

# Стоит ли экономить на трубах: проблема контрафактной продукции в России



*На рынке России в инженерной сантехнике периодически возникает вопрос контрафактной продукции. В первую очередь подделывается продукция ведущих производителей, пользующаяся доверием покупателей. Один из лидеров рынка в сегменте полимерных труб компания HENCO также столкнулась в «лихие» годы с проблемой контрафакта. С нами (А-Т) поделился своим опытом борьбы с контрафактом генеральный директор «ХЕНКО РУС» Виктор Васильев.*

**А-Т: Добрый день, Виктор Евгеньевич. Проблема подделок вашей продукции на российском рынке еще актуальна?**

**Виктор Васильев:** Добрый день. Полагаю, что данный вопрос будет актуален всегда. И он, прежде всего, связан с готовностью производителя противостоять данной проблеме, с которой мы вплотную столкнулись около пяти лет назад. Благодаря большой популярности «ХЕНКО», рынок России тогда был буквально завален контрафактной продукцией из Китая, имитирующей нашу марку. Мы были вынуждены инвестировать значительные суммы в проведение комплексных мероприятий для исправления ситуации – от работы с таможенным комитетом России до рейдов по строительным рынкам.

После принятых экстраординарных мер борьбы с этим явлением мы не встречаем подделок нашей продукции в течение последних двух лет.

Сейчас эта проблема в отдельных случаях приобретает ретроспективный характер. Начали появляться случаи выхода из строя контрафактной продукции, завезенной около пяти лет назад. Псевдо-«Хенко» в зависимости от типа объекта может начать разрушаться уже после нескольких лет эксплуатации, в то время как расчетный срок оригинального продукта составляет не менее 50-ти лет.

**А-Т: Насколько сильно такие случаи мешают вашему бизнесу?**

**Виктор Васильев:** Безусловно, мешают. Любой контрафактный продукт – это риски, и, когда проявляются неблагоприятные последствия его использования, потребитель начинает винить правообладателя бренда, а зачастую и саму технологию многослойных металлопластиковых труб.

Возможно поэтому мы последние два года пока не видим существенного роста доли потребления многослойных металлополимерных труб, лидерами по производству которых являемся в Европе.

Ровно обратная ситуация в развитых странах ЕС – там наблюдается преобладание металлополимерных труб для радиаторных систем отопления. Исключением, пожалуй, являются отдельные скандинавские страны, где исторически отдают предпочтение сшитому полиэтилену.

**А-Т: В России очень популярны трубы из полипропилена и из сшитого полиэтилена. Неужели эти продукты не популярны в Европе?**

**Виктор Васильев:** У каждого продукта есть право иметь свою область применения, для которой он подходит лучше всего. Время и опыт эксплуатации ставят все по своим местам. Полипропилен в Европе не используется в системах отопления и находит применение в

основном в сетях холодного водоснабжения. Сегмент использования шитого полиэтилена в Европе как более простого в изготовлении продукта, но вместе с тем характеризующегося значительным линейным расширением при нагревании – в основном низкотемпературные системы отопления (теплый пол).

Это связано, в том числе, с принципиально иным уровнем европейского контроля качества продукции, процессов строительства и эксплуатации объектов.

**А-Т: Возвращаясь к теме контрафакта, ожидает ли вы ренессанс данного вопроса в связи с сильной курсовой разницей валют и резкого снижения доходов в бюджет?**

**Виктор Васильев:** Риски есть всегда, однако полагаю, в отношении металлопластиковой трубы «ХЕНКО» сейчас они минимальны, поскольку:

- действует уже отлаженная за последние несколько лет система защиты и контроля (ее обеспечивает организация, специализирующаяся на вопросах защиты прав интеллектуальной собственности);

- в России создать дополнительные мощности по производству данного продукта сложно технологически (производство металлопластиковой трубы значительно сложнее, чем производство, например, трубы из шитого полиэтилена и тем более из полипропилена);

- везти из Китая (откуда поступал весь контрафакт) с учетом валютного курса, существующих рисков и ответственности за подделку продукции стало не рационально.

