



И КОНТРАФАКТЫ

Качество — краеугольный аспект при выборе оборудования, особенно в сфере безопасности. Столкнувшись с браком или фальсификатом, заказчик может потерять доверие в целом к производителям в товарной категории. Над решением проблемы ломают голову все компании без исключения. При этом каждая — по-своему. Участники нашего опроса поделились идеями, как минимизировать риск попадания некачественной продукции на рынок.



Подготовили: Наталья Михашова, Лада Пономарева, Нурлан Султанов, Наталья Афонина

Алексей Шалагинов, главный инженер проекта TFortis, ООО «Форт-Телеком» (Fort Telecom)

Мы — лидеры в области поставок уличных коммутаторов. Вообще в сегменте уличного видеонаблюдения мы не встречали контрафакта или подделок под марку TFortis. Мы знаем компании — их единицы, — которые бегут за нами. И единственный вариант выиграть в конкурентной борьбе — бежать впереди них, впереди планеты всей, опережать на каждом шагу и не останавливаться. Это как езда на велосипеде — ты не падаешь, пока двигаешься вперед.

Мы сами являемся разработчиками и производителями оборудования. В нашем сегменте таких очень мало. С одной стороны, это к со-

жалению, потому что это проблема для России, где сейчас вообще мало разработчиков и производителей. С другой стороны, просто нет российских компаний, которые могли бы нас повторить. Если говорить о зарубежных, то у нас условия работы очень разные. В России достаточно жесткие условия эксплуатации: оборудование должно быть рассчитано на нестабильное электропитание (что у нас частенько бывает), на суровые климатические условия, когда бывает -50°C , и это не форс-мажор, а норма. Поэтому мы пока зарубежных компаний не боимся.

На выставках около наших стендов всегда очень много представителей китайских компаний. Они смотрят, фотографируют, отгонять их бесполезно. Они если захотят, скопируют. В любом случае, когда мы проектируем наше оборудование, на первый план выходят вопросы надежности. Мы всегда закладываем большой запас прочности. Если нас будут копировать китайцы, они все это сделают на пределе, а, как показывает жизнь, такое оборудование не будет надежным. Да, оно может быть более интересным по цене, но в конечном счете, я думаю, клиенту будут более интересны наши российские решения.

Людмила Харьковская, начальник отдела маркетинга, АО «Завод «Энергокабель»

Мы работаем в сегменте кабельно-проводниковой продукции (КПП). В общепромышленном секторе долю некачественной КПП напряжением до 6 кВ я оцениваю в 80-85%. Это особенно часто выявляется, когда выигрывается тендерных площадках оказывается за продукцией, стоимость которой ниже наших материальных затрат на 10-15%. Чаще всего недокадывают металл в токопроводящие жилы, так как он составляет в кабелях крупных сечений около 80-85% от веса кабеля и является самым дорогим материалом по себестоимости. Основные нарушения нами выявляются в силовых и контрольных кабелях, соединительных проводах (ПВС) и проводах для электроустановок. В настоящий момент занижение по крупным сечениям доходит до 30% и

более от минимального. При этом еще год назад недобросовестные поставщики были на рубеже занижения в 15-19% от минимального сечения, сейчас эти показатели доходят до 20%, в некоторых случаях и до 65%.

Если говорить об огнестойких кабелях с индексом «FR», то здесь нарушения часто выявляются в наложении огнестойкого термического барьера из слюдосодержащих лент или керамообразующей резины самого низкого качества. Так как требования к наложению термического барьера по ГОСТ 31996 не нормируются, то недобросовестные производители экономят за счет снижения перекрытия лент и использования низкокачественных слюдосодержащих лент. Может ли продукция считаться качественной,

если заявленная работоспособность при пожаре в 180 минут реально превращается в 47 или даже 43 минуты?

Что касается кабеленесущих систем, то здесь контрафакт составляет порядка 3-5%. «Экономия» достигается за счет занижения толщины металла и защитного покрытия. Борьбу с контрафактом можно только одним способом — проверять полученную продукцию и работать с проверенными поставщиками. При этом желательно, чтобы инициаторами проверки выступали контролирующие органы. Обязательно должна быть установлена ответственность виновных с широкой оглаской. Пока есть спрос на контрафакт и нет никакой ответственности, кроме как «на бумаге», контрафакт будет процветать.

Сергей Гнып, директор по технологии и качеству, ООО «ТПД Паритет»

Мы в основном работаем на рынке слаботочной кабельной продукции. Это системы безопасности, рынок связи. У нас не так ярко выражено наличие контрафакта. Да, есть подделка марок, так как каждый производитель не может защитить себя патентом или торговой маркой на определенную продукцию, есть свои нюансы на регистрацию торговых марок. В нашем сегменте в большей степени наблюдается копирование марок, где применяются более дешевые материалы с низким качеством, в таком случае во время эксплуатации кабель может выйти из строя, не выполнив свою задачу, соответственно и вся система перестает работать. Чаще всего встречается контрафактная продукция в силовом сегменте, это средние и низкие сечения. На данных типах кабеля идет активная борьба за рынок, где очень много предложений. Появляются потребители, которым не важно, соответствует ли кабель нормам

и стандартам, и они готовы осознанно покупать контрафакт.

