

## ЗАКОННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОТИВ ПОДДЕЛОК: ЗА КЕМ ПОБЕДА?

*Проблема фальсифицированной арматуры и электроприборов вызывает бурю эмоций, безусловно, отрицательных, у профессионалов высшего звена. Что же по этому поводу думают работники крупнейших предприятий страны и ближнего зарубежья, мы решили узнать, задав им несколько вопросов.*

**Очень многие предприятия подвергались и подвергаются рекламациям на продукцию, которую под их именем выпускают фальсификаторы. Причём, профессионалы этих предприятий хорошо знакомы с мерами предосторожности. Как Вы считаете, почему знания специалистов недостаточно помогают во всеобщей борьбе с производителями фальшивок?**

**Сергей Васюк, зам. директора ЗАО «Арматэк»:**

Мне кажется, специалисты в наше сложное для производителя время недостаточно внимания уделяют средствам защиты своей продукции, заботясь, главным образом, о валовом ее выпуске. Когда цены на сырье растут день ото дня, тут уж не до расходов на индивидуальность.

Кроме того, у многих предприятий номенклатура продукции меняется настолько медленно, что мошенникам не составляет особого труда за это время сфабриковать фальшивые признаки идентификации или даже подготовить собственное производство.

**Сергей Федин, гл. конструктор ОАО «ИКАР»:**

Уверен, что знаний у специалистов предприятий более чем достаточно, ведь они видят эту арматуру «в деле», и кому, как не им разбираться в ее качестве.

Что касается самого вопроса, то, во-первых, фальсификаторы ведут очень энергичную маркетинговую политику, берут на себя проблемы по поиску и доставке, во-вторых, в силу известных причин они предлагают арматуру по более низкой цене, в-третьих, есть специалисты покупающие и есть потребляющие, им надо работать согласованно.

**Дмитрий Берёзкин, коммерческий директор ООО «ГУСАРЬ»:**

Знания специалистов тут, может быть, и не причём. Дело в том, что необходимо работать с хорошо известными компаниями. Вот у нас есть определённый круг предприятий, с которыми мы контактируем уже давно и они доверяют нам, а мы, соответственно, им. К тому же, если у потребителя всё же возникли какие-то сомнения по поводу качества поставляемой продукции, то просто нужно проверить её легальность. А это сделать очень легко.

**Дмитрий Лебедев, зам. генерального директора ЗАО «Промарматура»:**

Проблема фальшивой арматуры несколько шире общепринятого понятия «подделка» (незаконное воспроизводство товаров известных брендов с худшим качеством и реализация их по низким ценам). Чаще производители страдают не столько от подделок, сколько от присутствия на рынке огромного количества, так называемой, вторичной арматуры — бывшей в употреблении, после длительного хранения, ворованной. Реализация ее под видом новой, заводской продукции по бросовым ценам и наносит наибольший урон производителю.

**Сергей Мельцер, менеджер по рекламе ЗАО «Арматус»:**

Помимо знаний специалистов необходимы знания потребителей о том, что кроме легальной продукции они могут купить и фальсифицированную.

**А если рассматривать сложившуюся ситуацию со стороны самих фальсификаторов. Ведь известны многие признаки, отличающие качественную продукцию от подделки, по крайней мере, внешние. Почему же нельзя эти признаки скрыть тщательнее, сделать сам продукт более или менее аккуратным, похожим на оригинал? Как Вы думаете?**

**Сергей Васюк:**

Если бы потребитель был более принципиален и не гонялся за копеечным эффектом, покупая заведомо фальсифицированную продукцию, мошенникам пришлось бы тщательнее маскировать признаки подделки. Основываясь на примерах обращений на наше предприятие, могу сказать, что многие посредники, заказывающие дисковые затворы у нас, имеют очень отдаленное представление об их специфике и необходимости точной конкретизации условий ее эксплуатации и параметров рабочей среды. Зачастую, не имея этих данных, они продолжают настаивать на необходимости продажи им затвора даже после получения разъяснений, что при таком подходе конечный потребитель может получить изделие, не подходящее ему по характеристикам.

**Сергей Федин:**

Фальсификаторы делают ровно столько, сколько от них требует сложившаяся ситуация. Когда потребитель будет внимательнее осматривать арматуру, сразу же ее внешний вид резко приблизится к оригиналу. Кстати, некоторые фальсификаторы в силу сложившихся обстоятельств очень хорошо красят и консервируют изделия.

**Дмитрий Берёзкин:**

Мне очень сложно смотреть на данную ситуацию глазами фальсификаторов. Это трудно, так как они являются совершенно противоположной стороной, и мы не имеем к ним никакого отношения.

**Дмитрий Лебедев:**

А зачем? Ведь это дополнительные затраты, снижающие прибыль, а потребителей дешевле привлечь низкой ценой и личной заинтересованностью. В случае же применения производителями современных средств защиты своей продукции от фальсификации, подделать продукцию фактически невозможно...и не нужно, если потребитель согласен покупать вторичную арматуру.

**Сергей Мельцер:**

Так как дополнительные меры защиты качественной, нефальсифицированной продукции существенно отразятся на цене, а конкуренция на Российском рынке и без того высокая, большинство предприятий просто не сможет себе этого позволить.

**Теперь поговорим о дополнительных средствах идентификации продукции добросовестных предприятий. Конечно, они требуют дополнительных расходов. Тем не менее, лучше потратиться на дополнительную маркировку, голо-**

## Тема номера. Фальсификация

графическую наклейку и т. д., нежели подвергаться столь серьёзному подрыву авторитета и большим финансовым потерям. Не так ли?

