

Добрый день, коллеги!

Я более шести лет проработал на обогатительном предприятии атомной промышленности. Более восьми лет работаю в сфере подтверждения соответствия и испытаний. С вопросами использования и проверки СИЗ я знаком с разных сторон.

На данном этапе моей производственной деятельности меня интересуют вопросы, связанные с унификацией методов и перечня испытаний для подтверждения соответствия.

Современные требования технических регламентов таможенного союза плохо коррелируются с требованиями зарубежных рынков.

В нынешних условиях производитель, решивший выйти на зарубежные рынки, обнаружит требования, которые он ранее не учитывал, что может привести к изменениям производства, т.е. к существенным материальным затратам.

В Германии есть отличный пример реализации подхода унификации.

Сертификация ЭКО-ТЕКС!

Она применяется к бытовому текстилю, но тут важен сам подход.

Суть в следующем:

- Институт Хоэнштайн изучил требования к продукции всех перспективных рынков, это Евросоюз, Китай, США, Япония. Оставшиеся, как правило, копируют требования перечисленных.
- Составили такой перечень требований и их ограничивающих значений, который бы удовлетворял любому из перечисленных рынков.
- Дополнительно добавили собственные требования, в основном связанные с параметрами качества продукции.
- Добавили требования о периодической закупке сертифицированной продукции на рынке, для проверки стабильности соответствия продукции.
- И ряд дополнительных маркетинговых требований, к примеру, связанных с экологичностью производства на всех его этапах.

Предприятие, прошедшее сертификацию ЭКО-ТЕКС, уверенно, что их продукция соответствует всем требованиям безопасности, предъявляемых различными рынками.

У меня возникает вопрос, а почему бы не провести аналогичную работу и не пересмотреть используемые в Таможенном союзе регламенты.

- изучить требования к продукции перспективных рынков;
- составить удовлетворяющий им всем перечень требований;
- добавить свои требования, которые мы считаем важным.
- при этом точность методов испытаний должна удовлетворять требованиям самых требовательных рынков.

Мне кажется, что сейчас наиболее подходящий момент для подобного пересмотра требований регламентов таможенного союза.

Во-первых, правительству поставлена задача увеличения несырьевого экспорта.

Во-вторых, сейчас происходит формирование Опорных лабораторий Российской Федерации, им выделяются бюджетные средства для закупки оборудования для освоения международных методов исследования. А это означает, что испытательная база для проведения испытаний по нужным методам будет в обозримые три-четыре года.

Наш Отраслевой испытательный центр, кстати, также вошел в список опорных лабораторий.

В-третьих, ФСА озадачено вопросом проведения международной аккредитации лабораторий на территории Российской Федерации.

Предлагаемый подход существенным образом упростил бы жизнь производителям. Их продукция соответствовала бы всем требованиям интересующих рынков, так как ТР ТС учитывал бы их.

Реализация идеи требует значительных затрат временных и материальных:

- необходимо изучить и систематизировать требования различных рынков. Касательно Евросоюза необходимо учесть требования отдельных стран (внутри Союза существуют отличия).

Данную работу можно провести силами ассоциаций и заинтересованных компаний.

- необходимо провести работу по переводу и адаптации методов испытаний необходимой точности.

В данном вопросе необходимо участие Росстандарта и испытательных лабораторий.

- внести предложения об изменении технического регламента в соответствующий комитет Таможенного союза.

Необходимо отметить, что проведенная работа по каждому из этих этапов не останется бесполезной для дальнейшего развития отрасли. Предлагаю заинтересованные стороны присоединиться к обсуждению такого подхода. Мои контакты указаны в презентации.

Во второй части моего сообщения хочу поделиться с вами кратким перечнем основных технических этапов, которые необходимо пройти для выхода на рынки других государств:

1. Получите требования сети, в которой вы собираетесь реализовывать свою продукцию. Эти требования будут шире стандартных требований законодательства. Очень часто сети проводят свой аудит поставщика для оценки финансовых, социальных и других рисков. Уточните, есть ли у сети предпочтения касательно используемой испытательной лаборатории и органа по сертификации.
2. Вам необходим уполномоченный представитель на территории другого государства (нотификационный поверенный). Нотификационный поверенный обеспечивает доступность технической документации для контролирующих органов, защищает интересы производителя в случае конфликта с потребителем, информирует производителя об изменениях законодательства, касательно требований безопасности продукции и сертификации.
3. Необходимо проверить продукцию на требования безопасности, действующей в выбранной вами стране, оформить декларацию о соответствии. Если продукция попадает в перечень продукции, которая обязательно проходит сертификацию третьей независимой стороной (нотификационным органом), вам необходимо пройти сертификацию.
4. Кроме этого, вам необходимо заранее продумать и понимать стратегию вывода на рынок вашей продукции. Какое конкурентное преимущество имеет ваша продукция? Рынок Евросоюза насыщен продукцией, но

является привлекательным, доходы населения и покупательная способность здесь выше. На данный момент на территории ЕвроСоюза особенно весомы, помимо качества продукции, социальные факторы и факторы, связанные с экологией.