



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«ЗАНИМАТЬСЯ ТОЛЬКО ЛИШЬ ДЕМОНТАЖЕМ — ЭТО ВЧЕРАШНИЙ ДЕНЬ»

ДЕМОНТАЖНЫЕ КОМПАНИИ УЖЕ ДАВНО НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ СНОСОМ ЗДАНИЙ. ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ «РАЗМАХ» СЕРГЕЙ ЕФРЕМОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОГО ДЕМОНТАЖНОГО РЫНКА, О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАХ И О ПОБОЧНОМ БИЗНЕСЕ ПО ПРОДАЖЕ АНТИКВАРИАТА.

BUSINESS GUIDE: Демонтажный рынок очень уязвим в непростые для экономики времена. Как вы пережили прошлый кризис?

СЕРГЕЙ ЕФРЕМОВ: В 2008 году кризис проявлялся в самой жесткой форме — пострадали почти все отрасли, особенно строительная. Демонтажный бизнес является ее неотъемлемой частью, и поскольку все коммерческие стройки остановились, даже при подписанных контрактах все работы по сносу также были заморожены. Проекты или «подвисли» на неопределенный срок, или вовсе были отменены. При этом на лидерах демонтажного рынка в тот период лежала большая кредитная нагрузка. В основном речь идет о технике, которая покупалась в лизинг. Все это начало нарастать как снежный ком: крупные компании были ориентированы на большой объем уже подписанных по договорам работ, и ежемесячные кредитные обязательства покрывались с денег, поступающих от контрактов. Но проекты были остановлены, и долги стали резко расти, пока общая ситуация не вышла из-под контроля.

BG: Какие уроки кризиса вы для себя вынесли?

С. Е.: Повторения той ситуации мы не хотим, поэтому принципиально отказались от услуг банков в части кредитования. Обязательств перед банками у «Размаха» нет. Такую финансовую политику мы считаем своим конкурентным преимуществом. Мы не собираемся подсаживаться на «кредитную иглу» и впредь.

BG: То есть вы не покупаете технику в лизинг?

С. Е.: Многие компании до сих пор берут спецтехнику в лизинг и наращивают свой парк. Существует иллюзия, что иметь свой парк дешевле, чем пользоваться арендованными ресурсами. Во многих тендерах количество собственной техники все еще является критерием оценки компании. Но на самом деле собственный парк — это как камень, привязанный к ноге, который тянет вниз. Для большого количества машин нужно содержать огромный штат обслуживающего персонала. Кроме того, лизинговые платежи — ежемесячная финансовая нагрузка. Все это делает компанию негибкой. Демонтажная компа-

ния — это не конвейерное производство, здесь нет постоянной стопроцентной загрузки всего оборудования. При наличии собственного парка ты в любом случае ограничен определенным объемом работ и контрактов, при этом постоянно есть риск, что собственных машин будет либо не хватать, либо, наоборот, они будут простаивать. Кроме того, очень важен вопрос логистики, особенно при работе в удаленных регионах. Перемещение крупной техники — это очень затратно. Мы выбрали другую схему: у нас есть компании-партнеры, операторы арендных парков, с которыми мы имеем эксклюзивные контракты. Они в любой момент в любом регионе по единой цене могут дать нам необходимое количество машин. Таким образом, мы экономим на логистике, мы не привязаны к определенному объему проектов, мы можем работать одновременно в разных регионах. Тем не менее у нас есть свой парк уникальной дорогостоящей техники, но только той, которая необходима для сложных демонтажных работ.

BG: Технику каких брендов вы используете?

С. Е.: На протяжении более пятнадцати лет мы попробовали огромное количество брендов спецтехники. Пользовались и Caterpillar, и Komatsu, был опыт с корейскими производителями и эксперимент с китайскими. Сейчас мы остановились на компании Liebherr, а в конце года выйдем с ними на совершенно новую для российского рынка схему сотрудничества. Мы берем в долгосрочную аренду несколько единиц новой техники на эксклюзивных условиях, при этом она не будет принадлежать структурам «Размаха». Мы получаем то, что хотим: пользуемся оборудованием, но не обременены его техническим обслуживанием.

