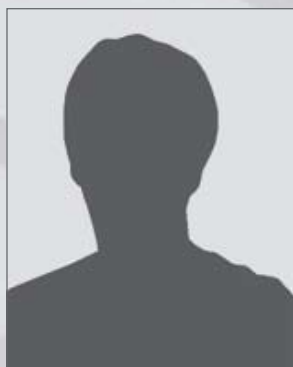




Ю.А. АЛИВЕР,
начальник лаборатории
«Геотехнические
материалы и конструкции»
МООУ РСЦ «Опытное»



Л.Н. БАРЫШЕВА,
руководитель отдела
продаж ГК «РОСГЕО»



А.С. ИВАНОВ, руководитель
направления ООО «ТД «РГК»

ПРОБЛЕМЫ И НАДЕЖДЫ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГЕОМАТЕРИАЛОВ

Кризисные явления в экономике страны, весь 2015 год сотрясающие дорожную отрасль, привели к существенному сокращению бюджета этого года на дорожное строительство. О том, как это отразилось на рынке геосинтетических материалов, какие прогнозы на текущий строительный сезон делают участники этого рынка, в ходе круглого стола нам расскажут наши собеседники — представители компаний-производителей геоматериалов, эксперты отрасли.

На страницах нашего спецвыпуска год назад участники круглого стола широко обсуждали проблему сертификации геоматериалов и отсутствия преград для проникновения контрафакта на дорожный рынок. Изменилось ли что-нибудь в этом плане за прошедший год? Какие меры предпринимает руководство отрасли в борьбе с контрафактной продукцией? Как вы их оцениваете?

Юрий Аливер:

— Дорожное агентство в последние годы реализовало план разработки комплекса ГОСТов и отраслевых методик, регулирующих вопросы испытания, аттестации и применения геоматериалов. В том числе качество поставляемых на объекты материалов обеспечивается регламентом по входному контролю, который введен поручением Росавтодора № ИГ-1/49 от 02.12.2014 и ОДМ 218.2.046-2014. Однако при реализации этого поручения периодически возникают проблемы, поскольку в стране мало аккредитованных лабораторий, да и они не в полной мере оснащены современным оборудованием.



А.В. ЛАЗАРЕВ,
директор по развитию
ГК «МИАКОМ»



А.М. ПАНИЧЕВ,
руководитель направления
«Автомобильные
дороги и аэродромы»
ООО «ХЮСКЕР»



Л.В. ПОТУДАНСКАЯ,
руководитель направления
«Геосинтетические материалы»
ООО «Габиионы Маккаферри СНГ»

Проводимые мероприятия и методы испытания геоматериалов создают определенную преграду для проникновения контрафакта на дорожный рынок, но они трудоемки, очень дороги и требуют много времени на их проведение.

За рубежом для борьбы с контрафактом широко применяют методы идентификации по результатам испытания малых количеств материала с использованием современных методов анализа, такие как ИК-скопия (инфракрасная спектроскопия) и термический анализ. Наша организация — МООУ РСЦ «Опытное» — имеет современное оборудование для проведения подобных испытаний по ГОСТ 53293-2009. Совместно с ОАО «ПИ и НИИ ВТ «Ленаэропроект» разработаны и применены на практике методы идентификации и форма идентификационного паспорта строительных материалов, применяемых для строительства аэродромов. Данные паспорта позволяют с высокой степенью точности диагностировать и идентифицировать аэродромные стройматериалы, в том числе геосинтетики, получая их своеобразные «отпечатки пальцев». Создается база данных по примененным на конкретных объектах материалам от конкретных поставщиков. Таким образом, имеется возможность создать банк данных (реестр) геосинтетических материалов, производимых фирмами, желающими легально работать на нашем рынке.

Сергей Суворов:

— Я бы разделил всех нечестных продавцов на две группы. Первая — те, кто закупал дешевые и некачественные ГМ за границей, и вторая — компании, продающие качественный материал, но при этом завышающие его характеристики. Первые уже ушли с рынка сами, так как просто не смогли конкурировать из-за роста курса доллара и необходимости проведения большого количества испытаний.

