

Рынок очистных сооружений. Мифы и реальность

Доклад на семинаре 7.05.2014



Желание коротко коснуться этой темы, вызвано потоком рекламной информации о чудесных свойствах устройств очистки бытовых стоков отечественного и импортного производства, обрушиваемой на неподготовленные головы наших несчастных потребителей.

Кому верить? Как отличить правду от корыстного вымысла, а зачастую, и от некомпетентности или недобросовестности продавцов?

Попробуем разобраться.

Нравится нам это или нет, но все мы сегодня живем в условиях рыночной экономики, «вечным» двигателем которой является маркетинг и его важнейшая составляющая – реклама, «двигатель торговли». В какой-то мере эта статья является продолжением темы, которая поднята в докладе о современных методах очистки бытовых стоков и сооружениях биологической очистки.

Главная цель нашего разговора состоит в том, чтобы помочь потребителям самостоятельно ориентироваться в потоке рекламы и предложений, заполонивших все возможные каналы получения информации человеком, который, как правило, не является специалистом в данной области, и вынужден верить ей на слово. Если мы не ставим под сомнение добросовестность самого потребителя этой рекламы, то можем ли мы то же самое сказать о ее поставщиках? Практика показывает: увы, далеко не всегда.

Мы уже говорили о том, что сегодня любой производитель пластиковых бочек, которых пруд пруди, считает себя специалистом в этой весьма специфичной и требующей вполне конкретного образования и опыта области, каковой является очистка стоков. Зря, что ли, существуют научно-исследовательские институты, в которых трудятся вполне серьезные и уважаемые ученые? А образовательные институты, в которых готовят специалистов в этой области? А специалисты водоканалов, среди которых также немало кандидатов и докторов наук? Думаем, ответ очевиден.

Нам, например, в период подготовки к выводу на рынок аппарата ИНТЕЛБАКТЕР, посчастливилось подробно обсудить его концепцию и получить одобрение такого уважаемого в нашей стране ученого-микробиолога, каким являлся, к сожалению, ныне ушедший от нас, член-корреспондент РАН, профессор Анатолий Борисович Жебрун, директор Санкт-Петербургского Научно-исследовательского института эпидемиологии и микробиологии имени Пастера, которому мы чрезвычайно признательны за ценные замечания и указания, высказанные в процессе беседы.

Но все ли производители так называемых очистных устройств понимают, **ЧТО** они на самом деле производят?

Практика показывает, что далеко не всегда. Достаточно открыть сайты некоторых производителей или продавцов. В одном случае там можно увидеть примитивную некомпетентность. В другом – наглую, порой, агрессивную, ложь, а иногда и неприкрытое хамство с одной целью: одурачить покупателя. Цель оправдывает средства.

Приведем пример. У всех на слуху агрессивная телевизионная реклама септика с милитаристским названием. Вот она дословно:

«Бешеные скидки до 40%!»

«Септик \neq - септик № 1 в России. Что подтверждают данные Яндекс статистики и десятки тысяч довольных покупателей»

«За последние пять лет СЕПТИК \neq стал поистине НАРОДНЫМ СЕПТИКОМ благодаря невысокой цене, высокому качеству, высочайшим эксплуатационным свойствам и неприхотливостью в обслуживании»

«В среднем каждые 15 минут в России устанавливается один СЕПТИК \neq и становится еще на одну счастливую семью пользователей больше. Присоединяйтесь! У нас уже огромная армия довольных пользователей»

«Если нужен септик, то только Септик \neq Все остальное-компромисс»

Но кто же этот гений, которому удалось так осчастливить человечество? Не будем здесь называть его имя, при желании его несложно найти в Интернете. Важно, что он сам о своем чуде пишет далее:

«Я Септик \neq Энергонезависимый Трехкамерный Отстойник с почвенной **дофилтрацией**». Вот как! Все просто. Оказывается, это всего лишь обыкновенная пластиковая бочка с тремя отсеками – и все! И абсолютно никаких чудес. И ничего более. И никаких отличий от других септиков.

О достоинствах и недостатках септиков мы уже говорили в докладе о современных методах очистки бытовых стоков и сооружениях биологической очистки.

А что такое *почвенная дофилтрация* для специалистов вообще является загадкой. Если это просто тупой слив недоочищенной воды в грунт, как это реализовано у них, то при чем здесь дофилтрация? Зато как звучит! Если при этом обратить внимание на количество грамматических ошибок на сайте рекламодателя, то об уровне его компетенции можно судить уже более уверенно. Наглость города берет!

Подобного рода тексты напоминают известную рекламу о том, что в результате применения туши ресницы становятся на 70% длиннее. А может, и на 170%. Какая разница? Ведь мы этого достойны...если верим в этот бред.

Еще один распространенный рекламный прием, широко применяемый, но, тем не менее, являющийся признаком некомпетентности или недобросовестности рекламодателей (или того и другого вместе): «Степень очистки СВ нашим очистным сооружением составляет 97% (98%,99% и т.д.)»

Что здесь не так? Дело в том, что такого показателя нет и быть не может. Он выдуман с целью введения потребителя в заблуждение.

А что есть? Есть конкретный перечень показателей, по каждому из которых установлен свой уровень ПДК (см. СанПиН 2.1.5.980-00). И если хотя бы по одному показателю из этого списка есть несоответствие, задача очистки считается нерешенной даже в том случае, если по остальным показателям достигнутые уровни оказались существенно ниже ПДК.

К сожалению, подобного рода примеры не единичны.

Заканчивая тему, хотим сказать следующее:

1. Что бы там ни говорили производители или продавцы очистных сооружений, единственным критерием качества очистки СВ являются данные лабораторного анализа, сопоставленные с нормативными показателями ПДК по СанПиН 2.1.5.980-00
2. Удобство использования очистного сооружения состоит не в том, что все размещено в одной коробке, а в свободе выбора места расположения очистного сооружения на участке, доступности его основных узлов, надежности, ремонтпригодности и удобстве эксплуатации, т.е., автономности и независимости от пользователя
3. Нет, и не может быть типовых решений в устройстве системы канализации и очистных сооружений. Как и все остальные инженерные задачи, это дело требует всестороннего вдумчивого подхода, выполнения профессиональных расчетов и разработки проекта
4. Мы не ставим целью навязать слушателям свою точку зрения. Плюрализм мнений в данной области – только на пользу конечному потребителю. Хотелось бы только, чтобы он (плюрализм) базировался на достоверных знаниях теории вопроса и объективных, т.е., измеряемых, показателях

Иными словами:

Граждане, будьте бдительны! Не ленитесь поднимать свою компетентность и не позволяйте себя дурачить!

Бестужев Михаил Семенович,
генеральный директор
ООО «ИНСИТЭКО»

7.05.2014