, появится возможность глубоко понять суть и перспективы развития финансовой аренды, и использовать эту информацию для принятия решений в своей бизнес-деятельности.

Лизинг – это долгосрочная аренда какого-либо имущества с возможностью его последующего выкупа после выплаты всех лизинговых платежей. При этом, при расчете этих платежей учитывается и амортизация, что позволяет выкупить предмет лизинга за минимальную стоимость. Главное отличие лизинга от кредита в том, что при кредите в заем даются денежные средства, а при лизинге – непосредственно, оборудование. При этом, поставщика оборудования выбирает непосредственно потребитель услуги.

Конечно, традиционные потребители лизинговых услуг – это крупные производственные предприятия. Долгое время они были единственными клиентами лизинговых компаний. Сказывалось и то, что большинство более мелких предпринимателей даже и не знало о возможностях лизинга – если им требовались дополнительные ресурсы, они по старинке шли за кредитом.

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



Рис. 1. Темпы роста корпоративных и розничных сегментов 2016–2022 гг.

В розничных сегментах основное снижение нового бизнеса показал лизинг легковых автомобилей (-27%) [1]. Вместе с этим поставки грузовых автомобилей из Китая поддержали сегмент лизинга грузовиков, объем которого вырос на 11% [1]. В целом, несмотря на снижение объема автолизинга на 7%, его доля в новом бизнесе с 2019 года показывает стабильный рост и по итогам 2022-го увеличилась с 47 до 49% [1]. Положительная динамика объема нового бизнеса сохраняется в сегменте строительной техники, рост которого по итогам прошлого года составил 5% [1]. Сегмент оборудования для нефте- и газодобычи, которое сильно зависит от поставок импортной техники в части добычи нефти из трудноизвлекаемых запасов, сократился на 63% [1]. Строительство, стимулируемое мерами господдержки, сохраняет устойчивые темпы развития и обуславливает необходимость в новой технике, в т.ч. поставляемой из азиатских стран. Более подробно темп роста нового бизнеса в разрезе видов имущества представлен в табл. 1 [1].

Таблица 1

Темпы роста нового бизнеса по видам имущества

| Виды имущества | Доля в новом бизнесе за 2022 г., % | Доля в новом бизнесе за 2021 г., % | Темпы прироста нового бизнеса, % | Доля в лизинговом портфеле на 01.01.23, % |
|---|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|---|
| Грузовой автотранспорт | 29,1 | 22,8 | 10,8 | 17,6 |
| Легковые автомобили | 17,1 | 20,2 | -26,5 | 10,1 |
| Строительная и дорожно-строительная техника | 16,0 | 13,3 | 4,5 | 9,3 |
| Железнодорожная техника | 12,3 | 10,7 | -0,8 | 27,3 |
| Сельскохозяйственная техника и скот | 5,2 | 4,0 | 12,2 | 4,0 |
| Суда (морские и речные) | 2,4 | 3,8 | -46,0 | 6,6 |
| Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование | 2,2 | 2,2 | -12,5 | 1,7 |
| Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки | 1,8 | 4,4 | -63,4 | 4,8 |

Объем лизингового портфеля по итогам 2022 года вырос на 5%, что сравнимо с динамикой 2020-го, и составил 6,75 трлн рублей [1]. Снижение темпа роста портфеля относительно 2021 года обусловлено падением объемов нового бизнеса, досрочным расторжением ряда крупных сделок, сложной внешнеэкономической ситуацией, а также переформатированием договоров лизинга самолетов и водных судов в другие виды финансирования, что привело к сокращению сегмента авиатранспорта в структуре портфеля с 14 до 7%, а водных судов – с 10 до 7%. Грузовой транспорт и

строительная техника, показавшие большую часть прироста нового бизнеса в 2022 году, укрепились и увеличили свои доли в совокупном лизинговом портфеле с 13 до 18% и с 7 до 9% соответственно [1]. Также несмотря на большое количество негативных факторов по итогам 2022 года в сфере лизинга наблюдалась положительная динамика роста лизингового портфеля рис. 2.



Рис. 2. Динамика лизингового портфеля 2018–2022 гг.

