

Wtorek
26/4/2005
przygotowanie
Radosław Górecki

**Puls
Biznesu**

wentylacja i klimatyzacja



Prawo Bolączka branży? Tomasz Trusewicz przypomina o zalewie rynku podróbkami.

IV-V



Przepisy Paweł Grzejszczak opowiada o kontroli energetycznej budynków i dyrektywie UE.

VII



Stan branży Rośnie sprzedaż, ale nie spada zadłużenie

Drogi oddech budynku

ESTETYKA System klimatyzacyjno-wentylacyjny może stać się elementem architektury. Przykład? Siedziba Microsoftu w Polsce. fot. MP

Rośnie zapotrzebowanie na instalacje klimatyzacyjno-wentylacyjne, ale... deweloperzy nadal wybierają najtańsze rozwiązania.

IV, VI

PATRONI DODATKU



Stowarzyszenie
Polska
Wentylacja



II

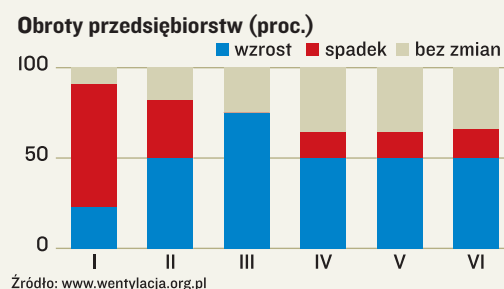
wentylacja
i klimatyzacja

WAŻNA LICZBA

95%

Taki odsetek przedsiębiorców z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej prognozuje wzrost obrotów w 2005 r.

WYKRES TYGODNIA



Większość przedsiębiorstw z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej odnotowuje systematyczny wzrost obrotów. Najlepszym miesiącem w 2005 r. okazał się marzec.

WAŻNA DATA

2006

Do 4 stycznia tego roku, Polska powinna opracować system kontroli poziomu zużycia energii w budynkach.

Komentarz Inwestorzy nie zawsze doceniają znaczenie jakości wentylacji

Kosztowne, bo tanie

ROMAN
JĘDRZEJEWSKI

”

Urządzenia, które przy zakupie są niedrogie, mogą okazać się kosztowne w eksploatacji.

wiceprezes
Stowarzyszenia Polska
Wentylacja,
prezes zarządu CIAT

Na początku lat 90. w Polsce zaczął się rozwijać rynek nieruchomości komercyjnych. Ze wzmożoną działalnością inwestycyjną wiązała się niestety chęć maksymalnej redukcji kosztów budowy nowych obiektów. Oczywistą konsekwencją tego stanu rzeczy była niska jakość parametrów użytkowych instalacji klimatyzacyjnych i wentylacyjnych oraz stosunkowo wysoki koszt eksploatacji obiektu.

Jednocześnie grupa użytkowników potrafiących stawiać określone wymagania wciąż jest niewielka. To powoduje, że nadal sporo deweloperów sprawy klimatyzacji i wentylacji spycha na dalszy plan.

Trochę lepiej sytuacja przedstawia się, jeśli przyjrzyć się deweloperom, którzy mają stały kontakt z użytkownikiem. Ci są bowiem narażeni na przykre komentarze. Najemcy skarżą się na to, że nie mogą uzyskać odpowiednich parametrów użytkowych, że urządzenia klimatyzacyjne są zbyt głośne lub zbyt drogie w eks-

ploatacji, a w skrajnych przypadkach żądają obniżenia stawek opłat czynszowych.

Tacy deweloperzy szukają optymalnych rozwiązań i starają się tak budować proces inwestycyjny – co według mnie jest punktem krytycznym całego problemu – żeby zapewnić określony standard wyposażenia swojego obiektu. Szkoda tylko, że takich inwestorów jest niewielu.

Dlatego też przychylam się do opinii funduszy inwestycyjnych, które twierdzą, że na rynku biurowym brakuje dobrych produktów inwestycyjnych. Jeśli bowiem spojrzeć na jakość biurów od strony technicznej, to w wielu przypadkach – niestety – trudno mówić o dobrej jakości.

Co ma więc zrobić najemca? Na co zwrócić uwagę? Brakuje formuły, która pozwoliłaby na określenie przejrzystych kryteriów pozwalających ocenić jakość instalacji klimatyzacyjno-wentylacyjnych

w obiekcie oraz rozwiązań w zakresie wentylacji pożarowej. Myślę jednak, że nasze stowarzyszenie już dziś ma potencjał, żeby określić takie kryteria, dzięki którym przyszli najemcy jeszcze przed podpisaniem umowy z właścicielem budynku będą mogli ocenić znajdujące się w nim instalacje.

Do tego dochodzi jeszcze jeden ważny aspekt – sposób powiązania kosztów eksploatacyjnych z wymienionymi wcześniej parametrami użytkowymi instalacji klimatyzacyjnej, które powinny być gwarantowane przez właściciela obiektu.

Mamy nadzieję, że podejmowane w ramach stowarzyszenia działania, zgodne z podstawowymi wymaganiami europejskiej dyrektywy energetycznej, pozwolą wielu przyszłym najemcom uniknąć odkrycia po podpisaniu umowy najmu starej prawdy, że to, co jest tanie w chwili zakupu, okazuje się bardzo kosztowne w eksploatacji.



ZALEŻNOŚĆ Niska jakość instalacji klimatyzacyjnych i wentylacyjnych przekłada się na wysoki koszt eksploatacji obiektu. fot. GK

R E K L A M A

KLIMATYZACJA DLA PROFESJONALISTÓW



JUŻ W MAJU SPECJALNE DODATKI BRANŻOWE

Clima
Polska Sp. z o.o.
AUTORYZOWANY DYSTRYBUTOR

MITSUBISHI
HEAVY INDUSTRIES, LTD.

