

# «Бездорожье одолеть не штука, а вот как дорогу одолеть?»

**?** Принцип «больше сочинил — больше продал» в нашей стране работает безукоризненно во всех секторах рынка. Несмотря на его популярность и живучесть, которые зачастую приводят к тому, что сами авторы неправды начинают верить в собственную же «утку», этот принцип также весьма разрушителен для всей структуры рынка: и потребителям, и добросовестным производителям он приносит только вред. На ваш взгляд, какой механизм регулирования рынка способен изменить ситуацию, в которой более выгодно продавать качественное, если условно честно реализуемая система подтверждения соответствия на основе ТР ТС служит только обеспечению безопасности и по факту является формальной? Просьба максимально аргументировать ответ.



**Антон Евстафьев**, технический директор ООО «Атон»



**Юрий Молодкин**, старший инженер по светотехнической продукции ИБВ «Электроник»

## Антон Евстафьев

В настоящее время на рынке осветительных приборов с использованием светодиодных источников света нет четкого и адекватного технического регламента. Сертификат соответствия ТР ТС контролирует только безопасность оборудования и электромагнитную совместимость, контроль же за такими техническими параметрами, как мощность светодиодного светильника, его световой поток, цветовая температура и т. д., отсутствует. Также отсутствует система стандартных лабораторных измерений. Кстати, «Декларация о соответствии» — уникальный документ для сделки с порядочностью производителя. Отсутствуют государственные стандарты, которые позволили бы определять и контролировать качество светодиодной продукции. Основным критерием выбора светодиодной продукции является цена. Все вышеперечисленные факторы приводят к разрушению рынка качественных светодиодных светильников, поскольку потребитель уделяет большее внимание ценовому критерию, а поставщик (импортер или производитель) вынужден поставлять дешевый продукт и экономить на его качестве, чтобы быть конкурентоспособным и сохранить свое «место под солнцем». На наш взгляд, ситуацию на рынке светодиодной продукции может изменить жесткий государственный механизм регулирования с подготовкой новых или доработкой старых стандартов, методик испытаний, а также пересмотром законодательства в области госзакупок,

в частности принятие во внимание как весомого документа добровольного сертификата соответствия и «знака качества» от независимых аккредитованных лабораторий.

## Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»

К сожалению, этот вопрос намного более глубокий и не ограничивается одной лишь сферой деятельности. В нашем государстве есть практика постоянно вводить регуляции, бесконечные законы, акты, внедрять новые службы контроля, всячески раздувать госаппарат и т. д. Вот только результатов от этого практически нет, кроме увеличения коррупции разве что. Вместо того чтобы строить «заборы вокруг газонов», нужно постоянно работать с менталитетом населения и повышать самосознательность, чтобы людям в итоге казалось диким «поставить автомобиль на открытой траве». То есть рынком, производителями и потребителями должно двигать желание сделать качественный проект «как для себя», а это возможно лишь при здоровой рыночной экономике, где четко и прозрачно актуализируются технические требования, безукоризненно соблюдается гарантия производителя и репутационные риски играют такую же важную роль, как и финансовые. Желание ускользнуть от обязательств, переоткрыть ООО и т. п. должно быть искоренено полностью. Только искреннее понимание, что «ты освещаешь дорогу не для кого-то там, а для себя, своих детей и сограждан» вопреки чуть лишней финансовой выгоде, может исправить ситуацию.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Просветительская работа с потребителем.

