

КРЕПЕЖ: ЭПОХА ВОЗРОЖДЕНИЯ

Рынок крепежа медленно, но верно входит в тяжелый период восстановления после тяжелого недуга — болезни под названием ХАОС. К сожалению, за 10 лет широкого использования дешевых систем крепления «бюджетный» подход слишком глубоко укоренился в сознании застройщиков, не говоря о рядовых субподрядчиках четвертого порядка. Но сейчас все отчетливее видны все признаки переломного момента в истории этой болезни. Начинается интенсивная терапия: наведение порядка, установление контроля, повышение стандартов качества и т. д. Другими словами — полное выздоровление.

«ДВА ЗА ДЕСЯТЬ»

Наша компания активно и целеустремленно работает на рынке крепежа, создавая все новые его образцы. Прошло уже целых два года, как компания Global Rivet вышла на рынок с брендом HARPOON, а это, согласитесь, немалый срок жизни в нашей отрасли. Рынок все это время стремительно развивался, рос, менялись его законы, увы, не всегда в положительную сторону. Мы наблюдали синхронное падение цены и качества заклепок, саморезов, дюбелей, следили за появлением вереницы «анонимных» производителей и продуктов с весьма туманным происхождением. Многие ловили и ловят рыбку в мутной воде ажиотажного спроса на пике строительного бума. Поэтому за эти пару лет у молодой, но опытной компании Global Rivet накопилось столько полезного материала, что мы решили его систематизировать и поделиться информацией с вами, уважаемые читатели журнала «СтройПРОФИль».

ХРОНИКА ПИКИРУЮЩЕГО ФАСАДА

«Не кочегары мы, не плотники, но сожалений горьких нет!..» — а могут появиться в очень скором времени. Монтажники-высотники и по сей день, вооружившись грошовым оцинкованным саморезом, такого же качества заклепкой и дюбелем, пытаются покорять вершины жилых домов, административных зданий и даже (!!!) мегамолов. Традиция — скажете вы. Преступная безответственность — скажем мы. А что к этому добавит прокуратура, суд и прочие инстанции, названия коих и упоминать лишней раз не хочется? Думаем, пару-тройку лет, когда оцинковка благополучно сгниет и фасад картинно рухнет в тихий переулочек. А если мегамолов?!

У дешевого крепежа короткая жизнь. Но не стоит укорачивать ее тем, кто стоит внизу, любуясь вашим архитектурным шедевром,

уважаемые заказчики, проектировщики, строители!

Вдумайтесь: стоимость фасада (проектирование, крепеж, подконструкция, утеплитель, облицовочный материал, монтаж) составляет даже для самых дешевых систем на объекте не менее \$75 на кв. м. Для более дорогих, из алюминия и нержавеющей стали, эта цифра уверенно превышает \$100 за кв. м. Стоимость же самых дорогих заклепок из нержавеющей стали составляет \$1,5 на кв. м. Саморезов с коррозионностойким покрытием — \$0,60!!!. А когда стройнадзор все выявит и заставит «устранить нарушения» — посчитали убытки (демонтаж, монтаж и т. д.)?

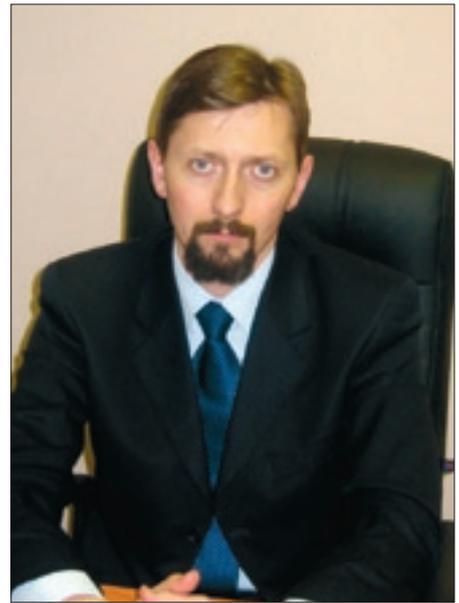
Согласитесь, экономической целесообразностью ваш выбор дешевого крепежа объяснить не получается. Вас, конечно, можно понять: в сфере крепежа — во многом еще нормативный вакуум. ГОСТы устарели и не отражают фактических характеристик продукции. И, возможно, даже не вы выбирали крепеж и делали заказ. И вообще это делал субподрядчик! НО: отвечать придется вам. Вы видите, под чем подписываетесь, уважаемые проектировщики, заказчики, строители, контролирующие органы? А ловушек предостаточно.

