



## Кондиционирование и вентиляция. Цена дешевого монтажа.

В последние годы вентиляция и кондиционирование жилых и рабочих помещений распространяются повсеместно, зачастую это уже неотъемлемое требование как для современного офиса, так и для нормальной квартиры, в которой просто комфортно жить. Но тем не менее, не смотря на доступность этих в общем то не сложных инженерных нововведений, цены на них все еще весьма высоки. Ситуация усугубляется еще и тем фактором, что потребность в кондиционировании становится актуальной, когда среднесуточная температура переваливает за 10-15°C, в весеннее время и соответственно

отпадает осенью. И если летом случается, что люди согласны заплатить буквально любые деньги, чтобы спокойно спать в прохладе, под кондиционером, и не могут дождаться мастеров-монтажников, то в осеннее - зимний период траты в 2000- 3000 руб. на кондиционирование многим могут показаться излишними. То есть готовность большинства потребителей климатической техники тратить на нее свои сбережения весьма неодинакова в зависимости от времени года. Но вернемся к довольно типичному случаю когда решение о покупке кондиционера или монтаже приточно-вытяжной системы уже принято, но не устраивает цена. Люди всегда думают, на чем можно сэкономить, пытаются избежать лишних трат, это нормально. Экономить - правильно. Но важно знать, на чем можно сэкономить без ущерба делу, а что в принципе не может быть дешевым по законам рынка.

В этой статье мы не будем касаться цен на климатическое оборудование, они так или иначе прямо пропорциональны качеству этого оборудования. Поговорим о такой слагающей как монтаж. Эти цены могут значительно отличаться от фирмы к фирме, кроме того на них тоже влияют сезонные скидки, как и на цены за оборудование.

Ввиду того, что многие климатические компании пользуются услугами наемных мастеров-монтажников кондиционеров, цены на монтаж являются рыночным компромиссом между их потребностями и возможностью заказчиков. Но здесь есть одна тонкость - контроль качества монтажа со стороны фирмы, продавшей оборудование не просто осуществить. Такие частные подрядчики, как правило, сами приобретают расходные материалы, необходимые для монтажа, и все качество отдается им на откуп. Например, разница в цене на холодильную медь (трубки для фреона), входящую в комплект расходных материалов для монтажа, между самой дешевой и самой дорогой на рынке могут отличаться почти в два раза. Качество отличается примерно также. И так по всем материалам. Чем меньше сумма, затраченная монтажником на расходник, тем больше его чистая прибыль с монтажа. А, учитывая, что при такой схеме работы монтажник по отношению к фирме, продающей оборудование, является фактически вольнонаемным лицом, (то есть юридически он не несет гарантийных обязательств по своей работе), есть риск по качеству его монтажа, с которым необходимо считаться.

Разумеется, сказанное не означает, что все кондиционерщики, подряжающиеся на работы в фирмы-продавцы по сути своей бракоделы. Чаще все как раз наоборот, это люди опытные, грамотные в своем деле, умеющие добросовестно работать. Но, обращаем внимание на то, что эта их добросовестность - ЕДИНСТВЕННАЯ гарантия качества. Фирма продавец тут никак не участвует и ни на что не влияет. А чаще всего менеджер, продавший кондиционер и не имеет возможности как-то проконтролировать качество исполнения монтажа, поскольку не бывает на объекте после установки. Ему бывает достаточно «честного слова» монтажника, что «все хорошо».

Теперь рассмотрим противоположную ситуацию - фирмы, имеющей собственную монтажную службу. Прежде всего, это означает, что бригада, исполняющая монтаж, получает наряд от менеджера и, выезжая на объект, берет те расходные материалы, которыми их обеспечивает фирма, а не то, что им удалось купить самим подешевле, а иногда и в спешке. Когда служба снабжения такой компании занимается закупками расходных материалов для монтажа, например, бытовой сплитсистемы, эти материалы проходят контроль качества представителями фирмы, после чего заготавливаются в складских объемах. Далее они разбираются монтажниками для работы, затем поступают отзывы. Таким образом заканчивается цикл проверки пригодности и расходные материалы уже окончательно поступают в работу. Это совершенно необходимо в условиях современного быстро меняющегося рынка, где постоянно выходят из обращения одни вещи и появляются новые на их место. Это касается как крепежных материалов, от которых требуется надежность, оптимальные размеры, вес, так и армированных дренажных трубок, и медных труб, и кабелей питания. Типов расходных материалов, применяемых только при стандартном монтаже бытового кондиционера больше двух десятков, а если монтаж нестандартный, то их гораздо больше.

