

## ОЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ СФЕРЫ ГНБ: ПРОТИВОСТОЯНИЕ ДЕМПИНГУ ЦЕН И ПРОИЗВОДСТВО ЗАПЧАСТЕЙ

Что сегодня происходит в сфере использования технологии горизонтально направленного бурения? Дает ли нынешний период удорожания импортного оборудования отечественным производителям оборудования ГНБ? Будет ли оно востребовано строителями?



Александр  
Брейдбурд



Андрей  
Шолохов



Артур  
Фрунза



Владимир  
Шартон

### УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «ОЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ СФЕРЫ ГНБ»

**Александр Брейдбурд**, президент МАС ГНБ, генеральный директор ООО «Нефтегазспецстрой» ГК «ЮНИРУС», Казань

**Андрей Шолохов**, первый заместитель генерального директора ООО «СтройКоммТехнология»

**Артур Фрунза**, генеральный директор ООО «СетьСтрой»

**Владимир Шартон**, директор филиала «Вермеер РусСервис», Санкт-Петербург

**– Что, на ваш взгляд, изменилось за прошлый год в сфере комплексного освоения подземного пространства с использованием ГНБ с точки зрения распространения технологии, оборудования, профессионализма проектировщиков и строителей?**

#### А. Брейдбурд:

– По итогам работы в 2014 году среди положительных изменений в сфере внедрения техники и технологии ГНБ в практику работы российского строительного комплекса следует отметить:

- рост востребованности бесстрашнейшего строительства подземных коммуникаций по технологии ГНБ во всех основных отраслях – заказчиках наших работ, прежде всего в отраслях про-

мышленного и гражданского строительства, ЖКХ, электроэнергетики, транспорта нефти и газа и продуктов их переработки;

- существенные улучшения в качестве проектирования работ с использованием техники и технологии ГНБ за счет широкого внедрения в практическую деятельность проектных организаций Стандарта СТО НОСТРОЙ 2.27.17-2011 «Освоение подземного пространства. Прокладка подземных инженерных коммуникаций методом горизонтального направленного бурения»;

- значительный рост квалификации специалистов организаций – заказчиков и генеральных подрядчиков наших работ в области теории и практики применения горизонтального направленного бурения.

Среди недостатков и проблем отрасли можно назвать отсутствие единой нормативной системы ценообразования наших работ, следствием которого является беспрецедентный демпинг на рынке ГНБ.

#### А. Шолохов:

– Отрасли нужны нормативная база и система рыночного ценообразования. При проведении работ, а именно при их сдаче, нередко возникают различные спорные ситуации, которые зачастую можно было бы решить в наличии обязательного к исполнению нормативного документа. Единственный документ СТО НОСТРОЙ 2.27.17 – 2011, который ежегодно актуализируется, все заказчики принимают его во





ние. Система рыночного ценообразования помогла бы немного уравновесить рынок, где разница в цене за метр прокладки трубопровода методом ГНБ может составлять до 500%. Формат системы пока сложно представить.

#### А. Фрунза:

– На мой взгляд, количество игроков не изменилось, как мало что изменилось и во взаимодействии с проектировщиками: как прежде было много неточностей и ошибок в проектах, для исправления которых приходилось выезжать на место, делать дообследование, самим строить уточненный профиль бурения, так это происходит и сейчас.

Не появилось и надежного барьера от недобросовестных игроков, в хорошем смысле «ценового сговора», который бы закрепил нижнее пороговое значение стоимости работ. Зачастую нам приходится переделывать работу за тех, кто берется выполнить ее за бесценок, но не сумев этого, просто исчезает. Без такого фильтра рынок перестает быть рынком, не отбирает лучших, а множит нечестных временщиков. В кризис это явление усиливается: немало компаний готовы работать «по дешевке», не имея при этом необходимых допусков и не неся никакой ответственности. В итоге такое «шабашничество» попросту угрожает безопасности людей.

**Какое оборудование ГНБ получило наибольшее распространение в России? Почему?**

#### А. Брейдбурд:

– На российском рынке ГНБ сегодня представлены все ведущие и множество малоизвестных и малопонятных

фирм – производителей комплексов ГНБ. Наибольшее распространение по итогам работы 2014 года имели:

- в классе mini – установки ГНБ производства Vermeer (США), Ditch Witch (США) и многочисленных производителей из юго-восточной Азии;
- в классе midi – установки ГНБ производства Vermeer (США), Universal HDD (США) и Ditch Witch (США);
- в классе maxi – установки ГНБ производства Herrenknecht AG (Германия), Prime Drilling (Германия), Universal HDD (США).

