

Демонтажный потенциал

Кристина Наумова / Объем рынка демонтажной техники растет и имеет практически неиссякаемый потенциал, отмечают эксперты и участники рынка. Крупные компании обновляют технику раз в три года, учитывая ее быстрый износ. Небольшие фирмы ограничиваются арендой оборудования. ➔

Эксперты практики «Сопровождение строительства» консалтинговой группы «НЭО Центр» отмечают, что глобально рынок демонтажной техники Северо-Запада оценить сложно, поскольку при демонтажных работах применяется в том числе обычная строительная техника, такая как автокраны, экскаваторы, бульдозеры. Сами участники рынка оценивают ежегодный объем российского рынка демонтажной техники в 5 млрд рублей.

Эксперты «НЭО Центр» констатируют, что рынок демонтажной техники напрямую зависит от строительного рынка. Генеральный директор управляющей компании ГК «КрашМаш» Виктор Казаков отмечает, что в связи с увеличением количества объектов, подлежащих модернизации и реконструкции, а также необходимостью реновации территорий в различных регионах страны спрос на демонтажные услуги и привлечение специализированных компаний растет. «Растет количество заказов в целом по России, а значит, увеличивается и парк специализированной демонтажной техники, приобретает новое оборудование», – рассуждает собеседник издания.



Фото: Нина Ершова

При грамотном обращении с такой техникой и своевременном ремонте машины могут прослужить до 15 лет

Разрушительный арсенал

Виктор Казаков рассказывает, что в линейку демонтажной техники входят экскаваторы-разрушители с выстрелом стрелы от 25 до 60 м (от 45 до 120 тонн). Техника оборудована гидронулками для механизированного демонтажа объектов большой высоты.

В линейку также входят экскаваторы различного тоннажа (от 36 до 50 тонн), которые укомплектованы специальным навесным оборудованием – гидронулками, гидромолотами, механическими измельчителями, гидравлическими измельчителями, что необходимо для выполнения различных демонтажных работ. Также для переработки боя бетона используются дробильные комплексы компании MetsoMinerals, говорит господин Казаков.

По словам Виктора Казакова, на Северо-Западе наибольшей популярностью пользуются бренды Volvo, Hyundai, Komatsu, Caterpillar, Hitachi и MetsoMinerals, которая производит дробильные комплексы.

Сегодня львиная доля демонтажных работ – до 90% – выполняется с использованием специализированной демонтажной техники и оборудования, отмечает эксперт. Оставшиеся 10% осуществляют с помощью ручного демонтажа.

Виктор Казаков рассказывает, что, как правило, крупная демонтажная компания может позволить себе осуществлять покупку техники до 100-150 млн рублей в год.

В «КрашМаше» отмечают, что по сравнению с 2012 годом увеличили долю специализированной демонтажной техники, заку-

пив в 2013 году 15 единиц (экскаваторы, укомплектованные специальным навесным оборудованием). Всего парк техники компании насчитывает более 70 единиц, который укомплектован различными видами специализированных демонтажных машин и механизмов. В среднем обновление парка техники происходит раз в три года.

Не в пользу кредита

«Как только происходит купля-продажа участков с отжившими свой срок постройками или объектов, где необходим снос и освобождение территории, требуется демонтажная техника. Обычно за подобной техникой обращаются в небольшие компании, которые предоставляют необходимое количество техники в аренду на определенный промежуток времени или на выполнение определенной работы. При этом компания также предоставляет операторов», – говорят эксперты.

Небольшие компании, сдающие в аренду демонтажную технику, обычно приобретают аппараты у дилеров или у крупных строительных компаний, которые решили обновить свой парк. Таким образом, в аренду можно взять как бывшую в употреблении, так и новую технику.

Господин Казаков полагает, что небольшим фирмам, как правило, выгоднее начинать с подержанной техники. Крупные демонтажные компании, заказы которых спланированы на год вперед, могут себе позволить приобретение новой техники. Это в конечном итоге более выгодно для них.

