

Рынок демонтажа в России – время родиться?

Статья Управляющего партнера ФГИК «Размах» Сергея Ефремова для журнала Demolition and Recycling International

Что такое «рынок»? Если понимать этот термин как простой механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов, то в России есть сформированный рынок демонтажа. Есть необходимость произвести снос и демонтаж и есть исполнители, которые делают это с разной степенью профессионализма.

Однако давайте исходить из того, что рынок - это сложная система, в которой есть единая ценовая политика, общие правила, по которым взаимодействуют все основные игроки и существуют механизмы защиты обеих сторон и профильные ассоциации. В этом случае мы, признаться честно, не можем говорить о том, что такое явление как рынок демонтажа в России существует. Он до сих пор на стадии формирования.

Немного истории

Во времена СССР не существовало специализированных демонтажных компаний. Работали тресты, подконтрольные государственному аппарату и выполнявшие заказы государства. При трестах, в свою очередь, управления механизации, которые сами выполняли весь цикл работ.

Наивысший пик развития демонтажа в России на стадии централизованной советским государством экономики пришелся на военные и послевоенные года - с 1942 по 1950 год, когда предстояло восстановить огромное количество разрушенных зданий, которые нужно было частично или полностью разобрать.

В то время технологии были предельно простыми - лом, тачка и рабочая сила. Это тот набор, который сегодня мы видим только на старых фотографиях. Помимо этого был пневматический экскаватор (полученный по лендлизу от США драглайн), работавший на дизельном двигателе и пневматическом компрессоре. Изначально он не был предназначен для демонтажа, но со временем стал использоваться для подобных проектов, когда вместо ковша на него начали вешать шар-бабу. Называлась модель, пересобранная русскими, 4111В.

Новое начало

В конце 20 - начале 21 века в России начали происходить два параллельных процесса, которые привели к одному и тому же результату - переходу рынка на новую ступень развития. Во-первых, произошла приватизация управлений механизации и аналогичных подразделений. Часть приватизированных управлений почти сразу ушли с рынка, так как не были готовы к атмосфере конкуренции. Во-вторых, на рынке стали появляться первые частные компании. Так в 1997 году образовался и «Размах».

Смотря на рынок с момента его зарождения, наша компания понимала, что с отсутствием современной техники нельзя достичь необходимого уровня реализации проектов. А поскольку соответствующей техники в России не производилось, мы привозили и Европы первые экскаваторы-разрушители, дробильные комплексы и гидравлические ножницы. Конечно, не все инновационные технологии, которые мы внедряли, были удачными и востребованными. Это связано с тем, что в России, в отличие от Европы, применяются другие материалы, отсюда другая металонасыщенность зданий и прочность бетона. Поэтому многие технологии, которые широко используются на Западе, у нас неприменимы.

За нами активно закупать технику начали другие компании. Эта «гонка вооружений» в России продолжалась около 10 лет. Считалось, что успех выполнения проекта зависит от количества техники в парке. Демонтажные компании готовы были влезать в любые кредиты, чтобы купить технику последней модели. Это был период наиболее активного развития рынка лизинга техники.

Оглядываясь назад мы понимаем, что данный этап был принципиально важен для развития отрасли – качественная техника составляет большую часть успеха проекта. Но техника без технологии, техника без специализации – это ничто.

Актуальная ситуация

Сейчас российский рынок находится на перепутье – в стадии, когда у нас есть техническое оснащение для того, чтобы идти вперед, но нет единого

цивилизованного рынка. Так, к примеру, нас есть огромное количество учреждений, которые контролируют образование, размещение и перемещение отходов, но нет ни одного - регулирующего их переработку.

Конечно, мы не будем говорить что российский демонтаж - это полный беспредел. Есть механизм согласования проектов и получения разрешения на строительство. Есть определенное количество снипов и гостов, которые специалисты «Размах» постоянно разрабатывают совместно с органами государственной власти. Но до сих пор нет чёткого единого регулятора, который будет предъявляться к качеству проводимых работ и к их стоимости. И получается что многие компании, особенно в отдаленных регионах, предлагают заказчику маленькие цены, впоследствии экономя на людях, на технике - на качестве.

Помимо отсутствия единого законодательства невероятно остро стоит проблема специализации. У нас нет специализированного образования. Демонтажников в России учит только опыт. В текущей ситуации наилучший вариант это разработка собственных учебных программ и передача опыта новым сотрудникам. Так работаем мы. Но большинство в данный момент действует по правилу «беги и ломай», не заботясь о расчете и планировании.

В настоящий момент рынок демонтажа в России невероятно актуален. Несмотря на кризис (а, скорее всего, благодаря ему) у нас активно развивается промышленное строительство и программы импортозамещения. Производство модернизируется, строятся новые здания. А способа построить что-то новое без подготовки территории никто еще не придумал. В наследство от СССР России досталось множество выведенных из эксплуатации заводов, которые сейчас представляют реальную опасность и должны быть демонтированы профессионалами. И вот тут мы натываемся на стену, так как поколение профессиональных демонтажных компаний в России только формируется.

Находясь на этом рынке достаточно давно, мы видели как уходили компании «мастодонты» с советским управлением, как разорялись те, кто постоянно закупал технику и как появляются и исчезают компании, которые демпингуют и «работают за еду». Но мы уверены, что у рынка есть будущее. Прирост крупных проектов демонтажа по всей России ежегодно составляет 35 %. И система для его комплексного и профессионального освоения разрабатывается прямо сейчас.