

# Круглый стол: «Анализ новых нормативных документов по выполнению монтажных работ»

**Уважаемые читатели!**

Редакция технико-аналитического издания «Оконные технологии»® провела очень не простой Круглый стол на тему: «Анализ новых нормативных документов по выполнению монтажных работ: ДСТУ Б В.2.6-79:2009 и ДСТУ-Н В.2.6-146:2010», в котором мы постарались разобраться и проанализировать как с практической так и с теоретической стороны два достаточно непростых документа, которые имеют принципиальное значение для всего оконного рынка Украины.

Целью проведения Круглого стола была необходимость в обсуждении данных нормативных документов и получение наиболее подробной информации об их использовании и применении на практике из уст специалистов оконной отрасли. Определение положительных и отрицательных моментов вышеуказанных стандартов и способы их усовершенствования.

Тема данного Круглого стола достаточно сложная и узкоспециализированная, но этот аспект лишь подогревает интерес к ее обсуждению. Документы новые и мало кем изученные, мало того, каждый из участников имеет собственное представление о данных документах и о способах их усовершенствования. Задача нашего издания грамотно сопоставить все приведенные участниками аргументы и вывести как можно более объективный антикризисный рецепт для украинских оконщиков.



**Файбушевич С. И.**  
руководитель отдела стандартизации, сертификации и качества ООО «профайн Украина»



**Московских О.П.**  
ведущий научный сотрудник института УКРНДІ-ПРОЦІВІЛЬСІЛЬБУД



**Кесслер О.И.**  
коммерческий директор компании «ВИКОНДА»



**Алексей Бубнов**  
представитель института ift-Rosenheim в Украине и СНГ



**Александр Антонов**  
начальник отдела технической поддержки клиентов ООО «МИРОПЛАСТ»



**Владимир Мудрак**  
руководитель отдела прикладной техники направления ОСК компании «REHAU»



**Затышайченко В.В.**  
директор по производству ЧП «Компания Болена»



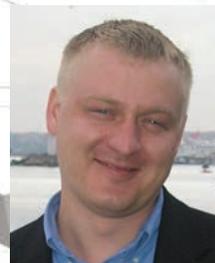
**Парафишок И.А.**  
эксперт компании "Донпромсервис-97" ТМ "Окна-Континент"



**Давыденко И.В.**  
руководитель службы сервиса и отдела монтажа ТПК «ПИРАМИДА»



**Мартirosян Давид**  
руководитель проектов компании «BravoGlass»



**Шмоленок И.В.**  
предприниматель, директор ЧП «Шмоленок»

# СПИСОК ВОПРОСОВ НА ОБСУЖДЕНИЕ

Вопросы, приведенные ниже, были разделены на отдельные категории, в которые включалось по несколько под-вопросов данной тематики.

Все вопросы основывались на проведении и изучении следующих нормативных документов (далее по тексту «ДСТУ»):

Державний стандарт України  
Конструкції будинків і споруд  
**«ШВИ З'ЄДНУВАЛЬНІ  
МІСЦЬ ПРИМИКАНЬ ВІКОННИХ  
БЛОКІВ ДО КОНСТРУКЦІЙ  
СТІН»**

Загальні технічні умови  
ДСТУ Б В.2.6-79:2009

Державний стандарт України  
Конструкції будинків і споруд  
**«НАСТАНОВА ЩОДО ПРОЕКТУ-  
ВАННЯ І УЛАШТУВАННЯ ВІКОН  
ТА ДВЕРЕЙ»**

Загальні технічні умови  
ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010

## Общие вопросы

1. Где (источник/ресурс) и когда Вы имели возможность ознакомиться с данными ДСТУ и изучали/читали ли вообще?

2. Что принципиально нового по Вашему мнению принесли на оконный рынок эти два документа?

## Вопросы нормативного характера

3. Существует мнение, что данные ДСТУ внесли достаточно серьезные и принципиальные изменения в процесс проведения и осуществления монтажных работ как таковых. Хотелось бы узнать Ваше мнение по следующим вопросам:

3.1. Как/каким образом данные документы могут повлиять на общую структуру рынка светопрозрачных конструкций, и в частности в области монтажа?

3.2. Какие положительные и отрицательные стороны Вы можете отметить в этих документах?

4. И в одном и в другом ДСТУ

очень много внимания уделено проектированию как самих оконных блоков так и непосредственно монтажных работ. Процесс проектирования является видом деятельности, который подлежит лицензированию, в то время как монтажные работы, с некоторых пор, лицензированию не подлежат, и у многих оконных компаний лицензия на осуществление проектных работ просто отсутствует.

4.1. Существует ли в Вашей компании проблема с проектированием монтажных работ? Если да, то как Вы планируете решать данную проблему?

4.2. Необходимо ли оконным компаниям снова получать лицензии для того, чтобы выполнить требования новых ДСТУ?

4.3. Не будут ли эти стандарты проигнорированы участниками оконного рынка учитывая вышеизложенные причины?

5. Принципиально важным моментом и, можно так сказать, «краеугольным камнем», в данных ДСТУ является подготовка оконных проемов и их нормативные допуски.

5.1. Согласно п. 5.5. ДСТУ Б В.2.6-79:2009:

“Вимоги до підготовки поверхонь віконного прорізу.

Крайки і поверхні прорізів не повинні мати виколів, мушель, напливів розчину і інших пошкоджень висотою (глибиною) більше 5 мм. Дефектні місця повинні бути зашпакльовані вологостійкими сумішами. Змащені поверхні треба знежирити. Пухкі та такі, що осипаються ділянки, повинні бути зміцнені (проклеєні зв'язуючими сумішами або спеціальними плівковими матеріалами)».

Значит ли это, что оконные компании должны сами подготавливать оконные проемы и выполнять достаточно строгие требования как по допускам в 5 мм, так и проводить выравнивания, как правило далеко «неидеальных», проемов применяя достаточно сложные технические решения?

Или же это должны делать строительные организации, которые предоставляют оконный проем?

5.2. Как Вы считаете, на кого будут возложены дополнительные затраты, в связи с возможным удорожанием монтажных работ (учитывая проектирование, подготовку проемов, утилизацию мусора после демонтажных работ и т.д. согласно п. 6.1.1. ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010)

- на оконную компанию,
- на заказчика,
- или они будут распределяться?

## Вопросы кадров и контроля качества

6. Пословица гласит: «Кадры решают все!». Кто же будет осуществлять подготовку монтажников, учитывая более расширенную область применения их квалификации?

7. Нужна ли сертификация для монтажников, кто ее должен осуществлять и на каком уровне (государственном или коммерческом)?

8. Как будет реализован механизм контроля качества монтажных работ учитывая требования п. 7.2.4. ДСТУ Б В.2.6-79:2009:

«Приймально-здавальні випробування з'єднувальних швів вибірковим контролем проводять на відповідність вимогам адгезії (5.3.2, 5.3.9, 5.3.12) на п'яти спеціально виконаних зразках з'єднувального шва не рідше ніж 2 рази за зміну».

Кто это будет делать и как?

9. Кто отвечает за качество выполняемых монтажных работ в случае привлечения независимых монтажных бригад? К кому обращаться за рекламациями?

10. Выводы.

*Редакция журнала «Оконные технологии®» выражает огромную благодарность всем, кто принял участие в обсуждении этой непростой темы, за теплое совместное сотрудничество и за искренние и профессиональные ответы!*

*Выводы для себя, уважаемые читатели, традиционно делайте сами, тем более, что после прочтения данного материала они для Вас будут очевидны.*

*Теперь перейдем непосредственно к обсуждению.*

О появившихся недавно двух новых стандартах, связанных с проектированием и монтажом оконных конструкций мы беседовали с руководителем отдела стандартизации, сертификации и качества ООО «профайн Украина», кандидатом технических наук, Семеном Исаевичем Файбушевичем.



**О.Т.: Что Вы можете рассказать об истории создания этих ДСТУ?**

С.И.: Идея разработки нормативного документа по монтажу оконных конструкций носилась «в воздухе украинского оконного рынка» с начала 2000-х годов, – времени, когда в Украине уже присутствовало со своей продукцией более двадцати серьезных европейских фирм-изготовителей профилей ПВХ для окон и дверей. Каждая такая фирма, продавая свои профильные системы изготовителям окон, была вынуждена обучать их не только правильному изготовлению окон, но и давать рекомендации по их установке. Концерн profine, а в то время это были три отдельные фирмы КВЕ, Kömmerling и Trocal также занимался обучением своих партнеров новым технологическим приемам монтажа, делая это по немецким нормативам, которые часто не совпадали с требованиями украинских стандартов.

В 2007 году концерн profine обратился в Минрегионбуд с предложением профинансировать и принять участие в разработке украинского нормативного документа, в котором были бы изложены требования к современным оконным конструкциям на этапе их проектирования и монтажа. Работа по разработке этого документа была поручена профильному отраслевому институту – НИИ строительного производства. В 2009 году НТС Минрегионбуда, рассмотрев третью редакцию стандарта, принял решение передать окончание разработки этого нормативного документа (ему был присвоен статус ДСТУ-Настанова) институту КиевЗНИИЭП с рекомендацией доработать раздел по проектированию оконных конструкций. В 2010 году приказом Минрегионбуда №444 от 15 ноября ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 «НАСТАНОВА ЩОДО ПРОЕКТУВАННЯ І УЛАШТУВАННЯ ВІКОН ТА ДВЕРЕЙ» был принят с введением в действие с 01 июля 2011 года.

