

Рекомендации
для потребителей
услуг печников

МИФЫ РОССИЙСКОГО ПЕЧЕСТРОЕНИЯ



Виктор Селиван
Евгений Ёлохов

АННОТАЦИЯ

Если чему-то учиться, то только из первых рук. Эта книга написана Виктором Владимировичем Селиваном, который с 1990 года практически с нуля начал печную деятельность. Небольшой вклад в создание этой книги внёс ученик Виктора Селивана, а в настоящее время партнер, Евгений Ёлохов.

Виктор Селиван на собственном опыте усовершенствовал огромное количество отопительных очагов. Фактически с нуля разработал несколько видов банных печей: кирпичные и металлокирпичные, а также довёл до совершенства весь комплекс уличных очагов. Теперь уличные очаги не дымят и не трещат по швам. Ещё одной заслугой Виктора Селивана является разработка и строительство хлебной печи, не имеющей аналогов в мире. Тем самым, он получил признание в российских печных сообществах.

В книге разбирается вся правда, существующая на печном рынке. Освещается, с кем приходится общаться и вести переговоры простым заказчикам. Как шарлатаны под видом «супермастеров» обманывают клиентов. Подробно разбираются способы «раскрутки» покупателей, варианты обмана как при предварительной встрече, так и в процессе строительства. Развеиваются все мифы печной сферы на рынке.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Миф 1: Самый легкий способ найти печника в современном мире – в интернете	4
Миф 2: Если в интернете красивые фотографии, значит мастер очень хороший специалист	5
Миф 3: В печном деле у каждого своя специализация: печник строит печи, каминщик – камины, а барбекю...	6
Миф 4: Найти печника по рекомендациям знакомых	7
Миф 5: Место встречи изменить нельзя	8
Миф 6: Низкое или высокое ценообразование печников	9
Миф 7: Цена на услуги печников должна быть у всех одинакова, и в каких случаях высокие цены оправданы	10
Миф 8: Расчёт стоимости работ за каждый кирпич	11
Миф 9: Одиночный печник построит очаг лучше, чем мастер из частной компании, либо некоммерческой организации	12
Миф 10: Бренды в печном деле. Членство в общественных некоммерческих организациях печников	13
Миф 11: Ученики знаменитых мастеров печного дела. Участники практических и теоретических семинаров печников	14
Миф 12: Печники с «корочками» курсов печников	15
Миф 13: Проекты и порядовки платные на сайтах в интернете	16
Миф 14: Я строил очаги очень известным и состоятельным в стране и в городе людям	17
Миф 15: Экономика должна быть экономной	19
Миф 16: Конкуренция в печном деле	19
Заключение	20

ВВЕДЕНИЕ

Приветствуем вас, уважаемый читатель!

Мы искренне рады вашему решению получить действительно правдивую информацию о настоящем состоянии дел в печном мире. Этой информацией с вами никто и никогда не поделится, потому что мало кто из печников готов открыть свои секреты, на которых можно получить денег больше, чем за качественно выполненную работу при меньших усилиях.

Создавая эту книгу, мы не ставили целью выдать просто массу бесполезной информации о том, что все плохие и всё плохо, ни в коем случае. Вся информация собрана и проверена годами. Очень много заказчиков приходили к нам и рассказывали о деяниях печников: об отношении к людям и к работе, о качестве непосредственно самих работ, о всех тех «делишках», которые творят те, называющие себя печниками.

Причём, мы не одни и не идём против всех. С нами солидарно огромное количество настоящих печников, тех, кто к работе относится с любовью и выполняет работу на все сто. Мы осветили в данном издании то, что находится за семью печатями. Надеемся, читатель предоставленную информацию оценит по достоинству.

Если мы будем молчать, то этот печной беспредел так и будет продолжаться. Начнём с теории, а дальше будем совершенствовать практику (pechnik-selivan.ru).

Мы призываем наших соратников по печному делу. Друзья, давайте делать свою работу так, чтобы нас уважали, ценили и всегда вспоминали добрым словом. Печное дело – это то, чем нужно восхищаться, а не то, к чему может быть отвращение. Мы даём людям тепло, уют, а с нашими очагами готовят вкуснейшие блюда. Ребята, пусть дым ваших очагов идёт только в трубу, а ваша печная конструкция живёт и радуется хозяев долгие годы.

С уважением, Виктор Селиван
Евгений Ёлохов

НАЧАЛЬНЫЙ ЭТАП

ПОИСК ПЕЧНИКА И УСЛУГ ПО ВОЗВЕДЕНИЮ ПЕЧЕЙ

Миф 1: Самый легкий способ найти печника в современном мире — в интернете

Паук в паутине сети плетёт, именно здесь он жертву найдёт

В поисковых системах сразу всплывают сайты от самых «продвинутых» печников. На сайте много красивых фотографий и внешне красиво оформленных печей. На некоторых сайтах есть отзывы потребителей, о том, что этот человек якобы кому-то, что-то хорошо построил. Человек нахваливает этого мастера – даже указан номер телефона. Однако чаще всего, это всё банальная реклама.

Часто на таких сайтах информация сворована из разных источников и выдаётся за свой материал. Это легко определить, если взять любой чертёж или фотографию и через те же поисковые системы проверить. Найдётся немало сайтов, где используются те же изображения. Кто обычно из печников занимается такими подлогами? Кто

только совсем недавно нахватался вершушек в печном деле и пытается любыми доступными способами найти себе заказы. Но сам мало чего ещё умеет делать. И имеет большое желание любыми способами заработать на этом поприще.

В лучшем случае от таких самозванцев вы можете получить красивый «муляж» очага и не более. Даже при пробной растопке печь дымить не будет, но это не значит, что эта печь правильно построена. Заказчик, в большинстве случаев, мало разбирается в этих тонкостях, а такие «мастера» этим активно пользуются.

Понять и отличить по фото «муляж» ли это или качественная работа поможет наш обучающий курс.



Миф 2: Если в интернете красивые фотографии, значит мастер очень хороший специалист

Снаружи — сварены в крутую, а посмотришь внутри — всмятку



Бывает, что вы находите печника, который очень давно в печном деле и фотографии работ у него оригинальные и авторские. На фото очень красивые очаги, внешне выглядят безупречно, как говорится «кирпичик к кирпичику». И вот здесь-то может быть главный подвох.

Подобную ситуацию можно сравнивать на примере автомобилей. Внешне печь может выглядеть как авто представительского класса. А если открыть капот, заглянуть, как говорится, в душу, то внутри вы увидите то, что должны увидеть: двигатель, трубки, провода. Вас вид устроит, и вы скажете: «всё на месте и ехать могу, значит всё нормально». А такое положение вещей до поры до времени. И если потом под капот заглянет действительно знающий человек, он вам скажет: «а начинка-то от трактора». Так же и с печным делом: очаг красив — слов нет. На нём даже можно что-то пожарить: один раз, другой, третий, а на четвёртый — упс! — или арочка треснула, или кирпич выпал, прямо в шашлык. И что по поводу этой неисправности скажет печник? Как он поступит? Ответ на поверхности, но об этом чуть ниже.