Из наблюдений «Глобал Ривет»:

1. Торгово-развлекательный центр, известная система, качественный композит. Крепеж: «клопы» — дешевые саморезы с оцинковкой 5 мкм и такие же дешевые заклепки из «кастрюльного» алюминия (есть еще такая шутка, что такие заклепки из пивных банок делают). Банальный прямой поллог. Ржавые подтеки видны уже через полгода после окончания строительства. Сколько лет будет стоять такой объект? Сэкономили \$2–3 тыс., а стоимость объекта — миллионы. Какой же уровень технадзора у заказчика? И есть вообще какой-то входной контроль материалов?

2. Очень популярная нынче тема применения оцинкованного крепежа в строительстве. Срок службы систем с высокими требованиями к защите от коррозии — 25–35 лет (с крепежом оцинкованным 5–7 мкм). Где результаты испытаний, расчеты, обоснования, подтверждающие, что такой крепеж прослужит 25–35 лет? Нету! Но в документации и проектах, ничуть не задумываясь, указывают полный срок! Чья подпись и кто ответит?

3. Если дюбели и заклепки ряда известных производителей получили ТС Ростроя и вопрос применения хоть как-то контролируется, то по саморезам — полная вольница. Результат: 90% объектов мон-



тируется грошовыми саморезами непредсказуемого качества с липовыми сертификатами (см. статью «Кто ломает рынок крепежа», «СтройПРОФИль» № 3(57), 2007). Это актуально и для фасадных систем, и для быстровозводимых зданий из сэндвич-панелей. Ни одного обоснования, ни расчетов и т. д.

Те, кто ставит свои подписи, играет в русскую рулетку. Нужно ли и далее в нее играть, или же пора ответственно относиться к деликатному вопросу выбора крепежа?

ИГРА В «ВЕРЮ — НЕ ВЕРЮ»

До недавнего времени выбор крепежа строился на основе распространенных потребительских стереотипов, характерных, скажем, скорее для рынка бытовой техники. «Европа» — отлично. «Китай» — это Китааай, но если дешево (а как заманчиво дешево!), то тоже хорошо. «Россия» — все свои — договоримся. О российских саморезных «поделках» и превращении «китая» в «европу» мы уже рассказывали в предыдущих публикациях. Да и вся бытовая техника родом из КНР. Но суть в другом: рынок идет на поводу у стереотипов, но не создает реальных защитных механизмов для обороны своих границ от нашествия некачественного и заведомо бракованного дешевого крепежа.

Обычно есть несколько этапов «падения» любого строительного материала, в том числе и крепежа.

Этап 1. На рынке появляется абсолютный новый материал, который в 99% случаев представляет известная европейская компания с высокой репутацией и продуктом несомненно высокого качества. Однако его продвижение и применение подтверждаются исключительно рекомендациями



фирмы-поставщика и документами, которые не имеют нормативной силы.

Этап 2. В целях удешевления продукции начинается поиск альтернатив, которые в свою очередь неизбежно приводят к появлению на рынке продукта худшего качества, сначала — европейского, потом — «вроде как европейского», а после — азиатского и очень дешевого. Причем в игре на понижение цены планка качества опускается все ниже и ниже. При отсутствии нормативных документов нижней границы этой планки практически нет. А вся информация от фирм-производителей — просто обычная реклама, а отнюдь не закон.

Этап 3. Рынок опускается в низшую точку, когда идет тотальная экономия на качестве. Начинаются серьезные проблемы с объектами, при строительстве которых 1—5 лет назад применялся «бюджетный» крепеж. Наступает коллапс! Покупатели начинают понимать, что за качество следует платить. Но для этого немудреного факта необходим толчок: это либо серьезные проблемы, либо сознательная игра участников сегмента качественного материала.

Этап 4. «Возрождение» крепежа:

- каждый продукт занимает свою нишу (более логично для потребительского рынка),
- качественный продукт значительно или полностью отвоевывает свою нишу за счет добросовестной конкуренции и значительных усилий по продвижению стандартов качества; средства различные: разработка нормативных документов, проведение семинаров с продвижением технической информации, взаимодействие с контролирующими органами, агрессивная рекламная компания и т. д.