Одновременно с работой над ДСТУ-Н Б В.2.6-146 КиевЗНИИЭП в 2009 году разработал ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «ШВИ З'ЄДНУВАЛЬНИ МІСЦЬ ПРИМИКАНИЙ ВІКОННИХ БЛОКІВ ДО КОНСТРУКЦІЙ СТІН», в основу которого был положен российский опыт, изложенный в ГОСТ 30971-2002 «ШВЫ МОНТАЖНЫЕ УЗЛОВ ПРИМЫКАНИЙ ОКОННЫХ БЛОКОВ К СТЕНОВЫМ ПРОЕМАМ», а также материалы ДСТУ-Н Б В.2.6-146.

**О.Т.: Каковы же основные задачи этих стандартов?**

С.И.: ДСТУ Б В.2.6-79 заполнило существовавшую до этого момента лауну в перечне ДСТУ на продукцию, входящую в состав ограждающей конструкции: - в связке «стена/шов/окно» до этого времени отсутствовал ДСТУ на шов, который является полноправным элементом стеновой конструкции.

Отсюда определились и задачи, решаемые этим стандартом:

- Приведенная классификация шва в зависимости от его основных эксплуатационных характеристик дает возможность обозначить качество шва на всех этапах его жизнедеятельности – при проектировании, изготовлении и эксплуатации;
- Технические требования полностью регламентируют все характеристики шва: геометрические размеры, применяемые материалы, собственные характеристики шва;
- Правила приемки и методы испытаний позволяют контролировать качество самого соединительного шва как отдельного элемента стеновой конструкции;
- Работы по изготовлению соединительных швов рекомендуются выполнять в соответствии с требованиями настоящего стандарта и ДСТУ-Н Б В.2.6-146.

Важность и насущная необходимость появления ДСТУ-Н Б В.2.6-146, посвященного вопросам проектирования и монтажа оконных и дверных блоков, как мне кажется, ни у кого не вызывает сомнений.

В первой части документа, посвященной проектированию, главным является сформулированный перечень и методика определения эксплуатационных показателей окна. Таковыми показателями являются: приведенное сопротивление теплопередаче, звукоизоляция, освещенность, воздухо- и паропроницаемость, водонепроницаемость и восприятие силовых нагрузок. Так-

же описаны стадии проектных работ в зависимости от типа здания, указаны основные требования к проектной документации и приведены правила конструирования светопрозрачной конструкции.

Во второй части документа приводятся правила устройства окон и дверей в стеновых проемах зданий. Материал этой части подается в описательном подробном изложении, в виде рекомендаций по выполнению работ. Это сделано сознательно, поскольку на сегодняшний день не существует аналогичных нормативных документов, куда можно было бы отослать читателя. Здесь обобщен европейский опыт (Главная книга RAL по монтажу окон и дверей из ПВХ), российский опыт (НИУПЦ Межрегиональный институт окна), наработки всех серьезных участников украинского оконного рынка в т.ч. и profine.

Главная задача, реализованная ДСТУ-Н Б В.2.6-146, – описать всю жизненную цепочку окна, начиная от проектирования и заканчивая его эксплуатационной надежностью.

**О.Т.: Насколько четко в стандарте описан механизм передачи оконного проема для последующей установки в нем оконного блока?**

С.И.: Давайте рассмотрим возможные ситуации, возникающие на объекте перед началом установки окон:

1. В случае строительства нового дома вопрос приема-передачи проемов под установку оконных конструкций не вызывает особых трудностей и может быть достаточно легко организован между двумя исполнителями, один из которых изготавливает конструкции наружных стен, а другой собирается устанавливать окна в стеновые проемы. Эта процедура легко может быть оформлена актом приема-передачи выполненных работ (в нашем случае работ по выполнению оконных проемов). При возникновении необходимости в проведении дополнительных работ по подготовке проемов эти работы должны выполняться организацией-изготовителем наружных стен, либо за ее счет. В ДСТУ-Н Б В.2.6-146 детально описана методика проведения обмеров проемов и работ по подготовке проемов. Описание процедуры передачи оконного проема не являлось задачей данного ДСТУ-Н.

2. В случае замены отдельных окон в эксплуатируемом жилом доме демонтаж старых окон, проведение обмеров проемов и монтаж новых окон,

как правило, выполняется одной организацией. В этом случае, как это и описано в ДСТУ-Н, все дополнительные работы по подготовке проемов, возникающие после демонтажа старых окон, согласовываются с заказчиком и дополнительно им оплачиваются.

3. В случае полной замены всех окон в эксплуатируемом (подлежащем реконструкции) здании возможен механизм передачи оконного проема как по варианту 1, так и по варианту 2.

**О.Т.: Я слышал, что в данный ДСТУ активно пытались предложить использование ПСУЛов, как основного материала для проведения монтажа?**

С.И.: Если кто-то из разработчиков и получал подобные предложения, то, смею Вас уверить, что эти предложения даже не обсуждались на технических советах. Наша позиция заключалась в том, чтобы обеспечить возможность применения не только всех существующих материалов и технологий, но и не ограничивать возможность применения новых. Кстати, когда в российском ГОСТ 30971 была сделана попытка ввести подобное ограничение, то это вызвало очень резкую реакцию всех участников оконного рынка.

**О.Т.: На какие новеллы Вы хотели бы обратить внимание специалистов?**

С.И.: Самая главная новелла заключается в том, что этими двумя стандартами заполняются пробелы в существующей нормативной базе, а именно регламентируются требования к соединительному шву, как к отдельному конструктивному элементу стены, описываются требования к проектированию и монтажу окон и дверей. Проектировщики и, самое главное, оконные фирмы получили нормативный документ, позволяющий правильно и в полном объеме выполнять расчет, проектирование и установку в стеновые проемы оконных и дверных блоков.

Еще хотелось бы отметить решение одного из самых актуальных вопросов проектирования оконной конструкции – возможность вариантного расчета приведенного сопротивления теплопередаче окна в зависимости от различных типов стеклопакетов и профильных систем. Этого удалось достигнуть за счет разработки простого, реализуемого вручную метода определения R пр. окна с учетом влияния линейных зон. До этого этот расчет мог быть реализован только с привлечением сложных компьютерных программ по методике, описанной в ДБН В.2.6-31.

**О.Т.: Что бы Вы хотели сказать в заключение?**

В заключение хотел бы сказать, что мы ждем от всех, для кого интересны и важны эти нормативные документы замечания, вопросы, рекомендации. Все они будут учтены при разработке следующей редакции стандартов.

*К сожалению по ряду причин, не зависящих от редакции «Оконных технологий®», нам не удалось лично пообщаться с Олегом Петровичем Московских, одним из основных разработчиков данных нормативных документов. В ответах он постарался быть предельно кратким, ведь достаточно сложно с его стороны критиковать и обсуждать свое же собственное творение. Это в принципе естественно и понятно. Для это есть оконные компании-производители, представители которых с удовольствием откликнулись на наше приглашение принять участие в обсуждении столь важных, сложных и иногда неоднозначных нормативов.*

*Дальше мы представляем вашему вниманию, уважаемые читатели, отзывы, обсуждения и рекомендации непосредственно от самих производителей оконных конструкций, а также активных его участников.*



**Московских О.П.**  
ведущий научный  
сотрудник института  
УКРНДІПРОЦІВІЛЬСІЛЬБУД

3.1. Уйдут «гаражные» изготовители и монтажники.

3.2. «+» Помогают правильно монтировать оконные и дверные блоки с учетом теплофизических требований к окнам и дверям

4.2. Не обязательно. С одной стороны крупные производители ПВХ профилей имеют проектные подразделения и программное обеспечение по расчету и проектированию окон и дверей. А с другой стороны можно обратиться в проектную компанию которая имеет лицензию на проектирование

4.3. У нас все возможно, но допустить монтаж оконных и дверных блоков только на монтажную пену недопустимо

5.1. При новом строительстве и при утеплении всего здания (тепловая ре-

конструкция) подготовку проемов осуществляет строительная организация проводящая данные работы.

При замене старых оконных и дверных блоков в отдельной квартире должны проводить монтажники окон.

5.2. На заказчика (но ему необходимо объяснить эти причины).

6. Подготовку проводит тот кто осуществляет монтаж при контроле фирмы-производителя профилей.

7. Сертификация для монтажников не нужна.

8. Эти испытания необходимо проводить при новом строительстве и при утеплении всего здания (тепловая реконструкция). При индивидуальной замене оконных и дверных блоков по сертификатам используемых материалов

9. За качество отвечает тот кто проводит работы по монтажу.

