

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

## Лидерство через

ГК «КрашМаш» использует мировой опыт в сфере демонтажных услуг

Владимир АНДРЕЕВ

В последние годы Москва стала одним из мировых лидеров по объемам строительства. Прокладываются современные автомагистрали, дороги и линии метрополитена, возводятся высокотехнологичные предприятия, строятся комфортное жилье. Качественное обновление фонда недвижимости, создание площадок под новые проекты — первостепенная задача строительного рынка. На этот запрос отвечает и сегмент демонтажа, о проблемах и перспективах которого, а также о сочетании российского и мирового технологического опыта «Стройгазете» рассказал генеральный директор группы компаний (ГК) «КрашМаш» Виктор КАЗАКОВ.

«СГ»: Виктор Александрович, каково ваше мнение об отечественном рынке демонтажных услуг, в чем его принципиальное отличие от зарубежного?

Виктор Казаков: В странах Западной Европы, равно как и в США, данная сфера услуг в строительстве существует уже более 90 лет. У рынка было время ошибиться и достигнуть успехов, а главное — налаживать общие работающие правила игры и стандарты. Только задумайтесь: сейчас я вхожу в правление «Европейской демонтажной ассоциации» (European Demolition Association, EDA), которая работает с 1978 года. В то время в России мы не могли говорить о рынке демонтажа как о самостоятельной отрасли.

В нашей стране рынок демонтажа появился около 20 лет назад — в конце XX и самом начале XXI века. Поэтому, как и любому новому делу, находящемуся на стадии формирования, отечественному рынку демонтажных услуг присущи свои проблемы роста: отсутствие законодательной и нормативной базы, нехватка узкопрофильных специалистов инженерного корпуса. Нам, например, как воздуха не хватает машинистов экскаваторов с опытом работы с гидромолотами.

Но и российское «Ломать — не строить!» несет с собой немало проблем. Мы понимаем, что демонтаж — это сложная и техническая отрасль, требующая соблюдения правил безопасности, современной техники и безупречного, ювелирного расчета. Но раз за разом нам прихо-

дит это доказывать тем заказчикам, которые — к счастью — еще не столкнулись с демонтажом непрофессионалами и не поняли, какой высокой может быть цена ошибки.

«СГ»: Охарактеризуйте состояние отрасли демонтажных услуг в странах Европы и США.

В.К.: Многие демонтажные организации, особенно американские, носят семейный характер, ведь они начали свою деятельность еще до Второй мировой войны. Большинство из них продолжает работать и сегодня. Вековой опыт позволяет работать эффективно и безопасно. При этом, несмотря на солидный возраст, они постоянно вводят в свой производственный цикл инновационные инструменты — от широкого спектра гусеничной техники, особенно экскаваторов, до беспилотников и программного обеспечения.

Также нельзя не отметить, что зарубежные компании крайне скрупулезно подходят к работе и на каждой стадии проекта стараются учесть все нюансы и риски. Так, большое внимание уделяется обезвреживанию фрагментов строительных материалов от воздействия опасных веществ, что у нас в стране пока не вошло в привычную практику.

Или другой нюанс: сохранение в процессе демонтажа как фасадных стен объектов, так и фрагментов и арт-объектов городской среды, представляющих художественную и культурную ценность.