Я постоянно изучаю подобные фото-галереи в интернете и более чем в 90% случаев вижу подобное «очковтирательство» для заказчи-

ков. Потенциальный заказчик, смотря на внешнюю оболочку, думает, что и внутри очага всё «по-представительски». Но увы, заказчика, в большинстве случаев, банально «разводят» на большие деньги. По сути, заказчик, по незнанию, сам спонсирует аферистов. Печниками таких специалистов никак не назвать, хотя они ими представляются. Они ещё позиционируют себя как «супермастера», судя по их активной рекламе и активности в интернете.

Смотришь в соцсетях, на форумах: они чуть ли не круглые сутки активны. Но когда они печи строят? Вот только на наружный лоск очагов у них и хватает времени. А внутри же ничего не видно, да и заказчик не разбирается в этом. Чего там особо заморачиваться? Дымить же не будет. А функциональность, а долговечность очага — не важно, деньги на руки получил и до свидания. Особенно это касается ситуаций, когда строят уличные кухонные кирпичные очаги. И, исходя из этого, рассмотрим ещё один миф.

Вы сможете разобраться в мастере, увидеть его сильные и слабые стороны с помощью обучающего курса.

Миф 3: В печном деле у каждого своя специализация: печник строит печи, каминщик — камины, а барбекю...

«Я только на барбекюшках специализируюсь»

Я таких мастеров называю «барбекюшники».

Какое основное мнение «барбекюшника» на этот случай? Уличный комплекс — это предмет роскоши и за него можно «срубить» приличные деньги.

Да, «спецов», строящих сейчас барбекюшницы и мангальные зоны очень много. «А что там сложного?» — говорили мне они, — Я в прошлом месяце видел, как делается барбекюшка, а в этом месяце уже несколько штук построил». Однако эти люди никакого отношения к печному делу не имеют. Они умеют лишь «лепить» примитивные очаги.

Есть ещё такие «барбекюшники», которые уже много лет в строительстве этих очагов и научились изготавливать очень красивые декоративные элементы (они же могут строить и камины из кирпича). Лицевая кладка у них идеальная. Безупречный товарный вид — это для них свято, ведь если и внешний товарный вид будет плохим, то заказчик с ними не рассчитается. А функциональность: очаг не дымит, дым в трубу идёт, огонь горит — заказчик останется довольным.

Вот только немаловажный фактор: на кухонном уличном очаге должна быть возможность ещё и вкусно готовить. Но, увы, в большинстве случаев это просто очень красивые «муляжи», а в некоторых случаях даже можно назвать памятниками «печному зодчеству». Их приятно лицезреть, на них очень красивые фрезеровано-точёные кирпичи, всякие там «рюшечки», завитушки и даже бантики из кирпича почти как на женском белье. А сколько времени прослужит такой очаг и что на нём можно приготовить — очень бо-ольшой вопрос.

И главное: если что-то с очагом произошло, треснуло где-то, что-то отпало или рассыпалось, то у таких мастеров всегда есть аргументированный ответ — вы неправильно пользовались очагом. Например, это был явный «перетоп», т. е. вы нагрели выше допустимой температуры и там что-то треснуло. Либо не правильными дровами



топили. Даже знаю такие случаи из рассказов специалистов: «Вы топили очаг берёзовыми дровами, а надо было дубовыми». Вот и всё — потребитель виновен. Заплатил, к примеру, за большой «печной комплекс» полмиллиона — миллион рублей и через месяц-два сам же и «испортил» очаг и в дураках остался за свои деньги. Деньги выброшены на обогащение халтурщика-халявщика.

И что важно, многие из таких мастеров даже знают, как правильно и лучше построить очаг, но не используют свои знания. Ведь если делать хорошие, правильные, высокотехнологичные, надёжные, долговечные и функциональные внутренние конструкции очагов, то на это уйдёт больше времени, больше строительных материалов. Ещё и работы сезонные. «Барбекюшники» думают так: «зачем тратить время на усложнение конструкций, если можно получить деньги легко и быстро, так как сезон-то короткий». Надо успеть заработать. Да и чем дороже будет цена за услуги, тем быстрее заказчик уйдёт к тому, у кого услуги дешевле, поэтому такой мастер лучше схитрит и сделает чуть дешевле, чем у конкурентов. Затраты у него будут гораздо меньше и в итоге он заработает в два раза больше, чем его конкурент, делающий свою работу на совесть.

Как узнать, что построенный очаг вышел из строя по вине заказчика или печника, можно из обучающего курса.

Миф 4: Найти печника по рекомендациям знакомых

«Я тебе один умный вещь скажу, только ты не обижайся»

Тут тоже много подводных камней.

Обычно процесс рекомендации выглядит таким образом:

1. Соседи. Увидели через забор или заходили к ним в гости.
2. Знакомые, родственники, друзья. Конечно же, вы к ним прислушаетесь.
3. Строители, дизайнеры, архитекторы. Наверно, они-то лучше знают?

Все эти «советчики», в большинстве случаев, имеют минимальное представление о печном деле. Как и любого стандартного потребителя их интересует только внешний вид, ну и чтобы шашлык готовился.

А как многие люди думают: «если они рекомендуют, значит точно хороший специалист, он же ещё у кого-то там строил». Хорошо ещё, что внешний вид его работ получается презентабельный. А бывает, что минимальной технологии выполнения работ нет, да ещё и кладка выполнена с браком.

А строители, дизайнеры и архитекторы вообще отдельная история. Между такими профессиями всегда есть свои связи и откаты, которые страшны не сами по себе, а тем, что чаще всего свои печники оказываются теми самыми «барбекюшниками».

Как писали выше, внешний вид очага может быть тоже обманчивым. Не мешает спросить, как давно построен очаг, сколько раз им пользовались. Если это кухонный очаг, то что и как на нём готовили. Есть ли у этого очага полезные функции?

Очень часто домашние очаги стоят по несколько лет. И построенными изделиями люди ещё толком не пользовались. Может, несколько раз насыпали в мангал углей и жарили шашлыки, но это можно сделать и на обычном металлическом мангале. Важен не только товарный вид, но и его функциональность. Надо ещё внимательно



осмотреть очаг и обратить внимание на следующие нюансы:

- есть ли на нём мелкие трещины;
- нет ли следов копоти на портале;
- заглянуть внутрь очага, так же ли там всё безупречно сделано, как и снаружи;
- нет ли внутри всяких «сосулечек» от раствора;
- отмыт ли от раствора кирпич;
- посмотреть те части кладки, которые не лицевые, аккуратно ли они выполнены.

