

РЫНОК ГНБ: ЭКСТЕНСИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЗАКОНЧЕН

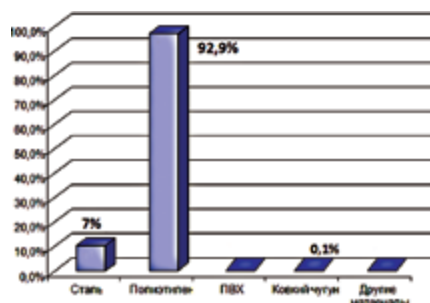
Подотрасли ГНБ строительного комплекса в современных экономических условиях нужна стратегия сохранения и развития на сегодня, завтра и обозримую перспективу.

Сравним состояние рынков ГНБ в США и на постсоветском пространстве на начало 2016 года по такому важному параметру, как материал устанавливаемых по технологии ГНБ трубопроводов (диаграммы № 1 и № 2 соответственно).

Диаграмма 1



Диаграмма 2



Исторически, в 80–90-х годах прошлого столетия, и наши американские коллеги строили переходы ГНБ в подавляющем большинстве из полиэтиленовых труб, в основном по заказам предприятий телекоммуникационной отрасли. Однако, столкнувшись с кризисом телекома 2000-х годов, оставшись практически без заказов и работы, они вынуждены были искать новые ниши применения техники и технологии, и через три-четыре года успешно решили эту задачу.



Для отрасли ГНБ их кризис был гораздо глубже и серьезнее проблем современного российского рынка. Достаточно сказать, что производство буровых комплексов в США только за один 2001 год упало практически в три раза: с 3990 шт. в 2000-м до 1355 шт. в 2001 году.

Это пике продолжилось и в следующие два года, последовательно преодолев отметки 535 шт. в 2002 году и достигнув дна в 2003-м – 460 шт.

Понятно, что в основе этого драматического падения производства техники ГНБ лежал глубокий структурный кризис всей отрасли. Это была плата за относительно спокойное и безбедное существование в годы телекоммуникационного бума в США. Вам это ничего не напоминает?

Американский рынок ГНБ старше нашего более чем на 20 лет. Сегодня нам необходимо детально изучить ошибки наших коллег на Западе, изучить их работу по преодолению трудностей, адаптировать результаты к реалиям современного российского строительного рынка.

Другого пути сохранения нашей подотрасли строительного комплекса в целом и каждого из наших предприятий в частности попросту не существует.

Мы должны понять, что экстенсивный путь развития закончен. Время накачки рынка бесчисленным количеством комплексов ГНБ непонятного происхождения ушло в историю, более того – ушло безвозвратно.

Нам нужна стратегия развития на сегодня, завтра и обозримую перспективу.



Выше мы пришли к первому важному выводу: нужно интенсивно искать пути внедрения ГНБ в инсталляцию труб из ПВХ, чугуна, стеклопластика и других материалов. Путь один – совместная работа с производителями трубной продукции, освоение новых рыночных ниш, проведение комплекса просветительской работы с заказчиками трубопроводов из этих материалов (семинары, конференции, статьи, презентации и т. п.). Ничего нового – все это мы делали в 1990-х годах, когда внедряли технику ГНБ.

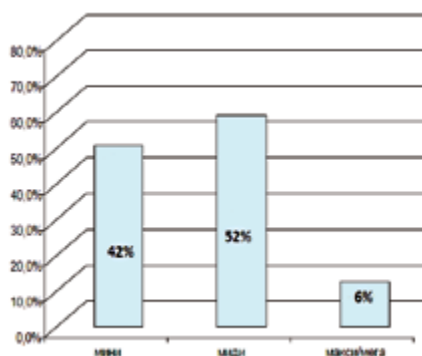
Пойдем дальше и обратимся к нашему аналитическому исследованию итогов работы предприятий, эксплуатирующих технику ГНБ в 2015 году.

Среднегодовой объем СМР по технологии ГНБ в среднем на одно предприятие по итогам работы в 2015 году составил 55 млн рублей – падение относительно 2014 года на 22%, относительно 2013 года на 24%.

В среднем во всех типах грунтов, в различных природно-климатических и горно-геологических условиях, по технологии ГНБ в 2015 году каждое предприятие ГНБ проложило 11,9 км трубопроводов различного назначения. Худший результат за все 13 лет наших исследований рынка ГНБ был только в 2009 году – 10,2 км.