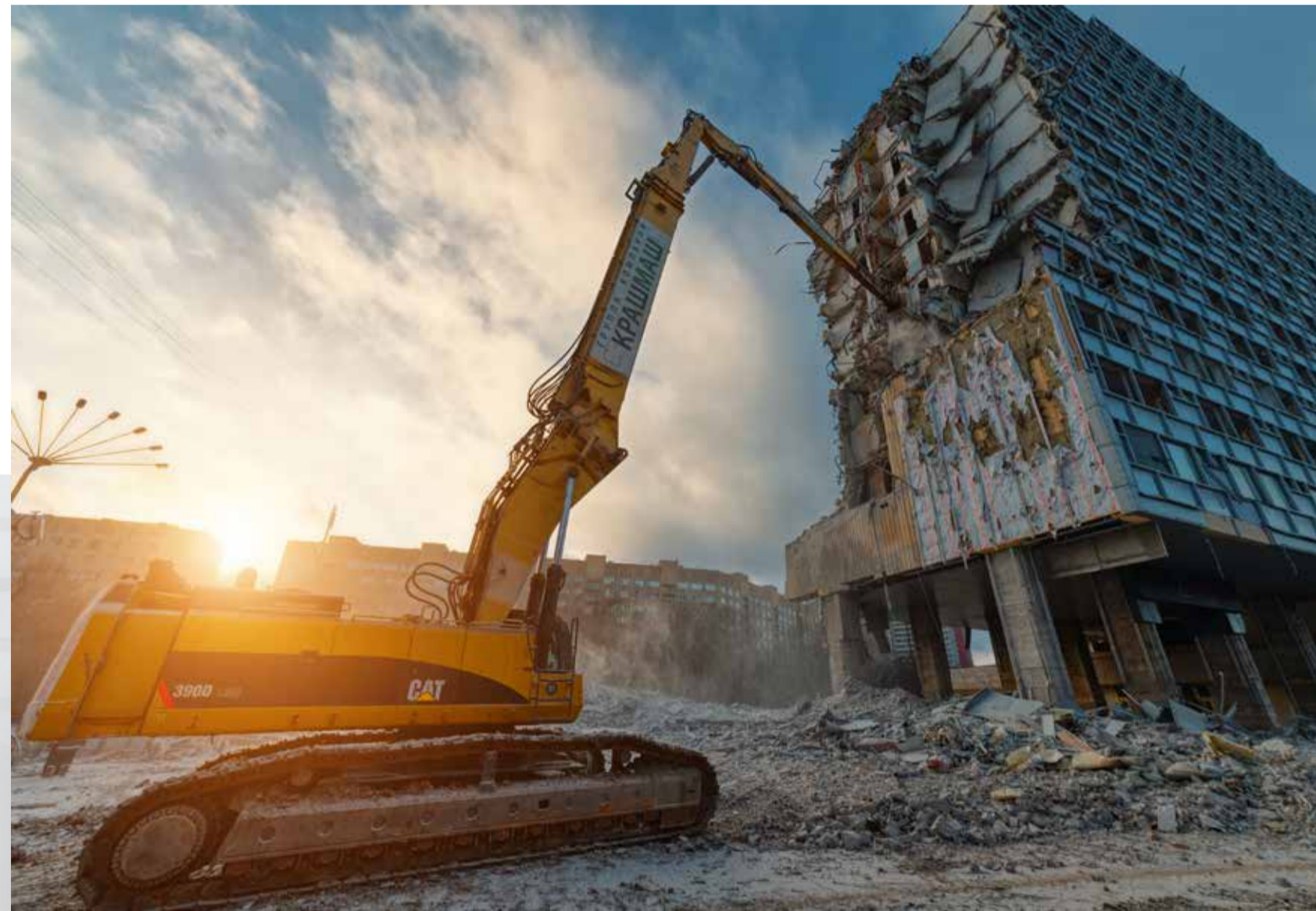
При демонтаже, например, в центре Лондона объекта, вплотную примыкающего к станции метро, компания сохранила и

передала заказчику в целостности работы известного стрит-арт-художника Бэнкси (Banksy) стоимостью более 13 млн долларов. Это тот опыт, который должен быть востребован и в России.

«СГ»: Насколько нам известно, ГК «КрашМаш» много работает в историческом центре Москвы. Какие технологии применяют специалисты компании с тем, чтобы не повредить архитектурный облик города?

В.К.: Сейчас мы реализуем в столице несколько сложных проектов. Например, заканчиваем демонтаж старого бизнес-центра на площади Тверской Заставы. Сложность данных работ в том, чтоносимое здание вплотную примыкает с двух сторон к известному памятнику начала 1950-х годов — наземному вестибюлю станции метро «Белорусская» Кольцевой линии. В связи с невозможностью создания динамической нагрузки на конструкции и коммуникации метрополитена, работаем мы вручную, применяя технику малой механизации — мини-экскаваторы и мини-погрузчики. Специально под этот проект мы опробовали демонтажных роботов. Благодаря современным техническим средствам мы можем быть уверены, что ни одна облицовочная мраморная плита с вестибюля метро не пострадает. И таких примеров в нашем портфолио много.

«СГ»: Сегодня в мировой практике вопросам экологичности строительства уделяется повышенное внимание. Ставились ли вы с этим в своей работе?



▲ Демонтаж надземной части 20-этажного здания гостиницы «Корстон» (бывшая «Орленок») на юго-западе Москвы



## «ДЕМОНТАЖ И РЕЦИКЛИНГ»

## качество

В.К.: Сегодня в России активно внедряются международные «зеленые» стандарты: европейский BREEAM и американский LEED. Это системы оценок здания, проекта, управленческих решений и ряда других параметров на предмет их экологичности. Присвоение той или иной категории экологичности говорит о качестве работ, заботе об окружающей среде и, как следствие, может сказаться на стоимости проекта. В рамках такого стандарта сегодня нашей компанией проводятся работы по демонтажу 20-этажной гостиницы «Корстон» (бывшая «Орленок») на юго-западе Москвы для последующего строительства на ее месте штаб-квартиры компании «Яндекс».

«СГ»: А есть ли у иностранных компаний технологические наработки по обращению с опасными отходами, которые стоило бы применять в России?