Безусловно, в ситуации выживания многие застройщики часто вынуждены идти на предельные риски и покупать заведомо низкокачественную продукцию. И здесь нет сдерживающего фактора, который бы мог защитить российского потребителя, – обязательной сертификации труб.

**А-Т: Неужели компания Непсо не смогла защитить свои интересы на территории некогда союзного государства?**

**Виктор Васильев:** «ХЕНКО» смогла защитить свои интересы в России. Однако в отдельных государствах бывшего СССР есть поле для дальнейшей работы в данном направлении и мы будем ей заниматься.

**А-Т: В чем главное отличие контрафакта от качественного продукта?**

**Виктор Васильев:** Можно много говорить о технических различиях продуктов, однако для конечного потребителя основные различия отражаются в ответе на два вопроса: как долго я не буду вспоминать о том, какая труба у меня стоит? с кем я буду решать проблемы, если они возникнут?

Поясню, как-то видел рекламу одного из инженерных продуктов, суть ее заключалась в том, что потребитель должен забыть после установки о данном продукте на долгое время. Это своего рода критерий качества. Так и труба из тех продуктов, который «поставили и забыли» лет на 50, как в случае с «ХЕНКО». И уже, возможно, только ваши внуки узнают, какая труба прослужила им более полувека.

Практика взаимодействия с контрафактным продуктом указывает на средний срок его эксплуатации до

момента возникновения проблем – 2–7 лет. Мы знаем об этом, потому что с проблемами обращаются в первую очередь к нам, когда на протекшей трубе читают название (не HENCO, а, например, HEN-CO, или HEYKO, или иные вариации).

Любой производитель имеет определенный объем производственных ошибок (брака и, как следствие, рекламаций). В год мы производим трубы «ХЕНКО», длины которых хватит, чтобы опоясать нашу планету по экватору более двух раз, при этом уровень брака составил в прошлом году 0,001 % объема выпускаемой продукции.

Напомню, что большой опыт эксплуатации и качество «ХЕНКО» позволяет предоставлять на систему (трубы + фитинги «ХЕНКО») гарантию 10 лет.

Если возникает проблема, связанная с нашим продуктом (что случается крайне редко), мы ее решаем. Это касается и потенциальных, и косвенных убытков, возникших из-за производственного брака. У «ХЕНКО» есть механизм решения данных вопросов и есть страховка с объемом покрытия по всему миру до 10 млн евро.

Если касаться технологии, то невероятно сложно сварить алюминиевую фольгу «встык», полноценно сшить трубу и внешнюю, и внутреннюю, обеспечить стабильность всех параметров геометрии трубы в процессе экструзии, качественно проклеить слои трубы.

Мы периодически тестируем продукцию, которая присутствует на строительных рынках по цене 22–30 рублей (за метр металлопластиковой трубы DN16). Тесты отражают общие тенденции производителей – в основном это труба китайского производства из нешитого полиэтилена с некачественным алюминиевым сплавом и плохим клеем, который расслаивается. Каждый из пунктов ставит крест на долгой и спокойной эксплуатации систем с изначально «выгодной» трубой.

Можно утверждать, что первоначальная «экономия» 30–40 % на стоимости трубы (напомню, что ее стоимость трубы составляет в среднем менее 1% стоимости оборудования инженерных систем в здании) потенциально может стать источником больших финансовых проблем, если прорыв трубы приведет к нанесению ущерба не только квартире собственника, но и всему зданию.

**А-Т: Спасибо, кажется вы затронули болевую точку многих строительных компаний, которые сейчас увлечены урезанием затрат в проектах. Что можно посоветовать потребителям вашей продукции во избежание неприятных ситуаций покупки поддельной продукции?**

**Виктор Васильев:** Во-первых, я бы советовал никогда не экономить на трубах, а приобретать прочный и качественный продукт – трубу Непсо. Нужно понимать, что некачественный насос, арматуру или коллектор можно заменить со временем, но трубу в современных коллекторных системах отопления заменить без проведения корректирующих строительных работ (например, частичная замена стяжки) практически невозможно.

Во-вторых, для сохранения полноценной гарантии на систему нужно обязательно приобретать все ее элементы у одного производителя! Только в этом случае можно рассчитывать на 10-летнюю гарантию HENCO.

**www.henco.be**

