КРУГЛЫЙ СТОЛ

ГЕОСИНТЕТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

(ЧАСТЬ 1)


Евгений Демидов


Алексей Адам


Радмир Солодкий

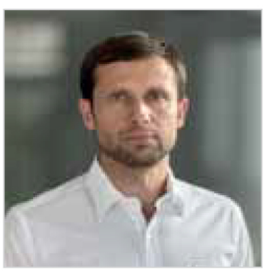

Константин Горьков

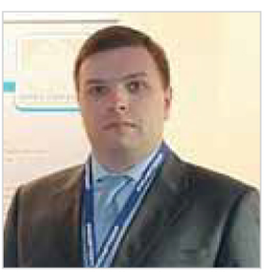

Вячеслав Некоркин


Армен Айрапетов


Константин Вачнадзе


Андрей Багин


Александр Домненко


Антон Гончаров


Артем Паничев


Кирилл Макаров

Использование геосинтетических материалов считается одним из самых эффективных и экономически целесообразных решений при строительстве объектов транспортной инфраструктуры в большинстве стран мира. Оправдав свое назначение при строительстве самых сложных автодорожных объектов, такие материалы нашли широкое применение и в дорожной отрасли нашей страны. Российский рынок геосинтетики продолжает развиваться, расти, но удается ли на сегодняшний день минимизировать ряд традиционных проблем, существующих в данной сфере деятельности? Отвечая на этот и другие вопросы, экспертными мнениями поделились ведущие специалисты, работающие в области производства и поставок геосинтетических материалов.

– С момента выхода распоряжения Росавтодора об отмене отраслевых дорожных методик (ОДМ), касающихся, в частности, геосинтетических материалов, прошло более трех лет. Как отмена этих документов сказалась на работе производителей и поставщиков геосинтетики, а также на практике проектирования и взаимодействия с заказчиками?

Евгений Олегович Демидов, исполнительный директор ООО «Гео-Альянс»:

– После отмены ряда отраслевых дорожных методик (ОДМ) ситуация на рынке геосинтетических материалов практически не изменилась. Парадокс современного рынка заключается в том, что, несмотря на отмену устаревших документов, участники отрасли продолжают опираться на них при проектировании и строительстве. Даже новый ГОСТ 59692 не смог полностью заменить прежние методики. Это создает путаницу и неразбериху в отрасли.

Основная проблема кроется в том, что первоначальные ОДМ разрабатывались преимущественно для плоских георешеток. С появлением объемных геосотовых материалов возникла необходимость в новых подходах к испытаниям и расчетам. Однако многие проектировщики и заказчики продолжают использовать устаревшие методики, не учитывая специфику современных материалов.

Единицы измерения стали настоящей головной болью для профессионалов отрасли. Сравнение прочностных характеристик плоского и объемного материала – это попытка сопоставить несравнимое. При этом многие производители манипулируют единицами измерения в своих документах, лишь бы цифры соответствовали требованиям тендеров.

Рынок перекупщиков активно использует существующие пробелы в регулировании. Демпинг стал обычным явлением, при этом качество материалов часто не соответствует проектным требованиям. Ситуация усугубляется тем, что многие расчеты выполняются с избыточным запасом прочности, что позволяет отсеивать добросовестных производителей.

Финансовые трудности настоящего времени только усугубляют ситуацию. Высокие процентные ставки по кредитам делают невозможным обновление производственных мощностей для небольших компаний. При этом недобросовестные участники рынка продолжают снижать цены, не заботясь о качестве продукции.

Выход из ситуации видится в разработке новых нормативных документов, учитывающих современные реалии рынка геосинтетических материалов. Необходимо создать четкие критерии оценки качества для различных типов материалов и установить единые подходы к проведению испытаний.

Только комплексный подход к решению проблемы позволит навести порядок в отрасли и обеспечить качественное строительство с использованием современных геосинтетических материалов.

Алексей Иосифович Адам, технический директор ООО «СТЕКЛОНиТ Менеджмент» (Композитный дивизион «Росатома»):

– Отмена отраслевых дорожных методик (ОДМ), регулировавших применение геосинтетических материалов, значительно повлияла на рынок и взаимодействие между участниками дорожного строительства. ОДМ содержали четкие требования к материалам и технологиям, а с их отменой возникла необходимость опираться на общие ГОСТы и СП, которые не всегда учитывают специфику геосинтетики. Сейчас мы часто наблюдаем, что некоторые производители начали предлагать материалы с недоказанной эффективностью, так как жесткие отраслевые нормы перестали действовать.

Кроме того, теперь требования определяются техзаданиями (ТЗ) конкретных заказчиков, что усложняет работу поставщиков, вынужденных подстраиваться под разные стандарты.

Заказчики же стали чаще ориентироваться на цену, а не на технические характеристики, что может снижать качество строительства дорог в целом.

