

Саморезы для монтажа ЛМК.

Анализ метизного рынка РФ и перспективы роста среднего ценового сегмента.

Зачем написана эта статья?

На Российском рынке метизов мы работаем более 14 лет. На протяжении всех этих лет мы принципиально занимаем сегмент качественной продукции. Устойчивая тенденция последних лет показывает, что в ужесточившейся борьбе за рынок сбыта многие российские трейдеры приняли за основу спорный тезис – “чем дешевле, тем лучше!!!” и пошли по пути снижения себестоимости продукции за счет ее качества. При этом большая часть метизных компаний практически полностью исключила сегмент качественной продукции из своего ассортимента, часто лишая российского потребителя возможности выбора.

Ежедневно мы отвечаем на следующие вопросы:

1. Почему так сильно отличаются цены на продукцию разных метизных компаний?
2. Чем качественные саморезы отличаются от множества дешевых аналогов?
3. В чем интерес торгующих организаций работать с качественной продукцией?

В серии статей мы попытались разобраться в технологии производства саморезов. Для этого рассмотрели ряд принципиальных технических параметров, определяющих качество саморезов:



Раздел 1. Производители и марки стали, используемые при производстве саморезов. Оборудование и технология закалки саморезов. Прочностные характеристики саморезов.

Раздел 2.1. Технология антикоррозионной обработки и цинкования саморезов. Коррозионная стойкость цинкового покрытия саморезов. Срок службы саморезов в разных условиях эксплуатации.

Раздел 2.2. Коррозионная стойкость саморезов в зависимости от технологии термообработки, химического состава, содержания легирующих элементов и вредных примесей в стали.

Раздел 3. Геометрия и эксплуатационные характеристики саморезов.

Раздел 4. Герметизация соединений при монтаже, шайба с уплотнителем из EPDM резины.

Раздел 5. Полимерное покрытие, сырье и технология окраски саморезов.

1. Почему так сильно отличаются цены на продукцию разных метизных компаний?

Ответ в следующей таблице.

Мы проанализировали, как каждый из исследованных параметров, влияет на себестоимость, а значит и рыночную цену саморезов на рынке РФ.



Параметры, определяющие цену самореза:		Экономия на качестве, %			
		от	до	в среднем	итого в среднем
Сталь	- Стальная проволока	2,5	4,7	3,60	11,35
	- Геометрия самореза	1,7	2,8	2,25	
	- Технология термической обработки	4,2	6,8	5,50	
Цинковое покрытие	- Толщина цинкового покрытия	2,1	3,8	2,95	6,91
	- Технология цинкования	3,2	4,7	3,96	
Шайба	- Шайба с прокладкой из EPDM-резины	3,4	4,6	4,00	4,00
Покраска	- Полимерное покрытие	4,6	5,7	5,15	5,15
Разница качественный саморез /эконом-класс:		21,7	33,1	27,41	27,41

Характеристики качественных саморезов взятых за основу в настоящем исследовании приводятся на примере результатов испытаний саморезов «Favor Fast®»: протокол испытаний № 168 СТ-09/2016 от 12.09.2016 г. ИЦ ООО «ЕВРОСТАН». Оценка влияния исследованных основных 7 параметров на соотношение цена / качество самореза позволяет нам сделать следующий вывод:

Разница в цене качественного самореза и самореза эконом-класса составляет от 21,7 ÷ 33,1%.

Получается достаточно большой диапазон. Это логично, т.к. количество комбинаций параметров при производстве саморезов велико: производитель стали, ее марка, качество химического состава и технология термической обработки; толщина цинкового покрытия и технология цинкования; качество резиновой прокладки и полимерного покрытия.

Полученное расчетно-аналитическим путем среднее значение разницы в цене качественного самореза и самореза эконом-класса 27,41 % очень близко к реальной разнице в цене саморезов среднего и нижнего ценового сегмента на рынке РФ в настоящее время.

Что убедительно подтверждает правильность наших исследований и оценок на практике.