MITSUBI

PROJEKT • DOSTAWA • MONTAŻ • SERWIS



KLIMATYZATORY TYPU SPLIT (INVERTER)

- Chłodzone powietrzem
- Chłodzone wodą

AGREGATY SKRAPLAJĄCE

SYSTEMY:

- MULTI, V-MULTI
- VRX (KX-2, KX-4, KX-K)
- VRV (zasilane gazem ziemnym lub LPG)

POMPY CIEPŁA

KURTyny POWIETRZA

FAN COILE

ODWILŻACZE

FILTRY POWIETRZA BIOHEPA



Warszawa, ul. Sporna 1/3
tel. 644 06 06, fax 644 83 53
e-mail: info@clima.com.pl
www.clima.com.pl www.mitsui.pl

16 maja
dodatek

Górnictwo

Zainwestuj
w reklamę
w dodatku!
Skontaktuj się
z Mariuszem Osia,
tel. (22) 334 22 53,
e mail:
m.osia@pb.pl

- Koniunktura na rynku węglowym. Prognozy i analizy.
- Branża w oczekiwaniu na prywatyzację.
- Konsolidacja koksowo-węglowa. Plany i zagrożenia.
- Zamierzenia inwestycyjne a możliwości kopalni.
- Produkcja maszyn i urządzeń górniczych - marzenia o boomie.
- Kompania Węglowa - walka o pozycję na rynku.
- Jastrzębska Spółka Węglowa - główny gracz w Europie.
- Energetyczno-węglowe mariaże. Sukcesy i porażki.

31 maja
dodatek

Tworzywa sztuczne

Zainwestuj
w reklamę
w dodatku!
Skontaktuj się
z Piotrem Wysackim,
tel. (22) 334 22 52,
e mail:
p.wysacki@pb.pl

- Konkurencja wśród dostawców surowców dla przetwórstwa tworzyw sztucznych (pierwotny polipropylen i polietylen itp.).
- Kiedy wyczerpią się zapasy - opinie specjalistów na temat światowych zasobów surowców do produkcji tworzyw sztucznych.
- Recykling tworzyw sztucznych - systemy zbierania i sortowania tworzyw oraz metody ich powtórnego wykorzystania.
- Dostawcy maszyn, urządzeń i nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych, technologicznych dla produkcji i przetwórstwa tworzyw sztucznych.
- Jak na stan branży produkcji i przetwórstwa tworzyw sztucznych wpłynęło przystąpienie Polski do Unii Europejskiej?

Puls
Biznesu

Krótko, zwięźle i na temat

Sonda Co gryzie branżę wentylacyjno-klimatyzacyjną?

Konkurencja jest niezdrowa

Brak precyzyjnych przepisów, niezdrowa konkurencja i pogoda — oto co zakłóca, na ogół spokojne, sny producentów i dystrybutorów.

Andrzej Kaliński
Clima Polska

Naszym problemem jest niezdrowa konkurencja. Aby przetrwać na rynku, duża część firm stosuje dumping. Kierują się one wówczas zasadą bylejakości: byle sprzedać, za byle jaką cenę. A i tak, jak się okazuje, taktyka ta nie skutkuje, bo w końcu przegrywają z jeszcze tańszymi Chińczykami. Niska cena jest również podstawowym kryterium spaczonych wymogów przetargowych. Inwestorzy wybierają przede wszystkim najtańszy produkt. Tymczasem, np. we Francji automatycznie odrzucane są dwie oferty: najtańsza i najdroższa. Przetarg wygrywa firma, która zaproponowała cenę najbardziej zbliżoną do kalkulacji inwestora. Przy czym nadzór nad wykonaniem prac sprawuje konkurencja — firma, która odpadła w przetargu. Warto by zastanowić się nad takim rozwiązaniem w Polsce.



Andrzej Lorych
Daikin
Airconditioning
Poland

Podobnie jak w innych branżach, kłopoty sprawiają nam polskie przepisy i sprawy związane z regulowaniem płatności. Niejednokrotnie inwestor już na samym początku zakłada, że nie zapłaci wykonawcy, mimo że sam żąda od zleceniobiorcy gwarancji finansowych. Im mniejszy inwestor, tym trudniej odzyskać poniesione koszty. Urzędy skarbowe nie udzielają informacji na temat małych firm. W naszej branży dodatkowy kłopot sprawiają także kaprysy pogody. Jesteśmy uzależnieni od ciepłego lata. W ubiegłym roku mieliśmy spory problem, kiedy synoptycy już w lutym zapowiedzieli, że lata nie będzie. Na szczęście tegoroczne prognozy są optymistyczne.

Renata Murawska
Smay

W Polsce mamy do czynienia z wyjątkowo słabą ochroną rodzimych producentów. Firmy zagraniczne są silne i bardziej ekspansywne na obcych rynkach, chociażby z tego powodu, że z reguły działają dłużej. Ale walki się nie boimy, bo jesteśmy pewni wysokiej jakości swoich produktów. Ważne, że polski rynek to dla naszej firmy przyszłość i duża szansa. Podnosi się komfort życia społeczeństwa, a co za tym idzie, ludzie chcą oddychać lepszym powietrzem.

Rafał Finster

Aereco Wentylacja

W budownictwie mieszkaniowym największą bolączką jest przywiązanie do tradycyjnej wentylacji grawitacyjnej. Nawet przy sprzyjających warunkach atmosferycznych nie musi ona być skuteczna. Tymczasem nie ma takich wymogów prawnych, aby w instalacje wentylacyjne zaopatrzyć budynek już na etapie jego projektowania. Prawo w tym przypadku raczej sugeruje, niż nakazuje. Co ciekawe,

przepisy precyzują, jak powietrze ma się wydostać z budynku, ale milczą na temat jak się ma do niego dostać. Potrzebujemy doprecyzowania, bo swobodna interpretacja przepisów sprawia, że budownictwo tnie nakłady finansowe kosztem instalacji wentylacyjnych. Tego muszą pilnować również sami klienci. A wiedza na temat wentylacji pozostawia wiele do życzenia — zarówno wśród projektantów, jak i odbiorców mieszkań.

not. Marcin Rzymiski

NASI PARTNERZY

■ Stowarzyszenie Polska Wentylacja

To zrzeszenie osób związanych z branżą wentylacyjną. Zostało założone w Warszawie, we wrześniu 2001 r. Wśród założycieli są przedstawiciele uczelni technicznych, instytutów naukowych, inżynierowie i przedsiębiorcy. Cele: upowszechnianie stosowania skutecznych i efektywnych sposobów wentylowania w budownictwie, działania prawno-organizacyjne zmierzające do przestrzegania i egzekwowania prawa budowlanego i przepisów z zakresu wentylacji, działania prawno-organizacyjne zmierzające do ujednolicenia norm z zakresu wentylacji oraz ich harmonizacji z przepisami UE. W stowarzyszeniu można skorzystać z porady eksperta, otrzymać informacje o sposobach wentylowania budynków, skontaktować się z projektantami i wykonawcami wentylacji, zlecić wykonanie opinii i ekspertyzy technicznej.