На наш взгляд, отмена ОДМ создала правовой вакуум в регулировании применения геосинтетики. В отрасли есть запрос на новые, более современные нормативы, но пока их разработка и утверждение идут медленно. Временным решением стали корпоративные стандарты крупных заказчиков (например, ГК «Автодор»), но единого подхода по-прежнему не хватает.

Радмир Владимирович Солодкий, начальник научно-технического отдела компании «УЛЬТРАСТАБ»:

– Отмена ОДМ, касающихся, в частности, применения геосинтетических материалов, действительно оказалась важным поворотным моментом для всей дорожной отрасли России. С момента выхода соответствующего распоряжения прошло более трех лет, и уже можно подвести некоторые итоги того, как эти изменения повлияли на рынок геосинтетиков, производителей, проектировщиков и заказчиков.

Своды правил, а именно: СП 34.13330.2012 «Автомобильные дороги», СП 22.13330.2016 «Основания зданий и сооружений» и СП 45.13330.2017 «Земляные сооружения, основания и фундаменты» – содержат недостаточно детализированные рекомендации по применению геосинтетики, особенно в сложных инженерно-геологических условиях или при строительстве объектов с особыми требованиями.

Производителям пришлось перепозиционировать продукцию, разрабатывать новые технические решения и обоснования, опираясь не на готовые методики, а на собственные испытания, опыт и международные стандарты. Проектировщики вынуждены работать в условиях неопределенности, поскольку отсутствие унифицированного подхода к расчету и назначению геосинтетики влечет за собой увеличение времени проектирования и рисков при прохождении экспертизы.

Заказчики (в том числе государственные), стали чаще сталкиваться с ситуацией, когда проектные решения требуют дополнительного технического обоснования, что замедляет экспертизу проектов и затягивает сроки реализации объектов.

Константин Владимирович Горьков, начальник инженерного центра «ТехПолимер»:

– В период действия ОДМ были четкие указания, схемы и модели применения геосинтетических материалов в разных элементах автомобильных дорог; данные ОДМ могли быть использованы и в других отраслях строительства при аналогичных конструктивных схемах и нагрузках. Отмена этих документов отрицательно сказалась на применении геосинтетических материалов в дорожном строительстве, поскольку до сих пор не приняты замещающие их нормативные документы должного наполнения. Существующие ГОСТы уже не дают исчерпывающих ответов на вопросы по применению геосинтетических материалов в дорожном строительстве. Особенно это касается использования композитных материалов, сочетающих в себе несколько функций.

Вячеслав Вадимович Некоркин, соучредитель ООО «ГеоСМ»:

– Отмена отраслевых дорожных методик (ОДМ) действительно внесла коррективы в работу отрасли. С одной стороны, это позволило перейти к более гибкой



системе стандартизации, ориентированной на международные нормы (ГОСТ, ISO, EN). С другой – потребовало от производителей активнее участвовать в обосновании применяемых решений, поскольку проектировщики и заказчики теперь чаще запрашивают дополнительные технико-экономические расчеты.

Мы видим положительный тренд: рынок постепенно переходит на доказательный подход, где ключевыми становятся лабораторные испытания, сертификация и реальные эксплуатационные характеристики материалов, а не только соответствие нормативам.

Константин Игоревич Вачнадзе, директор по развитию ООО «Сотерра Инжиниринг»:

– За 30 лет работы в России и странах СНГ наша компания научилась гибко и быстро адаптироваться к различным ситуациям. В данном случае мы совместно с регуляторами смогли найти выход, дающий нам возможность участвовать в проектах. В ГК «Автодор», например, разработали Стандарт организации, куда включены решения по повышению несущей способности нижних конструктивных слоев дорожных одежд посредством армирующих геосинтетических материалов. ФДА «Росавтодор» и Технический комитет по стандартизации № 418 «Дорожное хозяйство» на базе профильных научно-исследовательских институтов также ведут активную работу в этом направлении, что дает надежду на скорое разрешение ситуации.

Андрей Владимирович Багин, технический директор «Маккаферри СНГ»:

– Отмена отраслевых методик, в частности ОДМ-218, на работе компании «Маккаферри» практически не отразилась. Этот документ, по сути, являлся предварительным этапом перед разработкой свода правил (СП) – нормативной базы на армогрунтовые конструкции. В настоящее время основным документом, регулирующим проектирование таких конструкций, выступает СП-22. Он охватывает все типы армогрунтов, в том числе в сочетании с геосинтетическими материалами.

Для проектировщиков и заказчиков данный тип решений вопросов не вызывает – обсуждаются в основном применимость, целесообразность и ценообразование. Но с точки зрения проектирования мы способны закрывать все необходимые проектировщикам блоки для прохождения Главгосэкспертизы. Недавним подтверждением стало участие нашей компании в защите экспертного решения, изменении и защите проектного решения по армогрунтовой подпорной стенке в черте города на улице Карпинского в Перми. После двух месяцев работы с экспертами, в июне 2025 года, было получено положительное заключение. Это крупный объект: около 30 тыс. блоков и сопоставимый объем георешетки.