Параметры светотехнической продукции могут значительно измениться в процессе эксплуатации за счет деградации светотехнического изделия, и, как правило, не в лучшую сторону. Проведение независимой экспертизы на соответствие заявленным производителем светотехническим параметрам и его сроку жизни требует выделения отдельного бюджета, к чему многие потребители не готовы. Возможность самостоятельной оценки качества приобретаемого оборудования путем понимания эффективности и принципов работы отдельных комплектующих, исходя из их технических характеристик и взаимосвязи работы в готовом светильнике, может значительно повысить спрос на качественные изделия.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

Наверное, это комплексная проблема. С одной стороны, светотехническая отрасль нуждается в своем ТР ТС, и текущая ситуация, в которой единственными стандартами в отрасли являются технические регламенты в области безопасности (ТР ТС 004/2011 и ТР ТС 020/2011), оставляет широкое поле для манипулирования всеми остальными параметрами светотехнической продукции, заложенными в специализированных отраслевых ГОСТах. Так что появление собственного светотехнического ТР ТС вкупе с государственными мерами, направленными на очищение рынка сертификации, на его упорядочивание и урегулирование, которые мы активно наблюдаем в последние два года, конечно, способствовало бы повышению качества изделий.

**? Неоднократно отмечалось, что в отношении госзакупок действующее законодательство не содержит требований по подтверждению качественных характеристик светотехнической продукции (да и вообще какой-либо продукции). Проверка их при поставках, например, по известному 44-ФЗ — дело средств и рук тех госпотребителей, которых коснулась эта беда закупки. Как вы думаете, почему, несмотря на столь давнюю и серьезную проблему, до сих пор не введены соответствующие процедуры по проведению обязательной верификации ключевых параметров продукции?**

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

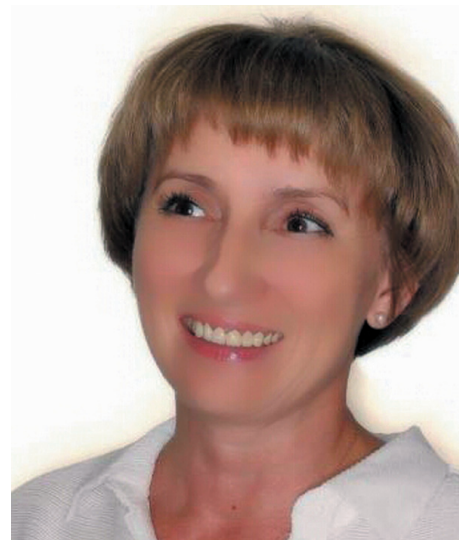
К сожалению, данная проблема легла на плечи потребителей, которые столкнулись с фальсификатом, а также на плечи

С другой стороны, для того чтобы стало выгодно производить качественную продукцию, срок службы которой не ограничивается периодом платной гарантии, потребитель должен, во-первых, научиться выбирать качественную продукцию, а во-вторых, в стране должна появиться система индикаторов, показывающих, что одна продукция отличается от другой, внешне аналогичной, именно по качественным критериям. Международные примеры таких систем — популярные в Германии и в ЕС TÜV и VDE, чьи сертификаты являются для потребителей гарантией высокого качества, долгого срока службы и безопасности продукции. В нашей отраслевой организации АПСС мы активно разрабатываем систему таких стандартов, отраслевых СТО, которые станут базой для проекта по системе сертификации и по контролю параметров надежности, качества и безопасности светотехнических продуктов.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Для ответа на вопрос нужно понять, как работала в СССР и как действует в России система технического регулирования. Если коротко, то лозунг системы технического регулирования в СССР звучал примерно так: «Оптимальное качество», в сегодняшней России с начала 2000-х его наконец-то сформулировали как: «Минимальный уровень безопасности». По этой причине всю ответственность за качественные характеристики государство пытается переложить на процедуры ТРТС, в результате исполнение обязательных требований к продукции не контролируется и находится в зоне ответственности рыночных взаимоотношений. Исходя из сложившейся ситуации, потребители всех производимых продуктов в России сами отвечают за параметры качества.

