



Облицовка фасада пошла волнами.



Сгоревший фасад жилого дома. Был использован горючий композит.



Отсутствие воздушного зазора привело к увлажнению под облицовочными плитами и их разрушению.

Иван Орлов,
генеральный директор «Глобал Ривет»

Не станем обобщать и возьмем то, что близко, знакомо и уж точно всегда на виду — фасады. За последние три-четыре года количество игроков на перспективном и динамичном рынке фасадных систем с воздушным зазором выросло в несколько раз. Несмотря на то, что рынок также растет, и довольно быстро, конкуренция на нем жесткая. Как правило, на здоровом и прозрачном конкурентном поле игра идет по установленным правилам — правилам качества, репутации, соблюдения установленных государством нормативов. Но есть и другой путь, более легкий и менее затратный. Назовем его «игрой на понижение», хотя в мире это принято обозначать как демпинг. И этот путь, к несчастью, стал очень популярен на рынке фасадных систем.

Изначально ценовая ситуация формируется двумя основными факторами: позицией заказчика и ценами на фасадные материалы и работы. Посмотрим, как работают эти регуляторы рынка.

Как правило, заказчик объявляет тендер на фасад, к участию в котором приглашаются различные монтажные организации, представляющие разные или, порой, одни и те же системы вентфасадов. Цель любого подобного тендера — получение максимально низкой цены на весь комплекс работ по фасаду. И чем больше площадь фасада, тем жестче прессинг со стороны заказчика и ниже регламентируемая цена за квадратный метр фасада. Что плохого? — спросите

На войне цен гибнет качество, или Как излечить больную конкуренцию

Десять лет бурного развития строительной отрасли серьезно изменили «лицо» многих российских городов, но, как оказалось, мало что привнесли в культуру и мировоззрение ее участников. Мы видим великолепие и размах проектов, воплощающих грандиозные замыслы талантливых архитекторов, и вместе с тем наблюдаем не менее «одаренных» людей, которые проявляют чудеса экономии при реализации этих проектов. Давайте же взглянем на обратную сторону этой сверкающей медали.



«Самоделка». Крепление оцинкованного профиля для гипсокартона к алюминиевому оцинкованным саморезами.



Контрафактные заклепки. Стержень отламывается до фиксации заклепки, заклепка не держит нагрузок.



«Самоделка». Крепление алюминиевой направляющей к стальному кронштейну оцинкованным саморезом.



«Самоделка». Фиксированное крепление алюминиевой направляющей к стальному кронштейну учета компенсации температурных расширений.

Вы. Нормальная ситуация — заказчик экономит деньги. Мы все, так или иначе, экономим и любим дисконтные карты. Отвечаем: Плоха не экономия, а ее способы. Так ли уж их много — вариантов законно сэкономить?

Нижняя граница цены объективно обусловлена стоимостью работ и материалов, входящих в общий «слоеный пирог» фасада: проектирование, *допущенные* к применению системы, крепеж, утеплитель, облицовочные материалы и монтажные работы. Снижение цены на эти составляющие возможно только, если (невероятно!) вдруг недвижимость станет стремительно дешеветь. На самом деле, в течение последних лет эти цены не только не падали, а, как правило, неизменно росли. Вот примеры, приведенные рядом ведущих системщиков и монтажных организаций:

1. В прошлом году утеплитель подорожал в среднем на 20%, в этом — еще на 10%.

2. В прошлом году подорожали нержавеющая сталь и алюминий.

3. Плавно увеличивается стоимость алюминиевого композитного материала.

4. В результате отказа от «рамных» анкеровных дюбелей и разрешения к применению специальных фасадных с буртиком, стоимость этого элемента крепежа выросла на 10–15%.

5. Себестоимость монтажа в Москве систем с керамогранитом еще 2–3 года назад составляла \$10–12, в прошлом году порядка \$15–17. В этом году с введением в силу нового закона об использовании иностранной рабочей силы — минимум \$22,5–25.

В процессе такого «экономного» тендера часто итоговая цена контракта оказывается ниже минимального предела, то есть — невыполнимо низкой. Как это возможно?

Во-первых, это сознательная позиция или, что реже, неграмотность заказчика. Другими словами:

— заказчик сознательно идет на «экономии» на качестве, допуская значительные нарушения;

— отсутствие у заказчика опыта, грамотной службы заказчика и технического надзора. «Срезая» в этой ситуации цены до нереально низкого уровня, заказчик просто не совсем понимает, что получит проблемный объект со 100% гарантией.

По другую сторону фасада — участники тендера.

В жесткой конкурентной борьбе играют по цивилизованным правилам, работают на репутацию, технически обоснованно отстаивают свои предложения и цены.