С учетом спецификации российского рынка ГНБ наибольшее предпочтение подрядчики при приобретении техники отдают компаниям, обеспечивающим лучшее сервисное и гарантийное обслуживание, обладающим складами запасных частей и расходных материалов на территории России. Немаловажное значение при выборе комплекса ГНБ того или иного производителя подрядчики уделяют вопросам адаптированности установок ГНБ к работе в непростых природно-климатических и горно-геологических условиях нашей страны.

#### А. Шолохов:

– Безусловно, установки ГНБ американской компании Vermeer. Есть еще несколько достойных производителей в Европе и США, но они в России встречаются реже.

Производители из КНР активно укрепляют свое присутствие на российском рынке с 2010 года, и сегодня работающие установки ГНБ можно встретить повсеместно, причем качество сборки и конструктив с каждым годом улучшаются. Компании Vermeer в 1990-х годах удалось раньше других за-

йти на российский рынок, отсюда и такая популярность. В это же время был свернут выпуск установок ГНБ американской компании Straightline, которые были очень востребованы. Для эксплуатации в России установка должна обладать двумя основными достоинствами: неприхотливостью (к резким перепадам температур, влажности, плохому топливу) и ремонтпригодностью в полевых условиях. А также тремя важными характеристиками: крутящий момент шпинделя, усилие прямой/обратной тяги, производительность насоса подачи бурового раствора.

#### А. Фрунза:

– Исторически сложилось, что марка Vermeer (США) первой освоила российский рынок, сумела хорошо себя зарекомендовать и сегодня наиболее широко представлена в стране. У компании грамотно поставлено сервисное обслуживание, есть официальный дилер, отработанные схемы поставки запчастей, машины неприхотливы и весьма надежны в эксплуатации. На втором месте – компания Ditch Witch (США), а третью группу составляет оборудование различных китайских производителей.

#### В. Шартон:

– Компания поставляет специальную технику ведущего мирового производителя, широко представленного и востребованного на российском рынке. С этой точки зрения для нас ничего не изменилось, предлагаемые компанией комплексы ГНБ пользуются устойчивым спросом. Большинство наших постоянных клиентов остались верны своим предпочтениям, мы, в свою очередь, предлагаем новые модели, разработанные головной компанией в прошлом году.

**– Оцените состояние применяемых комплексов ГНБ, необходимость их модернизации и замены. Возникают ли трудности из-за нестабильной экономической ситуации? Получит ли российское производство стимул к развитию и будет ли это оборудование востребовано?**

#### А. Брейдбурд:

– К сожалению, эксперты рынка констатируют старение парка комплексов ГНБ различного назначения на всей территории РФ. Трудности с кредитова-





нием предприятий строительной отрасли, сложившиеся в настоящее время на фоне существующего высокого конверсионного курса рубля относительно доллара и евро, усугубляют эти процессы. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы ритмичного обеспечения отрасли необходимыми запасными частями, узлами, другим оборудованием эксплуатируемых буровых комплексов, а также высокого качества сервисных и ремонтных работ.

#### А. Шолохов:

– Сегодня можно встретить установки ГНБ конца 1980-х годов выпуска, но крайне редко, также как и установки выпуска позднее 2013 года. По личным наблюдениям, в основном работают установки 1998–2010 годов выпуска. Обновление парка установок ГНБ зачастую не имеет никакого смысла, так как при правильной эксплуатации и своевременном техническом обслуживании установка может работать 10–20 лет. Другое дело, что достигнуть этого не так просто в силу дороговизны запасных частей. Но средства необходимо изыскивать, так как поломки во время производства работ и связанные с ними последствия могут обойтись в десятки раз дороже любой запасной части. Поэтому трудности есть, а с ростом курса доллара США их ощущаешь еще сильнее. В основном компании продают установки ГНБ с целью покупки установки с большим усилием прямой/обратной тяги.

