



3(95)2013 ■ СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНИКА

КАРЬЕРНЫЕ САМОСВАЛЫ



АНАЛИТИКА

МИНИ-ЭКСКАВАТОРЫ



ЭКОЛОГИЯ

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ
СЖИЖЕННОГО ГАЗА

ПОЕЗДКИ

SANY
ТЕХНОПАРК «ИМПУЛЬС»

ИСТОРИЯ

СОВЕТСКИЕ
ЭКСКАВАТОРЫ

18+



4-23 NEWS. EVENTS

24-31 MINI IS TODAY IN FASHION

THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE RUSSIAN MARKET OF MINI-EXCAVATORS. IN IT IS GIVEN AN ANALYSIS OF THE MARKET STAND AT PRE-CRISIS AND POST-CRISIS PERIODS. ACTIVITIES RESULTS OF HOME AND FOREIGN COMPANIES ARE CONSIDERED.

32-37 TODAY ON LAND, BUT TOMORROW IN THE SKY

IN THE ARTICLE IS GIVEN A REVIEW OF NEW MODELS OF QUICKLY ASSEMBLED TOWER CRANES, PRESENTED AT THE RUSSIAN MARKET DURING THE LAST SEVERAL YEARS. STRUCTURAL PECULIARITIES AND MAIN CHARACTERISTICS OF THE MODELS ARE TOLD IN DETAILS.



38-52 HEAVY LOAD IS UP TO THEM

MODERN RUSSIAN MARKET OF QUARRY HAULERS IS ON THE RISE. ABOUT IT WITNESS BOTH A SYSTEMATIC PRODUCTION GROWTH AT THE BYELORUSSIAN AUTOMOBILE PLANT AND A HEIGHTENED INTEREST FOR RUSSIA OF LEADING WORLD PRODUCERS OF QUARRY EQUIPMENT, WHICH IS EXPRESSED NOT ONLY IN AN INCREASE OF THE HAULERS DELIVERIES IN OUR COUNTRY, BUT ALSO IN A STRIVING TO BE CLOSER TO THE USER - ORGANIZING THE HAULERS PRODUCTION IN RUSSIA.

54-59 NOT BY PRICE, BUT BY QUALITY

IN MARCH ON THE COMPANY SANY'S INVITATION I VISITED A NUMBER OF ITS PLANTS, SITUATED IN CHINA IN THE ENVIRONS OF SHANGHAI AND CHANGSHA. THE AIM OF THIS TRIP WAS TO MAKE THE ACQUAINTANCE OF AN EQUIPMENT AND A PRODUCTION STATE OF ONE OF THE WORLD CONSTRUCTION BRANDS.

60-63 INDUSTRIAL OASIS AT SOUTH OF MOSCOW

IN THE ARTICLE IS TOLD ABOUT A NEW INDUSTRIAL PRODUCTION SITUATED AT THE SOUTH OUTSKIRTS OF MOSCOW. THE ENTERPRISE «TECHNOPARK IMPULS» PRODUCES VARIOUS WORKING EQUIPMENT FOR CONSTRUCTION AND ROAD-BUILDING TECHNIQUE - HYDRAULIC BREAKERS, BUCKETS, HYDRAULIC BORERS, AUGERS, VIBRATING TAMPERS, VIBRATORY PILE DRIVERS, RIPPERS, MUNICIPAL ATTACHMENTS (BRUSHES, BLADES ETC.), AND ALSO OTHER HANGING EQUIPMENT.

64-73 ACTUAL TASK

PERSPECTIVES OF LIQUEFIED GAS USAGE AT ASPHALT CONCRETE PLANT OF ROAD ECONOMY



74-79 SYSTEMS OF HYDRAULIC CONTROL WITH DISTRIBUTORS

IN THE ARTICLE ARE CONSIDERED PRINCIPLES OF THE HYDRAULIC SERVOCONTROL OF OPERATING MECHANISMS OF HIGH-CAPACITY MACHINES. HERE IS EXAMINED A PRINCIPAL LAYOUT OF THE CONTROL AND A STRUCTURE OF A MAIN COMPONENT - THE CONTROL UNIT. ITS OPERATION PRINCIPLE IS DESCRIBED, WHICH IS BASED ON FUNCTIONS OF A REDUCING VALVE. MODERN HAND AND PEDAL CONTROL UNITS ARE SHOWN.

80-87 STRATEGY AND DEVELOPMENT STABILITY OF LEASING

IN THE ARTICLE ARE CONSIDERED FORMING PRINCIPLES FOR A DEVELOPMENT STRATEGY OF THE RUSSIAN LEASING MARKET, ARE STATED THE AUTHOR'S CONSIDERATIONS ON THE STABILITY, CYCLIC RECURRENCE OF THE LEASING, CREATED MARKET PROPORTIONS, ESTIMATE PERSPECTIVES OF THE CONSTRUCTION EQUIPMENT LEASING, AS A DRIVER OF THE LEASING GROWTH IN RUSSIA. HERE ARE PRESENTED RESULTS OF THE MARKET EMPIRICAL RESEARCH ACCORDING TO THE 2012 RESULTS, INCLUDING NEW CONTRACTS, PORTFOLIOS, SEGMENTAL POSITIONING OF LESSORS.

88-93 SOVIET HYDRAULIC FULL-REVOLVING EXCAVATORS

THE SECOND (FINAL) PART OF THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE HISTORY OF CREATION AND DEVELOPMENT OF THE HYDRAULIC FULL-REVOLVING EXCAVATORS IN THE USSR DURING THE PERIOD 1973-1991 YEARS.

