



4(104)2014 ■ СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ

АНАЛИТИКА

# БАШЕННЫЕ КРАНЫ

ТЕХНИКА



# АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКИ

## ТЕХНОЛОГИИ

УСИЛЕНИЕ АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ  
ПОКРЫТИЙ ОДНОВРЕМЕННОЙ  
И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЙ  
УКЛАДКОЙ НИЖНЕГО  
И ВЕРХНЕГО СЛОЯ

## ЛИЗИНГ

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ  
СТРОИТЕЛЬНОГО  
ЛИЗИНГА

## ИССЛЕДОВАНИЯ

ИЗМЕНЕНИЯ В 2011-2014  
ГОДАХ НА МИРОВОМ РЫНКЕ  
СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ  
И ПРОГНОЗ. ДОЛЯ США  
И ЕВРОПЫ

18+



#### 4-32 NEWS, EVENTS

#### 34-37 EQUIPMENT TOP 50

THE SLOWDOWN IN CHINA, DIFFICULTIES IN THE MINING INDUSTRY AND THE DEPRECIATION OF THE YEN LED TO A RESHUFFLE IN THE GLOBAL CONSTRUCTION EQUIPMENT INDUSTRY LAST YEAR. REVENUES FOR THE WORLD'S 50 LARGEST CONSTRUCTION EQUIPMENT MANUFACTURERS FELL -10% LAST YEAR TO US\$ 163 BILLION, AS A VARIETY OF FACTORS IMPACTED ON THIS CYCLICAL INDUSTRY.

#### 38-49 DESPITE THE CRISIS

THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE RUSSIAN MARKET OF TOWER CRANES. IN IT IS ANALYZED A DEVELOPMENT OF THIS MARKET SEGMENT IN THE PERIOD FROM THE MIDDLE 2000'S TILL 2013.

#### 50-75 ASPHALT CONCRETE PAVER: CONSERVATISM PROVED BY THE TIME

DISCUSSION OF THE ASPHALT CONCRETE PAVERS' MARKET AND STRUCTURES

#### 76-82 WORK ON PRINCIPLE OF COMPRESSION

DISCUSSION IN THE HEADING «ROUND TABLE» OF THE COMPRESSORS' MARKET STATE.

#### 84-88 COMBINATION OR INTEGRATION

WHAT IS BETTER, COMBINATION OF A SKID STEER LOADER AND A MINI-EXCAVATOR OR AN INTEGRATED TRACTOR LOADER BACKHOE?

#### 90-94 HIGHER CASTE

THE ARTICLE IS DEDICATED TO HEAVY QUARRY LOADERS OF THE OPERATING MASS 50 T. IN IT ARE CONSIDERED GENERAL STRUCTURAL PECULIARITIES OF THESE MACHINES, AND ALSO THE MODELS, WHICH ARE PROPOSED FOR THE RUSSIAN MARKET.

#### 96-98 TEREX BY BIRTH FROM BRYANSK

IN THE ARTICLE IS TOLD ABOUT THE PLANT «BRYANSKY ARSENAL», THE LARGEST RUSSIAN PRODUCER OF MOTOR GRADERS. AT THIS ENTERPRISE IN 2013 WAS MADE ON A LARGE SCALE RECONSTRUCTION OF THE PRODUCTION AND WITHIN THE JOINT VENTURE ENTERPRISE, CREATED BY THE COMPANIES «RUSSKIE MASHINY» AND TEREX, WAS STARTED A PRODUCTION OF MOTOR GRADERS OF THE TRADE-MARK TEREX. AT PRESENT THE BRYANSKY ARSENAL IS THE ONLY ENTERPRISE IN THE WORLD WHERE ARE PRODUCED TEREX'S MOTOR GRADERS.

#### 100-113 MOBILE ASPHALT CONCRETE PLANTS

IN THIS ARTICLE ARE CONSIDERED MODULAR, CONTAINER AND MOBILE ASPHALT MIXING PLANTS OF A CYCLIC FUNCTIONING, WHICH ARE WIDELY USED IN RUSSIA AND ABROAD.

#### 114-119 HIGH-TEMPERATURE EMBEDDING

A COMPARISON OF PRESENTED TECHNOLOGIES FOR THE STRENGTHENING OF ASPHALT CONCRETE PAVEMENTS ENABLES TO CONSIDER MORE PERSPECTIVE, ESPECIALLY FOR TOWN CONDITIONS, THE METHOD OF THE HIGH-TEMPERATURE EMBEDDING, EVEN WITHOUT TAKING INTO ACCOUNT OF AN EQUIPMENT PRICE. SUCCESSIVE ARRANGEMENT OF LOWER AND UPPER LAYERS ON THE PRINCIPLE «VERY HOT UPON WARM AND COLD» REPRESENTS ONE OF THE MOST EFFICIENT METHODS OF ASPHALT CONCRETE PAVEMENT REINFORCEMENT.

#### 120-129 ART – TO THE MASSES. CHOICE TORMENTS

NEGLECT OF THE CHOICE SUBJECT OF TECHNICAL MEANS AND CONSTRUCTION METHODS OFTEN INVOLVES UNJUSTIFIED EXPENSES AND RISKS, INCLUDING HUMAN LIVES. A PRELIMINARY ANALYSIS OF EXISTING FORMWORK SYSTEMS OF VARIOUS TYPES AND OBJECTIVE ESTIMATION OF THEIR ADVANTAGES ENABLE TO AVOID STEREOTYPES CONCERNING TECHNICALLY EQUIPPED TYPES OF THE FORMWORK, WHICH COMPLEX USE IS ABLE TO REDUCE CONSIDERABLY CONSTRUCTION TIME, EXPENDITURE OF LABOUR AND COST, AND ALSO TO PROVIDE SAFE EXECUTION OF WORKS AND TO HAVE A POSSIBILITY TO INVITE A PERSONNEL OF LOW PROFESSIONAL TRAINING.

#### 130-135 EQUIPMENT FOR PRE- AND POST-STRESSING OF ROPE REINFORCEMENT OF REINFORCED CONCRETE

IN THE ARTICLE ARE CONSIDERED KEY REGULATIONS OF THE PRE- AND POST-STRESSING TECHNOLOGY OF ROPE REINFORCEMENT FOR REINFORCED CONCRETE, ARE SHOWN ITS ADVANTAGES. HERE ARE DESCRIBED STRUCTURES AND OPERATION PRINCIPLES OF A VARIOUS TYPE EQUIPMENT, WHICH PRESENTS A COMPLETE SET FOR CREATION OF THE PRE- AND POST-STRESSING OF REINFORCED CONCRETE IN THE CONDITIONS OF PLANTS-PRODUCERS OF CONSTRUCTION STRUCTURES AND DIRECTLY DURING A CONSTRUCTION OF COMPLICATED ENGINEERING MONOLITHIC STRUCTURES.

#### 136-141 REGULATING EQUIPMENT OF ULTRAHIGH PRESSURE

IN THE ARTICLE ARE CONSIDERED TYPES OF HYDRAULIC EQUIPMENT OF ULTRAHIGH PRESSURE (FROM 70.0 TO 100.0 MPA), WHICH ARE USED IN HYDRAULIC SYSTEMS FOR A DRIVE OF WORKING TOOLS, POWER JACKS AND OTHER EQUIPMENT. HERE ARE SHOWN LAYOUTS AND PHOTOS OF HYDRAULIC DISTRIBUTORS' APPEARANCE WITH A HAND AND ELECTRIC PROPORTIONAL CONTROL; PRESSURE VALVES: SAFETY, REDUCING, RELIEF, BRAKE TYPES; CONSUMPTION VALVES; CHECK TYPES, INCLUDING CONTROLLABLE, THROTTLE VALVES.

