



Оконный рынок нуждается в ремонте

Семен И. Файбушевич руководитель отдела стандартизации, сертификации и качества ООО "Профайн Украина"

Кризис 2008 года безусловно повлиял и на ситуацию оконного рынка: количество заказов уменьшилось, конкуренция на рынке стала вестись более жесткими методами, зачастую с применением несправедливой аргументации, основным аргументом стала фраза «а у меня цена ниже!». В течение 2009-2011 годов ситуация не изменилась к лучшему: продолжилось уменьшение объема заказов, что привело к закрытию не только небольших (т. н. «гаражных») фирм, но и большого количества «среднячков», причем большинство из ставших безработными специалистов, начиная от руководителей закрывшихся оконных предприятий и заканчивая сборщиками и установщиками окон «подались в дилеры», пытаясь найти свой заработок в этом сегменте рынка.

Вследствие этого в цепочке участников оконного рынка создавалась ситуация, при которой:

- поставщики комплектующих (первый уровень цепочки) хотя и сохранили свое присутствие на рынке, но потеряли в объемах поставок и были вынуждены перейти на свои наиболее дешевые комплектации, при этом увеличился объем «черных» (не соответствующих требова-

ниям действующих в Украине стандартов) комплектующих. Например, рынок стал заполняться профилями ПВХ класса С (т. е. профилями с толщиной лицевых стенок меньше 2,5 мм фактически 2,0 – 2,2 мм!), причем такие профили не только импортировались в Украину (как было ранее), а и стали изготавливаться украинскими производителями;

- изготовители окон (второй уровень цепочки) наиболее пострадали в этой ситуации. Сокращение объема заказов напрямую привело к сокращению количества фирм-изготовителей окон. Причем выживание оставшимся далось нелегко: это и частая смена поставщиков комплектующих (иногда несколько раз в сезон), это и переход на все более дешевые и менее надежные комплектующие, это и низкая (зачастую находящаяся за точкой безубыточности) цена окна и при всем при этом необходимость обеспечить соответствие окна, по крайней мере, требованиям безопасности;

- третий уровень цепочки (дилеры, зачастую они же установщики окон) как ни странно развившийся и, что самое неприятное, ставший за последние три года многоуровневым, сегмент оконного рынка.

Основная причина развития этого сегмента рынка понятна и о ней я говорил выше. Освободившиеся при закрытии оконных фирм специалисты «подались в дилеры», перекроив этот вид деятельности под себя:

- полностью отсекали производителей окон от контактов с конечным покупателем;

- в своей конкурентной борьбе за заказчика дезориентировали покупателя, навязывая ему максимально удешевленную, часто не соответствующую требованиям стандартов, продукцию;

- принося производителю окон набранные таким образом заказы, вынуждали его зачастую переходить на другие комплектующие, изготавливать окна практически по минимальной цене и с низким качеством.

На самом деле это только одна из многих причин, приведшая оконный рынок в такое плачевное состояние (здесь не будем рассматривать влияние общих социально-экономических последствий кризиса), но это именно та ситуация, которую мы – игроки оконного рынка – можем и должны изменить. В противном случае у украинского оконного рынка нет никакой перспективы для развития.

Что же нужно для того, чтобы механизм оконного рынка заработал нормально? Что в этом механизме нарушено? Какие ремонтные работы нужно провести?

Нарушено, на мой взгляд, функционирование системы производитель-дилер-потребитель, в которой дилер вместо функций распределения продукта взял на себя функции управления всем процессом. Поэтому самое необходимое, что нужно сделать, это восстановить рабочие связи между производителем окон и потребителем: производитель должен делать окна для конкретного потребителя (не для дилера), а потребитель должен быть защищен юридически от продажи ему некачественного (в крайнем случае, не соответствующего требованиям безопасности) изделия.

Первая ремонтная работа для восстановления этих рабочих связей – проведение правильного проектирования изделий.

На сегодняшний день вопрос проектирования светопрозрачной конструкции для абсолютного большин-