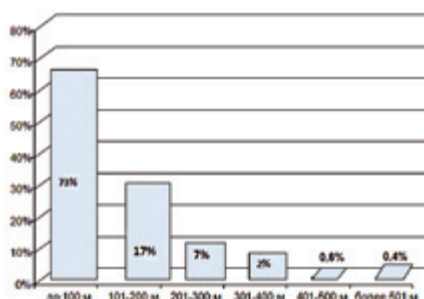
Комплексами ГНБ класса мини в 2015 году построено 42% от общего километража построенных без внешних экскаваций грунта трубопроводов, миди – 52%, а макси – 6%.

Диаграмма 3



Рассмотрим диаграмму грунтов, в которых мы работали в 2015 году.

Диаграмма 4



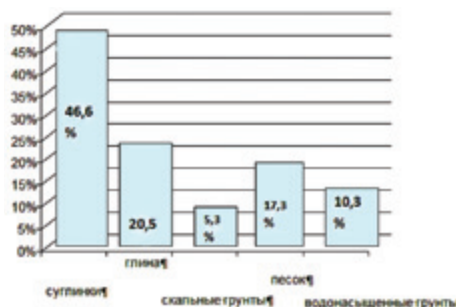
Так мало в сложных геологических условиях мы не работали никогда... (2013 год – 8%, 2014 год – 7%).

Самыми популярными среди участников исследования диаметрами инсталлируемых в 2015 году трубопроводов были:

- у 24% предприятий – п/э 63 мм.
- у 22% предприятий – п/э 110 мм.

Подводные переходы в 2015 году составили рекордно низкие 11,5% от общего объема СМР предприятий – членов МАС ГНБ (2013 год – 18%, 2014 год – 14%). А вдумайтесь в следующую цифру: 47% респондентов вообще не построили ни одного подводного перехода по технологии ГНБ.

Диаграмма 5



90% переходов, построенных респондентами исследования, не превышали 200 м, а 73% были менее 100 пог. м по длине. Средняя длина одного перехода составила опять же рекордно низкие за все 13 лет нашего исследования 84,1 м (в 2013 году – 100,1 м, в 2014 году – 106,7 м).

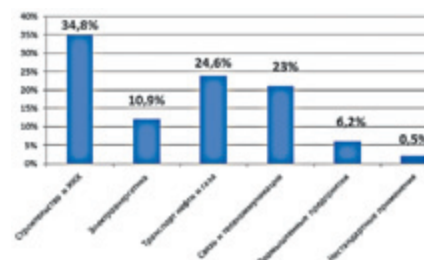
Приведенный выше анализ объективно свидетельствует о существенном снижении всех основных параметров, характеризующих производственные показатели предприятий, эксплуати-

рующих технику и технологию ГНБ в 2015 году.

Прежде, чем сформулировать некоторые конкретные направления исправления сложившихся негативных тенденций на нашем рынке ГНБ, обратимся к структуре рынка бестраншейного строительства в разрезе основных отраслей заказчиков наших работ по итогам 2015 года.

Как и в предыдущие годы, основной объем наших работ был сосредоточен в сегменте строительства и ЖКХ – 34,8% (в США – 26,7%).

Диаграмма 6



Продолжило свое снижение количество работ в сфере электроэнергетики: с 20% в 2013 году до 10,9% – в 2015-м (в США – 14%).

Транспорт нефти, газа и продуктов их переработки – 24,6% (в США – 33,1%), связь и телекоммуникации – 23% (в США – 20%), другие применения, включая работы на территориях промышленных предприятий, составили 6,7% (в США – 6,2%), остались на уровне прошлых лет.

Далее позвольте сконцентрировать ваше внимание еще на нескольких очень, на наш взгляд, характерных цифрах. В 2015 году 83% респондентов исследования работали по заказам предприятий ЖКХ и строительной отрасли, 44% – электроэнергетики, 65% – в нефтегазовом строительстве, 61% – в связи, 37% – в других отраслях.

За этими внешне сухими статистическими выкладками, исчерпывающе характеризующими современное состояние рынка бестраншейного строительства трубопроводов различного назначения по технологии ГНБ, скрыты несколько рекомендаций, актуальных для дальнейшего динамичного развития наших предприятий.

Для существенного же числа из них это, к сожалению, в современных реалиях уже рецепты выживания.

- Нам необходимо уже не в перспекти-



ве, а прямо с сегодняшнего дня начинать интенсивную работу по кардинальному изменению структуры заказа на производство работ по технологии ГНБ по всему многопараметрическому спектру компонентов, формирующих этот ключевой рыночный показатель.

