



С.Н. АЛПАТОВ, генеральный директор Объединения подземных строителей и проектировщиков, президент РОБТ



А.И. БРЕЙДБУРД, президент МАС ГНБ



В.Н. ВОЗНЮК, к.э.н., генеральный директор НПК «Гидрофоб-РСМ»

Подготовил
Валерий ЧЕКАЛИН

О САНКЦИЯХ И ВАЛЮТНЫХ КОЛЕБАНИЯХ, СТЕРЕОТИПАХ И АМБИЦИЯХ

Стакан наполовину пуст или наполовину полон — каждую конкретную ситуацию можно рассмотреть с диаметрально противоположных точек зрения. Положение дел на рынке оборудования и расходного инструмента для бестраншейного строительства в плане российской доли этой продукции можно эмоционально признать плачевным, а учитывая предысторию вопроса, — закономерным, что, по большому счету, одно и то же. Коренная разница подходов и взглядов здесь лишь в выборе дальнейшего пути — следует ли, предпринимая массу усилий, пытаться пополнить этот «стакан» отечественным содержимым, или продолжать привычно пользоваться сторонними ресурсными источниками, которые, в последнее время стали проявлять свою непредсказуемость...



Как известно, подавляющее большинство техники, оборудования и расходных материалов, применяемых в бестраншейном строительстве, — импортного происхождения. Ощущают ли сейчас российские заказчики какие-либо трудности, связанные с санкционной политикой стран ЕС и США?

А.И. Брейдбурд:

— Результаты мониторинга, осуществляемые на регулярной основе Координационным советом и Исполнительной дирекцией МАС ГНБ, на сегодняшний день не выявили влияния санкционных ограничений на импорт техники ГНБ, расходных материалов и бурового инструмента.

В.Н. Вознюк:

— Наше предприятие пока не ощутило санкционного влияния на закупаемые узлы и агрегаты.

Как правило, там, где это необходимо, мы используем европейские и американские гидравлические комплектующие (гидронасосы, распределители, гидромоторы), но в случае, если существует аналог требуемого качества по меньшей цене, то после успешных тестовых испытаний производится замена. Кроме того, общий удельный вес

импортных комплектующих в общей стоимости продукции не велик и не превышает 25 %, что позволяет удерживать стоимость нашей продукции практически на уровне мая 2014 года.

А.В. Шаров:

— Не думаю, что кто-то ощутил сложности именно из-за санкций. Скорее, все заказчики почувствовали связанное с ростом курса валюты изменение ценовой политики, например, на расходный инструмент, что так или иначе влияет на конечную сметную стоимость, снижая тем самым рентабельность работ. Если раньше импортный инструмент был просто дорогим, то сегодня он стал просто неподъемным по цене.

Е.В. Косицын:

— В текущей экономической ситуации российские заказчики, безусловно, ощущают определенные трудности в связи с санкциями стран ЕС и США, изменениями курсов валют, а иногда и невозможностью применения импортных технологий, оборудования и материалов в бестраншейном строительстве.

С.Н. Алпатов:

— Приведу пример. На недавнюю конференцию, которая проводилась при участии РОБТ в Чебоксарах, приезжали американские производители. Несмотря на санкции, они продолжают поставлять свою продукцию, активно сотрудничают с российскими дилерами, по предложениям отечественных специалистов вносят множество изменений

в конструкцию оборудования, адаптируя его к условиям нашей страны. Более того, практически все дилеры заморозили курс доллара для того, чтобы, с одной стороны, сохранить рынок сбыта, а с другой, поддержать российских покупателей. Поэтому, по большому счету, санкционных проблем, даже со стороны агрессивно настроенных США, нет. Сегодня наибольшую часть российского рынка занимает американское оборудование (практически 70%), 14% — немецкое, примерно 11% — китайское, представлена у нас и продукция нескольких корейских фирм.