10. Чтобы окна или двери соответствовали назначению, необходимо правильно производить монтажные работы с использованием качественных материалов.



**Кесслер О.И.,**  
коммерческий директор  
компании «ВИКОНДА»

1.С данными ДСТУ я имел возможность ознакомиться на форуме сайта [www.okna.ua](http://www.okna.ua). Изначально было даже небольшое обсуждение ДСТУ между участниками форума и г-ном Московских О.П., но почему то это обсуждение быстро закончилось ,г-н Московских перестал отвечать на поставленные вопросы.

2. Принципиально новое в данных документах – устройство монтажного шва, вернее законодательные требования, предъявляемые к монтажному шву и узлу примыкания в целом.

Требование получения лицензии на проектирование окон, дополнительные документы на продукцию и на проведение дополнительных работ, необходимость в которой возникла во время монтажа.

3.1. На общую структуру рынка данные документы кардинально повлиять не смогут. Оконный бизнес носит достаточно хаотический характер в части соблюдения предъявляемых к нему требований. Есть компании, которые выполняют, или, по крайней мере, стараются выполнять предъявляемые требования, есть такие, которые этих требований не выполняют.

Первый специалист

Справедливости ради стоит отметить, что к этому толкает экономическая ситуация в стране. Да и сейчас все чаще заказчики пытаются заниматься установкой окон самостоятельно, экономя при этом деньги на монтаж конструкций. А как быть в таком случае – отказывать в продаже конструкций без монтажа? И кто, в этом случае должен сделать проект окон? У заказчика лицензии нет и ему нужны окна по его размерам. Но это частности, хотя и немаловажные. А в целом – кроме как поиска лазеек для обхода нововведений или формализации в выполнении требований, в ближайшее время после введения данных документов в действие, я не ожидаю.

**3.2.** Положительно в данных документах то, что регламентируется именно сам процесс монтажа и требования к конструкциям, т.е. цивилизованный подход к самому оконному бизнесу. Из отрицательных сторон, мне кажется, что без лицензий на проектирование окон можно было бы во многих случаях обойтись, и еще возникло такое ощущение, что данные ДСТУ писались в кабинетах, без привлечения практиков-монтажников.

**4.1.** С проектированием монтажных работ особых проблем возникать не должно. Любая, уважающая себя, оконная компания получала лицензию на монтаж оконных блоков. Разрабатывался внутренний документ, прописывающий узел примыкания, с учетом ГОСТа и других требований, предъявляемых к монтажному шву, креплению окон и узлу примыкания.

На основании этого документа и производился монтаж.

**4.2.** Как теперь быть с лицензией на проектирование окон, не совсем понятно. И не понятно, зачем усложнили данный процесс. Ведь в реалиях мы сталкиваемся с двумя видами остекления – остекление новостройки и реконструкция. Как частности – можно рассматривать наружное остекление балконов и лоджий.

С новостройками проблем особых быть вообще не должно, т.к. в самом проекте заложены требования к окнам и их чертежи, сам проект согласовывается еще до стадии строительства и оконщикам остается только изготовить окна по предоставленным чертежам из проекта.

В реконструируемых объектах (обычные жилые квартиры) достаточно выполнять требования по энергосбережению, которые, на сегодня, большинством компаний игнорируются, и продолжается применение стеклопа-

кета 4\*16\*4, который не проходит по ГОСТу ни в одной климатической зоне Украины, требования по количеству открывающихся створок в окне в зависимости от этажности здания, изменения вида фасада здания. Так же использовать рекомендации производителя профильных систем по ограничениям, предъявляемым к изделиям, производителем.

А вот если вопрос касается остекления лоджии или балкона, вот тогда клиент должен самостоятельно получить разрешение на такое остекление и согласовать проект с компетентной организацией. Оконная компания может оказать помощь в создании эскиза остекления, который может быть утвержден ГАСКом как рабочий проект.

**5.1.** Подготовка оконного проема перед установкой оконного блока – достаточно непростой вопрос на сегодня. В новостройках с этим проблем быть не должно, т.к. проем открытый и при замере можно все учесть сразу. Совсем по-другому придется действовать при реконструкции, когда старый оконный блок демонтируется, а под ним может скрываться все, что угодно.

В новом ДСТУ предусмотрено создание дополнительного документа «Протокола дополнительных работ», который составляется на месте монтажа при необходимости дополнительных работ по подготовке проема. Вот только не учтены нюансы, так как любой документ, возникший в ходе работ, является дополнением к договору и должен подписываться директором оконной компании, а ни как не бригадиром монтажников, каким образом произвести расценку дополнительных работ, каким образом произвести оплату и откуда должны браться необходимые строительные смеси, кирпичи и др. необходимые стройматериалы.

**5.2.** Не для кого не секрет, что все дополнительные затраты будут возложены на заказчика. Но мы можем столкнуться с тем, что на рынке увеличится доля некачественно выполненных работ, которые, конечно, будут существенно дешевле. А на сегодня для многих покупателей цена играет основную роль в выборе товаров и услуг.

**6.** Проблемы, связанные с подготовкой монтажников для выполнения требований нового ГОСТа каждый будет решать по-разному. Кто купит свидетельство о квалификации, кто действительно пройдет курс обучения, кто заключит фиктивный договор со

строительной организацией на выполнение определенных работ.

**7.** Сертификация для монтажников конечно же нужна. Ведь правильная установка окон – достаточно сложный процесс, требующий как практических, так и теоретических знаний. Что же касается формы обучения, то и государственная и коммерческая формы обучения могут достаточно качественно проводить обучение. А вот разработку программы обучения может на себя взять профильное ведомство с привлечением независимых специалистов.

**8.** Реализация контроля качества монтажных работ в части испытаний соединительных швов при работах по остеклению новостроек вполне реальна и ее может осуществлять комиссия с участием представителей заказчика и исполнителя. А вот как такое мероприятие провести на реконструированном объекте, когда, к примеру, устанавливается всего одно окно? Для меня этот вопрос не понятен.

**9.** За качество выполняемых монтажных работ отвечает компания, с которой заказчик заключил договор на выполнение монтажных работ. И ему совсем не обязательно вникать, независимая бригада осуществляла ему монтаж изделий или штатная бригада компании подрядчика.

**10.** Данные нормативные документы необходимы для оконной отрасли Украины, и в достаточной степени разработчикам данных ГОСТов удалось добиться положительных результатов.

Однако, хотелось бы более четкое разделение разрешительных документов при проведении остекления новостроек и реконструкции жилых объектов, рекомендации по обучению персонала, механизм получения лицензии на проектирование оконных блоков, упрощение процедуры проектирования при реконструкции путем внесения типовых оконных блоков в сам ГОСТ, используя при этом требования производителей профиля в плане технических ограничений.

**Алексей Бубнов,**  
представитель  
института  
ift – Rosenheim в  
Украине и СНГ



**1.** Зная некоторых из разработчиков стандарта лично, у меня была возможность ознакомиться с одной из ре-

дакий документа и подготовить значительное количество дополнений, изменений и комментариев, часть из которых была учтена в окончательной редакции.

**2.** Говорить о том, что данные стандарты привнесли что-то новое на оконный рынок пока преждевременно. Существующий механизм «внедрения» или, правильнее сказать, ввода в действие новых нормативных документов настолько не совершенен, что даже те, кто должен знать о таких документах в первую очередь (проектанты, архитекторы, строители, специализированные монтажные бригады, производители светопрозрачных конструкций), узнают о существовании новых стандартов через полгода и более с момента их ввода в действие. Сам факт, нашего обсуждения через год после ввода в действие ДСТУ Б В.2.6-79:2009 говорит о многом. Фирмы-производители, застройщики и проектанты мало интересуются стандартами, т.к. хотя и определена область их применения, не до конца понятно, являются ли данные стандарты обязательными к применению или их применение носит добровольный характер. Пока строительный рынок делает вид, что данные стандарты не существует или с удивлением говорят, что узнают об их существовании впервые. То есть попросту игнорируют их.

**3.** Безусловно, стандарты впервые коснулись такой злободневной темы как монтаж, что само по себе очень хорошо, т.к. регулирует требования к монтажному шву – как части элемента строительной конструкции не менее важному, чем само окно. Но серьезных изменений на строительном и оконном рынке эти стандарты в процесс монтажа пока не внесли. Логичный вопрос почему? Здесь невольно напрашивается аналогия с правилами дорожного движения. Почему в Европе эти правила выполняет большинство, а у нас в Украине, несмотря на высокие штрафы, относительно не многие? Почему в Европе, где исполнение требований большинства строительных норм носит добровольный характер, их исполняют все, а у нас единицы. Ответ напрашивается сам собой: в Украине нет реально действенных механизмов (мотивационных моментов), позволяющих или заставляющих действовать всех по единым правилам.

Здесь было бы уместно задать вопрос и читателям, и участникам круглого стола: «А Вам известны объекты нового строительства, где бы требования обсуждаемых стандартов и не

только этих, но и всех других предъявляемых к светоограждающим конструкциям стандартов были выполнены в полном объеме?». Мне известен только один такой объект. Как это не парадоксально - это жилой дом в г. Мариуполе. Причем построен и введен в эксплуатацию он был задолго до ввода в действие обсуждаемых норм. Возможно, такие объекты строительства есть и в других городах Украины, но их единицы. И такие здания и сооружения можно было бы вписать в золотые страницы истории украинского домостроения.