#### 144-146 DYNAMIC REGIMES OF PUMPS FUNCTIONING

IN THE ARTICLE ARE GIVEN DEFINITIONS AND CALCULATION FORMULAE OF THE MAIN PUMPS PARAMETERS. A NATURE OF THE PRESSURE ORIGIN IN A HYDRAULIC SYSTEM IS SHOWN. THEORETICAL AND REAL CHARACTERISTICS OF A PUMP FUNCTION ARE BROUGHT. ON THE EXAMPLE OF A GEAR HYDRAULIC PUMP ARE SHOWN ORIGIN SOURCES OF PRESSURE NEGATIVE LOCAL OSCILLATIONS AND CONSTRUCTIVE WAYS OF THEIR REMOVAL.

#### 148-152 WASH OUT AND CLEAN

BRIEF DESCRIPTION OF MODERN WASHING EQUIPMENT AND AREAS OF ITS USE.

#### 154-165 DEVELOPMENT TRENDS OF CONSTRUCTION RENTAL

THE RUSSIAN RENTAL OF CONSTRUCTION AND ROAD-BUILDING EQUIPMENT AND TECHNIQUE IN 2013 DEMONSTRATED A SUFFICIENTLY CONVINCING GROWTH AGAINST A GENERAL BACKGROUND OF A DYNAMICS DEVELOPMENT DECELERATION OF ALL HOME RENTAL MARKET. ABOUT THAT WITNESSES CONVINCINGLY THE RESULTS RECEIVED BY THE AUTHOR ON THE BASIS OF THE 16-TH REGULAR, ANNUAL, ANALYTICAL RESEARCH MADE BY HIM. IN THE ARTICLE, WHICH IS OFFERED TO THE READERS' ATTENTION, ARE GIVEN DATA ON VOLUMES OF NEW SIGNED RENTAL CONTRACTS, RATINGS OF RENTAL COMPANIES, INDICES OF THE MARKET CONCENTRATION AND ITS SEGMENTS, ARE CONSIDERED THE MOST BIG TRANSACTIONS CONCERNING CONSTRUCTION AND ROAD-BUILDING EQUIPMENT AND TECHNIQUE.

#### 166-177 WHOSE WILL BE STRIKE?

IT IS CONSIDERED, THAT IN EUROPE AND USA EVERYTHING, ON THE WHOLE, IS CONSTRUCTED. SUCH SCALE INFRASTRUCTURE PROJECTS AS IN DEVELOPING COUNTRIES AND, FIRST OF ALL, IN BRICS COUNTRIES ARE NOT REQUIRED IN THE TRADITIONAL TRIAD (INCLUDING JAPAN), BECAUSE OF IT EXPERTS SHARE THE OPINION, THAT UNTIL 2020 THESE «OLD» MARKETS SHALL GROW NOT MORE THAN 15%. SALES GROW WILL BE PROVIDED BY OTHER REGIONS. PARTLY IT IS SO. HOWEVER, PERFECTION HAS NO LIMITS. A MAJORITY OF EXPERTS-MARKETOLOGS ARE PRACTICAL MEN, BUT OFTEN THEY DIDN'T RECEIVE A FUNDAMENTAL ENGINEERING EDUCATION, BECAUSE OF IT THEY DON'T CONSIDER IN THEIR RESEARCH A POSSIBLE CHANGE OF A TECHNOLOGICAL WAY IN THE NEXT FIVE YEARS.

#### APPENDIX

#### 178-184 EXCAVATOR AFFAIRES

THE ARTICLE IS DEDICATED TO THE RUSSIAN MARKET OF FULL-REVOLVING EXCAVATORS. IN IT IS GIVEN AN ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THIS MARKET SEGMENT IN A PERIOD FROM THE BEGINNING OF THE 2000S TILL 2013.

#### 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

- 4-32 **НОВОСТИ, СОБЫТИЯ**
  - 34-37 **ЖЕЛТАЯ ТАБЛИЦА**  
50 КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ
  - 38-49 **ВОПРОКИ КРИЗИСУ**  
РОССИЙСКИЙ РЫНОК БАШЕННЫХ КРАНОВ
  - 50-75 **АСФАЛЬТОУКЛАДЧИК:**  
ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ КОНСЕРВАТИЗМ  
ОБСУЖДЕНИЕ РЫНКА И КОНСТРУКЦИЙ АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКОВ
  - 76-82 **РАБОТА ПО ПРИНЦИПУ СЖАТИЯ**  
ОБСУЖДЕНИЕ СОСТОЯНИЯ РЫНКА КОМПРЕССОРОВ
  - 84-88 **КОМБИНАЦИЯ ИЛИ ИНТЕГРАЦИЯ**  
ЧТО ЛУЧШЕ, КОМБИНАЦИЯ МИНИ-ЭКСКАВАТОРА И МИНИ-ПОГРУЗЧИКА  
ИЛИ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ЭКСКАВАТОР-ПОГРУЗЧИК?
  - 90-94 **ВЫСШАЯ КАСТА**  
ТЯЖЕЛЫЕ КАРЬЕРНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ
  - 96-99 **ТЕРЕХ РОДОМ ИЗ БРЯНСКА**  
ПОЕЗДКА НА ЗАВОД «БРЯНСКИЙ АРСЕНАЛ»
  - 100-113 **ПЕРЕДВИЖНЫЕ АСФАЛЬТОБЕТОННЫЕ ЗАВОДЫ**  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДВИЖНЫХ АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ ЗАВОДОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РАБОТ  
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И РЕМОНТУ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ
  - 114-119 **ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНАЯ ЗАПРЕССОВКА**  
УСИЛЕНИЕ АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ ПОКРЫТИЙ ОДНОВРЕМЕННЫМ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМ  
УСТРОЙСТВОМ НИЖНЕГО И ВЕРХНЕГО СЛОЯ
  - 120-129 **ИСКУССТВО – В МАССЫ. МУКИ ВЫБОРА**  
ПРИМЕНЕНИЕ ОПАЛУБКИ В РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ АРХИТЕКТУРЫ
  - 130-135 **АРМАТУРНЫЙ КАНАТ**  
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРЕД- И ПОСТНАПРЯЖЕНИЯ В КАНАТНОЙ АРМАТУРЕ ЖЕЛЕЗОБЕТОНА
  - 136-141 **РЕГУЛИРУЮЩАЯ АППАРАТУРА СВЕРХВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ**
  - 144-146 **ДИНАМИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ РАБОТЫ НАСОСОВ**  
БАЗОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ГИДРОПРИВОДОВ
  - 148-152 **ПРОМЫТЬ И ОТМЫТЬ**  
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОМЫВКИ ПЕСКА И КАМЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ
  - 154-165 **ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ЛИЗИНГА**
  - 166-177 **ЧЕЙ БУДЕТ STRIKE?**  
ОБЗОР ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ  
СТАТЬЯ № 2. ПРОГНОЗЫ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ  
И ПОЗИЦИИ НА НЕМ ЕС И США
- APPENDIX**  
178-184 **EXCAVATOR AFFAIRES**  
RUSSIAN MARKET OF FULL-REVOLVING EXCAVATORS

Полная версия журнала «СТТ» с 2010 года — [www.mediaglobe.ru](http://www.mediaglobe.ru)  
Подписаться на журнал «Строительная Техника и Технологии» можно:  
по каталогу «Пресса России» — индекс 41641  
по каталогу «Почта России» —  
индекс для индивидуальных подписчиков 10917  
индекс для предприятий и организаций 10918



petrova@mediaglobe.ru

Истина – самое ценное,  
что у нас есть.  
Давайте ее экономить.

