

Как утверждает упрямый закон экономики, спрос рождает предложение. Не поспоришь. И конечно, закономерно, что каждый родитель создает чадо по своему образу и подобию. Посему, как известно, не родить Царевну-лебедь дворовым уткам, а ежу — ужа. И уж никак не получится возвести памятник архитектуры, прибегая к разнообразным хитроумным технологиям экономии, востребованным современным СПРОСОМ (читайте в № 1, 2007 г. «На войне цен гибнет качество» — там мы подробно рассказали о серьезных проблемах фасадостроения и их причинах). Так вот, сегодня речь пойдет о том, как изысканно сервировано блюдо под названием «дешевый крепеж», а также о тех, кто не гнушается подобного крепежного «фаст-фуда».

Кто ломает рынок крепежа

Кто же они, экономные заказчики?

Мы можем лишь догадываться. Поскольку, используя законы логики и глядя на иллюстрации этой статьи (см. внимательно), уж никак нельзя понять, ЗАЧЕМ заказчику дешевый некачественный крепеж (???). Догадка №1. Видимо, все это из-за урезанного по всем фронтам бюджета, а также требований вышестоящего руководства, инвесторов и акционеров «экономить на всем». Но позвольте, господа, — фасадные системы плюс крепеж — это максимум 5–10% затрат на капитальное строительство. А сам по себе крепеж — уж сущие копейки в цене не только всего строительства, но и цене на квадратный метр фасадных систем! Начинаешь объезжать, что переделат фасад стоимостью \$100 и выше за 1 м² — очень недовольное удовольствие, не сравнимое с «экономленными средствами»; кто-то начинает понимать, другие ничего принципиально слышать не хотят. Значит, есть иные мотивы... и причины.

Догадка №2: частичное или полное отсутствие нормативных документов, регулирующих применение того или иного крепежа в строительстве на фасадах. То есть, они вроде бы есть (те же ГОСТы), но настолько устарели, что никоим образом не учитывают новые технологии и материалы. Или по русской народной традиции — закон выполнять никто не спешит. А ведь это очень серьезный фактор! Если в Германии, на которую, в частности, принято ссылаться — «как у них там» — в строительстве есть система нормативов и допусков Zulassung, подробно регламентирующая качественные характеристики и условия применения материалов в строительстве, в частности крепежа, и без этого документа НИКТО не может поставлять крепеж на реальные объекты. В то же время, у нас... — широкое поле для маневра и полета. А маневр этот — увя, всегда в сторону дешевизны, как первого и чуть ли не единственного, к сожалению, фактора на нашем не в меру свободном рынке!

Вы скажете: Пойдите, пойдите! У нас есть аналог — Техническое свидетельство Росстроя! Ответом:

1. Слишком много «громко сомневающимся» в его обязательности в виду того, что соблюдение его требований не позво-

лит «экономить» на монтаже или же продать некачественный крепеж.

2. Нередко отношение к ТС бывает довольно формальное — показывают или смотрят лицевую страницу — есть документ! Хотя все самое «интересное» — подробное описание характеристик и условий применения — в «начинке», Технической оценке.

Пример: во всех ТС на заклепки применение заклепок из оцинкованной стали в средне-агрессивной среде не допускается. А как на практике с соблюдением этого положения? И какая среда в наших промышленных городах? (Подробнее — в статье «Защита от коррозии крепежных элементов в НВФ», № 6 за 2006 г.)

3. До сих пор в ряде ТС на системы прописаны заклепки, не имеющие своего ТС. Возникает противоречие — применять их вроде можно (в ТС на системы-то прописаны!), а что применяется — непонятно. Опять та же оцинковка прописана, там, где ее вообще не должно быть.

4. ТС на саморезы вообще нет! Об имеющихся так называемых «документах» на них — читайте ниже.

В общем, при наличии этого, несомненно, важного документа, работы по этой части еще непочатый край.

Но вернемся к поставщикам.

Свой «полет на понижение» на российском рынке крепежа совершает сегодня не один и не два поставщика — их десятки. Они ломают рынок низкими ценами, сногшибательными коммерческими предложениями и всегда «подходящим на 100%» ассортиментом. И вы, уважаемые читатели, безусловно, сталкивались с ними. Приведем для наглядности их классификацию.

«Ломатели» №1. «Пассивные»

Лозунг: «По-другому не умеем»

Сфера: Крепеж общего направления.

