



## ГРУППА ПОЛИПЛАСТИК И ГРУППА ТАЛИС ОБЪЯВИЛИ О НАМЕРЕНИЯХ ОТКРЫТЬ ПРОИЗВОДСТВО И СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР В РОССИИ

**В** 2016 году развитие деловых отношений Группы ПОЛИПЛАСТИК и Группы ТАЛИС в России планируется вывести на новый уровень стратегического партнерства путем создания сервисного центра и открытия производственной линии трубопроводной арматуры.

В ходе первого этапа планируется запустить линию по производству наиболее востребованной группы продукции – задвижек с обрезиненным клином конструкции последнего поколения, представленной на рынке с 2014 года.

Данная конструкция объединяет в себе все самые современные требования и тенденции в области арматуростроения и содержит ряд запатентованных конструктивных решений.

Сервисный центр по продукции ТАЛИС, созданный на базе производственных мощностей Группы ПОЛИПЛАСТИК, позволит производить сервисное обслуживание и замену изнашиваемых деталей, диагностику причин неисправности.

Президент компании TALIS Management Holding др. Ансгар Нунн комментирует планы по расширению присутствия группы в России: «Мы работаем на российском рынке уже более 15 лет и рассматриваем его, как один из наиболее перспективных рынков, несмотря на меняющуюся экономическую ситуацию. Планы по открытию сервисного центра и производственной линии в России направлены на повышение уровня послепродажного об-

служивания клиентов и адаптацию к стратегической политике российской экономики на импортозамещение».

Президент Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирон Горилловский: «Предприятия Группы ПОЛИПЛАСТИК имеют многолетний опыт локализации производства востребованной на российском рынке импортной продукции. И хотя до недавних пор этот опыт ограничивался полимерными трубами и фитингами, сотрудничество с группой ТАЛИС по поставкам запорно-регулирующей арматуры оказалось успешным, и мы заинтересованы в диверсификации производственных возможностей Группы и закреплении своих позиций на рынке трубопроводной арматуры».

Локализация производства – это не только снижение затрат на импорт и сокращение сроков поставки, это расширение производственных мощностей и повышение адаптивности продукции под реалии российского рынка.

Стратегический альянс предприятий нацелен на выстраивание новых моделей долгосрочных и эффективных взаимоотношений с водоканалами России и стран СНГ.

В настоящее время, когда выбор поставщика определяют не только бренд, цена и качество, но и сроки поставки и максимальная адаптивность под условия рынка, высококачественные зарубежные разработки российского производства пользуются огромным спросом у заказчиков на территории России.