**Предложение к редакции WT: мне, как участнику Круглого стола, было бы полезно знать остальных его участников. Не зная участников, сложно предлагать расширить их круг и, тем не менее, предлагаю не останавливать рассмотрение затронутых вопросов, а перейти в практическое русло обсуждения возможности (невозможности) выполнения тех или иных требований стандарта. Для этого предлагаю к обсуждению вопроса привлечь фирмы-производителей материалов для обустройства монтажного шва, представителей фирм застройщиков и проектантов, непосредственных исполнителей монтажных работ. Целью последующего обсуждения должно стать предложение о внесении изменений в стандарты.**

К сожалению, новые стандарты никак не влияют ни на структуру рынка, ни на качество монтажа. Рынок их просто игнорирует. Давайте вместе проедемся по стройкам г.Киева, посмотрим как монтируются окна и опросим непосредственных исполнителей работ, а знают ли они о новых стандартах и если знают, то что именно. А еще лучше, обратиться в проектные организации и задать аналогичный вопрос там. И если знают, то почему не закладывают соответствующие проектные решения в рабочую документацию? Ответ будет простой – цена. Заказчик на фоне продолжающегося кризиса в строительной отрасли не готов идти на дополнительные затраты. Хотя во многих случаях правильное выполнение монтажных работ не требует серьезных инвестиций в материалы и инструменты, а больше имеет отношение к вопросу организации работ и контроля качества

их исполнения. Редакция правильно ставит вопрос о подготовке кадров, мероприятиях внутреннего контроля. Всё это возможно сделать и организовать, пример тому упомянутый мною объект в г. Мариуполе.

**5.** Объективности ради следует отметить, что стандарт сам по себе совсем не плох. В нем есть недочеты, и как всякий действительно востребованный документ, он должен видоизменяться, чтобы максимально соответствовать тем реалиям, с которыми мы сталкиваемся в повседневной строительной практике. Пример тому, ряд требований, касающихся качества проема. Да, обеспечить требования п. 5.5. ДСТУ Б В.2.6-79:2009 практически невозможно, особенно при санации (замене) старых окон, точно также как невозможно реализовать соблюдение ряда других требований, например, отклонение от прямолинейности проема. Если отклонение от прямолинейности проемов не могут обеспечить в новом строительстве, то о какой прямолинейности может идти речь при замене окна? При определении таких требований нужно быть реалистами.

**5.2.** Что касается удорожания монтажных работ и сопутствующих услуг, то без этого не обойтись, и все затраты лягут в конечном итоге на заказчика. Одновременно заказчик гарантированно должен получить значительно более высокое качество работ и услуг. При качественном исполнении монтажа, гарантийный срок, как на само изделие, так и на монтажный шов, может быть увеличен до 10 лет.

**10. Выводы:**

**1.** Для нового строительства выполнение требований стандартов должно стать нормой. Неотъемлемой частью этого процесса должна стать проектная документация, теплотехнические расчеты, смета на материалы.

**2.** При замене окон, вопрос о принятии решения полного или частичного соблюдения требований стандартов должен оставаться за заказчиком. Однако специализированная фирма в обязательном порядке должна проинформировать заказчика о возможных последствиях несоблюдения тех или иных требований стандартов и стоимости работ с применением различных материалов.

**3.** Обучение специалистов и повышение их квалификации должно проводиться на базе специализированных учебных центров, с последующей аттестацией, специалистами имеющими достаточный уровень квалификации.

# MIROPLAST

**Александр Антонов,**  
начальник отдела технической  
поддержки клиентов ООО  
«МИРОПЛАСТ»

**1.** Единственным доступным источником на сегодняшний день для большинства оконщиков и для меня, в том числе, является интернет – место, где всегда можно почерпнуть необходимую информацию в максимально сжатые сроки.

**2.** С одной стороны, эти документы (действующий ДСТУ Б В.2.6-79:2009 и проект ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 вступающий в силу с 1 июля 2011 года) призваны упорядочить ситуацию на оконном рынке, защитить конечного потребителя от некачественно выполненных работ. С другой стороны, конечный потребитель получает более дорогие окна, и связано это не только с использованием дополнительных материалов для устройства монтажного шва, но так же и с необходимостью приведения проема к требованиям ДСТУ, с необходимостью наличия проектной документации и привлечения имеющих право (лицензии) на этот вид деятельности организаций...

**3.1.** Мне, как сотруднику компании производящей ПВХ профили сложнее проводить анализ по этому вопросу, нежели представителям оконных организаций, но однозначно можно констатировать факт, что для конечного потребителя окно подорожает, но вместе с этим он (конечный потребитель) получит более качественный продукт.

**3.2.** Положительным можно назвать уже сам факт появления этих документов. Так же к «плюсам» можно смело отнести методический подход и наведение порядка в плане проектирования монтажных швов, увеличение долговечности монтажного шва, защиту его от внешних воздействий.

**4.1.** Поскольку я работаю в компании производящей профили, а не окна – то данной проблемы у нас нет. А все документы, разрабатываемые для наших переработчиков, основаны именно на требованиях ДСТУ.

**4.2.** Если мы говорим о монтажных работах – то однозначно да, если же говорить о получении лицензий на разработку проектной документации, то в данном случае возникает целый

ряд вопросов – ведь оконная компания может пользоваться услугами сторонней проектной организации, у которой есть лицензия.

**4.3.** На начальном этапе – да. Об этом можно судить по ДСТУ Б В.2.6-79:2009, который вступил в силу 01.04.2010, но при этом рынок не спешит использовать системы трехслойного монтажа, которые описаны в этом ДСТУ.

**5.1.** В случае, если речь идет о строительстве новых зданий, либо о реконструкции старых зданий с привлечением организаций выполняющих строительные работы – это удел именно строительных компаний. В случае реконструкции или ремонта, заключающегося только в замене окон, логично было бы предоставить выбор как клиенту, так и оконной организации – либо привлекать дополнительно строительную организацию, либо выполнять эти работы собственными силами.

**5.2.** Зная ситуацию на нашем оконном рынке, можно сказать не раздумывая, что все затраты будут возложены на конечного потребителя.

**6.** Вопрос сложный и комплексный. С одной стороны, в этом вопросе оконной фирме может помочь и компания-производитель профиля. Например, служба технической поддержки клиентов компании «Миропласт» разработала и проводит для компаний переработчиков семинары по замерам и монтажу, основанные на требованиях ДСТУ Б В.2.6-79:2009. Наверное и проектные организации вместе с государством должны внести в этот документ свой вклад и разработать, например, программы для учебных комбинатов.

**7.** Сертификация просто необходима, а контролировать должно государство.

**8.** Мне кажется, что разработчики ДСТУ должны были подумать над этим вопросом и внести соответствующую информацию. А в условиях, существующих на сегодня выполнить это практически невозможно.

**9.** На мой взгляд, отвечать должна компания привлекающая эти монтажные бригады, таким образом, не будет привлекаться люди «с улицы», а только проверенные, сертифицированные монтажные бригады, и соответственно ответственность по рекламациям так же лежит на оконной компании.

**10.** Так как документы достаточно свежие, то выводы на мой взгляд делать еще рано.

**Владимир Мудрак,**  
руководитель  
отдела  
прикладной  
техники направления ОСК  
компании RENAУ



**1.** Разработчики документа прислали нам проект для ознакомления и рецензирования.

**2.** Эти документы упорядочивают рынок в контексте объема услуг при проектировании и монтаже окон, что на наш взгляд необходимо было сделать, поскольку в условиях жесткой ценовой конкуренции мероприятия по снижению себестоимости окна приводят к серьезному снижению потребительских свойств изделия. Однако, у нас в избытке «хороших законов», которые не выполняются, либо выполняются лишь теми, у кого совесть есть. Рынок же требует одинаковых правил игры для всех и каждого.

**3.1.** Мы оцениваем появление нормативных требований к монтажу светопрозрачных конструкций, как явление весьма позитивное. Наконец есть ясность в этом важном вопросе. Однако, даже разработчики документа не могут однозначно сказать, является ли ДСТУ Б В.2.6-79:2009 обязательным к исполнению. Поэтому означенный документ все еще игнорируется подавляющим большинством операторов. И даже на строительных объектах, где исполнение нормативных требований контролируется и государственной экспертизой и представителями со стороны заказчика, пока нет никакого ажиотажа.

ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 в свою очередь, предписывает обязательную разработку проекта как при первичном монтаже окон, так и при замене. Мысль очень правильная, и вроде бы ничего нового, ведь замена ограждающих конструкций здания является капитальным ремонтом и в любом случае должна осуществляться по проекту. Однако ранее это всячески игнорировалось и только самые дотошные проверяющие требовали проект. Теперь же ситуация абсолютно ясна, непонятна лишь процедура согласования подобных проектов в органах местной архитектуры. Зная наши реалии можно лишь опечалиться, ведь процедура может затягиваться месяцами и требовать «поощрений», что человеку едва накопившему на замену окон вовсе ни к чему. Если будет реализована иде-

ология «молчаливого согласия», то это не принесет значительных неудобств, более того – у заказчика есть шанс получить окно с правильными параметрами и по прочности и по теплосбережению, да и правильный монтаж. Платить конечно нужно будет больше, но это вполне оправданно, ведь удешевление окон всегда происходит «за счет» покупателя.

**3.2.** Кроме неясности в том, как будут согласовываться проекты замены окон я не вижу отрицательных сторон. Документы достаточно неплохо описывают ситуации возникающие как при проектировании, так и при монтаже окон. Для скептиков напомню давнюю мудрость – неидеальные правила игры всегда лучше, чем вообще без правил. Однако правила должны быть одними для всех!!! Наша же проверяющая система всегда бьет лишь по тем, кто на виду, т.е. страдать будут в основном добросовестные операторы рынка. До «гаджанков» и «полудиких монтажных бригад» руки не дойдут, что создаст неравные конкурентные условия – вот этот факт не может не огорчать.

**Затынайченко В.В.,**  
директор по  
производству ЧП  
«Компания Болена»



**3.1.** Повлиять на структуру рынка светопрозрачных конструкций эти документы существенным образом не смогут. Сегодня рынок в Украине к сожалению не приобрел цивилизованных форм. На нем присутствуют как игроки играющие по установленным государством правилам, так и игроки для которых «правил не существует» (особенно это характерно для посредников между производителями и конечными потребителями, «фирм-однодневок», мелких производителей, ставящих во главу угла сиюминутную прибыль). Сегодня в оконной отрасли имеются достаточное количество неплохих нормативных документов, которые не выполняются «игроками без правил». При принятии очередных руководящих документов необходимо, в первую очередь, подумать о том, какими органами, рычагами, действиями они будут контролироваться и кто будет добиваться их исполнения.

**3.2.** Данные ДСТУ больше напоминают сборник справочных материалов и технологические инструкции для выполнения определенных видов работ.

**4.** К сожалению, в новых ДСТУ не проведено четкого разграничения меж-

ду двумя основными группами клиентов оконных компаний. Первая группа – это строительные компании с крупными строящимися объектами, вторая – индивидуальные заказчики с заменой старых окон в своих домах, квартирах.

Разные группы клиентов, следовательно – разные условия работы и отношений между заказчиками и исполнителями.

Исходя с 14-летнего опыта работы ЧП «Компания Болена» на рынке светопрозрачных конструкций можно утверждать, что при работе со строительными компаниями сегодня, в основном, многие требования указанные в ДСТУ постоянно выполняются: разрабатывается проектная документация, подписываются договорные обязательства, раскрываются вопросы конструкций, их характеристики, устройство монтажного шва и т.д.

Сегодня трудно предположить, что строительная компания начинает строительство нового здания не имея полного пакета проектных документов на выполнение всех видов работ, включая определение светопрозрачных конструкций и узлов примыкания.

Исходя из этого, на этапе оформления договорных отношений строительная компания выдвигает требования к производителям окон, которые с учетом требований нормативных документов оформляются в договорах. За чем оконной компании проводить новое проектирование монтажных работ?

Может лучше провести обучение персонала проектных организаций, их повторное лицензирование по вопросу проектирования светопрозрачных конструкций, монтажных швов, выполнения монтажных работ и при утверждении проектной документации на строительство контролировать соответствие проекту выдвигаемых требований.

Во время работы со второй группой клиентов (индивидуальные заказчики) ЧП «Компания Болена», с целью полного удовлетворения потребностей заказчика в рамках соответствия требованиям регламентирующих документов, проводит полный перечень необходимых работ по проектированию как самих конструкций, так и монтажных работ с учетом выполнения монтажных швов.

**4.1.** В ЧП «Компания Болена» проблем с проектированием монтажных работ никогда не существовало. За весь долгий период существования компании на оконном рынке не одно окно не было установлено у клиентов без предварительного проектирования монтаж-

ных работ. И такая организация работы позволила компании на протяжении многих лет зарекомендовать себя надежным партнером, выполняющим свою работу качественно и сдающего заказ с первого предъявления его заказчику. С введением в действие новых ДСТУ мы изменим порядок оформления проектирования монтажных работ с учетом указанных требований.

**4.2.** Я думаю, что нет необходимости в лицензировании проектирования монтажных работ. Выполнение монтажных работ это стандартный комплекс мероприятий, который корректируется с учетом требований конкретного объекта.

**4.3.** Думаю, что данные стандарты (как и многие другие) будут проигнорированы «игроками без правил» оконного рынка.

**5.1.** При работе оконных компаний со строительными организациями подготовку проемов должны выполнять последние, при работе с индивидуальными заказчиками по взаимной договоренности. Только при ознакомлении с требованием высоты (глубины) не более 5 мм возникает вопрос: исходя из чего определено такое значение? И что делать, когда заказчик не в состоянии подготовить проемы до идеального состояния самостоятельно или с помощью оконных компаний, ведь это приводит к дополнительным временным и финансовым затратам. На основании накопленного опыта работы с клиентами можем утверждать, что выполнение всех изложенных требований добросовестными оконными компаниями приведет к оттоку клиентов от них к продавцам, у которых не так качественно, но дешевле и выполняющих все (даже с конструктивными, технологическими и эксплуатационными нарушениями).

**5.2.** Полагаю, что дополнительные затраты лягут на заказчика. К сожалению сегодня платежеспособность заказчиков оставляет желать лучшего, и поэтому многие из них зачастую некоторые работы, такие как демонтаж старых окон, подготовка проемов, вывоз мусора выполняют сами.

**6.** Подготовку монтажников компания должна осуществлять самостоятельно. Как это сделать, готова поделиться собственным опытом «Компания Болена».

**7.** Думаю, что сертификация для монтажников не нужна. Если она будет выполняться на государственном уровне, то добросовестные компании, потратив время на хождение по кабинетам ее выполняют, если на коммерче-

ском, то это просто будет возможность у компаний получивших лицензию на ее проведение, открыть новый способ заработка денег. «Игроки без правил» сертификацию проигнорируют в любом случае.

**8.** На этот вопрос можно ответить только новым вопросом: «Чем думали составители документа, когда это писали?».

**9.** За качество работ должна в любом случае отвечать компания, которая продает заказчику продукцию, и с которой у заказчика должны быть оформленные договорные отношения.

**10.** ДСТУ в таком виде и при отсутствии действенных рычагов контроля их исполнения принимать нельзя.



**Парафинюк И.А.,**  
эксперт компании  
"Донпромсервис – 97"  
ТМ "Окна – Континент"

**1.** «Загальні технічні умови ДСТУ Б В.2.6-79:2009» был получен в органах стандартизации, Проект ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 был скачан на [www.okna.ua](http://www.okna.ua)

**2.** Принципиально нового – ничего. Просто они напомнили о том старом, о чем всегда говорили рекомендации по монтажу европейских производителей профильных систем.

Ценность этих документов, прежде всего в том, что они призваны, окончательно урегулировать вопросы, касающиеся монтажа светопрозрачных конструкций. Причем попытка эта делается, вводя в оборот документы государственного уровня, являющиеся не рекомендациями, а руководством к действию.

**3.** Мне не кажется, что ДСТУ внесли изменения. Скорее они напомнили всем, что законы природы, теплофизики и прочие никто не отменял, и про них не надо забывать при конструировании и монтаже светопрозрачных конструкций.

**3.1.** Основной вид монтажа, который на настоящий день наиболее востребован клиентом – это монтаж без парогидроизолирующих материалов, с самостоятельной отделкой откосов и

без применения расширительных профилей в глубоких четвертях. То есть по возможности подешевле. Значит, основную массу заказов мы формируем за счет бюджетного сегмента. Как результат поощряем клиента, не готового платить дорожке. Он хочет дешево – и мы, прикрываясь незыблемым: «клиент всегда прав» удовлетворяем эту его потребность.

Вот только каждый второй клиент, заплативший за окно «подешевле», хочет владеть дорогой иномаркой и дорогой бытовой техникой. И здесь он готов платить деньги. Нет, он, конечно, тоже считает свой бюджет, но при этом понимает, что дешево – это, скорее всего хуже. Так что вопрос не в том, какое качество мы можем обеспечить, а насколько дорого мы в состоянии себя продавать клиенту. И оперирование низкой ценой, увы, показывает профессиональную незрелость отрасли при всей кажущейся ее взрослости. Продать дешево и в долг может каждый. Искусство в том, чтобы продавать дорого и деньги вперед.

