Сай Мария
Центр Крепёжных Изделий

ЧТО СТОИТ ЗА СНИЖЕНИЕМ ЦЕН НА КРЕПЁЖ?

Сегодня многие из нас сталкиваются с такой ситуацией: приходишь в супермаркет и видишь ценник молока с надписью «Акция», и далее следует цена ниже, чем была вчера.

Вроде бы и хорошо, но только молока в упаковке тоже стало меньше. Аналогичное происходит и на рынке крепежа: цены на изделия снизились, но появились шпильки со странными углами резьбы, шайбы из вторсырья и уменьшенных размеров, болты без маркировки прочности и т. д. **Не кажется ли вам, что подобные игры с ценами могут быть опасными в отношении качества товара и соответствия геометрии крепёжных изделий?**

На сегодняшний день рынок крепежа претерпевает не самые лёгкие изменения, и решение о том, как к этим изменениям приспособиться, должно быть тщательно продумано. На конец 2024 — начало 2025 года пришлись значительные изменения относительно затрат на производство изделий, их доставки и дальнейшей продажи, что повлекло за собой увеличение конечной стоимости. Среди факторов, влияющих на увеличение затрат, отмечается рост курса валют к рублю, а также рост ключевой ставки, которая на тот период составляла 21 %. Сейчас мы наблюдаем тенденцию к снижению данных показателей. Так, цикл снижения ключевой ставки начался 6 июня 2025 года, когда регулятор принял решение понизить ключевую ставку с 21 % на 20 %, а 25.07.2025 — с 20 % до 18 %. Курс валюты к рублю тоже снизился. И поэтому покупатели крепёжных изделий ожидают снижение цен на изделия. Однако на увеличение себестоимости товаров в данной сфере влияет в том числе и стоимость внутренних операций, например, кадровый дефицит и рост оплаты сотрудников, что представляет новую трудность для продавцов в поиске подходящего предложения для зарождающегося спроса. *И есть представители рынка, которые приняли для себя решение сэкономить на качестве с целью предоставить покупателю продукцию по желаемой им цене.* Как правило, при проектировании конструкций закладывается запас прочности, чтобы компенсировать неточность расчётов, усталостную прочность деталей, а также степень ответственности используемого крепежа. **Арифметика проста: чем выше процент бракованного крепежа в конструкции, тем ниже её запас прочности.** И даже когда весь крепёж, возможно, оказался бракованным, сама конструкция может не пострадать, но экономия на «болтах и шайбах» приведёт к тому, что запаса прочности не останется. Стандартные нагрузки изделие выдержит, конструкция может и постоит некоторое время, а потом развалится… И когда сломается, куда она будет лететь или на кого? И когда? Можем ли мы так рисковать?

Ну а что, сами же хотят дешевле покупать, не так ли? Ведь клиент всегда прав! А мы вынуждены соответствовать ожиданиям покупателя по цене.

В случае регулирования ценообразования компромисс является нетрудным решением для поиска баланса между спросом покупателей и предложением, но не единственным. Продавцы и производители, предлагающие покупателям брак, зачастую обвиняют вторых в сложившейся ситуации, так как «они стараются выполнять требования покупателей по снижению цен». Однако это не выполнение требований, а откровенный обман и нежелание вести диалог с порождающей спрос стороной.

Некоторые игроки рынка приняли для себя решение, что будут вести с покупателями честный диалог, не создавая иллюзий. На протяжении всего кризисного периода подобные производители и продавцы не прибегали к снижению цен в ущерб качеству и в дальнейшем не планируют применять подобные меры, так как этому мешает рост себестоимости продукции из-за других факторов, помимо ключевой ставки и курса валюты к рублю. Они уверены, что, экономя на закупке крепежа и оплате труда сотрудникам, они рискуют оставить покупателей с некачественным крепежом и с отсутствием грамотного обслуживания. Клиенты для таких продавцов важны, но они не будут делать всё, что говорит им покупатель, так как сами они уверены, что покупателю нужен качественный крепёж, а не брак.

А что думаете вы, дорогие читатели? Что для вас является главным? — Некорректный компромисс с покупателем, нацеленный на сиюминутную и кратковременную выгоду, или кропотливый и, возможно, изнуряющий, но принципиальный диалог с ним?