Во многих случаях дела снаружи и внутри очага – это как день и ночь. Халтурщики только снаружи лоск наводят. Нужно спросить, сколько по времени возводился очаг. Если слишком быстро, это означает, что они халтурили. Если слишком долго, значит мастера ленивы или не профессионалы и на этом заказе просто тренировались строить. У трудолюбивого и опытного мастера средняя скорость кладки составляет 150-200 штук кирпича в день. Ленивый и 50 кирпичей в день не выкладывает.

После знакомства с обучающим курсом вы легко сможете увидеть компетентность печного мастера.

Миф 5: Место встречи изменить нельзя

Вы, наконец, выбрали мастера и начали с ним общаться

Созвонившись с мастером, заказчик предварительно узнаёт среднюю стоимость услуг, а потом назначает с ним встречу. У очень хитрых мастеров предварительная цена будет низкой, может быть, даже самой низкой в городе. Ему же надо удержать потенциального заказчика. Мастер настойчиво предлагает поехать на «объект», вот как раз именно это должно насторожить заказчика. Для первой встречи не обязательно выезжать на стройку, особенно это касается уличных очагов. Ведь для начала нужно определиться с тем, что вы желаете построить, насколько ваши пожелания реализуемы.

Предварительная беседа может происходить без личной встречи, например можно скинуть по электронной почте эскиз очага и написать пожелания, чтобы было видно, о чём пойдёт разговор. Мастер проработает очаг и сделает предварительный расчёт. В этом случае точного расчёта не будет, потому что точный расчёт может быть только после изготовления проекта. Через некоторое время созвониться с мастером и узнать,

что он сможет предложить. Для такого разговора заказчику лучше подготовиться, задать как можно больше технических вопросов (а какие вопросы нужно задавать, вы сможете узнать из обучающего курса). В процессе разговора можно будет легко выяснить, насколько он компетентен в том, что вы ему предлагаете построить.

А теперь разберёмся, зачем мастеру не терпится посетить вашу стройку? Это для того, что ему нужно посмотреть на ваше благосостояние: на авто на котором вы приедете, на дом где будет возводиться очаг. Вот потом и начнётся настоящая ценовая политика: цены от озвученных изначально могут вырасти в несколько раз. Да и обосновать такие люди чётко не могут свои цены за услуги. Но об этом в следующей мифе.

В ваши руки может попасть уникальная информация: как определить хорошего мастера на первой встрече или при первом же телефонном разговоре. Всё это в обучающем курсе.



Миф 6: Низкое или высокое ценообразование печников

Что Вам стоит печь построить?

Труд настоящего печника-профессионала не дешёвый, это однозначно. И вообще ручной труд быть дешёвым не может по определению. Но и здесь много подводных камней. В печном деле есть «специалисты», которые очень хорошо осведомлены в ценовой политике настоящих мастеров. Прекрасно знают все расценки. Но, увы, они либо не компетентны в вопросах печестроения, либо обычные аферисты, которые мечтают, как бы меньше поработать и больше заработать с заказчика. И в первую очередь им интересен карман заказчика – сколько можно с него взять.

Вопрос качества для них – это просто пускание пыли в глаза заказчику. Показать красивые фотографии очагов, удивить красивой «одёжкой» очагов. Но самое главное: они малокомпетентны в вопросах печестроения и при просьбе заказчика обосновать цену, рассказать о функциональных возможностях очагов выдает только ни чего не значащие абстрактные ответы, в которых, к сожалению заказчики не разбираются. Например, это изумительно красиво и современно и эта работа дешёво стоит не может по определению.

Если вы обращаетесь в частную организацию, то ещё расскажут, что у них самые лучшие мастера. Но в частных организациях дело не только в мастерах: мастера – это просто ответственные исполнители. Должен быть руководитель, который очень хорошо компетентен в вопросах печестроения, а не обычный менеджер или даже директор, которые умеют принимать заказы и знают, что сказать, чтобы получить заказ.

Есть такое понятие – «цена и качество» и они должны быть в соответствии. Хороший мастер не будет «плавать», когда ему будут задавать вопросы о цене и чётко обоснует свои расценки и может выдать финишную цену за услуги, количество и стоимость материалов.

Есть и много не чистых на руку людей, которые занижают количество фактических услуг и стройматериалов (забыли, не оговорили, вынесли в дополнительные). А после подписания договора деваться заказчику уже не куда, работу нужно заканчивать. И печник добавляет материалы и работы, обосновав это тем, что изначально такие работы не планировались (хотя он должен был это предусмотреть). Накрутка в процессе работ на дополнительные материалы и услуги может достигать до 200% и более. Таким образом, аферисты перехватывают заказы у своих более честных конкурентов, а качество у первых не может быть лучше.

Но и дорого выполненная работа тоже, частенько, не значит, что заказчик получил качественные услуги. Вы можете нарваться на афериста, который по высокой цене построит внешне красивый очаг, но не надёжный, не долговечный, не функциональный.

После ознакомления с обучающим курсом вы сами сможете диктовать условия печникам. Да какие там условия, если печник не подходит.



Миф 7: Цена на услуги печников должна быть у всех одинакова, и в каких случаях высокие цены оправданы

Сегодня раки по три рубля, а вчера были по пять, но «есть один нюанс»

1. Заказчик ведёт переговоры, чтобы знать, за что будет платить деньги. Соответствует ли оговоренная конструкция заявленной стоимости? Насколько цена соответствует действительности? Может, действительно, эта работа стоит тех денег, а может, просто, это банальный «развод». Мастер, которого вы нанимаете, должен технически грамотно обосновать стоимость своих услуг. Если не может, значит, он просто не владеет необходимыми знаниями в печном деле и просто «гнет», надеясь на вашу некомпетентность в этом вопросе. Его основной целью является то, чтобы заказчик ему заплатил именно ту сумму, которую он запросит без разбирательств – он же «печник».

Пример: Как печники обосновывают цены за свои услуги с учётом обработки кирпича.

Красиво оформленный очаг – это, конечно, хорошо, красиво и эстетично, и не дёшево. Однако такой подход не может быть главным обоснованием цены. В печной конструкции основной фактор – это надёжность и функциональность очага. А точение, фрезерование кирпича – это дополнительная опция к печи. И если мастер только на этом акцентирует внимание, значит, он умеет только красиво оформлять очаг и только.

Одно из таких объяснений звучит так: «Вот я вручную обрабатываю кирпич, дышу пылью, ваяю шедевр, много времени на это уходит. И я должен хорошо и достойно заработать» – это слова от «ваятелей» печных шедевров.