Из опыта «Глобал Ривет»

«Мы занимаемся двумя основными направлениями: заклепками (вышли на рынок два года назад, заслужили репутацию поставщика качественного крепежа, продукция применяется на ответственных объектах) и саморезами для фасадов с ЛМК (вышли на рынок полгода назад). По нашему мнению:

- рынок заклепок находится на начале 4-го этапа (чему мы всеми силами способствуем),

- рынок саморезов находится на 3-м этапе и на всех парах движется к коллапсу (призываем всех коллег к сотрудничеству для движения саморезов в 4-й этап)».

Вывод: спасти рынок крепежа может только сильная нормативная база и неусыпный контроль. К счастью, уже сегодня мы наблюдаем явные признаки начала этих, безусловно, позитивных процессов: приходят, проверяют, снимают фасад.

А пока, коллеги, если вы ответственные и уважающие себя заказчики, генподрядчики, проектировщики, применяйте добрый старый метод «доверяй, но проверяй». Смотрите на документы, обращайте внимание на все, что говорит о качестве, надежности и ответственности производителя. Для удобства приводим вам **основные признаки ответственного производителя крепежа:**

1. Основной акцент на реальные технические характеристики продукции, а не только на рекламу и репутацию бренда;
2. Полная прозрачность: достоверная и полная техническая информация о продукте, материалах, и технологии его изготовления;
3. Активное участие в разработке нормативной документации (получение ТС Росстроя, разработка стандартов организации);
4. Наличие результатов серьезных испытаний по прочностным характеристикам и коррозионной стойкости;
5. Активная пропаганда стандартов качества, а не только бренда компании;
6. Отказ от услуг фирм-ширм для сокрытия факта реального происхождения своей продукции.

ДЕРЖАТЬ МАРКУ!

Маскарад со сменой национальности весьма популярен на нашем рынке. Вчерашний китайский саморез через неделю получает гражданство в одной из стран Шенгена, а еще через пару дней новообретенный «европеец» въезжает в Россию. По документам — произведен в Гамбурге или Милане. Признать в нем «китайца» уже невозможно — таковы чудеса пластической хирургии российского

рынка крепежа. Менять внешность сегодня модно и очень прибыльно. Но, как известно, «качество внутри», и мы в «Глобал Ривет» решили менять качество — повышать его.

Из опыта «Глобал Ривет»

«Мы делали бренд и разрабатывали свою продукцию, зная о превзятном мнении в отношении китайской продукции и риске попасть в категорию «нам Китай не надо!». Сознательно, шаг за шагом, мы убеждали себя и наших партнеров, что Harpoon более чем конкурентоспособен, а Китай — это гигантская индустриальная машина, у которой есть в том числе и космическая отрасль. Все дело в четком техническом задании и полном контроле качества. Мы стояли у истоков идеи ТС на заклепки, мы первыми провели масштабное исследование коррозионной стойкости различных типов саморезов и заклепок в узлах, первыми взялись за получения ТС на саморезы, первыми разработали и зарегистрировали стандарт организации на заклепки».

Итак, мы сделали многое, чтобы нам стали доверять, даже неоднократно проверяя. Мы, не стеснясь, говорим о стране-производителе и с гордостью рассказываем о продукте. Мы уверены, что рынку нужны наши знания и делимся ими на семинарах, сотрудничаем с контролирующими организациями, ведем пропаганду качества крепежных систем. Вот и теперь — пишем эту статью. И зачем это все? Ведь можно ПРОСТО «вваривать» псевдоевропейский крепеж по очень доступной цене, подкрепив его парой бумажек с устаревшими ГОСТами! Для чего эти усилия? А для того, чтобы завтра и послезавтра, и даже тогда, когда рынок крепежа в России станет в высшей степени цивилизованным и регулируемым, Harpoon, засверленный в далеком 2006 г., продолжал уверенно и надежно держать.

И. В. ОРЛОВ, генеральный директор «Глобал Ривет»



000 «Глобал Ривет»
117105 Россия, Москва,
Варшавское шоссе, 37-а
Тел. (495) 778-66-41
Факс (495) 781-6943
E-mail: info@rivets.ru
www.rivets.ru