Отмечу, что даже сейчас не все эксперты полностью отказываются от ОДМ, порой обращаясь к нему как к справочному источнику. Но основным документом остается СП-22. Таким образом, в практике проектирования и взаимодействия с заказчиком отмена ОДМ на нас никак не повлияла.

Александр Владимирович Домненко, руководитель группы по технической поддержке ООО «Махина-ТСТ»:

– Отмена указанных документов без ввода в действия новых сказалась на работе производителей геосинтетических материалов прямым и негативным образом.

В условиях отсутствия расчетных методик для обоснования применения геосинтетических материалов проектировщики не имеют возможности применять армирующую геосинтетику в конструкции дорожных одежд при разработке проектной документации. Соответственно, спрос на такие материалы, как георешетки для армирования слоев асфальтобетонных покрытий и слоев оснований дорожных одежд, упал до минимального уровня. Страдают не только производители геосинтетических материалов. В конечном итоге страдают заказчики и пользователи автомобильных дорог. Ведь никто не ставит под сомнение, что армированные дорожные конструкции имеют более высокие транспортно-эксплуатационные показатели и более длительные сроки службы по сравнению с неармированными.

Антон Сергеевич Гончаров, главный специалист технического отдела компании «ПРЕСТОРУСЬ»:

– Отмена отраслевых дорожных методик по геосинтетическим материалам стала для нас большой неожиданностью. В своей деятельности мы активно использовали четыре ключевых документа: ОДМ 218.3.032-2013, ОДМ 218.5.002-2008, ОДМ 218.5.003-2010 и ОДМ 218.5.001-2009. В них были четко изложены подходы к выбору, проектированию, строительству и эксплуатации конструкций с применением геосинтетики, что обеспечивало единые правила игры как для производителей, так и для проектировщиков и заказчиков.

После отмены ОДМ возник заметный нормативный вакуум. Разработанные за последнее время ГОСТы, регламентирующие минимальные требования к геосинтетическим материалам в зависимости от области применения, не охватывают вопросы проектирования и расчетов конструкций. В результате проектировщики и заказчики оказались в ситуации неопределенности: без четких методик трактовка требований стала субъективной, что осложнило и согласование проектных решений, и взаимодействие в рамках тендерных процедур.

Для производителей и поставщиков это стало вызовом: отсутствие понятных нормативных ориентиров затрудняет аргументацию при выборе решений и снижает прозрачность конкурентной среды. Мы стараемся восполнить этот пробел, разрабатывая и распространяя собственные рекомендации по применению наших материалов, чтобы у проектировщиков была поддержка при обосновании решений, а заказчики получали предсказуемый и качественный результат. Однако, на наш взгляд, отрасли по-прежнему необходимы единые и актуальные правила, регулирующие применение геосинтетики в дорожном строительстве.

– Есть ли в нашей стране производители станков, оборудования для выпуска геосинтетики, или рынок полностью зависит от импортных решений? Как это отражается на себестоимости, гибкости производства и его модернизации?

В.В. Некоркин:

– Российский рынок оборудования для производства геосинтетики пока остается зависимым от импорта, особенно в сегменте высокотехнологичных линий (например, для термоскрепленного геотекстиля или геомембран). Однако локализация постепенно растет: отечественные машиностроительные предприятия начали осваивать производство отдельных узлов и линий. Это снижает логистические издержки и упрощает сервисное обслуживание, но требует инвестиций в адаптацию технологий. Например, наше предприятие частично перешло на российские аналоги, что позволило сократить сроки модернизации, хотя по некоторым позициям пока сохраняется зависимость от европейских и азиатских поставщиков.

К.И. Вачнадзе:

– Видов геосинтетических материалов много, что не позволяет дать объективный ответ. Наша компания «Сотерра Инжиниринг» (ранее Tensar) является родоначальником экструдированных пластмассовых георешеток. Этот вид георешеток выгодно отличается от других армирующих материалов уникальным механизмом взаимодействия с инертным материалом. Поэтому применительно к нашей продукции производственная линия собирается по индивидуальному проекту, причем технология производства различных узлов оборудования является нашей секретной разработкой.

Заказы на производство мы размещаем на высокотехнологичных заводах в разных странах и лично контролируем процесс на всех его стадиях. Если принять во внимание этот факт и учесть, что принадлежащие нашей компании заводы закрывают сегодняшнюю потребность всех наших проектов на планете, то ситуация с ограниченным числом производителей оборудования станет более понятна. При этом наша профессиональная команда инженеров находится в постоянном контакте с передовыми станкостроителями, следит за ценообразованием в отрасли и берет на вооружение инновационные технологии. В России такие технологии есть, и мы их активно внедряем в процесс производства.

Р.В. Солодкий:

– Пока, к сожалению, российские машиностроительные предприятия могут предложить оборудование для производства только нетканых геотекстилей (иглопробивных и термоскрепленных). Для более сложных продуктов, таких как тканые геополотна, георешетки экструдированные, геомембраны из HDPE или композитные материалы, в большинстве своем по-прежнему используется импортное оборудование, преимущественно из Германии, Италии, Китая.