Ежегодно рейтинговое агентство Эксперт Ра публикует отчет с рейтингом лизинговых компаний по объему нового бизнеса. Несмотря на рост лизингового рынка, в последние годы наблюдается сокращение объемов нового бизнеса у многих компаний. Это связано с негативными экономическими тенденциями и неопределенностью в политической ситуации. В следствии чего крупные лизингодатели, такие как ГК Газпромбанк Лизинг, ГК АльфаЛизинг и ГК Сбербанк Лизинг, продолжают лидировать на рынке, увеличивая свою долю в объеме нового бизнеса, а небольшие компании остаются на прежних позициях. Лидирующую позицию по объему нового бизнеса за 2022 год заняла ГК Газпромбанк Лизинг, поднявшись на 1 позицию и показав максимальный по рынку прирост к 2021-му (+83 %) и нарастив портфель на 87 %. ГК Альфа-Лизинг с учетом приобретенной компании «Эксперт-Лизинг» (16е место на 01.10.2022) [2], поднялась с 6-й на 2-ю строчку, показав рост нового бизнеса на 54 %. Лидер 2021 года, ГК Сбербанк Лизинг, объем нового бизнеса которого сократился на 29 %, опустился на 2 позиции и занял 3-е место. В 2022 году отрицательную динамику бизнеса показала значительная часть рынка – около 73 % участников, среди которых преобладают небольшие и средние компании. Подобная ситуация привела к росту концентрации бизнеса на крупных лизингодателях: из-за чего доля топ-10 компаний в объеме нового бизнеса за 2022 год увеличилась с 63 до 75 %. На фоне общего сжатия лизингового рынка доля банковских «дочек» в новом бизнесе выросла с 52 до 62 %. На концентрацию рынка также сильное влияние оказал уход из России иностранного бизнеса, который стал активно продавать свои лизинговые компании. Так, инвестиционная группа «Инсайт» в конце 2022 года приобрела компанию «Сименс Финанс», а другие иностранные лизинговые компании в настоящее время также находятся в стадии продажи. Таким образом, с учетом имеющихся тенденций агентство не исключает в среднесрочной перспективе новых сделок по покупке иностранных компаний. Топ 10 компаний по росту объема нового бизнеса представлены в табл. 2 [2].

Таблица 2

Рейтинг лизинговых компаний по объему нового бизнеса

| Место по новому бизнесу | | Наименование ЛК | Объем нового бизнеса за 2022 г., млн руб. | Темпы прироста нового бизнеса за 2022 г., % | Сумма новых договоров за 2022 г., млн руб. | Объем лизингового портфеля на 01.01.23, млн руб. |
|-------------------------|----------|-------------------------|---|---|--|--|
| 01.01.23 | 01.01.22 | | | | | |
| 1 | 2 | Газпромбанк Лизинг (ГК) | 417 050 | 83 | 650 798 | 864 941 |

| Место по новому бизнесу | | Наименование ЛК | Объем нового бизнеса за 2022 г., млн руб. | Темпы прироста нового бизнеса за 2022 г., % | Сумма новых договоров за 2022 г., млн руб. | Объем лизингового портфеля на 01.01.23, млн руб. |
|-------------------------|----------|--|---|---|--|--|
| 01.01.23 | 01.01.22 | | | | | |
| 2 | 6 | Альфа-Лизинг (ГК) | 185 174 | 54 | 316 628 | 411 708 |
| 3 | 1 | Сбербанк Лизинг (ГК) | 178 649 | -29 | 288 244 | 858 713 |
| 4 | 3 | ВТБ Лизинг | 174 246 | -11 | 339 353 | 627 080 |
| 5 | 4 | ЛК «Европлан» | 134 055 | -12 | н/д | 262 305 |
| 6 | 9 | Балтийский лизинг (ГК) | 107 190 | 17 | 160 625 | 163 918 |
| 7 | 5 | Государственная транспортная лизинговая компания | 90 198 | -29 | 171 552 | 1 129 309 |
| 8 | 8 | РЕСО-Лизинг | 71 273 | -22 | 117 524 | 151 435 |
| 9 | 7 | ПСБ Лизинг (ГК) | 68 205 | -35 | 105 035 | 256 553 |
| 10 | 11 | Росагролизинг | 67 359 | 69 | 99 779 | 167 331 |

Количество заключенных лизинговых сделок за прошлый год сократилось на 20%, составив порядка 340 тыс., и тем самым впервые с 2015-го показало отрицательную динамику рис. 3. При этом второй год подряд отмечается рост средней суммы сделки, что помимо инфляционной составляющей обусловлено подорожанием предметов лизинга вследствие усиления дефицита техники на фоне геополитического кризиса. Число лизингополучателей у компаний, входящих в топ-20 рынка, показало прирост в среднем на 10%, в то время как небольшие лизингодатели преимущественно отмечали сокращение своей клиентской базы (в среднем на 6%). Подобная ситуация наблюдается в кредитовании банками малого и среднего бизнеса.