В.К.: Да, несомненно. Под эгидой EDA был создан Институт по изучению обезвреживающих мероприятий. Он аккумулирует лучшие европейские практики, занимается изучением передового опыта в данном направлении, объединяет профессионалов в этой области. Мы планируем перевести изданный институтом каталог обезвреживающих мероприятий на русский язык, чтобы в дальнейшем апробировать в своей работе и распространить на российском рынке.

«СГ»: Какова конкурентная борьба на рынке демонтажных услуг? Вы чувствуете «дыхание в спину»?

В.К.: Смотря что подразумевать под понятием «конкуренция». Порой на тендерах мы встречаем компании, которые, метафорически говоря, располагают не более чем парой отбойных молотков, но клятвенно обещают клиенту, что «бахнут» объект уже завтра и «за три копейки». И современное законодательство, по сути, встает на их сторону, потому что там, где главный критерий отбора компании — цена, выполнять проект будем не мы, а подобные горе-специалисты. Я не могу назвать эти компании конкурентами.

Глубоко убежден: никакими громкими заявлениями, звонками и обещаниями не скрыть посредственности и отсутствия профессионализма. Следует произвести смену векторов в сторону добросовестности каждой отдельно взятой компании, чтобы быть добросовестным было выгодно для всех.

Для нормального развития и роста нашей отрасли просто необходима грамотная и профессиональная конкуренция с четко прописанными «правилами игры». Поэтому два года назад наша группа компаний стала инициатором появления первой отечественной общественной организации, представляющей интересы нашей отрасли, — Союза демонтажных компаний и объединений России (СДКО).

«СГ»: Расскажите о работе Союза подробнее.

В.К.: При его создании одной из главных задач мы поставили формирование сферы демонтажа как самостоятельной отрасли. Особый акцент — на разработку нормативных и законодательных актов, направленных, в первую очередь, на предотвращение несчастных случаев на объектах сноса и демонтажа. Для этого уже сегодня необходим закон, который обяжет заказчиков производить экспертизу состояний конструкций объектов. Это даст возможность демон-

тажным компаниям принимать правильные технические решения на этапе разработки ППР и техкарт. Кроме того, Союз проводит работу по консолидации компаний, приглашая их к сотрудничеству и профессиональному диалогу для совместного решения стоящих перед нашей отраслью задач.

СДКО — единственное объединение в России, которое вошло в состав EDA. Считаю, что это дает нам возможность перенимать опыт европейских компаний, учитывать в нашей работе те точки роста и кризисы, которые они уже прошли. В свою очередь, иностранным коллегам интересен и опыт российских компаний, в частности, по работам в центрах плотно застроенных городов, а также в реализации сложных проектов по демонтажу различных по масштабам промышленных объектов.

«СГ»: Лицо любой компании — это производимый ею продукт. Какие новые производственные страницы «открыл» «КрашМаш» в последние месяцы?

В.К.: Следуя нашей стратегии, мы активизировали работу в российских регионах. В конце прошлого года ГК «КрашМаш» завершила комплексный демонтаж в промышленной зоне Тобольска. В интересах ООО «Сибур Тобольск» специалисты компании осуществили снос более 40 зданий, специальных сооружений и цехов, включая теплоизоляционные мастерские, АЭС, приемносливные эстакады, мазутные резервуары, бункеры, а также утилизировали около 9 тыс. кубометров строительного мусора.

В Ленинградской области мы провели сложную операцию по демонтажу методом направленного сброса четырех железобетонных дымовых труб высотой 110 м и эстакад, расположенных над действующими газопроводами и автомобильными дорогами. И без того технологически непростая задача осложнилась необходимостью проведения работ без остановки производственной деятельности завода.

Продолжаем мы работать и в традиционных для себя направлениях, участвуя в лучших проектах комплексного освоения территорий, концепциях благоустройства и инфраструктуры. Специалисты компании активно включились в реорганизацию промышленной зоны на обширных площадях бывшего автозавода имени Лихачева; после масштабных реконструкционных работ тут появился многофункциональный центр. Ключевая роль в демонтаже старых корпусов и рециклинге отведена ГК «КрашМаш».

«СГ»: Виктор Александрович, в завершение интервью: что вы можете сказать сторонникам фразы «Ломать — не строить»?

В.К.: Я верю в созидательную силу демонтажа и его необходимость для развития строительного комплекса нашей страны, модернизации производства по всей ее огромной территории. Каждый день мы берем на себя роль своеобразных первооткрывателей, создавая площадку для обновления городской среды, пробуя новые технические решения и постоянно повышая качество и безопасность проектов. Сознание роли демонтажа как движущей силы отрасли, принципиально важных для будущего государства, так и ее жителей — тех, кто будет жить, учиться и работать в новых объектах — придает ГК «КрашМаш» уверенность и силу.