W sieci: www.wentylacja.org.pl

■ Polska Korporacja Techniki SGGiK

Polska Korporacja Techniki Sanitarnej, Grzewczej, Gazowej i Klimatyzacji powstała we wrześniu 1992 r. Zrzesza wykonawców, producentów, projektantów i handlowców, związanych z zasięgiem jej branżowych zainteresowań, od małych warsztatów rzemieślniczych, do dużych prywatnych i państwowych zakładów. Łącznie liczba członków wynosi prawie 1500. Do nadrzędnych celów korporacji należy dbanie o dobre imię zawodu, branży, także porządkowanie branżowych spraw techniczno-prawnych oraz udział w bieżącym życiu gospodarczym kraju. Dlatego korporacja przystąpiła w 1997 r. do Federacji Pracodawców i Przedsiębiorców Przemysłu Budowlanego, reprezentując w tym gronie instalatorów. Korporacja bierze też udział w opiniowaniu norm branżowych oraz programów szkół zawodowych i techników.

W sieci: www.sggik.pl

REKLAMA

FUJITSU

www.fujitsu.pl

głęboka technologia
współklimatyzacja
większe przepływy
większe wydajności
mniejsza awaryjność



klimatyzatory Fujitsu
inteligentny
wybór komfortu

Klima Therm - Generalny Przedstawiciel Fujitsu General w Polsce
Łódź: ul. Budowlanych 46a, tel. +48 58 768 03 33
Warszawa: ul. Topolowa 13, tel. +48 22 517 36 00

BRANŻA NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH FIRM

	Aktywa (tys. zł)	Obroty (tys. zł)	Rentowność*	Zadłużenie**	Płynność***
VTS Clima	63 150	141 098	3,2%	0,9	1,5
Venture Industries	28 300	29 759	5,0%	0,3	1,8
Berlinerluft	22 972	44 386	4,4%	3,3	1
Mercor	50 941	82 680	9,1%	2,1	1,6

* relacja zysku brutto do sprzedaży ogółem, ** relacja zobowiązań ogółem do kapitałów własnych, *** relacja aktywów obrotowych do zobowiązań ogółem

Raport Branża klimatyzacyjno-wentylacyjna przyspiesza

Szybko rośnie
tylko sprzedaż

Wzrasta sprzedaż, polepsza się rentowność. Ale firmy z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej nadal są znacznie zadłużone.

Dun & Bradstreet oraz Stowarzyszenie Polska Wentylacja dokonały analizy branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej. Wyniki skłaniają do umiarkowanego optymizmu.

Rozproszenie

Wartość podaży urządzeń klimatyzacyjno-wentylacyjnych zgłaszanej przez 155 firm z branży była szacowana w 2003 r. na 1,8 mld zł. Wartość eksportu urządzeń klimatyzacyjno-wentylacyjnych wśród badanych firm wyniosła 381 mln zł, co stanowiło blisko 21 proc. wartości

1,35-
-2,41

proc.

■ Taka była rentowność firm z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej w latach 2001-03.

podają. W efekcie wartość popytu krajowego, stanowiącego różnicę między podażą krajową i eksportem, wyniosła ponad 1,4 mld zł. Sprzedaż ogółem badanych 155 firm wzrosła w 2002 r. o 10,8 proc. w stosunku do 2001 r. i o 5,9 proc. w 2003 r.

Sprzedaż urządzeń klimatyzacyjno-wentylacyjnych jest w Polsce rozproszona: duża liczba firm małych, oferujących wąski asortyment bądź łączących działalność produkcyjno-handlową z usługami instalatorskimi. Znamienne jest to, że połowa firm, które wzięto pod uwagę, ma niespełna 6,7 proc. udziału w sprzedaży ogółem firm z grupy.

Zmienna rentowność

Wysoka dynamika wzrostu sprzedaży w ubiegłych latach nie przekładała się na wzrost rentowności przedsiębiorstw z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej.

MAŁO EFEKTYWNE Według Andrzeja Osińskiego, wysoka dynamika wzrostu sprzedaży w ubiegłych latach nie przekładała się na wzrost rentowności. fot. MW

cyjno-wentylacyjnej. Średnia rentowność w latach 2001-03 wahała się na poziomie 1,35-2,41 proc. przy trendzie umiarkowanie malejącym. Analizy wykazały, iż co piąta firma działająca na rynku była w ostatnich latach nierentowna.

Problemy z zadłużeniem

Średnie zadłużenie firm utrzymywało się w latach 2001-03 na bezpiecznym poziomie – w przedziale od 1,9 do 2,03, co oznacza, że dług firm stanowił blisko dwukrotność kapitałów podstawowych.

Jednakże rozpatrując dwie podgrupy – producentów i importerów – zauważalna jest dysproporcja, wynikająca z odmiennego charakteru prowadzonej działalności. Firmy zajmujące się sprowadzaniem i dystrybucją urządzeń z zagranicy wykazały, iż średni wskaźnik zadłużenia przekraczał wartość uznawaną za bezpieczną (tj. 2,5) i wynosił 3,5-3,6. Z kolei w przypadku producentów – wskaźnik wahał się w przedziale 1,35-1,41. Przyczynami wysokiego zadłużenia importerów była duża liczba firm nierentownych w latach 2001-03 i polityka kredytowania spółek matek, dostarczających urządzenia do polskich dystrybutorów. Według informacji Dun & Bradstreet, dużo przedsiębiorstw z branży stosuje wydłużone terminy płatności, przekraczające 45-60 dni. Wynika to z przejściowych bądź trwałych problemów z płynnością bieżącą. Analiza listy upadłości i likwidacji wykazała, że główną przyczyną upadłości firm z branży było nadmierne zadłużenie wobec dostawców.