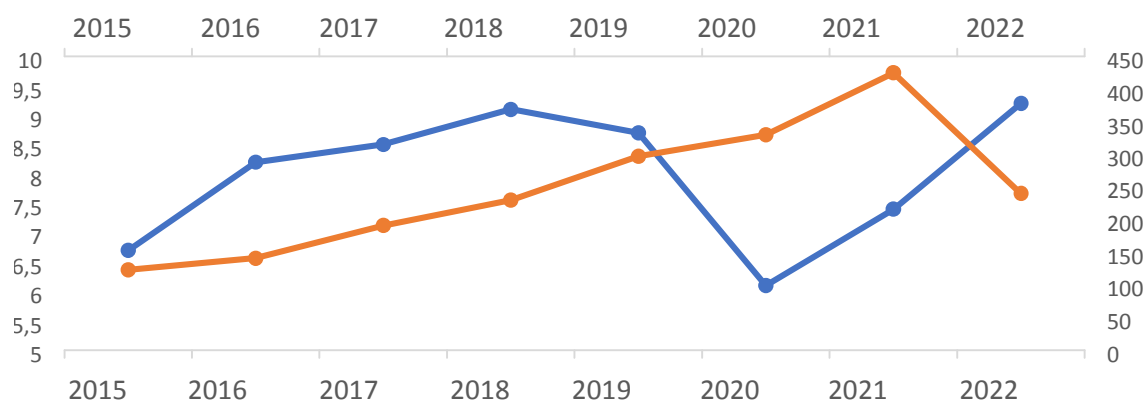


Рис. 3. Количество заключенных сделок

Основные преимущества финансовой аренды:

1. Экономическая эффективность: Финансовая аренда позволяет компаниям получить необходимое оборудование без значительных инвестиций, что снижает начальные затраты на производство. Более того, часто услуга финансовой аренды включает в себя не только предоставление оборудования, но и техническое обслуживание и ремонт, что также снижает расходы компании.

2. Гибкость: Финансовая аренда предоставляет компаниям гибкость в выборе оборудования, сроков использования и условий оплаты. Это позволяет компаниям адаптироваться к изменениям на рынке и быстро реагировать на изменения в бизнеспроцессах.

3. Налоговые преимущества: Финансовая аренда предоставляет компаниям возможность получать налоговые вычеты за арендованное оборудование. Это позволяет компаниям сократить налоговые расходы и улучшить свой финансовый результат.

Однако помимо преимуществ, финансовая аренда имеет и недостатки:

1. Более высокая стоимость: Общая стоимость финансовой аренды может быть выше, чем стоимость покупки оборудования за наличные. Это связано с тем, что компания платит за использование оборудования на протяжении всего срока аренды, включая проценты по кредиту.

2. Необходимость соблюдения условий договора: Финансовая аренда – это долгосрочное обязательство компании перед арендодателем, что означает, что компания обязана соблюдать все условия договора на протяжении всего срока аренды. Нарушение этих условий может привести к штрафам или даже к расторжению договора.

3. Необходимость дополнительной страховки: в большинстве случаев арендатор должен приобрести дополнительную страховку для арендованного оборудования. Это может повлечь за собой дополнительные расходы для компании.

Первая тенденция, которую можно наблюдать на рынке финансовой аренды, это изменение условий финансирования. В связи с увеличением числа игроков на рынке и ростом конкуренции, компании стараются привлечь новых клиентов, предлагая более выгодные условия финансирования. Это может включать в себя снижение процентных ставок, увеличение сроков финансирования и более гибкие условия погашения кредитов.

Компания ООО «ТаймЛизинг» выделяет как одно из своих главных преимуществ скорость рассмотрения заявок на финансирование. Время рассмотрения заявок составляет от двух до трёх дней. На данный момент в компании стоит цель сократить данное время. Для этого создан проектный офис по созданию автоматизированной системы CRM, а также создана проектная группа, включающая в себя специалистов различных направлений, для пересмотра действующего бизнес-процесса и увеличения скорости бизнес-процесса.