Нет ничего более раздражающего,  
чем чей-то хороший пример.

Правда невероятнее вымыслов,  
потому что вымысел обязан  
держаться в рамках  
правдоподобия,  
а правда – нет.

Человечество обладает  
одним поистине  
мощным оружием,  
и это – смех.

Я люблю русский язык  
– читайте с нами!

Из цитат и афоризмов  
Марка Твена

>>>  
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 над-  
зору за соблюдением законодательства в сфере массо-  
вых 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](mailto:ctt@mediaglobe.ru)

# ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ЛИЗИНГА

Газман В.Д.,

профессор НИУ «Высшая школа экономики»

Российский лизинг строительного и дорожно-строительного оборудования и техники в 2013 г. продемонстрировал достаточно убедительный рост на общем фоне замедления динамики развития всего отечественного лизингового рынка. Об этом убедительно свидетельствуют результаты, полученные автором на основе проведенного им очередного 16-го ежегодного аналитического исследования. В предлагаемой вниманию читателей статье приводятся данные об объемах новых заключенных лизинговых договоров, рейтинги лизинговых компаний, показатели концентрации рынка и его сегментов, рассматриваются наиболее крупные сделки со строительным и дорожно-строительным оборудованием и техникой.

## Пропорции роста строительного лизинга в стране

Объем заключенных в течение 2013 г. новых договоров лизинга в России оценивается в 1321 млрд. руб., что означает прирост по сравнению с 2012 г. всего около 0,7%. Респонденты заключили договоры на 89%. По строительному и дорожно-строительному оборудованию и технике прибавление почти 6,5%. Второй год подряд мы фиксируем рекордные результаты, поскольку никогда ранее за все годы проводимых нами обследований рынка стоимость новых договоров лизинга не достигала столь высоких значений. Вместе с тем если принять во внимание уровень индекса-дефлятора ВВП, определенного Росстатом, а он как раз составлял 6,5%, то реального прироста по сравнению с предыдущим годом так и не произошло.

В структуре всего отечественного лизингового рынка удельный вес совокупного объема лизинга строительного и дорожно-строительного оборудования и техники составляет 8,7% (в 2012 г. – 8,2%), и этот показатель является пятым

по значимости после таких сегментов лизинговой индустрии, как железнодорожный подвижной и тяговый состав; автотранспортные средства; авиатранспорт; промышленное оборудование, на долю которых пришлось соответственно 33,9%; 24,2%; 15,8%; 8,9%.

Строительная отрасль имеет высокий синергетический эффект, оказываемый на экономику страны в целом, то есть влияние увеличения объема производства, оказываемых услуг в строительстве на увеличение объемов производства в смежных отраслях экономики. Для расчетов используют мультипликатор (множитель) – это численный коэффициент, показывающий, во сколько раз изменятся итоговые показатели развития экономики страны, например, при росте инвестиций в эту отрасль. Мультипликатор отрасли строительства, рассчитанный без учета влияния импорта, составляет 2,05, а с учетом влияния импорта – 1,29. Эти показатели заметно выше среднего уровня по отраслям российской экономики.

## Операторы отечественного лизингового рынка

В 2013 г. лизингом различных видов строительного оборудования и техники занимались 75 лизингодателей. Для сравнения отметим, что в 2012 г. таких компаний было 78. Это означает, что в среднем на одного респондента в отчетном году приходилось договоров на сумму в 1535 млн. руб. (в 2012 г. – 1257 млн. руб.).

Здесь следует сделать, по моему мнению, два важных вывода. Во-первых, несмотря на некоторое сокращение числа операторов, деятельность пяти шестых от числа всех участников нашего исследовательского проекта связана со строительным оборудованием и техникой. Большее представительство лизинговых компаний наблюдается только в операциях с автотранспортными средствами.

## DEVELOPMENT TRENDS OF CONSTRUCTION RENTAL

Gazman V.D.,

«Highest economics school» NIU professor

The Russian rental of construction and road-building equipment and technique in 2013 demonstrated a sufficiently convincing growth against a general background of a dynamics development/deceleration of all home rental market. About that witnesses convincingly the results received by the author on the basis of the 16-th regular, annual, analytical research made by him. In the article, which is offered to the readers' attention, are given data on volumes of new signed rental contracts, ratings of rental companies, indices of the market concentration and its segments, are considered the most big transactions concerning construction and road-building equipment and technique.

Во-вторых, «выработка» на одну лизинговую компанию, занимающуюся этим бизнесом, за прошедший год существенно увеличилась – более чем на 22%.

Количество лизингодателей-операторов рынка:

- строительного оборудования и техники в прошедшем году было 71 (годом раньше их насчитывалось 75), здесь средняя «выработка» на одного лизингодателя составляла 1115 млн. руб.;

- дорожно-строительного оборудования – 53 (в 2012 г. – 60), при этом на каждого из лизингодателей приходилось по 420 млн. руб.

Как видно из данных, представленных в табл. 2, новые договоры строительного лизинга на сумму, превышающую в совокупности один миллиард рублей, заключили 24 респондента, участвовавшие в нашем проекте. Причем у каждого третьего из них стоимость нового бизнеса превысила 3 млрд. руб., а у первой пятерки – более 6 млрд. руб.

Лизинг строительного оборудования и дорожно-строительной техники в 2006-2013 гг.

Таблица 1

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Стоимость заключенных в течение года всех договоров лизинга, млрд. руб.	463	832	657	325	730	1290	1312	1321
Прирост по отношению к предыдущему году по всем договорам лизинга, %	92	79,8	-21,0	-50,5	124,6	76,7	1,7	0,7
Стоимость заключенных в течение года договоров лизинга всего строительного и дорожно-строительного оборудования и техники, млрд. руб.	46	90	93	22	62	92	108	115
Прирост по отношению к предыдущему году по лизингу всего строительного и дорожно-строительного оборудования и техники, %	84	95,7	3,3	-76,3	181,8	48,4	17,4	6,5

