

ЛЮКИ ДЫМОУДАЛЕНИЯ: КАК ИСКЛЮЧИТЬ РИСКИ

Есть вещи незаметные, но очень важные. Например, люки систем естественного дымоудаления. Беспечный покупатель в ИКЕА, блуждая по торговым залам и нагружая товаром тележку, вряд ли думает о том, что таких люков над ним может быть много, до 300 штук.

Эти люки, прикрытые сверху прозрачными зенитными «фонарями», обязательно делаются на случай, которого не должно произойти. Они могут «спать» годами, но всегда должны быть в хорошей форме, чтобы, если беда всё же прорвется и заполненное народом огромное помещение затуманится дымом пожара – быстро помочь: автоматически открыться и «выдохнуть» в небо удушающий дым, подарив людям драгоценные минуты для спасения.

Системы дымоудаления подобны сапери: они не имеют права на ошибку, на осечку. А значит, должны изготавливаться и эксплуатироваться мастерски, безупречно.

Финский концерн KERAPLAST выпускает люки систем дымоудаления и светопрозрачные конструкции уже 40 лет. В 2008 году российский представитель концерна, ООО «Керапласт», организовал сборочное производство в Санкт-Петербурге.

Продукция ООО «Керапласт» сертифицирована в ФГУ ВНИИПО МЧС России (Санкт-Петербургский филиал). «Это очень уважаемый и авторитетный орган по сертификации, - поясняет генеральный директор ООО «Керапласт» Юрий ПЕРЕЦ, - Наличие такого сертификата для людей знающих – настоящий гарант качества нашей продукции. Сразу понятно, что с нами можно иметь дело».

С ними действительно охотно «имеют дело» многие очень серьезные заказчики. Достаточно сказать, что из пяти действующих в Санкт-Петербурге автомобильных заводов четыре оборудованы люками систем дымоудаления от компании «Керапласт». Крупные торгово-развлекательные центры «МЕГА ИКЕА» в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Краснодаре также оснащены люками «Керапласт» для удаления дыма.

О производстве и эксплуатации такого оборудования – как это должно делаться в идеале и как часто происходит в реальной жизни, о хитросплетениях нормативной базы и уловках недобросовестных конкурентов, наконец, о других видах продукции и услуг ООО «Керапласт» (да, в данном случае и «люком единым» может оказаться жив человек, но всё же) Юрий Перец рассказал «МСН».



Ю. Л. Перец
Генеральный директор ООО «Керапласт»

Знаете, бывают случаи, когда привод системы дымоудаления прикручивают проволокой. . .

А зачем проволокой, Юрий Леонидович?

Чтобы люк вообще не мог открыться, а иначе ведь придется, в случае чего, лезть на крышу закрывать его! Вот и прикручивают намертво – и, как говорится, гори всё синим пламенем.

Но ведь это грубое нарушение норм.

Безусловно. В то же время, многое тут зависит от чувства ответственности конкретных руководителей, от того, как они следят за пожарной безопасностью. Напомню, в 2009 году был принят Национальный стандарт – ГОСТ Р 53300-2009, определяющий условия приема-сдачи и эксплуатационного обслуживания дымоудаляющих систем. Согласно ГОСТ, раз в два года должно быть проверено не менее 30 процентов имеющихся систем. То есть за два года положено проверить 60 процентов. Не очень частые проверки. Но это не означает, что в «межпроверочный» период можно плевать на пожарную безопасность и закручивать люки проволокой. Мы принципиально против такого порочного подхода; он опасен для жизни людей. И в настоящее время готовимся предложить заказчикам новую услугу: комплексное эксплуатационное обслуживание систем удаления дыма.