Точение, оформление, декорирование – это вообще не основное занятие для высококвалифицированного мастера печника. Да и зачем ему вообще этим заниматься? Лишь для того, чтобы выгодно продать свои услуги, ведь встречаются по одежке. А чтобы проводили по уму, нужен функциональный и качественный очаг.

Заказчик нанимает мастера, в первую очередь, для того чтобы он построил долговечный и функ-



циональный очаг. И внешний вид очага – всего лишь, показатель аккуратности и ответственности мастера. Если задуматься, зачем вручную, наждачной бумагой (бывают и такие мастера), абразивным кругом на болгарке точить кирпич? Если всё это точёное и фрезерованное можно изготовить в производственной мастерской на хорошем оборудовании с соблюдением техники безопасности. К тому же, это быстро и качественно.

На время всех работ ваш участок превращается в кустарную мастерскую. И увеличивать шум, счета электроэнергии, терять мастера на долгий срок из-за того, что он перерезал себе сухожилия болгаркой, только для того, чтобы кирпичи были обработаны вручную: пустое занятие.

Каждый мастер должен заниматься своим делом. Если печник, то должен строить печь. Художества – это уже другая «епархия». Есть специалисты по камнеобработке, художники, пусть они изготавливают для мастера внешнюю оболочку. Обязанность мастера – качественно и аккуратно уложить облицовку.

Из обучающего курса вы узнаете, стоит ли заострять внимание на точёных элементах и как печники пускают «пыль в глаза».

Миф 8: Расчёт стоимости работ за каждый кирпич

Сколько вешать в граммах?

Сейчас большинство печников при оценке работ ориентируются на цены в стоимости, определённой за каждый кирпич. С одной стороны, правильно, укладка одного кирпича стоит определённую цену, с другой стороны, и здесь не всё гладко, как кажется. Возьмём небольшой пример о печниках: один печник ведёт свою печную деятельность 25 лет, а второй работает 1,5 года. Вопрос: что знает молодой печник, чего не знает опытный? Кому-то эта задачка будет сложной. Тогда наводящий вопрос: почему ценник у них должен быть одинаковый?

Стоимость услуг должна устанавливаться по:

- степени квалификации мастера;
- сложности очага.

Рассмотрим: хлебопекарные, хлебные печи, банные печи-каменки – эти печи самые трудоёмкие не только в изготовлении, но и в проектировании, в теплотехнических расчётах. В этой категории печестроения должны быть самые высокие расценки за кладку одного кирпича. Ведь в эту расценку входит не только физический, но и интеллектуальный труд.

Ниже по убывающей сложности идут следующие очаги: русские печи, отопительные и отопительно-варочные печи, камины, дымоходы. Далее всевозможные кухонные очаги. А если вам собираются строить по цене хлебопекарной печи примитивную по устройству и степени изготовления «барбекюшку» – это банальный развод на деньги. И вряд ли такой мастер кроме примитивных барбекюшек сможет построить что-то посложнее. Зато он чётко ознакомлен в ценах и расценках профессиональных печников. И на меньшее он не согласен.

Сейчас все кому не лень берутся строить примитивные барбекюшки – и без каких-либо знаний в печном деле. Такую работу может выполнить любой каменщик, если дать ему проект, а некоторые и без проекта «могут».

По стране строительство элементарных мало-



функциональных очагов преобладает. И если прикинуть, примерно, в процентном соотношении, то более 95% очагов строящихся в России – это работы, выполненные людьми, не имеющими никакого отношения к печному делу. Вот только они работы выполняют по ценам профессионалов, а вот с качеством тут посложнее, такие очаги разваливаются через 2-3 года, это в лучшем случае. А бывает сразу же, трещат по швам после первой же протопки, или начинаются проблемы другого характера: нет тяги, дверцы заклинивают и т.д. Деньги приличные уплачены, телефон мастера уже вне зоны действия сети.

А тем временем, липовый мастер уже с новой симкой в телефоне раскручивает других заказчиков на деньги. Но самое интересное в том, что такие печники ставят цену как за работу премиум класса, а строят намного хуже самого плохого эконом класса. Обращайте, пожалуйста, внимание и вот на такой фактор: если человек наиболее осведомлён в ценовой политике и не вразумительно и технически грамотно не может описать то, что собирается вам построить, будьте осторожны. И если кроме «барбекюшек» и цены как за космолёт он ничего иного не может вам предложить, то гоните его в шею.

[Как бороться с халтурщиками и как такие мастера наживаются на клиентах можно разобраться после ознакомления с обучающим курсом.](#)

Миф 9: Одиночный печник построит очаг лучше, чем мастер из частной компании, либо некоммерческой организации

Я волк-одиночка!

На рынке печных услуг большинство печников и мастеров печного дела — это одиночки. Те, кто много лет ведут свою деятельность самостоятельно, очень много. А тех мастеров-одиночек, кто может самостоятельно решать все многочисленные вопросы, касающиеся юридической, технической и технологической части, и при этом нести полную ответственность за все свои деяния, их единицы. Специалисты, выполняющие работы в соответствии со всеми требованиями можно заносить в «красную книгу» как вымирающий вид. Это люди в возрасте с большим многолетним опытом работ в печном деле.

Сейчас настало такое время, когда все отношения необходимо фиксировать документально, причем с подключением юристов. Были ситуации, когда к нам приходил заказчик и жаловался на стороннего печника. А когда показал договор с ним, то всё стало ясно. Печник составил договор так, что всю ответственность несёт заказчик, а мастер только получает деньги. По такому договору с этого печника взыскать ничего не получится.

А вот если печник будет работать в хорошем коллективе мастеров печного дела, то и ответствен-

ности у человека будет больше. И схалтурить ему просто не дадут: не хочешь быть ответственным — уходи на вольные хлеба. А там не всегда можно найти работу и некому будет подсказать, и самое главное вернуться не получится, т. к. зарекомендовал себя с плохой стороны.

Это могут быть просто не коммерческие объединения мастеров под патронажем как раз уникальных мастеров из «Красной книги». Также это может быть частная коммерческая организация, где учат и воспитывают новое поколение печников. В этих организациях работают чаще молодые начинающие мастера и под неусыпным контролем мастеров старшего поколения. Есть такая молодёжь, которая опытным мастерам может фору дать.

Основные недостатки в работе мастера-одиночки:

1. Над ним нет никакого контроля качества. Заказчик в этом не разбирается. Снаружи очага «губы крашу» и пойдет, зачем заморачиваться, усложнять себе работу, ведь цена обговорена. Надо быстрее получить расчёт. Главное, получилось взять подряд и договориться по цене.