## Ренкинг операторов строительного лизинга в 2013 г.

№	Лизингодатель. Всего 75 респондентов, сумма договоров – 101532 млн. руб., в т.ч.:	Стоимость новых договоров лизинга, млн. руб.
1	Катерпиллар Файнэншл (Москва)	10701
2	ВТБ-Лизинг (Москва)	8662
3	Europlan (Москва)	7623
4	Газтехлизинг (Москва)	6808
5	Элемент Лизинг (Москва)	6563
6	Газпромбанк Лизинг (Москва)	5688
7	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	5375
8	ГК «Сбербанк Лизинг» (Москва)	3800
9	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	2953
10	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	2786
11	ЮниКредит Лизинг (Москва)	2682
12	СТОУН-XXI (Москва)	2672
13	ГК «Свое дело – лизинг» (Москва)	2572
14	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	2205
15	ГК «Альфа-Лизинг» (Москва)	2140
16	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	2128
17	Райффайзен Лизинг (Москва)	1946
18	Система Лизинг 24 (Москва)	1901
19	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	1810
20	Дойче Лизинг Восток (Москва)	1588
21	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	1200
22	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	1151
23	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	1069
24	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	1041
25	ЛИКОНС (Москва)	959
26	ЭКСПО-лизинг (Москва)	909
27	Ураллизинг (Екатеринбург)	900
28	Балтинвест (Санкт-Петербург)	790
29	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	712
30	Петролизинг Менеджмент (Москва)	650
31	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	630
32	РТК Лизинг (Москва)	619
33	Сибирская лизинговая компания (Москва)	582
34	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	578
35	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	577
37	ЭкономЛизинг (Саратов)	466

№	Лизингодатель. Всего 75 респондентов, сумма договоров – 101532 млн. руб., в т.ч.:	Стоимость новых договоров лизинга, млн. руб.
38	Тюменская агропромышленная лизинговая компания (Тюмень)	465
39	Объединенная лизинговая компания (Москва)	328
40	Приволжская лизинговая компания (Саров – Нижний Новгород)	307
41	Лизинг-Трейд (Казань)	280
42	ШРЕИ Лизинг (Москва)	275
43	Лизинком (Москва)	270
44	Столичный лизинг (Москва)	244
45	Межрегиональная инвестиционная компания (Вологда)	229
46	Уралпромлизинг (Челябинск)	209
47	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	204
48	БелФин (Белгород)	191
49	Каркаде (Москва)	169
50	Первая лизинговая компания (Тверь)	168
51	Строительно-дорожные машины трейдинг (Хабаровск)	158
52	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	144
53	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	116
54	Металлинвестлизинг (Москва)	106
55	ЧФ «Халык-Лизинг» (Челябинск)	92
56	ГК «Абсолют» (Москва)	82
57	Лизинг-М (Магнитогорск)	75
58	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	61
59	Экспресс-Волга-Лизинг (Саратов)	58
60	ГК «Пруссия» (Калининград)	55
61	Техноспецсталь-Лизинг (Санкт-Петербург)	50
62	Независимая ЛК (Москва)	49
63	МСП Лизинг (Москва)	44
64	БЭЛТИ-ГРАНД (Москва)	34
65	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)	33,2
66	ЛК «ВЕРСУС» (Тольятти)	33,0
67	ИКБ Лизинг (Москва)	30
68	ЛиКо (Самара)	21
69	ТрансФин-М (Москва)	14

Далее определим, какое количество новых договоров лизинга заключалось в течение прошедшего года и какова средняя стоимость одного договора. Об этом свидетельствуют данные табл. 3.

Среди всех лизингодателей-респондентов средняя стоимость одного нового договора строительного лизинга составила 7622 тыс. руб. Этот показатель существенно дифференцировался. Разброс значений оказался многократным. Так, например, у тех, кто заключил более ста контрактов, средняя стоимость одного договора колебалась в диапазоне от 2645 тыс. руб. (Лизинг-Трейд) до 25849 тыс. руб. (ГК «Сбербанк Лизинг»).

При анализе данных, представленных в табл. 3, необходимо обратить внимание на то, что количество новых заключенных договоров напрямую далеко не всегда может сигнализировать о высокой или

низкой эффективности работы того или иного лизингодателя. Данный показатель является аналитическим и может свидетельствовать, например, об определенном уровне так называемой «розницы» в строительном лизинге; о развитости инфраструктуры лизинговой компании; о возможности сократить конечные расходы лизингополучателя по страхованию строительного оборудования и техники, передаваемых в лизинг; о загруженности работы юридической и некоторых других служб лизинговой компании. Следовательно, чем больше было заключено в течение года договоров, тем меньше единиц техники приходится на одну сделку.

#### Сделки в сегментах строительного лизинга

В 2013 г. среди лизингодателей-респондентов сделки со строительным, а также

дорожно-строительным оборудованием и техникой осуществляли 71 и 53 компании. Это 78% и 58% соответственно от числа всех участников проекта.

Средняя стоимость одного договора строительного оборудования и техники в прошедшем году равнялась 7246 тыс. руб., а аналогичный показатель по дорожно-строительной технике был на уровне 9353 тыс. руб.

Предлагаем вниманию информацию о некоторых новых заключенных в течение 2013 г. договорах лизинга, собранную автором по материалам агентства All-Leasing, компании «Хомнет Лизинг», а также путем опроса лизингодателей.

Прежде всего, отметим проекты в рамках государственно-частного партнерства, поскольку в ближайшие годы они могут составлять большой удельный вес в общем объеме строительного лизинга в стране.

№	Лизинговая компания	Количество новых договоров лизинга	Стоимость новых договоров лизинга, млн. руб.	Средняя стоимость одного договора, тыс. руб.
1	Europlan (Москва)	2359	7623	3231
2	ВТБ-Лизинг (Москва)	1870	8662	4632
3	Элемент Лизинг (Москва)	1406	6563	4668
4	Катерпиллар Файнэншл (Москва)	1339	10701	7991
5	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	848	5375	6338
6	ГК «Свое дело – лизинг» (Москва)	651	2572	3950
7	СТОУН-XXI (Москва)	555	2672	4815
8	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	505	2205	4367
9	Система Лизинг 24 (Москва)	302	1901	6296
10	Газтехлизинг (Москва)	275	6808	24755
11	Райффайзен Лизинг (Москва)	183	1946	10631
12	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	169	1069	6323
13	ГК «Сбербанк Лизинг» (Москва)	147	3800	25849
14	Ураллизинг (Екатеринбург)	147	900	6120
15	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	138	2953	21396
16	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	131	630	4812
17	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	129	2786	21597
18	ЭКСПО-лизинг (Москва)	118	909	7700
19	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	115	578	5022
20	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	110	1810	16455
21	Балтинвест (Санкт-Петербург)	108	790	7314
22	Лизинг-Трейд (Казань)	106	280	2645
23	Дойче Лизинг Восток (Москва)	102	1588	15568
24	Газпромбанк Лизинг (Москва)	95	5688	59871
25	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	94	1151	12244
26	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	78	2128	27286
27	ГК «Альфа-Лизинг» (Москва)	73	2140	29314
28	ЮниКредит Лизинг (Москва)	72	2682	37250
29	Опцион-ТМ (Москва)	58	466	8035
30	Сибирская лизинговая компания (Москва)	57	582	10217
31	Тюменская агропромышленная лизинговая компания (Тюмень)	54	465	8615
32	ЭкономЛизинг (Саратов)	54	466	8639
33	ГК «Лизинг Стандарт» (Москва)	52	374	7190

Выступая на Петербургском международном экономическом форуме 21 июня 2013 г., Президент Российской Федерации В.В. Путин сообщил о принятии решения о вложении 450 миллиардов рублей из Фонда национального благосостояния в три окупаемых инфраструктурных проекта на возвратной основе. Причем это только один из финансовых резервов, который будет использован правительством для осуществления государственных инвестиций. Особо было отмечено, что ключевое условие участия государства – оценка жизнеспособности и эффективности проекта частным бизнесом, то есть софинансирование с его стороны. Поэтому государство готово обеспечить гарантии, минимизировать риски и выступить соинвестором.