Описание и повадки: Живут в рынке давно. Быстро адаптируются. Следят за ценой, подбирая соответствующий ассортимент. Объем заказа, имя заказчика и, уж, тем более качество крепежа не имеют особого значения. Такие компании не интересуют долгая и кропотливая работа по детальной технической проработке качественных характеристик и поставке более дорогого



крепежа, получению на него разрешительной документации. Им проще сказать «да плюнь, покупай у нас — смотри как дешево». Они, как правило, не имеют никакого или очень приблизительное представление о том, какое качество должно быть у того или иного вида крепежа. Их главный аргумент — объемы и цена.

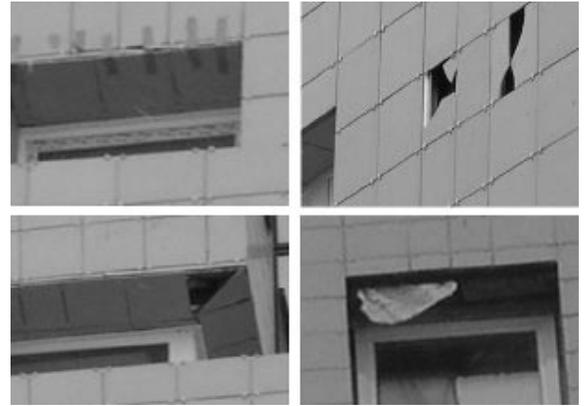
Рассказ одного Тайваньского производителя про такого покупателя: «Я ему: даже более низкое качество — это все-таки качество, и оно должно иметь свои характеристики! А в ответ — дашь на 20% ниже цену, чем вот у этой фабрики, — буду брать у тебя». Ай да подход!

Только вот НЕЛЬЗЯ в строительстве использовать тот же крепеж, что и для «полочку на кухне повесить», да и полочка полочке рознь. Доля Ломателей №1 остается незначительной, хотя понемногу растет. Это — Ломатели, которые не ставят себе целью взлом рынка, но активно этому способствуют.

Ломатели №2. «Активные»

Лозунг: «Куй железо...»

Сфера: Крепеж для фасадных систем, сэндвич-панелей, ЛМК и прочих ответственных работ.



Описание: из новых, активных и целеустремленных. Цель — взломать определенную рыночную нишу, оперируя ценой, и заполучить крупных заказчиков. Ну не могут пройти мимо вкусного куса пирога постоянно растущего рынка, но и серьезно работать тоже не хотят. Прибегают к разнообразным виртуозным методам маскировки своего «продукта», чтобы выдать желаемое заказчиком за действительное. Выбивают из рынка производителя качественного крепежа, активно навязывая политику ценовой войны.

Ломатели №3. «Приспосабливающиеся»

Лозунг: «Стыдно, но что поделаешь»

Сфера: Высококачественный крепеж от ведущих производителей.

Описание: Почтенные представители авторитетных марок, родом из самой что ни на есть Европы. Утомившись от конкурентной борьбы с ломателями № 1 и 2, малодушно играют на понижение, понимая быстроту получения прибыли, и широко используют раскрученный бренд. Часто выбрасывают на рынок продукцию, запрещенную или ограниченную к применению в европейских странах, но подходящую по критерию цены в России. Очень наглядный пример — отношение к вопросам коррозии. Какой там в Европе применяют крепеж при строительстве в промышленных городах? Правильно, из нержавеющей стали, с долговечным коррозионно-стойким покрытием. Что у нас? Оцинкованный, но брендированный крепеж. Или появляется среди общего достойного ассортимента какое-нибудь «специальное предложение» с очень заманчивой ценой. Вклад таких ломателей № 3 в дело разрушения рынка трудно переоценить — они уничтожают доверие потребителей к качественному крепежу и обесценивают само это понятие. Главный риск «приспосабливающихся ломателей» — остаться без клиентов (что очень вероятно), поскольку именитые марки имеют объективные пределы падения в цене, в отличие от новых предприимчивых игроков.

А не чистые на руку игроки между тем наращивают темпы давления на рынок и придумывают все новые способы заполу-

чить тот вожделенный ломать рыночного пирога, который остался волей судьбы без должного надзора. И вот, что они уже придумали и воплотили в жизнь.