Что же касается второй группы, то тут покупателю достаточно соблюдать несколько простых правил:

- покупать ГМ у имеющего собственное производство производителя либо у его официального представителя или дилера, который несет ответственность за качество материала;

- учитывать, что в 2015 году серьезно обновилась касающаяся ГМ нормативная база. В частности, впервые вступили в действие ГОСТ Р 56419-2015, ГОСТ Р 56338-2015 и ПНСТ 20-2014;

■ не забывать, что в сертификате соответствия обязательно указываются протоколы испытаний, на основании которых он выдан, а в России подобные испытания могут проводить лишь несколько аккредитованных лабораторий. С любой из них можно при необходимости связаться, чтобы уточнить, действительно ли проводились такие испытания;

■ проводить на объектах строительства входной контроль каждой партии ГМ. Согласно поручению ФДА № ИГ-1/49 он должен включать испытания для определения следующих характеристик: прочность при растяжении, относительное удлинение, теплоустойчивость (ГМ для армирования асфальтобетонных слоев) и устойчивость к циклическим нагрузкам.

Имея в виду все перечисленные правила, можно свести к минимуму шансы применения некачественных ГМ на объектах дорожной отрасли.

Впрочем, по опыту могу сказать: в 90% случаев контрафакт специалист способен определить уже при визуальном осмотре. По крайней мере, в его силах оценить технологию производства, сырье и качество пропитки.

Александр Иванов:

— В 2015 году вступили в силу поручения Росавтодора и ГК «Автодор» о необходимости согласования стандартов организаций и проведения испытаний геосинтетических материалов, применяемых при строительстве объектов федерального значения. Выполнение данного поручения позволяет ограничить доступ на рынок контрафактной продукции, а также продукции без подтверждения технических характеристик. Указанные меры руководства отрасли позволяют систематизировать рынок геосинтетических материалов и оказывают положительное влияние на производителей качественных материалов.

Андрей Лазарев:

— Одним из основных на настоящий момент документов, позволяющих регламентировать применение качественной продукции, является ОДМ 218.2.046-2014 «Рекомендации по выбору и контролю качества геосинтетических материалов, применяемых в дорожном строительстве», который определяет требования к входному контролю на стройплощадке. Помимо этого, и Росавтодор, и ГК «Автодор» располагают сформированными списка-



М.Р. РУЗБИН,
первый заместитель генерального
директора АО «Втор-Ком»



С.А. СУВОРОВ,
руководитель технического
отдела ООО «ПТК
Объединенные Ресурсы»



М.Н. ЯНУШКЕВИЧ,
технический специалист
ООО «Машина-ТСТ»



ми утвержденных СТО от ведущих производителей геосинтетических материалов. НИИ ТСК на постоянной основе проводит испытания и выдает сертификаты о долговечности материалов согласно соответствующему распоряжению Росавтодора.

Артем Паничев:

— Несмотря на предпринятые меры рынок контрафактной продукции быстро развивается. В прошлом году мы столкнулись с тем, что недобросовестные поставщики предлагают подделки материалов Stabilenka® и Fortrac®, произведенных из неизвестного типа сырья. На сегодняшний день данный вопрос, как никогда, актуален, так как непосредственно связан с безопасной эксплуатацией объектов транспортной инфраструктуры.

Любовь Барышева:

— Думаю, что изменения почувствовали все, но при этом каждому производителю удалось найти своего потребителя на рынке дорожного строительства. Отрадно, что проектные организации стали более компетентными.

С нашей точки зрения, главная проблема сегодня в том, что на практике и исполнитель работ, и заказчик в стремлении сэкономить закупают более дешевую продукцию, не отвечающую необходимым требованиям.

Эта проблема известна всем, но пока производители ГМ остаются с ней наедине. Прежде, чем создавать пул аккредитованных лабораторий, требуется

провести модернизацию системы стандартизации! Ведь мало того, что половину материалов мы вынуждены испытывать по зарубежным или индивидуальным запатентованным методикам, так еще и не можем произвести достоверных испытаний! Испытательные лаборатории не располагают необходимым оборудованием и не ставят целью его приобретение.