ства сотрудников оконных фирм, занимающихся расчетом и конструированием изделий, состоит в проверке восприятия силовых воздействий (ветровых и от собственного веса) и единственное, что для этого нужно знать проектировщику – это габаритные размеры проема и высоту его расположения. На этом проектирование начинается и заканчивается. Правда, в последнее время стали говорить (подчеркиваю, – говорить, а не рассчитывать) о теплофизических характеристиках оконной конструкции. Хотя проектировщикам в ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 уже предложен простой аналитический метод определения приведенного сопротивления теплопередаче оконной конструкции. Вопросы освещенности и вентиляции помещений, в которых устанавливаются новые оконные конструкции, даже не обсуждаются. Европейский опыт показывает, что задачи вентиляции помещений, в которые устанавливаются новые окна, обязательно решаются на этапе проектирования оконных конструкций, причем опция подачи воздуха в помещение должна быть отделена от опций тепло-, звуко- и воздухоизоляции, которые выполняет оконная конструкция. Приведу пример принципа действия систем вентиляции фирмы LUNOS: он заключается в сквозном проветривании всех жилых помещений по потребности. В зависимости от потребности, вентиляторы удаляют влажный и загрязненный воздух из ванной, кухни или туалетной комнаты в вытяжную шахту. При этом давление в жилых помещениях становится ниже атмосферного, благодаря чему свежий воздух поступает в жилые помещения через расположенные в наружных стенах приточные элементы. В дверях перепускные отверстия обеспечивают циркуляцию между помещениями с приточной и вытяжной вентиляцией. Таким образом, происходит непрерывная подача свежего воздуха: сначала снаружи в жилые помещения, а затем в помещения, из которых осуществляется вытяжка воздуха. Возникновению сквозняков противодействуют предохранители, а также ограничители объемного потока в элементах приточной вентиляции. Встроенные системы звукоизоляции гарантируют, что даже на перегруженных транспортом улицах в дом проникнет один лишь свежий воздух, без транспортного шума.

Таким образом, выполняя полный комплекс проектных работ производитель окон, который (в случае заказа окон для отдельного помещения или квартиры) берет на себя функции проектировщика, достигает сразу нескольких целей: разрабатывает качественную оконную конструкцию, привязывает ее к конкретному заказу, обосновывает для конечного потребителя ее стоимость.

Вторая ремонтная работа заключается в разработке и повсеместному внедрению договора по изготовлению/установке/сервисному обслуживанию изделия в виде обязательного документа, единого для всех производителей/дилеров/установщиков оконных конструкций. В этом документе должны быть прописаны, кроме прав и обязанностей сторон, все обязательные к выполнению показатели качества, предъявляемые к изделию, и приведены ее фактические характеристики.

Третья и, пожалуй, наиболее важная ремонтная работа – обеспечение равных условий работы на рынке для всех производителей. Имеется в виду не сегодняшнее равенство «дикого» рынка, где победителем становится тот, кто предложил более дешевое изделие неизвестно какого уровня качества, а все то же, но при неперемennom условии выполнения действующих требований безопасности. И вот здесь нужно использовать все доступные механизмы: как действующие на сегодня государственные системы контроля (оценка соответствия продукции по Техническому регламенту, контроль монтажа и производства оконных конструкций, проводимый службой архитектурно-строительной инспекции), так и работу общественных организаций (Общество защиты прав потребителей, Ассоциация производителей светопрозрачных конструкций, Ассоциация производителей строительных материалов и изделий и проч.). Всеми признается, что сегодня государственные системы контроля качества работают неэффективно. И как с этим можно не согласиться, если уже Министерство юстиции публикует официальный отчет о высоком уровне коррупции (читай воровстве и взяточничестве) в Украине! Поэтому для нас сейчас наиболее важно вовлечь в работу по

контролю качества продукции все заинтересованные общественные организации, а также, что самое главное, самих игроков оконного рынка. В этом многотрудном деле самым эффективным приемом, как мне кажется, будет публичность и максимально широкое информирование общественности обо всех проводимых мероприятиях.

Гармонизация украинской нормативной базы со стандартами Европейского сообщества также является одним из необходимых элементов комплекса ремонтных работ, которые должны быть проведены для нормализации работы оконной отрасли.

В настоящее время при Ассоциации производителей строительных материалов и изделий создана инициативная группа, в которую вошли представители ведущих фирм-поставщиков профильных систем, фурнитуры и стеклопакетов, а также представители нескольких крупных производителей оконных конструкций, ведущих научно-исследовательских институтов и технических комитетов по стандартизации. Этой группой разработана и уже начала реализовываться программа выхода оконной отрасли из кризиса. Эта программа предусматривает реализацию таких идей, как создание независимого испытательного центра, налаживание собственной отраслевой системы контроля качества продукции, разработка информационного отраслевого сайта с публикацией «черных» и «белых» списков участников оконного рынка и много других не менее интересных идей. Реализация такой программы требует больших материальных и людских ресурсов, но, как говорится, – «лиха беда начало». Мы надеемся, что к этой работе присоединятся все заинтересованные в изготовлении качественной оконной продукции производители.



profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP

Представительство «профайн ГмбХ» в Україні
ТОВ «профайн Україна»

01034, м. Київ

вул. Ярославів Вал, 5а

Тел.: +38 (044) 234 11 84

Факс: +38 (044) 235 64 37

E-mail: info.ua@profine-group.com

<http://www.profine.ua>