На сегодня люков дымоудаления на разные объекты поставлено огромное количество. А системным эксплуатационным

их обслуживанием мало кто занимается. Считается – а, ерунда, чего там: включил, выключил, посмотрел. . . Не во всех случаях, конечно. На крупных объектах с присутствием иностранного капитала, застрахованных (например, МЕГА-ИКЕА) – тщательные проверки проходят регулярно. Там условия страховки таковы, что нужно не реже двух раз в год проверять системы дымоудаления, и представители страховщика требуют, чтобы наличествовали полноценные, действующие системы. Плюс на той же «МЕГЕ» еще и собственным техническим службам вменено как минимум дважды в год проверять дымоудаление. . . В результате на всех объектах этого комплекса система дымоудаления работает как часы. Так должно быть везде.

Предполагается, что для заказчиков будет экономически выгоднее обращаться к вам, чем держать свою внутреннюю службу, свой персонал для этих целей?

Да, искать самостоятельно, а тем более заниматься подготовкой таких специалистов – неудобно и затратно. Намного эффективнее обратиться к подготовленным профессионалам со стороны.

Что понимается под «обслуживанием» в данном случае?

Люки дымоудаления положено периодически открывать, закрывать, смотреть реальное состояние, проверять, всё ли нормально с примыканиями, нет ли сквозных отверстий и т. д. Помимо люка и крышки, в системе дымоудаления присутствует автоматика – а это уже довольно сложная штука. По требованиям европейских производителей, установление гарантийного срока обслуживания на их автоматические системы возможно только при условии, что автоматику будет обслуживать специализированная компания, иначе никакой гарантии не дадут. ООО «Керапласт» – как раз такая компания, при сотрудничестве с которой у заказчиков не будет проблем ни с гарантиями производителей автоматики в системах дымоудаления, ни с пожарным надзором.

Обслуживание систем – это услуга. А готовите ли какую-нибудь новую продукцию для российского рынка?

В Финляндии хорошим спросом пользуются системы принудительного дымоудаления - на объектах, где систематически



наблюдается скопление вредных сопутствующих газов, которые не могут быть удалены в полной мере за счет естественной вентиляции. И здесь «Керапласт» предлагает люки для осевых вентиляторов разной мощности. Их конструкция компактна, гарантирует защиту вентилятора от проникновения влаги и устанавливается прямо на крыше, где вентилятор способен работать наиболее эффективно.

Мы начинаем продвижение люков для осевых вентиляторов в России. Это новый продукт на нашем рынке. Люк такой конструкции, как у нас, я пока не встречал ни у кого.

Сегодня вместо наших люков порой в проекты закладывают какие-то громоздкие сооружения на крыше для осевых вентиляторов. Но заказчики доверяют проектировщикам, и даже если сами узнают о нашей продукции – скорее всего, на переделку проекта не пойдут.

Поэтому сейчас важно убедить в полезности наших люков проектировщиков.

Еще один новый продукт – люк с разновысотной, «скошенной» крышкой. За счет такого конструктивного решения лучше решается вопрос снеговой нагрузки и удаления лишней влаги с крышки, а также снижается возможная нагрузка на электродвигатель при открывании люка.

К слову, о снеговой нагрузке: в отличие от европейских, в российских нормативах нет разделения между требованиями к плоской кровле и крышке люка системы дымоудаления. 180 килограмм на квадратный метр – равное требование для всех участков. Хотя специалисту понятно, что уравнивание снеговой нагрузки на горизонтальную поверхность и на возвышающуюся над ней крышку люка по меньшей мере некорректно (крышки торчат из снега, их не засыпает так, как основную площадь кровли). На крышку расчетная нагрузка должна быть в разы меньше, и это будет правильно. Данную норму надо менять, но это – отдельная тема.

Юрий Леонидович, ООО «Керапласт» выпускает светопрозрачные конструкции только для люков дымоудаления, или есть другие сферы применения?