«Кулебяка по-баварски», или «Крепеж от европейских производителей»

Практика строительства потемкинских деревень как никогда жива в нашей отрасли и, как видим, процветает. Под прикрытием компаний-ширм, зарегистрированных или попросту выдуманных в Финляндии, Германии и других странах со знаком «высокого качества», транзитом переправляется грешевый крепеж из Китая, Тайваня, Сингапура, Малайзии, Турции под а-ля европейскими марками. Каталоги — точная копия европейских. Сайт компании — на одну страницу — «чтобы был». В документах, сертификатах и отгрузочных документах — извольте верить — Европа! Ну, или США, на худой конец. И российские поставщики такого «товара» — все сплошь «дистрибьюторы» и «официальные представители».

Пример: Взял наш знакомый однажды цены такого поставщика «финского товара» и проанализировал их. Цена качественного крепежа в Китае, плюс стоимость доставки и таможенной очистки в Финляндии (для справки: в европейских странах помимо обычных таможенных сборов применяются антидемпинговые пошлины на поставляемый из Азии дешевый крепеж), добавил интерес финнов (работал с ними немало, и знает, что с учетом высоких зарплат, налогов, нормального желания зарабатывать наценка получается не такой уж маленькой), прибавил стоимость доставки до России. Получилось, что поставщик-то российский продает ниже себестоимости. Вот так. Верите?

Не то плохо, что из Китая — плохо, что врут. Ведь есть, что скрывать, поэтому не желают открыто заявить страну происхождения, а прикрываются немецкой педантичностью и памятью советских времен об итальянских сапогах и финском сервелате.

К слову, один наш знакомый видел на большой тайваньской фабрике и «финнов», и «немцев», и других славных «евро-

пейцев», упакованных в новые аккуратные китайские коробки.

Европейские же серьезные компании (настоящие), производящие весьма дорогую (!) качественную продукцию на базе азиатских мощностей, не в пример открыто говорят о стране происхождения своего крепежа. Кроме того, европейцы ставят технические задания своим азиатским подрядчикам на основе требований DIN, EN ISO, IFI, ASTM, в которых подробно описываются все параметры и технические характеристики (нормативные нагрузки на срез и разрыв, химический состав применяемого металла, толщина скрепляемых материалов, толщина сверления для саморезов, все размеры с допусками и т.д.). Проводят в своих лабораториях испытания крепежа перед выпуском каждой партии в продажу. Все это уму наших «самогонных» крепежников непостижимо...

На наших родных просторах все проще, если верить словам о методе оценки качества одного потребителя: «Если саморез засверливается — хорошо, а если головка не отвалилась — точно годится!». Мой комментарий: головка самореза может только надломиться при монтаже, и это останется незамеченным, а отвалится она уже после монтажа, на собранной конструкции.

«Мертвые души», или «Подтверждение качества документами»

Это еще один способ напустить густого тумана, чтобы избавиться от вопроса «Что же так дешево?». Метод прост как мычание: в заштатном городе Мухоморске есть мухоморская (уже давно и отчаянно нуждающаяся в деньгах) лаборатория с достоянием оборудованием, но с печатью, бланком и подписью ответственного лица. Вот туда и устремили наши взгляды охотники за сертификатами. Они тычут в лицо своим доверчивым клиентам свежеспеченными бумажками, где все соответствует ГОСТу. А спросите их: а чему соответствуют их полвека назад устаревшие ГОСТы — ни технологий, ни материалов нашего уже XXI века тогда и в помине не было! Но, как ни прискорбно, пухлая папка с печатями и казенными бланками эффективно смущает



доверчивые умы заказчиков. Особенно, когда от предлагаемой цены приятно щекочет под ложечкой.

Пример № 1: Вытяжные заклепки, так активно применяемые в строительстве. Ну, очень любят у нас их сертифицировать по ГОСТ 10304-80 от 1981 года. Да вот только:

1. Он на забивные заклепки — совсем иная продукция.

2. Там нет:

— разрушающих нагрузок на срез (по диаметру заклепки, которая является пустотелой, приведенные в ГОСТе характеристики — для полнотелых), на разрыв, на разрыв стержня (что влияет на качество установки заклепки);

— точных размеров с допусками, соответствующих ВЫТЯЖНЫМ заклепкам;

— соответствующих толщин скрепляемых материалов;

— диаметров отверстий для сверления в соответствии с диаметром заклепки.

3. Там есть по пунктам 1.5, 1.7–1.10, по которым проводится «сертификация»:

— нагрузки на срез для полнотелых заклепок, изготовленных из иных металлов, чем вытяжные, изготовленные по DIN 7337, IFI, EN ISO стандартам;

— «Изгиб головки по отношению к стержню на угол 15° должен происходить без возникновения поперечных надрывов»;

— «На поверхности допускается... неотделяющийся цветной налет окисей»;

И прочая белиберда «характеристик».