Сегодня на рынке Петербурга немало компаний, специализирующихся исключительно на предоставлении в аренду демонтажной и другой строительной техники. В этом плане на руку арендаторам играет довольно продолжительный срок службы такой техники, говорят эксперты. Так, при грамотном обращении с такой техникой и своевременном ремонте машины могут прослужить до 15 лет. При этом у каждого аппарата есть паспортные характеристики, например определенное количество нормо-часов, температурные режимы работы. Эксплуатирующая организация должна придерживаться описанных правил использования техники.

Господин Казаков отмечает, что некоторую технику даже крупным компаниям выгодно брать в аренду, другую – приобрести в лизинг, а иной раз и купить за счет собственных средств. «Дело в том, что мы работаем по всей России, у нас много объектов в различных регионах, поэтому вопрос «Что выгоднее?» каждый раз зависит от нескольких факторов: какая техника на данный момент есть у нас в наличии в конкретном регионе, насколько крупным является объект, каковы сроки его реализации, какова стоимость доставки техники в другой регион и т. д. Лизинговая схема позволяет быстрее списывать как вложения, так и затраты, что в целом выгоднее для компании», – поясняет господин Казаков.

Управляющий директор FM NAI Becar Георгий Доденгефт отмечает, что износ данного оборудования наступает достаточно быстро по сравнению со строительной тех-

никой, так как работа происходит в более тяжелых условиях и при больших нагрузках.

Именно поэтому, по его мнению, существует большой риск поломки данной техники при использовании бывшего в употреблении оборудования. «По моим личным оценкам, аренда данного вида техники остается более выгодным форматом, однако некоторые специалисты предпочитают лизинг, а иногда и кредит», – добавляет эксперт.

Аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаут также полагает, что приобретение подержанной демонтажной техники невыгодно, поскольку при поломке ее ремонт обходится в крупную сумму. Например, только на поддержание своей демонтажной техники в рабочем состоянии петербургская компания «Терминатор» ежегодно тратит 50-80 млн рублей.

Наиболее выгодной, по оценкам эксперта, является использование лизинговой схемы: она позволяет использовать механизм ускоренной амортизации и получить необходимую технику в собственность после всех выплат.

Эксперты «НЭО Центр» отмечают, что компании опасаются брать кредиты, а покупка техники за собственные средства маловероятна и возможна под крупные проекты, реализация которых не вызывает сомнения.

Цена вопроса

Стоимость демонтажной техники растет, так как большая ее часть является импортной и зависит от курса доллара, который вырос с начала года примерно на 10%, говорит Игорь Арнаут.

При этом крупные компании отмечают, что имеют возможность договориться со своими постоянными поставщиками.

«Мы делаем большие закупки и можем рассчитывать на участие в программах лояльности и предоставление хороших скидок от наших постоянных партнеров», – рассказывает господин Казаков.

В компании отмечают, что обновляют технику раз в три года, так как работают в усиленном режиме. «По истечении трех лет эффективнее взять новый экскаватор, так как затраты на ремонт старого будут велики, плюс нецелесообразно будет терять деньги за время простоя техники во время ремонта и отклонение от графика», – добавляет Виктор Казаков.

цифра

1 млрд рублей –

объем петербургского рынка демонтажных работ в 2013 году

МНЕНИЕ



Максим Рот, управляющий директор ООО «Строительная фирма «ИПРОН»:

➔ – Выгодно приобретать бывшую в употреблении технику. Во-первых, такая техника стоит намного дешевле, чем новая. Во-вторых, мы выбираем только ту технику, которая находится в хорошем техническом состоянии. Как показывает практика, ее срок службы будет как у новой, если поддерживать ее в соответствующей «форме» и вовремя проводить техобслуживание.



Сергей Ефремов, вице-президент ГК «РАЗМАХ»:

➔ – Демонтажная техника довольно быстро изнашивается, поэтому мы считаем, что целесообразнее вкладывать денежные средства и активы компании в эксклюзивную технику для сложного демонтажа, а ходовые машины брать в аренду. Крупнейшие западные демонтажные компании уже давно отказались от дорогостоящего содержания большого парка техники, поскольку это крайне нерентабельно.