

ВЗГЛЯД ВЕТЕРАНА НА ПРОБЛЕМУ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ СПК

А.Г.Чесноков, ОАО «Институт стекла»

Я достаточно давно занимаюсь вопросами производства и применения стекла в строительстве, чтобы помнить, как отрасль светопрозрачных конструкций (СПК) управлялась в СССР: отрасли как таковой не было, но был ряд главков в составе министерства промышленности строительных материалов СССР, который руководил всеми вопросами разработки, производства и поставки потребителям изделий для остекления зданий и сооружений. Эти же главки вместе с Госстандартом и Госстроем СССР участвовали (с помощью подведомственных им НИИ) в разработке нормативной документации на изделия и их применение. Они же вместе с Госнабмом СССР определяли потребность в них и планы по их производству, кому какие и сколько их поставлять. Вместе с министерством высшего и среднего специального образования СССР они же разрабатывали учебные планы подготовки рабочих и специалистов, определяли потребность и планы их подготовки и распределения. В общем, директивная система работала, а предприятия (как заводы, так и НИИ) должны были выполнять установленные планы (и немного перевыполнять, чтобы получать премии), инициативы от них особенно не требовалось.

В 1991 году было ликвидировано министерство промышленности строительных материалов, затем распался СССР, резко сократилось влияние и возможности Госстандарта и Госстроя РФ, начался переход от директивной системы к рынку. В этой ситуации предприятия должны были сами определять, что и как им делать, искать потребителей своей продукции, специалистов. Далеко не все предприятия смогли приспособиться к новым условиям, многие были ликвидированы. Зато возникло много новых предприятий, которые сразу начали функционировать в условиях рынка. Но большинство из них не имели соответствующих специалистов, плохо знали технологию производства, требования к продукции. Одновременно на наш рынок стало поступать много продукции из-за рубежа, которая не учитывала особенностей нашего климата, условий эксплуатации, зачастую была просто низкого качества (зато дешевой!). Начались массовые проблемы с новыми окнами: рамы трескались зимой, окна промерзали, стеклопакеты разрушались и т.д.

В 1995-96 годах стало ясно, что с этим надо что-то делать, и под руководством управления технормирования Госстроя РФ образовалась инициативная группа специалистов из научно-исследовательских институтов (НИИСФ, ЦНИИПромзданий, ОАО «Институт стекла», МИО и другие) и компаний – производителей (Стеклостройкомплект, Лисец, Тамгласс, Пилкингтон и других), которая занялась разработкой нормативной документации на светопрозрачные конструкции и комплектующие для их изготовления, были разработаны перечень необходимых стандартов и ряд из основных стандартов, прежде всего на изделия для остекления жилых домов, часть из которых действует до сих пор.

Одновременно рынок СПК развивался: росли объемы, появлялись всё новые области применения – стеклянные перегородки, полы, крыши, ступени, фасадное остекление, новые требования к конструкциям – безопасность, звукоизоляция, теплосбережение, новые материалы и конструкции, новые возможности. К проблеме брака продукции добавились новые: недостаток специалистов, умеющих производить и применять новые СПК, нежелание строителей применять новые конструкции, малая информированность потребителей о возможностях новых изделий и т.д. Стало ясно, что только разработкой нормативных документов решить все проблемы не удастся. Да и только государственного финансирования не хватит на решение этих проблем, к тому же получение его становилось всё более проблематичным – отрасль СПК никогда не была приоритетной для государственных органов, чаще они её просто не замечали. Был сделан вывод: нужно активное участие профессионального сообщества в продвижении новой продукции, обучении специалистов и потребителей, разработке документов, контроле качества поставляемой продукции, маркетинговых исследований. Для решения этих задач была создана Ассоциация производителей энергоэффективных окон (АПРОК), которая активно занялась этими проблемами: был организован ряд семинаров и конференций, опубликовано много научных и популярных статей, разработаны схемы отраслевой сертификации и маркировки продукции, разрабатывались проекты нормативных документов, планов обучения специалистов и т.д. Затем возник ряд союзов и ассоциаций по подотраслям – ССР, ССП, СПОК, СППП, АПП, АПМ и т.д. с аналогичными задачами, только сужеными до рамок своей подотрасли. Пожалуй наиболее активно и эффективно из них работал ССП: был создан и утвержден Росстандартом ТК 41 «Стекло», что позволило рез-