Пример 2. Саморезы, изготавливаемые по различным DIN (весьма распространенные — DIN 7504, 7981, 7982, 7976), самосверлящие саморезы по спецификации производителя (для сэндвич-панелей, ЛМК, и т.д.)

Это по сертификату — ГОСТ 1147-80 «Шурупы» от 1982 года.

ЧЕГО НЕТ в ГОСТе (но должно быть в тестах реального продукта):

1. Реальных размеров, допусков (а как там со второй резьбой самореза для сэндвич-панелей?).

2. Толщин сверления (и какой стали), толщин скрепляемых материалов.

3. Реально используемых сталей.

4. Характеристик закалки самореза (влияет на сверление и прочностные характеристики).

5. Нагрузок на срез, разрыв, вырыв из различной толщины стали, разрушающего

момента затяжки (тест на скручивание головки самореза).

б. и прочее...

ЧТО ЕСТЬ:

1. «На поверхности шурупов также не допускаются...

— наличие частично подрезанных, утолщенных и надорванных участков резьбы суммарной длиной, превышающей 10% длины резьбы по винтовой линии;

— ржавчина, не смываемая керосином».

Актуальные характеристики!

В целом, ТОВАРИЩИ! РАБОТАЕМ ПО ГОСТАМ! СЛЕДУЕМ ДРЕВНИМ ТРАДИЦИЯМ XX ВЕКА!

Более «продвинутые» идут дальше — проводят «исследования», особенно любят сравнивать свою продукцию с уже обосновавшимися на рынке конкурентами. «Победитель» в таком сравнении заранее известен. Вот только такие «исследователи» порой имеют весьма приблизительное представление о качественных характеристиках исследуемого продукта. В результате — забавные ляпы. То толщины покрытий укажут космические, то характеристики заковки своей же продукции не соответствуют стандарту, по которому этот продукт изготавливается, то не поймут, какие же прочностные характеристики надо испытывать и по сколько образцов минимум на каждое испытание, и т.д. и т.п.

Цель таких «псевдоиспытаний», не имеющих ничего общего с качеством, — пустить пыль в глаза (как правило в сочетании с приемом «кулебяка по-баварски», см. выше). Расчет на то, что потребитель все равно не знает стандартов и его можно легко провести.

«Современные алхимики», или «Как сделать... конфетку»

Сознательное изменение характеристик. Очень любят этот прием «активные» ломатели, хотя и другие могут не побрезговать.

Самое распространенное — изменение защитного типа покрытия.

Вместо качественных и более дорогих берут обычную оцинковку. Служит она в нашей атмосфере в несколько раз меньше. Идут и дальше — вместо положенных 12–20 микрон цинкового покрытия исполь-

зуют 5–7. Этого едва хватит на пару лет — дальше нужно все менять.

Вместо заклепки с нержавеющей стержнем используют стержень из обычной стали. Все остальное, в том числе размеры, особенно бортика, — совпадает с требованиями. Коррозия? Не сейчас, она придет чуть позже — после установки и сдачи объекта...

Можно поменять тип используемой стали (особенно актуально для нержавеющей стали), цена сразу упадет! А качество?..

В результате — очень привлекательный по цене продукт, и блестит лучше настоящего. А тут еще и документы, и сертификаты, и данные исследований. А между тем крепеж — в 2–3 раза дешевле того, который **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДЕРЖИТ**.

Коллеги, мы не пытались позабавить вас этой статьей. Мы не хотели вас удивить. Мы даже не ставили целью наугад вас предельно наглядной фотосессией. Мы лишь попытались привлечь ваше бесценное внимание к процессу, имя которому, если срочно не принять меры — начало конца. Кирпич, по замечанию классика, просто так на голову никогда не падает. А вот фасад в современных условиях — пожалуй ста. И не ровен час, предусмотрительный и осторожный чиновник, после серьезного инцидента с возведенным объектом, ЗАКРОЕТ ГЛАЗА на детали и тонкости производства и монтажа, технологии и качество и просто после ЗАКРОЕТ РЫНОК фасадных систем (да и не только его), так бережно и любовно выращенный Вами, с которым связано так много наших надежд и стремлений. Да не покинет вас чувство ответственности, господа!

Продолжение следует