добросовестных поставщиков и производителей, борющихся за высокое качество светодиодных светильников. Активная инициатива по верификации технических параметров светотехнической продукции



**Наталья Иванова, коммерческий директор ООО «Инлайт»**



**Сергей Мордавченков, операционный директор ООО «Торгово-производственная компания «Вартон»**



**Александр Архипов, руководитель лаборатории «АРХИЛАЙТ»**



идет именно от этих звеньев, поддержка по обеспечению качества светодиодной продукции со стороны государства оставляет желать лучшего. Возможно, такой эффект возник из-за сложной, отстающей и «неповоротливой» законодательной базы, из-за неспособности быстро реагировать на технический прогресс.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

На мой взгляд, тут есть два варианта:

1. У законодательной власти совершенно другие приоритеты в нынешних реалиях.
2. Лобби, кому-то это по-прежнему выгодно.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Предоставление документального подтверждения основных характеристик светотехнической продукции, конечно, значительно облегчило бы жизнь госзаказчикам, но, к сожалению, в рамках 44-ФЗ нельзя выделять отдельные группы товаров, а введение для всей закупаемой продукции такого требования не представляется возможным.

Единственное, что доступно заказчику, несмотря на отсутствие такой возможности в рамках 44-ФЗ, — это в квалификационных требованиях к закупаемым светильникам установить норматив с обязательным

указанием товарного знака предполагаемого к поставке светильника. С 2013 года светотехническая продукция подлежит обязательной сертификации в соответствии с Техническими регламентами Таможенного союза, и это можно использовать, так как по Регламенту подтверждение соответствия и маркировка товара в обязательном порядке отражается в сертификате с указанием изготовителя (уполномоченного изготовителем лица). При проверке заявок всегда можно связаться с производителем (поставщиком) для уточнения указанных участником характеристик (это закон разрешает). Но при этом, конечно, надо быть готовым опротестовать жалобы в ФАС от недобросовестных участников.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

Я думаю, что в масштабах государства и органов госуправления рынок светотехники, который является только подотраслью народного хозяйства, настолько мал, что государство не способно обратить на него серьезное внимание. Это с одной стороны.

С другой — «рука государства» ощущается как в части развития свободной конкуренции, так и в части контроля ценообразования, так что меры, о которых вы говорите, не вводятся вследствие какой-то серьезной лоббистской работы. Скорее государству просто не до этого.

По моему убеждению, повлиять на эту проблему возможно только снизу, путем консолидации светотехнической отрасли. Сообща участники рынка смогут реализовать комплексную программу изменений, продвинуть ее в профессиональном сообществе и в результате прийти к ситуации, когда государство будет верифицировать светотехническую продукцию по большему количеству параметров. Как я говорил выше, принятие ТР ТС по светотехнической продукции очень помогло бы в этом вопросе.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

При госзакупках государство дает возможность контроля со стороны лиц, организующих конкурс, провести процедуру контроля параметров, указанных в техническом задании. Если такая процедура не выполнена, участникам остается только один способ привлечь внимание к данной проблеме — настойчиво потребовать проведения экспертизы поставляемых продуктов в соответствии с ФЗ, ведь средства и время для этого есть. И знаете, опыт последних лет говорит о пристальном внимании со стороны контролирующих органов к вопросам закупок, что делает позицию отдельных чиновников более ответственной и демонстрирует заинтересованность в получении хорошего результата.

**? Так сложилось, что в любые времена в нашей стране могло самоорганизоваться все что угодно: политические партии, социальные сообщества, профессиональные союзы, религиозные течения, различные молодежные организации, клубы по интересам, преступные картели, наконец. Все, кроме рынка. Поэтому на него всегда было жесткое влияние государства. Особенно это проявилось в советское время, не считая, конечно, подпольной торговли дефицитом и алкоголем. Было очевидно, что все то, что производится, будет нами же и покупаться, поэтому все старались работать не только за переходящее знамя, но и по совести. В конце концов, этому научила наше государство и наш народ прошедшая война, и победа в ней — только благодаря такому отношению к делу. Не кажется ли вам, что уже сейчас становится понятно, что от неорганизованности рынка сильно страдают граждане нашего государства, а это означает, что ему надо гораздо серьезнее вмешиваться, поскольку, судя по ситуации, самоорганизации в нашей отрасли не предвидится даже в перспективе?**

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

Ответ на этот вопрос является логическим выводом из предыдущих двух вопросов. Безусловно, роль государства в организации рынка качественной светодиодной продукции должна усиливаться, помогая производителям и поставщикам достигать высокого уровня развития, а потребителю быть спокойным за приобретаемое оборудование.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

С точностью до наоборот. Только сознательность каждого без исключения гражданина и стремление к лучшей и качественной жизни должны двигать рынок, а не государство с ультимативными приказами, которого все равно на все проблемы каждой отрасли не хватит.