Предусматривается строительство:

– высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань к 2018 г. Оцениваемая сумма инвестиций – 928 млрд. руб. По прогнозам, предполагаются заказы на поставку строительной продукции более чем на 270 млрд. руб., на технику и обустройство линии – до

100 млрд. руб. Оптимальной схемой финансирования проекта является государственно-частное партнерство, при котором 70% финансирования обеспечивает государство, а 30% – частный бизнес;

– центральной кольцевой автомобильной дороги по территории Московской области и по районам Новой Москвы протяженностью в 521 км (первый этап к 2016-2017 гг.). Вместе с дорогой будет построено 34 развязки, 278 мостов, тепловодов, эстакад, инфраструктура дорожного сервиса. Сумма инвестиций составит порядка 350 млрд. руб.;

– кардинальная модернизация Транссибирской магистрали (560 млрд. руб.).

Суммарно все три проекта оцениваются не менее чем на 1848 млрд. руб., или примерно на 60 млрд. долл. Для сравнения отметим, что, по данным Росстата, в 2011 г. инвестиции в строительный комплекс России составили 342,1 млрд. руб., а в 2012 г. – 326,8 млрд. руб.

После того как в марте 2014 г. Республика Крым вошла в Российскую Федерацию, был обозначен еще ряд сложных инфраструктурных проектов, включая

такие как транспортный мост (или подводный туннель) между Кубанью и Крымским полуостровом, строительство многосложных систем энергетического и водоснабжения, создание в Керчи наиболее крупного в России черноморского порта; строительство новых дорог. По-видимому, здесь тоже будут использоваться различные схемы финансирования, включая механизм государственно-частного партнерства и лизинг.

Конечно, в этих крупных строительных проектах будет использован механизм лизинга. Причем работа найдется как для лизинговых компаний, созданных с участием государства, так и для других операторов российского лизингового рынка.

Для того чтобы представить и спрогнозировать возможный объем предстоящих лизинговых операций, обратимся к статистике лизингоёмкости отечественных инвестиций. Так, в 2011-2012 гг. удельный вес лизинга в инвестициях в оборудование и транспортные средства в целом по России составлял соответственно 25,4% и 24,1%. В то же время доля лизинга профильного иму-

щества в общем объеме инвестиций в строительство была несколько выше и равнялась в 2011 г. 26,2%, а в 2012 г. – 28,0%.

Таким образом, если в качестве отправной точки принять за основу приведенные выше показатели лизингодомкости строительного оборудования и техники, то по указанным инвестиционным проектам, которые будут предложены государством потенциальным инвесторам, предстоит привлечение строительного лизинга в качестве инвестиционного механизма на сумму не менее 600 млрд. руб. Этот показатель в разы больше, чем стоимость новых договоров лизинга строительного и дорожно-строительного оборудования и техники, заключенных в России в 2013 г.

Теперь представим краткую информацию по ряду крупных проектов, условия которых были проанализированы.

Лизинговая компания «Газтехлизинг» приняла решение об участии в строительстве первых трех транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) в Москве, которые будут построены в рамках сотрудничества с ОАО «РЖД-Развитие вокзалов». Соответствующее соглашение между сторонами было подписано в октябре 2013 г. Ориентировочная общая стоимость проектов составит 67,5 млрд. рублей. В 2017 г. будет построен ТПУ «Дмитровская» (сумма инвестиций 10,3 млрд. рублей), а в 2018 г. будет завершено строительство ТПУ «Тушинская» (34,5 млрд. рублей) и «Царицыно» (22,6 млрд. рублей). Строительство капитальных ТПУ позволят перераспределить пассажиропотоки между различными видами транспорта, а также сократить количество машин, направляющихся в центр города. Кроме посадочных терминалов на территории ТПУ будут предусмотрены парковочные места и стоянки такси. Окончательная стоимость будет определена после завершения проектных работ. С учетом того что весь инвестиционный проект составляет 180 млрд. руб., удельный вес лизинга в нем будет составлять 37,5%.

В рамках еще одного лизингового договора «Газтехлизинг» поставил спецтехнику на сумму в 91 млн. руб. краевому унитарному предприятию «Автомобильные дороги Забайкалья» (г. Чита). Лизингополучатель, который обслуживает 70% территории дорог края, в настоящее время занимается реализацией проекта по строительству, содержанию и реконструкции более чем 6 тысяч километров дорог Забайкалья. Без одномоментного отвлечения оборотных средств лизингополучателю удалось заняться перевооружением парка строительных машин. Это крайне важно, поскольку на 80% существующий парк подлежит списанию.

В рамках проекта лизингополучателю поставлено 24 единицы спецтехники производства орловского завода «Дормаш». При заключении сделки был учтен сезонный характер проводимых работ, и это обстоятельство отразилось в составленном лизингодателем графике лизинговых платежей.

Райффайзен Лизинг передал в лизинг партию башенных кранов по контракту с компанией «Управление механизации 3» на сумму около 69 млн. руб. Срок договора – 48 месяцев с грейс-периодом в 3 месяца на время производства и поставки строительной техники. Райффайзен Лизинг сотрудничает с лизингополучателем – строительной компанией около десяти лет и за это время заключил с ним в общей сложности 77 договоров, основным предметом которых стали башенные краны.

Государственная транспортная лизинговая компания заключила с Администрацией Ульяновской области соглашение на поставку дорожной техники через компанию «Ульяновскавтодор» на сумму в 287 млн. руб. В объем поставки включено 115 единиц спецоборудования, в т.ч.: 73 трактора с навесным оборудованием; 25 автогрейдеров; 17 комбинированных дорожных машин.

Лизинговая компания из Санкт-Петербурга «Балтинвест» заключила с лизингополучателем договор лизинга на сумму свыше 187 млн. руб. на поставку оборудования для производства щебня из габбро-диабазы в Пряжинском районе Республики Карелия. Этот материал будет использоваться в строительной отрасли. Производство щебня осуществляется с использованием шведского дробильно-сортировочного комплекса Sandvik.

Компания «Альянс Лизинг» заключила два договора на 49 млн. руб. Один – с ГК «Дальпитерстрой» на 2 года на сумму в 25 млн. руб.: башенные краны Terex Comedil, которые будут использоваться для возведения многоэтажных жилых комплексов в Шушарах, Парголово. Другой договор подписан с компанией «Балтинвестстрой» на сумму 24 млн. руб. на 1 год по поводу лизинга строительного оборудования для строительства комплекса «Дом с курантами» и «Утренняя звезда» в Санкт-Петербурге.

Компания «Петербургснаб» передала в лизинг предприятию «Нефрит-Керамика» итальянскую технологическую линию Sacmi для производства шликера, необходимого для изготовления керамических плит. Стоимость этого проекта составляет 165 млн. руб.

ГК «Интерлизинг» осуществила заключение договора на сумму в 134,8 млн. руб. с предприятием «Меловой завод Шиловский», находящимся в Ульяновской области. В рамках контракта предусмот-

рена поставка по лизингу технологической линии по производству измельченного мела. Дисперсный мел Шиловского месторождения предназначен для изготовления полимерных материалов, вододисперсных красок, шпаклевок и других лакокрасочных материалов. Белизна мела на этом месторождении сопоставима с белизной мела, добываемого в Англии и Франции. Этот лизингодатель заключил еще ряд сделок строительного лизинга. В частности, с ГК «Амонд» началась реализация договора стоимостью в 36 млн. руб. на поставку по лизингу строительной техники, в том числе 5 самосвалов, 2 дорожных катков, бульдозера, погрузчика.