ко активизировать разработку национальных (26 ГОСТ Р утверждены и введены в действие) и межгосударственных стандартов (25 ГОСТ приняты, еще 37 находятся в различных стадиях рассмотрения); был разработан проект Технического регламента «О безопасности стекла и изделий из него, применяемых в зданиях и сооружениях», который был внесен в Государственную Думу, но у ССП не хватило ресурсов, чтобы довести его до утверждения в качестве Федерального закона. Но все эти союзы и ассоциации со временем сталкивались с одной и той же проблемой: задач много, все они важные, нужные, решать их нужно на современном профессиональном уровне, а финансирования не хватает, компании – члены не готовы платить такие взносы. Из-за недостатка финансирования для заказа работы профессионалам делались попытки выполнять работы на общественных началах, своими силами, но они наталкивались на проблемы с занятостью специалистов компаний основной работой, отсутствием подготовленных кадров, продвижением интересов отдельных компаний, чьи сотрудники участвовали в работе. И планы начинали рушиться, не выполняться, а у членов союзов и ассоциаций копиться раздражение из-за низкой эффективности их деятельности.

Однако, несмотря на все проблемы, ведущих игроков рынка СПК не покидала мысль о необходимости создания отраслевого объединения, призванного решать все перечисленные выше проблемы. В частности, инициатором такого объединения выступал СТиС, для чего он провел ряд совещаний и конференций. По инициативе ряда компаний был создан координационный совет СПК, который должен был проводить согласованную политику при решении насущных вопросов рынка СПК. Но, как принято сейчас говорить, прорывного эффекта им достичь не удалось.

Теперь делается очередная попытка объединить отрасль СПК с целью решения всё тех же задач, прошло итоговое собрание, которое приняло решение о необходимости создания Некоммерческого партнерства «Оконное Национальное Объединение». К сожалению, дата для его проведения была выбрана не совсем удачно – в этот день проводилось ещё несколько совещаний, поэтому многие специалисты не смогли принять участие в итоговом собрании. Радует в этом собрании то, что большинство его участников по-прежнему понимает, что только объединившись можно решить проблемы отрасли и верит в возможность эффективного функционирования нового партнерства.

Однако, есть и ряд настораживающих моментов. Во-первых, это некоторая «нацеленность» на оконный рынок в традиционном его понимании, которая прозвучала как в названии партнерства, так и в ряде выступлений. Но сегодня наиболее интересные СПК (сложные, имеющие высокую добавленную стоимость, обладающие наиболее интересными свойствами) применяются в других областях: фасадное остекление, крыши, полы, лестницы, двери, перегородки и т.д. Видимо, неплохо бы подумать организаторам партнерства об учете таких конструкций как в его названии, так и в планах работы.

Вторым моментом, на котором надо остановиться, является искусственное выделение энергоэффективности, как основного пути развития СПК, в выступлениях и задачах партнерства. Это, несомненно, важная задача, но далеко не единственная, да и не для всех потребителей интересная. Необходимо не забывать о безопасности СПК, звукоизоляции, создании комфортных условий в помещениях, многих других возможностях, внешнем виде, наконец. Причем все эти задачи надо решать комплексно в конкретных СПК и рекламе, по частям «прописывая» их в различных документах.

И, наконец, третий, самый настораживающий момент – бюджет партнерства. Озвученные на собрании цифры 4-4,5 млн. руб. – это возможность содержать 1-2 сотрудников партнерства и маленький офис (комнату) в течение года. А где средства на решение задач, стоящих перед партнерством, привлечение к работе специализированных компаний и профессионалов? Ведь разработка нормативных документов сегодня стоит очень дорого (в среднем 3 млн. руб. за документ), в основном, за счет оплаты обязательных экспертиз, причем Росстандарт твердо взял курс на сокращение государственного финансирования разработки стандартов, по его мнению, это должен оплачивать бизнес. Маркетинговые исследования, особенно подробные, тоже стоят недешево. Про стоимость рекламы в СМИ говорить вообще не приходится. Я не случайно долго описывал историю вопроса, а чтобы показать важность этого момента. Видимо, руководству будущего партнерства надо серьезно подумать об увеличении его бюджета.

Подводя итог, хочу сказать, что объединяться, конечно, нужно, но при этом важно проанализировать ошибки предшественников, чтобы не делать их ещё раз.

2014 г.