Когда люди научатся воспринимать не только свой дом, но и пространство вокруг него, дороги и дворы как частично

свои — тогда начнется более осознанное потребление качественных и продуманных продуктов, а не ширпотреб. Мало ведь кто вешает себе домой дешевый квадрат за 500 рублей вместо стильной люстры/светильника.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Еще ни одному государству не удалось найти оптимальное сочетание рыночного и государственного регулирования рынка.

Спрос рождает предложение. Пока потребительское поведение не станет иным, когда приобретение продукции происходит не только из соображений экономической выгоды, но и из качественных параметров изделий, ситуация не изменится. А вот чрезмерное государственное вмешательство в рыночные отношения приведет к их деформации.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

Начну с того, что я бы разбил данный вопрос на два. Что касается позиции государства, то при всем уважении к рынку светотехники надо заметить, что у государства есть гораздо более рискованные для граждан рынки: рынок продуктов питания в целом и детского питания в частности, рынок лекарств, где риски совершенно другие. Они связаны непосредственно с жизнью и здоровьем людей, и конечно, рынок светильников и лампочек в этом смысле для государства менее значим, хотя некачественная светотехническая

продукция несет в себе не меньшие риски, чему есть всем известные трагические примеры. Вот почему, наверное, граждане и страдают от некачественной светотехнической продукции. К тому же вопрос: «Может ли государство вмешиваться в отдельно взятую отрасль?» — остается открытым.

Но не могу согласиться с утверждением, что самоорганизации в нашей отрасли не предвидится. Наше мнение: самоорганизация происходит. Процесс идет медленно и болезненно, есть разные проекты в отрасли, которые ее консолидируют и позволяют участникам разговаривать друг с другом, вырабатывать общую позицию и менять отрасль в конечном итоге. К сожалению, не в том темпе, в котором бы нам хотелось. Основная отраслевая организация АПСС разрабатывает нормативную базу и близка к выпуску первого ГОСТа по энергоэффективности. Я считаю, что отраслевая организация должна быть более активной, но, повторюсь, это процесс эволюционный, идущий параллельно —

консолидация отрасли и консолидация отраслевых объединений.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Как я говорил, в вопросе качественных характеристик государство полностью переложило ответственность на игроков рынка, и это не изменится. Опыт проведения испытаний под эгидой нашей лаборатории «АРХИЛАЙТ» предоставляет возможность создания равных условий для участников конкурсов, формирует понятные правила игры, и самое главное — потребитель, приложив усилия к анализу полученных результатов, получит оптимальное качество. В итоге, как бы ни хотели продолжить время договорных тендеров отдельные участники рынка, им это не удастся, поскольку рынок стремится выработать механизмы равных возможностей для всех производителей. Вы спросите, почему и зачем это надо потребителю? Только при таких условиях потребитель получит оптимальное качество.

**?** *Каковы основные причины засилья контрафакта на промышленном и бытовом рынках светотехнической продукции (выбрать по аналогу с ЕГЭ, но с обязательной аргументацией ответа):*

- 1. Производитель (поставщик) преднамеренно скрывает истинные значения параметров и в документации (на этикетке) указывает неправду, зная, что продукция низкого качества.**
- 2. Производитель (поставщик) готов указать реальные характеристики, но преднамеренно скрывает истинные значения параметров и в документации (на этикетке) указывает неправду только для того, чтобы не оказаться хуже фальсификаторов.**
- 3. Производитель (поставщик) не знает, что его продукция имеет несоответствие, и указывает то, что ему коммерчески выгодно.**
- 4. Производитель (поставщик) не знает, что его продукция имеет несоответствие, не хочет этого знать и указывает то, что ему коммерчески выгодно.**
- 5. Существует иная причина (иные причины).**