Специалисты ГК РОСГЕО с 2007 года вынуждены изобретать «велосипед», чтобы доказать качество своей продукции. Повторю, помощь нужна на государственном уровне.

Михаил Рузбин:

— Каких-либо важных изменений мы не заметили. Более того, в прошлом году заметно возросла активность псевдопроизводителей, которые, не имея собственных производственных мощностей, поставляют по демпинговым ценам материалы, не соответствующие заявленным характеристикам.

Марина Янушкевич:

— Действующим заслоном на пути некачественных товаров и контрафактной продукции сегодня является система сертификации геосинтетических материалов. Она позволяет в полной мере защищать интересы потребителей.

В России имеется всего несколько аккредитованных лабораторий, которые могут проводить испытания геоматериалов по определенным новыми ГОСТами методикам и сертифицировать продукцию. Их немного, но они существуют, и я не вижу проблем с прохождением в лаборатории испытаний на подтверждение физико-механических свойств материала и получением сертификата соответствия.

С другой стороны, проведение проверок по всем коэффициентам запаса для оценки долговечности (это является обязательным условием для участия в поставках на объекты дорожного строительства федерального значения) занимает долгое время, да и стоит это немалых денег. Поэтому некачественные материалы, выдержавшие даже этот этап испытаний, увы, не способны конкурировать на рынке геосинтетики.

Еще одной преградой для реализации некачественной продукции является введение регламента по обеспечению качества геосинтетических материалов. В настоящее время необходимо проводить входной контроль каждой партии геосинтетиков на объ-

екте строительства. Он включает в себя ряд испытаний для определения таких характеристик, как прочность при растяжении, относительное удлинение, теплостойкость и устойчивость к циклическим нагрузкам.

Таким образом, можно сказать: работа по предотвращению проникновения контрафакта на дорожный рынок ведется, и это не может не радовать честных производителей.

Лия Потуданская:

— Ввозом контрафактного товара занимаются, как правило, компании, которые сами ничего не производят и только стремятся получить сиюминутную прибыль. Но сегодня, в связи с изменением курса доллара, им это делать стало невыгодно. Может быть, на территории Дальнего Востока такое и происходит, но чтобы контрафакт доставлялся в центральные регионы России, я, честно говоря, не слышала.

Тем не менее, мы еще долго будем пожинать плоды проникновения на рынок недоброкачественной продукции. Так, зачастую объекты, либо почти сразу, либо через год-два после начала эксплуатации начинают терять свои эксплуатационные свойства, а иногда приходят в аварийное состояние. Один из самых ярких тому примеров — обрушение автомобильной дороги, построенной к Саммиту АТЭС во Владивостоке. Если бы стало известно, кто поставлял продукцию и кто являлся ее производителем, если бы можно было восстановить потерянные на каком-то этапе документы, можно было бы понять причину этого инцидента. Сейчас же возможно только строить предположения: то ли поставленные материалы оказались некачественными, то ли в ходе работ были нарушены технологии...

О том, как не допускать подобных ЧП, я могу судить по своей компании. Каждая партия товара, отправляемая нами на объект, имеет паспорт качества и сертификат, а по желанию заказчика мы еще и направляем к нему своего инженера, который контролирует соблюдение технологии укладки материала. Чтобы понять, насколько это важно, позволю себе привести сравнение. Любое строительство в чем-то сродни процессу приготовления еды. Разным поварам можно дать абсолютно одинаковые ингредиенты, и в результате у одного получится вкусное блюдо, а у другого — несъедобное. Любой пирог, в том числе «пирог дорожной одежды», можно испортить...

А вообще, на мой взгляд, вопрос контрафактной продукции надо решать на уровне государства.

Насколько актуально ставить вопрос о создании ассоциации, объединяющей производителей ГМ? Какие функции такая ассоциация должна выполнять? Может ли она реально отстаивать интересы производителей ГМ?