Вторая тенденция, которую можно наблюдать на рынке финансовой аренды, это развитие онлайн-платформ. В настоящее время все больше компаний переходят на онлайн-формат работы, и финансовая аренда не является исключением. Некоторые крупные игроки на рынке предоставляют свои услуги через онлайн-платформы, что позволяет им увеличить число клиентов и снизить затраты на обслуживание.

В компании ООО «ТаймЛизинг» работает сайт, на котором клиенты могут подать заявку на лизинговые финансирование без личного взаимодействия с менеджером, рассмотрение и согласование данных заявок происходит также в онлайн-формате.

Третья тенденция, которую можно наблюдать на рынке финансовой аренды, это увеличение числа услуг, предоставляемых компаниями, занимающимися финансовой арендой. На сегодняшний день многие компании предлагают не только услуги финансовой аренды, но и дополнительные услуги, такие как страхование, техническое обслуживание и управление оборудованием.

Четвертая тенденция связана с переориентацией рынка на китайскую технику. Данная тенденция возникла после ухода с рынка западной техники.

Компания «ТаймЛизинг» доказала свою устойчивость на рынке лизинга, особенно после ограничения ввоза японской строительной и специальной техники в июне 2022 года, связанного с введением санкций в сторону России. В короткие сроки ТаймЛизингу пришлось наладить новые партнерские отношения с дружественными странами, в частности с Китаем, оптимизировать логистические маршруты и разработать новые предложения для клиентов взамен ушедших из России брендов. Несмотря на всё это компания ТаймЛизинг сумела занять 21 место в рейтинге лизинговых компаний России по итогам 2022 года, что на 12 позиций выше, чем в предыдущем году.

Проанализировав марки спецтехники, выдаваемой компанией ООО «ТаймЛизинг» в финансовую аренду за 2022 год, наблюдается преобладание китайской техники над западными марками (табл. 3).

Таблица 3

Структура выдаваемых предметов лизинга по маркам

| Марка | 2021 год, % | 2022 год, % |
|---------------|-------------|-------------|
| Komatsu | 7,2 | 5,9 |
| Caterpillar | 5,0 | 5,7 |
| Mercedes-Benz | 4,3 | 0 |
| Shacman | 2,0 | 8,8 |

| Марка | 2021 год, % | 2022 год, % |
|------------|-------------|-------------|
| Volvo | 3,2 | 5,7 |
| SITRAK | 0 | 3,7 |
| ZHONG TONG | 0 | 3,0 |
| Ponsse | 3,7 | 0 |
| Howo | 2,9 | 0 |

В рамках анализа тенденции развития рынка финансовой аренды нами была разработана и представлена пошаговая стратегия наращивания связей с Китаем для компании ТаймЛизинг в связи с ограничением ввоза японской строительной и специальной техники.

Исследование рынка Китая – компании необходимо произвести исследование рынка Китая, чтобы выявить, какие виды специальной и строительной техники являются наиболее востребованными на местном рынке.

Поиск новых партнёров – регулярно производить поиск новых партнеров в Китае, специализирующихся на производстве и продаже специальной и строительной техники. Для Лизинговой компании важно выбрать партнеров, которые могут предложить конкурентоспособные цены и гибкие условия поставок.

Установление контактов – налаживание контактов с потенциальными партнерами в Китае, обсуждение возможностей для сотрудничества, подписание контрактов и договоров на поставку техники. В этом процессе важно учесть все нюансы работы на новом для компании рынке и уберечь себя от непредвиденных ситуаций. Для налаживания отношений можно использовать различные каналы связи: интернет, телефонные звонки и почтовую корреспонденцию.

Проверка качества техники – командировки сотрудников для личного осмотра предоставляемой производителями техники, чтобы перед покупкой лично убедиться в ее качестве, такая проверка может включать проверку документации, осмотры и тест-драйвы.

Оптимизация логистики – для максимального снижения издержек и доставки продукции в кратчайшие сроки необходимо ознакомиться со всеми возможными вариантами поставок, так компания может рассмотреть варианты использования различных видов транспорта, например, морского или железнодорожного.

Работа с персоналом – обучение персонала, в частности отдела продаж. Специалисты по продажам должны научиться доносить клиентам, что больше нет возможности поставлять привычную им Японскую строительную и специальную технику которая за долгое время присутствия на рынке России заслужила своё доверие и убедить в том, что новые решения также смогут удовлетворить их потребности.