2. Даже если человек ответственный, то он не всегда может правильно решить технологические вопросы. Просто, у него может быть недостаточно опыта и знаний. И ошибки могут быть у него не преднамеренные.

3. С ценовой политикой не всегда мастера-одиночки справедливы. Бывают очень задраны цены неизвестно за что. Очень часто даже дороже, чем в частных организациях. В частной организации могут всегда обосновать цену. В частной организации цена за услуги может быть незначительно больше – зато степень ответственности и гарантийных обязательств выше.

4. Одиночка в случае возникших «форс-мажорных» обстоятельств просто исчезнет либо откажется возмещать убытки. И такие неоднократные случаи нам известны, когда клиент приходит требовать деньги за возмещение понесённых им убытков в результате некачественного выполне-

ния работы при строительстве очага. «Мастера» пишут заявления в полицию и прокуратуру на то, что якобы с него вымогают деньги. Либо бывают случаи, когда печник вообще не выполнил своих обязательств, взял предоплату и ничего не построил.

5. Одиночный мастер не может быть компетентным во всех вопросах, ему ещё нужно много свободного времени для самообразования. Заниматься может только методом практических проб и ошибок. И это уже эксперименты живьём на объектах. И не известно, на какой эксперимент вы нарвётесь: на удачный или нет.

В обучающем курсе много полезной информации, которая если не спасёт от халтурщиков-одиночек, то поможет вывести его на чистую воду. Хотя, эта информация может кое-что и спасти: ваши нервы и финансы.

Миф 10: Брэнды в печном деле. Членство в общественных некоммерческих организациях печников

Народ и партия — едины

Часто бывает, когда печник говорит, что строит печи от известного в России брэнда и имени. Достаточно много аферистов так себя рекламируют. Например: «я строю печь Кузнецова». Зачастую, они даже элементарного понятия не имеют о таких печах. Такие деятели не говорят заказчику, какую именно печь они будут строить, потому что вообще не представляют что это за печи. Так как не изучали ни одного проекта, слышали только, что это престижно и можно с помощью такого названия и получить заказ. Просто указывают: я построю вам Печь Кузнецова. А автор брэнда вообще и не знает таких людей, он не давал им никаких проектов и технических решений.

Правильнее будет, если мастер будет говорить, что применяет технологии и проекты из открытых источников информации от известного брэнда — это будет означать то, что он изучает информацию активно, анализирует полученную информацию и применяет в своей практике. А не берёт проекты из открытых источников, ничего



не понимая в этих проектах, и шаблонно складывает очаги. Есть технологические тонкости, которые невозможно отобразить в проектах.

Членство в Гильдиях Печников также ни о чём не говорит. Туда вступает и много печников лишь с целью повышения своей значимости. Но это никак не подтверждает их квалификацию. Там, конечно, есть ответственные и опытные мастера. Но и нечистых на руку достаточно, для получения престижных и дорогих заказов — это способ «зарядить цену». Цена и оплата за услуги, конечно, должна быть достойной, но и мастер

должен быть достоин цены за услуги и без права на ошибку. Что было бы, если вместо опытного и известного хирурга будет проводить операцию обычный санитар. И в печном деле это сплошь и рядом.

Добропорядочный ли печник попадётся на вашем пути, состоит ли он в авторитетных печных организациях, из обучающего курса узнать не получится. Вы не сможете узнать и о его способностях и компетентности в печном деле. Будьте бдительны, опасайтесь шарлатановъ.

Миф II: Ученики знаменитых мастеров печного дела. Участники практических и теоретических семинаров печников

И я там был мёд пиво пил, по усам текло, а в рот не попало

Достаточно много печников заявляют: я учился у известного и знаменитого мастера. Здесь тоже много обмана.

Расскажу, к примеру, о своих учениках: у меня обучалось достаточно много людей, а достойных совсем мало. Но зато много тех, которые с гордостью заявляют о том, что являются моими учениками. Но в большинстве случаев получается так: нахватавшись «верхушек» и поработав со мной два-три месяца, а то и пару недель, уходят от меня и начинают «лепить» печки. Они уже уверены в том, что многому научились, а на самом деле «встрывают» по полной программе после первых же самостоятельных заказов. Заказчики начинают их искать, когда возникают проблемы с печью, а те меняют номер телефона либо не отвечают на звонки.

Лучшими представителями печных сообществ в нашей стране проводятся практические и теоретические семинары. Но находятся и те, которые рекламируют себя тем, что они участвовали в практических семинарах. Видел у них на сайте копии сертификатов участника семинара. А после проверки выясняется, что такие люди не были на них, в списках участников их нет. Даже задавал вопрос одному такому представителю, я не видел его на том семинаре (я там был мастером-наставником). Он же нагло заявляет то, что

**И Я ТАМ БЫЛ,
МЁД, ПИВО ПИЛ**



меня там тоже не видел. Даже умудряются выложить поддельные сертификаты с двух семинаров, проводившихся одновременно в разных городах. Одно мероприятие проводилось в центральной России, другое в Сибири – и якобы он был на обоих мероприятиях.

Даже не удосуживаются при подделке сертификата посмотреть даты проведения семинаров. Да, действительно, на таких мероприятиях начинающие мастера получают бесценный опыт строительства печей, получают практическую и правдивую информацию от настоящих мастеров своего дела. Даже опытные мастера со стажем 20 и более лет посещают такие мероприятия и получают новые знания. Ну а выскочки в печном деле только и думают, как обработать заказчика по максимуму. Жадность и гордость не позволя-

ют им посещать подобные мероприятия. Они уверены в том, что получили необходимые знания, набравшись каких-то советов от им же подобных дельцов в интернете и считают, что им не нужны подобные мероприятия. И таких деятелей на печном рынке более 95%. То есть «львиная доля» из тех, кто рекламирует свои печные услуги. И что немаловажно, такие деятели очень активно занимаются своим продвижением в интернете. Ведь настоящим мастерам некогда этим заниматься – они всегда при работе. Им нет необходимости тратить много денег на своё продвижение.

Заявить о том, что печник обучался у признанного мастера ничего не стоит, а престиж поднимается. С помощью обучающего курса можно будет разобраться, кто есть кто.

Миф 12: Печники с «корочками» курсов печников

Я достаю из широких штанин корочки курсов печных

Эти всевозможные удостоверения с различных курсов ничего не говорят о квалификации обладателей таких документов. Это лишь корочка для отчета перед госструктурами, регламентирующими подобную деятельность.

Система профессионального обучения печников в настоящее время оставляет желать лучшего. Сейчас нет единой системы образования по этой специальности. Обучение организуют лишь с целью извлечения определённой прибыли. Информация давно устаревшая из источников полувековой давности. Обучение проводят в основном теоретики в печном деле. Пользуются методической документацией также полувековой давности. Издали совсем недавно новый учебник печника. Но это формально, это лишь переиздание учебника образца 1936 года. Материалы те же, автор учебника уже другой.