Юрий Аливер:

— Ставить вопрос, конечно, можно, но... Такая ассоциация была создана в конце 1990-х годов по инициативе компании «Славрос» и довольно успешно работала под руководством Нины Бабековны Тагайалиевой, но затем также успешно самораспустилась. В настоящее время работает Союз производителей композитов, есть еще несколько общественных организаций. Возможен и другой путь — активизация работы российского отделения Международного общества по геосинтетикам.

Андрей Лазарев:

— Данный вопрос поднимался уже неоднократно. На мой взгляд, подобная ассоциация привнесет в процесс развития отечественного рынка геосинтетики достаточное количество организующих и регламентирующих факторов. Но главное — с ее созданием появится возможность централизованно заниматься решением вопроса о создании единой нормативной базы.

Артем Паничев:

— Да, такая ассоциация нужна. Она позволит объединить добросовестных производителей геосинтетических материалов при обсуждении актуальных вопросов отрасли. Работа ассоциации положительно отразится на динамике развития рынка геосинтетики РФ.

Любовь Барышева :

— Считаю, что в нашей стране все события нужно оценивать с точки зрения эффективности полученных результатов. Пока воздержимся от оценки.

Конечно же, все проблемы отрасли невозможно решить за один день. Сегодня — самая заинтересованная в этом сторона — это мы, производители,



и каждый из нас вносит существенный вклад в развитие отрасли в целом.

Михаил Рузбин:

— Основная задача ассоциации производителей — содействие развитию и совершенствованию рынка, в том числе, участие в разработке законопроектов, стандартов, технических регламентов и иных нормативно-методических документов. Актуальным, на мой взгляд, является вопрос о введении единых стандартов качества геосинтетических материалов для различных отраслей строительства. Сегодня, несмотря на то, что геополотно выполняет на разных объектах одни и те же функции, помимо стандартного пакета документов (сертификат соответствия ГОСТ, санитарно-эпидемиологическое заключение и пр.) для участия в проектах крупных отраслевых клиентов необходимо дополнительно получать сертификат или разрешение для каждого заказчика. Стоит отметить, что стоимость такого документа довольно высока. Поэтому я считаю, ассоциация производителей ГМ как раз и могла бы заняться упорядочиванием этих вопросов.

Сергей Суворов:

— До тех пор, пока главной целью ассоциации будет не реальное решение проблем, а новый способ заработать или лоббирование интересов отдельных производителей, все попытки ее создать будут обречены на провал.

Прежде всего, по-моему, следует определить основные функции данной организации. В их число

должны, в частности, входить разработка новых ГМ, их производство и распространение, отслеживание качества продукции членов ассоциации, участие в разработке нормативной документации, а также совершенствование методик расчета и испытаний.

Марина Янушкевич:

— Прежде всего, следует понимать: для ассоциации, объединяющей производителей геоматериалов, основной задачей должно быть не лоббирование интересов отдельных организаций, а представление истинных производителей и исключение появления контрафакта. Чтобы этого достичь, на мой взгляд, целесообразно создать общую базу данных, включающую сведения обо всех производствах с указанием пройденных ими испытаний и имеющихся сертификатов. Помимо этого, ассоциация должна заниматься проведением отраслевых семинаров и конференций, разрабатывать нормативные базы, совершенствовать производимые продукты и создавать новые. Речь в данном случае идет о совместной работе всех ее членов.

Лия Потуданская:

— Подобную структуру пытались создать уже не раз, но во всех предыдущих случаях ассоциация всегда оказывалась под какой-либо компанией. Между тем, как показала жизнь, чтобы объединять производителей, она должна быть независимой...

Но это — не единственное условие успешного функционирования ассоциации. Она должна очень тесно сотрудничать с госструктурами, с властью. Говоря более конкретно, ассоциация видится мне как некий законодатель ГОСТов, которые в конечном итоге утверждаются государством. Еще важно, чтобы она обязательно входила в Международную ассоциацию производителей геоматериалов. И, самое главное, — подобная структура не может быть коммерческой.