THE BEGINNING OF THE ARTICLE SEE IN #1'2013.



94-97 LS SYSTEMS OF REGULATED PUMPS

IN THE ARTICLE ARE CONSIDERED PRINCIPLE DIAGRAMS AND A PERFORMANCE OF TRADITIONAL AND LS PRESSURE REGULATORS AND OF A CONSTANT CAPACITY IN PUMPS WITH A VARIABLE WORKING VOLUME. THEIR FUNCTIONAL DIFFERENCES ARE SHOWN. HYDRAULIC DIAGRAMS OF THE LS REGULATORS ARE CITED.

98-99 MIND MUST OBEY THE FACTS

THE ARTICLE DESCRIBES THE LIFE AND SCIENTIFIC WORK OF OUTSTANDING FRENCH MATHEMATICIAN, PHYSICIST AND PHILOSOPHER BLAISE PASCAL.

APPENDIX

100-104 PENDING GRANDIOSE PROJECTS

THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE RUSSIAN MARKET OF PIPE-LAYERS. IN IT IS ANALYZED THE MARKET CONDITION AT THE PRE-CRISIS AND POST-CRISIS PERIODS. ACTIVITIES RESULTS OF HOME AND FOREIGN COMPANIES ARE CONSIDERED.

Издатель

ООО «Издательский дом СТТ»

>>>

Генеральный директор

Алексей СТРИГАНОВ

Главный редактор

Елена ПЕТРОВА (petrova@mediaglobe.ru)

Заместитель главного редактора

Владимир НОВОСЕЛОВ (vladimir@mediaglobe.ru)

Директор проекта

Марина ВАШУРКИНА (ctt@mediaglobe.ru)

Менеджер по международному сотрудничеству

Ольга ГРАБНЕР (olga.grabner@mediaglobe.biz)

Менеджеры по рекламе:

Игорь АФАНАСЬЕВ (afanasiev@mediaglobe.ru)

Екатерина МАРТЫНОВА (martynova@mediaglobe.ru)

Ольга ЧАХОВСКАЯ (chakhovskaya@mediaglobe.ru)

Директор по распространению

Олег БОГОЛЮБОВ (raspr@mediaglobe.ru)

Корректор

Наталья АЛЕКСЕЕВА

Дизайн-макет, верстка

Евгений ТАЛАНОВ

Пре-пресс, верстка

Александр БАРИНОВ

Редакционная коллегия:

Зорин В. А., д.т.н., МАДИ

Корнюшенко С. И., д.т.н., РАЕН

Луцкий С. Я., д.т.н., МИИТ

Силкин В. В., д.т.н., МАДИ

- 4-23 **НОВОСТИ, СОБЫТИЯ**
- 24-31 **МИНИ НЫНЧЕ В МОДЕ**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК МИНИ-ЭКСКАВАТОРОВ
- 32-37 **СЕГОДНЯ НА ЗЕМЛЕ, А ЗАВТРА В НЕБЕ**
ОБЗОР НОВЫХ МОДЕЛЕЙ БЫСТРОМОНТИРУЕМЫХ БАШЕННЫХ КРАНОВ
- 38-52 **ТЯЖКИЙ ГРУЗ ИМ ПО ПЛЕЧУ**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК КАРЬЕРНЫХ САМОСВАЛОВ
- 54-59 **НЕ ЦЕНОЙ, А КАЧЕСТВОМ**
ВИЗИТ НА ЗАВОДЫ КОМПАНИИ SANY (КИТАЙ)
- 60-63 **ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОАЗИС НА ЮГЕ МОСКВЫ**
ПОЕЗДКА НА ЗАВОД «ТЕХНОПАРК ИМПУЛЬС»
- 64-73 **АКТУАЛЬНАЯ ЗАДАЧА**
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ СЖИЖЕННОГО ГАЗА НА АБЗ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА
- 74-79 **СИСТЕМЫ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЯМИ**
- 80-87 **СТРАТЕГИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА**
ЛИЗИНГ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ
- 88-93 **СОВЕТСКИЕ ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ПОЛНОПОВОРОТНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ**
ИЗ ИСТОРИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ. ЧАСТЬ 2
- 94-97 **СИСТЕМЫ LS РЕГУЛИРУЕМЫХ НАСОСОВ**
БАЗОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ГИДРОПРИВОДОВ
- 98-99 **РАЗУМ ДОЛЖЕН ПОДЧИНЯТЬСЯ ФАКТАМ**
БЛЕЗ ПАСКАЛЬ (1623-1662)

APPENDIX**100-104 IN ANTICIPATION OF GRAND PROJECTS**

THE RUSSIAN MARKET OF PIPE-LAYING MACHINES

Полная версия журнала «СТТ» с 2010 года — www.mediaglobe.ru



petrova@mediaglobe.ru

Всякий, рожденный от Бога, побеждает мир; и сия есть победа, победившая мир, вера наша.

Апостол Иоанн

Никогда не следует хулить чужую веру, а также не следует делать вреда другому. Надо уважать в другом веру, хотя б и противную вашим убеждениям.

Будда

Подобно тому, как вынужденная любовь вызывает только ненависть, точно так же и принужденная вера есть самое существенное безверие.

А. Шопенгауэр

Следует уважать веру, но никак не давать ей влияния на государственные дела.

Екатерина II

Земную науку надо понять, чтобы ее полюбить, а Божественную надо полюбить, чтобы понять ее.

Б. Паскаль

>>> Журнал «Строительная Техника и Технологии» выходит 8 раз в год.