К основным проблемам импортного оборудования можно отнести:

- высокую стоимость, ведь даже б/у линии требуют значительных инвестиций;
- сложности, возникшие после введения санкций с сервисным обслуживанием и запчастями;
- долгие сроки поставки нового оборудования – от 6 до 18 месяцев.

На крупных заводах, где есть обороты и масштаб, модернизация проводится за счет комбинирования импортных и отечественных решений. Иногда используются контракты с европейскими компаниями через посредников в третьих странах.

На средних и мелких производствах наблюдаются тенденции к локальной модернизации имеющегося оборудования, а также к внедрению гибких технологий, позволяющих выпускать несколько видов продукции на одной линии.

В целом можно сказать, что полной зависимости от импорта нет, но весьма существенная доля обо-

рудования все еще закупается за рубежом – с большой переплатой. Надеемся, что ситуация скоро изменится и можно будет ожидать усиления роли российских производителей оборудования в ближайшие несколько лет!

А.В. Багин:

– В своей практике мы не встречали российских производителей оборудования для выпуска геосинтетических материалов. Все оборудование производится либо в Китае, либо в Европе, либо в США. Полностью российских производственных линий на рынке, насколько нам известно, не существует. Эта информация подтверждается коллегами, с которыми мы работаем.

Тем не менее, прямые поставки из Китая и других дружественных стран в текущих условиях закрывают все производственные потребности. Конечно, такая ситуация делает российское производство зависимым от политической ситуации. Создание собственных производственных мощностей и оборудования, безусловно, укрепило бы технологический суверенитет России в этой области.

К.В. Горьков:

– В нашей стране отсутствует производство оборудования и ПО для изготовления геосинтетических материалов. Как правило, для выпуска изделий применяются бывшие в употреблении иностранные линии, производство на которых признано за рубежом экономически невыгодным. К старому оборудованию наши «левши» приделывают «костыли» и отправляют в долгий трудовой путь, что приводит к увеличению количества брака, перерасходу сырья и, соответственно, к росту стоимости итогового продукта и снижению его качества (брак очень часто идет в переработку и подмешивается в виде вторичного сырья при изготовлении геосинтетики). Приобретение же новых линий сопряжено со сложностью (из-за существующей политической обстановки) и с увеличением транспортного плеча, поднимая его и без того высокую стоимость в 2–3 раза.

А.И. Адам:

– В России существует собственное производство оборудования для выпуска геосинтетических материалов, но рынок по-прежнему сильно зависит от импортных решений, особенно в части высокотехнологичных линий и комплектующих. Ключевые технологии для высококачественной продукции остаются зарубежными: Германия, Италия, Китай.

А.С. Гончаров:

– Рынок оборудования для производства геосинтетики в значительной степени ориентирован на импортные решения. Несмотря на наличие отдельных российских станков, основную часть нашего производственного парка составляют машины, выпущенные в Европе и Китае. При этом китайское оборудование сегодня не имеет конкурентов по соотношению цена/качество, что делает его особенно привлекательным на фоне европейских аналогов, чья стоимость существенно возросла в условиях нестабильного валютного курса и ограничений на поставки.

Отечественное машиностроение в этом сегменте пока не может предложить полноценной альтернативы. Более того, значительная часть российских станков фактически собирается из китайских комплектующих, что снижает их технологическую самостоятельность и увеличивает добавленную стоимость. Развитие собственного производства сдерживается высокой ценой готового оборудования и слабой сервисной поддержкой со стороны производителей – как в вопросах технического сопровождения, так и по срокам поставки запчастей.

Все это напрямую влияет на себестоимость готовой продукции, снижает гибкость производственного процесса и усложняет модернизацию оборудования под новые задачи. Адаптация к изменяющимся требованиям рынка требует либо значительных вложений, либо длительного взаимодействия с зарубежными поставщиками, что затрудняет оперативное принятие решений и развитие технологий внутри страны.

А.В. Домненко:

– Насколько мне известно, в России нет производителей оборудования для производства геосинтетики. Все, что называют «российским», – это привезенное из Китая оборудование. Наша компания по-прежнему делает ставку на импортные производственные линии от ведущих мировых производителей. В то же время часть узлов и машин компания «Махина-ТСТ» производит сама. Так, силами конструкторского отдела компании, который работает с 2019 года, была создана автономная пропиточная линия по нанесению покрытий на георешетки. Кроме того, разработана и введена в эксплуатацию система намотки рулонных материалов.

– Существует ли в данном сегменте дорожно-строительного рынка проблема дефицита кадров, нехватки квалифицированных специалистов? Если да, то какие скорейшие шаги можно предпринять для ее решения?