Нужно сказать, что спрос на дешевые изделия с упрощенным монтажом возник не на пустом месте. Клиента в течение многих лет воспитывали мы же сами. Основной задачей участников оконного рынка было, да и остается, привлечь клиента ценой, а не качеством. Теперь же, когда нормативная база в виде рассматриваемых ДСТУ установила новые планки качества (как изделий, так и уровня удовлетворенности клиента), рынок оказался к этому попросту не готов. Производители уже не могут пойти на повышение стоимости конструкций и услуг, неизбежных в случае выполнения всех требований вступающих в силу документов. Такой шаг, сделанный в одностороннем порядке, делает предложение любой фирмы ориентированным на цену, а не качество – неконкурентоспособным и как результат она останется без заказов.

При этом у нашего северного соседа, стоимость конструкций на порядок выше. И не будем лукавить. Наши новые ДСТУ, это попытка подтянуть планку качества до уровня России. Про европейский уровень говорить, в принципе, сложно.

Наша компания постоянно стремится к совершенствованию ассортимента и качества товаров и услуг, предлагаемых покупателю. Относительно монтажа – мы давно применяем паро- и гидроизоляционные ленты, саморасширяющиеся ленты. Самое «узкое» для продвижения и промерзания место – подста-

новочный профиль мы дополнительно утепляем по собственной технологии, разработанной на нашем предприятии.

**3.2.** Положительно – стремление урегулировать технические нормы выполнения монтажных работ. Использовать положения, существующие в рекомендациях фирм производителей профильных систем и светопрозрачных конструкций при формировании НТД.

Отрицательно – эти требования (в общем правильные и справедливые) далеки от наших реалий. В нашей стране и так много законов, которые не выполняются.

**4.1.** Проблема есть общая для всех, но не с проектированием как таковым, а с наличием кадрового ресурса, который возможно привлечь к решению этих задач.

Мне не известны ВУЗы, которые бы готовили специалистов по производству светопрозрачных конструкций из алюминиевых и ПВХ материалов. Или преподавали это отдельным предметом. Конечно, есть строительные ВУЗы, которые готовят специалистов широкого профиля, но применение ПВХ профилей имеет свою специфику, существенно отличающую их от деревянных окон. И это никак нельзя сбрасывать со счетов.

В рамках нашей компании этот вопрос давно решен. Мы специализируемся на нестандартных решениях. Кроме того, у нас есть лицензия на выполнение монтажных работ.

Первоначальный (а зачастую и окончательный) просчет конструкций производится менеджером на торговой точке. Там же производятся все основные согласования с клиентом, в результате чего формируется цена. Это значит, что каждый менеджер кроме умения продавать и улыбаться должен обладать хотя бы минимальными инженерными знаниями, владеть основами теплофизики, уметь просчитать статику, знать законодательство и основные положения действующей государственной нормативно-технической документации.

На уровне выполнения просчета стандартных конструкций, когда менеджер связан набором ограничений, ситуация более или менее управляема. Но как только вопрос касается необходимости просчета сложных или нестандартных конструкций, необходимо реальное инженерное образование и умение принимать решения. Иногда нестандартные, но всегда технически обоснованные.

В рамках своей компании мы про-

водим обучение сотрудников. В первую очередь тех, кто будет представлять компанию, станет ее лицом на рынке. Менеджеры и монтажники – в обязательном порядке готовятся на наших внутренних курсах и проходят аттестацию.

**4.2.** Нет, лучше делать от этого никто не станет. Как только рынок потребует не дешевого, а качественно произведенного и смонтированного окна все станет на свои места. Но рынок надо формировать.

**4.3.** На настоящий момент будут в подавляющем большинстве. Кто в состоянии – купит необходимые лицензии, сертификаты и прочее. Кто нет – еще глубже уйдет в тень. В результате фирм-однодневок с ежемесячно меняющимся телефоном станет больше.

**5.1.** При применении парогидроизоляции, эти требования без сомнения адекватны и обоснованы. Вопрос не в том, кто это будет делать. Вопрос в том, кто на это потратится.

Если мы уже заговорили про приведение откоса к определенному стандартному состоянию, то давайте говорить о том, что пластиковые и алюминиевые окна пришли к нам из Европы. А там строительство в значительно большей степени приведено к комплексным техническим решениям. И вопроса о том, кто должен готовить откос в новом строительстве не стоит в принципе. Просто он должен быть изготовлен так, чтобы на него было возможно приклеить парогидроизолирующую ленту.

Если речь идет об установке окна после демонтажа старого оконного блока, то конечно, это часть монтажных работ, выполняемая установщиком, занимающая определенное время и стоящая соответствующих денег. Так ее и надо продавать.

**5.2.** Заказчик покупает товар и услугу в виде окна, монтажа и т.д. За это он и платит.

**6.** Наиболее комплексным решением будет наличие при предприятиях-производителях светопрозрачных конструкций учебных комбинатов, имеющих необходимую оснащенность, квалификацию и возможно сертификацию. За прообраз можно принять учебные комбинаты, действующие на шахтах. А обучать в них можно не только монтажников, но и рабочих цеха, менеджеров и др. Наличие такого комбината на крупном предприятии, кроме того может приносить ему дополнительную прибыль за счет обучения специалистов в регионе. И не стоит бояться, что научив всех, предприятие воспитает

себе конкурентов. Давая качественное обучение, завод-производитель станет мини-институтом исследующим и популяризирующим данную тематику в регионе, поднимет свой рейтинг у клиентов и партнеров, получит уважение со стороны конкурентов.

На нашем предприятии уже почти год действует программа партнерских семинаров для дилеров. Учим и монтировать, и продавать и еще много чему. При этом понимаем, что дилер может работать как с нами, так и с нашим конкурентом. И как показала практика, большинство дилеров побывавших на наших семинарах становятся нашими партнерами в самом широком понимании. А иногда, после этого, и эксклюзивными представителями.

**7.** Да, нужна, на уровне учебного центра давшего подготовку. А сам центр должен иметь право преподавать. Наиболее гибкой будет коммерческий подход к такой подготовке.

**8.** С трудом могу это себе представить. Наверное, стоит попросить комментарий у разработчиков ДСТУ.

**9.** Нашей компанией не привлекаются сторонние монтажные бригады. Все наши монтажники обучены и многократно проверены. Мы всегда быстро реагируем на рекламацию, если она возникает и эти моменты у нас находятся на строгом контроле высшего руководства.

Относительно того, как это должно происходить у других производителей светопрозрачных конструкций, то есть еще один вопрос. Смотри, что мы понимаем под рекламацией. Если это сервисное обслуживание в виде регулировки, то этим занимается производитель конструкции в течение всего гарантийного периода. По его окончании эти работы могут выполняться на платной основе.

Если рекламацией считаем некорректную работу светопрозрачных конструкций, как в отношении механизмов, так и в отношении нарушения микроклимата помещения, то однозначно, нужно оценивать качество выполнения монтажных работ на предмет соответствия нормативным требованиям.

Если монтаж произведен бригадой, не имеющей соответствующей квалификации, и это привело к негативным последствиям то, причем здесь производитель окна? Самое замечательное окно можно привести в негодность неправильным монтажом и наоборот, среднее по характеристикам окно, установленное в соответствии с требованиями, будет радовать клиента многие годы.

Экономя деньги и отказываясь от услуг профессионалов-монтажников, клиент ставит себя в довольно щекотливое положение. Но предъявить что-либо монтажной бригаде он не в состоянии, так как юридически ее просто нет. В результате, козлом отпущения становится предприятие производитель окна.

Для качественного решения подобных споров необходимы независимые строительные эксперты, полностью владеющие данной темой. Трудность в том, что для проведения строительной экспертизы нужно иметь два высших образования. Строительное и юридическое. Таких специалистов единицы.

Мы хотим уберечь покупателей окон от необдуманного выбора производителя/продавца светопрозрачной конструкции. Может возникнуть ситуация, в которой никто не сможет ни оценить ни доказать на юридическом уровне то количество ущерба, которое нанесено и в материальном и в моральном плане клиенту. К выбору поставщика светопрозрачных конструкций нужно подходить очень взвешенно, и конечно же, заказывать весь спектр материалов и услуг в одном месте, чтобы было потом с кого спросить за результат.

**10.** ДСТУ нужные. Однозначно своевременные. Но реализация требований изложенных в них должна быть востребована рынком, то есть, оплачена потребителем. Когда хорошим тоном и для потребителя и для производителя станет не ориентация на низкую стоимость изделия и услуги, а желание сделать один раз, но так, чтобы внукам осталось, тогда произойдет перелом, и рассматриваемые ДСТУ перестанут быть, дамкловым мечем, а станут маяком, на который надо держать курс.

**Давыденко И.В.,**  
руководитель  
службы сервиса  
и отдела монтажа  
ТПК «ПИРАМИДА»



**1.** Так как я являюсь активным участником интернет-форума forum.okna.ua, то и про обсуждаемые документы узнал именно оттуда. В принципе, обо всех новинках оконного рынка я узнаю в основном из этого форума.

**2.** На мой взгляд, к принципиально новому можно отнести появление довольно подробной инструкции по проведению монтажных работ, которую предоставляет государство. Также появился совершенно новый подход к контролю качества оконного рынка.