Эти 27,41 % экономии за счет качества сырья и уровня технологии производства распределяются в цене самореза следующим образом:

Сталь – 41 %, из них:

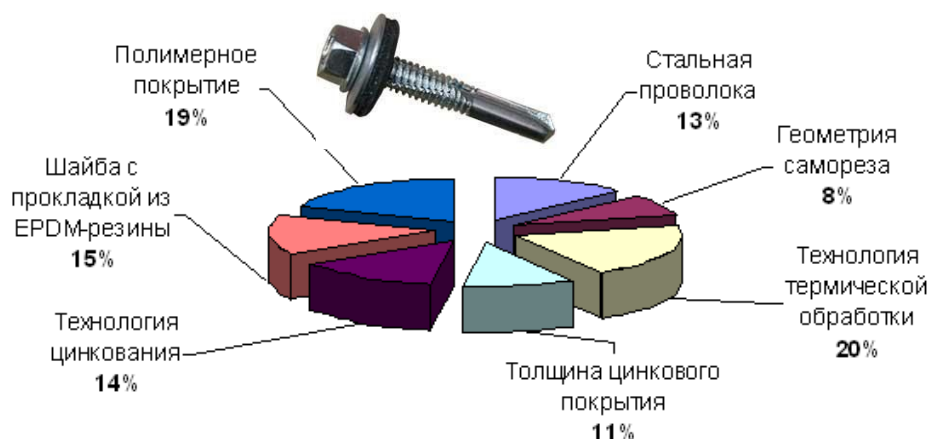
- стальная проволока – 13 %
- геометрия самореза – 8 %
- технология термической обработки – 20 %

Цинковое покрытие – 25 %, из них:

- толщина цинкового покрытия – 11 %
- технология цинкования – 14 %

Шайба с прокладкой из EPDM-резины – 15%

Полимерное покрытие – 19 %



2. Чем качественные саморезы отличаются от множества дешевых аналогов?

1. Основную экономию при производстве саморезов можно получить за счет стали – 41 %:

- средние и мелкие заводы континентального Китая минимизируют цену стальной проволоки за счет химического состава стали (содержания легирующих добавок и качества очистки от вредных примесей). Возможная экономия на качестве стальной проволоки составляет 13 %.
- термическая обработка с нарушением технологии цементации, закалки и отпуска экономит 20 %.
- занижение высоты шестигранной головки и другой геометрии самореза дает экономию 8 %.

2. Значительную экономию можно получить за счет нарушения технологии гальванического цинкования и уменьшения толщины цинкового покрытия самореза – 25 %:

- несоблюдение рекомендованной технологии низкой скорости цинкования при малой плотности тока с применением сложных комплексных электролитов дает экономию 14 %.
- нанесение минимально возможного слоя цинкового покрытия толщиной 3÷5 мкм (рекомендованная для саморезов толщина цинкового покрытия 8÷13 мкм.) дает экономию 11 %.

3. Использование шайбы с прокладкой из резины “не EPDM качества” дает экономию 15 %.

4. Использование низкокачественной краски с нарушением технологии нанесения полимерного покрытия дает экономию 19 %.

Чем приходится расплачиваться потребителю за “удивительно низкие цены” полученные за счет использования низкосортного сырья и нарушения технологии производства саморезов?



Качественный саморез



Саморез эконом-класса



При монтаже зданий из легких металлоконструкций (ЛМК) - надежность используемого крепежа является по сути определяющей !!!

Если крепеж не соответствует нормативам - здание может просто обрушиться.

При этом цена крепежа несопоставима со стоимостью здания в целом и не превышает $0,7 \div 0,9 \%$.

Для примера, стоимость промышленного здания из ЛМК площадью $1\ 000\ \text{м}^2$ (длина 50 м, ширина 20 м, высота 6 м) составляет на сегодня (май 2017 г.) порядка **7 720 000 руб.** Цена включает в себя земляные работы, фундамент, устройство бетонного пола, металлокаркас с обшивкой кровли и стен проф. листом и роллетные ворота (4x4,5 м).

Будем считать, что стоимость крепежа составляет 1 % и равна соответственно 72 720 руб.

При экономии на крепеже 27,41 % мы получим мнимую экономию в сумме 20 000 руб.