Есть и другие. В Европе сейчас активно ведется реконструкция животноводческих

комплексов. По европейским нормам, скотину надо содержать в приличных условиях – по уровню естественного освещения, по вентиляции. «Керапласт» сейчас активно поставляет свои светопрозрачные конструкции как раз для объектов сельского хозяйства Европы. Думаю, эта продукция прижилась бы и в России в связи с активным ростом сельского хозяйства... Но опять-таки, сначала надо эту идею донести до проектировщиков.

А вам самим удается принимать участие в проектировании объектов?

Сами не проектируем. Но проводим семинары для архитекторов и проектировщиков, где они всесторонне знакомятся с нашей продукцией. Окончательное решение, использовать или нет систему дымоудаления «Керапласт» в проектах, остается за ними. Ну и за заказчиками, конечно. Мы можем только посоветовать.

К сожалению, сегодня зачастую заказчик при выборе подрядчиков в первую очередь смотрит на цену, не вникая в техническую сторону дела, не обращая внимания на качество.

И порой попадает в ловушки, расставляемые хитрыми, но нерадивыми исполнителями.

Какие?

Например, когда исполнитель предлагает снизить стоимость системы за счет устройства «более дешевого дымоудаляющего проема» в виде усеченной пирамиды. Лукавство в том, что верхняя часть пирамиды имеет меньшую площадь, чем нижняя, и площадь накрывающего ее заполнения выходит меньше (оттого и дешевле). Если заказчик попадает «мнительный» и позволяет себе усомниться: как же так, ведь если площадь отверстия меньше, то и дым этот проем будет выводиться медленнее? – то его бдительность усыпляют глубокомысленным ответом: «Здесь же работает эффект реактивной тяги, дым будет выходить с большей скоростью!».

Очевидно, что никакой «реактивной тяги» не получится, что дым действительно из-за этой экономии будет выходить медленнее, но «умная» фраза попадает точно в цель: заказ минует настоящих специалистов и уходит словоблудливым хитрецам.



Наверное, существуют объективные нормативы, определяющие требования к скорости удаления дыма...

В Европе используют «коэффициент эффективного дымоудаления». Он различается в зависимости от конструкции конкретного люка. Идеальным считается коэффициент «1». К идеалу можно стремиться, но практически такой люк не делает никто. Коэффициент выводится по результатам дорогостоящих аэродинамических испытаний. Условия испытаний и формула, по которой они анализируются, универсальны во всем мире.

Хочу отметить, что мы производим люки с достаточно высоким показателем этого коэффициента – 0,76. Наши конкуренты чуть отстают, выдавая показатель 0,74 - 0,70. Это по люкам в кровле. Стеновые люки по объективным причинам «тянут» похуже: там коэффициент эффективного дымоудаления колеблется в районе 0,4.

Юрий Леонидович, расскажите о российском производстве «Керапласта».

Оно работает с августа 2008 года. К этому времени мы завезли оборудование, смонтировали, наняли персонал и во второй половине 2009 года вышли на проектную мощность. Потом потихоньку совершенствовались, набирались опыта... Сейчас на российском производстве финская технология соблюдается точно, один к одному (и по производству, и по исходным материалам).

Все материалы «оттуда», или все-таки что-то используете наше, отечественное?

По-разному. Например, применяем минеральную вату Rockwool – но выпущена она на предприятии, которое действует у нас, в России. Металл используем финский (RUUKKI). Акриловые купола, автоматику получаем с головного предприятия. Есть опыт работы с монолитным поликарбонатом; можем изготавливать купола не только из акрилового монолита, но и из поликарбонатного. Большие перспективы видим в использовании ячеистого поликарбоната...

В любом случае, качество нашей продукции неизменно остается высоким, что подтверждено, как я уже говорил, сертификатом выданным в Санкт-Петербургском филиале ФГУ ВНИИПО МЧС России.



KERAPLAST

197348 Санкт-Петербург,
Коломяжский пр., 10, лит. И
Тел.: 406-88-82
Факс: 406-88-83
info@keraplast.ru
www.keraplast.ru