Освоены деньги ушлыми издателями и автором, выделенные для этих целей государством. Мне и некоторым другим мастерам поступало предложение поработать над новым учебником. Была создана даже рабочая группа. Но пока мы раскочивались в силу своей занятости, нашлись люди, которые решили этот вопрос банальным переизданием старого учебника.



Что интересно, сколько сам изучал различную информацию по печам, практически отсутствует информация, как правильно строить самые востребованные в настоящее время уличные кухонные комплексы. Этому не учат на курсах печников. Даже предлагал известным мне в стране организаторам печных курсов проводить дополнительные часы по уличным кухонным очагам, им это, видимо, не интересно. Нужно же повысить цену за обучение: «я ведь не буду, как альтруист, бесплатно проводить такие занятия». Сейчас появляется такая возможность: эксклюзивную информацию по строительству очагов можно приобрести на этом сайте pechnik-selivan.ru.

Те, кто прошёл курсы печников и имеет документ о получении этих знаний, могут ответить на часть вопросов, содержащихся в обучающем курсе Селивана В. В. То есть этот документ указывает, что они действительно прошли обучение. Полностью на все вопросы сможет ответить только тот, кто прошел обучающий курс Селивана В. В.

Миф 13: Проекты и порядовки платные на сайтах в интернете

Кто возьмёт проектов пачку, тот получит неудачку

Видел достаточно много предложений продажи проектов на сайтах в интернете. Но это банальные «разводы». Сам никогда не покупал таких проектов. Но покупали мои заказчики и предлагали мне построить очаги по этим коммерческим проектам.

В книгах по печам до 90-х годов есть совершенно бесплатные проекты и намного лучше тех проектов, которые покупали мои заказчики. По кухонным уличным очагам как теоретически, так и практически такие коммерческие проекты категорически не рекомендую применять.

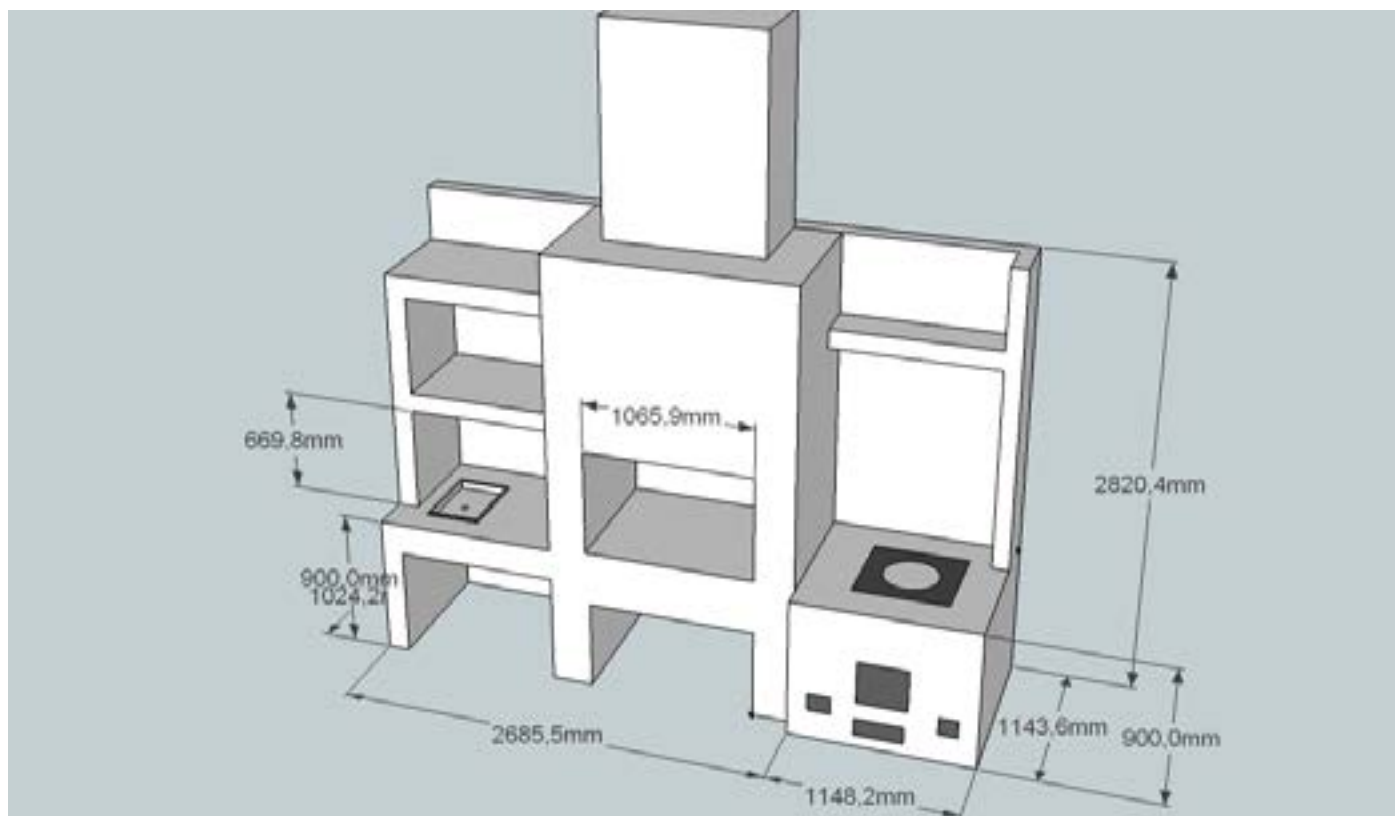
То, что сейчас изобретают и продают под видом проектов, не имеет никаких теоретических обоснований. Чтобы разработать рабочий проект очага для приготовления еды, нужно общение с профессиональными поварами из ресторанов, нужен практический опыт постройки таких очагов, нужен опыт эксплуатации таких очагов, нужны определённые теоретические знания. А не то, что «я построил себе барбекю в саду – не дымит, шашлыки жарятся – я изобретатель, я могу открыть бизнес по продаже проектов в

интернете». И ведь что-то похожее на уличные очаги проектируют и активно продают в сети. И если нет альтернативы, то продают людям такие нерабочие «проекты», и люди покупают.

Есть конкретный пример: человек всю жизнь преподаёт печное дело в ПТУ. Он является наставником, и он даже не представляет себе, как должны работать такие очаги, как должна готовиться пища на этих очагах. Он не имеет ни каких практических навыков постройки и эксплуатации этих очагов. И этот преподаватель возомнил себя проектировщиком уличных очагов и ведёт активную пиар-кампанию этих проектов. А так как предложений по проектам мало, людям не остаётся ничего другого, как покупать их.

Любой платный проект уличного очага могу разгромить в пух и прах. Как в поговорке «камня на камне не оставлю». Либо могу сказать словами известного телеведущего Андрея Караулова «Отвечаю за каждое своё слово».

Данные проекты активно критикую на печных форумах и соцсетях, со мной единогласны мно-



гие мастера — это банальный «лохотрон». Мне даже звонили владельцы этих сайтов и проектов с вопросом: зачем я их критикую. Продавайте настоящие и правильные проекты и люди будут довольны. И от потребителей этих проектов в вашу сторону будут положительные отзывы. Пока только негативное мнение. А молва очень быстро распространяется в печном сообществе.

Есть мастера, которым всё безразлично: ему предоставили проект, а он безотказно по нему слепил. То, что очаг будет пожароопасным и быстро развалится, его не волнует. У него всё просто: я делал всё по проекту, какие могут быть претензии? С одной стороны он будет прав, что дали, то и сотворил. Но с другой стороны, если он называет и позиционирует себя мастером, то должен уметь анализировать, он должен и обязан отделять зёрна от плевел. Есть, конечно же, много совершенно бесплатных проектов печей на сайтах

и работоспособных, но только специалисты высокого уровня могут проанализировать проект и адаптировать под определённые нужды и условия. Ни какой уважающий себя мастер не будет бестолково копировать очаг по проекту. В любом случае очаг должен быть адаптирован хотя бы к месту. Но по кухонным уличным комплексам вообще нет правильных проектов в интернете (платных и бесплатных). Я просмотрел много сайтов с платными и бесплатными проектами — специально для этого дела выделял несколько дней и вердикт может быть только один: «опасайтесь мошенников».

Чтобы легко разобраться в правильности печных проектов нужно всего лишь приобрести курс по печному делу от Селивана В. В. По стоимости это практически также, как и платный проект, зато вы сможете спроектировать очаг сами, причём правильно.

Миф 14: Я строил очаги очень известным и состоятельным в стране или в городе людям

Блатной номер

То, чем любят кичиться многие печники. И это как раз ни о чём не говорит. Человек берёт за работу деньги, называет себя «крутым» специалистом и не имеет ни какого значения, для кого он выполняет эту работу. Работу он должен выполнить соответственно заявленной квалификации и согласно сметной стоимости работ. Не имеет никакого значения, где именно, в каком доме и для какого человека он это делает. Есть утверждённый проект и смета, есть определённые технологии возведения, есть определённый объём выполняемых работ, есть заявленное качество работ, есть определённая квалификация мастера. Цена за услуги для заказчика никак не зависит от того, что он состоятельный и знаменитый. Эти факторы зависят от того, что именно заказывает человек. Конечно, состоятельный заказчик будет заказывать с более красивым дизайном, с более дорогими материалами, потому что у него на это больше финансовых возможностей. Состоятельный и знаменитый заказчик, конечно, оплатит работу «премиум» класса, но и работа должна быть сделана на этом уровне.



Но чаще всего приходится наблюдать обратное: деньги берут как за изделие представительского класса, а ни квалификация мастера, ни желание работать и выполнять свои обязанности, согласно заявленной стоимости услуг, нет. В большинстве случаев, видно лишь желание поднять цену, пользуясь удобным случаем.

Очень часто видел у очень состоятельных людей откровенную халтуру. Почему это происходит? А в основном из-за меркантильных интересов тех, кому посчастливилось получить строительные подряды у «дорогих заказчиков». Их цель: получить как можно больше финансовой выгоды и как можно меньше заплатить субподрядчикам (они обычно при таких людях являются генподрядчиками). Для них нет никакой выгоды нанимать высококвалифицированных мастеров, ведь хорошим мастерам надо много и хорошо заплатить. Лучше они найдут самого дешёвого мастера и заплатят ему как можно меньше. Со своего состоятельного заказчика они, конечно же, возьмут как за самый дорогой автомобиль. Мастеру оплатят как за изготовление конной повозки для лошади. И получают, конечно же, конную повозку. С помощью определённых манипуляций оформят очаг какими-нибудь отделочными материалами, причём заказчик эти материалы же и оплатит, и сдадут.

Обо всех так судить нельзя, есть и ответственные генподрядчики, которые ищут и нанимают хороших и квалифицированных мастеров. Но и эти генподрядчики могут «нарваться» на безответственных и «липовых» мастеров, ведь последние очень активно себя пиарят. Строители, также как и заказчики, не компетентны в печных вопросах и могут поверить «назойливой» рекламе от слишком продвинутых, имеющих только коммерческий интерес мастеров.

А что потом этот «печник», который участвовал в мошеннических схемах? Он потом сделает фотосессию этой «конной повозки», внешне выглядящей как автомобиль Роллс-Ройс будет везде заявлять: «я строил вот такому-то олигарху, такому-то депутату, такому-то министру, такому-то губернатору и прочим другим знаменитым личностям». Очень часто наблюдаю такие заявления от столичных мастеров в кулуарных разговорах. Посмотришь по фотографиям: ужасно. Когда эти

очаги по телевидению показывают у олигархов на заднем плане, там смотреть-то на самом деле не на что. А клиенты-то думают, что всё круто. А деньги, наверняка, не малые выплачены. И это сделано для очень знаменитых людей? Получили эти мастера подряды явно не из-за своих профессиональных качеств, а лишь благодаря связям и знакомствам. Профессионалы высокого уровня в очень редких исключениях получают такие подряды.

Вот самый распространённый пример и многим он известен. Было интервью нашего президента, на котором он рассказывал о случае, когда у него сгорела баня. А в чём причина? Подозреваю, что из-за неправильно установленной в бане печи. И почему это произошло? Там что, мало заплатили за работу или дали мало денег на материалы? Наверняка, оплачено было по полной программе. Так почему произошёл пожар? Скорее всего, потому, что привлекли просто «нужных» для генподрядчиков людей, а никак не профессионалов. Настоящим мастерам путь в такие места закрыт, с них посредникам и генподрядчикам нет никаких откатов.

Так что, если человек этим кичится, то ни о чём хорошем это не говорит. Это означает, что у него есть хорошие связи и знакомства для получения таких подрядов и о квалификации никак не свидетельствует.

Определённая работа и определённая квалификация мастера стоят определённых денег. А где и кому он это делает, не имеет никакого значения. По аналогии с хирургом: он лишь делает свою работу, имея дело как с обычными людьми, там и с известными, однако ответственность у него за жизнь пациента должна быть одинаковой.