Płynność a inwestycje

Aktywa firm z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej rosły średnio w tempie 5,54 proc. rocznie, a wartość netto – w tempie 5,6 proc. rocznie. Ujemna różnica między tymi wskaźnikami wskazuje na rosnący udział kapitałów własnych w finansowaniu aktywów. To pozytywny symptom.

Analiza struktury aktywów wskazuje też na to, iż wzrost aktywów wynikał ze wzrostu majątku obrotowego – głównie należności, przez co rosła płynność przedsiębiorstw. Wartość netto była rozbudowywana głównie przez akumulację wyników netto. Wprawdzie poprawia się średnia płynność przedsiębiorstw z branży, ale niepokojący jest brak inwestycji rozpoczętych i malejący udział majątku trwałego w aktywach. Świadczy to o polityce maksymalizacji zysków i przepływach pieniężnych, kosztem inwestycji w odnowienie majątku trwałego.

Andrzej Osiński

Branch Research Coordinator
Dun & Bradstreet Poland

Prawo Obecne przepisy nie chronią producentów

Uczciwe firmy
walczą z w

Kopiowanie wyrobów to poważny problem dla branży wentylacyjnej. Brak skutecznej ochrony naraża uczciwych producentów na duże straty.

Proceder dotyczy dużej części rynku. Walka z nim jest trudna i bardzo rzadko kończy się sukcesem. Podrabiane są zarówno rozwiązania techniczne jak i wzornictwo. Kopie są ludożę podobne do markowych wyrobów, różnią się tylko drobnymi detalami. – To zwykła kradzież i wykorzystywanie cudzego dorobku – mówi Józef Darlak z firmy Darco, produkującej urządzenia wentylacyjne.

Straty, które z tego tytułu ponosi jego firma i inni producenci z branży, są trudne do oszacowania.

– Zanim towar trafi na rynek, trzeba zapłacić za badania, atesty i reklamę. Są to ogromne koszty, których zwrot zapewnia dopiero odpowiedni poziom sprzedaży. Jednak zamiast zwrotu pieniędzy pojawiają się kolejne straty, bo produkt jest kopiowany i sprzedawany przez inne firmy – mówi Józef Darlak.

Zdaniem Marka Łazewskiego, rzeczniczka patentowego, panuje jednak błędne przekonanie, że to nikomu nie szkodzi.

– W momencie, gdy komuś skradziono portfel, nikt nie ma wątpliwości, że to jest szkoda. Jednak, gdy ktoś kradnie pomysł, czyli własność intelektualną, pojawiają się wątpliwości, bo przecież nie skradziono niczego konkretnego – twierdzi Marek Łazewski.

Tymczasem pobłażliwość dla tego procederu odbija się na wszystkich.

– Przedsiębiorca traci rynek i pozycję, którą sobie wypracował. Traci też konsument, bo nie ma możliwości wygęzkwowania jakości. Tak naprawdę nie wie, co kupuje – mówi Łazewski.

Gorsza jakość

– Podrobione produkty mają nie tylko gorszą jakość, ale również nie spełniają odpowiednich parametrów i norm. Kupujący przekonują się jednak o tym dopiero podczas użytkowania. Niestety, klienci nie mają wcześniej żadnej możliwości sprawdzenia, czy wyrób, który kupują, jest podróbką – mówi Tomasz Trusewicz, dyrektor Stowarzyszenia Polska Wentylacja.

Walka z nieuczciwymi producentami jest jednak niezwykle trudna, bo podrobione produkty są często dużo tańsze od oryginałów.

– Warto się wcześniej zastanowić, czy wybranie najtańszych rozwiązań jest rzeczywiście właściwe. Cena nie powinna być jedynym kryterium wyboru – uważa Trusewicz.



Tymczasem producenci trudniący się kopiowaniem są coraz sprytniejsi. Zdarza się, że oprócz urządzeń podrabiają również badania! Dochodzi do kuriozalnych sytuacji.

– Zdarzało się na przykład, że nazwy oryginalnych marek, istniejących od dawna za granicą, były zastrzeżone w Polsce. W momencie, gdy zagraniczni producenci chcieli wejść na nasz rynek, musieli „dogadywać się” z polską spółką. Podpisywali ugodę, oczywiście za odpowiednie pieniądze – mówi Marek Łazewski.

Patent nie zawsze pomaga

Zdarzają się też przypadki, że firma podrabiająca jakiś produkt zastrzeżony jako oryginał.

– Urząd Patentowy nie sprawdza, czy opatentowany produkt jest podróbką czy oryginałem. Ważne jest tylko to, czy ktoś takiego rozwiązania wcześniej nie zastrzegł – mówi Marek Łazewski.



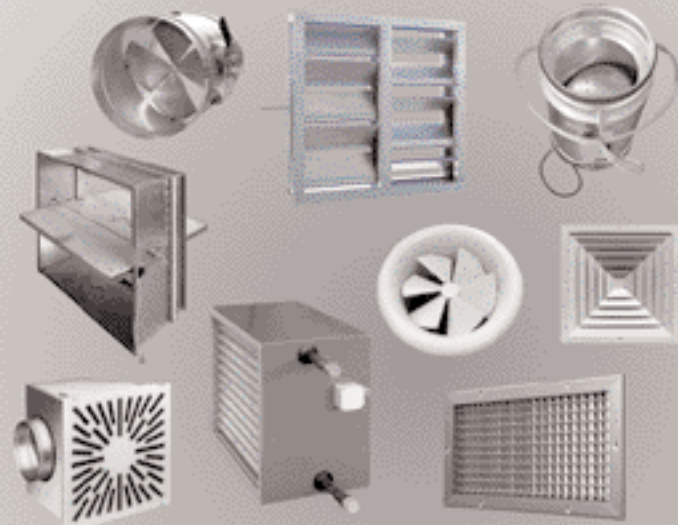
REKLAMA

31-752 Kraków
ul. Makuszyńskiego 4a
tel. +48 12 680 20 70
fax +48 12 684 39 83

SMAY

e-mail: info@smay.com.pl; www.smay.pl

Specjalizujemy się w produkcji:



www.smay.pl

w przed kopiowaniem ich wyrobów

Firmy i atakami



CENA ALBO JAKOŚĆ Warto się wcześniej zastanowić, czy wybranie najtańszych rozwiązań jest rzeczywiście właściwe. Cena nie powinna być jedynym kryterium wyboru — tłumaczy Tomasz Trusewicz, dyrektor Stowarzyszenia Polska Wentylacja.

foto: Grzegorz Kawecki

tentowują swoje wyroby. Niestety i to nie zawsze pomaga.