Если же говорить о доле отечественного, а также белорусского оборудования, то это настолько маленький объем, что его даже в статистические данные не включить. Было упущено время, когда активно развивались бестраншейные технологии. В тот момент, к сожалению, благоприятной ситуацией не воспользовались, а сейчас, честно говоря, в условиях, когда объемы падают, рынок перенасыщен оборудованием ГНБ (особенно класса мини), сложилась далеко не лучшая ситуация для развития собственного производства.

Е.А. Тареева:

— Несомненно, экономическая ситуация, сложившаяся в России с введением санкций со стороны ЕС и США, оказала существенное влияние на все сферы деятельности в целом, в том числе и на отрасль бестраншейного строительства. Российские заказчики импортного оборудования столкнулись с рядом существенных проблем: завышением конечной стоимости продукции, сложностями с таможенным оформлением и др. Хотя есть и обратная сторона: санкционная политика привела к укреплению иностранной валюты и нестабильности рубля, что, в свою очередь, значительно увеличило стоимость импортного оборудования и снизило его конкурентоспособность на внутреннем рынке. Это позволило открыть дорогу отечественным производителям оборудования.



Каковы, на ваш взгляд, нынешние шансы отечественных производителей потеснить западных конкурентов с завоеванных ими позиций?

С.Н. Алпатов:

— Нет абсолютно никаких шансов, тем более, нет и поддержки государства. И если раньше строительные компании, заинтересованные в бестраншейном оборудовании, еще как-то принимали участие в развитии

отечественного производства, инвестировали деньги в разработки, то сегодня у них такой возможности не стало.

В.Н. Вознюк:

■ У отечественных производителей есть хорошие шансы потеснить западных конкурентов при соблюдении следующих условий:

- продукция по своим ТТХ должна соответствовать западным аналогам;
- качество продукции должно находиться как минимум на средневропейском уровне;
- быстрое и качественное сервисное, гарантийное и послегарантийное обслуживание;
- цены в значительной мере ниже западных аналогов.

А.И. Брейдбурд:

— Технология ГНБ является интегратором пяти основных направлений:

1. Непосредственно комплексы ГНБ. В этом компоненте на современном этапе, с нашей точки зрения, у отечественных производителей не просматривается ярко выраженная перспектива потеснить на российском рынке западных производителей.

2. Локационные системы. В этом сегменте хорошо зарекомендовала себя продукция производства ульяновской компании ООО «СЕНСЕ» (локационные системы SNS-250, SNS-300), которая в ряде ситуаций уже сегодня составляет конкуренцию ведущим иностранным производителям.

3. Компоненты для приготовления буровых растворов. По мере уменьшения стоимости установки трубопроводов различного назначения по технологии ГНБ, роста курса ведущих иностранных валют относительно рубля, шансы отечественных производителей бентонитов на увеличение их рыночной доли увеличиваются. Однако в области поставки полимеров говорить о подобной тенденции пока не приходится.

4. Буровой инструмент. В этом сегменте позиция отечественных производителей укрепляется год от года. В настоящее время можно констатировать наличие в этом сегменте качественной конкурентоспособной продукции, ничем не уступающей западным производителям. Исключения составляют лишь шарошечные римеры большого диаметра для работы в сложных горно-геологических условиях.

5. Буровые штанги. Здесь наблюдается безусловное превалирование импортной продукции.

Е.В. Косицын:

— По мнению нашей компании, текущая экономическая ситуация является мотивирующим фактором для отечественных производителей для создания и развития собственных технологий и продукции, не уступающих, а возможно, и превосходящих импортные аналоги, что позволит минимизировать импортозависимость.



Е.В. КОСИЦЫН,
заместитель руководителя
Московского представительства
ООО «Трест Запсибгидрострой»



Е.А. ТАРЕЕВА,
генеральный директор
ООО «СЕНСЕ»



А.В. ШАРОВ,
директор по развитию
ООО «Технопрок»