BG: Каким для вас был 2013 год и первая половина 2014 года?

С. Е.: Это время для нас складывалось удачно. Мы поучаствовали во всех крупных проектах, которые реализовывались в Петербурге. Это и переезд завода «Электросила», и проект «Вагонмаша», и несколько очередей редевелопмента на территории бывшего «Петмола», и расчистка участка за Варшавским вокзалом. На одной толь-

ко площадке «Вагонмаша» мы расчистили и подготовили к строительству около полусотни гектаров. На сегодняшний день мы оцениваем свою долю на демонтажном рынке Петербурга на уровне 70%.

BG: Редевелопмент промышленных территорий в Петербурге имеет перспективы, несмотря на сложности и дороговизну таких проектов?

С. Е.: Процесс редевелопмента не остановить. В городе довольно обширный «серый пояс» промышленных предприятий, большинство из которых уже не могут использоваться по прямому назначению. Понятно, что редевелопмент — это сложный процесс, но он необходим. Земля в городской черте всегда будет дороже, чем земля на окраинах.

BG: Вы уже исполнили обязательства по крупным контрактам в Петербурге. Какой план дальше?

С. Е.: Чтобы получить крупный проект в Петербурге, требуется как минимум год на подготовку и переговоры. Всем нашим контрактам предшествовала долгая работа. В ближайшее время у нас должны стартовать еще два крупных проекта по редевелопменту промышленных территорий нашего города, но называть имена заказчиков до заключения договоров было бы преждевременно, тем более что со всеми крупными заказчиками мы подписываем соглашения о конфиденциальности.

BG: Расскажите о своей деятельности в Москве.

С. Е.: Мы работаем на рынке Москвы уже три года, за это время было реализовано 23 проекта и еще семь находятся сейчас в работе у нашего подразделения «Размах-Москва». Отдельно хочу рассказать о проекте, который мы делаем для Tashir Group. Это демонтаж заброшенного аквадрома, который за последние годы стихийно превратился в настоящий арт-объект, благодаря полюбившим его сталкерам и другим молодежным сообществам. Для нас проект интересный с точки зрения высокой сложности высотного демонтажа. Мы рады, что наша компания занимается подготовкой территории для нового строительства на таком знаковом для Москвы объекте. Интересно, что сейчас москов-

ские компании выходят на рынок Петербурга, а петербургские — на рынок Москвы. Например, ЛСР купила территорию завода ЗИЛ, хотя все пророчили, что это будет столичный девелопер. Проект предполагает демонтаж, и мы будем участвовать в тендере.

BG: Какие еще регионы вы считаете перспективными?

С. Е.: В 2013 году мы удачно поработали на юге России, в результате чего было принято решение о создании отдельного подразделения «Размах-Юг», сформировавшего отличную команду управленцев. Перед Олимпиадой в этом регионе мы реализовали более 20 проектов — участвовали в городской программе по сносу ветхого жилья, работали с компанией «Трансстрой», произвели снос множества незаконно возведенных зданий в Сочи, Геленджике и даже участвовали в устранении последствий стихийных бедствий. После Олимпиады рынок вновь ожил, и мы продолжаем активно работать в регионе. Мы намерены там закрепиться серьезно и надолго.

Также очень интересны Сибирь и Урал, центральная Россия. Там открываются наши представительства. Создавая подразделение, мы регистрируем его в регионе присутствия. Это связано с тем, что, по нашим наблюдениям, местные власти охотнее сотрудничают с компаниями, зарегистрированными в их федеральном округе и отчисляющими налоги в местный бюджет. «Пришлые» петербургские компании, несмотря на общепризнанный высокий профессиональный уровень их работы, все равно воспринимаются неоднозначно, со скепсисом. Поэтому мы уже давно приняли решение развиваться в регионах под брендом «Размах», регистрируя филиалы как отдельные юридические лица. В этом году в центральной части России у нас должны стартовать несколько проектов, поэтому мы, скорее всего, откроем новый офис в Нижнем Новгороде. Контракты в стадии заключения, их общая стоимость составляет около 300 млн рублей. Добавлю, что, помимо перечисленных городов, в прошлом году мы поработали в Перми, в городе Березники, в Мурманской области, в Кировске. → 21