— Mimo że nasz produkt ma patent, nie uchroniło nas to przed kopiowaniem. Firmy, które nas podrabiają, wypuszczają na rynek produkt, który od naszego różni się jedynie drobnymi detalami. Jednak, zdaniem sądu, te różnice są istotne. W praktyce wygląda to więc tak, jakbyśmy nie mieli żadnej ochrony — twierdzi Józef Darlak.

Jego zdaniem, obecne prawo w niewystarczający sposób chroni własność intelektualną producentów.

— Ustawa o nieuczciwej konkurencji jest martwa. W praktyce nikt nie chroni przedsiębiorców — ocenia Darlak.

— Przepisy nakładają na Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów bardzo wyraźne ramy. Nasz urząd interweniuje tylko w przypadku zmywu cenowej i monopolistycznej działalności przedsiębiorstw. W pozostałych przypadkach przedsiębiorcom pozostaje tylko sąd — przyznaje Małgorzata Cieloch z UOKiK.

Przedsiębiorcy, którzy oddadzą sprawę do sądu, muszą jednak uzbroić się w cierpliwość i liczyć się ze sporymi kosztami.

— Za każdym razem, aby odróżnić kopię od oryginału, trzeba przeprowadzać bardzo dokładne i kosztowne badania — mówi Marek Łazewski.

Pozostaje mieć nadzieję, że ostatecznie i tak wszystko zweryfikuje rynek.

— Rzetelny producent robi odpowiednie badania i zapewnia klientowi pewność, że to, co kupuje, odpowiada temu, co napisano w dokumentach. Nieuczciwa firma nie jest w stanie tego udowodnić — mówi Józef Darlak.

Agnieszka Zielińska

a.zielinska@pb.pl (22) 334-20-65

Niestety, nie ma prostego sposobu ochrony przed naśladownictwem.

Producenci podrabianych wyrobów próbują się bronić i opa-

OKIEM EKSPERTA

Warto wydać na ochronę

MAREK
ŁAZEWSKI



rzecznik
patentowy

Żeby cieszyć się prawami, trzeba je sobie zagwarantować. Warto się więc zdecydować na ochronę wyrobu. Są na to różne sposoby.

Patent chroni przede wszystkim rozwiązania techniczne, np. jakiś interesujący mechanizm. Okres ochrony wyrobu opatentowanego wynosi 20 lat. Zastrzec można także wzór przemysłowy. W takim przypadku zastrzeżony jest wygląd wyrobu. Jego ochrona trwa wtedy 10 lat. Można też zdecydować się na ochronę znaku towarowego, czyli elementu, który wyróżnia dany towar, np. logo. Nie wszyscy producenci są jednak świadomi, że trzeba na to wydać jakieś pieniądze. Warto to jednak zrobić, aby się nie okazało, że kto inny zrobi to za prawdziwego twórcę wyrobu. A wtedy walka z nieuczciwymi producentami staje się wręcz niemożliwa.

REKLAMA

KLIMAT SOLEC
SP. Z O.O.

wentylacja i klimatyzacja

dobrym klimatem

Kompleksowa obsługa systemów wentylacyjnych w zakresie:

- projektowanie
- dostawa
- montaż
- serwis

TÜV
STOWARZYSZENIE
POLSKA
WENTYLACJA

86-050 Solec Kujawski - PL; ul. Nadbarna 2a; t: +4852 387 24 42; f: +4852 387 50 85
www.klimat.com.pl; e-mail: klimat@klimat.com.pl

REKLAMA

PB-6090

STREFA COMFORTU

Wizualizacja DAIKIN. Dzięki naszym urządzeniom możesz zadbać o swój prywatny klimat tak, aby przebywanie w biurze oraz w domu było prawdziwym odpoczynkiem. DAIKIN od kilkudziesięciu lat jest wiodącym producentem urządzeń klimatyzacyjnych dostosowanych do każdych potrzeb. Wysoka jakość naszych urządzeń jest potwierdzona wieloma międzynarodowymi certyfikatami. Dzięki temu kupując nasz produkt wiesz, że możesz na nim polegać.

DAIKIN

www.daiikin.pl

DAIKIN Air Conditioning Poland Sp. z o.o., ul. 17 Sierpnia 55, 02-145 Warszawa, tel.: (22) 319 90 00, fax: (22) 319 90 11

PB-6139

VI

wentylacja
i klimatyzacja

Nieruchomości Inwestorzy nadal pilnują cen

Jakość w tle

Rynek nieruchomości komercyjnych jest w fazie rozkwitu. Nowe magazyny, biura, centra handlowe — to szansa dla firm z branży klimatyzacyjno-wentylacyjnej.

Wystarczy zajrzeć do pierwszego z brzegu raportu o rynku nieruchomości komercyjnych — optymizm. Po latach zastoju inwestorzy nabierają wiatru w żagle. Przedstawiają plany budowy kolejnych obiektów. Nowoczesne centra handlowe i magazyny nie powstają już tylko w Warszawie i okolicach. Plac budowy pojawiają się w całej Polsce. Boom w nieruchomościach komercyjnych cieszy firmy budowlane i dostawców infrastruktury technicznej — w tym systemów wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

— Zdecydowanie czujemy wzrost zapotrzebowania na nasze produkty. W wielu budynkach biurowych klimatyzacja to już nie luksus. To standard — podkreśla Wojciech Białas z firmy Sanyo.