Сопоставима эта сумма со стоимостью здания? Стоит ради 20 тыс. руб. рисковать? Очевидно - Нет!!!

Вывод – экономия на саморезах при строительстве зданий из ЛМК недопустима !!!

Таким образом, мнимая экономии 27,41 % при использовании саморезов эконом-класса это:

1. Высокая вероятность горения сверла и сворачиваемости головки самореза приводит к потере $17 \div 25\%$ изделий при монтаже, что сводит экономию за счет цены на 62 и 91% соответственно.
2. Сокращение срока эксплуатации самореза под динамической нагрузкой с возможным обрушением конструкции уже в процессе монтажа.
3. Низкая коррозионная устойчивость самореза, а значит непродолжительный срок его эксплуатации. Саморезы с цинковым покрытием $3 \div 5\ \text{мкм}$ и некачественной резиновой прокладкой “цветут” в среднем через $4 \div 6$ лет эксплуатации и создают источник коррозионных язв на здании.

Вероятные финансовые потери:

1. Повышенный расход крепежа, сводящий экономию почти к 0 в силу описанных выше факторов.
2. Возможные гарантийные и пост-гарантийные претензии вследствие частичного или полного разрушения зданий и сооружений. Очевидно, что суммы финансовых потерь в этом случае огромны.
3. Возможные пост-гарантийные претензии в связи ржавыми подтеками на здании - в лучшем случае. Потеря репутации и неизбежные существенные финансовые потери строительно-монтажных организаций и поставщиков материалов при проведении гарантийного ремонта здания.

Ценовые сегменты российского метизного рынка

Говоря далее о ценовых сегментах российского метизного рынка, необходимо четко определить три основные категории по соотношению цена/качество продукции.

- 1. Премиум класс.** Крепеж из нержавеющей стали и саморезы с биметаллическим покрытием. Как правило, это продукция европейского производства высокого качества и очень высокой ценой.
- 2. Средний ценовой сегмент.** К нему мы относим саморезы произведенные в Тайване из стали высокого стабильного качества производства "China Steel" с соблюдением технологии термической обработки и цинкования, цинковым покрытием $8\div 13$ мкм и шайбой с прокладкой из EPDM-резины.
- 3. Нижний ценовой сегмент.** Это продукция континентального Китая произведенная из стали низкого качества очистки с минимизацией на технологии закалки и цинкования, цинковым покрытием $3\div 5$ мкм и шайбой с прокладкой из резины не имеющей стойкости к УФ-излучению и не обеспечивающей герметичного соединения самореза с профилированным покрытием ЛМК.

Как выглядит сейчас Российский метизный рынок? Для того, чтобы ответить на этот вопрос мы опросили более 200 своих партнеров из основных регионов РФ. Был задал только один вопрос: в какой пропорции по ценовым сегментам (премиум, средний и нижний) распределяются сейчас Ваши продажи? Выяснилось, что **на сегодня в среднем по РФ 71 % продаж находятся в нижнем ценовом сегменте, 18 % в среднем и 11 % приходится на премиум класс.**

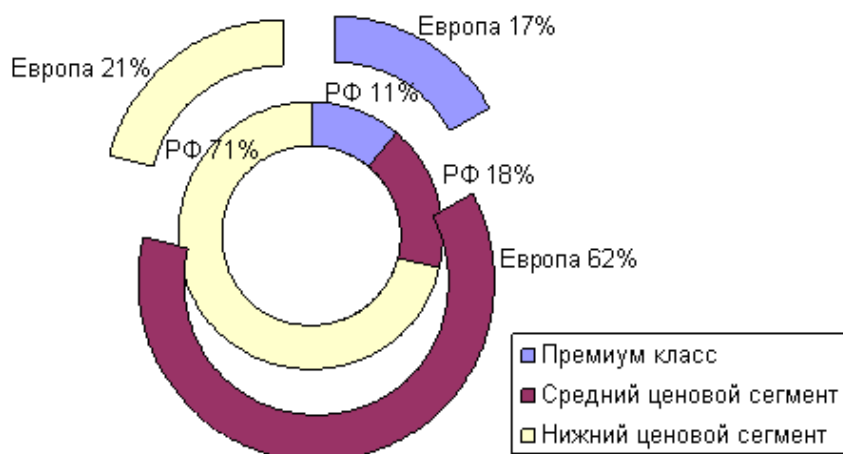
Таким образом, за последние 2-3 года в связи с кризисными явлениями выявлена устойчивая тенденция удешевления метизной продукции и увеличение рынка нижнего ценового сегмента. Доля продаж на Российском метизном рынке в среднем ценовом сегменте упала на $30 \div 35\%$!!