Если будут соблюдены все эти условия, ассоциация станет для нас, производителей, образно говоря, родоначальником. Это чрезвычайно важно, так как компаний на рынке геоматериалов много, большинство из них производят качественную продукцию, воплощают в жизнь собственные, зачастую очень удачные наработки, стремятся сделать все от них возможное, чтобы российские дороги стали

качественными. Наша задача — сделать этот рынок цивилизованным.

Как известно, многие геосинтетические материалы, выпускаемые на территории России, производятся из импортного сырья, цена на которое в связи с ростом курса доллара в последнее время резко возросла. Может ли отечественное сырье по качеству конкурировать с импортным? Как вы оцениваете качество ГМ, произведенных из отечественного сырья?

Юрий Аливер:

— Наша лаборатория давно — уже более 25 лет проводит испытания и аттестацию геоматериалов. Мы работали с большинством отечественных и зарубежных фирм, присутствующих на нашем рынке. И могу с уверенностью сказать: в настоящее время отечественные геосинтетики соответствуют по качеству зарубежным аналогам. Крупные фирмы производят геоматериалы на современном оборудовании из качественного отечественного или зарубежного сырья.

Артем Паничев:

— Не все виды сырья производятся в РФ, особенно такие высокотехнологичные, как поливинилспиртовые (ПВС) и арамид (А), поэтому необходимо развивать данный рынок. На наш взгляд, основной проблемой является нестабильное качество готовой продукции. Расширение ассортимента и внедрение многоэтапной системы контроля качества позволит производителям выпускать сырье, не уступающее по качеству зарубежным аналогам.

Сергей Суворов:

— На самом деле тут кроется большая проблема. Чтобы оставаться конкурентоспособными, производители, которые используют импортное сырье, вынуждены снижать издержки, переходя (как вариант) на сырье отечественное. Часто такой переход отражается на качестве выпускаемой продукции, и, к сожалению, далеко не всегда речь идет о его улучшении.

В то же время, благодаря тому, что Машина-ТСТ находится в свободной экономической зоне и ориентирована как на российский, так и на европейский

рынки, мы, являясь официальным представителем завода, предлагаем геосинтетическую продукцию стабильно высокого качества по конкурентной цене.

Михаил Рузбин:

— Мы изготавливаем нетканые материалы из волокна собственного производства, и сегодня наше сырье считается одним из лучших на рынке. И, учитывая опыт работы на импортном и отечественном волокне различных производителей, эта оценка вполне обоснована.

Александр Иванов:

— Материалы компании «РГК» производятся из отечественного сырья, при этом результаты испытаний продукции подтверждают их заявленные технические характеристики. Компания «РГК» считает геосинтетические материалы, а также сырье российского производства абсолютно равноценными импортным аналогам.

Марина Янушкевич:

— В связи с высокими требованиями к физико-механическим и иным характеристикам выпускаемой на рынке геосинтетики продукции, в нашей компании сырьевые компоненты (высокопрочная нить или специальный пропиточный состав) подбираются с особой тщательностью и закупаются исключительно у известных мировых производителей, как у зарубежных, так и у отечественных.

Следует отметить, что продукты, изготовленные из российского сырья, на сегодняшний день несколько не уступают по качеству импортным аналогам. И в этой связи отечественные производители качественного сырья иногда не справляются с теми объемами заказов, которые поступают от производителей ГМ.

Лия Потуданская:

— Компания «Маккаферри» использует европейские технологии, которые хорошо прижились на российском рынке и очень тщательно относится к подбору сырья. Если же говорить о программе импортозамещения, следует отметить, что наша компания производит все свои продукты на территории Российской Федерации. Начали мы с выпуска габионных конструкций, а затем, три с половиной года



назад, открыли завод по производству геосинтетических материалов. И сегодня, произнося название «Маккаферри», можно не сомневаться — речь идет о качественной продукции.

Любовь Барышева:

— Данное направление, безусловно, очень перспективное и интересное, оно способно внести существенный вклад в развитие отрасли. Действительно, новые разработки нам нужны, как воздух! Уверена, что именно в России изобретут еще целый ряд замечательных геосинтетических материалов — недорогих и эффективных.