**3.1.** Пока что сложно сказать. Скорей всего существенного влияния эти документы не окажут. По крайней мере, первое время. Все зависит от того, как будет выполняться контроль за соблюдением требований рассматриваемых ДСТУ. Возможно, с введением этих документов станет проще реализовать качественный узел примыкания и более качественные конструкции. В свое время подобное произошло с повышением требований к показателю сопротивления теплопередаче конструкций для жилых зданий. В результате на оконном рынке Украины прочно обосновались стекла с низкоэмиссионным покрытием. Как показала практика, выполненный правильно узел примыкания снимает большинство проблем, связанных с продуваниями, промерзаниями и возникновением конденсата. В области монтажа существенных изменений, на мой взгляд, не произойдет.

**4.1.** В нашей компании инженер-проектировщика нет. Мы занимаемся только продажей и установкой конструкций и вводить в штат дополнительную должность не планируем. Характеристику конструкции предоставляет производитель, он же дает рекомендации по устройству конструкции с учетом прочности. В любом случае, проблема будет решаться и выход будет найден. Как именно, сказать пока сложно. На данный момент участники оконного рынка, которые более или менее добросовестно относятся к своей работе, в договоре указывают и конфигурацию окна, и его основные характеристики. С вступлением в силу рассматриваемых здесь документов количество параметров конструкции, указываемое в спецификации к договору, возрастет. Думаю, это будет решено программно в момент просчета конструкции. Особых проблем не вижу в том, чтобы указать ее сопротивление теплопередаче, ветровым нагрузкам, общий коэффициент светопропускания, воздухопроницаемость и прочее.

**4.2.** Необходимо, если компания будет своими силами проводить проектные работы. Если для разработки проекта заключить договор с проектной организацией, то лицензия не нужна.

**4.3.** Скорей всего рассмотренные ДСТУ постигнет участь их предше-

ственников. Основная масса мелких оконщиков и часть средних краем уха что-то услышат. «Крупные» и оставшаяся часть «средних» возьмет все лучшее из ДСТУ и найдет лазейки для игнорирования недоработок. Сильно сомневаюсь, что со вступлением в силу ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 прекратят установку окон с глухими створками размером более 400\*800 (пункт 5.1.9) выше первого этажа и т. п.

**5.1.** По моему мнению, в новостройках оконный проем должны изначально делать подготовленным. Ведь ни у кого не возникает вопрос – должны ли быть оштукатурены стены в новостройке, так почему проемы должны быть корявыми? Если же здание старое и проем ни как не отвечает требованиям, то проем готовит организация, выполняющая установку окон.

**5.2.** Не совсем понятно, каким образом оконная компания должна брать дополнительные затраты или их часть. В любом случае, все затраты ложатся на заказчика, потому как все затраты входят в стоимость работ, которые он оплачивает. Какой смысл работы оконной компании, если зарабатывая деньги на продаже окон, она будет терять их на монтаже? Также считаю, что компания, производящая монтаж должна предоставлять услуги по подготовке проема и вывозу строительного мусора после демонтажа, а уже заказчик решает услугами какой фирмы по тем или иным видам работ ему пользоваться.

**6.** В данный момент подготовку монтажников все компании осуществляют своими силами. Есть коммерческие семинары, которые оплачивают либо производители металлопластиковых конструкций для своих дилеров, либо организации, выполняющие установку для своих монтажников. Как мне известно, на данный момент в Украине нет ни одного государственного учебного заведения, которое подготавливало бы монтажников металлопластиковых и алюминиевых конструкций. Парадокс получается, профессия есть, и она востребована, но государство не выпускает специалистов. По моему глубокому убеждению, вполне возможно разработать учебную программу и внедрить ее в профтехучилища и учебные комбинаты. Должны быть общие основные правила проведения монтажа металлопластиковых и алюминиевых конструкций, входных и межкомнатных дверей, вентилируемых фасадов и т. п. Подбор кадров всегда один из самых тяжелых вопросов, но когда еще и выбирать практически не из кого, то задача усложняется. Зача-

стую на должность монтажника лучше брать человека с опытом работы в строительстве, но без опыта работы в области монтажа окон и дверей. Потому что научить заново обычно проще, чем переучить.

**7.** На мой взгляд, сертификация монтажников нужна. Должна быть организация, которая может подтвердить уровень специалиста, и куда каждая организация может (или должна периодически) направить своих монтажников на аттестацию. Лучше, если оценка профессионализма будет проводиться в полевых условиях, непосредственно на объекте. Тогда можно говорить о том, что обладателя сертификата проверили на профессиональные качества, и он их подтвердил (утопия, ну а вдруг?). То есть в органе сертификации должны работать специалисты в области выполнения монтажных работ, которые реально, на основании своего опыта и нормативных документов могут давать оценку. Хотелось бы, чтобы сертификация была именно реальным подтверждением профессионализма, а не инструментом поборов и фантиком для красоты, как например, строительная лицензия. Ни для кого не секрет, что для получения строительной лицензии достаточно просто заплатить нужную сумму. Интернет цестрит страничками, в которых открыто пишется, сколько стоит получение лицензии в зависимости от готовности предприятия к освидетельствованию. Наличие профессиональных кадров не обязательно. Таким образом, лицензия это просто бумажка, за получение которой нужно заплатить, чтобы не платить еще больший штраф за ее отсутствие, но она ни как не обязывает повышать профессионализм организации.

**8.** Не совсем понятно, что из себя должны представлять специально выполненные образцы? Это обрезки профиля, которые приклеиваются лентами и пеной к куску материала идентичного материалу проема? Или это блок-панели, указанные в п.8? При выполнении больших объектов теоретически возможно, чтобы один из монтажников каждый час приклеивал обрезок профиля к кирпичу пеной и лентами, чтобы можно было контролировать качество пены и используемых лент. Технически не вижу сложности в проверке прочности адгезии ленты «на отлип» к материалам. Непонятно как поступать при проведении контроля согласно пункта 5.3.9 (Адгезійна міцність зчеплення центральної теплоізолюючої ділянки (рисунок 1) до поверхонь віконних прорізів і коробок віконних

блоков повинна бути не менше 0,1 МПа.) Ждать пока пена (утеплительный слой) «схватится» и потом, по результатам испытаний, давать добро на дальнейшее проведение монтажа? Производители монтажных пен пишут, что полное время для отверждения пены составляет 24 часа. Получается, что монтаж надо выполнять через день по полемени, при условии, что за это время будут готовы результаты испытаний. Чтобы результаты испытаний имели силу, проводить их должна лаборатория.

Совсем другая ситуация при выполнении маленьких частных заказов. Например, организация в основном ориентирована на работу с частным заказчиком. Одна монтажная бригада в среднем обрабатывает 2-3 адреса в смену, а таких бригад несколько. Адреса часто разбросаны на расстоянии порядка нескольких км, материалы проема разнообразны. Здесь и дерево, и глина, и ракушняк, и кирпич силикатный, и кирпич красный, и бетон... Исходя из вышеуказанного можно сделать вывод, что этот пункт не жизнеспособен.

**9.** С рекламациями обращаться надо к тому, кто указан в договоре как исполнитель. Разве может быть другому? В любом случае, за качество работ отвечать должен тот, кто эти работы выполняет. При выполнении заказа заключается договор, который регулирует отношения между заказчиком и исполнителем. Если возникают вопросы, то заказчик обращается к исполнителю и исполнитель этот вопрос решает. Заказчику все равно своими силами исполнитель реализовывал заказ или пользовался услугами сторонней бригады. Если организация нанимает сторонних монтажников, то она должна определить для себя как будет реализована ответственность по качеству проведенных работ.

**10.** На мой взгляд, рассматриваемые документы идут с небольшим отрывом от реальности и ориентированы на новостройки и работы по их остеклению. Также считаю, что данные документы плохо применимы к выполнению единичных частных заказов. Документы еще «сыроваты», т. е. требуют существенных доработок, чтобы эти нормы можно было ПОЛНОСТЬЮ применить на практике. Но реализовывать более качественные конструкции и монтаж станет чуть легче.