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

Качество произведенного продукта, чем оно определяется? ТУ, стандартами, ГОСТами? Вопрос на данный момент риторический, поскольку нельзя однозначно на него ответить. Продукция изготавливается в соответствии с ТУ или ГОСТом, но ТУ все разные, а единого ГОСТа на светодиодные осветительные приборы не существует. Есть «ГОСТ Р 54350-2015 Приборы осветительные. Светотехнические требования и методы испытаний», «ГОСТ Р 55705 — 2013 ПРИБОРЫ ОСВЕТИТЕЛЬНЫЕ СО СВЕТОДИОДНЫМИ ИСТОЧНИКАМИ СВЕТА. Общие технические условия», а также ГОСТ Р МЭК 60598-1-2011 «Светильники. Часть 1. Общие требования и методы испытаний» и т. д. Ряд вышеперечисленных ГОСТов, взятых

в качестве примера, различие методик измерений светотехнических параметров в разных испытательных центрах указывают на необходимость создания методики испытаний и ГОСТа, который будет применим только к светодиодным осветительным приборам, сами методики испытаний будут учитывать все особенности ОП на СД-источниках света. Поэтому пока не будет стандартов, системы контроля и четких критериев, по которым определяется качественный светодиодный светильник, фальсификат, к сожалению, будет иметь место на рынке светодиодной продукции.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

Поскольку все вышеизложенные вариации имеют место быть, а установить

их частоту довольно проблематично и это требует прицельного исследования.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Производитель (поставщик) преднамеренно скрывает истинные значения параметров и в документации (на этикетке) указывает неправду, зная, что продукция низкого качества.

Производителя (поставщика) некачественной светотехнической продукции интересует в первую очередь коммерческая выгода. Большинство заказчиков, как правило, при принятии решения о покупке светильника ориентируются на понятные им параметры (мощность, световой поток и т. д.) и не пытаются разобраться, как поведет себя светильник после монтажа и в процессе эксплуатации.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

Мне кажется, нельзя однозначно ответить на этот вопрос. На рынке светотехники сейчас работает около 300 заводов-производителей и около 300 импортеров. Из них крупными можно назвать примерно 50 компаний. Каждая из 600 компаний, обозначенных мною выше, имеет свои истоки, свою логику развития и свою стратегию.

Предполагаю, что базовой причиной засилья контрафакта является низкая компетенция многих игроков. Светодиодная революция позволила стать светотехником практически любому предпринимателю, купившему минимальный набор комплектующих и смонтировавшему его в какой-то базовый корпус. И начав свое дело в этой области, люди озабочены возвратом инвестиций в первую очередь, поэтому зачастую не осведомлены о требованиях законодательства. Возможно, не имеют к нему доступа и плохо разбираются именно в параметрах продукции. Это с одной стороны.

**?** *Как вы думаете, требование к увеличению локализации производства в существующей ситуации с уровнем отечественной светотехнической промышленности, когда отсутствует производство собственных светодиодов (полный цикл) для применения в освещении и ничто не намекает на изменение этого обстоятельства, является шагом к развитию производств или, наоборот, создает сложности для отечественного производителя?*

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

На сегодня светодиодная промышленность находится в сложной ситуации, и с одной стороны, требование к увеличению локализации производства создаст хороший прецедент для развития отечественного производства. Но продукт, выпускаемый нашим предприятием, является сложным электротехническим прибором, поскольку содержит электронные компоненты и сложные схемы элементов питания светодиодов, а сырьевая база в электронике в основном остается импортной. Отечественная электроника в данный момент ориентирована на военную промышленность и отличается ценовой политикой по сравнению с иностранными элементами на порядок. Это затрудняет создание отечественной продукции со 100%-ной локализацией производства. Поэтому необходимо развитие электронно-компонентной базы и технологий, позволяющих создавать качественный и конкурентоспособный светодиодный осветительный прибор полностью на отечественных технологиях, идеях, компонентах, а также установить четкие требования и правила, которые