Перепечатка любых материалов журнала допускается только после письменного разрешения редакции.

За достоверность фактов и их оценку ответственность несут авторы и рекламодатели. Материалы, отмеченные знаком (*), печатаются на правах рекламы

>>> Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Рег. ПИ № ФС77-19556

>>> Отпечатано в типографии «ScanWeb» / Финляндия
Тираж 17 000 экз.
Цена свободная

>>> Весь редакционный материал, корреспонденцию и материал для рекламы отсылайте, пожалуйста, по адресу: Россия, 123242, г. Москва, переулок Капранова, д. 3, стр. 2

>>> Тел: (495) 961-2262 (многоканальный)
Факс: (495) 697-4100
E-mail: ctt@mediaglobe.ru

Стратегия и устойчивость развития лизинга

Газман В.Д.,

профессор НИУ «Высшая школа экономики»

Стратегия российского лизинга

Стратегия развития рынка важна и нужна для любой лизинговой компании, особенно сейчас, в период серьезных экономических неурядиц, изменения налогового законодательства в части налога на имущество, новаций в оценке рисков лизингодателей, бухгалтерском учете. Однако она может стать результативной в том случае, если будет строиться на основе общей стратегии развития лизинга в стране.

На Международной конференции по лизингу, которая проходила в столице Португалии 21-22 февраля 2013 г., мы обосновали необходимость разработки в течение текущего года «Стратегии развития лизинга в Российской Федерации» и предложили Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА) сконцентрировать усилия и привлечь специалистов к проведению этой сложной и многоплановой работы. Для начала эта стратегия может быть среднесрочной, например, на 5 лет. Целесообразно, чтобы подготовленный и обсужденный лизинговым и банковским сообществом документ был утвержден в Правительстве РФ. Это позволит опереться, пусть даже формально, на поддержку органов власти. Далее, по мере отработки соответствующих механизмов и элементов стратегии, возможно расширить горизонт планирования лизинговой отрасли страны.

Наше предложение было принято президентом и руководителем ОЛА К.А. Царевым прямо в зале заседаний конференции в Лиссабоне, и уже на конец мая 2013 г. намечено проведение конгресса в Санкт-Петербурге, посвященного этой теме. Ассоциация согласилась с тем, что данная разработка необходима для развития более прозрачного и цивилизованного лизингового рынка в стране, для понимания перспектив развития лизинговой отрасли органами власти, для роста капитализации компаний, увеличения количества инвесторов, упрощения работы с банками и т.п.

Однако полагаю, что разработку стратегического плана нецелесообразно сводить к чисто механическому суммированию показателей по основным сегментам лизингового рынка. Пока ОЛА предложила создать рабочие группы по авиатранспорту, железнодорожному подвижному составу, легковому и грузовому

автотранспорту, оборудованию. Конечно, эта часть работы полезная и нужная, но, во-первых, как показали результаты обследования рынка за 2012 г., имеется еще ряд важных по значимости сегментов (с большим удельным весом в общем объеме лизинговых операций в стране). Например, строительное и дорожно-строительное оборудование и техника, машиностроение и др. Во-вторых, стратегия отрасли должна характеризоваться комплексностью.

Считаю, что стратегия развития лизинга должна быть лаконичной, компактной и указывать цели и задачи развития лизинговой индустрии, способы их достижения; статистику развития отрасли в целом и ее основных сегментов; значимость влияния лизинга на экономику страны в целом, регионов, отраслей с учетом направленности изменений в инвестиционной политике; государственное участие в развитии отечественного лизинга; рыночные механизмы; инновационные направления развития российского лизинга и т.д.

Те прогнозы развития лизинга на год, полугодие, квартал, которые на моей памяти за последние десять лет публиковались в печати, ни разу так и не состоялись, в т.ч. и по 2012 г. Причем отклонения составляли десятки процентов, а чаще – в разы. Авторы объясняют это высокой значимостью отдельных крупномасштабных сделок, которые могут так и не начаться, даже если уплачен аванс лизингополучателем. В результате до 70% рынка остается вне зоны видимости проектантов. Действительно, при таких пропорциях охвата статистического массива сложно говорить об обоснованности публикуемых прогнозов.

Недавно узнал в одной из статей, что в настоящее время требуются новые драйверы роста для лизинга вместо железнодорожного подвижного состава. Указаны авиатранспорт, суда, оборудование для ЖКХ. Почему эти, а не другие драйверы, и почему без какого-либо обоснования предлагается ориентироваться на те или иные сегменты рынка, а не, например, на новые источники финансирования или на новые для России лизинговые продукты, которые, по моим прикидкам, составляют до 50% всех лизинговых операций в других странах, а у нас либо вообще не исполь-

STRATEGY AND DEVELOPMENT STABILITY OF LEASING

Gazman V.D.,

“Highest economics school” NIU professor

In the article are considered forming principles for a development strategy of the Russian leasing market, are stated the author's considerations on the stability, cyclic recurrence of the leasing, created market proportions, estimate perspectives of the construction equipment leasing, as a driver of the leasing growth in Russia. Here are presented results of the market empirical research according to the 2012 results, including new contracts, portfolios, segmental positioning of lessors.

зуются, либо составляют несколько процентов от всего объема лизингового бизнеса? Рассматривая оборудование для жилищно-коммунального хозяйства в качестве драйвера роста отечественного лизингового рынка, необходимо иметь ясность относительно того, кто будет юридическим пользователем оборудования для ЖКХ. Целесообразно выяснить, насколько программы риск-менеджмента лизинговых компаний будут благожелательными к лизингополучателям, в качестве которых будут выступать ДЭЗы, ТСЖ.

