



ГОРИЗОНТАЛЬНО НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ: КОСНОСТИ МОЖЕТ ПРОТИВОСТОЯТЬ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Сколь непроста и многоаспектна ситуация на российском рынке оборудования и технологии ГНБ, столь интересно и очень по-разному ее участники решают встающие перед ними проблемы.



Александр Брейдбурд



Александр Куликов



Владимир Вознюк

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «ПРОБЛЕМЫ ГНБ»

Александр Исаакович Брейдбурд, президент МАС ГНБ
Владимир Николаевич Вознюк, к.э.н., директор ООО НПК «Гидрофоб РСМ»
Александр Викторович Куликов, генеральный директор ООО «Бургомистр»
Артур Григорьевич Фрунза, генеральный директор ООО «СетьСтрой»

1. Сегодня по многим причинам компании, использующие технологии ГНБ, конкурируют не друг с другом, а с косностью и предубеждениями чиновников и заказчиков, их недостаточной информированностью. Как изменить ситуацию?

А. И. Брейдбурд:

— Эксперты рынка единодушны в том, что чем меньше усилие прямой/обратной тяги комплекса ГНБ, тем больше ценовой демпинг и, как следствие, конкуренция за получение заказов на бестраншейное строительство, которая зачастую вынуждает предприятия работать даже

ниже предела фактической себестоимости производства работ. Это приводит к авариям, повреждению коммуникаций, привлечению не прошедших профессиональную подготовку кадров, а в конечном итоге — к долговременным негативным последствиям, снижающим авторитет нашей техники и технологии в глазах заказчиков. Определенную роль играет и их недостаточная информированность о бенефитах бестраншейного строительства подземных коммуникаций.

Однако основной негативной доминантой этого процесса является отсутствие единой федеральной си-

стемы ценообразования работ ГНБ. МАС ГНБ совместно с коллегами из других профессиональных союзов и ассоциаций подземного строительства в течение последних четырех-пяти лет проводит постоянную целенаправленную работу по решению этих сложных задач, во многом определяющих будущую динамику развития подотрасли. С сожалением приходится констатировать: задача оказалась гораздо сложнее, чем виделось на начальном этапе.

В. Н. Вознюк:

— На рынке предоставления услуг ГНБ царит безграмотность. Чиновник, от которого зависит приобретение того или иного оборудования, не имеет даже приблизительного представления о работе оборудования ГНБ, о возможностях его применения. Зачастую техзадание содержит профессионально безграмотные требования, что сказывается на работе и взаимоотношениях поставщика и заказчика. Причины — в отсутствии широкого доступа к достоверной

информации о возможностях ГНБ, недостатке учебно-познавательных короткометражных фильмов, где процесс бурения был бы представлен поэтапно и доступно для самого широкого круга специалистов.

Александр Куликов:

– В городах Европы запрещено прокладывать трубопроводы открытым способом без крайней необходимости, а восстановление ландшафта стоит очень дорого. В России таких ограничений нет, поэтому здесь проще раскопать и кое-как залатать разрушенное.

Есть еще одна сторона проблемы, выступающая не в пользу технологии ГНБ: очень низкая культура производства работ и высокий уровень ручного труда из-за малых вложений в материально-техническую базу. Например, приобретая дорогостоящий буровой комплекс, хозяин не хочет тратить деньги на средства малой механизации (отбойные молотки, резчики, помпы и пр.), так как рабочие могут их потерять или сломать. Случается, что экономят даже на лопатах и гаечных ключах! Но ведь хозяин сам в ответе за людей, которых нанимает. А при ответственности за каждый гаечный ключ и высокой мотивации персонала можно бригаду оснастить совершенной техникой и снизить издержки на зарплату и налоги за счет сокращения ненужных работников, оставив лишь профессионалов. Не стоит скидывать со счетов и коррупцию.

А. Г. Фрунза:

– Я бы сказал, что конкуренция существует, даже жесткая конкуренция. Но существуют и большие риски, которые не всеми учитываются. Риск повредить коммуникации достаточно велик, однако на себестоимость его не пересчитаешь. Соответственно, экономя на квалификации исполнителей, подготовке, расходных материалах можно сыграть на стоимости работ, чем некоторые компании и пользуются. Но заказчик должен отдавать себе отчет, чем он рискует, выбирая подрядчиков без необходимого опыта, соответствующего послужного списка и парка техники. А выбор метода и технологии – не главное. Главная задача – проложить трубу. Оспорить метод, обосновав свой выбор, профессионалу вполне по силам, ибо есть вещи, которые логично делать так, а не иначе.