Стимул к производству установок ГНБ российского производства есть, уже даже налажен выпуск в Челябинске, но пока сложно судить об их конкурентоспособности. Я могу лишь пожелать российским производителям не сбавлять темпов, постоянно совершенствовать продукцию – очень надеюсь, что в скором времени мы будем эффективно выполнять свою работу на установках ГНБ, выпущенных в России.

#### А. Фрунза:

– В нашей стране высокий процент приобретения подержанной импортной техники, поскольку она значительно дешевле новой. Если говорить в целом, то в России парк комплексов ГНБ представлен преимущественно оборудованием производства середины 2000-х годов, то есть техника несколько устарела. Модернизация же-



лательна, но в связи с ростом курса доллара это стало дорогим мероприятием, как и приобретение запчастей.

Мы решили проблему, создав собственное производство. Сегодня часть деталей (расширители, вертлюги, буровые штанги) производим для себя и на продажу, часть заказов размещаем на других российских заводах, таким образом поддерживая состояние техники (всех марок) на должном уровне.

Развивать производство комплексов ГНБ в России, на мой взгляд, нелегко, ибо в обозримом будущем добиться сопоставимого с зарубежными аналогами качества мы вряд ли сумеем, а начинив его импортными комплектующими, получим такую же (если не большую) цену. Как и получилось с белорусскими комплексами ГНБ, которые стоят даже дороже американских за счет «начинки».

А вот импортозамещение в части производства запасных деталей и узлов, несомненно, будет востребованным. Подтверждение тому – наш завод, постоянно расширяющий ассортимент и объем выпускаемой продукции.

#### В. Шартон:

– Безусловно, из-за нестабильности курса рубля цены подскочили, причем значительно, что не могло не отразиться на спросе. Но я бы сказал, что спрос не столько упал, сколько перераспределился: покупатели обратили свое внимание на бывшую в употреблении технику. Некоторые сбои произошли в поставке запчастей из Италии, Голландии, но я уверен, что это колебание временное, рынок восстановится.

Появляются новые клиенты, но в первую очередь нас поддержива-

ют клиенты, которые хорошо знают и пользуются нашей техникой. Например, не так давно мы отправили мощную установку 500×500 с тяговым усилием 2500 тонн на Ухтинское месторождение. Да, тяжело, но жизнь и работа продолжаются.

**– Как сегодня решается «стык» между специализированными компаниями и строительными компаниями широкого профиля? Есть ли перспективы у аренды?**

#### А. Брейдбурд:

– На протяжении нескольких лет мы констатируем резкое увеличение числа комплексов ГНБ, находящихся в эксплуатации у предприятий, специализирующихся на комплексном строительстве объектов энергетики, связи, ХО и инфраструктурного строительства. Количество же предприятий, специализированных только на производстве работ по технологии ГНБ, в последние годы имеет ярко выраженную тенденцию к сокращению.

#### А. Шолохов:

– Если компания широкого профиля считает эксплуатацию буровых комплексов экономически и тактически целесообразной, то о чем можно говорить? Очевидно одно: как и во всех узких специализациях знают свое дело лучше, специализированные компании имеют большие производственные возможности и способны выполнять сложные и уникальные проекты.

Пока аренда в ее традиционном понимании может быть интересна только специализированным компаниям. В тех случаях, когда в парке нет установ-



ки с необходимыми характеристиками для выполнения проекта. Однако для выполнения проекта недостаточно иметь только установку ГНБ: должен быть штат специалистов и соответствующий опыт.

#### А. Фрунза:

– Спора не было и нет, каждая компания решает данную задачу по своему усмотрению. Так, те, кто специализируется на электрике, приобретают установку для работы с трубами небольших диаметров, а при необходимости прокладки труб больших диаметров просто обращаются к нам. И мы им помогаем: инструментом, опытом, техникой. Но – в частном порядке, можно сказать, по дружбе.

Аренда комплекса ГНБ – это не аренда экскаватора, в ней задействованы бригада и ряд сопутствующего оборудования (растворный узел, система локации и т. п.), поэтому она, в первую очередь, не выгодна нам: зачем сдавать технику, когда мы можем выполнить всю работу? Поэтому, на мой взгляд, аренда может иметь место в качестве дружеской услуги или в чрезвычайных, аварийных ситуациях.

