



В феврале в Казани состоялась XVIII ежегодная Конференция предприятий-членов Международной ассоциации специалистов горизонтального направленного бурения (МАС ГНБ). Обсуждались итоги минувшего года, проблемы и перспективы развития. В ключевом докладе президент ассоциации Александр Брейдбурд представил результаты аналитического исследования современного российского рынка ГНБ, которое мы и предлагаем вашему вниманию.

Подготовила
Наталья АЛХИМОВА

РЫНОК ГНБ: ОТ КРИЗИСА К ПЕРСПЕКТИВАМ

В исследовании рынка по итогам работы в 2018 году принимали участие предприятия — члены МАС ГНБ и еще ряд профильных компаний из разных регионов. Были охвачены территории практически всех федеральных округов России. Это важное обстоятельство, потому что оно, а также участие в исследовании предприятий из всех основных отраслей — заказчиков работ по ГНБ, дает право утверждать, что полученные результаты с высокой степенью точности можно распространить на отечественный рынок в целом.

Итак, за 25 лет внедрения техники и технологии горизонтального направленного бурения в практику бестраншейного строительства подземных коммуникаций различного назначения в Российской Федерации подотрасль пережила разные этапы, от бурного развития до глубокого, системного, практически трехлетнего кризиса 2015–2018 гг.

По итогам работы в прошлом году можно обоснованно сделать вывод о том, что максимальная концентрация комплексов ГНБ и предприятий, их эксплуатирующих, находится на территориях Уральского, Центрального и Приволжского федеральных округов. Здесь сконцентрировано 77% респондентов исследования. Отрасли, в которых работали предприятия, участвовавшие в исследовании, —

это ЖКХ (24%), связь и коммуникации (7%), электроэнергетика (7%), промышленное и гражданское строительство (7%), нефтегазовое строительство (10%) (рис. 1).

45% работ на рынке ГНБ выполняют специализированные компании. «Это интересная цифра, — прокомментировал Александр Брейдбурд. — Подобные исследования мы проводим 16 лет подряд, и, например, в 2008 году таких предприятий было 65%. Последние данные свидетельствуют о том, что многие специализированные компании освоили иные направления работы, перестали быть моноориентированными на ГНБ, диверсифицировались. С одной стороны, это хорошо, с другой — такая цифра (45%) говорит о том, что многие наши прежние заказчики, прежде всего в отраслях газораспределения, электроэнергетики, жилищно-коммунального хозяйства, стали сами эксплуатировать технику ГНБ».

Техническая оснащенность специализированных предприятий

В среднем предприятия, входящие в МАС ГНБ, в 2018 году эксплуатировали 2,6 комплекса горизонтального направленного бурения различного усилия прямой/обратной тяги. Для сравнения: в США аналогичный

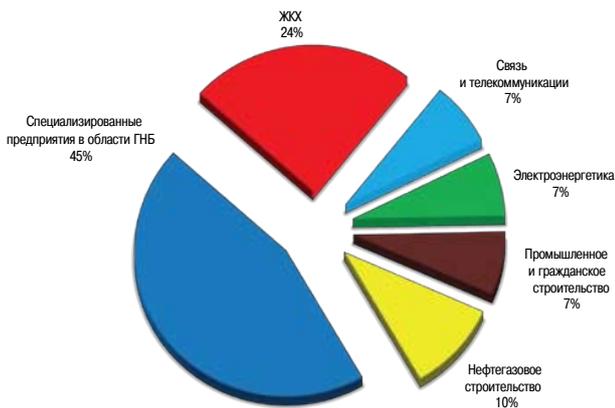


Рис. 1. Распределение предприятий-участников исследования МАС ГНБ по отраслям за 2018 год