Если же говорить о новых драйверах роста из числа существующих сегментов лизингового рынка, то считаю одним из наиболее перспективных такое направление, как лизинг строительной техники и оборудования¹, поскольку преодоление финансового кризиса в стране во многом обусловлено более быстрыми темпами деловой активности в строительстве. Это вполне закономерно, так как именно на строительном комплексе «завязано» благосостояние целого ряда важнейших отраслей отечественной экономики. Кроме того, многие виды строительного оборудования и техники относительно недорогие, высоколиквидные и могут служить хорошим обеспечением для лизинговых сделок в части минимизации рисков лизинговых компаний.

¹ Такое мнение сложилось, несмотря на отмеченный 28 февраля 2013 г. в докладе специалистов НИУ «Высшая школа экономики» С. Головановой и С. Курдина «Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики» низкий уровень конкуренции в стройкомплексе страны, где бюрократические препоны и коррупция приводят к росту стоимости квадратного метра, сокращению и затягиванию строительства. Издержки, связанные с административными барьерами, составляют от 25% до 35% себестоимости строительства. Снижение ВВП при этом составляет от 100 млрд. до 295 млрд. рублей, т.е. суммы, сопоставимые с годовыми объемами новых договоров строительного лизинга.

Устойчивость развития лизинга в России

Известный русский математик академик А.М. Ляпунов (1857-1918), создавший в начале XX века теорию устойчивости равновесия и движения механических систем, считал, что устойчивость – это способность системы возвращаться в состояние равновесия при возмущающих воздействиях внешней среды. Считаю вполне оправданной и приемлемой такую трактовку и для многих экономических процессов и явлений, в частности для лизинга. Правда, здесь нельзя примитивно отождествлять понятия «устойчивость» и «равновесие». Более оправданно было бы рассматривать равновесие как сохранение заданной траектории движения в случае противодействия. Соответственно, необходимо постоянно осуществлять оценку риска снижения устойчивости развития лизинга, то есть получать релевантную оценку происходящих изменений. Это обстоятельство является крайне важным и для лизинговой стратегии.

Как известно, экономические процессы и явления в той или иной мере подвержены периодическим колебаниям – спадам, кризисам и подъемам. Цикличность является одним из ключевых признаков экономического развития. В связи с этим кратко рассмотрим динамику развития отечественного лизинга. Сначала ежегодные объемы нового бизнеса росли по экспоненте. В основном это было обусловлено потребностью в новом финансовом инструменте и малой базой, к которой всегда проще прирастать. После 2007 г. тренд роста изменился, и в течение двух лет наблюдался характерный циклический спад. Далее начались процессы выхода из кризиса, и за два года был достигнут уровень, предшествовавший спаду в ценах базового периода, т.е. с учетом инфляции. Длина спада и подъема в российском лизинговом цикле составила 2+2 года. Может возникнуть соображение относительно синусоидальной цикличности лизинга с периодом в 4 года. Действительно, она имеет место.

На основе анализа характерных особенностей фаз экономических циклов, их продолжительности, колебаний (флуктуаций) мы осуществили оценку причин и природы экономических ко-

лебаний в лизинговой отрасли, выявили некоторые отклонения сложившихся теоретических взглядов от тех реалий, которые имели место в период финансового кризиса. Этот вопрос мы подробно рассмотрели в книге «Лизинг: финансирование и секьюритизация» (М.: Издательский дом «Высшая школа экономики», 2011). В частности, приводим критическое осмысление интересной работы Карлоты Перес «Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания», утверждающей, что одна волна зарождается и набирает силу, а предыдущая волна выдыхается, это позволило нам сделать вывод, что волнообразность возможна и в тех случаях, когда волны идут внахлест, т.е. имеет место пересечение двух волн – нисходящей и восходящей. В результате получается производная синусоидальная кривая, характеризующая циклическое развитие экономических процессов. Причем длина волны от периода к периоду может иметь тенденцию своего постепенного сокращения ввиду более быстрого морального устаревания большинства видов техники, включая строительную и дорожно-строительную. Действительно, каждая новая волна может начинаться не на уровне впадины синусоиды, а раньше.

Для периода 2006-2012 гг. средние темпы роста лизинга в России составляли 19%. Этот показатель выше, чем у большинства экономически продвинутых стран Нового и Старого света. Однако для России устойчивость развития лизинга в 2012 г. была нарушена, поскольку прирост был менее двух процентов. По-видимому, это одно из свидетельств наличия фазы спада. Вопрос в том, насколько долго этот период затянется. Во многом это будет зависеть от лизингодателей, которым потребуется предпринять определенные усилия по развитию бизнеса в период, когда с изменением налогового законодательства (отмена налога на движимое имущество с 2013 г.) эффект от применения лизинга по сравнению с кредитом сокращается. Чтобы быть по-прежнему востребованными, лизинговые компании должны будут привлекать более дешевое финансирование лизинговых проектов своих клиентов,

более быстро развивать сервисное обслуживание и тем самым повышать значимость и скорость предоставляемых услуг.

Новые договоры и лизинговые портфели в 2012 году

Объем нового лизингового бизнеса России в 2012 г. равнялся 1312 млрд. руб., или в пересчете 42,22 млрд. долл. Примечательно, что увеличение по сравнению с предыдущим годом составило 1,7% в рублях. Впервые за многолетнюю историю наших обследований российского лизингового рынка имело место столь небольшое изменение отчетного года по сравнению с предыдущим. В то же время рост в евро достиг 4,2%, а в долларах имело место сокращение на 3,9%. С учетом индексов-дефляторов, определяемых Росстатом, в 2012 г. приращения ни с 2011 годом, ни с наиболее благополучным до этого 2007 г. так и не произошло.