Таблица 4

Оценка сроков внедрения стратегии

| Этап | Исследование рынка Китая | Поиск новых партнёров | Установление контактов | Проверка качества техники | Оптимизация логистики | Работа с персоналом |
|---------------------|--------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|
| Период, дни | 1-21 | 21-60 | 60-90 | 90-110 | 110-140 | 140-160 |
| Ответственный отдел | Аналитик | Отдел продаж | Отдел автоматизации | Технический отдел | Отдел автоматизации | HR отдел |

Для сокращения времени на выполнение задач, проектные отделы могут работать параллельно на нескольких этапах, а также использовать современные инструменты автоматизации процессов.

Реализация и внедрение такой стратегии может принести компании ряд результатов:

1. Увеличение объема продаж и прибыли – правильно разработанная стратегия поможет привлечь больше клиентов, увеличить продажи и улучшить финансовые показатели компании.

2. Улучшение узнаваемости бренда – грамотная работа маркетингового отдела поможет помочь улучшить узнаваемость бренда, повысить его репутацию и укрепить позиции на рынке, в тяжёлых для лизинга условиях.

3. Привлечение новых клиентов.

Улучшение позиций на рынке – несмотря на рост компании в 2022 году целью компании на 2023 год является расширение за пределы ДФО и укрепление позиций в рейтинге лизинговых компаний.

Конечный результат от создания и внедрения стратегии зависит от целей компании, ее текущей ситуации на рынке и конкурентной среды.

В целом, можно сделать вывод, что финансовая аренда продолжает оставаться важным инструментом для финансирования различных проектов, особенно в секторах, где капиталовложения высокие. В настоящее время, в свете новых технологий и изменяющихся рыночных условий, финансовая аренда проходит через некоторые изменения. Тенденции, которые были рассмотрены в этой статье, показывают, что компании, которые предоставляют услуги финансовой аренды, должны быть готовы к инновациям и изменениям в рыночных условиях. Необходимо следить за технологическими тенденциями, развивать гибкость и прозрачность в услугах, а также работать над улучшением кредитного риска. Будущее финансовой аренды зависит от того, насколько успешно компании смогут адаптироваться к изменяющимся требованиям клиентов и рынка в целом.

1. Перфильев А., Коршунов Р., Советкина З., Рынок лизинга по итогам 2022 года // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2022/> (дата обращения: 25.03.2023).

2. Перфильев А., Коршунов Р., Советкина З., Рэнкинг лизинговых компаний России по итогам 2022 года // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – URL: <https://raexpert.ru/rankingtable/leasing/2022/main/> (дата обращения: 25.03.2023).

3. Лизинг: теория и практика финансирования: учебное пособие / под ред. Е.А. Федулова. – Москва: КноРус, 2020. – 259 с.

4. Балла М.В. Реформа рынка лизинга в РФ: перспективы развития // Актуальные проблемы развития современной экономики: сборник тезисов VI межвузовской научно-теоретической конференции. – 2019. – С. 398–403.

5. Белкин С. С. Анализ современного состояния лизингового рынка в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 25–36.

Аналитический обзор Российский рынок лизинга: под перекрестным огнём. – Национальное рейтинговое агентство, июль 2020. – URL: <https://www.ra-national.ru>

УДК 339.35

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЛОГИСТИКУ В РОССИИ

С.А. Богатиков, Н.А. Панус
бакалавры

*Владивостокский государственный университет
Владивосток, Россия*

В статье анализируется влияние санкций на логистику в России и рассматриваются пути выхода из логистического кризиса. Кризис был вызван ростом цен на доставку многих товаров, отказом некоторых западных производителей от поставок по контрактам, уходом из России крупных логистических компаний. Чтобы выйти из кризиса, российские предприниматели наращивают запасы продукции, ищут аналоги на внутреннем рынке, пытаются найти новых поставщиков в Азиатском регионе, выстраивают новые цепочки поставок.

Ключевые слова: логистика, проблемы с логистикой, влияние санкций.

IMPACT OF SANCTIONS ON LOGISTICS IN RUSSIA

The article analyzes the impact of sanctions on logistics in Russia and discusses ways out of the logistics crisis. The crisis was caused by an increase in prices for the delivery of many goods, the refusal of some Western manufacturers to supply under contracts, and the withdrawal of large logistics companies from Russia. To get out of the cri-