



## «ТОНКОСТЕНКИ», ИЛИ КУДА КАТИТСЯ ОТРАСЛЬ ПВХ-ОКОН

*Где то читал, что некий учёный-экономист получил **Нобелевскую премию** за то, что доказал: на рынке новых технологий честная фирма обречена на банкротство; все прибыли уходят производителям дешёвых подделок, а потом наступает дискредитация идеи.*

**Факт не подтвержден, но реальность постулата несомненна.**

**Т**очно не известно, кто первым придумал делать оконные ПВХ-профили с уменьшенной толщиной стенок...

Но дело было примерно так:

Жила была Западная Европа. Она как первопроходец и законодатель моды на ПВХ изделия снимала сливки с новейшего и высокотехнологичного продукта. Изобретались и внедрялись новые системы профилей, совершенствовалась технология и качество — денег хватало на все. Профили были дорогие, а ПВХ-смола дешевой. Товар был моден и престижен. Прибыль была настолько велика, что завод с двумя десятками экструдеров считался огромным и мог содержать сотню инженеров занимающихся перспективными исследованиями. Заводы

росли как на дрожжах. Был создан европейский стандарт, и никто не пытался его нарушить и экономить на сырье — гонка шла за качество и престижность.

Шли годы, экструзионная техника становилась доступней, бывшие секреты фирм и рецептуры вошли в учебники, продукт из элитного переместился в средний сегмент, конкуренция нарастала. Экструзионные заводы появились и в более отсталых уголках Европы и Азии, и экспорт выгоднейшего продукта в эти «края непуганых зверей» стал падать. Конечные потребители этих «отсталых стран» предпочитали купить супермодный товар подешевле:

«Пластиковые окна — это престижно!!!»

А я купил на 5% дешевле и не вижу разницы».

**Вот первое ключевое понятие: «не видно разницы — зачем платить больше?»**

А ПВХ-смола тем временем стала дорожать, вслед за нефтью...

Например, в 1996-1997 гг. в среднем метр немецкого профиля продавался за 4 евро, при том что сырье для него стоило меньше 0,8 евро. А в 2005 году тот же профиль могли продать за 3 евро, при себестоимости сырья 1,5 евро.

Как же бороться с этой напастью братьям-немцам? Маржа-то падает, а толпы инженеров и продавцов зарплаты требуют!

Надо снижать себестоимость сырья.

**Рынок диктует! — это вторая ключевая причина нынешней ситуации.**

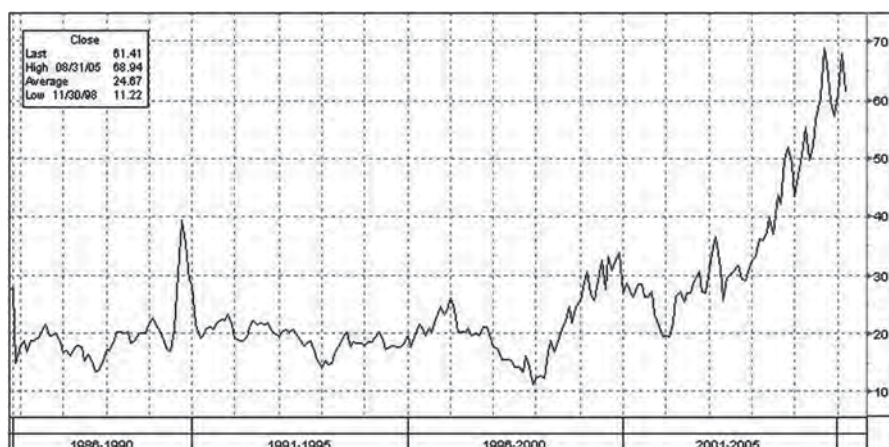
— А давайте добавим кальцита? Это наиболее дешевый компонент смеси.

Качество упало — так нельзя — RAL GZ-716/1 не позволяет.

— А давайте добавим модификаторов?

Качество вернулось, но модификаторы дорожущие — смесь снова на том же уровне цены, только капризнее стала. Поколдовали-поколдовали, нашли оптимум — все равно дорого.