Лизинговая компания «Сименс Финанс» (Владивосток) поставила для лизингополучателя, развивающего направление продажи строительных и отделочных материалов в гипермаркете европейского ремонта «Deco Mart» в Новосибирске, оборудование на 50 млн. руб. Это погрузчики, стеллажи, штабелеры, швейцарский станок для резки композитных материалов и полимеров.

Лизинговая компания «Петербургснаб» передала в финансовый лизинг своему клиенту – строительной компании «Лидер Групп» 13 башенных кранов Terex.

Сбербанк Лизинг передал в финансовый лизинг предприятию, занимающемуся строительством первого блока атомной электростанции в Республике Беларусь, 750-тонный кран производства Liebherr стоимостью свыше 307 млн. руб. сроком на 61 месяц. Кран поставлен в комплектации с 63-метровой основной стрелой, 42-метровым управляемым удлинителем, деррик-оборудованием, 400-тонным подвесным противовесом.

Кроме этой сделки «Сбербанк Лизинг» заключил контракт с предприятием «Дорстройсервис» в Республике Северная Осетия на поставку 49 дорожно-строительных машин на общую сумму в 390 млн. руб. Это экскаваторы, дорожные катки, автогрейдеры, бульдозеры, автотралы, автогудронаторы и другая техника. Срок договора финансового лизинга – 3 года.

Достаточно часто завершающее оформление программ лизинговых компаний с поставщиками оборудования осуществляется на Международной специализированной выставке «Строительная техника и технологии», которая по традиции проходит ежегодно в конце мая – начале июня. Так, в 2013 году компания «Балтийский лизинг» на выставке «СТТ-2013» подписала договор с компанией «Ардис-Энергострой» на сумму свыше 44 млн. руб. на мульчер ANWI Raptor 800 и трактор John Deere.

Примечательным событием 2013 г. стало намерение пойти по пути сокращения стоимости лизинга ряда отече-

ственных компаний, что прежде всего обусловлено ростом конкуренции на лизинговом рынке. Так, например, в ГК «Балтийский лизинг» было принято решение о снижении величины авансовых платежей лизингополучателями на такие виды техники, как катки, экскаваторы, погрузчики, бульдозеры.

Заметный рост объемов нового бизнеса в 2013 г. свидетельствует о том, что для многих лизинговых компаний были доступны денежные средства, необходимые для финансирования новых проектов. Проведенный анализ выявил еще одну особенность. Она связана с ис-

пользованием собственного капитала лизингодателей для финансирования лизинговых операций. Дело в том, что самым значимым источником фондирования лизинга являются банковские кредиты, затем идут авансы лизингополучателей. Вместе с тем исследование лизингового рынка строительного оборудования и техники показало, что достаточно значимыми являются собственные средства лизинговых компаний, образованные за счет уставного капитала и прибыли. Так, лидер в рейтингах – Катерпиллар Файненшенл направил в 2013 г. на финансирование новых сделок

5052 млн. руб. При этом удельный вес строительного лизинга в общем объеме нового бизнеса в этой компании очень высок и составляет 73%.

**Рейтинги лизингодателей**

Рейтинги лизингодателей по двум сегментам строительного лизинга представлены в табл. 4, где приведена информация по тем лизинговым компаниям, которые заключили в течение года новые договоры на сумму более 10 млн. руб., т.е. превышающие в валютном эквиваленте примерно четверть миллиона евро.

**Рейтинг операторов строительного лизинга в 2013 г. (начало)**

Таблица 4

№	Лизингодатель	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
<b>Строительное оборудование и техника</b>		
Всего 71 респондент, договоры на сумму в 79224 млн. руб., в т.ч.:		
1	Катерпиллар Файнэншл (Москва)	9865
2	ВТБ-Лизинг (Москва)	7339
3	Europlan (Москва)	6944
4	Элемент Лизинг (Москва)	6145
5	Газтехлизинг (Москва)	6130
6	Газпромбанк Лизинг (Москва)	5531
7	ГК «Сбербанк Лизинг» (Москва)	3800
8	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	3236
9	ГК «Свое дело – лизинг» (Москва)	2524
10	СТОУН-XXI (Москва)	2025
11	ГК «Альфа-Лизинг» (Москва)	1940
12	Райффайзен Лизинг (Москва)	1639
13	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	1598
14	Система Лизинг 24 (Москва)	1441
15	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	1404
16	Дойче Лизинг Восток (Москва)	1197
17	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	986
18	ЛИКОНС (Москва)	958
19	ЮниКредит Лизинг (Москва)	887
20	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	841
21	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	784
22	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	775
23	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	764
24	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	712
25	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	687
26	Балтинвест (Санкт-Петербург)	671
27	Ураллизинг (Екатеринбург)	654
28	Петербургснаб (Санкт-Петербург)	577
29	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	488
30	Сибирская лизинговая компания (Москва)	487
31	Тюменская агропромышленная лизинговая компания (Тюмень)	465
32	Петролизинг Менеджмент (Москва)	452
33	РТК Лизинг (Москва)	396
34	Лизинг-Трейд (Казань)	280
35	ЭкономЛизинг (Саратов)	280
36	Лизинком (Москва)	270
37	Петербургская лизинговая компания (Санкт-Петербург)	264
38	ШРЕИ Лизинг (Москва)	241

№	Лизингодатель	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
39	Объединенная лизинговая компания (Москва)	227
40	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	203
41	ЭКСПО-лизинг (Москва)	194
42	Каркаде (Москва)	169
43	БелФин (Белгород)	168
44	Межрегиональная инвестиционная компания (Вологда)	160
45	Уралпромлизинг (Челябинск)	154
46	Первая лизинговая компания (Тверь)	135
47	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан (Казань)	116
48	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	111
49	Металлинвестлизинг (Москва)	106
50	Столичный лизинг (Москва)	100
51	ЧФ «Халык-Лизинг» (Челябинск)	92
52	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	86
53	ГТЛК (Москва)	84
54	ГК «Абсолют» (Москва)	82
55	Экспресс-Волга-Лизинг (Саратов)	58
56	ГК «Пруссия» (Калининград)	55
57	Независимая Лизинговая Компания (Москва)	49
58	МСП Лизинг (Москва)	44
59	Межрегиональная лизинговая компания (Ижевск)	33
60	ЛК «ВЕРСУС» (Тольятти)	32
61	ИКБ Лизинг (Москва)	30
62	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	25
63	ЛиКо (Самара)	21
64	Приволжская лизинговая компания (Саров – Нижний Новгород)	19
65	Техноспецсталь-Лизинг (Санкт-Петербург)	17
<b>Дорожно-строительное оборудование и техника</b>		
Всего 53 респондента, договоры на сумму в 22308 млн. руб., в т.ч.:		
1	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	2169
2	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	2138
3	Государственная транспортная лизинговая компания (Москва)	2044
4	ЮниКредит Лизинг (Москва)	1795
5	ВТБ-Лизинг (Москва)	1322
6	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	1188
7	ЮГРА-Лизинг (Ханты-Мансийск)	1035