- Диверсификацию материала устанавливаемых трубопроводов мы уже рассмотрели выше.
- Нам необходимо опережающими темпами, несмотря на кризис, невзирая на экономические трудности, формировать материальную базу и обучать специалистов для экспансии в сторону резкого увеличения объемов работ в сложных горно-геологических условиях, включая скальные и вечномерзлые грунты.
- С учетом реальных экономических трудностей модернизация эксплуатируемых комплексов ГНБ представляется в ближайшие год-два труднореализуемой задачей для многих предприятий отрасли. Несмотря на это, увеличение длин и диаметров прокладываемых коммуникаций не терпит отлагательства. Добиваться этого в сложившихся условиях необходимо за счет применения современных эффективных систем приготовления бурового раствора и особо чувствительных локационных систем.
Так уж сложилось, что центр эффективных, финансово выгодных заказов в последние годы имеет ярко выраженную тенденцию смещения из европейской части страны в восточном и северном направлениях. Это требует определенной модернизации парка техники ГНБ, бурового инструмента и вспомогательного оборудования. Естественно, эта работа потребует на подготовительном этапе определенных затрат. Поверьте моему опыту: они несомненно окупятся и несомненно принесут дивиденды предприятиям, избравшим эту стратегию развития.
- Наша отрасль родилась на строительстве подводных переходов. Сегодня работа в этом сегменте – вопрос экономического выживания наших предприятий. Рынок ГНБ в 2014–2015 годах изменялся кардинально. Сегодня уже практически невозможно выживать, а тем более развиваться на бестраншейном строительстве переходов переулков в городах полиэтиленовой трубой диаметром 110 мм.

АНОНС

22 сентября 2016 года в здании АО ЦНИИС расположенного по адресу: город Москва, ул. Кольская, д.1, (актовый зал), станция метро Свиблово состоится семинар-совещание по обсуждению 1-ой редакции Свода Правил «Подземные инженерные коммуникации. Прокладка горизонтальным направленным бурением».

В программе семинара-совещания:

Рассмотрение по существу, согласование и утверждение текста 1-ой редакции Свода Правил «Подземные инженерные коммуникации. Прокладка горизонтальным направленным бурением».

Центр оценки квалификации (ЦОК) «Бестраншейные технологии» созданный на базе МАС ГНБ.

Проекты профессиональных стандартов для специалистов в области проектирования и строительства инженерных коммуникаций с применением бестраншейных технологий.

Некоторые результаты разработки Федеральной системы ценообразования бестраншейного строительства подземных коммуникаций по технологии ГНБ.

С учетом особой актуальности разрабатываемого Свода Правил для проектирования, строительства, ремонта и эксплуатации подземных коммуникаций различного назначения приглашаем Вас и специалистов Вашего предприятия принять участие в работе семинара-совещания. Все рекомендации и пожелания по тексту 1-ой редакции Свода Правил «Подземные инженерные коммуникации. Прокладка горизонтальным направленным бурением» прошу направить в адрес Исполнительной дирекции МАС ГНБ не позднее 05 сентября 2016 года любым удобным для Вас способом по e-mail: info@masgnb.ru или по факсу: +7 843 278 86 16.

Участие в семинаре бесплатное. Заявку на участие в семинаре – совещании можно скачать на официальном сайте МАС ГНБ www.masgnb.ru.

- Существующая структура заказов не позволяет нам подняться с колена и тем более не обеспечит дальнейшее развитие. Отрасль ЖКХ, на наш взгляд, не то место, где в современных условиях это можно осуществить. Прежде всего потому, что у подавляющего большинства серьезных предприятий отрасли имеется свой парк техники ГНБ, а у несерьезных – нет и не предвидится средств на оплату наших работ. В другой традиционно любимой нашими предприятиями отрасли – связи и телекоммуникаций – в условиях выпадающих доходов и большого числа проектов, реализованных в прошлые годы всеми основными операторами проводной и мобильной связи, масштабного строительства сетей в 2016 году не ожидается.

Таким образом, совершенно очевидно, что в современных объективно сложившихся на всем постсоветском пространстве рыночных реалиях предприятиям отрасли однозначно предопределена тернистая, долгая дорога по пути к серьезным проектам, работам в

сложных горно-геологических условиях, в суровых климатических условиях Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока, по заказам «Газпрома», «Транснефти», «Ростелекома», ВИНКов.

Именно здесь есть реальные финансовые средства, относительно достойные расценки на наши работы, высокая вероятность своевременных расчетов за завершённые строительством объекты.

Однако за все в этой жизни надо платить. Допуск к этим объектам весьма непрост... Необходимо пройти аккредитацию в этих компаниях, иметь соответствующие допуски СРО, высококвалифицированных специалистов на всех этапах технологического процесса, соответствующий решаемым задачам парк техники ГНБ, бурового инструмента, вспомогательного оборудования, историю положительной реализации бестраншейным строительством аналогичных проектов и многое-многое другое...

Президент МАС ГНБ,
генеральный директор
ООО «Нефтегазспецстрой»/
ГК «ЮНИРУС» (г. Казань)
Александр Брейдбурд