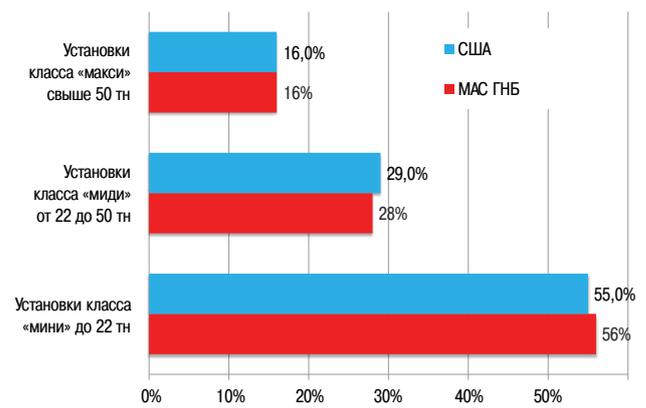
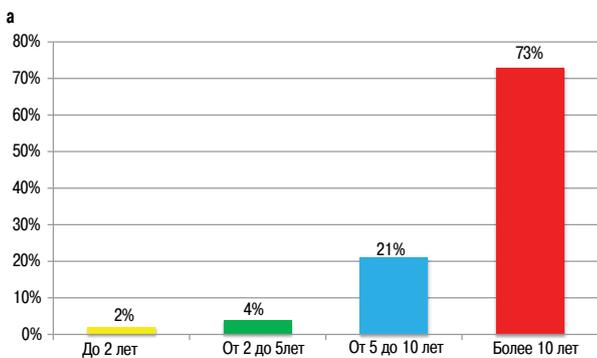


Рис. 2. Распределение буровых комплексов, находящихся в эксплуатации у предприятий-членов МАС ГНБ и предприятий из США по значениям усилия прямой/обратной тяги за 2018 год



б

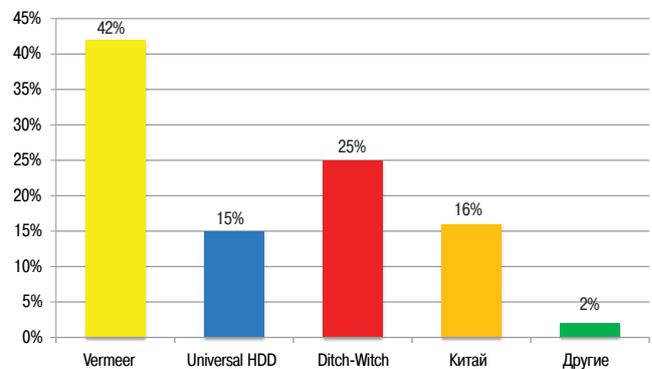


Рис. 3. Распределение эксплуатируемых комплексов ГНБ класса «мини» а – в зависимости от года их выпуска; б – по производителям

показатель сейчас составляет 6,3. Причем только 3% участников исследования использовали в работе 7–10 комплексов ГНБ. В основном подотрасль состоит из небольших компаний, владеющих 1–3 буровыми установками. Такие предприятия не обладают стабильностью, необходимой для уверенной работы на рынке. Они часто ориентированы на одного конкретного заказчика, а в современной экономической ситуации, по мнению Александра Брейдбурда, следует быть полиориентированными. Необходимо расширять, усиливать и модернизировать парк эксплуатируемых буровых комплексов с целью решения как можно более широкого спектра задач бестраншейного строительства.

Для анализа ситуации по комплексам ГНБ специалисты ассоциации много лет подряд рассматривают в качестве основных параметров два — распределение по усилию прямой/обратной тяги и по году выпуска. Результаты сравниваются с американскими, потому что в других странах подобные исследования либо не проводятся, либо не имеют системного характера.

Безусловно, этот рынок в США существенно более емкий, чем у нас. Вместе с тем распределение буровых комплексов, находящихся в эксплуатации у российских предприятий МАС ГНБ и у американских компаний, по значениям усилия прямой/обратной тяги абсолютно идентично (рис. 2). Это — практически единственный удовлетворительный для нас параметр в сравнительном анализе.

Если обратить внимание на буровые комплексы класса «мини» (рис. 3а), то можно видеть, что в этом сегменте техники 73% российских машин старше 10 лет. То есть они уже отслужили свой срок, в течение которого с максимальной вероятностью работают в штатном и безопасном режиме. Кроме того, современный буровой комплекс и десятилетний, в принципе, сравнивать сложно, потому что технический прогресс уже шагнул далеко вперед.