№	Лизингодатель	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
8	Катерпиллар Файнэншл (Москва)	836
9	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	801
10	ЭКСПО-лизинг (Москва)	714
11	Europlan (Москва)	679
12	Газтехлизинг (Москва)	678
13	СТОУН-XXI (Москва)	647
14	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	513
15	Система Лизинг 24 (Москва)	461
16	Элемент Лизинг (Москва)	417
17	Дойче Лизинг Восток (Москва)	391
18	Лизинговая компания «Дельта» (Красноярск)	387
19	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	375
20	Райффайзен Лизинг (Москва)	307
21	Приволжская лизинговая компания (Саров – Нижний Новгород)	288
22	Ураллизинг (Екатеринбург)	245
23	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	228
24	РТК Лизинг (Москва)	223
25	Петербургская лизинговая компания (Санкт-Петербург)	207
26	ГК «Альфа-Лизинг» (Москва)	200
27	Петролизинг Менеджмент (Москва)	198
28	ЭкономЛизинг (Саратов)	187
29	Строительно-дорожные машины трейдинг (Хабаровск)	158
30	Газпромбанк Лизинг (Москва)	157
31	Столичный лизинг (Москва)	144
32	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	142
33	Балтинвест (Санкт-Петербург)	119
34	Объединенная лизинговая компания (Москва)	102
35	Сибирская лизинговая компания (Москва)	95
36	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	93
37	Лизинг-М (Магнитогорск)	75
38	Межрегиональная инвестиционная компания (Вологда)	69
39	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	58
40	ГК «ЗЕСТ» (Санкт-Петербург)	55
41	Уралпромлизинг (Челябинск)	54
42	ГК «Свое дело – лизинг» (Москва)	48
43	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	36
44	БЭЛТИ-ГРАНД (Москва)	34
45	ШРЕИ Лизинг (Москва)	33,3
46	Первая лизинговая компания (Тверь)	33,0
47	Техноспецсталь-Лизинг (Санкт-Петербург)	32,8
48	БелФин (Белгород)	23
49	ТрансФин-М (Москва)	13
<b>Погрузчики</b>		
Всего 66 респондентов, договоры на сумму в 6761 млн. руб., в т.ч.:		
1	Europlan (Москва)	727
2	ОЛК «РЕСО-Лизинг» (Москва)	594
3	Каркаде (Москва)	506,4
4	РТК Лизинг (Москва)	505,7

№	Лизингодатель	Стоимость новых заключенных договоров лизинга, млн. руб.
5	ГК «Балтийский лизинг» (Санкт-Петербург)	427
6	Райффайзен Лизинг (Москва)	376
7	ГК «Альфа-Лизинг» (Москва)	349
8	ЮниКредит Лизинг (Москва)	277
9	ГК «Сбербанк Лизинг» (Москва)	253
10	Альянс-Лизинг (Санкт-Петербург)	211
11	ГК «Интерлизинг» (Санкт-Петербург)	187
12	Ураллизинг (Екатеринбург)	183
13	Газпромбанк Лизинг (Москва)	178
14	ГК «Северная Венеция» (Санкт-Петербург)	166
15	Газтехлизинг (Москва)	143
16	ЭКСПО-лизинг (Москва)	127
17	Металлинвестлизинг (Москва)	126
18	СТОУН-XXI (Москва)	103
19	Система Лизинг 24 (Москва)	98
20	Национальная Лизинговая Компания (Москва)	89
21	БЭЛТИ-ГРАНД (Москва)	80
22	ИКБ Лизинг (Москва)	78
23	УралБизнесЛизинг (Ижевск)	63
24	ЛК «Дельта» (Красноярск)	60
25	ГК «Лизинг Стандарт» (Москва)	54
26	Элемент Лизинг (Москва)	53
27	ЧелИндЛизинг (Челябинск)	52
28	Эксперт-Лизинг (Челябинск)	50
29	Сибирская лизинговая компания (Москва)	48
30	Балтинвест (Санкт-Петербург)	46
31	Приволжская лизинговая компания (Саров – Нижний Новгород)	43
32	Техноспецсталь-Лизинг (Санкт-Петербург)	40,8
33	Межрегиональная инвестиционная компания (Вологда)	40,6
34	ЭкономЛизинг (Саратов)	38
35	Опцион-ТМ (Москва)	30
36	Первая лизинговая компания (Тверь)	29,6
37	Лизинг-М (Магнитогорск)	24
38	ЛИКОНС (Москва)	23,4
39	ГК «Абсолют» (Москва)	23,36
40	ЛК «ВЕРСУС» (Тольятти)	23,25
41	РЕГИОН (Магнитогорск)	22
42	Петролизинг Менеджмент (Москва)	21
43	Лизинком (Москва)	17
44	МТЕ Финанс (Москва)	17
45	ЛиКо (Самара)	15
46	ГФТ-Инжиниринг (Москва)	14
47	Дойче Лизинг Восток (Москва)	13
48	Универсальная лизинговая компания (Хабаровск)	12
49	Уралпромлизинг (Челябинск)	11,6
50	БелФин (Белгород)	11
51	ЧФ «Халык-Лизинг» (Челябинск)	10
52	Лизинговая компания «Роделен» (Санкт-Петербург)	10

### Оперативный лизинг

В 2013 г. около 9,75% от стоимости всех новых заключенных договоров пришлось на сделки оперативного лизинга (в 2012 г. – около 3%). Для сравнения отметим, что в США, Германии, Великобритании, Австралии более чем треть всех договоров лизинга заключается на условиях оперативного лизинга.

В нашем проекте относительно небольшая часть оперативного лизинга осуществлялась шестью лизингодателями со строительным и дорожно-строительным оборудованием и техникой. В целом по компаниям-респондентам объем сделок составил 490 млн. руб. При этом наиболее крупные сделки провели ГК «Интерлизинг» с землеройной техникой, всего на 289 млн. руб., а также Сибирская лизинговая компания – на 180 млн. руб.

Оперативный лизинг имеет ряд существенных особенностей, о которых мы уже писали в журнале «СТТ», и поэтому не будем повторяться. Сейчас остановимся только на одном обстоятельстве, которое раньше не становилось предметом активных обсуждений.

Некоторые сделки, которые у нас в стране стали относить к оперативному лизингу, очень спорны с точки зрения критериев, применяемых в других стра-

нах. Например, по срокам договоров. На международной конференции по лизингу в Барселоне в феврале 2014 г. возникла дискуссия по поводу того, что существенное (более чем в полтора раза) превышение сроков договоров оперативного лизинга над сроками финансового лизинга является вполне реальной ситуацией.

Рассмотрим, какая мотивация и риски возникают у лизинговой компании при использовании ею механизма оперативного лизинга, с помощью рис. 1.

A \_\_\_\_\_ B \_\_\_\_\_ C \_\_\_\_\_ D

AB – срок первоначального договора оперативного лизинга;

AC – срок амортизации имущества, переданного в лизинг;

**Объем заключенных в течение 2013 г. новых договоров лизинга в России оценивается в 1321 млрд. руб.**

BC – остаточная стоимость имущества после окончания первоначального договора оперативного лизинга;

AD – срок жизни имущества, переданного в лизинг;

CD – срок использования имущества, переданного в лизинг, без начисления амортизации.