Основной причиной такого падения называется ужесточение ценовой конкуренции в связи со значительным сокращением рынка сбыта строительных материалов в целом. При этом большая часть метизных компаний практически полностью исключила этот базовый по соотношению цена / качество сегмент рынка из своего ассортимента. Принятый за основу спорный тезис – “чем дешевле, тем лучше!!!” на сегодня последовательно лишает российского потребителя возможности выбора.

Для того, чтобы оценить полученный результат мы задали аналогичный вопрос нашим европейским коллегам (из Польши, Финляндии и Швеции). **В европейских странах** соотношение продаж существенно не меняется уже долгие годы: **21 % продаж находятся в нижнем ценовом сегменте, 62 % в среднем и 17 % приходится на премиум класс.**

На следующей диаграмме наглядно представлены эти результаты.

% продаж метизной продукции в зависимости от ценовой категории на рынках РФ и Европы.



Отметим, что продажи на метизном рынке РФ и Европы в премиум классе сопоставимы: 11 и 17 % соотв. Доля $10 \div 15\%$ для премиум сегмента - это общемировая норма для рынка строительных материалов.

Сбыт в среднем и нижнем ценовом сегменте на Российском рынке по мнению аналитиков в настоящий момент не соответствует норме.

Нормальное соотношение продаж для рынка РФ оценивается так:

- в премиум классе $10 \div 15\%$.
- в среднем сегменте $50 \div 55\%$.
- в нижнем сегменте $35 \div 40\%$.

Наши тайваньские партнеры также подтверждают значительный отток российских метизных компаний на рынок континентального Китая, способный предложить лучшие цены в ущерб качеству.

Нижний ценовой сегмент или растущее качество подделок

Как и во всех областях производства, качество подделок на метизном рынке растет. Но растет только визуально...

...Кручу-верчу,
запутать хочу...



Все реже на рынке РФ встречаются саморезы с заниженной головкой без маркировки, позволяющие однозначно идентифицировать их как дешевый Китай. Время честных и откровенных “узколобиков” уходит... Шестигранная головка не менее 4,8 ÷ 5,0 мм, любое сочетание из 26 букв латинского алфавита, резинка толщиной под 2 мм – и попробуйте разобраться, что вы держите в руках...

Качество легирования и очистки стали визуально определить невозможно. Минимизация на режимах термообработки и цинкования проявится только в процессе монтажа и эксплуатации здания. Не имеющая стойкости к УФ-излучению резиновая прокладка, развалится через 2 ÷ 3 года.

Для того, чтобы отличить качественный саморез от дешевой подделки рекомендуем для начала посмотреть на цену. Давайте исходить из очевидного факта: саморез, предлагаемый по цене “лоу-коста”, просто не может по техническим характеристикам соответствовать нормативам.

Напомним, разница в цене качественного / и самореза эконом-класса составляет 21,7 ÷ 33,1%.

Эти в среднем 27,41 % экономии при производстве можно как угодно тасовать по параметрам, определяющим цену самореза, но очевидно, что из самореза по цене эконом-класса их вынули...

Сталь – 41 %, из них:

- стальная проволока – 13 %
- геометрия самореза – 8 %
- технология термической обработки – 20 %

Цинковое покрытие – 25 %, из них:

- толщина цинкового покрытия – 11 %
- технология цинкования – 14 %

Шайба с прокладкой из EPDM-резины – 15%

Полимерное покрытие – 19 %

А если дешевый саморез имеет при этом головку 4,8 ÷ 5,0 мм – попробуйте угадать где шарик (извините... 8 % экономии на геометрии).

Из какого параметра определяющего качество самореза пропали эти 8%??

Проволока совсем низкосортная? Закалка была 20 минут вместо 2,5 ч?

Слой цинка толщиной 3 ÷ 4 мкм с нарушением технологии нанесения гальванического покрытия? Резина на шайбе из вторичного сырья?

Скорее всего, от всех параметров взято понемногу... Вероятность угадать – даже ниже, чем выиграть в наперстки на заре Российской рыночной экономики. Наперстков было 3, а параметров аж 7!!!

Эти игры ушли в прошлое. Будем надеяться, что и рынок низкосортных метизов постепенно отомрет.

Естественно, что только адекватная цена не является гарантией качества. Запрашивайте у поставщиков метизной продукции не только прайсы и формальные сертификаты соответствия, но и подробные технические характеристики, полученные на основании протоколов испытаний.

Мы рекомендуем использовать продукцию проверенных брендов, таких как SFS intec (Швейцария), Gunnebo Fastening GT (Швеция), KOELNER (Польша), ESSVE (Польша), Favor Fast (Россия).



3. В чем интерес торгующих организаций работать с качественной продукцией?

Справедливо принято считать, что конечная цель любой торгово-производственной компании – получение прибыли. В настоящем исследовании мы много говорили про сырье, технологии производства, обсуждали качество и цены на метизную продукцию разных ценовых категорий...



А теперь - давайте обсудим прибыль !!!

Факторы, обеспечивающие эффективность формирования прибыли:

- сбалансированный ассортимент
- разумная торговая наценка
- гарантия стабильного сбыта

Рассмотрим эти три основные составляющие доходности торговой компании на метизном рынке.

а) Сбалансированный ассортимент.

- Спрос и сбыт есть во всех качественно/ценовых сегментах любого рынка.

В самом маленьком продовольственном магазинчике на прилавке выложены 10 ÷ 12 сортов колбасы, 2 ÷ 3 сорта яиц, 3 сорта томатов, не менее 3 ÷ 4 видов молока и т.д. Покупатель имеет возможность выбора. Вы встречали магазин, в котором бы перечисленный выше минимальный ассортимент отсутствовал? Деятельность такого магазина была бы убыточной, и продолжительность жизни минимальна.

- На метизном рынке сейчас сложилась не нормальная ситуация.

За последние 2 ÷ 3 года кризисных явлений в ужесточившейся борьбе за рынок сбыта большая часть метизных компаний практически полностью исключила базовый по соотношению цена / качество средний сегмент рынка из своего ассортимента. Реализация спорного тезиса – “чем дешевле, тем лучше!!!” на сегодня часто лишает российского потребителя возможности выбора. А что делает потребитель, не имея возможности выбора? Уходит в другой магазин, где этот выбор есть.

Соотношение объема продаж для рынка РФ:

- **в премиум классе 11% сейчас__ норма 10 ÷ 15 %**
Сбыт соответствует норме. Возможны колебания +/- 2 ÷ 3 %.
- **в среднем сегменте 18 % сейчас__ норма 50 ÷ 55 %**
Сбыт занижен на 32 ÷ 37 %!!! Очевидный прогноз роста.
- **в нижнем сегменте 71% сейчас__ норма 35 ÷ 40 %**
Сбыт завышен на 31 ÷ 36 %!!! Очевидный прогноз падения.



- Очевидно, что метизный рынок вернется к своему нормальному состоянию за счет роста продаж в среднем ценовом сегменте мин. на 25 ÷ 30 % за счет сокращения нижнего сегмента.

- Основным возражением по работе с качественным товаром называется цена.

Но если мы вернемся в маленький продовольственный магазинчик, то увидим, что не все покупают самую дешевую соевую колбасу с добавлением молотых рогов и копыт по 200 ÷ 250 руб. и яйца второго сорта по 45 ÷ 50 руб... Успешно продаются и относительно дорогие качественные продукты. И колбаса по 400 ÷ 600 руб. и яйца высшего сорта по 60 ÷ 70 руб. уверенно пользуются спросом. А икру покупают даже чаще не минтаевую, а именно лососевую...

Если исходить из логики, что востребовано только самое дешевое – то как объяснить: откуда на улицах нашей страны берутся автомобили Toyota, Volkswagen, Skoda, Hyundai, KIA? Встречаются иногда даже Mercedes Brabus и Maybach... А по логике нашего спорного тезиса, что продается только дешевый товар, по улицам должны ездить исключительно Lada Granta, Kalina и Vesta.

Статистика продаж автомобилей весны 2016 г. убедительно опровергает идею приоритетного спроса в нижней ценовой категории. Явно недешевые Европейские марки – 26,9 %, Корейские – 22,7 %, Японские – 20,9 %, Американские – 5,5 %. Дешевый сегмент: Российские – 21,4 %, Китай – 2,6 %.

Соотношение условно дорогое/дешевое: 76 / 24%. А если детализировать продажи по конкретным моделям, то получится очень знакомая пропорция сбыта по сегментам рынка: 10,7 % продаж – премиум класс, 52,9 % - средний ценовой сегмент и 36,4 % приходится на нижний ценовой сегмент.

Возвращаясь к саморезам... А Вы уверены, что человек приехавший например на Kia Sportage Comfort за 1,4 млн. руб. и явно предпочитающий колбасу от 450 руб/кг захочет, чтобы ему смонтировали крышу на даче дешевыми саморезами из нижнего ценового сегмента? Скорее он отдаст предпочтение приличному качеству и обоснованная разница в цене в 25 ÷ 30 % его не смутит. Существенное наблюдение – дома, дачи и бани строят на сегодня, как правило, люди обеспеченные.

Вывод: исключение из ассортимента продукции среднего и высокого уровня качества является необоснованным экономически решением, снижает валовой доход и лишает Вашу компанию существенной доли прибыли.

б) Разумная торговая наценка.

Зависит от множества факторов: активности строительного и метизного рынка конкретного региона и города РФ, известности компании на рынке, активности ее рекламного продвижения, конкретного расположения торговых точек и прочих обстоятельств.



Торговая наценка существенно зависит от конкретной клиентской базы торгующей организации: строительные рынки, розничные магазины, строительные и монтажные организации, розница... Соответственно доля розничных, мелкооптовых и крупнооптовых продаж и наценка на них у всех индивидуальная и определяется политикой руководства компании.

А мы зададимся в этом разделе только одним вопросом – как должна зависеть торговая наценка от качества и соотв. закупочной цены самореза ?

Вопрос очень актуальный. Мы часто сталкиваемся с абсолютно нелогичной его трактовкой:

“ - мы стремимся купить как можно дешевле, потому, что продавать нужно дешево. Значит, наценка на качественный брендованный товар должна быть минимальной, а где же мы тут заработаем?”

Отвечаем – Вы заработаете именно на качественном, брендованном товаре. И наценку на него нужно ставить не меньше, чем на нижний ценовой сегмент, а такую же, или даже выше.

Сколько можно заработать на качественном бренде?

На основе информации, полученной от наших партнеров, мы используем в расчете торговые наценки, характерные для региональных продаж: 50 % наценка на мелком опте и 30 % на среднем. В качестве закупочных цен мы берем средние цены федеральных метизных компаний на весну 2017 г. При этом разница закупочной цены среднего и нижнего ценового сегмента составляет 28 %.

- Расчет прибыли на примере “хита продаж” кровельного рынка - самореза 4,8x35 бур№1 RAL при продаже 100 тыс. саморезов в месяц за 8 месяцев сезона.

Ценовой сегмент	Закупочная цена, руб.	Торговая наценка, %	Цена реализ. руб	Прибыль руб/ 1 шт.	Разница в прибыли, руб		
					с 1 самореза	в месяц	в год
Средний	1,15	50	1,73	0,58	0,125	12 500	100 000
Нижний	0,90		1,35	0,45			
Средний	1,15	30	1,50	0,35	0,075	7 500	60 000
Нижний	0,90		1,17	0,27			

Годовая прибыль от реализации качественных кровельных саморезов среднего ценового сегмента относительно дешевых саморезов при продажах в мелкий опт получается на 100 000 рублей больше, в средний опт на 60 000 рублей больше. Очевидно, что розничные продажи с наценкой 70% дадут более существенную разницу до 140 000 рублей в год.

- Расчет прибыли на примере “хита продаж” для монтажа ЛМК - самореза 5,5x38 бур №5 цинк при продаже 50 тыс. саморезов в месяц за 8 месяцев сезона.

Ценовой сегмент	Закупочная цена, руб.	Торговая наценка, %	Цена реализ. руб	Прибыль руб/ 1 шт.	Разница в прибыли, руб		
					с 1 самореза	в месяц	в год
Средний	1,95	50	2,93	0,98	0,215	10 750	86 000
Нижний	1,52		2,28	0,76			
Средний	1,95	30	2,54	0,59	0,129	6 450	51 600
Нижний	1,52		1,98	0,46			

Годовая прибыль от реализации качественных саморезов для монтажа ЛМК среднего ценового сегмента относительно дешевых саморезов при продажах в мелкий опт получается на **86 000 рублей больше, в средний опт на 51 600 рублей больше**. Очевидно, что розничные продажи с наценкой 70% дадут более существенную разницу до **120 400 рублей в год**. Это при том, что мы посчитали объем продаж саморезов для монтажа ЛМК в 2 раза меньше, чем кровельных саморезов.

Как продать качественный бренд?

Стремление продавать товар разного качества, а соответственно и разной себестоимости по одной цене вполне объяснимо. Население неплохо разбирается в колбасе и автомобилях (принимая обоснованную разницу в цене продукта за счет качества), а про качество саморезов имеет смутное представление. Это основная причина временного роста нижнего ценового сегмента на этом рынке. Ведь никого не удивляет, что Skoda Octavia на 45 ÷ 60% дороже Lada Granta? Вряд ли Вы получите одинаковую цену на эти разные по качеству машины. Так почему с саморезами должно быть иначе?

Объясните клиенту качественную и ценовую разницу и предложите сделать выбор. Статистика говорит в пользу выбора именно среднего ценового сегмента: не менее 50 ÷ 60% продаж любого рынка находится именно в нем. Тем более, что конкуренция в дешевом сегменте значительно выше, определяющим фактором является только цена, а значит маржа убита. **В среднем и премиум сегменте конкуренция в разы ниже, там сбыт определяет качество, цена вторична и торговая наценка может быть даже выше на 10 ÷ 15%.**

Ситуация на метизном рынке стабилизируется. Так займите вовремя эту доходную нишу рынка в Вашем регионе, пока она относительно свободна!! Потребитель получит качественный товар, а Вы - хорошую прибыль и отсутствие претензий от покупателей.

в) Гарантия стабильного сбыта.

Широкий ассортимент, представляющий различные ценовые категории, обеспечивает гарантированный сбыт продукции и во многом ответственен за репутацию компании и удержанию ее конкурентных позиций на рынке.

Другим существенным фактором, влияющим на стабильность продаж и доходы компании, является уровень претензий по качеству и количеству метизной продукции. Именно работа с качественным брендованным товаром – лучший способ минимизировать возвраты и претензии от клиентов и обеспечить долговременное сотрудничество с Вашей клиентской базой.

Метизная продукция нижнего ценового сегмента по нашим оценкам, подтвержденным опросами монтажно-строительных организаций, имеет существенные минусы, неизбежно приводящие к оттоку покупателей. Основные претензии к продукции нижнего качественно/ценового сегмента следующие:



- по статистике, недофасовка метизов составляет порядка 4,9 ÷ 11,3 %;
- повышенный расход крепежа из-за горения сверла и сворачиваемости головки самореза – это потери 17 ÷ 25% изделий при монтаже;
- сокращение срока эксплуатации самореза под динамической нагрузкой и низкая коррозионная устойчивость. Срок службы такого самореза составляет порядка 3 ÷ 5 лет.

Таким образом, мнимая выгода от низкой цены теряется уже в процессе монтажа. Потери 21,9 ÷ 36,3 % (в среднем 29,1%) уже превышают ценовую разницу саморезов среднего и нижнего ценового сегмента составляющую 27,41 %, не говоря уже про последующие гарантийные претензии.

Итоговые выводы, рекомендации и предложение сотрудничества.

В серии статей мы подробно исследовали сырьевую и технологическую составляющие цены самореза. Для этого рассмотрели ряд принципиальных технических параметров, определяющих качество саморезов, и проанализировали их влияние на себестоимость и рыночные цены метизного рынка РФ. Не будем повторять выводов, достаточно подробно изложенных в конце каждого раздела.

Итоговые выводы:

1. Разница в цене качественного самореза и самореза эконом-класса составляет от 21,7 ÷ 33,1%. Как правило, эта мнимая ценовая выгода в среднем 27,41 % теряется уже в процессе монтажа и приводит к существенным последующим потерям в процессе эксплуатации здания.

2. Работа с товаром среднего и премиум сегмента качества безусловно не исключает работу и в нижнем ценовом сегменте, но обеспечивает более высокую доходность и стабильный сбыт при минимальном количестве претензий от клиентов.

Проведенное нами достаточно подробное исследование рынка метизов РФ в очередной раз подтвердило закон 20/80 или правило итальянского экономиста Вильфредо Парето.



Обычно 20% товаров, покупателей или услуг обеспечивают 80% денежной прибыли организации от продаж; с 20% клиентов заключается 80% сделок и т.д.

С удовлетворением можем отметить, что закон Парето успешно работает и на метизном рынке: 20% высокодоходного ассортимента, включая саморезы среднего и премиум класса, приносят 80% дохода компании.

Итоговые рекомендации и предложение сотрудничества:

- Обязательно включите в свой ассортимент качественный крепеж среднего и премиум сегмента качества, обеспечивающий высокую доходность и гарантированный стабильный сбыт.
- Объясните клиенту качественную и ценовую разницу товара и предложите сделать выбор. Именно в растущем среднем ценовом сегменте метизного рынка находится не менее 50÷60% продаж.
- Займите вовремя эту доходную нишу рынка в Вашем регионе, пока она относительно свободна!! Покупатель получит качественный товар, а Вы - хорошую прибыль и отсутствие претензий.

Мы выстраиваем долговременные партнерские отношения с компаниями, представляющими бренд «Favor Fast®» в регионах РФ, а не открываем собственные региональные представительства.

Таким образом, наши Региональные Партнеры:

1. Могут быть уверены в том, что мы не стремимся работать с их клиентами напрямую.
2. Имея стабильную закупочную цену, сами формируют цены продаж с учетом региональных особенностей и желаемой прибыли, минимизируя ценовые колебания метизного рынка “лоу-коста”.

Изображение самореза с техническими характеристиками и логотипом FAVOR FAST. Саморез имеет зеленую головку и стержень с резьбой. Логотип FAVOR FAST расположен в верхнем правом углу. Технические характеристики описаны в виде текстовых блоков, соединенных линиями с соответствующими частями самореза.

Гарантия качества
Маркировка «FF» на головке самореза гарантирует высокое качество «Favor Fast»

Антикоррозионная защита
Закаленная высокоуглеродистая сталь S1022 обеспечивает высокие прочностные характеристики, цинковое покрытие 12 мкм надежно защищает от коррозии

Быстрый, удобный монтаж
Специальная конструкция сверла обеспечивает просверливание стали без лишних повреждений за максимально короткое время

Краски по каталогу RAL и RR
Полимерное покрытие Jotun Powder Coatings (Норвегия) 40 мкм: устойчиво к УФ-излучению, идеально соответствует цвету кровли, надежно защищает от коррозии

Герметичное соединение
Прокладка из самовулканизирующейся EPDM-резины надежно защищает место крепления от воздействия влаги. Сохраняет эластичные свойства в диапазоне температур от -50 С° до + 150 С°. Имеет высокую стойкость к УФ-излучению