Plac budowy

Skala zjawiska? Agencja nieruchomości Colliers International obliczyła, że w Polsce w kilku najbliższych latach może powstać nawet 4 mln mkw. powierzchni magazynowych. O tym, ile i jak olbrzymie in-

westyje czekają na realizację, świadczy to, że w ciągu ostatnich 10 lat w Polsce powstało 1,2 mln mkw. nowoczesnych powierzchni magazynowych. Równie obiecujące są prognozy dotyczące budowy centrów handlowych.

Według agencji nieruchomości King Sturge w Warszawie, na etapie planowania znajduje się około 236 tys. mkw. powierzchni handlowej. Do 2006 r. w Warszawie (łącznie z wybudowanymi) ma działać tyle centrów handlowych, że ich łączna powierzchnia wyniesie aż 1,2 mln mkw. To nie wszystko. Centra handlowe powstają także poza Warszawą. Według analityków, Polska jest w tej chwili największym placem budowy — w trakcie realizacji znajduje się aż 1,6 mln mkw. powierzchni handlowej.

W najbliższych latach powstaną też nowe obiekty biurowe. Według danych zgromadzonych przez międzynarodową agencję nieruchomości Cushman & Wakefield Healey & Baker, w centrum Warszawy w trakcie budowy znajduje się 7 obiektów, a 10 — w zaawansowanym procesie planowania. Poza centrum jest jeszcze lepiej — 20 obiektów jest budowanych, a 19 — w zaawansowanym procesie planowania. Rynek komercyjny jest dla firm z branży klimatyzacyjnej i wentylacyjnej kopalnią kontraktów. Niektórzy przedsiębiorcy

twierdzą nawet, że dane Dun & Bradstreet, dotyczące wartości rynku, są... zaniżone.

Koszt gra rolę

Walka między firmami jest dość zaciepła. Atmosferę podgrzewają sami deweloperzy i inwestorzy. Dla nich wciąż głównym kryterium wyboru systemu klimatyzacyjnego jest... cena.

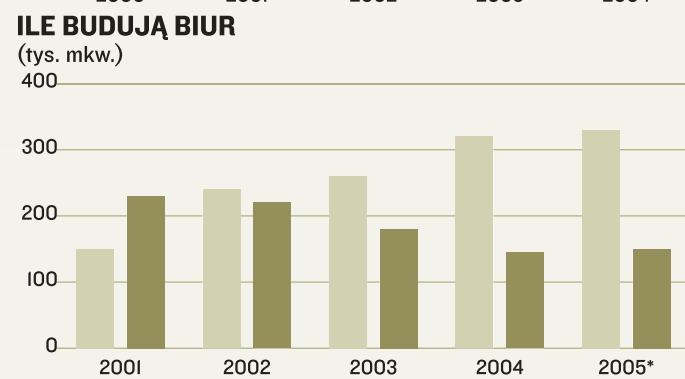
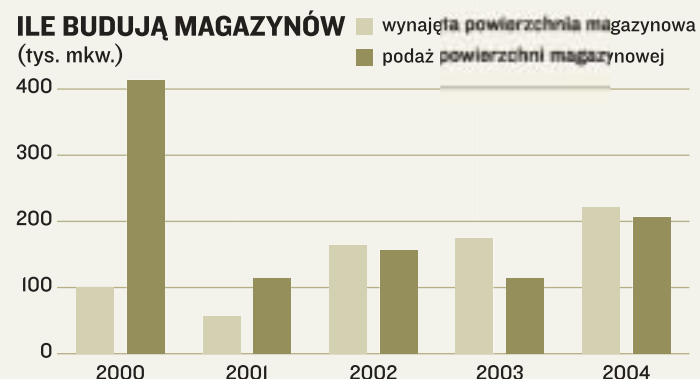
— Dlatego nasz rynek jest zalewany tanimi produktami z Chin. Firmy duże, oferujące systemy najwyższej klasy, startując w przetargach, gdzie głównym kryterium jest cena, nie mają szans — mówi Wojciech Białas.

Zdanie to podziela dystrybutorzy oferujący sprzęt renomowanych firm. Roman Jędrzejewski, wiceprezes Stowarzyszenia Polska Wentylacja i prezes firmy CIAT, uważa, że większą wagę do jakości wybieranych systemów klimatyzacyjno-wentylacyjnych przywiązują inwestorzy, którzy działają na rynku dłużej niż dziesięć lat.

— Ci, którzy budują i szybko sprzedają, wybierają w większości najtańsze rozwiązania — twierdzi Roman Jędrzejewski.

Jego zdaniem, efekt końcowy jest taki, że właściciel nie otrzymuje obiektu o takiej jakości, jaką sobie wymarzył.

Radosław Górecki
r.gorecki@pb.pl ☎ (22) 334-20-64



Źródło: Jones Lang LaSalle; *prognoza

WARTO WIEDZIEĆ, ŻE...

Wentylacji nie należy mylić z klimatyzacją.

■ **Klimatyzacja** to proces nadawania powietrzu w pomieszczeniu określonych właściwości, pożądaných ze względów higienicznych oraz ze względu na dobre samopoczucie ludzi lub też parametrów wymaganych ze względów technologicznych (np. nawilżanie, osuszenie, podgrzewanie, ochładzanie).

■ **Wentylacja** jest procesem wymiany powietrza (najczęściej zorganizowanym), polegającym na usuwaniu na zewnątrz zużytego powietrza i substancji wydzielających się w pomieszczeniu oraz dostarczaniu powietrza czystego. Pomieszczenia można wentylować w sposób naturalny lub mechaniczny.

Źródło: www.wentylacja.org.pl

JAK OCENIĆ SYSTEM?