с другой стороны, есть и более крупные компании, которые, к сожалению, не говорят всей правды преднамеренно, осознанно вводя потребителя в заблуждение, как часть маркетинговой стратегии, основанной на том, что продукт технически сложный для оперативной оценки потребителем. С такими поставщиками-производителями следует бороться. И ряд отраслевых инициатив как раз направлен на выявление таких поставщиков и вывод контрафактной продукции с рынка.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Если рассматривать указанные пункты:

В пункте 2 речь идет о российском производителе (или его представителе), который борется с очень дешевыми китайскими светильниками или отечественными светильниками, но собранными из дешевых комплектующих. Изготовителям такой «продукции» очень желательно ее продать,

а потребитель хочет купить очень дешево. Как только потребитель задумается о качестве подобного «товара», представители п. 2. ему станут не интересны.

Пункт 1 относится к китайскому или российскому светильнику с дешевыми комплектующими из пункта 2.

Пункты 3 и 4 относятся к компаниям, перепродающим светотехнику, или строительным компаниям, не связанным с последующей эксплуатацией объекта, на котором светильники будут установлены.

Основные причины:

- Несформированный рынок свободной конкуренции.
- Отсутствие ответственности отдельных чиновников, принимающих решения о закупках, на фоне отсутствия рынка свободной конкуренции. Это задерживает принятие и использование механизмов, позволяющих создать равные возможности для всех производителей светотехники.

определяли бы продукт отечественного производства.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

Это шаг к деградации отрасли. В эпоху глобализации всей планеты мы зачем-то идем в противоположном направлении, создавая сами себе проблемы на пустом месте, называя это «особый путь». Несмотря на то, что светодиод довольно сложный технический продукт, требующий при разработке больших усилий в различных областях физики, материаловедения и химии, все же он является уже продуктом массового спроса, и побеждает в этой гонке тот, кто имеет производство огромных, мировых масштабов, а не тот, у кого 2,5 заказчика из-под палки и бесконечные убытки при производстве.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Безусловно, локализация производства — это движение в правильном направлении. Главное, чтобы была найдена золотая середина, то есть был соблюден баланс между желанием и реалиями.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

С одной стороны, требования, изложенные в Постановлении правительства РФ № 719 от 17 июля 2015 г. «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации», заставляют некоторых производителей светотехнической продукции задуматься о целесообразности применения российских светодиодов, постараться найти и локализовать их производство.

С другой стороны, наша компания считает, что заградительные барьеры в этом смысле не мотивируют. На наш взгляд, большим стимулом была бы прямая государственная поддержка производства упаковки светодиодов. Начало субсидирования государством покупки оборудования для этой цели стало бы первым шагом к появлению определенного количества компаний, ведущих такой бизнес. А в будущем, когда российский рынок упаковки светодиодов заполнится, изготовление непосредственно светодиодных кристаллов могло бы сформироваться естественным образом.

Пока же все находятся в равных условиях отсутствия российских светодиодов, так



что требование локализации продукции никак не влияет на рынок: не создает его игрокам ни сложностей, ни преимуществ. И государству оно не помогает решить задачу запуска производства собственных светодиодных источников света.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Организация производства собственных светодиодов не приведет к глобальному прорыву в эффективности и стоимости светодиодов, но это необходимо сделать

в России. Отсутствие производства любых электронных компонентов очень сильно отбрасывает государство и, самое главное, науку назад. С точки зрения прогресса — это чрезвычайно нужное дело.

**? Не кажется ли вам, что если заставить работать все меры и механизмы по регулированию рынка именно так, как они и задуманы (в отсутствие коррупции, не избирательно, и др.), то торговать в магазинах и освещать производства и дороги будет практически нечем? Вероятно, такая реализация существующих мер просто невыгодна большинству участников рынка, поэтому растущий ворох законов и стандартов от аффилированных структур направлен не на упорядочение, а наоборот, на легализацию обходов этих мер.**

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

В своей книге «Японские методы управления качеством» Исикава Каору писал: «Если стандарты не пересматриваются в течение шести месяцев, это доказательство того, что никто к ним серьезно не относится. По своей природе стандарты содержат фиксированные требования с целью достижения унификации и единообразия. Но такое фиксирование не должно зайти слишком далеко».