Безусловно, принять в этом процессе свое непосредственное участие готова и ГК «РОСГЕО».

Андрей Лазарев:

— В настоящее время использование отечественного сырья позволяет осуществлять выпуск высококачественных геосинтетических материалов, не уступающих по своим техническим характеристикам мировым аналогам.

В связи с сокращением госбюджета на дорожное строительство многие проектные и подрядные организации начинают проявлять интерес к зарубежным рынкам. Как вы оцениваете перспективность рынка СНГ для российских производителей и поставщиков ГМ? Предпринимаете ли вы какие-либо шаги в этом направлении?

Сергей Суворов:

— Ситуация в странах СНГ на сегодняшний день не имеет больших отличий от состояния дел

в России, и я не думаю, что этот рынок стоит оценивать как очень перспективный. Между тем, ООО «Махина-ТСТ» уже давно поставляет свои материалы в Польшу, Венгрию, Молдову, Казахстан и другие страны. На предприятии не прекращается работа по повышению качества выпускаемой продукции. В 2014 году оно было подтверждено еще и в Германии, где организация получила европейский сертификат качества, а прошлым летом качество нашей продукции было отмечено и в ходе международного аудита. Кстати, в последнее время на продукцию нашего предприятия значительно увеличился спрос со стороны компаний из Испании, Словакии, Болгарии, Румынии и Литвы.

Михаил Рузбин:

— «Втор-Ком» уже много лет поставляет материалы в страны СНГ.

Андрей Лазарев:

— Рынок СНГ всегда был достаточно перспективным для крупных производителей геосинтетики, которые, в свою очередь, не оставляют без должного внимания данный сегмент сбытовой политики.

Артем Паничев:

— Компания «ХЮСКЕР» активно работает по многим проектам на территории СНГ. Перспективными являются рынки геосинтетики Кыргызстана и Таджикистана, где активно развивается гидротехническое строительство. Так же важным рынком геоматериалов является республика Беларусь.

Марина Янушкевич:

— Даже несмотря на то, что в связи с сокращением бюджета на строительство автомобильных дорог рынок СНГ в этом году для производителей геосинтетических материалов не будет столь перспективным, это не меняет нашей решимости производить продукцию, расширять деловые связи и поставлять геосинтетические материалы нашим зарубежным партнерам.

Сегодня качество наших материалов не уступает качеству геоматериалов, выпускаемых европейскими производителями. Вся наша продукция проходит сертификацию не только в России, но и в Европе. Наличие сертификата удостоверяет, что производство

соответствует основным требованиям директив ЕС и гармонизированным стандартам Европейского Союза, а также то, что все выпускаемые нами продукты прошли процедуру оценки соответствия директивам.

Любовь Барышева:

— По нашему мнению, перспектива рынка геоматериалов в РФ и странах СНГ безгранична на ближайшие 20–30 лет. Нынешняя экономическая ситуация в стране на отрасль существенно не влияет — я говорю о компаниях-производителях.

ГК «РОСГЕО» отлично чувствует себя в 2016 году: мы разработали несколько новых продуктов за зимние месяцы и наладили их производство. Например, полотно ПИН РОСГЕО БИО (БИОМАТ) и различные композиты: дренажные и армирующе-гидроизоляционные.

Ожидается, что средства от сбора платы от системы «Платон» будут значительно пополнять региональные дорожные фонды. Считаете ли вы в этой связи, что расширение охвата регионального рынка может стать для вашей компании стратегической задачей 2016 года?

Михаил Рузбин:

— Думаю, что в сфере дорожного строительства в 2016 году этот вопрос еще не актуален. Что же касается задачи по расширению регионального рынка — она всегда является для АО «Втор-Ком» стратегической.

Андрей Лазарев:

— Очень важно постоянное присутствие любой компании-производителя на региональном рынке в целом. Для геосинтетиков важным шагом в решении этой задачи является грамотное отражение свойств геоматериалов в проектных решениях.