ЕКАТЕРИНА ИВАНОВА, ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СОЮЗА ДЕМОНТАЖНЫХ КОМПАНИЙ И ОБЪЕДИНЕНИЙ РОССИИ (СДКО):

«Профессиональные ассоциации и союзы чаще всего создаются как объединения ряда сильных игроков, которые хотят выстроить общую культуру бизнес-поведения и привести стандарты и нормы рынка к некоему общему знаменателю. В нашем случае СДКО стал производным того же стремления, но одной компании — ГК «КрашМаш», которая сегодня занимается наиболее сложными и комплексными проектами промышленного и гражданского демонтажа и находится в постоянном диалоге с ведущими мировыми компаниями и ассоциациями. Но при этом цели и задачи остались теми же — мы хотим сократить профессиональное отставание, которое сегодня, к сожалению, существует на российском рынке демонтажа и — путем внедрения обучающих программ, подготовки информационных материалов — обучить максимальное количество компаний работе по тем стандартам качества и безопасности, которые считаются нормой в ГК «КрашМаш». Также у СДКО — как ответ на ряд негативных процессов, происходящих в отрасли — безусловно, будет функция лоббирования интересов рынка в сфере его нормирования и стандартизации. Касательно сроков запуска Союза и окончательного списка компаний, в него входящих, могу сказать, что уже в первом полугодии текущего года рынок ждет большой анонс. В настоящий момент вместе с нашими европейскими партнерами мы проводим большую аналитическую работу, которая позволит в каждом российском регионе определить наиболее проблемные аспекты и разработать стратегию внедрения той системы менеджмента качества и той системы безопасности, которая должна быть, учитывая сложность и опасность сферы демонтажа. СДКО будет стараться наладить открытый диалог как с крупнейшими компаниями отрасли, так и с небольшими региональными игроками — с тем, чтобы выявить «болевы точки» отрасли и превратиться в полезный и прикладной профессиональный инструмент, который станет новой вехой в истории демонтажной отрасли России»

## Действовать сообща

Российский демонтажный рынок ничем не уступает западному



Хосе БЛАНКО (Jose BLANCO), генеральный секретарь «Европейской демонтажной ассоциации» (European Demolition Association, EDA)

Основываясь на той информации, которую мы получаем о российском рынке, общаясь с

рядом местных компаний, можно отметить, что данная отрасль в России развивается очень динамично. Да, этот рынок не такой зрелый, как западный, ввиду своей относительной молодости, и да, он имеет значительную законодательную и нормативную специфику, которая только усиливается в связи с тем, что ваша страна огромна и ее регионы слишком неоднородны.

Но в самом главном — количестве интересных проектов как в гражданском, так и в промышленном демонтаже — российский рынок ничем не уступает западному. Ведь стать экспертом в сфере демонтажа невозможно на бумаге: это можно сделать только при наличии большого числа проектов. Если работы мало, то строительные компании начинают выполнять ее сами, и в технологичном плане рынок не развивается.

При этом в том, что касается будущего демонтажной отрасли как в России, так и за рубежом, мы сталкиваемся с общей тенденцией турбулентности, вызванной эпидемией коронавируса. И даже не из-за необходимости носить маски и защитные костюмы: на большинстве демонтажных объектов это происходит и так. Но демонтажная отрасль напрямую зависит от рынка строительства. А строительная отрасль по всему миру сейчас несколько замерла, не зная, как изменится ситуация в будущем и как это скажется на успешном завершении начатых проектов и возврате инвестиций. Поэтому сейчас в демонтаже проектов много, а вот что будет в перспективе — загадка.

В ситуации турбулентности на рынке компаниям как никогда полезны ассоциации и профессиональные союзы. Помимо общего информационного поля такой формат дает небольшим компаниям возможность учиться и развиваться, а крупным игрокам — лоббировать свои интересы в органах государственной власти. Ведь одно дело, если ты приходишь как представитель конкретной компании, а совсем другое — от сообщества коллег и единомышленников. Во втором случае тебя слушают более внимательно, и эффект от диалога будет, соответственно, выше. Говорить вместе и звучать громче — это та привилегия, которую нам дает именно формат профессионального объединения.

Другим огромным плюсом участия в ассоциациях является налаживание открытой и честной коммуникации не только с властями, но и друг с другом. Находясь бок о бок и участвуя в совместных мероприятиях, мы учимся видеть своего конкурента как человека, личность, а не как кого-то, кто «увел» твой проект. И это помогает сделать конкуренцию на рынке менее грязной и перевести многие потенциально конфликтные ситуации в мирное русло.

EDA готов оказывать помощь российскому рынку, взаимодействуя с компаниями и союзами, входящими в состав ассоциации. Ведь все ошибки, которые может сделать российский рынок на стадии своего развития, уже были сделаны в странах Европы. И этим багажом исправленных ошибок, как и всеми технологическими знаниями, EDA готова делиться.