Мы считаем, что все меры и механизмы должны быть направлены на создание качественного светодиодного осветительного прибора. Это возможно за счет постоянного улучшения производственных процессов, пересмотра и доработки законов и стандартов. После того как стандарты приняты, работа по ним выполнена и проконтролирована должным образом, идет следующий этап — планирование и усовершенствование существующих стандартов. Такой процесс должен работать в цикле, и именно такой цикл позволяет создавать качественный продукт, который найдет своего потребителя.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

Возможно, и так. Но это говорит лишь о том, что нужно пересматривать базу и механизмы с нуля, привлекая истинных специалистов отрасли и ставя перед собой четкие, понятные и ориентированные на потребителя, качество и долговечность цели. Ошибки случаются везде, просто нужно вовремя их осознать и иметь волю исправить, пусть даже ценой полного пересмотра проблемы.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Кем задуманы? В России сегодня действует порядок дерегулирования, «каждый тянет одеяло на себя». Полностью отсутствует системный подход, еще действуют морально устаревшие нормативные акты времен СССР. Закон устанавливает обязательные требования технических регламентов, и чтобы применять новые материалы с современными техническими характеристиками, необходимо вносить изменения в Федеральный закон. Пока эти изменения вносятся, технологии и материалы устаревают.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

Как уже говорилось выше, при участии отраслевых объединений необходимо сформировать единые базовые требования к продукции в одном ТР ТС по светотехнике, запустить действенные отраслевые инициативы по контролю за продукцией на рынке и выработать недостающие стандарты, определяющие нормативы продукции более высокого качества. И такой подход, который позволит соотносить разные уровни продуктов с едиными стандартами, с одной стороны, поднимет качество в отрасли, а с другой — не позволит потерять рынок добросовестным игрокам.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Абсолютно согласен, и это связано с «молодостью» нашего государства. Не выработаны механизмы контроля, норм, а многие законы создаются для регулирования конкретных рыночных ситуаций и дальше только тормозят развитие производства, отрасли.

**? Вы всегда всецело доверяете тому, что написано на этикетках товаров в магазинах в части их состава, параметров или характеристик?**

**Антон Евстафьев, ООО «Атон»**

Если говорить о бренде производителя, о качественном товаре, то такие фирмы не давали повода не доверять заявленным параметрам их продукта.

**Юрий Молодкин, ИБВ «Электроник»**

К сожалению, нет.  
Хотя в идеале, конечно, должен.

**Наталья Иванова, ООО «Инлайт»**

Всецело, конечно, не доверяю.

**Сергей Мордавченков, ООО «Вартон»**

В целом, доверяю, но отношусь к той категории потребителей, которая тщательно изучает состав всех приобретаемых продуктов, и, как правило, если состав продуктов меня устраивает и покупка оправдала ожидания, то становлюсь его приверженцем, чтобы в следующий раз не перечитывать.

**Александр Архипов, «АРХИЛАЙТ»**

Работая в области подтверждения соответствия, могу сказать, что очень опасаясь и не особо доверяю надписям на этикетке.

Но, как и 60% покупателей, читаю этикетку и пытаюсь найти несоответствия, и их оказывается очень много. Сегодня «честная», хорошо оформленная этикетка, содержащая достоверную информацию, — залог успешных продаж. А если подумать, почему 60% покупателей обращают внимание на этикетку, наверное, потому что падает доверие к системе сертификации, государство едва справляется с обеспечением технического регулирования под лозунгом минимального уровня безопасности. И в этой ситуации всю ответственность уже сейчас несет потребитель, который сам отвечает за «проверку» качественных характеристик продукции. ●