К.И. Вачнадзе:

– Квалифицированные кадры – это дефицит не только в дорожно-строительной отрасли. Предпринять можно много, только вот словосочетание «скорейшие шаги» здесь неуместно. На подготовку специалиста уходит более шести лет, а хороший специалист получается лишь после приобретения опыта работы по специальности (а это еще несколько лет). Специалистов, работающих в области геосинтетики, на несколько порядков меньше, чем в остальных сферах дорожно-строительной отрасли. И это большая проблема. В профильных вузах нет отдельной дисциплины по этому направлению, и нужную информацию можно получить только факультативно – и в основном на английском языке. Российское отделение Международного геосинтетиче-

ского общества занимается популяризацией такого направления, однако ресурс этой организации ограничен, так как выдвигаемые инициативы не принимаются регуляторами. При этом мировым опытом давно доказана высокая экономическая эффективность геосинтетических материалов. А это говорит о том, что необходимо активно стимулировать появление в этой отраслевой сфере квалифицированных специалистов. В этой связи я убежден, что ситуация рано или поздно изменится в сторону здравого смысла.



В.В. Некоркин:

– Проблема кадрового дефицита особенно заметна в сегменте инженеров-технологов и специалистов по проектированию, связанных с применением геосинтетики. Для решения этой проблемы необходимы:

- партнерство с вузами: расширение программ стажировок и курсов по геосинтетике (например, совместные проекты с МАДИ, МГСУ).
- корпоративное обучение: внутренние школы для сотрудников подрядных организаций и проектировщиков.
- сертификация специалистов: развитие отраслевых программ подтверждения квалификации (например, через НОПРИЗ).

Армен Карович Айрапетов, генеральный директор ООО «СТЕКЛОНиТ Менеджмент» (Композитный дивизион «Росатома»):

– В сегменте производства и применения геосинтетики в дорожном строительстве действительно существует кадровая проблема, причем на всех уровнях: от рабочих до инженеров и проектировщиков. Основные составляющие – низкая привлекательность рабочих профессий, нехватка квалифицированных рабочих и операторов специализированного оборудования. В строительстве мало специалистов, разбирающихся в современных геосинтетических материалах и особенностях их использования. После отмены ОДМ возросла потребность в инженерах, способных самостоятельно обосновывать применение геосинтетики. Кроме того, опытные кадры часто концентрируются в крупных городах, а регионы испытывают острый дефицит.

К.В. Горьков:

– Дефицит кадров за последние 30 лет стал общей проблемой. Чтобы ее решить, нужно принимать (на уровне государства) новые программы обучения, стимулировать выбор рабочих специальностей.

Р.В. Солодкий:

– Проблема дефицита кадров и нехватки квалифицированных специалистов в сегменте геосинтетики для дорожного строительства затрагивает как проектные, так и производственные и строительные организации. Это один из ключевых барьеров для развития отрасли, особенно на фоне роста спроса на современные технологии и усилий по импортозамещению.

Геосинтетические материалы – это междисциплинарная область, требующая знаний в области геотехники, материаловедения, химии, проектирования и культуры производства работ. Одним из решений этой проблемы может являться: проведение лекций в вузах для студентов – с целью ознакомления с отраслью уже на стадии формирования специалиста. Наша компания практикует подобное уже на протяжении нескольких лет (МАДИ, РУТ МИИТ, МАДК, ИГВПУ и пр.). Также необходимо продолжать поддержку проведения курсов повышения квалификации с привлечением инженеров компаний – производителей геосинтетики.

А.В. Домненко:

– Проблема дефицита кадров в нашем сегменте касается как ИТР, так и рабочего персонала. Также остро ощущается нехватка квалифицированных инженеров-геотехников и инженеров-проектировщиков в проектных компаниях, которая в конечном итоге сказывается на всей отрасли.

Проблема кадров – очень сложная, и шаги для ее решения должны быть комплексными и приниматься на государственном уровне. Могу сказать одно: в современных условиях падения рынка геосинтетических материалов решить эту проблему будет крайне сложно.



А.С. Гончаров:

– В нашем сегменте дорожно-строительного рынка проблема кадрового дефицита с каждым годом ощущается все острее. Это связано сразу с рядом факторов: с демографическим спадом 1990-х годов, со снижением уровня технического образования, с оттоком специалистов и с общим снижением интереса молодежи к инженерным и рабочим специальностям.

На ситуацию накладываются и локальные особенности. Наше производство расположено в Особой экономической зоне «Липецк», что, с одной стороны, дает ряд преимуществ, а с другой – создает сложности с логистикой: многим рабочим неудобно добираться на завод.

Мы как производители вынуждены самостоятельно решать эти проблемы. В частности, регулярно индексируем заработные платы, запускаем программы, направленные на повышение лояльности и вовлеченности сотрудников. Недавно был организован бесплатный корпоративный транспорт из ближайших населенных пунктов, чтобы упростить проезд на предприятие. Помимо этого, развиваем внутреннюю корпоративную культуру: на базе завода сформирована футбольная команда, которая успешно выступает в местных соревнованиях – это помогает укреплять командный дух и создавать позитивную рабочую атмосферу.