Что же касается распределения техники класса «мини» по ее производителям, то представлена в основном продукция компаний из США, которые исторически формировали данный рынок в России: Vermeer (42%),

Universal HDD (15%), Ditch-Witch (25%) (рис. 3б). Соответственно, почти все имеющееся у нас оборудование, фактически устаревшее, — американского происхождения, и только высокое качество этих машин позволяет отечественным предприятиям хоть как-то функционировать на рынке.

Количество аварий в городах — а машины класса «мини» работают преимущественно там — уже недопустимо большое. Основная причина — отказы изношенной техники. «Надо понимать, что заказчик, который столкнулся с такими инцидентами, в другой раз подумает, стоит ли связываться с горизонтальным направленным бурением — или лучше поискать иные технологии», — сетует президент МАС ГНБ.

В классе «миди» — похожая картина (рис. 4). Старше 10 лет — 63% машин. Такая техника становится просто небезопасной. И чем выше класс усилия прямой/обратной тяги комплекса ГНБ, чем больше длина трубы и ее диаметр, тем выше цена аварии для подрядчика. К тому же на сегодняшний день законодательство построено так, что

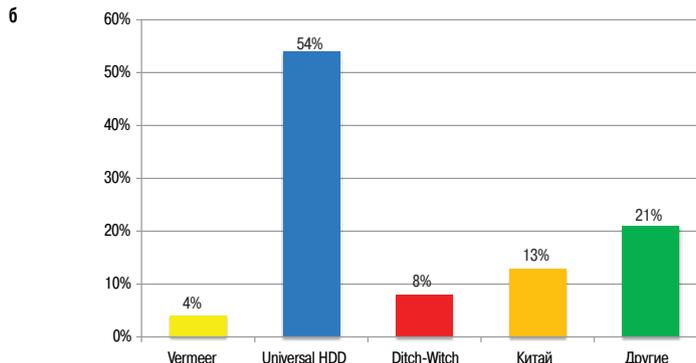
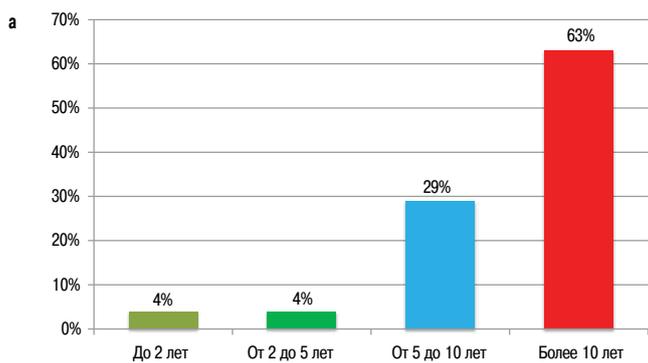


Рис. 4. Распределение эксплуатируемых комплексов ГНБ класса «миди»: а – в зависимости от года их выпуска; б – по производителям

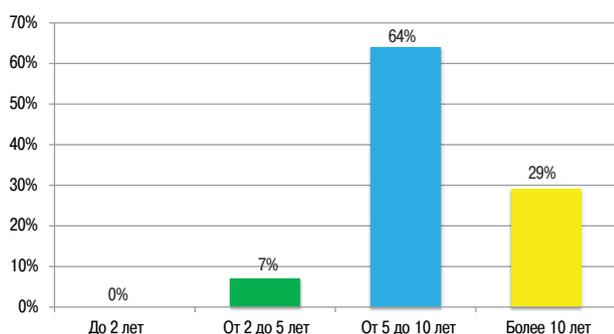


Рис. 5. Распределение эксплуатируемых комплексов ГНБ класса «макси» в зависимости от года их выпуска