2. Рентабельность – одно из важнейших условий развития и продвижения любых технологий. Что помимо принятия адекватной системы ценообразования в сфере ГНБ следует делать?

А. И. Брейдбурд:

– В последние годы количественный рост эксплуатируемых на всей территории РФ комплексов ГНБ во всем спектре усилия прямой/обратной тяги от комплексов ГНБ класса «мини» до класса «мега», а также ряд объективных и субъективных процессов, происходящих на рынке подземного строительства трубопроводов различного назначения, привел нас к ситуации, когда участникам рынка ГНБ приходится работать с минимальной рентабельностью. Возможности экстенсивного развития в этом направлении на краткосрочную и среднесрочную перспективы исчерпаны.

Сегодня функционирование предприятий – профессиональных участников рынка ГНБ происходит на фоне старения парка эксплуатируемой техники ГНБ, роста стоимости ведущих мировых валют относительно рубля, снижения финансовой дисциплины заказчиков наших работ при расчетах за построенные коммуникации. При этом большинство эксплуатируемых комплексов ГНБ – импортного производства, комплектующие и расходные материалы также производятся не в рублевой зоне. Поэтому единственным, на наш взгляд, возможным способом выживания и дальнейшего развития предприятий, использующих технику и технологию ГНБ, является повышение производительности труда на всех технологических этапах производства работ и на всех уровнях иерархической лестницы – от директоров предприятий до операторов комплексов ГНБ.

В. Н. Вознюк:

– Ценообразование услуг ГНБ должно быть разумным, не должно быть соблазна для заведомого завышения цен, что может оттолкнуть потенциальных потребителей услуг ГНБ. Следует развивать и пропагандировать доступное по цене отечественное оборудование ГНБ, а рентабельность всегда есть. Просто для каждого конкретного объекта нужен индивидуальный подход.

3. Что для вас является определяющим в выборе оборудования?

А. И. Брейдбурд:

– Как эксперт рынка ГНБ с более чем 17-летним опытом практической работы, позволю себе не согласиться. Бесспорно, цена бурового комплекса в ряде ситуаций является определяющей при выборе оборудования того или иного производителя. Однако чем выше усилие прямой/обратной тяги бурового комплекса, тем меньше разрыв между приоритетами: цена, надежность эксплуатации, ремонтпригодность. А если говорить о комплексах ГНБ классов «макси» и «мега», согласно нашим многолетним исследованиям, цена отнюдь не является определяющим элементом многопараметрической матрицы принятия окончательного решения. Я также не могу согласиться с тем, что у китайских производителей более гибкая работа с клиентами, качественное техническое сопровождение, сверхоперативная поставка запасных частей и расходных материалов. В этих вопросах, как показывает практика, не национальная принадлежность компании – производителя техники ГНБ является определяющей, а опыт, техническая подготовка специалистов, организация логистики со стороны российского представительства или предприятия-дилера.

В. Н. Вознюк:

– Да, в чем-то мы пока отстаем от американского и европейского оборудования, но, осмелюсь заявить, не во всем. Являясь отечественным разработчиком и производителем оборудования ГНБ, НПК «Гидрофоб РСМ» стремится обеспечить своим клиентам и оперативную поставку оборудования и инструментов; и собственное гарантийное и серийное обслуживание; и техническую поддержку в течение всего срока эксплуатации; и широкий диапазон возможностей; и качество и надежность на уровне зарубежных аналогов.

Также замечу, что китайское оборудование специалисты нашего завода вообще не рассматривают как конкурентное, так как оно по качеству и техническим возможностям отстает от нашего на 2–3 года. Что касается сервиса, то по оперативности, в первую очередь в решении вопросов онлайн, с нами мало кто может соперничать. Даже обслуживание во Владивостоке было обслу-



жено за двое суток с учетом поездки во Владивосток! Кто сумеет быстрее – охотнее изучим и возьмем на вооружение.

Александр Куликов:

– Каждая компания выбирает оборудование, исходя из своих возможностей и задач на перспективу. Новое оборудование американских и европейских марок используется, как правило, уже опытными бурильщиками, а новички или инвесторы любят покупать бывшее в употреблении, чтобы заработать денег на новые комплексы. Отсутствие гарантий в своевременной оплате работ и нестабильность заказов вынуждают буровые компании приобретать дешевое китайское оборудование и не новое из Америки или Европы. Китайские комплексы изнашиваются быстрее, но и быстрее окупаются.