А в это время далекие конкуренты (над которыми RAL не властен) сде-



**Под давлением конкуренции цены на профиль ползли вниз, а доля материала в цене возрастала**



лали стеночку потоньше. Минус 10% толщины = минус 10% на сырье — вот тебе и скидочка ☺.

А что? Снаружи-то не видно! Покупателю скидка нравится.

Началась гонка — кто тоньше. А минус 20%? А минус 30% толщины?

Тут взвыли двое — экструдерщики и переработчики.

Экструдировать тонкостенный профиль заметно сложнее, плывет геометрия — не вписывается в национальные стандарты — много брака, сложнее следить за режимами — снова растет себестоимость.

А у производителей окон то профиль под прижимами плющит, то углы не варятся — много брака, опять растет себестоимость.

Тем не менее, и те и другие приспособились, отработали технологии и на сегодняшний день **более 80% потребляемого профиля** в России — «тонкостенки» — класс «В» по версии ГОСТ 30763-99, с номинальной толщиной лицевых стенок 2,5 мм. А ведь есть еще в запасе класс «С», где толщина стенок вообще не лимитируется.

Рынок диктует...

В тендерных технических заданиях можно увидеть что угодно — ширина и высота профиля, количество камер и угол скоса фальца, цвет резины и защитной пленки, но класс профиля по толщине сте-

нок упоминается очень редко. Ведь это не себе, это — заткнуть проемы, желательнее через доверенную фирму....

Нашелся еще один способ считать, продиктованный теми же потребителями — выпустить «тонкостенку», и даже уменьшить количество перегородок образующих камеры в профиле, но с той же внешней геометрией, как профиль, заказанный на тендер.

«Авось прокатит!

Не прокатит....

Успокойся, я сто раз так делал» (из классики «Наша Раша»)

Хочу подметить, что не только ПВХ коснулась тенденция истончения — металл армировки также неуклонно тоньшеет и легчает.

**Снаружи-то не видно!**

А что же старая Европа? Долго они держались, но заметив у себя дома присутствие отсталых конкурентов, отъедающих толстый кусок пирога, забили тревогу. И после долгих, продолжительных дискуссий приняли новую версию RAL 2.7, позволяющую аж на 10% сбавить массу.

### **Кризис шагает по планете**

Волна кризиса только взбила пелену на мутном потоке некачественной продукции, имеющей одно единственное преимущество — цену. Вновь подняли голову уже практически

ушедшие в мир баек и легенд «гажники», в то время как количество фирм-«среднячков» ощутимо сократилось.

Ничего не поделаешь — экономика. Или продавать много и дешево, или мало и дорого. Но позволить себе последнее как раз «среднячки» и не смогли.

Итак, какая картина складывается на сегодняшний день? Все против эволюции и Дарвина, лично.

Выживают «динозавры» и «мелкие хищники». К сожалению, ветвь средних переработчиков пока кажется тупиковой.

Аналогичная картина и на профильном рынке. Однако здесь «динозаврам» приходится несладко. Стремительное сокращение кормовой базы за счет появившихся «кукушкиных детей» — клонов вынуждает гигантов затягивать пояса и фильеры в надежде сократить издержки.

Прямым следствием этой политики стало массовое, однако мало афишируемое появление «малюток от Порше» — супербюджетных серий от известных марок. За 2009 год инерция имиджа и репутации, к сожалению, начала исчерпываться, что немедленно сказалось на стратегической подложной прослойке и, соответственно, внешнем виде. Не помогли и яростные занятия иностранцами для нас видом спорта — футболом.

*«Утро туманное, утро седое,  
Створки погнутые, смогом покрытые,  
Нехотя вспомнишь и время былое,  
Толстые стенки, давно позабытые»*

Ария-плач  
старого оконщика  
на рекламации...

**DeDmitry**

# МИР

13-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА СТЕКЛОПРОДУКЦИИ,  
ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ  
ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ  
И ОБРАБОТКИ СТЕКЛА



# СТЕКЛА

6–9 ИЮНЯ  
2011

[www.mirstekla-expo.ru](http://www.mirstekla-expo.ru)

Центральный выставочный  
комплекс «Экспоцентр»,  
Москва, Россия



Организаторы:

