ТПА 4 (139) 2025

КРЕПЁЖ, КЛЕИ, ИНСТРУМЕНТ И...

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЖУРНАЛА ТПА

ПРОИЗВОДСТВО КРЕПЕЖА В РОССИИ – НАЧАЛО НОВОГО ЭТАПА?

Осташёв А. М., главный редактор журнала «Крепеж, клеи, инструмент и...»

Ранее объявленное в России импортозамещение сменилось на концепцию технического суверенитета. Но последствия длительного периода сырьевой экономики трудно устранимы, продавать и покупать кому-то было интереснее и выгоднее, чем разрабатывать и создавать новые продукты. Особенно когда это касается каких-то мелочей в виде болтов и подобных деталей. Очевидно, что на крепеж многие смотрят как на что-то второстепенное и несложное. Господствовал принцип «все можно купить».

В развитых странах интересующий нас относительно узкий сегмент крепежных деталей и технологий для промышленности и строительства всегда развивался и сейчас продолжает свое развитие. Оно неизбежно – в силу появления новых материалов, технологий и новых конструкционных решений. Современный крепеж не только более надежен, он способствует экономии времени и других ресурсов.

В вашем журнале не так часто даются материалы о событиях на российском крепежном рынке, поэтому ниже штрихами представлены в общих чертах этапы, пройденные этим рынком за последние годы.

В первый постсоветский период к нам большим потоком пошел зарубежный крепеж, у нас стали работать ведущие мировые компании «Хилти», «Вюрт», а затем «Фишер». Бурно росла торговля импортным крепежом. Ценовая конкуренция привела к снижению качества продаваемого крепежа. Парадоксально, но продавцы стали вводить свои «стандарты» на крепеж. Одна из торговых компаний открыто заявила об оптимальном угле профиля метрической резьбы (УПР) в 45°. Продавцы крепежа заявляли, что им удалось найти оптимальные решения по цене и качеству в виде предлагаемых ими изделий. Отвечая на претензии покупателей, торговые фирмы часто объясняли низкое качество, просто ссылаясь на китайских производителей.

В списке «системных» вопросов, стоящих перед ведущими российскими производителями крепежа, был вопрос № 1 – защита внутреннего рынка от импортных поставок крепежа. В определенный период такие защитные меры действовали. Тогда действительно объем импортного крепежа несколько снизился, и лидирующие метизные заводы обновили станочный парк, закупив новое оборудование. Но в то же время выросли цены на крепеж этих изготовителей.

Флагманы метизного производства, входящие в ассоциацию «Промметиз» – «Северсталь-Метиз», «ММК-Метиз» – выпускали и продолжают выпускать в основном крепеж общего назначения (болты, гайки, шайбы, шурупы, гвозди) – продукцию массового производства. В перечень их задач не входит освоение широкого ассортимента изделий, об этом представители заводов говорили на конференциях.

Во многих развитых странах драйвером производства крепежа оказывалось автомобилестроение. У нас же оно не вписывалось в сырьевую экономику, когда наверху считали, что все можно купить. Наш автопром был сборочным, а в итоге государственной программы промышленной сборки большинство российских производителей автокомпонентов не выжили. Импульса для развития крепежных производств наш автопром не дал.

В общем получалось так, что «в России производством могут заниматься только энтузиасты». Это слова из интервью бывшего генерального директора уже несуществующего ныне ООО «Невская метизная компания» Дмитрия Свердлова* (сегодня на месте Невского метизного завода, из которого возникла эта компания, стоит жилой дом).

Но все же те, кто профессионально начал заниматься крепежом, видят потенциальные перспективы развития производства и вширь, и вглубь. Такие перспективы были очевидны и тем, кто побывал на ведущих крепежных зарубежных выставках. Всевозможные крепежные изделия для разных отраслей на этих выставках привлекают внимание огромной широтой ассортимента и многообразием применений. Крепеж там предстает не просто

Публикация в журнале «Стройметалл» № 5/2012

компонентом, а важной частью проектов в промышленности и строительстве.

Нынешняя ситуация достаточно контрастно высветила картину на российском крепежном рынке.

Флагманы российской метизной отрасли в последние годы находятся в ожидании новых покупателей их традиционной продукции с надеждой на новые защитные меры. Значительная часть их производственных мощностей не загружена. Об этом говорится открыто с трибун конференций. В отличие от российских метизников, в соседней дружественной нам Беларуси Речицкий метизный завод постоянно развивает свой ассортимент, он был давним поставщиком крепежа во многие страны.

Изоляция, в которой оказались россияне, кроме минусов все же дала импульсы для развития на крепежном рынке.

Очень показательно освоение производства анкерной техники. В России появилось производство механических анкеров. Появились производители смесей для химических анкеров. Эти производства создали предпосылки для дальнейшего развития крепежной техники, применяемой в строительстве, а также при монтаже различных конструкций и оборудования. Расширение применения анкерного крепежа отечественного производства может изменить и отношение к крепежу в нашем обществе, и стимулировать создание учебных центров для монтажников. Новым производителям есть возможности расширяться не только количественно, но и в плане ассортимента. Развитие рынка российских анкеров потребует более высокого уровня производства, соответствующей базы для проектирования и квалифицированных монтажников. Профессионалы не могут в химических анкерах применять резьбовую шпильку с УПР 45°.

Кроме того, у нас не просто повторяют чьи-то разработки, мы видим принципиально новые отечественные решения конструкций скрытого крепежа для фасадных работ и деревянной отделки конструкций. Устаревшие и неэффективные элементы стопорения резьбовых соединений предлагается заменить новыми, изобретенными в России. Конечно, эти новые разработки часто опираются на опыт и знания, накопленные при работе с крепежом ведущих зарубежных компаний. Найденные россиянами решения показывают, что и мы можем внести лепту в развитие крепежного мира.

Эти анкеры недавно стали делать в России

Далее можно привести примеры шагов развития небольших крепежных производств, это небольшие шаги, но все же они реализуются.

Некоторые заводы для своих конструкций хотели бы бесперебойно иметь нужный им крепеж гарантированного качества, и для этого они приобретают оборудование для изготовления крепежа и его установки. Пример: завод алюминиевых конструкций «Новая высота» изготавливает самопроникающие заклепки. А одна из петербургских торговых компания («Трайв») после приобретения очередной партии оборудования свою производственную площадку решила назвать метизным заводом.

Интересно, что на отдельных новых производствах крепежа их создатели готовы делиться своим опытом. Так, изготовители анкеров («ВсВ») и завод крепежа («Европартнер») проводили неоднократно экскурсии для заинтересованных лиц.

Есть в России и те, кто помогает создать новые крепежные производства и оказывает услуги инжинирингового характера по организации выпуска новых изделий. Благодаря таким специалистам создаются производства крепежных элементов, которые недавно только поставлялись в нашу страну. Пример: создание компании «Гекон СТ» – изготовителя вытяжных заклепок.

Другой пример развития на крепежном рынке: разработки российских спецов могут воплощаться в готовые изделия не только здесь, но и в других странах. Таким образом работает компания «Мир Хомутов», предлагающая спектр решений для трубопроводных систем.

Компания Tech-KREP, когда-то занимавшаяся только торговлей, сегодня – крупный производитель крепежа для строительства, тоже решивший заняться инжинирингом и помогать клиентам в нахождении вариантов правильных креплений для специальных задач.

Так что есть у нас энтузиасты для развития производств крепежа. Значит, производства будут рождаться и развиваться. И, очевидно, в большей степени развитие будет происходить в строительном сегменте.

В статье упомянуты примеры, представленные на страницах журнала «Крепеж, клеи, инструмент и…», архив журнала доступен на сайте ***www.fastinfo.ru.***