А. Г. Фрунза:

– Оборудование американских и немецких производителей более качественное, с максимальным исключением человеческого фактора, но и существенно более дорогое. У китайского оборудования серьезная проблема с унификацией, оно не всегда совместимо с инструментом даже родного производителя. Что касается поставки запчастей, с этой проблемой так или иначе сталкиваются все компании, использующие комплексы иностранного производства. Порой конкретную деталь приходится ожидать месяц-другой. Я убежден, что в нашей работе инструмент важен не меньше, чем основное оборудование. И проблему с ним мы решили кардинально: организовали собственное производство. Не сразу, но добились того, что наша продукция (расширители, вертлюги, буровые штанги) не уступает в качестве зарубежным аналогам, при этом имеет меньшую стоимость.

4. Что, по-вашему, предпочтительнее с точки зрения профессионализма: приглашение специализированных компаний на подряд или развитие сектора ГНБ в рамках собственной компании?

А. И. Брейдбурд:

– Российский рынок ГНБ знает большое количество высококвалифицированных команд, работающих как в специализированных компаниях, так и в подразделениях, эксплуатирующих технику ГНБ в рамках крупных производ-

ственно-строительных организаций. Профессионализм определяется в первую очередь профессиональной подготовкой сотрудников на всех уровнях, а также качеством эксплуатируемой техники.

В. Н. Вознюк:

– Специализированные предприятия всегда были выше по качеству выполнения любых работ. Будущее за ними, а вот в какой форме это будет... Я думаю, что специализация должна быть в рамках компании, например: газоснабжение, водоснабжение, электричество, связь, нефть. Ведь каждое из этих направлений имеет свои особенности. А на первое место выходит профессионализм, который определяется полученным образованием, качественным обучением (повышением квалификации) в специализированных центрах, опытом работы. Мое твердое мнение: руководитель установки должен иметь образование не ниже среднего специального.

Александр Куликов:

– Аренда востребована, но из-за низкой культуры производства работ арендуемые комплексы ГНБ быстро ветшают, поэтому более популярен субподряд. Свой комплекс ГНБ с бригадой содержать есть смысл при наличии гарантированного объема работ, как, например, в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». В других случаях сезонность работ и сильная рыночная конкуренция существенно снижают привлекательность иметь свой комплекс ГНБ – проще провести конкурс и нанять специалистов на подрядные работы, тогда и ремонтная база не понадобится.

5. Что вы думаете о необходимости принятия порога входа на рынок ГНБ для защиты его от непрофессионалов? Достаточно ли для этого функций СРО подземщиков?

А. И. Брейдбурд:

– Мы очень серьезно отнеслись к системе саморегулирования в строительстве. Многие предприятия МАС ГНБ вошли в единственный в стране Филиал «ГНБ» НП «Объединение подземных строителей». НП «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов» (Санкт-Петербург), Филиал «ГНБ» НП «Объединение подземных строителей» совместно с МАС ГНБ приняли самое не-

посредственное участие в формировании нормативно-технической документации. Впервые в истории российского строительного комплекса нами был разработан, принят и введен в практику работы современного подземного строительства Стандарт СТО НОСТРОЙ 2.27.17–2011 «Освоение подземного пространства. Прокладка подземных инженерных коммуникаций методом горизонтального направленного бурения».

Однако ситуация на рынке сегодня такова, что можно быть членом СРО штукатуров, маляров или плотников и при этом эксплуатировать технику и технологию ГНБ. Такая ситуация бесспорно является неприемлемой! Она не обеспечивает надежную защиту современной подземной инфраструктуры от непрофессиональных участников, что крайне негативно сказывается на динамике его развития и качестве выполнения работ.

В. Н. Вознюк:

– Достаточно ли возможностей СРО подземщиков, чтобы защитить рынок ГНБ? На первый взгляд – да. На самом деле – нет. Сегодня допуск СРО может получить даже фирма «Рога и копыта», а выполнять работы она однозначно не сможет. Очень важно выработать и строго соблюдать правила ведения подготовки работ ГНБ, техники безопасности, согласования и подготовки трассы, т. е. должна быть выработана методика, правила, схемы и нормативы. Уверен, что за этим направлением строительных работ большое будущее.

А. Г. Фрунза:

– Убежден: порог, который останавливает приход на рынок ГНБ непрофессионалов, обязательно нужен. Иначе мы скоро дойдем до того, что установку ГНБ будут брать напрокат, а работать на ней посадят машиниста экскаватора! Конечно, допуск СРО – это важно, но было бы неплохо, чтобы заказчик проверял и имущественные показатели претендента, и уровень объектов, на которых он раньше работал. Даже немалая стоимость оборудования не соизмерима с последствиями крупной аварии на десятки миллионов рублей и микрорайонами, оставленными без света, газа, воды. Обязательно должна быть имущественная ответственность, причем серьезная!

Подготовила Светлана Соснова