Ритмичность заключения договоров по кварталам 2012 г. была следующей: в первом квартале – 29,5%; во втором – 22,7%; в третьем – 20,9%; в четвертом – 26,9%. Эти данные отличаются от публикаций в печати, в которых утверждалось, что падение внутри года началось во втором полугодии. На самом деле это произошло как минимум на 3 месяца раньше, когда во второй половине марта 2012 г. начался рост ставок кредитования.

Свыше 97% от стоимости всех новых заключенных договоров в 2012 г. пришлось на сделки финансового лизинга, и около 3% договоров составили сделки оперативного лизинга.

Портфели лизинговых договоров (без учета их качества и реструктуризации задолженностей) достигли в конце 2012 г. суммы в 2360 млрд. руб., или 75,95 млрд. долл., т.е. по сравнению с предыдущим годом увеличились на 32,6% в рублях и на 25,3% в долларах. Это означает, что превышение величины портфеля над новым бизнесом составило почти 80%.

Токсичность портфеля, которая рассматривается нами как удельный вес суммы проблемной и сомнительной задолженности в общей величине портфеля, в целом по обследованным компаниям по состоянию на конец 2012 г. сократилась с 4,0% до 3,3%.

Новый бизнес и лизинговый портфель России в 2006-2012 гг.

Таблица 1

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Новые договоры лизинга, млрд. руб.	463	832	657	325	730	1290	1312
Новые договоры лизинга, млрд. долл.	17,07	32,85	26,40	10,45	24,24	43,92	42,22
Лизинговый портфель, млрд. руб.	589	985	1026	916	1100	1780	2360
Лизинговый портфель, млрд. долл.	21,92	38,87	41,25	32,03	36,29	60,60	75,95
Превышение портфеля в руб. над новым бизнесом	1,272	1,184	1,562	2,818	1,507	1,380	1,799

Такая ситуация также сложилась впервые за всю историю наших обследований лизингового рынка. Здесь возникает вопрос. Как мог возникнуть подобный сценарий, если средние сроки лизинговых договоров по всему рынку сократились с 78 до 72 месяцев, т.е. на 9,2%, аван-

соемкость, в свою очередь, увеличилась с 15,01% до 17,76%, т.е. почти на пятую часть, а доля сомнительной и проблемной задолженности стала уменьшаться. Объяснение здесь может быть следующим: в портфеле значительно возрос удельный вес тех договоров, по которым началось

движение денежных средств, но само имущество еще не поставлено на баланс, т.е. нет акта приемки-сдачи оборудования. Действительно, ввод в действие основных фондов по ряду крупных и очень крупных лизинговых договоров, заключенных в 2012 г., состоится в 2013 г.

Рейтинг лизингодателей по стоимости новых договоров в 2012 г.

Таблица 2

№	Лизинговая компания	Стоимость новых договоров лизинга, млрд. руб.
1	ВЭБ-лизинг (Москва)	294,07
2	ВТБ-Лизинг и ГЛК «Транскредитлизинг» (Москва)	111,24
3	Сбербанк Лизинг (Москва)	81,47
4	ТрансФин-М (Москва)	75,81
5	Газпромбанк Лизинг (Москва)	52,72
6	ГТЛК (Москва)	49,05
7	Europlan (Москва)	48,63
8	Росагролизинг (Москва)	37,99
9	Газтехлизинг (Москва)	37,59
10	Альфа-Лизинг (Москва)	36,69
11	ЛК «УРАЛСИБ» (Москва)	29,41
12	ГК «БИЗНЕС АЛЬЯНС» (Москва)	26,18
13	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	23,13
14	Каркаде Лизинг (Москва)	21,84
15	Сименс Финанс (Владивосток)	21,57
16	ГК «ЛК «КАМАЗ» (Набережные Челны)	16,42
17	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	13,19
18	Катерпиллар Файненшэл (Москва)	12,26
19	Элемент Лизинг (Москва)	10,90
20	Ильюшин Финанс Ко (Воронеж)	10,34
21	ЛК «СТОУН-ХИ» (Москва)	10,24
22	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	9,89
23	Райффайзен-лизинг (Москва)	9,83
24	Сибирская лизинговая компания (Москва)	8,92
25	Система Лизинг 24 (Москва)	8,54
26	Юникредит Лизинг и Локат Лизинг Россия (Москва)	7,22
27	Дойче Лизинг Восток (Москва)	6,11
28	МТЕ Финанс (Москва)	5,78
29	ГК «ТрансИнвестХолдинг» (Москва)	5,76
30	Лизинком (Москва)	5,56
31	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	5,49
32	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	4,86
33	Фольксваген Груп Финанц (Москва)	4,84
34	ФБ-Лизинг (Москва)	4,74
35	Тюменская агропромышленная лизинговая компания	4,63
36	МСП Лизинг (Москва)	4,42
37	Ураллизинг (Екатеринбург)	3,95
38	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	3,92
39	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	3,82
40	Хьюллет Паккард (Москва)	3,78
41	Соллерс-Финанс (Москва)	3,57
42	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	3,33
43	Металлинвестлизинг (Москва)	3,31
44	БОТ Лизинг Евразия (Москва)	3,20
45	ЛК «Свое дело» (Москва)	3,19
46	ЭКСПО-лизинг (Москва)	3,14
47	Приволжская лизинговая компания (Саров)	2,58