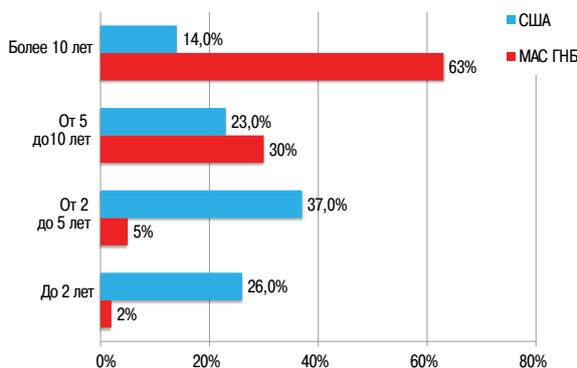


Рис. 6. Распределение буровых комплексов, находящихся в эксплуатации у предприятий-членов МАС ГНБ и предприятий из США, по году их выпуска в 2018 году

основные риски лежат именно на подрядной организации.

По мнению Александра Брейдбурда, необходимо принимать срочные меры, чтобы изменить ситуацию, найти возможность закупать новую технику или, по крайней мере, бывшую в эксплуатации, но не выработавшую ресурс и прошедшую заводскую реновацию, и кредитоваться, использовать лизинговые схемы и т. д. Варианты есть.

Единственный класс техники, где преобладают другие тенденции — «макси», но только из-за того, что он появился у нас позже. Только этот сегмент по году производства установок ГНБ коренным образом отличается — в нем основная доля (64%) принадлежит машинам, выпущенным 5–10 лет назад (рис. 5).

Если обобщить сказанное, то подавляющую долю российского рынка на конец 2018 года занимают комплексы ГНБ старше 10 лет — 63%. Сравним: в США аналогичный сегмент составляет только 14% (рис. 6). Доля же машин в возрасте до 2 лет — 26%, 2–5 лет — 37%, 5–10 лет — 23%, причем новая техника обладает более высокими возможностями. Такая же тенденция, кстати, характерна для азиатского и европейского рынков.

По информации респондентов аналитического исследования, в 2018 году свой парк установок пополнили 9% предприятий-

членов МАС ГНБ. Это, безусловно, позитив, характеризующий некоторый подъем рынка, потому что такой же показатель был в докризисном 2014 году. А в 2015 году он соответствовал 2%, в 2016–2018 гг. — 0%.

6% предприятий — членов МАС ГНБ пополнили свой парк за счет техники, ранее бывшей в эксплуатации. В 2015 году таких было 4%, в 2016-м — 0%, в 2017-м — 2%.

Надежность имеющихся комплексов респонденты оценивают в 4,3 балла по 5-балльной шкале. Для столь возрастной техники это очень даже неплохо. Ремонтопригодность — в 4,4, а вот скорость окупаемости — ниже 4, что совершенно неудовлетворительно. Обусловлено же это, прежде всего, тем, что заказчики все чаще не соблюдают договорные сроки оплаты работ. (Кстати, пунктуальность расчетов руководители компаний ГНБ оценивают в 3,1 балла.) Скорость окупаемости с учетом возраста парка — это фактически «поток денег», которого в данном случае нет. «Во многом именно поэтому наши предприятия и не могут динамично развиваться», — делает вывод Александр Брейдбурд.

Радует, однако, что в конце 2018 года явно был замечен существенный рост количества заказов на бестраншейное строительство подземных коммуникаций по технологии

ГНБ. Кроме того, согласно результатам опроса, приобретать технику в 2019 году намерены 39% участников рынка. Сравним: в 2010-м было 10%, в 2018-м — 11%.

Производственная деятельность в 2018 году

«На чем работаем — такие и результаты имеем», — подчеркивает президент МАС ГНБ. Вот несколько цифр. В 2018 году среднегодовой объем строймонтажа по бестраншейному строительству подземных коммуникаций по технологии горизонтального направленного бурения в среднем составил 49,2 млн рублей на одно предприятие — участника исследования. А вот в 2011 году, например, это было 75 млн рублей. В 2018 году респонденты в среднем проложили 8,5 км подземных коммуникаций различного диаметра в разных грунтах. Сравним: в 2008-м — 15 км, в 2011-м — 20, в 2013-м — 17.