**ХОТЕЛОСЬ БЫ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ РАЗРАБОТЧИКОВ НА СЛЕДУЮЩИЕ МОМЕНТЫ:**

**1. В связи с уменьшением монтажных зазоров до 10-15 мм стои-**

**мость изделия значительно, до половины стоимости самого изделия, увеличивается для домов, в которых четверть более 40 мм. Это практически все кирпичные многоквартирные дома и половина панельных домов. Есть дома, в которых четверть составляет 100 мм и более. Удорожание обуславливается применением дополнительных профилей, которые выполняют больше декоративную функцию. Хотелось бы узнать, чем обусловлено такое нововведение и чем не устраивает оговариваемая в предыдущем ДСТУ норма до 60 мм? При зазоре в 15 мм и использовании утеплительной и пароизоляционной лент остается 7-8 мм для пенного шва. Не маловато? Возможно стоит учесть, что производители лент для исполнения узлов примыкания имеют в своем ассортименте ленты разной ширины.**

**2. В п. 7.18 «Монтаж підвіконня» указано, что подоконник подпирается клиньями с расстоянием 500...2000 мм. В приведенной схеме монтажа подоконника указано расстояние между опорными колодками 300-500 мм. Практика показала, что если не использовать z-пластины, то расстояние между колодками вблизи окна должно быть в пределах 150-200 мм, по краю 300-500 мм вполне подходит.**

**3. Есть пункт, который практически запрещает монтаж в зимнее время, а так же в летнюю жару: 6.8.3.10 Роботи з ізоляції з використанням пінополіуретанів монтажних, герметизуючих матеріалів, ущільнюючих стрічок та ізоляційних плівок необхідно проводити тільки за плюсової температури повітря від 5°C до 35°C. А как тогда быть с «зимними» монтажными пенами, которыми можно работать при -10°C? А температурный диапазон применения лент Illbruck, РОБИБАНД, ВИКАР колеблется в среднем от -40°C до 85°C.**

**4. Из пункта 5.3.2 (Матеріали зовнішньої ділянки (рисунок 1) повинні мати надійну адгезію з поверхнями віконного прорізу і коробки віконного блоку. Опір відшаруванню гідроізоляційних стрічок і прокладок повинен бути не менше 0,1 МПа.) следует что должна быть надежная адгезия одновременно к проему и к конструкции. Но если посмотреть на ПСУЛ, то возникает вопрос – как можно приклеить эту ленту к двум параллельным поверхностям, если клеевая основа у нее только с одной**

**стороны? Получается, что ПСУЛ не подходит для выполнения наружного слоя герметизации? Думаю, здесь допущена неточность.**

**Я думаю, мои коллеги найдут еще неточности и ошибки. Хотелось бы, чтобы наши труды попали к разработчикам ДСТУ и были учтены в дальнейшем.**

**BRAVOGLASS™**  
ГЛАВНОЕ ВНУТРИ

**Мартирисян Давид,**  
руководитель проектов компании «BravoGlass»

**1.** Ознакомился с данными ДСТУ, благодаря знакомству с представителями профессиональной оконной прессы.

**2.** В первую очередь современные изоляционные материалы, которые уже давно во всех цивилизованных странах являются нормой, а так же очень важным моментом являются требования к проему и монтажному шву, которые призваны вытаскать оконный и строительный рынок из совково-каменного века.

**3.1.** То, что этот документ может повлиять положительно понятно всем профессионалам, но повлиять он может только при соблюдении 2-х пунктов:

а) Если будет доведено до конечных потребителей доступным и понятным обывателю языком, с какой целью создавались эти нормы и какие практические улучшения они несут непосредственно конечному потребителю, а так же какие возможные проблемы он будет иметь, в случае игнорирования или нарушения данных норм. Это важно, потому что именно покупатель лучше всего сможет проконтролировать и проконтролировать соблюдение условий «правильного монтажа», хотя качество выполненных работ ему будет оценить сложно, для этого и нужен пункт В.

б) Если будет создан орган лицензирования и контроля монтажных работ и монтажных бригад (только на добровольных основах, во избежание коррупции). Главные его задачи:

1) контроль выполнения качества монтажных работ (с горячей линией для конечных потребителей, которые за символическую плату могут заказать экспертизу и получить заключение о качестве и правильности выполненных работ);

2) выдача сертификатов монтажникам, после их тестирования;

3) обучение и консультирование монтажников по применению новых норм в реальных условиях.

P.S. принципиально важно наличие контроля за соблюдением не только осуществления данных норм на практике, а так же контроля качества данных работ, иначе эти нормы – просто теория. Так же важно, несмотря на добровольность сертификации и/или лицензирования монтажных бригад, донести до конечного потребителя, что сертифицированный монтаж является гарантией качества и защитой в случае возникновения претензий.

**4.2.** Я бы лицензировал, в первую очередь, именно монтажников, и как уже говорил выше, для получения лицензии, обязательным условием было бы тестирование, желательно компьютеризированное (например, как сдача на водительские права). Стоимость лицензии должна быть символической, для избегания коррупционных схем.

**4.3.** При условии контроля, о котором я говорил ранее, и публичности данных норм (доведения информации с объяснением необходимости их соблюдения до конечного потребителя, как наиболее добросовестного контролера).

**5.1.** Я считаю, что, так как строительные организации производят проемы, то они и должны отвечать за соблюдение данных норм по этому пункту.

**5.2.** В Украине это давно уже решенный вопрос и не только в оконном бизнесе. Конечно о справедливости, здесь речь не идет, так как мы все реалисты. Реально данные затраты будут ложиться на конечного потребителя, единственное, что может хоть как то диверсифицировать распределение затрат, это конкуренция среди оконных компаний, которые в борьбе за клиента будут вынуждены сдерживать повышение цен.

**6.** Опять же, как я и отвечал ранее – некий «Центр лицензирования монтажников и монтажных работ», который и будет выдавать сертификаты по факту сдачи монтажником тестирования.

**7.** Желательно, что бы это была государственная структура, а если и частная, то от зарубежного института, например Розенхайма, который, дорожит своей репутацией, и вряд ли будет злоупотреблять своими полномочиями.

**8.** Как вариант, у каждой оконной компании должен быть собственный контролер (например, бригадир монтажной бригады), который несет полную ответственность за качество выполненных работ.

**9.** Если оконная компания нанима-

ет монтажную бригаду со стороны, которая работает неофициально, не имеет лицензий, то вся ответственность за качество работ ложится на оконную компанию.

**10.** Хорошие и полезные нормы, на первый взгляд, но без контроля применения их на практике, они останутся теорией. Перед тем, как их вводить необходимо, продумать, согласовать и детально прописать механизм контроля этих норм, который должен быть основан на двух принципах: минимум бюрократизма и максимум профессионализма.

### **Шмоленюк И.В., предприниматель, директор ЧП «Шмоленюк»**

**1.** Читал на Fasadinfo.com, видел на других порталах.

**2.** а) нормативная регламентация ряда аспектов монтажа светопрозрачных конструкций, в частности – устройство монтажного шва с использованием паропроницаемых и паронепроницаемых материалов; б) введение процедуры проектирования светопрозрачных конструкций.

**3.1.** В краткосрочной перспективе изменение структуры выполненных монтажей ожидать, думаю, не придется. Оконные компании, если так можно сказать, ответственного характера, конечно, включают в свой ассортимент дополнительный вид монтажа, отвечающий требованиям ДСТУ Б В.2.6-79:2009, но особого спроса среди покупателей он иметь не будет. Большинство потенциальных или фактических покупателей окон считает, что само по себе установленное евроокно уже дает все блага современной оконной индустрии: сохранение тепла, шумоизоляция, удобство эксплуатации, эстетические аспекты, престиж. И если вдруг возникнет после счастливого приобретения повышенный шум, плесень, конденсат, мокрые откосы, то, по мнению покупателя, это «окна из профиля «А» плохие, а у соседа из «Б» – хорошие, у него такого нет».

Понимание правильного стеклопакета, важности качественной сборки, а тем более, правильного монтажа – есть, наверное, не более, чем у 5% интересующихся окнами. Здесь будет архиважной массовой пропаганда. Как и за чей счет – отдельный вопрос. Но даже риск санкций ситуацию не исправит – пути найдутся всегда. Да, многие продавцы окон хотят получить довольного кли-

ента. Но инстинкт выживания, когда клиент развернется уходить, увидев в просчете не ожидаемые 10% монтажа, а 30% - превысит у большинства. Так что – нужно ломать покупателям стереотипы.

**3.2.** Положительные - предпосылки внедрения в массы понятия культуры и качества монтажа. Отрицательные - не учтены при составлении документа мнения представителей широких масс практикующих оконщиков.

**4.1.** Если мы говорим о проектировании, как о лицензионном виде предпринимательской деятельности, то его нет в перечне наших видах деятельности. Если мы говорим об обеспечении качественных монтажных работ, то они решаются в рабочем порядке всегда.

**4.2.** Нет необходимости. Пользы этого много не принесет, а вот очередной кормушкой станет однозначно. Курсы, саморегулирующиеся организации, что-то еще, но не лицензия.

**4.3.** Как кто будет продавать. У кого задача «срубить денег» - проигнорируют однозначно.

**5.1.** Если мы примем как данность, что любым из участников это будет сделано хорошо, то все равно. Если мы обратимся к реальности, то лучше, чтоб это делали оконщики. Незадаром, естественно.

**5.2.** На заказчика, конечно. Но можно рассмотреть вопрос и со стороны формирования продажной цены окна в комплексе (проектирование, монтаж, мусор, проем и т.д.) – если себестоимость даст возможность продавать и зарабатывать, то почему нет. Главное, чтоб это было не за счет чего-нибудь другого (качества сборки окна, квалификации сотрудников, неуплаты налогов).

**6.** Подготовку будет осуществлять руководство монтажников, поставщики монтажных материалов, думаю, им помогут.

**7.** Сертификация для монтажников нужна. Осуществляться должна на коммерческом уровне, опять, профильная СРО.

**8.** Контроль качества монтажных работ будет осуществлять ОТК подрядчика. Руками в основном.

**9.** Если их привлечет генподрядчик, то он и отвечает. Если сам заказчик, то...