**Сергей Васюк:**

Ещё Ильф и Петров устами О.Бендера предупреждали, что «при современном развитии печатного дела на Западе» наклейки — это хорошо, но не очень серьезно. Маркировка в процессе литья, создание внешне легко узнаваемых конструкций, постоянное движение конструкторской мысли, расширяющее номенклатуру изделий — вот чем сегодня способен защитить свою продукцию производитель.

**Сергей Федин:**

Я называю это техническими методами защиты от подделки. Здесь расходы, безусловно, оправданы. На нашем предприятии используется все больше и больше таких методов (специальные паспорта, литые знаки, клейма, голограммы...). Но здесь нужно отметить, что когда это будет введено повсеместно, то и этот барьер будет преодолен недобросовестными продавцами. При современной технике это не серьезная проблема, а люди на рынке подделок работают энергичные. Вывод: только техническими средствами проблему не решить, нужны организационные меры. А это тема отдельного разговора.

**Дмитрий Берёзкин:**

Лично я считаю, что разработка дополнительных средств идентификации — это не выход из положения. Чем удивляться, если даже деньги подделывают очень искусно? Тоже самое можно сделать с любой голографической наклейкой. Всегда найдётся «профессионал» в этом деле.

**Дмитрий Лебедев:**

Защищать или нет свою продукцию? Каждое предприятие решает этот вопрос для себя самостоятельно, рассматривая эту проблему в различных плоскостях:

- \* экономическая целесообразность — если потери от оборота поддельной продукции больше или сопоставимы с расходами на внедрение системы защиты продукции;

- \* урон имиджу предприятия — даже единичные случаи продажи фальшивой арматуры под маркой известного производителя могут нанести непоправимый урон имиджу предприятия, на многие годы(!) заблокировать определенные сегменты рынка для его продукции;

**Сергей Мельцер:**

Дополнительная маркировка, голографическая наклейка и т. д. поможет покупателю приобрести настоящую арматуру, но всё равно не застрахует его от «фальшивки», так как подделка документов и дополнительных средств идентификации продукции не стоит особых затрат и усилий.

**Как известно, в США борьба с производителями подделок ведётся уже несколько десятилетий. И эта проблема до сих пор стоит остро. Если, все же, объединить усилия легальных компаний и разработать серьёзный план по искоренению недобросовестной конкуренции, удастся ли добиться стопроцентного очищения рынка от паразитирующих предприятий?**

**Сергей Васюк:**

Стопроцентного результата ни в чем нельзя добиться. Однако, если мы хотим сделать арматурный рынок более цивилизованным, мы должны работать над вопросами улучшения

информированности потребителя о производимой продукции, объяснять ему преимущества приобретения оригинальных изделий, развивать институт дилерства, который должен убрать с рынка недобросовестных посредников.

**Сергей Федин:**

Я считаю, что стопроцентного очищения не добиться, а вот значительно сократить этот процент можно. Часть этого рынка может перейти в легальный сектор экономики.

Например, поставка б/у, отремонтированной, залежалой арматуры. Зачем выбрасывать то, что целесообразно отремонтировать, ремонт — это нормальный бизнес. Но делать это надо открыто, грамотно, качественно и легально. Главное — покупатель должен знать, что он в действительности покупает.

**Дмитрий Берёзкин:**

К сожалению, эта проблема, действительно, даже не трудноразрешимая, а вообще неразрешимая. Но наше предприятие, как правило, в любой ситуации пытается найти свои плюсы. Даже в такой. Фальсификаторы не обошли стороной и нас. А когда потребители якобы нашей продукции, явились к нам с претензиями, нам удалось доказать, что это не мы произвели продукт столь низкого качества. Таким образом, мы нашли общий язык, заключили контракт о сотрудничестве и работаем по сей день. Так что нелегалы, в некотором роде, нам даже помогли найти клиентов!

**Дмитрий Лебедев:**

Вряд ли. Ведь в большинстве случаев потребитель прекрасно понимает, какую именно арматуру он приобретает — новую или б/у. Но зачастую единственным критерием выбора поставщика является низкая цена на продукцию, независимо от ее качества, надежности, безопасности. Или же личная заинтересованность персонала, ответственного за закупку арматуры. Нередко конечный потребитель не имеет возможности выбрать легального поставщика из-за лоббирования «сверху» интересов компаний, поставляющих вторичную арматуру и т.д.

Ситуацию с недобросовестной конкуренцией невозможно существенно улучшить без принятия государственной программы борьбы с фальсификатом. Вынесение проблемы на государственный уровень, реализация комплексной программы борьбы с поддельной арматурой с привлечением отраслевых министерств, сертификационных центров, профессиональных ассоциаций — все это может стать серьезным шагом к цивилизованному, прозрачному, легальному рынку арматуры.

**Сергей Мельцер:**

Проблема с фальшивой арматурой, как и с любой продукцией, будет существовать всегда. Даже если придумать план по ликвидации недобросовестной конкуренции и объединить усилия легальных компаний и заводов-изготовителей, всё равно найдётся покупатель, который захочет приобрести арматуру, исходя из одного критерия — цена. А где, как известно, есть спрос, там рождается предложение.

*Итак, из ответов видно, что мнения специалистов несколько разные: кто-то считает, что всё не так уж плачевно, как кажется, а кто-то несёт большие убытки и полагают, что проблема неискоренима. Но все пришли к общему выводу: бороться с фальсификаторами необходимо как можно активнее.*

*Материал подготовила Надежда Пушкарская.*