№	Лизинговая компания	Стоимость новых договоров лизинга, млрд. руб.
48	ЛК «Дельта» (Красноярск)	2,56
49	Arval (Москва)	2,37
50	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	2,27
51	ИКБ Лизинг (Москва)	2,10
52	ДЭНМАР-Лизинг (Нижевартовск)	2,05
53	Петролизинг Менеджмент (Москва)	2,05
54	Объединенная лизинговая компания (Москва)	1,91
55	ЛИКОНС (Москва)	1,87
56	ШРЕИ Лизинг (Москва)	1,82
57	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	1,78
58	Петербургская лизинговая компания	1,77
59	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	1,71
60	ЭкономЛизинг (Саратов)	1,67
61	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	1,57
62	ГК «Лизинг Стандарт» (Москва)	1,47
63	ГК «МИК», «Инко-АМД», «Юг Лизинг» (Краснодар)	1,47
64	Столичный лизинг (Москва)	1,43
65	Абсолют Лизинг (Москва)	1,41
66	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	1,39
67	ПК-Лизинг (Санкт-Петербург)	1,36
68	БЭЛТИ-ГРАНД (Москва)	1,20
69	Транслизинг-сервис (Москва)	1,14
70	ЛК «ЛИАКОН» (Москва)	1,09
71	Межрегиональная инвест. компания (Вологда)	1,03
72	Уралпромлизинг (Челябинск)	1,02
73	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	0,88
74	ГК «Клиентская лизинговая компания» (Москва)	0,86
75	Лизинг-М (Магнитогорск)	0,843
76	БелФин (Белгород)	0,835
77	ЛК «Версус» (Тольятти)	0,82
78	Первая лизинговая компания (Тверь)	0,79
79	Техноспецсталь-лизинг (Санкт-Петербург)	0,65
80	Вестлизинг-М (Москва)	0,63
81	ЛК малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	0,61
82	Горлизинг (Москва)	0,52
83	АСПЕКТ (Москва)	0,42
84	Строительно-дорожные машины. Трейдинг (Хабаровск)	0,39
85	ГК «Проминвест» (Кемерово)	0,37
86	Аквилон-Лизинг (Пенза)	0,35
87	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	0,34
88	Титан-лизинг (Иркутск)	0,31
89	Лизинг Медицина (Москва)	0,27
90	Первая лизинговая компания (Новосибирск)	0,25
91	РЕНАЙС (Новосибирск)	0,12
92	Технолизинг (Москва)	0,08
93	Лизинговая компания «ЦФМ» (Вологда)	0,07
94	ЛиКо (Самара)	0,06

Дорожно-строительные машины FAE



MTH 225: 3 в 1 - фреза асфальта, стабилизатор грунта, измельчитель камней. Захват 2320 мм, макс. заглубление 500 мм.



RSL 225: 3 в 1 - фреза асфальта, стабилизатор грунта, измельчитель камней. Захват 2200 мм, макс. заглубление 270 мм.



Стабилизатор грунта **SSH 200**. Захват 2080 мм, макс. заглубление 500 мм.



FAE Group S.p.A.

Сергей Коршунов

Руководитель направления Россия и СНГ

Тел.: +39 0463 84 00 24 • e-mail: skorshunov@fae-group.com • www.fae-group.com

реклама



Mitas

шины для дорожно-строительной,
погрузочной и специальной техники

Компания "Скит Премиум" является официальным дилером завода «MITAS» (Чехия). Вся предлагаемая нами продукция неизменно высокого европейского качества. На нашем складе всегда в наличии широкий ассортимент товара, также работаем под заказ. Более подробную информацию можно получить на нашем сайте или позвонив по указанным телефонам.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР
КОМПАНИИ MITAS В РФ
ООО «Скит Премиум»
117648, г. Москва, мкр-н Северное
Чертаново 5, оф.212
тел.: +7 495 646-72-29,
8 926 603-60-17,
8 963 750-05-49
golovanov@skitt.ru, shina68@mail.ru
www.skitt.info, www.mitas.info

№	Лизинговая компания	Портфель на 31.12.2012, млрд. руб.
1	ВЭБ-лизинг (Москва)	515,81
2	ВТБ-Лизинг и ГК «Транскредитлизинг» (Москва)	351,74
3	Сбербанк Лизинг (Москва)	221,40
4	ТрансФин-М (Москва)	121,69
5	Газтехлизинг (Москва)	111,58
6	ГТЛК (Москва)	90,67
7	Росагролизинг (Москва)	81,36
8	Газпромбанк Лизинг (Москва)	72,46
9	Альфа-Лизинг (Москва)	63,30
10	Ильюшин Финанс Ко (Воронеж)	43,05
11	Europlan (Москва)	40,88
12	ЛК «УРАЛСИБ» (Москва)	32,844
13	ГК «БИЗНЕС АЛЬЯНС» (Москва)	32,842
14	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	23,43
15	МТЕ Финанс (Москва)	22,98
16	Сименс Финанс (Владивосток)	19,52
17	РТК-Лизинг (Москва)	17,23
18	Каркаде Лизинг (Москва)	16,70
19	Райффайзен-лизинг (Москва)	15,74
20	Дойче Лизинг Восток (Москва)	14,65
21	Сибирская лизинговая компания (Москва)	14,30
22	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	12,71
23	ГК «ТрансИнвестХолдинг» (Москва)	12,23
24	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	12,14
25	Катерпиллар Файненшэл (Москва)	12,08
26	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	11,22
27	Юникредит Лизинг и Локат Лизинг Россия	9,12
28	Элемент Лизинг (Москва)	8,94
29	Петролизинг Менеджмент (Москва)	8,36
30	ЛК «СТОУН-XXI» (Москва)	8,13
31	Хьюлетт Паккард (Москва)	7,31
32	Металлинвестлизинг (Москва)	7,28
33	Система Лизинг 24 (Москва)	7,22
34	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	6,83
35	ГК «Клиентская лизинговая компания» (Москва)	6,66
36	Лизинком (Москва)	6,47
37	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	6,19
38	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	6,18
39	Тюменская агропромышленная лизинговая компания	5,35
40	ГК «ЛК «КАМАЗ» (Набережные Челны)	4,69
41	МСП Лизинг (Москва)	4,56
42	ФБ-Лизинг (Москва)	4,315
43	Приволжская лизинговая компания (Саров)	4,305
44	Arval (Москва)	4,16
45	ЭКСПО-лизинг (Москва)	4,14
46	Фольксваген Груп Финанс (Москва)	4,01
47	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	3,73
48	ИКБ Лизинг (Москва)	3,47