Но чтобы системно решить проблему кадрового дефицита, необходимы более масштабные усилия, в том числе на уровне образовательных учреждений, стимулирующих интерес молодежи к профессиям, связанным с производством, строительством и инженерными задачами.

А.В. Багин:

– Дефицит квалифицированных кадров, особенно инженеров и проектировщиков, – реальная проблема. Выпускники вузов часто не готовы к работе с инженерными сооружениями и геосинтетикой. Компания «Маккаферри» также активно решает эту задачу: мы сопровождаем проектные организации, обучаем специалистов, предоставляем сертифицированное ПО и помогаем в разработке решений.

Однако возникает вторичная сложность – отток кадров и отсутствие системы передачи знаний внутри организаций.

Для долгосрочного решения необходима модернизация вузовских программ: без сильной теоретической и практической базы устойчивого роста в отрасли не добиться.

– С развитием интернет-продаж и электронной коммерции участились случаи, когда компании, не имеющие ни производственных мощностей, ни научно-технической базы, позиционируют себя как производители геосинтетики. Фактически являясь обычными дилерами или посредниками, они вводят в заблуждение потребителя. Как бороться с таким явлением?

Р.В. Солодкий:

– Отличный и очень актуальный вопрос! Появление большого количества «псевдопроизводителей» геосинтетики, которые фактически являются торговыми посредниками или дилерами, действительно стало серьезной проблемой на нашем рынке.

Покупатель рискует приобрести некачественной материал без соответствующих испытаний и сертификации, оказаться без технической поддержки, столкнуться с рекламациями и аварийными ситуациями и, что самое главное, подорвать доверие к отрасли из-за формирования негативного мнения!

К.В. Горьков:

– По факту это мошенничество, так что этим должны заниматься компетентные органы: МВД, ФСБ и прочие.

Артем Михайлович Паничев, руководитель отдела продаж ООО «ХЮСКЕР»:

– Да, в последнее время появилось много торговых компаний на рынке геосинтетики. И не-



которые из них заявляют, что они – производители материалов, хотя таковыми не являются. Для того чтобы назвать себя производителем геоматериалов, им достаточно было ввести свою торговую марку, составить СТО и получить сертификат соответствия. Далее такие компании фактически могут заниматься перепродажей материалов с собственными этикетками. Однако качество такой продукции вызывает вопросы. Для решения этой проблемы необходимо ввести регулирование со стороны государственных заказчиков. Это может быть создание базы производителей геосинтетических материалов, учитывающей полноту цикла производства геоматериалов, либо сертификация производств.

А.К. Айрапетов:

– Проблема «серых» посредников, выдающих себя за производителей, наносит рынку существенный вред, а именно:

- снижается доверие к геосинтетике из-за некачественных материалов;
- добросовестные производители теряют клиентов из-за демпинга со стороны перепродавцов;
- заказчики рискуют получить контрафакт или продукцию без гарантий;
- заложение материала в проект происходит без оценки его влияния на общую устойчивость конструкции, а лишь по формальным критериям.

Необходимо вводить правовые и регуляторные меры. Например, введение обязательной сертификации (через ГОСТ Р или отраслевые стандарты) с указанием реального производителя. Кроме того, следует добавить следующее требование: обозначать в документах и на упаковке страну происхождения и название завода-изготовителя.

В.В. Некоркин:

Игроки, о которых идет речь, могут:

- предлагать продукцию без понимания ее свойств и условий применения;
- не иметь сертификатов соответствия;
- использовать завышенные характеристики или неверную информацию.

Мы видим несколько путей противодействия:

- Создание реестра проверенных производителей с подтвержденными данными по качеству продукции – аналогично тому, как это сделано в некоторых странах Европы.
- Прозрачность: открытая публикация лабораторных испытаний, сертификатов и паспортов качества (например, в формате QR-кодов на рулонах).
- Повышение информированности заказчиков и проектировщиков через обучение, семинары, выпуск методичек по геосинтетике.
- Поддержка маркировки и сертификации продукции, чтобы покупатель мог четко отличить оригинального производителя от посредника.

Также важно, чтобы государственные закупки требовали не просто документов, а подтвержденных данных по физико-механическим характеристикам.



Кирилл Сергеевич Макаров, директор по развитию «Маккаферри СНГ»:

– Действительно, в последние годы мы все чаще сталкиваемся с ситуацией, когда так называемые «производители», по сути, являются перекупщиками. Если речь идет о добросовестной перепродаже качественного материала, соответствующего проектным характеристикам, то это еще полбеды. Но нередко на объекты поступает продукция, которая заведомо имеет худшие характеристики, чем проектные. А это создает риск разрушения объекта, что становится уже вопросом безопасности и надежности строительства.

Чтобы исключить подобные риски, необходимо системно подходить к верификации поставщика:

Запрос документации. Производитель должен предоставить комплект технической документации: стандарты организации или технические условия, регламент на монтажные работы, добровольные сертификаты и протоколы испытаний. По этим документам можно выявить нестыковки: например, в одном документе могут быть указаны два разных материала, что свидетельствует о фальсификации.