Артём Паничев:

— Надеемся, что дополнительное финансирование дорожных фондов простимулирует рост транспортно-строительного строительства в регионах. А сэкономить бюджетные средства при строительстве и ввести объект в эксплуатацию в кратчайшие сроки помогут технологии ХЮСКЕР.



Марина Янушкевич:

— Да, денежные средства от сбора платы от системы «Платон» должны быть направлены на поддержку региональных проектов в 2016 году, и в этой связи наша компания планирует участвовать в поставке материалов на объекты реконструкции, ремонта и строительства региональных дорог.

Как менялась динамика спроса на геоматериалы в течение 2015 года? Какие прогнозы вы делаете на следующий строительный сезон?

Юрий Аливер:

— Я надеюсь, что рынок геоматериалов изучают компетентные организации, которые и дадут нам обоснованный прогноз. В любом случае, сеть дорог в нашей стране огромна. Проектируются новые трассы, выполняются текущий и капитальный ремонты, ведется реконструкция автомобильных дорог. Поэтому, я уверен, прогноз может оказаться только позитивным. Главное, чтобы государство в лице руководства дорожной отрасли оказывало поддержку производителям геоматериалов: минимизировало издержки на испытания и обеспечивало заказами хотя бы на уровне «прожиточного минимума».

Михаил Рузбин:

— Несмотря на опасения о сокращении финансирования на строительство, спрос на геосинтетику в прошлом году оставался довольно высоким. В 2016 году планируется оптимизация расходов на дорожное строительство, в частности, отказ от вновь начинаемых объектов, разрабатываться будут только перехо-

дящие объекты, тендеры по которым разыгрывались в прошлом году. Ориентируясь на эти новости, нам, конечно, пришлось внести корректировку в планы. Тем не менее, мы надеемся, что 2016 год окажется для нас не менее продуктивным, чем предыдущий.

Марина Янушкевич:

— Для нашей компании каждый год, в том числе и предыдущий, был годом планомерного развития, связанного как с наращиванием производственных мощностей, так и с укреплением и развитием тесных партнерских взаимоотношений с предприятиями отечественной дорожной отрасли.

Рынок геосинтетики с каждым годом стремительно развивается, количество производителей, предлагающих различные геосинтетические материалы, неизменно растет. В этой связи в 2015 году мы ощущали усиление конкуренции на рынке, предложение превышало спрос.

Лия Потуданская:

— 2015 год был очень нестабильным. Как только из бюджета поступали деньги, все оживало, но деньги заканчивались, и повсеместно происходил

спад. При этом уже тогда все понимали: следующий год может стать еще более сложным и непредсказуемым...

Делать какие-то прогнозы на текущий год не берусь — все будет зависеть от общего состояния экономики страны. Сегодня, не имея уверенности в завтрашнем дне, многие компании озабочены, в первую очередь, вопросом экономии своих резервов.

Артем Паничев:

— Мировой рынок геосинтетики ежегодно растет, несмотря на экономическую нестабильность. В связи с этим ХЮСКЕР расширяет сеть собственных производств по всему миру. В прошлом году были открыты три завода — в Бразилии, США и Германии. На сегодняшний день производственные мощности компании составляют более 300 млн м²/год. Вскоре планируется открытие завода и в России.

Андрей Лазарев:

— В целом имеет смысл отметить, что динамика спроса имеет ежегодную и постоянную тенденцию к увеличению. ■

16-я Международная специализированная выставка
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ОБОРУДОВАНИЕ И СЕРВИС. УРАЛ 2016
CEMMS URAL
27-29 апреля 2016
 Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-Экспо», 1 павильон

6-я Международная специализированная выставка-форум
ДОРОГИ УРАЛА: технологии, оборудование, материалы 2016
RCIEXPO URAL
 www.cemms.ru
 www.rciexpo.ru

Официальная поддержка

Москва
 тел.: +7 (495) 789 49 01
 e-mail: cemms@rte-expo.ru

Екатеринбург
 тел.: +7 (343) 310 32 50
 e-mail: a.streznheva@rte-ural.ru

ОРГАНИЗАТОР
rte
 exhibitions