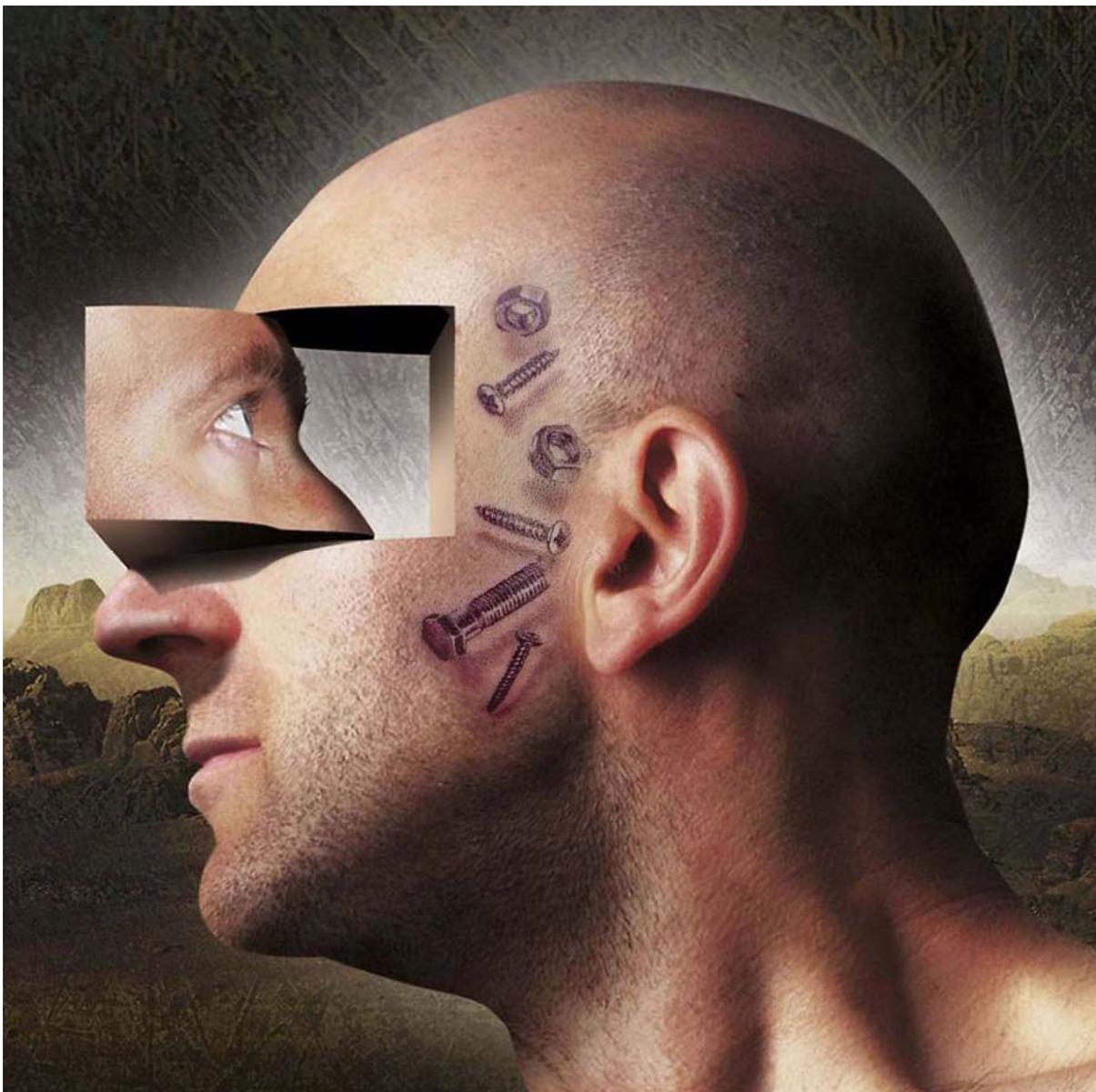


Рекламация на крепёж - Кошмар поставщиков метизов

Напалков А.В., к.т.н napalkovav@mail.ru



И так, после удачной сделки и поставки крепёжной продукции, а это может быть и в 1000 километрах от Вашего производства, или склада, Заказчик присылает рекламацию.. Т.е. иными словами претензию о несоответствии качества поставленной продукции.

Если Вы производитель этого крепежа, кажется проще изготовить новую партию и отправить ее в кратчайшие сроки Заказчику. Но, товар уже оплачен, и тогда все расходы идут за Ваш счёт, так, как это скорее всего указано в Договоре поставки. Как же не потратить свои деньги и решить эту Проблему в свою пользу? Поднимаем Договор. Обычно основная часть договора - это шаблонный текст, практически повторяющийся во всех договорах. Важная его неотъемлемая часть - это Спецификация к договору.

[Пример официального договора одного из крупнейших автозаводов России и крупнейшего метизного завода возможно заказать у автора публикации.](#)

Чем при рекламации нам поможет Спецификация к договору.

Обычно Спецификация к договору выполнена в виде таблицы, где указаны позиции поставки, обозначение, наименование, и количество в штуках, или в килограммах, или в тоннах.. Разберём случай, если была поставка стандартного крепежа, например по ГОСТ. Тогда в Спецификации к договору Важное значение имеет КАК выполнена запись ОБОЗНАЧЕНИЕ И НАИМЕНОВАНИЕ продукции. В каждом стандарте на крепёжную продукцию имеется Пример условного обозначения, основанный на СХЕМЕ условного обозначения, указанной в стандарте на общие технические требования на крепёж, которая четко определяет КАКИЕ знаки, буквы, цифры должны отражать требования качества данной крепёжной детали. Например, по ГОСТ полная схема условного обозначения крепежа включает 17 пунктов и знаков. Если какого-либо знака, буквы, цифры нет, то этого требования нет для данной крепёжной детали. Если какой-либо знак, буква, цифра указана не по стандарту, де-юре наименование продукции не соответствует соответствующему стандарту.



Договор поставки и неотъемлемая часть Спецификация к договору на метизном заводе обязательно проходят через согласование с технической службой, которая подтверждает все необходимые знаки, буквы, цифры, крепёжных детали, подлежащей поставки.

[Пример официального договора одного из крупнейших автозаводов России и крупнейшего метизного завода возможно заказать у автора публикации.](#)

Какие могут быть претензии к крепежным деталям?

- 1 По внешнему виду крепеж, указанный в Спецификации поставки не соответствует фактически поставленному.
- 2 По внешнему виду крепеж имеет поверхностные дефекты, превышающие требования, указанные в стандарте на крепеж.
- 3 По внешнему виду крепеж имеет (или отсутствует) защитное покрытие, не соответствующее указанному в Спецификации поставки на крепеж.
- 4 По контрольным измерениям геометрии крепеж имеет отклонения, превышающие требования, указанные в стандарте на крепеж.
- 5 По контрольным измерениям формы крепеж имеет отклонения, превышающие требования, указанные в стандарте на крепеж.
- 6 По механическим испытаниям крепеж имеет отклонения, превышающие требования, указанные в стандарте на крепеж.

Все пункты контроля качества, методы измерения и методики испытаний внесены в стандарт на крепеж, указанный в Спецификации к договору.

Т.е. как для стороны Исполнителя, так и для стороны Заказчика - это единые требования для определения качества поставляемой продукции. Исполнитель, после проведения выходного контроля продукции, с продукцией отправляет Заказчику Сертификат соответствия. Заказчик принимает продукцию по Сертификату соответствия и имеет право провести свой входной контроль определённой выборки деталей из полученной партии.

Повторю, Заказчик данной партии крепёжных деталей имеет полное право провести свой входной контроль произвольно выбранных деталей из полученной партии. Количество выбранных деталей определяет тот же ГОСТ на поставленный крепёж, или внутренний Стандарт предприятия (СТП). Обычно, если выбранная партия деталей бракуется, то выборке и повторному контролю подлежит удвоенная партия поступивших деталей.

Но, Заказчик имеет право не контролировать поставленный крепёж, то брак выявляется уже при монтаже, или эксплуатации конструкций, механизмов, машин, автотранспорта, авиационной или ракетной техники.. В этом случае, рекламация на крепёж будет иметь более серьёзные последствия..

[Подробнее в статье: Технический контроль качества антонормалей у производителя, дилера и потребителя >>](http://www.nav.t98765bo.beget.tech/atcl11/atcl11.htm)

<http://www.nav.t98765bo.beget.tech/atcl11/atcl11.htm>



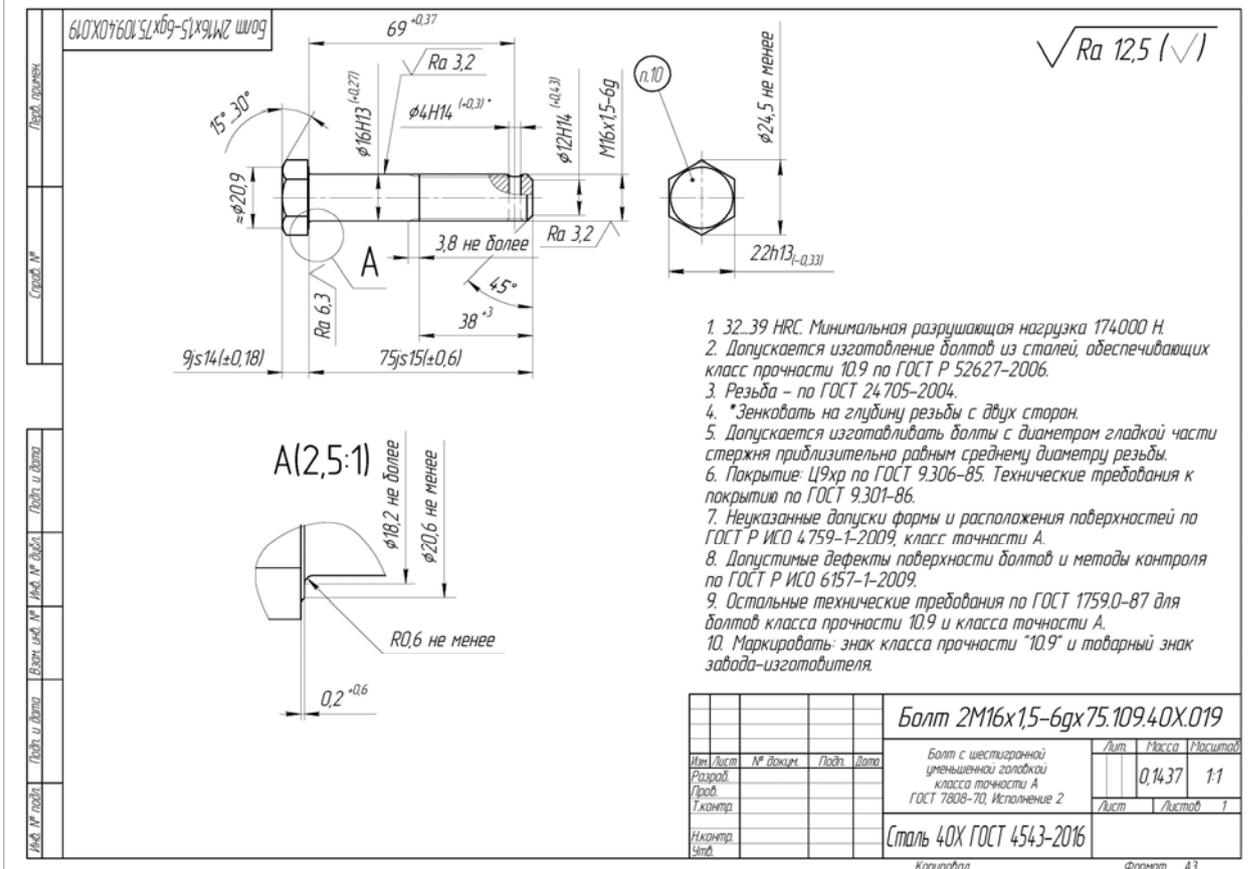
Если Вы Торговая компания по продаже крепёжной продукции, разберёмся, что делать, если пришла рекламация на поставленный крепёж?

Торговая компания - это в принципе посредник между Производителем крепежа и Заказчиком. Здесь те же законы - Договор и Спецификация к договору. И здесь можно апеллировать к точности написания **ОБОЗНАЧЕНИЯ** и **НАИМЕНОВАНИЯ** продукции. Важно помнить, если Вы покупаете у Производителя крепёж, например из Китая по DIN, а продаёте Заказчику по ГОСТ все риски по качеству и рекламациям за Вами. Тем более, принимая товар БЕЗ входного контроля, не имея возможности оперативно заменить бракованную продукцию, Ваша компания уже после первой поставки Заказчику имеет риск получить статус "Ненадежный поставщик", с которым последующие контракты вряд ли возможны..

Как снизить риск рекламаций? Оптимальным решением является чертёж на стандартный крепёж, выполненный в полном соответствии с требованиями ЕСКД

(Единая система конструкторской документации, прим. авт.). На одном листе представлена и геометрия стандартной крепёжной детали, и допуски на размеры, и отклонения формы, и все основные технические требования, собранные из всех связанных между собой стандартов.

Согласованный чертеж между Потребителем, Торговой компанией, Производителем позволит де-юре и де-факто снизить риски по любым спорным моментам и рекламациям к качеству крепёжной продукции как на этапе приёмки, так и в случае проблем при эксплуатации...



Чертеж выполнен автором статьи