Прошлый год дал отрицательный рекорд за все годы исследований. Кстати, комплексы класса «мини», при том, что на рынке преобладают именно такие установки, построили всего 36% общей протяженности установленных трубопроводов по технологии ГНБ.

Комплексами класса «макси» выполнено лишь 4% таких работ. «Хотя в этом сегменте

есть и деньги, и — теоретически — объемы, — отмечает Александр Брейдбурд. — Только буровых комплексов не хватает, и на сегодняшний день строить практически некому. Следовательно, для предприятий ГНБ это вектор будущего развития».

По итогам работы в 2018 году средняя длина переходов, построенных российскими предприятиями, составляет 108 м. В США эта цифра — 298 м.

Еще один вопрос в том, в каких грунтах приходится работать буровым установкам. Согласно исследованию, в 2018 году наблюдался традиционный расклад: 43% — суглинок, 19% — глина, 22% — песок, а скальные породы — всего 6%. Скал в России, однако, много, но для таких условий нужен специальный буровой инструмент и специально обученный персонал. Этим обладает ограниченное число компаний.

«Мы продолжаем жаловаться на низкие цены, на демпинг, на то, что нам негде работать, — говорит президент МАС ГНБ. — При этом существует огромный спектр инструментария для расширения имеющихся воз-

можностей, который мы не используем, потому что, опять же, «нет денег». Надо искать решения, как вырваться из замкнутого круга. Необходимо осваивать сложное бурение, сложные грунты и работу в экстремальных природно-климатических условиях, а для этого нужна соответствующая техника. Тогда только можно будет изменить ситуацию».

В настоящее время, в частности, профессионалы считают, что необходимо менять стандарты и создавать соответствующую требованиям времени нормативную документацию, чтобы проектировщики имели возможность использовать новые технологии и материалы.

Основные сегменты производства работ с использованием техники ГНБ уже названы выше. Теперь сравним ситуацию с американской. Гражданское строительство и ЖКХ как сферы применения ГНБ дают относительно умеренные деньги, но именно в этих отраслях российские компании работают очень активно. А вот в области транспорта нефти и газа с американскими коллегами разница в 10% не в нашу пользу. «В деньги это даже не хочу переводить, потому что с

учетом суммарного объема получаются более чем внушительные цифры, — подчеркивает Александр Брейдбурд. — В чем же причина? Для того чтобы работать с федеральными трубопроводными монополиями, с ВИНКами, независимыми производителями нефти и газа, нужно иметь квалифицированный, хорошо подготовленный персонал на всех уровнях технологического процесса, современные буровые комплексы и вспомогательное оборудование, соответствовать высоким требованиям отраслевых и нормативных стандартов таких заказчиков. Все это, несомненно, требует от подрядчиков ГНБ существенных финансовых, интеллектуальных и временных затрат. Поэтому каждый из нас должен решить: либо я это делаю, либо рынок ГНБ уйдет вперед без моей компании».

В целом же, по словам Александра Брейдбурда, неутешительные результаты работы в 2018 году — это явно последствия прошлых кризисных лет. Тем не менее впервые с 2015 года сегодня можно говорить о позитивной среднесрочной перспективе. ■



ООО «ГЛОБАЛ ТРЕЙД»

КОМПЛЕКСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ ГНБ ОБОРУДОВАНИЕМ И МАТЕРИАЛАМИ ПОД КЛЮЧ

УСТАНОВКИ ГНБ

В наличии.
Импорт США, КНР



ЛОКАЦИИ DIGITRAK (DCI)

Продажа, аренда, ремонт
Гарантия DCI



БУРОВОЙ ИНСТРУМЕНТ

Насосно-смесительные узлы
Продажа, аренда, производство, ремонт



Тел.: +7(499) 348-14-84,
+7(928) 279-66-45

DCI DIGITAL CONTROL
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР DIGITRAK

sales@gtmachine.ru
www.gtmachine.ru



Спецпредложение для читателей журнала