



## Еще раз о качестве МОНТАЖНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Сотрудничество компании Робитекс с нашим изданием продолжается уже почти 15 лет. За это время было опубликовано большое количество статей на самые различные темы, волнующие участников оконного рынка. В этот раз вновь в гостях у редакции коммерческий директор ГК Робитекс Владимир Бердников.

**Редакция:** Владимир, наши встречи стали доброй традицией. О чем хотите рассказать в этот раз?

**Владимир Бердников:** Давайте поговорим на узкопрофессиональную тему монтажа светопрозрачных конструкций. Это «наша» тема, и я уверен, моя информация будет любопытна и полезна для участников рынка. Конечно, тема стара как мир, но важность ее не теряется со временем, и более того, на наш взгляд именно сейчас, когда один из главных трендов оконного рынка — сэкономить на всем, не лишним будет еще раз поговорить о качестве монтажных материалов и его влиянии на свойства светопрозрачных конструкций. Любая оконная конструкция — дорогая, дешевая ли, неважно — при неправильном монтаже рано или поздно станет плохой. Это так, попростому. Потеряет свое главное свойство — ограждение от влияния окружающей среды.

**Редакция:** Уже сколько лет, в том числе на страницах нашего журнала, поднимается этот вопрос.

**Владимир Бердников:** Да, и не напрасно — есть позитивные сдвиги в лучшую сторону. Количество оконных компаний, применяющих необходимые материалы для монтажа окон, растет из года в год. В этом году рост был особенно заметен. Это очень хорошо.

**Редакция:** А с чем это связано?

**Владимир Бердников:** В первую очередь с желанием тех, кто монтирует оконные конструкции, продавать клиенту качественный продукт. Все стараются производить достойный продукт, конкуренция на рынке сильная, а как мы говорили выше, монтаж — важная часть качества окна.

**Редакция:** Определяет ли и как значительно качество самих материалов для монтажа качество оконной конструкции?

**Владимир Бердников:** Конечно, это прямая зависимость. Вот, например, один из видов таких материалов — ПСУЛ, или паропроницаемая саморасширяющаяся уплотнительная лента. С виду — обычный поролон с клеевым слоем, свернутый в ролик. На самом

деле — продукт высокотехнологичный. Он применяется в месте самого агрессивного воздействия на монтажный шов со стороны улицы. Ультрафиолетовое излучение, влага, частые переходы температуры через 0 градусов, ветер — все это воздействует на ПСУЛ, и еще он должен компенсировать термическое расширение оконной конструкции.

К сожалению, некоторые производители, наши конкуренты, пренебрегают качеством продукта и выпускают на рынок суррогат, удовлетворяя тем самым запросы клиентов на низкую цену. Самое плохое в том, что никто из них не говорит об отсутствии стойкости такого поролона к воздействию природных факторов.

**Редакция:** То есть Вы хотите сказать, что потребителя, мягко говоря, вводят в заблуждение? Или попросту дурят?

**Владимир Бердников:** Вот мне ближе второе. Именно дурят. По внешнему виду отличить достойный продукт от суррогата человеку, не посвященному в нюансы, практически не возможно.

**Редакция:** Так что же происходит с суррогатом, когда его применили для герметизации окна?

**Владимир Бердников:** Он там не выполняет никакой функции. Не задерживает воду, попадающую на внешний контур в виде дождя, например, намокает, передавая эту влагу дальше внутрь монтажного шва. А самое главное — через совсем не продолжительное время просто сторае от ультрафиолетового излучения, открывая для его негативного воздействия внутренний слой — монтажную пену. Что происходит с пеной при воздействии УФ-излучения все знают — она рассыпается. Ну, дальше история шва понятна.

**Редакция:** Как Вы доносите эту информацию до клиентов?

**Владимир Бердников:** Наглядно, чтобы и посмотреть, и пощупать можно было, и проверить самостоятельно. Это единственный пока известный нам способ достучаться до клиентов и объяснить, что дешевое не всегда бывает хорошим.



Вот наш мобильный демонстрационный стенд. Тут шесть образцов продукта, один — наш Робибанд 50+ и два — конкуренты. Называть производителей не могу по этическим причинам. И еще вроде есть уникальный закон, который запрещает порочить доброе имя безответственного производителя. Вверху три образца — это до испытаний. Как видите, они все похожи, как близнецы. Внизу — они же, но после испытаний.

**Редакция:** Тут Ваш продукт почти не изменился, а конкуренты «похудели» раза в три. Вы их кислотой обливали?

**Владимир Бердников:** Нет, не обливали, не отрезали, всего 5 летних месяцев стенд с образцами просто стоял на улице, никуда не

перемещаясь. Это воздействие солнечного УФ-излучения — и только.

**Редакция:** Впечатляет. Вы сказали летних месяцев. А зимних?

**Владимир Бердников:** Если зимних, условно зимних, то 7 — примерно с сентября по апрель.

**Редакция:** Ваш продукт совсем не разрушился, сколько сезонов переживет?

**Владимир Бердников:** Все по нормативам, 20 лет. На это у нас есть заключение о результатах испытания на долговечность на 20 лет эксплуатации. Нужно добавить, что мы проводили быстрые испытания, при полном расширении продукта. Когда он будет находиться в монтажном шве, процесс разрушения, конечно, замедлится. По нашим исследованиям, от 3 до 9 раз. Все зависит от стороны света, куда обращено окно, степени сжатия ПСУЛа, его заглубленности в четверть.