Для борьбы с контрафактом существует ВНИИКП, который проводит работу по информированию потребителей, клиентов о недобросовестных производителях. Он рассылает информационные письма, где предупреждает о последствиях использования контрафактной продукции. Есть еще ассоциация «Электрокабель», которая объединяет крупные заводы-производители по всей России и за ее пределами. Там есть секция отдела качества, которая также активно работает по борьбе с контрафактом.

Но дело не только в контрафакте. Многие заводы, которые официально производят сертифицированный кабель, даже не имеют своей лаборатории для проведения тестирования готовой продукции. А если привозят образцы на сертификационные испытания, то привозят ка-

чественный продукт, а что в дальнейшем идет в серию — никому не известно.

Могу сказать, что мы сами в нашей лаборатории проводили испытания огнестойких кабелей различных производителей и выявили ряд несоответствий. То есть со временем продукция теряет свои характеристики — те, которые должны сохраняться на весь гарантийный период эксплуатации кабеля. Например, «просаживается» сопротивление изоляции, а это параметр, который прописывается в технических условиях. Продукцию многих производителей мы поместили в «камеру старения» и отметили, что испытание проходят единицы. Это чревато тем, что готовые системы, которые будут смонтированы на таком кабеле, через определенное время просто выйдут из строя. Причем кабель на первый взгляд будет выглядеть совершенно нормально, и определить, почему не сработала пожарная сигнализация, будет очень трудно.

Святослав Антюшин, руководитель, Pelco by Scheider Electric в России и СНГ (ЗАО «Шнайдер Электрик»)

В России большинство заказчиков просят доказать легальность ввоза оборудования, поэтому у нас даже нет проблем с ввозом «серой» продукции Pelco. Если раньше в Россию возили очень много оборудования в обход таможни, в обход налогообложения, то сейчас эта ситуация решена условиями, созданными в Таможенном союзе. Есть определенные требования по сер-

тификации, по маркированию, новые вкладыши, которые должны быть у каждого продукта. К тому же люди, купившие «серые» камеры или другие устройства, не получают технической поддержки, поэтому сами покупатели стали гораздо более грамотными и избегают контрафакта. Хотя все-таки единичные случаи встречаются, бывает, в чемоданах везут б/у камеры,

купленные за границей под какие-то совсем маленькие проекты. Но чтобы на дешевые китайские камеры клеили логотип Pelco, в России такого нет. Не встречал такого и в Узбекистане. Там есть большой рынок, где в палатке можно купить камеры-реплики, но очевидно, что это просто дешевая китайская продукция, поэтому покупатель всегда заранее знает, на что он идет.

Роман Калинин, специалист по связям с общественностью, ООО «Промышленная автоматика — контроль доступа» («Сфинкс»)

Нужно признать, что фальсификат — это актуальная проблема для рынка систем контроля доступа. Часто встречаются недобросовестные производители, и мы это учитываем. Мы не боремся за копеечную экономию на закупке более дешевых «нонейм» комплектующих и просто фиксируем для себя таких поставщиков.

Отмечаем очень серьезную проблему с некачественными картами доступа. Как способ борьбы с фальсификатом настоятельно рекомендуем клиентам не иметь дела с поставщиками китайских карт, чтобы не искать себе незапланированных приключений. Да и вообще, неправильно поддерживать продавцов, которые без лицен-

зии копируют эти карты и выводят на рынок, по сути, незаконно произведенный товар. Заказчики обычно принимают наши доводы. У нас ведь еще такая репутация, что мы не стремимся все самостоятельно продать, мы просто консультируем, что есть на рынке: что лучше, что хуже, и поэтому нам верят.

Андрей Маклецов, директор по маркетингу, ООО «ЭПОТОС»

Недобросовестные производители мешают жить. На нашем рынке — систем пожаротушения — их, в общем-то, очень мало. А вот в сегменте, допустим, ручных огнетушителей контрафакта гораздо больше, потому что это массовая продукция, которую покупают обычные граждане, часто для личного пользования. Мы входим в профессиональную ассоциацию, общаемся с палатой производителей средств безопасности при Торгово-промышленной палате РФ (ТПП). Я присутствовал при испытаниях

огнетушителей, которые проводят специалисты ТПП. Дело в том, что каждый огнетушитель должен тушить то, что ему положено. Если тушит, значит, он сертифицирован правильно, если не тушит — сертификат куплен. Многие производители огнетушителей просто экономят на качестве готовых изделий — на материалах, на порошковом составе, а деньги кладут в карман. Потом проходят сертификацию у «дурных» контор и выводят продукцию на рынок безопасности. Я видел огнетушители, ук-

плектованные китайскими головками, на которых стрелка манометра просто нарисована и вечно указывает на «зеленую зону» готовности к работе. Или вот еще другая проблема — подмена порошка на дешевый суррогат, который при срабатывании огнетушителя будет просто имитировать тушение. Эти факты постоянно выявляются в рамках отраслевого саморегулирования, с ними борются. Но, судя по всему, только усилий профессионального сообщества для этой борьбы недостаточно.



IV республиканская выставка-форум Минск, НВЦ «БелЭкспо», 18-19 мая, 2016

Центр безопасности

Главное мероприятие для профессионалов белорусской отрасли безопасности



Организатор



www.aercom.by

Новейшие технологии
Профессиональная аудитория
Актуальные доклады

cb.aercom.by

Генеральный партнер

HIKVISION

Генеральный
информационный партнер

RUBEJ
Информационно-аналитический журнал