Как правило, срок договора оперативного лизинга значительно короче полного срока амортизации имущества. То есть отрезок AB меньше отрезка AC. Причем имущество, находящееся в оперативном лизинге, после его возврата собственнику, когда истечет срок первоначального договора, может быть передано в оперативный лизинг другому лизингополучателю. При таком сценарии лизинговых отношений для лизингодателя крайне важно определиться по рискам, возникающим на отрезке BC. Это означает, что, проектируя сделки оперативного лизинга, лизинговая компания должна минимизировать риски превышения остаточной стоимости над рыночной стоимостью актива на момент завершения первичного договора лизинга. В том случае если остаточная стоимость меньше рыночной стоимости на актив с таким сроком использования, передав это имущество в оперативный лизинг очередному клиенту, лизинговая компания может получить дополнительный доход, соответствующий этой разнице.

## Лизинг

промышленного оборудования,  
грузового и легкового автотранспорта,  
строительной и грузоподъемной техники  
и других видов оборудования



## Умножение возможностей

**Райффайзен  
ЛИЗИНГ**

info-rtru@raiffeisen.ru  
www.rtru.ru

**Москва (495) 721-99-80**

Санкт-Петербург (812) 718-68-40

Екатеринбург (343) 378-47-17

Н. Новгород (831) 431-70-06

Краснодар (861) 210-99-24

Новосибирск (383) 210-59-14

Самара (846) 267-38-79

Концентрация в стройлизинге в 2007-2013 гг. по группам лизингодателей

Таблица 5

Группа лизингодателей	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOP-5	29,9	37,9	48,7	53,0	48,3	30,3	40,2
TOP-10	43,5	54,8	70,1	65,7	66,7	47,7	60,6
TOP-15	53,3	65,0	82,1	75,7	75,3	59,7	72,9
TOP-20	60,7	72,3	88,4	82,7	82,2	69,0	82,2
TOP-25	66,7	77,8	92,7	87,3	87,7	74,6	87,6
TOP-30	71,9	82,3	95,3	90,6	91,0	78,6	91,5

Значения индекса ННИ в сегментах стройлизинга в 2007-2013 гг.

Таблица 6

Сегмент рынка	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Строительное оборудование и техника	352	601	863	1326	1018	415	580
Дорожно-строительное оборудование и техника	362	425	1449	1406	1196	624	512

Вместе с тем, как показали результаты исследований отечественного лизингового рынка, большинство, но не все договоры оперативного лизинга предусматривают, что срок договора лизинга равен сроку амортизации имущества, т.е. остаточная стоимость не возникает или она совсем незначительна. Почему сложилась такая практика? Зачем «упаковывать сделку» как оперативный лизинг, а не как финансовый лизинг? Причин здесь может быть несколько. Например, это делается для того, чтобы минимизировать риски лизингодателя при прогнозировании ответственности остаточной стоимости и рыночной стоимости. Эта причина напрямую взаимосвязана с той, которую высказал автору руководитель компании «Лизплан Рус» Сергей Дианин (компания специализируется на сделках оперативного лизинга): «Срок оперативного лизинга равен сроку использования автомобиля (это в основном 3-4 года), заключать на другой срок нет смысла, так как основная идея договора – использование имущества. Срок финансового лизинга может стремиться к минимально возможному, т.к. возникает идея – выплатить как можно меньше процентов, получить имущество в собственность (основная цель договора) и эксплуатировать его 3-4-5 лет, будучи собственником».

Действительно, для различных видов относительно несложной техники такой подход при проектировании сделок вполне закономерен. Однако для сложного и капиталоемкого оборудования вполне вероятен другой сценарий, который, к слову, подтверждается практикой лизинговых отношений в России. При оперативном лизинге не предусматривается предоставление опциона на выкуп имущества лизингополучателем в конце срока договора. Это имущество остается в собственности лизингодателя. В таком случае, если срок жизни актива (AD) превышает срок амортизации имущества (AC), то имущество, находящееся в лизинге, может принести дополнительный доход лизингодателю на отрезке CD, поскольку в лизинговые платежи не будет

включена расходная часть, относящаяся на себестоимость, в виде амортизации. Этот повышенный доход будет регулироваться рыночной ценой на актив, бывший в употреблении. То есть чем выше рыночная цена, тем больше лизингодатель может получить доход, и наоборот.

Таким образом, для лизингодателя является важным при приобретении актива на свой страх и риск наиболее точно спрогнозировать:

- отклонение остаточной стоимости от рыночной стоимости на отрезке ВС;
- определение рыночной стоимости на отрезке CD.

В настоящее время наиболее часто в договорных отношениях используется схема финансового лизинга. Она стимулируется предоставлением льгот по ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3. Эффект достигается за счет роста затрат через амортизацию и тем самым сокращения базы по налогу на прибыль (точнее, здесь речь идет об отсрочке уплаты налога на срок договора лизинга). Однако если срок договора лизинга совпадает с базовым сроком амортизации, то экономии по налогообложению не происходит. Вместе с тем при оперативном лизинге имеется возможность получить сверхдоходы за счет принятия на себя дополнительных рисков по остаточной стоимости и «угадывания» (или точного прогнозирования) динамики рыночной стоимости на срок, превышающий период амортизации имущества.

Выбор сторонами договора вида лизинга, финансового или оперативного, это правовое оформление получаемых дополнительных доходов и, возможно, поиск обоснования механизма разделения рисков и распределения между сторонами дополнительного эффекта от сделки.

### Концентрация строительного лизинга

Исследование рыночной концентрации лизинга строительного и дорожно-строительного оборудования и техники по результатам 2013 г. представлено в таблицах 5 и 6.

Анализ свидетельствует о том, что тренд усиления концентрации, который наблюдался ранее в течение нескольких лет, опять изменился (табл. 5). По сути, кривая концентрации строительного лизинга на отрезке в семь лет имеет затухающую синусоидальную форму. Полагаю, что конфигурация представляемой аналитиком кривой, построенной по приведенным в таблице показателям, может стать иллюстрацией определенной цикличности в развитии строительного лизинга в нашей стране.

Расчет концентрации лизингового бизнеса также может осуществляться и с помощью индекса Herfindahl-Hirschman (ННИ). Этот показатель рассчитывается как сумма квадратов долей компаний-респондентов в общей стоимости заключенных договоров. Данный индекс применяется в США, в России, еще в ряде стран в качестве одного из ориентиров при оценке конкуренции на рынке, а также для определения регуляторами допустимости проведения различного рода сделок по слиянию и поглощению.

Как видно из табл. 6, в период кризиса концентрация в обоих сегментах строительного лизинга России быстро увеличивалась, а затем стала сокращаться. В сегменте дорожно-строительного оборудования и техники эта тенденция в 2013 г. сохранилась. Однако в строительном оборудовании произошли некоторые изменения в сторону роста по сравнению с предыдущим годом. Вместе с тем значения коэффициента ННИ продолжают по-прежнему находиться значительно ниже пикового уровня, приходившегося на 2010 г. (для сравнения: индекс ННИ погрузчиков – 499, т.е. уровень меньший, чем в двух сегментах строительного лизинга). Такое положение дел свидетельствует о том, что велико количество активно работающих операторов, и это обстоятельство является одним из важнейших свидетельств развития отечественного рынка строительного лизинга. **СПИ**