№	Лизинговая компания	Портфель на 31.12.2012, млрд. руб.
49	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	3,23
50	Ураллизинг (Екатеринбург)	3,17
51	ЛК «Свое дело» (Москва)	3,03
52	БОТ Лизинг Евразия (Москва)	2,89
53	Соллерс-Финанс (Москва)	2,80
54	Объединенная лизинговая компания (Москва)	2,66
55	ГК «МИК», «Инко-АМД», «Юг Лизинг» (Краснодар)	2,55
56	Петербургская лизинговая компания	2,49
57	ЛК «Дельта» (Красноярск)	2,44
58	ДЭНМАР-Лизинг (Нижевартовск)	2,38
59	Абсолют Лизинг (Москва)	2,17
60	ШРЕИ Лизинг (Москва)	1,89
61	ГК «Лизинг Стандарт» (Москва)	1,792
62	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	1,7915
63	ЛИКОНС (Москва)	1,61
64	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	1,51
65	ЭкономЛизинг (Саратов)	1,50
66	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	1,473
67	ЛК «ЛИАКОН» (Москва)	1,469
68	Столичный лизинг (Москва)	1,37
69	БЭЛТИ-ГРАНД (Москва)	1,35
70	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	1,223
71	ЛК малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	1,220
72	ГК «Проминвест» (Кемерово)	1,14
73	Лизинг-М (Магнитогорск)	1,09
74	БелФин (Белгород)	1,088
75	Уралпромлизинг (Челябинск)	1,07
76	ПК-Лизинг (Санкт-Петербург)	1,03
77	Межрегиональная инвест. компания (Вологда)	0,99
78	Первая лизинговая компания (Тверь)	0,96
79	ЛК «Версус» (Тольятти)	0,87
80	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	0,76
81	Вестлизинг-М (Москва)	0,70
82	АСПЕКТ (Москва)	0,65
83	Техноспецсталь-лизинг (Санкт-Петербург)	0,60
84	Петрбургснаб (Санкт-Петербург)	0,57
85	Транслизинг-сервис (Москва)	0,49
86	Горлизинг (Москва)	0,47
87	Аквилон-Лизинг (Пенза)	0,45
88	Строительно-дорожные машины. Трейдинг (Хабаровск)	0,42
89	Первая лизинговая компания (Новосибирск)	0,35
90	Титан-лизинг (Иркутск)	0,26
91	Лизинг Медицина (Москва)	0,25
92	Технолизинг (Москва)	0,14
93	РЕНАЙС (Новосибирск)	0,11
94	ЛиКо (Самара)	0,096
95	Лизинговая компания «ЦФМ» (Вологда)	0,092

Структура лизингового рынка

Хотя соотношение 1,8:1 является новым для российского рынка, вместе с тем зарубежный опыт свидетельствует о том, что данная пропорция по ряду европейских стран соответствует 2,5-3,5 к 1.

Структура российского рынка лизинговых услуг (по видам имущества) в соответствии с результатами проведенного обследования насчитывает около четырех десятков сегментов. Они различны по величине и по количеству действо-

вавших на них операторов-лизингодателей.

Наиболее важные из изменений, которые произошли: сокращение удельного веса железнодорожного подвижного состава с 49,4% до 40,8% и увеличение доли автотранспорта с 17,7% до 20,7%.



DOMEX®
HIGH STRENGTH STEEL



реклама

Эффективность^x

Максимальная рентабельность в самые кратчайшие сроки уже достижима. Безусловно, вам необходимо мощное, эффективное и долговечное оборудование. Теперь вы можете добавить к этому перечню преимуществ еще один фактор, гарантирующий надежность и результативность.

Применение высокопрочной стали Domex и новых конструктивных решений обеспечивает значительное снижение массы (до 40%) при повышении прочностных характеристик. Другими словами, применение сталей Domex – простой и надежный способ повысить рентабельность и наладить бесперебойную работу. Выбирайте сталь Domex для вашего оборудования.