Najważniejszą normą z punktu widzenia projektantów wentylacji jest norma PN-83/B-03430 — wentylacja w budynkach mieszkalnych zamieszkania zbiorowego i użyteczności publicznej — wymagania. 8 lutego 2000 r. uchwalono zmianę do tej normy. Zgodnie z nią, strumień objętości powietrza wentylacyjnego w pomieszczeniach przeznaczonych na stały i czasowy pobyt ludzi powinien wynosić 20 m sześć./h dla każdej przebywającej osoby, 30 m sześć./h dla każdej przebywającej osoby, jeżeli dopuszcza się palenie tytoniu, 15 m sześć./h dla każdego dziecka (żłobki i przedszkola).

W klimatyzowanych oraz wentylowanych pomieszczeniach o nie otwieranych oknach strumień objętości powietrza wentylacyjnego powinien wynosić 30 m sześć./h dla każdej przebywającej osoby, a 50 m sześć./h, jeśli w pomieszczeniu jest dozwolone palenie tytoniu.

Źródło: www.wentylacja.org.pl

Komentarz Szansa w budownictwie

Widać poprawę

TOMASZ
MALOWANY



Problemem jest walka cenowa na rodzimym podwórku. Ale to charakterystyczne dla ubożego rynku.

Niewątpliwie branża wentylacyjno-klimatyzacyjna ma przed sobą szansę rozwoju. A to z tego prostego powodu, że nasz kraj ma w tym względzie wieloletnie zaniedbania. W oddawanych obecnie do użytku nowych osiedlach mieszkaniowych tego typu instalacje są już standardem. Hale, supermarkety i inne miejsca użyteczności publicznej wręcz muszą być w nie zaopatrzone. Wymogi zmieniły się tak, że w budynkach, które wcześniej nie były wyposażone w system wentylacyjno-klimatyzacyjny, teraz montują urządzenia zastępcze.

Ponadto poprawia się sytuacja prawna, a to w dużej mierze dzięki naszemu członkostwu w Unii Europejskiej. Za sprawą Brukseli nasze przepisy teraz bardziej niż kiedykolwiek uwzględniają interesy producentów. Pewnym zagrożeniem, zwłaszcza dla drobnych firm nastawionych na odbiorcę indywidualnego, może być import tanich produktów z Chin. W tym przypadku problemem raczej nie jest to, że są one jakościowo gorsze, lecz po prostu niesprawdzone.

Sporym problemem jest także walka cenowa na rodzimym podwórku. Ale to charakterystyczne dla ubożego rynku i chyba nie tak nagminne, jak się wydaje na pierwszy rzut oka. Mam nadzieję, że ten proceder nie będzie się pogłębiał. Największą szansę na poprawę koniunktury w branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej widzę jednak w rozwoju budownictwa.

Polska Korporacja
Techniki Sanitarnej,
Grzewczej, Gazowej
i Klimatyzacji

R E K L A M A

KLIMATYZACJA

SANYO McQuay International

Z A U F A J T Y M , K T Ó R Y C H Z N A S Z

www.sanyo.com.pl

www.mcquay.com.pl

Urządzenia klimatyzacyjne:

- TYPY SPLIT • TYPY MULTI-SPLIT
- KANAŁOWE - TYPY SPLIT
- SYSTEMY VRF - ECO MULTI - super ciche

Do 2056 jednostek w jednym systemie sterowania
Do 140 kW w jednym systemie chłodniczym
Zasilane GAZEM ZIEMNYM, elektrycznie (inwerterowo i bezinwerterowo)

- AGREGATY WODY LODOWEJ od 10 kW do 9500 kW
- WODNE POMPY CIEPŁA
- KLIMAKONWEKTORY
- ROOFTOPY
- SZAFY KLIMATYZACYJNE

Usługi:

- DORADZTWO
- PROJEKTOWANIE
- INWESTYCJE POD KLUCZ
- FACHOWY MONTAŻ
- AUTORYZOWANY SERWIS

GWARANCJA DO 36 MIESIĘCY

Generalny przedstawiciel i importer firm **SANYO** oraz **McQuay** w Polsce

S.P.S. Trading Sp. z o.o.
ul. Lubinowa 4a, 03-878 Warszawa
tel. (022) 518 31 21, fax (022) 518 31 37
e-mail: sanyo13@sanyo.com.pl, mcquay@sanyo.com.pl

S.P.S. Trading Sp. z o.o. działa w systemie zapewnienia jakości ISO 9001 i zarządzania środowiskowego ISO 14001

Przepisy UE zadba o oszczędność energii

Budynki dostaną świadectwa

Do 4 stycznia 2006 r. nasz kraj musi opracować system kontroli poziomu zużycia energii w budynkach.

Polska, podobnie jak inne kraje członkowskie, do 4 stycznia 2006 r. musi wprowadzić, przewidziane dyrektywą 2002/91/EC Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z 16 grudnia 2002 r., rozwiązania dotyczące parametrów energetycznych budynków.

Wielkie zmiany

Wspomniana dyrektywa zakłada zmniejszenie zużycia energii w nowych obiektach, a tym samym emisji szkodliwych dla środowiska substancji powstających przy ich eksploatacji.

— Unia chce, aby każdy budynek uzyskał świadectwo energetyczne, odnawiane co kilka lat. Dzięki takiemu dokumentowi np. najemcy będą mieli dostęp do danych m.in. o zużyciu w budynku energii zapewniającej działanie wentylacji i klimatyzacji, ogrzewania i oświetlenia — mówi Tomasz Trusewicz, dyrektor Stowarzyszenia Polska Wentylacja.

Zgodnie z dyrektywą, stopień zużycia energii będzie podstawą do zaklasyfikowania danej nieruchomości do określonej klasy energetycznej.

— W naszym kraju wydawaniem tych dokumentów oraz ich późniejszą aktualizacją zajmą się m.in. audytorzy energetyczni — mówi Tomasz Trusewicz.

Dyrektywa wymaga też przedstawiania planów rozwiązań systemu wentylacji i klimatyzacji w nowych budynkach, co ma zapewnić optymalne zużycie energii i poprawić jakość powietrza w budynkach. W tym celu będą przeprowadzane okresowe kontrole sprawności działania systemów wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

— Wpłyne to na ekonomię i komfort użytkowania budynków. Dlatego już na etapie planowania architektki muszą uwzględnić normy ekologiczne — uważa Tomasz Trusewicz.