Но, увы, «закон» и «порядок» часто выпадают из словаря ряда наших не обремененных моралью коллег. Такие игроки, играя по правилам ценовой войны, «продавливают» цены на весь комплекс работ по фасаду от проекта до монтажа. Они идут на подписание договора

по заведомо невыполнимой (при условии соблюдения качества) цене, рассчитывая в дальнейшем:

— «развести» заказчика, получив затем с него дополнительные деньги за счет различных непредусмотренных в договоре «доп. работ», хитрых систем расчетов выполненных объемов и других грязноватых методов;

— максимально «экономить» на работах и материалах. Спектр методов весьма широк:

- использование неквалифицированной рабочей силы, которая будет просто не в состоянии произвести качественный монтаж даже при наличии отличного проекта и правильно подобранных материалов;

- участие в тендере с известной системой, а затем под прикрытием документации на эту систему использование полностью своей «самоделки»;

- невыполнение ряда работ, узлов, предусмотренных проектом, замена разрешенных к применению материалов контрафактными. Наиболее характерные примеры:

1. Применение керамогранита или натурального камня, не имеющего технического свидетельства с непонятными техническими характеристиками.

2. Применение горючего композитного материала вместо негорючего. И, наконец, последний «писк моды»: поскольку традиционно черный, а негорючего — бело-серый цвет, и отличить их нетрудно, особо «продвинутые» производители стали добавлять в наполнитель горючего композита пигмент, делающий его цвет бело-серым. Красота!

3. Использование поддельных элементов системы: часть заказывается у производителя системы, зафиксированной в проекте, остальное — «на стороне».

4. Разнообразная экономия на крепежных элементах:

- применение всякого рода дешевых «дюбель-гвоздей» вместо сертифицированных специальных фасадных дюбелей;

- использование дешевых саморезов из якобы какой-то стали с отламывающимися головками и цинковым покрытием 5–7 мкм вместо настоящих качественных с известными характеристиками и долговечным антикоррозионным покрытием или сделанных из нержавеющей стали;

- использование заклепок из «мягкого алюминия»;

- замены заклепок со стержнем из нержавеющей стали на обычные «алюминий/сталь»;

- применение заклепок из оцинкованной стали там, где нужны заклепки из нержавеющей стали: в условиях агрессивной среды (морское побережье, промышленные города);

- применение для крепления композита заклепок с обычным бортиком вместо увеличенного;

— вопреки требованиям пожарной безопасности использование алюминиевых заклепок для крепления алюминиров.

При подобных подменах «talантам» ничего не стоит купить пару коробок разрешенного к применению крепежа, применить его на паре квадратных метров, затем с «честным» видом предъявить эти пару коробок и метров органам строительного надзора, а «левый» крепеж вытащить перед проверкой из коробок, чтобы его обезличить и применить на всем фасаде.

И так далее и тому подобное... Примеров не счесть.

Что мы получаем в итоге? Ценовой тупик и дешевый продукт ужасного качества. И что будет с новоиспеченным объектом, напичканном «экономными» технологиями и материалами? Это уже в ведомстве МЧС РФ.

Рынок оказывается в мощных тисках ценового давления: с одной стороны — десятки жаждущих взломать рынок, вооружившись демпингом, с другой — молчаливое благословение заказчиков на снижение цен.

Контролирующие органы в силу объективных обстоятельств не всегда способны в одиночку охватить своим пристальным вниманием всех подопечных — потому в регионах аналогичная тенденция приобретает сейчас угрожающий размах.

Коллеги, мы, к сожалению, наблюдаем, как качественный продукт выдавливают с фасадного рынка недобросовестные участники, оперируя нехитрой логикой сверхприбылей. Это болезнь, которая прогрессирует и требует незамедлительного эффективного лечения. Что предпринять ответственным производителям, ориентированным на цивилизованные формы рыночной борьбы и высокое качество? Объединяться. Конечно, мы можем и должны успешно конкурировать, но только при условии «дружбы против» огромного сегмента некачественного продукта. В наших силах предотвращать контролирующие отрасль органам достоверную информацию о технических характеристиках новых продуктов и материалов, помогать и консультировать в сфере методов контроля качества, проводить мероприятия, направленные на повышение качества отраслевого продукта. Экспертное мнение участников рынка, их тесное сотрудничество с архитектором, Росстроем, органами архитектурно-строительного надзора поможет переломить ситуацию, поставив во главу угла качество. Диалог поставщиков материалов и производителей систем позволит выработать внутренние технические нормативы, что, в свою очередь, сэкономит (!!!) время и деньги монтажников. А заказчик пусть, наконец, почувствует свою выгоду от бесперебойных поставок и четкого соблюдения графика строительства при работе с качественным продуктом.