Узнайте больше о сталях Domex и всех преимуществах их применения на www.domex.net

Получите консультацию наших специалистов: ООО «ССАБ Шведская Сталь СНГ» Info.ru@ssab.com, тел.: (812) 438 17 05



■ Масса комплектующих
■ Снижение массы

Результат:

- » Увеличение полезной нагрузки
- » Сокращение вынужденных простоев
- » Продление срока эксплуатации
- » Уменьшение воздействий на уплотнение грунта
- » Снижение расхода топлива
- » Экономия времени

SSAB

ТехноГрэйд
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР HYUNDAI

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ
DIECI

**НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
ВАШЕГО БИЗНЕСА!**



реклама

8 (800) 100 11 15 WWW.THGR.RU

Удельный вес строительного лизинга в общем объеме всех новых договоров лизинга в стране увеличился и достиг 8,2%. В денежном эквиваленте это составляет 107,6 млрд. руб. В 2011 г. сумма стройлизинга страны равнялась 92 млрд. руб. Таким образом, имел место прирост по отношению к предыдущему году по лизингу всего строительного и дорожно-строительного оборудования и техники, он составил 15,6 млрд. руб., или 17%.

Для сравнения отметим, что удельный вес лизингодателю других крупных народнохозяйственных комплексов был следующим: авиатранспорт – 9,4%; оборудование для ТЭК – 7,0%; оборудование для АПК – 3,5%; машиностроительное и металлообрабатывающее оборудование – 2,6%. Более подробная информация о структуре российского лизинга в 2012 г. приведена в табл. 4.

Ренкинги лизингодателей по видам лизингового имущества

В таблице 5 представлен составленный нами ряд ренкингов лизингодателей по результатам 2012 г. в большинстве сегментов отечественного лизингового рынка. Особое внимание строительных организаций здесь может быть сконцентрировано на данных по тем лизинговым подотраслям, информация по которым может быть полезна им для последующей разработки более экономичных схем взаимодействия со смежными предприятиями, например, путем заключения договоров с лизинговыми компаниями, которые активно занимаются, скажем, погрузчиками, буровыми, средствами связи и телекоммуникаций, компьютерами, мебелью, энергетическим оборудованием, поставкой оборудования для производства стекла, лизингом оборудования для жилищно-коммунального хозяйства, зданий и сооружений, транспорта (железнодорожного, морского, речного), используемых для перевозки различных строительных грузов, включая как оборудование и технику, так и стройматериалы – щебень, гравий, песок и др.

Детальная аналитическая информация с соответствующими ренкингами российских лизинговых компаний, сложившимися по результатам 2012 г. непосредственно в лизинге строительного и дорожно-строительного оборудования и техники, а также в различных сегментах лизинга автотранспортных средств, будет отражена нами в специально готовящихся по этим тематическим направлениям статьях, которые предусматриваются к публикации в ближайших номерах журналов «СТТ» («Строительная техника и технологии») и «КомТранс» за 2013 г. **СТТ**

Структура российского лизинга в 2012 г.

Таблица 4

№	Виды лизингового имущества	Удельный вес сегмента рынка, %
1	Автотранспортные средства для перевозки грузов	11,12
2	Легковые автомобили	8,47
3	Пассажирские микроавтобусы	0,20
4	Автобусы	0,81
5	Авторемонтное и автосервисное оборудование	0,07
6	Оборудование средств связи и телекоммуникаций	0,36
7	Компьютеры, программное оборудование, оргтехника	0,45
8	Мебель и офисное оборудование	0,03
9	Геологоразведочная техника	0,06
10	Нефтедобывающее и перерабатывающее оборудование	1,74
11	Газодобывающее и перерабатывающее оборудование	0,64
12	Горнодобывающее и шахтное оборудование	1,98
13	Сельскохозяйственное оборудование и техника	2,87
14	Железнодорожный подвижной и тяговый состав	40,77
15	Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	6,02
16	Дорожно-строительная техника	2,20
17	Оборудование для производства и обработки стекла	0,29
18	Машиностроительное и металлообрабатывающее оборудование	2,55
19	Металлургическое оборудование	0,07
20	Энергетическое оборудование	3,20
21	Полиграфическое оборудование	0,27
22	Оборудование для пищевой промышленности, включая холодильное	0,61
23	Торговое оборудование	0,06
24	Упаковочное оборудование	0,18
25	Погрузчики и складское оборудование	0,72
26	Лесозаготовительное оборудование и лесовозы	0,27
27	Деревообрабатывающее оборудование	0,23
28	Оборудование для производства бумаги и картона	0,05
29	Оборудование для производства химических изделий, пластмасс	0,50
30	Оборудование для развлекательных мероприятий и спорта	0,03
31	Специализированное оборудование для ЖКХ	0,26
32	Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,10
33	Суда (морские и речные)	0,95
34	Авиатехника и авиаоборудование	8,98
35	Здания и сооружения	1,37
37	Другое имущество	1,52

Ренкинги лизингодателей (на примере погрузчиков)

Таблица 5

№	Лизингодатель	Стоимость новых договоров, млрд. руб.
Погрузчики. 62 лизингодателя-респондента, в т.ч.:		
1	Europlan (Москва)	3,95
2	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	0,60
3	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	0,29
4	Юникредит Лизинг и Локат Лизинг Руссия (Москва)	0,28
5	Каркаде Лизинг (Москва)	0,275
6	ЛК «УРАЛСИБ» (Москва)	0,221
7	Сбербанк Лизинг (Москва)	0,216
8	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	0,190
9	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	0,189
10	Райффайзен-лизинг (Москва)	0,174
11	ЛК «СТОУН-XXI» (Москва)	0,171
12	Газтехлизинг (Москва)	0,15
13	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	0,14
14	Ураллизинг (Екатеринбург)	0,13
15	ЛК «Свое дело» (Москва)	0,126