Лабораторная проверка. Отправляя продукцию в независимую лабораторию для проверки соответствия заявленным характеристикам, можно своевременно выявлять несоответствие продукции заявленным качествам.

Проверка подлинности и репутации производителя. Производители, работающие на российском рынке, как правило, известны в отрасли. Если предложенная цена кажется слишком низкой, это повод насторожиться. Предпочтение стоит отдавать компаниям, которые вкладываются в производство, маркетинг, испытания и дают внятные гарантии.

Оценка рисков и экономии. Экономия в 5–10% при выборе малоизвестных поставщиков может привести к контрафакту на объектах строительства, задержкам на стройке, отказу в гарантиях и штрафным санкциям. Иногда лучше заложить бюджет на геосинтетические материалы чуть выше на этапе закупки, но получить качественный продукт и сдать объект в срок.

На сегодняшний день не существует универсального инструмента для верификации поставщиков, но рынок геосинтетики в России достаточно прозрачен, список реальных производителей известен. Поэтому грамотный анализ документов и репутации поставщика – пока главное средство защиты от недобросовестных игроков.

А.С. Гончаров:

– С развитием интернет-продаж и электронной коммерции все чаще возникают ситуации, когда компании, не имеющие ни производственных мощностей, ни лабораторий, ни инженерной экспертизы, начинают позиционировать себя как производителей геосинтетики. На деле они оказываются лишь дилерами или посредниками, а порой – просто перекупщиками, которые не несут ответственности за стабильность качества поставляемой продукции. Так, в большинстве поисковых запросов ссылки в самом верху

списка будут вести на сайты дилеров, а не производителей. Это не только вводит в заблуждение потребителей, но и подрывает доверие к рынку в целом, нанося ущерб репутации добросовестных производителей.

Мы боремся с этим явлением на нескольких уровнях:
Прозрачность и открытость. Мы уверены, что в современных условиях доверие важнее рекламы. Поэтому всегда приглашаем партнеров и заказчиков на наше производство, чтобы лично убедиться в нашей компетенции – посредством последовательной демонстрации производственной и технической базы: завода, лаборатории, сертификатов соответствия, результатов мониторинга реализованных проектов.

Разъяснительная работа. Мы активно ведем просветительскую деятельность, помогая заказчикам понять, на что обращать внимание при выборе поставщика. Это наличие собственной производственной базы, система контроля качества, подтвержденные протоколы испытаний, наличие технической поддержки и сопровождения проекта. Все мы готовы это подтверждать документально и на практике.

Участие в профессиональном сообществе. Мы считаем важным развивать отраслевые объединения, профильные конференции и выставки как площадки для обмена опытом и верификации участников рынка. Поддержка таких инициатив помогает отделить надежных производителей от случайных игроков, усиливая доверие между всеми участниками процесса.

Собственные стандарты и рекомендации. Мы регулярно разрабатываем технические рекомендации по применению нашей продукции и предоставляем заказчикам полный комплект документации. Это позволяет проектировщикам и исполнителям уверенно применять материалы, а заказчикам – быть уверенными в качестве и эффективности решений.

В конечном счете, именно открытость, экспертиза и готовность к долгосрочному партнерству отличают настоящих производителей от посредников. Только такой подход способен обеспечить устойчивое развитие отрасли и доверие со стороны рынка.

Е.О. Демидов:

– Знаете ли вы, что самые высокие цены на геосинтетические материалы часто устанавливают не производители, а поставщики-посредники? Суть проблемы заключается в том, что посредники, не имея собственного производства, создают свои «нормативные документы» и могут сертифицировать материал любого качества. Кроме того, они оказывают давление на реальных производителей, требуя минимальных цен, а сами устанавливают максимальную наценку для конечного потребителя. Это приводит к потере прибыли со стороны производителей, что тормозит развитие отрасли, к снижению общего качества материалов на рынке. В результате потребитель платит больше, получая при этом худший продукт.

А защитить себя от недобросовестных поставщиков можно! Важно проводить очные встречи и проверять наличие у компании-поставщика собственного производства, а также изучать протоколы испытаний материалов.

Пора менять правила игры на рынке! Поддерживайте честных поставщиков-производителей и требуйте прозрачности в ценообразовании.

А.В. Домненко:

– На рынке известно, кто есть кто, и решение этой проблемы кроется в прямом взаимодействии производителя и конечного потребителя (подрядчика, заказчика). В последнее время на крупных объектах так и происходит, и наша компания приветствует такой подход. Прямые продажи от производителя гарантируют потребителю больший контроль над качеством продукции, а также более низкие цены.

К.И. Вачнадзе:

– Несколько лет назад активно взялись за техническое регулирование в сфере геосинтетики и выпустили целый ряд требований. Однако на этом все и закончилось. Инициативы по аттестации производителей не находят пока отклика у контролирующих структур. Процедура прохождения всех сертификационных испытаний и получения согласований является затратной. Количество аккредитованных органов по сертификации крайне мало. На этом фоне и процветают коммерческие фирмы, которые выступают на торговых площадках с поддельными документами. Добросовестные производители и другие добросовестные участники рынка геосинтетики крайне обеспокоены сложившейся ситуацией. Ведь поставщики фальсификатов не несут никаких затрат, и качество продукции, которую они продают, ни по одному параметру не соответствует заявленным в проектной документации требованиям. Каждый по-разному может относиться к тому, что дорога прослужит менее заявленного срока (наша компания к этому относится негативно).

А когда фальсификат используется при строительстве искусственных сооружений, в основаниях линейных и промышленных объектов, то это должно вызывать не просто беспокойство, а всеобщее возмущение! Причина, почему так не происходит, пока одна – срок эксплуатации таких сооружений составляет минимум 25 лет. Прошло только пять лет…

Лично я против того, чтобы оставлять риски и проблемы своему потомству. А вы?

От редакции: мы выражаем глубокую признательность всем специалистам, принявшим участие в этом заочном круглом столе. Но это только первая часть обсуждения – продолжение будет опубликовано в № 133 (сентябрь). Есть время, чтобы выразить и другие экспертные мнения (pressa@dorvest.ru)!

ГЕО-АЛЬЯНС
ГРУППА КОМПАНИЙ

СОЗДАЕМ КРЕПКУЮ ОСНОВУ

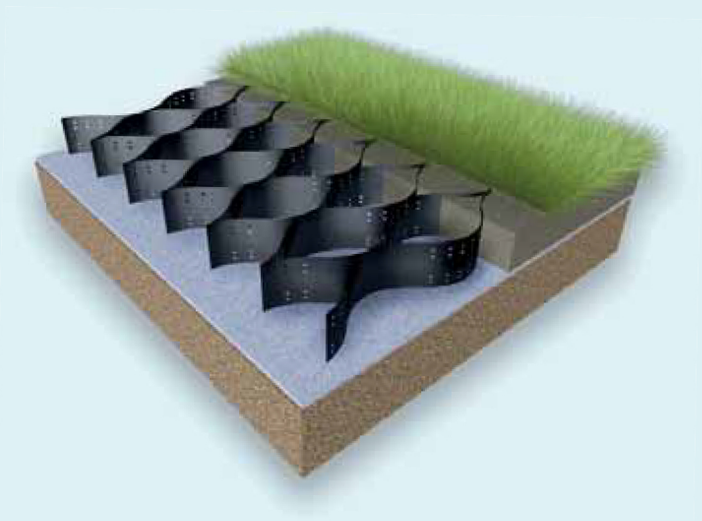
Компания **ООО «Гео - Альянс»** — крупный российский производитель инновационной геосинтетики широкого спектра применения, а также полимерных труб и аксессуаров для прокладки коммуникаций и создания систем транспорта газов и жидкостей.

- 15 лет на рынке
- Более 200 клиентов
- Более 2 млн м² решетки в год
- 5 000 м2 складов с продукцией в наличии
- Работаем по всей России и в странах СНГ
- В штате компании 55 специалистов

Объемная решетка ГЕОСОТ

Технология

Совместно с подсыпкой из инертного материала создается композитный слой «георешетка + заполнитель» на предварительно подготовленном участке поверхности. Создаваемый слой отличается повышенными эксплуатационными свойствами: жесткостью, долговечностью и стойкостью к деформациям. Конструкция препятствует оползневым подвижкам грунта, обеспечивает защиту от эрозии и размыва.



Стандартные типы Георешетки ГЕОСОТ

Высота модуля (ширина ленты)	50, 75, 100, 150, 200, 300			
Наличие перфорации	П - с перфорацией*			
Размеры ячеек модуля, мм	160	210	320	420
Площадь модуля в растянутом виде, мм	18	18,6	23	27
Цвет	черный			

* по умолчанию перфорация отсутствует

реклама





Области применения

- обустройство склонов эстакад и путепроводов, откосов обочин
- усиление несущего основания дорожного полотна на сложных грунтах
- строительство и укрепление насыпей повышенной крутизны
- обустройство системы водоотвода

Наши клиенты:

- ПАО «Сургутнефтегаз»
- ООО «Комплект» (ХМАО, Приразломное месторождение)
- АО «ВАД»
- ООО «ДорМостСтрой»
- ПАО «Газпром»
- АО «ДСК «Автобан»
- ГК «Автодор»

Сертификация

Вся наша продукция сертифицирована и выпускается по СТО 53275955-002-2021
Имея в арсенале гибкое производство, можем изготавливать георешетку любых геометрических размеров.

ГОСТ

Работаем по:

- ГОСТ Р 55030 - 2012
- ГОСТ Р 56338 - 2015
- ПНСТ 268 - 2018
- ГОСТР Р 59692 - 2021

Контакты:

+7 812 740-70-19
+7 921 903-97-75
info@geo-allianz.ru

Санкт-Петербург
Московское шоссе, д. 7, лит. А, пом. 1Н
www.geo-allianz.ru