**Редакция:** И все-таки кто-то может усомниться в том, что конкурентные суррогаты Вы специально не облучали больше, чем свой ПСУЛ 50+?

**Владимир Бердников:** Да, Вы абсолютно правы. Многие не верят, уж больно результат шокирует. В этом случае мы предлагаем такому клиенту отрезать верхнюю часть и прикрепить у себя за окном офиса, или склада. В зависимости от времени года, освещенности договариваемся встретиться позже и посмотреть на результат.

**Редакция:** И как?

**Владимир Бердников:** Продажи этого продукта неуклонно растут. А образцы, конечно же, показывают те же самые результаты. Не в наших интересах как-то «химичить», мы стараемся быть предельно открытыми и понятными для клиентов.

**Редакция:** Вот по поводу открытости. А Вы производите такие суррогаты?

**Владимир Бердников:** Поймали Вы меня. Отвечу честно — да. Но есть чрезвычайно важный нюанс — мы рекомендуем использовать их только там, где нет никаких воздействий — например, под подставочный профиль, или наружный отлив. И ни в коем случае не в монтажный оконный шов. А производить заставляет рынок. Сложно прийти к клиенту и сразу убедить начать покупать качественный продукт вместо суррогата, но дороже. А когда ты приходишь с двумя продуктами, один из которых

клиент уже приобретает по такой же цене, доверие к тебе возрастает.

**Редакция:** Тогда возникает вопрос, сколько клиент экономит, устанавливая в шов некачественный ПСУЛ? И ради чего так рисковать?

**Владимир Бердников:** Не просто рисковать, а ради 20 — 25 рублей на одно окно ставить под угрозу преждевременного разрушения долговечность всего монтажного шва.

**Редакция:** Хорошо, с ПСУЛом понятно. А другие продукты?

**Владимир Бердников:** Вы имеете в виду диффузионные и пароизоляционные ленты? Тут тоже есть свои нюансы. Эти продукты представляют собой функциональную основу — либо гидроизоляционную и одновременно паропроницаемую, либо просто паронепроницаемую с двумя клеящими слоями. Что касается клеевых слоев, их качество на виду у пользователя — либо приклеилось, либо нет, а вот на сами основы стоит обратить внимание. Зачастую они могут не соответствовать нужным требованиям, особенно это касается лент мембранного типа, то есть гидроизоляционных паропроницаемых. Нередки случаи, когда вместо специальной мембраны используется обычный нетканый материал, который применяют в сельском хозяйстве для укрытия грядок. Пары воды он, конечно, пропускает, но и саму воду тоже пропускает как решето. А ведь эта лента используется в нижней наружной части монтажного шва, под отливом. Представьте, сколько воды попадет в монтажный шов, например, в дождливую погоду.

**Редакция:** В этом случае у Вас тоже есть «волшебный» макет, чтобы показать, как должна работать правильная мембрана?

**Владимир Бердников:** Да, только не макет, специальный прибор с перепадом давления. Там видно, как мембрана сдерживает воду и в то же время пропускает через себя воздух.

**Редакция:** Понятно. Выходит, задача Ваша не из легких — не только произвести качественный продукт, но еще и грамотно донести до клиента необходимую информацию.

**Владимир Бердников:** Точно, непростая задача. Мы, к сожалению, не имеем прямой доступ к конечным клиентам — тем, кто является конечным потребителем, владельцем оконной конструкции. Наш продукт попадает к ним через оконную компанию. Большинство таких фирм все-таки социально ответственны перед своими клиентами и доро-



жат собственным именем. Мы очень ценим сотрудничество с ними. Однако есть на оконном рынке и другие фирмы, собственно, как и на любом другом, политика продаж которых заточена исключительно на низкую цену конечного продукта, окна то есть, и, соответственно, всех комплектующих, в том числе и лент.

Очень плохо, когда через какое-то непродолжительное время монтажный шов начинает промерзать, промокать, продуваться. Можно представить, что будет думать владелец такого окна о том, кто его установил.

**Редакция:** Лучше не представлять. Кто-то в суд может обратиться.

**Владимир Бердников:** И обращаются, прецедентов масса. Тем не менее, мы видим позитивный процесс. Да и потребитель год от года становится грамотнее и избирательнее. Деньги подорожали за последние несколько лет, поэтому тот, кто их тратит, пытается делать это все более осмотрительно.

**Редакция:** Спасибо, Владимир, за интересный рассказ, надеюсь, он будет полезен нашим читателям.

**Владимир Бердников:** Благодарю за возможность донести наши идеи до широкого круга ваших читателей. Пользуясь случаем, поздравляю Вас, весь коллектив журнала «Оконное производство» и всех читателей с Новым 2019 годом. Пусть в этом году все будет хотя бы немного, но лучше, чем в предыдущем!

ГК Робитекс  
121354, Москва, ул. Дорогобужская, д. 14, стр. 11  
Тел./факс: +7 (495) 223-6491 (многоканальный)  
e-mail: info@robiteks.ru  
www.robiteks.ru  
www.robiband.ru