Вот только почему люди почти не отвечают за не правильно выполненные работы по возведению очагов? Также и смертельные случаи бывают от пожара, от отравления угарным газом. Почему всегда находятся отговорки, чтобы ни за что не отвечать. И почему люди очень неосторожно относятся к выбору нужных мастеров.

Миф 15: Экономика должна быть экономной

Мастер подешевле

Очень часто люди стремятся под любым предлогом найти мастера дешевле. Особо не задумываясь над последствиями того, что ему могут слепить. Есть категории людей, которые звонят и сразу спрашивают о цене без объяснения, что конкретно нужно построить. Такие люди в обязательном порядке попадутся на халтурщикам. Это даже просто не уважение к хорошим и квалифицированным мастерам, когда говорят: «у вас очень дорого, мне сделают намного дешевле». Вы вкладываете деньги в свое: сколько заплатите – на такую сумму вам и постоят. При таком подходе даже на меньшую сумму, чем заплатили – и вы, если что-то случится, ничего доказать не сможете. Есть и те, кто могут просто взять аванс – и были таковы, не редкое явление.



Миф 16: Конкуренция в печном деле

«Легче убить льва, чем вывести клопов», Кароль Бунш.

Конкуренция – это двигатель экономики и рыночных отношений. Часть капиталистического общества. Конкуренция способствует развитию экономики и отдельных личностей в обществе. В печном сообществе почему-то если и есть конкуренция, то она полностью поражена «метастазами». Она уже поражена метастазами в чреве матери, ещё не родившись. А почему? Потому что наше общество тоже поражено раковыми метастазами. У нас пока очень трудно развить конкуренцию по следующим причинам.

Для начала определим, что такое конкуренция. На мой взгляд, это когда предлагают аналогичный товар аналогичного качества по примерно одинаковой цене или ниже. Либо более высокого качества по такой же цене. Ещё должны быть равные условия для производства товара. Законы и нормативные документы, регламентирующие деятельность производителей, должны всеми производителями поддерживаться. Тогда это будет здоровой конкуренцией.

Но в печном деле ни о какой здоровой конкуренции и речи не идет. И вот почему.

В первую очередь, сами клиенты в этом виноваты. Есть категории покупателей, которые просто не уважают ни интеллектуальный, ни физический труд мастеров печного дела. Хотят просто найти дешевле, ни о чём особо не задумываясь. Считают: да что там сложного печь сложить, любой сможет. И стремятся заплатить так, лишь бы на бутылку и хлеб хватило. Найдут тех, кто за бутылку и согласится работать. А что может сделать человек с пропитой головой? У него одна забота: получить любыми способами денег на свои невысокие прихоти. Либо найдут очень хитрых людей: образованных, хорошо продвинутых в интернете, которые даже покажут вам фото якобы красивых очагов. Даже на объект, который в данный момент строят, могут свозить и показать: вот, мол, всё аккуратно и красиво и дешевле, чем у конкурентов. Заказчик ведь смотрит только по внешнему виду.

Во многих случаях сами заказчики способствуют развитию нездоровой конкуренции в печном деле. Нанимают откровенных аферистов лишь только потому, что у них дешевле, и верят этим мошенникам на слово. Потратьте больше времени и выясните, кто есть кто. Это сделать не очень трудно. Ведь важно помнить: очаг – источник высокой пожарной опасности, вы можете и дом спалить от действий аферистов в печной отрасли. Конечно же, конкуренция существует среди определённых групп псевдомастеров: кто из них еще дешевле предложит. Ну а здоровой конкуренции у нас почти нет. Мастеров, кто выполняют свою работу по высшему классу, единицы. Будет меньше «спонсирования» аферистов – появится здоровая конкуренция. А в настоящее время получается, что качественно делать нет никакой выгоды: либо заказы не получишь из-за своих высоких цен, либо (если качественно делать) вообще ничего не заработаешь. В нашей сфере с высокими ценами очень легко получить легкие деньги нечистым на руку людям, поэтому такой большой процент тех, кто лишь называет себя печниками. Получат вершки знаний и начинают себя активно продвигать везде, где представляется это возможным. А среди тех, кто выполняет работу качественно и ответственно – нездоровой конкуренции нет, потому что они честно и достойно рекламируют свои услуги. И они по-



стоянно при работе. Очередь на их услуги на несколько месяцев вперёд вне зависимости от политической и финансовой ситуации в стране. И чем больше будет таких мастеров, тем здоровей будет конкуренция в этой отрасли в стране.

Меньше верить в чудеса – меньше будет мошенников и аферистов. Не верили бы люди в МММ и прочие финансовые пирамиды, не было бы этих финансовых пирамид. Не надо думать, что по цене «запорожца» можно купить «ролс-ройс». Так вымрет большая часть аферистов и мошенников в печном деле.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основная идея, которую мы хотим до вас донести, такова: того, что мы вам рассказали в этой книге, уже более чем достаточно, чтобы вы могли увидеть тёмную сторону печного дела. Как потребитель может «попасть», не зная некоторых нюансов, описанных в этой книге, и как избежать недобросовестных печников.

Хотим обратиться к нашим коллегам печникам: друзья, мы ни в коем случае не хотим кого-то очернить или унижить. Идея этой книги в том, чтобы заказчики, наконец-то, стали получать действительно качественные, функциональные, надёжные печи, камины, барбекю.

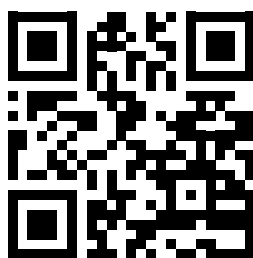
На сайте pechnik-selivan.ru вы найдёте обучающие курсы по печному делу от признанного мастера своего дела Виктора Селивана. Его цитаты, обсуждения, критика на печных форумах активно обсуждается теоретиками и мастерами печного дела. Недовольные обижаются, вместо того, чтобы спросить, как нужно делать правильно и повысить свой уровень мастерства. А те, кто принимает критику, постоянно с ним переписываются, созваниваются, а некоторые даже приезжают в гости и приглашают к себе в другие города. Не смотря на его прямоту и прямолинейность, у него много друзей по всей России и даже за рубежом. И многие из них даже просят, чтобы он их покритиковал, когда присылают фото своих работ.

Скажу откровенно, Виктор Владимирович человек справедливый и строгий. Может сказать то, что думает и его прямота иногда болезненна. Зато когда проходят эмоции на его высказывания — всё становится на свои места.

Евгений Ёлохов

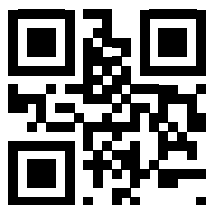
Курс от В. В. Селивана «Уличные очаги» находится на сайте

pechnik-selivan.ru



Корпоративный сайт печных услуг

serdcedoma.ru



Сайт печных материалов

pechnoymag.ru