Далее, получая наряд, монтажники, являющиеся СОТРУДНИКАМИ компании, вместе с ним получают также техзадание, отступить от которого они могут только с согласия менеджера и только если это действительно необходимо. Тут надо пояснить следующее. Практически любой монтаж кондиционера можно упростить с некоторой финансовой выгодой, чаще всего путем укорачивания трассы. Можно переносить внутренний и внешний блоки так, что расходные материалы и трудозатраты на монтаж минимизируются. Если это тот редкий случай, когда «менеджер не доглядел», а монтажник увидел и предложил, притом это никому не вредит, нравится заказчику и не будет в него дуть, случай удачный. Премия такому монтажнику. Но, увы, чаще бывает несколько по - другому. Видя возможность упростить себе задачу и сэкономить на расходных материалах, некоторые монтажники с согласия заказчика сами меняют схему монтажа. Но они не интересуются тем, в каких точках комнаты потоки холодного воздуха из кондиционера создадут невыносимые условия для заказчика (который может ничего не подозревать). Будет ли ему дуть на рабочий стол или в постель. Иногда кондиционер размещают прямо над телевизором, напротив которого по вечерам любит сидеть вся семья. Беда в том, что эти огрехи проявляются не сразу. Сначала, пока кто-нибудь не заболит, сидеть под струями холодного воздуха может показаться даже приятно. В действительности же находиться в зоне прямого обдува кондиционера не допустимо, со временем это приводит к дискомфорту и потом заболеванию. Поэтому менеджер, просматривая квартиру, где будет установлен кондиционер, заведомо выбирает те места, где можно ставить внутренний блок, а не те, где будет проще монтажнику, хотя и этот фактор он тоже учитывает. Свое решение он передает в монтажную службу в виде техзадания, отступления от которого, как мы уже писали, возможны только с его ведома и должны быть аргументированы. В случае, когда климатическая компания имеет свою монтажную службу, есть как гарантия качества монтажа, так и обратная связь между менеджером, планирующим работу, и монтажником, ее выполняющим.

Теперь, что касается стоимости монтажа климатической техники, производимого по такой схеме. Ввиду использования тестированных материалов, зачастую не самых дешевых, далее, поскольку расход крепежных и прочих материалов при монтаже не минимизируется, а обусловлен надежностью и правильной технологией, такой монтаж априорно не может быть самым дешевым из предлагаемых на рынке. Далее, квалификация монтажников, являющихся постоянными сотрудниками компании тоже требует адекватной оплаты, не меньшей, чем средний уровень цен на «вольном подряде». По совокупности всех перечисленных факторов образуется цена на монтажные работы таких компаний, как нашей, но именно она дает возможность выдерживать требуемое качество и гарантийные обязательства.

Отдельная проблема в этой связи - тендерный заказ. Когда заказчик климатической техники устраивает аукцион дешевого монтажа, он должен понимать и ту степень риска, что присутствует в этом мероприятии. Поскольку само оборудование стоит столько, сколько стоит и его цена не может быть меньше некоего предела, ограниченного условиями поставки в нашу страну (так как в большинстве случаев это импорт), пытаются снизить цену на монтаж, что и вызывает риск. Приведу пример реальной истории. Одна крупная фирма, постоянно сотрудничающая с нашей компанией по поставкам, монтажу и сервисному обслуживанию систем вентиляции и кондиционирования, получила новые площади и решала проблему их кондиционирования. Устроили тендер. Наши цены были конкурентоспособны, но выбор был сделан в пользу более дешевого предложения. Сохранив доброжелательные отношения с этой компанией, наши специалисты видели развязку и финал всей тендерной авантюры. Оборудование ждали долго, едва удержавшись от штрафных санкций. Дальше - больше. Монтажники, не доделав работу, потеряли к ней интерес и пропали. Фирма- поставщик нашла других, но они работали из рук вон плохо, объясняя неудовлетворительное качество монтажей огрехами своих предшественников и низкой оплатой, о чем не упускали случая заявить при любой возможности. Тем временем прошли все мыслимые строки и администраторам, устраивавшим тендер, пришлось объясняться перед руководством. Далее последовало разбирательство по поводу электропитания, так как в коммерческом предложении не было оговорено, чьими силами оно будет подводиться. Фирма - заказчик считала это зоной ответственности фирмы- поставщика оборудования. Когда же, в конце концов, эта работа была закончена (мы не знаем, кем из них), оказалось, что кондиционеры подключены с грубейшими нарушениями ТБ, что вскоре привело к возгоранию в проводке и настоящему пожару в серверной со всеми «прелестями» - убытками, разбирательствами и судами.

Можно только пожалеть, что нежелание компании нести лишние убытки повлекло такие последствия, и как итог, убытки оказались несоразмерно большими, чем вообще можно было предполагать. Мы считаем, что тендер как инструмент отбора наиболее конкурентоспособного предложения по климатической технике надо проводить осторожнее, не увлекаясь самым дешевым из возможного. И уж во всяком случае, если есть климатическая компания, с которой у Вас сложились партнерские отношения, и она до сих пор не давала повода усомниться в качестве своей работы, лучше работать с ней. От добра, как известно, добра не ищут!