#### В. Шартон:

– В последнее время компании активно интересуются арендой, но я не представляю, как можно брать установки ГНБ в аренду? Это сложный комплекс, для работы с которым нужны специальный транспорт, трал, смесительные станции, система локации, и в первую очередь нужны специалисты, причем высокого класса. То есть аренда возможна лишь с экипажем и сопутствующим обслуживанием, но это уже не аренда, а субподряд.

**– Достаточно ли информации о новинках оборудования, изменениях в законодательстве? Насколько необходимо более интенсивно развивать информационный обмен между региональными экспертами, российскими и зарубежными экспертами в области подземной урбанизации?**

#### А. Брейдбурд:

– Предприятия, работающие в отрасли бестраншейного строительства подземных коммуникаций – динамично развивающаяся компонента строитель-

### ОСОБОЕ МНЕНИЕ:



#### Владимир Вознюк, канд. экон. наук, директор завода буровой техники «Гидрофоб РСМ»:

Организации, решающие приобрести оборудование ГНБ, зачастую решают дилемму: купить дорогую, но надежную импортную технику, или не слишком надежную отечественную. К сожалению, пока это так. Часто наблюдаю, как на выставках некоторые производители выставляют свое оборудование в виде макета, выдавая его за готовое изделие. При этом они и желаемую полезную мощность выдают за реальную! Неудивительно, что покупатель, приобретя такие «обманки», клянет нашего производителя. Я и сам порой сомневаюсь в качестве комплектующих российского производства.

Вопрос не в том, развивать или нет, а в том, как поднять доверие покупателей к российскому оборудованию. И начинать надо с себя, добиваться этого путем проведения соревнований, мастер-классов всех компаний, производящих ГНБ на базе заводов. Причем не обязательно в Москве, на выставке, которую преимущественно посещает руководство компаний, – заводы-изготовители с радостью примут непосредственных исполнителей работ.

Да, мы должны использовать нынешнюю ситуацию, ибо вопрос импортозамещения – это вопрос не только эффективности, но и выживания экономики. Сегодня, к сожалению, мы не можем обойтись без импорта, ибо хорошее производство в одночасье не рождается, это процесс длительный. И насколько наше оборудование будет качественным, зависит от нас.

Мы на рынке ГНБ работаем десять лет, имеем шесть типов оборудования и не считаем это пределом. За это время нас стали узнавать, частично признавать, в ста (!) регионах работает наше оборудование. И все равно этого недостаточно.

Мы нужны небольшим городам, поселкам городского типа, потому что проводим водопровод, электрические сети, телефонный кабель дешевле и достаточно надежно. Надо объединить усилия, чтобы нас услышали госструктуры, чтобы региональные и городские власти начали считать деньги и обратили внимание на своего производителя. Нужны кадры, учения, испытания, полигоны – иными словами, кропотливая работа над тем, что потеряли, но готовы возродить. Уже сейчас наш завод изготавливает инструмент и штанги, которые взаимозаменяемы с зарубежными аналогами техники ГНБ.

Я убежден: пока мы не перестанем считать себя не способными сделать лучше, чем «за граница», успеха не добьемся.

ного рынка. Это обуславливает необходимость постоянного контакта и обмена информацией между специалистами всех уровней и специальностей, задействованных в этих процессах. Этим вот уже 15 лет успешно занимается Международная ассоциация специалистов горизонтального направленного бурения (МАС ГНБ).

#### А. Шолохов:

– О новинках оборудования в основном узнаём на европейских и американских выставках, раз в два года проходит специализированная выставка NO-DIG в Москве. Сегодня в России существует всего одно профессиональное сообщество, которое по-настоящему работает над развитием подотрасли, – это МАС ГНБ. На ежегодных конференци-

ях можно узнать обо всех трендах мира ГНБ и перенять опыт коллег. В принципе, тот, кто заинтересован в получении информации, всегда найдет нужные источники.

#### А. Фрунза:

– Надо отдать должное МАС ГНБ – оно серьезно относится к квалификации специалистов отрасли, регулярно приглашает на курсы и конференции, мы отправляем людей на учебу, если видим в том необходимость. Прорабы, начальники участков регулярно повышают квалификацию, проходят аттестацию. Но я считаю важным и общение между коллегами, которое также позволяет находиться в тренде развития подотрасли!

Подготовила Светлана Соснова