Dużo pracy

Narzucając określone standardy energetyczne dla budynków, UE nie określa jednocześnie sankcji wobec podmiotów, które nie wywiążą się z obowiązków ich spełnienia. Poszczególne państwa członkow-

skie muszą same ustalić zasady egzekwowania wspólnotowych norm.

— Wydaje się, że polski ustawodawca przy realizacji zaleceń dyrektywy skorzysta raczej z rozwiązań przewidzianych w procedurze administracyjnej. Przykładowo, inspektorzy nadzoru budowlanego będą mogli odmówić odbioru budynku, jeśli stwierdzą, że nie odpowiada on określonym parametrom energetycznym — wyjaśnia Paweł Grzejszczak, radca prawny w kancelarii Wiater i Wspólnicy.

Również na temat zasad tworzenia niektórych elementów systemu wydawania certyfikatów regulacja wspólnotowa milczy. Nie wiadomo więc, kto ma ponosić koszty ich wystawienia.

Mało czasu


Jednak, mimo że przepisy dyrektywy zaczną obowiązywać w Polsce za niespełna dwa lata, każdy kraj może skorzystać z okresów przejściowych na wprowadzenie systemu certyfikowania oraz kontroli kotłów i wentylacji.

— Dyrektywa ustala tylko ogólne ramy tworzenia systemu określania charakterystyki energetycznej budynków. Natomiast szczegółami tego planu państwa członkowskie będą musiały zająć się indywidualnie, w ramach krajowych porządków prawnych — tłumaczy Paweł Grzejszczak.

Rozwiązania prawne, których oczekuje Unia, muszą oczywiście odzwierciedlać wspólnotowe standardy, przede wszystkim jednak powinny być tworzone z uwzględnieniem specyfiki energetycznej danego kraju, czyli m.in. warunków klimatycznych, lokalnych, tradycji wykorzystania określonych źródeł energii itd.

Poza tym, mimo że u podstaw stworzenia dyrektywy legły względy ochrony środowiska, to jednak jej wprowadzanie musi uwzględniać także aspekty ekonomiczne.

— Szczegółowe kryteria co do parametrów energetyczno-technicznych budynku określają samodzielnie poszczególne kraje członkowskie. Znaczącą rolę odegrają przy tym niewątpliwie producenci urządzeń klimatyzacyjnych, ponieważ normy dotyczące instalacji w budynkach będą określone w konsultacji z nimi, a następnie ujmowane w ramy prawne — przekonuje mecenas Grzejszczak.

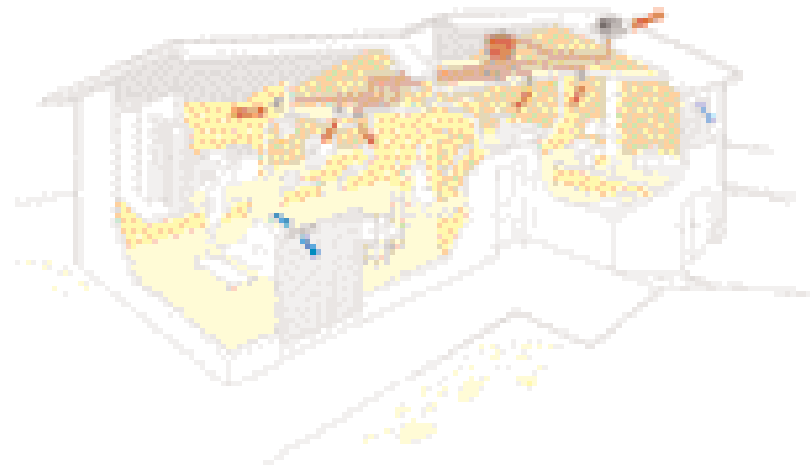
Magdalena Kot 

m.kot@pb.pl • (22) 334-22-48



WŁASNY WKŁAD

Dyrektywa narzuca tylko ogólne ramy systemu charakterystyki energetycznej budynków. Szczegółami państwa członkowskie będą musiały zająć się indywidualnie — mówi Paweł Grzejszczak, radca prawny w kancelarii Wiater i Wspólnicy. fot. GK



wentylacja higrosterowana sprawdzona technologia

Od 1999 roku zainstalowano w Polsce ponad 400 000 nawiewników higrosterowanych. Ponad 70 000 mieszkań zostało wyposażonych w elementy wentylacji higrosterowanej.

Technologia wentylacji higrosterowanej znajduje również zastosowanie w wielu obiektach użyteczności publicznej:

biurach • hotelach • szkołach • szpitalach

aereco wentylacja wiarygodny partner

Współpracujemy z najlepszymi i największymi:

biurami projektowymi • producentami okien • developerami

firmami budowlanymi • spółdzielniami mieszkaniowymi • TBS-ami

aereco wentylacja to spółka z o.o. o kapitale 350 000 PLN
KRS 0000035416 • NIP 527-22-56-495 • REGON 016116167
członek wspierający Stowarzyszenia Polska Wentylacja

biura regionalne

Białogóra	• Adam Śmiatowski	• tel. (52) 379 19 15	• fax (52) 379 16 17
Gdańsk	• Radosław Dejnakowski	• tel. (58) 308 10 99	• fax (58) 308 32 48
Katowice	• Maciej Janicki	• tel. (32) 258 01 57	• fax (32) 258 72 13
Kraków	• Andrzej Juraszki	• tel. (12) 414 39 93	• fax (12) 414 39 75
Lublin	• Tomasz Rajnarin	• tel. (81) 746 01 68	• fax (81) 746 01 68
Poznań	• Maciej Chocaj	• tel. (61) 843 63 34	• fax (61) 843 63 95
Warszawa	• Piotr Fijałkowski	• tel. (22) 531 62 12	• fax (22) 531 62 14
Wrocław	• Maciej Gmyrek	• tel. (71) 341 93 95	• fax (71) 341 08 11

zakres dostaw

wentylacja higrosterowana aereco • wentylacja mechaniczna aldes
urządzenia pomiarowe kimo • odkurzacze centralne axpit